

Litium AB (publ) - Delårsrapport första halvåret 2018

Rekordökning av ARR i andra kvartalet

Litium i sammandrag

Perioden 1 januari – 30 juni 2018

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-06-30 till 26,02 MSEK (21,68 MSEK per 2017-12-31) vilket motsvarar en tillväxt för första halvåret på 20,0 % och 40,0 % i årstakt.
- Nettoomsättningen steg med 27 % och uppgick till 14,26 MSEK (11,24 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 30 % till 12,57 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 88 % av de totala intäkterna för halvåret (86 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,57 MSEK (0,13 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -2,67 MSEK (-2,77 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,09 SEK (0,02 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,40 SEK (-0,42 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 52 320 231 SEK (27 310 560 SEK per 2018-03-31) och till 7,85 SEK/aktie*, att jämföra med 4,14 SEK/aktie per 2018-03-31.

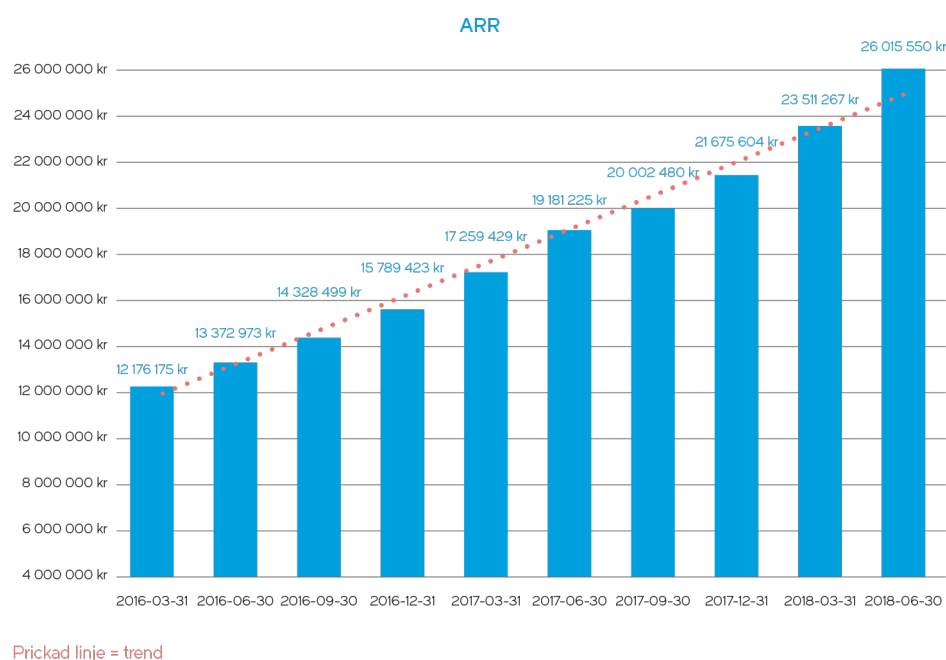
* Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade skulle Eget kapital per aktie uppgå till 5,32 SEK per 2018-06-30.

Perioden 1 april – 30 juni 2018

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-06-30 till 26,02 MSEK (23,57 MSEK per 2018-03-31) vilket motsvarar en tillväxt för andra kvartalet på 10,4 % motsvarande 41,6 % i årstakt.
- Nettoomsättningen steg med 27 % och uppgick till 7,07 MSEK (5,59 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 32 % till 6,09 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 87 % av de totala intäkterna för kvartalet (84 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till -0,05 MSEK (-0,07 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -1,66 MSEK (-1,52 MSEK 2017).

- EBITDA per aktie blev -0,01 SEK (-0,01 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,25 SEK (-0,23 SEK).

Annual Recurring Revenue (ARR)



Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling.

ARR låg per 2018-06-30 på 26,0 MSEK och tillväxten för första halvåret uppgick till 20,0 % motsvarande en årstakt på 40,0 %. Tillväxten för andra kvartalet uppgick till 10,4 % motsvarande en årstakt på 41,6 %.

Annual Recurring Revenue (ARR) – definition

ARR = fasta avtalsintäkter som ligger i bolagets system kommande 12 månader + genomsnittliga rörliga avtalsintäkter de två senaste kvartalen omräknad till årstakt. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn.

Genomsnittet över de två senaste kvartalen används för att jämma ut kvartalsvisa variationer i de rörliga avtalsintäkterna och ge bästa möjliga bild av årsvärdet.

Viktiga händelser under perioden

Ett OMX Large Cap-bolag valde Litium för sin globala e-handel, en affär som öppnar upp möjligheter för bolaget att utöka sin målmarknad mot enterprisesegmentet och stärker varumärket.

