



Litium AB (publ)
Delårsrapport
januari-september 2017

www.litium.se



Intäkterna upp 36 % och resultatförbättring i tredje kvartalet

Litium i sammandrag

Perioden 1 juli – 30 september 2017

- Nettoomsättningen steg med 36 % och uppgick till 5,33 MSEK (3,92 MSEK motsvarande period 2016).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 38 % till 4,62 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 87 % av de totala intäkterna för kvartalet (86 % motsvarande period föregående år).
- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2017-09-30 till 20,00 MSEK (14,33 MSEK per 2016-09-30) vilket motsvarar en tillväxt jämfört med tredje kvartalet 2016 på 39,6 %.
- EBITDA uppgick till 0,54 MSEK (-0,17 MSEK 2016) och periodens resultat var -0,86 MSEK (-1,63 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,08 SEK (-0,03 SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,14 SEK (-0,25 SEK).

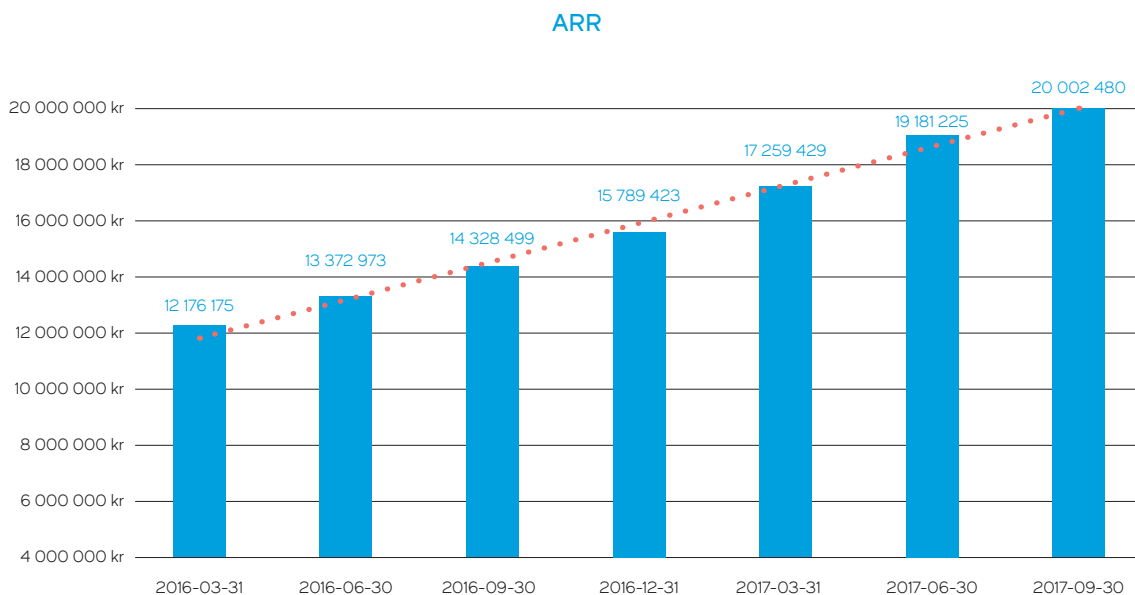
Perioden 1 januari – 30 september 2017

- Nettoomsättningen steg med 33 % och uppgick till 16,57 MSEK (12,47 MSEK motsvarande period 2016).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 34 % till 14,25 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 86 % av de totala intäkterna för årets första 9 månader (86 % motsvarande period föregående år).
- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2017-09-30 till 20,00 MSEK (14,33 MSEK per 2016-09-30) vilket motsvarar en årlig tillväxt på 39,6 %.
- EBITDA uppgick till 0,67 MSEK (0,44 MSEK 2016) och periodens resultat var -3,68 MSEK (-4,23 MSEK 2016).
- EBITDA per aktie blev 0,10 SEK (0,08 SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,56 SEK (-0,64 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 26 402 709 SEK (27 310 560 SEK per 2017-06-30 och 30 082 503 SEK vid årsskiftet) och till 4,00 SEK/aktie, att jämföra med 4,14 SEK/aktie per 2017-06-30 och 4,56 SEK/aktie vid årsskiftet.

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR-värdet motsvarar vad bolaget ser i repetitiva avtalsintäkter kommande 12 månader exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt churn.

Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling



Prickad linje = trend

ARR låg per 2017-09-30 på 20,0 MSEK och tillväxten för de första 9 månaderna uppgick till 26,7 % motsvarande en årstakt på 35,6 %. Tillväxten för tredje kvartalet uppgick till 4,3 % motsvarande en årstakt på 17,2 %.