Litium genomförde under kvartalet två nyemissioner, en riktad emission till institutionella investerare om 850 000 aktier och en emission till befintliga aktieägare

och allmänheten om 2,4 miljoner aktier. Sammanlagt tecknades 3,25 miljoner aktier i emissionerna, motsvarande 100 % av den högsta nivån i erbjudandet.

Teckningskursen var 10 kr/aktie och bolaget tillförs därmed 32,5 MSEK (24 plus 8,5 MSEK) före emissionskostnader.

Evolution Gaming-grundaren Fredrik Österberg och finska fondförvaltaren Aktia Asset Management blev i och med emissionen nya större ägare i bolaget.

Allmänhetens del om totalt 800 000 aktier (8 MSEK) fulltecknades på under två timmar via crowdfundingplattformen Pepins.

Den 9 maj hölls årsstämma för Litium AB (publ). Protokoll och kommuniké hålls tillgängliga på Litiums hemsida: www.litium.se/investor-relations

Mikael Lindblom, ny större ägare i Litium samt en av grundarna till det framgångsrika molntjänstbolaget Medius, valdes på årsstämman som ny styrelseledamot i Litium.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium har förstärkt organisationen med en ny Head of Business Partnerships i Norden samt rekryterat landsansvariga i både Norge och Danmark. För mer information se pressmeddelanden på Litiums hemsida: www.litium.se/nyheter

VD har ordet

Jag vill börja med att tacka alla medarbetare som under andra kvartalet gjort en fantastisk insats med genomförandet av vår nyemission, där vi tog in drygt 32 miljoner kronor för en offensiv satsning på tillväxt. Både utfallet och responsen från investerarna var överväldigande, allmänhetens del i emissionen fulltecknades på rekordsnabba två timmar via crowdfundingplattformen Pepins. Jag vill varmt välkomna alla nya ägare, de nya storägarna Aktia Fondförvaltning och Evolution Gaming-grundaren Fredrik Österberg, samt våra befintliga ägare som visar stort förtroende för vår fortsatta tillväxtresa.

Parallellt med det omfattande emissionsarbetet har tillströmningen av nya kunder varit stark. ARR-tillväxten i absoluta tal var under kvartalet den högsta någonsin och uppgick till dryga 2,4 MSEK vilket ger en procentuell ökning med 10,4 % i kvartalet och en årstakt på över 40 %. Även intäkterna fortsatte att växa enligt plan och ökade för både andra kvartalet och första halvåret med 27 %. Vi har vunnit många nya kunder i detta säsongsmässigt starka kvartal, varav den affär som sticker ut mest är det OMX Large Cap-bolag som valde Litium för sin globala e-handel. Det är betydelsefullt för oss som bolag att vinna kunder av denna dignitet då det öppnar upp för ytterligare affärer framöver.

Den fortsatt starka ökningen av ARR visar att vi är på rätt väg med vår målsättning om en hög tillväxttakt under lång tid. Vår offensiva satsning att i första hand bli ledande i Norden har inletts på bästa sätt. Vi har redan genomfört flera nyckelrekryteringar däribland landsansvariga för både Norge och Danmark. Vi har

dessutom förstärkt vårt sälj- och marknadsteam med tre personer för att ytterligare öka försäljningen och stötta vår nordiska organisation.

Fokus under kommande år ligger som tidigare kommunicerats helt på tillväxt. De satsningar som nu genomförs på marknads- och personalsidan är viktiga för att säkerställa att vi lyckas med våra ambitiösa tillväxtmål och i ett första steg blir ledande i Norden. Detta innebär att kostnaderna kommer före intäkterna och att förlusttakten initialt kommer att öka under hösten 2018 och helåret 2019. Investeringarna sker dock främst inom marknad och sälj där vi ser en tydlig avkastningstid.

Slutligen vill jag välkomna Mikael Lindblom till Litiums styrelse och som storägare i bolaget. Mikael är en av grundarna och tidigare vd på molntjänstbolaget Medius, en global aktör inom "Invoice Automation", där han haft en ledande roll i bolagets internationalisering. Jag är övertygad om att Mikaels stora erfarenhet kommer att vara ett värdefullt bidrag till vår tillväxtresa.

Med vänlig hälsning,

Henrik Lundin

Hela delårsrapporten finns att ladda ned som pdf på <https://www.litium.se/investor-relations> under Rapporter.

Delårsrapport Q3 2018 lämnas den 9 november 2018.

För ytterligare information kontakta:

Henrik Lundin, VD Litium AB (publ)
Mobil: +46 709 73 42 31
E-post: henrik.lundin@litium.com

Om Litium

Litium AB (publ) är en molnbaserad e-handelsplattform som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Lindex, NordicFeel och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 5 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partner nätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Spotlight Stock Market (fd AktieTorget) i Stockholm.

www.litium.se