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 churn.

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

För full transparens kommer värdet för ACV att redovisas parallellt tillsvidare, under rubriken "Avtalsvärde" i kommentarerna till den finansiella informationen.

Viktiga händelser under perioden

Bolaget tecknade under sommaren partneravtal med börsnoterade konsultbolaget Knowit på koncernnivå. Knowit har närmare 2 000 medarbetare i sex länder och samarbetet ger förutom betydande affärs- och strategiska möjligheter på nya marknader.

I september lanserades den senaste versionen av Litiums e-handelsplattform. En av nyheterna var att kunderna enkelt och smidigt kan sätta upp ett produktflöde i realtid direkt från sin e-handel till Google Shopping.

VD har ordet

Litiums positiva trend med ökande intäkter fortsätter i tredje kvartalet trots en säsongsmässigt svag period när det gäller nya affärer, något som bekräftar styrkan i vårt erbjudande och affärsmodell.

Omsättningen ökade med 36 % i tredje kvartalet samtidigt som de repetitiva avtalsintäkterna steg med 38 % vilket är mycket tillfredställande då det ger oss en stabil och långsiktig intäktsbas.

Nu ser vi också tydliga resultateffekter av den starka intäktsutvecklingen i kombination med att kostnadsökningen mattats av. EBITDA-resultatet uppgick till 0,54 MSEK jämfört med ett mindre negativt resultat motsvarande period föregående år och det negativa resultatet på sista raden har halverats jämfört med tredje kvartalet 2016. Detta ger även positiva effekter för kassaflödet.

Trots den säsongsmässiga svagheten i det tredje kvartalet kan vi välkomna ett antal nya kunder. Bland de nya kunderna kan nämnas klädmärket Didriksson, som befinner sig i kraftig expansion och ökar med



cirka 100 miljoner kronor i omsättning per år, Brafab, en av Nordens största distributörer av trädgårdsmöbler samt Fyrklövern, som omsätter närmare en kvarts miljard kronor inom direktförsäljning av porslin, glas och hemdekoration.

Investeringsklimatet bland kunderna är fortsatt starkt och företagets fokus på den digitala affären tilltar kontinuerligt. Vi ser en fortsatt positiv utveckling för hela vår målmarknad inom en överskådlig framtid samtidigt som vår marknadsposition stärks.

E-handelsbranschen är i ständig förändring och möjligheten att internationella marknadsplatser som Amazon inom en snar framtid etablerar sig i Sverige kommer att få en stor inverkan, med både möjligheter och risker, för många handlare. Litiums mål är att möjliggöra e-handel i alla digitala kanaler vilket ställer höga krav på att kunna samverka med andra system, vilket är det vi nu fokuserar på i vårt erbjudande och vår produktutveckling. Även den nya europeiska personuppgiftsförordningen, GDPR, kommer att ställa höga krav varför vi nu hjälper våra kunder med ett smidigt införande genom processtöd i Litiums plattform och molntjänst.

Slutligen vill jag passa på att gratulera vår partner Cloud Nine och vår kund Casall som vann Svenska Designpriset i kategorin e-handel på Litiums plattform.

Med vänlig hälsning,

A handwritten signature in black ink, which appears to be 'Henrik Lundin'. The signature is fluid and cursive, written on a white background.

Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)

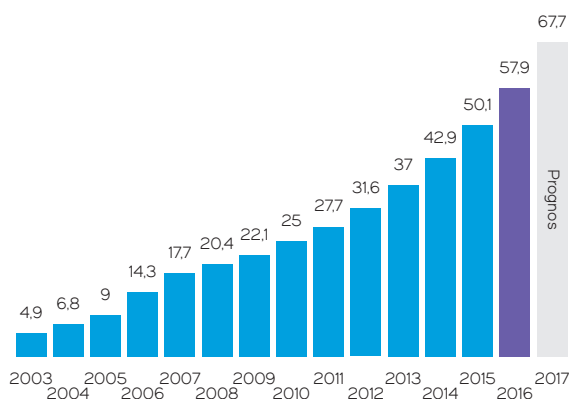
Om Litium

Marknaden

Litiums målmarknad är stora och medelstora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten i de digitala kanalerna. E-handel är en central del av det pågående digitala skiftet som påverkar hela samhället och företag utan en strategi för att digitalisera sin affärsmodell och försäljningsprocess riskerar att inte bara se sin försäljning stagnera utan helt konkurreras ut.

Den höga tillväxttakten på e-handelsmarknaden drivs av förändrade köpbeteenden hos kunder inom både B2C och B2B. Enligt siffror från PostNord/HUI Reserch rapport "E-barometern 2016" ökade den svenska detaljhandels försäljning på internet med 16 procent om omsatte 57,9 miljarder kronor under 2016. Prognosen för helåret 2017 är en tillväxt på 17 procent, vilket innebär att e-handeln B2C i Sverige beräknas omsätta 67,7 miljarder kronor under året.

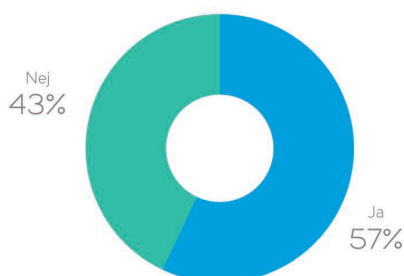
E-handels omsättning (mdkr):



"E-barometern årsrapport 2016", PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



Sker någon del av er försäljning digitalt exempelvis via e-handel (webbutik, EDI, AIF-portal eller liknande?)

Svensk B2B-handel 2016

6

Mer än hälften av B2B-företagen säljer digitalt

57 %

- Hela 57 procent av de tillfrågade B2B-företagen säljer digitalt idag.
- Större företag är i högre grad aktiva inom digital handel: 76 procent av de företag som omsätter mer än 200 miljoner kronor erbjuder digital handel.
- Samma siffra för de minsta företagen, med en omsättning på 0-20 miljoner kronor, är 24 procent.

LITIMUM

I januari 2017 publicerade Litium sin årliga undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) - "Svensk B2B-handel 2016". Den visar bland annat att 57 procent av svenska B2B-företag bedriver digital handel idag varav 93 procent svarar att de tror att den kommer att öka. Bland de företag som ännu inte bedriver e-handel svarar fler än hälften att de kommer att erbjuda kunder en digital försäljningskanal inom tre år. Arbetet med årets B2B-undersökning pågår och i början av 2018 hoppas vi kunna presentera nya siffror och trender kring hur svenska B2B-företag anpassat sig till omställningen till digital handel under senaste året.

Litiums e-handelsplattform är anpassad både för försäljning till konsument och till företag. Bolagets kundstock består av cirka hälften B2C- och hälften B2B-kunder, vilket gör att bolaget har kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, renodlade e-handlare och kvalificerad B2B-försäljning. Litium står väl positionerade med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder. Några viktiga kunder inom B2C-handel är Jollyroom, Cyberphoto och Lindex och inom B2B-handel PostNord Strålfors, Hydroscand och Tingstad.

* Studien finns tillgänglig på <http://www.svenskb2bhandel.se>.

Om Litium

Verksamheten

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med e-handelsplattformen Litium 5 och Litium Accelerator. Den dominerande leveransformen för Litiums e-handelsplattform är via molnet. Att köpa plattformen som molntjänst ger låga trösklar att komma igång och adderar värde genom integrerade kringtjänster och analysverktyg. Modellen ger kunden möjlighet att växa friktionsfritt i ett mycket stort spann bland annat genom en pay-per-use modell. Ett tryggt sätt för kunden att betala baserat på tillväxt och en möjlighet för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundens försäljning ökar.

En annan viktig del i Litiums erbjudande är bolagets noggrant utvalda och omfattande ekosystem av leverantörer av specialistfunktionalitet och kringtjänster. Till dessa hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation och andra typer av system som e-handlare har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på ekosystempartners är Klarna, DIBS, PayEx, Nosto, Loop54 och Apsis.

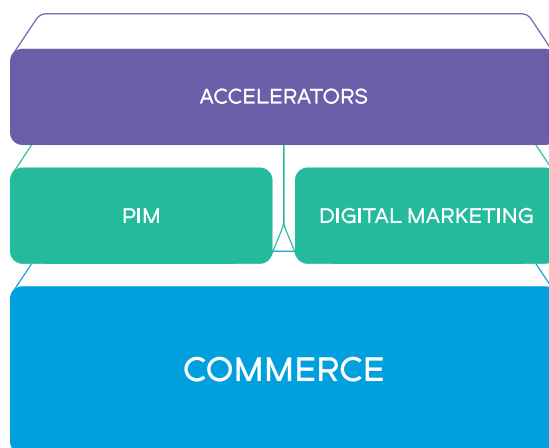
Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handel, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje tid bedömer Litium att det är bättre att samarbeta och integrera med de starkaste leverantörerna för varje specialismråde än att utveckla alla delar internt.

Litiums e-handelsplattform och Litium Accelerator

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar – en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning, ett centralt produkthanteringssystem (PIM) och ett kraftfullt publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags hela digitala process. Det sista lagret för en fullfjädrad e-handelslösning står Litiums ekosystem och implementationspartners för.

Litium Accelerator är grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums plattform.

Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning kan kunderna korta sin time-to-market och lägga resurserna på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.



Partnernätverket

Litiums nätverk av implementationspartners är centrala i bolagets affärsmodell och består av större generella IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer, samtliga med hög kompetens och erfarenhet inom e-handel.

Försäljning, implementering av lösningen på plattformen och kontinuerlig leverans görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, affärsmässighet och håller en hög servicenivå. Litium vill arbeta med de bästa och gör en noggrann utvärdering av alla företag som vill bli partners.

För att kvalitetssäkra och kontinuerligt utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners, har Litium ett certifieringsprogram. Totalt bedömer bolaget att över 500 personer idag arbetar med Litium och plattformen. Exempel på premium implementationspartners är iStone, Cloudnine, och Spot On.

Ekonomisk översikt, Q3 och första 9 månaderna 2017

| Ekonomisk översikt (SEK) | Q3 2017 | Q3 2016 | 9 mån 2017 | 9 mån 2016 |
|--------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| • Nettoomsättning | 5 328 586 | 3 923 992 | 16 565 264 | 12 465 690 |
| • EBITDA | 541 411 | - 167 288 | 669 604 | 442 988 |
| • EBITDA/Aktie | 0,08 | - 0,03 | 0,10 | 0,08 |
| • Periodens resultat | - 907 850 | - 1 631 062 | - 3 679 794 | - 4 232 548 |
| • Resultat/aktie | - 0,14 | - 0,25 | - 0,56 | - 0,64 |
| | 2017-09-30 | 2016-12-31 | 2016-09-30 | |
| • Balansomslutning | 38 580 930 | 41 805 354 | 42 408 400 | |
| • Eget kapital | 26 402 709 | 30 082 503 | 30 773 288 | |
| • Eget kapital/aktie | 4,00 | 4,56 | 4,67 | |
| • Antal aktier | 6 593 776 | 6 593 776 | 6 593 776 | |

Ekonomisk översikt, Q3 och första 9 månaderna 2017

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter

Intäkterna steg tredje kvartalet med 36 % till 5,33 MSEK jämfört med motsvarande period 2016 (3,92 MSEK). För 9 månadersperioden ökade intäkterna med 33 % till 16,57 MSEK jämfört med motsvarande period 2016 (12,47 MSEK). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under tredje kvartalet till 87 % av de totala intäkterna (86 % Q3 2016). Tredje kvartalet är traditionellt säsongsmässigt svagt avseende avslut med nya kunder då semesterperioden infaller detta kvartal.

Kostnader

Kostnadsutvecklingen under kvartalet följer plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 6,27 MSEK i tredje kvartalet (5,56 MSEK Q3 2016), en ökning med 12,8 %. Det är den lägsta ökningstakten sedan bolaget noterades och inledde sin offensivare satsning inom sälj, marknad och produktutveckling. Samtidigt är kostnaderna i tredje kvartalet lägre än i övriga kvartal vilket är normalt då det är en lägre aktivitet under semesterperioden samt ökat semesteruttag.

I kostnaderna ingår provisioner avseende nya affärer vilket innebär att kostnaderna blir högre när bolaget växer.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det tredje kvartalet 2017 till 1,82 MSEK (2,02 MSEK Q2 2017), en minskning med 10 %.

Avskrivningarna uppgick under tredje kvartalet till 1,40 MSEK och var oförändrade jämfört med andra kvartalet.

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick det tredje kvartalet 2017 till 0,54 MSEK (-0,17 MSEK 2016). En signifikant förbättring som framförallt förklaras av högre intäkter. Tredje kvartalets resultat blev -0,86 MSEK (-1,63 MSEK Q3 2016). En tydlig förbättring även på denna resultatnivå.

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut har ökat till 9,05 MSEK (6,68 MSEK per 2017-06-30) då bolaget säkerställt en checkräkningskredit på 3,00 MSEK under perioden. Den redovisade kassan vid periodens slut var 6,05 MSEK (6,68 MSEK per 2017-06-30). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 68,4 % (72,0 % per 2017-06-30).

Avtalsvärde

Det totala repetitiva avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2017-09-30 till 20,0 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan tredje kvartalet 2016 på 39,6 %. För full transparens kommer det tidigare använda nyckeltalet för de årliga avtalsintäkterna, Annual Contract Value, ACV, redovisas tills vidare.

Annual Contract Value, ACV uppgick per 2017-09-30 till 17 271 151 SEK (12 668 815 SEK per 2016-09-30), vilket innebär en ökning under det senaste året med 36,3 %. ACV tar inte hänsyn till repetitiva avtalsintäkter som baseras på rörliga parametrar och avräknas i efterhand, såsom kundernas omsättning, besökare, antal produkter etc. Då dessa intäkter ökat i signifikans, stabilitet och tillväxt ger ACV inte längre en rättvisande bild av de förväntade repetitiva intäkterna de kommande 12 månaderna vilket är anledningen till att ARR införs som ett komplement.

Intäkterna i Q3 upp 36 %

Repetitiva avtalsintäkter
i Q3 upp 38 %

Övrig information

Aktieägarinformation

Kortfakta om Litiums aktie

Litiums aktie är sedan 31/5 2016 noterad på AktieTorget:

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 6 593 776

Antal röster: 6 593 776

Kvotvärde: 1,0 SEK

Närstående transaktioner

Inga materiella närstående transaktioner har skett under perioden.

Litium hade per 2017-09-30 1 115 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 30 september 2017:

| | Antal | Innehav % |
|--------------------------------|------------------|----------------|
| FastPartner | 1 697 717 | 25,75 % |
| Avanza Pension | 444 195 | 6,74 % |
| Lars-Göran Karlsson | 438 069 | 6,64 % |
| Fam Ljungberg & Holmström | | |
| c/o Tagehus Holding AB | 300 001 | 4,55 % |
| Johnny Svensson | 261 489 | 3,97 % |
| Clæs Göran Johnsson | 192 676 | 2,92 % |
| Mattias Stark | 158 988 | 2,41 % |
| Matthias Bransmo | 123 514 | 1,87 % |
| Henrik Lundin | 120 030 | 1,82 % |
| Benkt Fredrik Svederman | 120 000 | 1,82 % |
| Summa 10 största ägarna | 3 856 679 | 58,49 % |

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:
Bokslutskommuniké 23/2 2018

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för e-handeln, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

Den finansiella informationen i denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Stockholm den 3 november 2017

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Fleminggatan 85, 1 tr
112 45 Stockholm

1 115 aktieägare 30/9

Huvudägare FastPartner

Noterad på AktieTorget 2016

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper vänligen se årsredovisningen 2016

Resultaträkningar

| Belopp i kr | 2017-07-01- | 2016-07-01- | 2017-01-01- | 2016-01-01- |
|--|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 2017-09-30 | 2016-09-30 | 2017-09-30 | 2016-09-30 |
| Nettoomsättning | 5 328 586 | 3 923 992 | 16 565 264 | 12 465 690 |
| Aktiverat arbete för egen räkning | 800 584 | 739 908 | 2 706 588 | 2 920 324 |
| Övriga rörelseintäkter | 30 752 | - | 33 996 | - |
| | <u>6 159 922</u> | <u>4 663 900</u> | <u>19 305 848</u> | <u>15 386 014</u> |
| Rörelsens kostnader | | | | |
| Övriga externa kostnader | - 2 649 055 | - 2 261 525 | - 8 474 495 | - 6 593 859 |
| Personalkostnader | - 2 969 456 | - 2 564 921 | - 10 161 749 | - 8 345 898 |
| Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar | - 1 403 926 | - 1 412 976 | - 4 207 414 | - 4 238 949 |
| Övriga rörelsekostnader | - | - 4 742 | - | - 3 269 |
| Rörelseresultat | <u>- 862 515</u> | <u>- 1 580 264</u> | <u>- 3 537 810</u> | <u>- 3 795 961</u> |
| Resultat från finansiella poster | | | | |
| Resultat från andelar i koncernföretag | - | - | - | - |
| Övriga ränteintäkter och liknande intäkter | 202 | 304 | 1774 | 414 |
| Räntekostnader och liknande kostnader | - 45 537 | - 51 102 | - 143 758 | - 437 001 |
| Resultat efter finansiella poster | <u>- 907 850</u> | <u>- 1 631 062</u> | <u>- 3 679 794</u> | <u>- 4 232 548</u> |
| Resultat före skatt | <u>- 907 850</u> | <u>- 1 631 062</u> | <u>- 3 679 794</u> | <u>- 4 232 548</u> |
| Skatt på årets resultat | - | - | - | - |
| Periodens resultat | <u>- 907 850</u> | <u>- 1 631 062</u> | <u>- 3 679 794</u> | <u>- 4 232 548</u> |

Finansiell information

Balansräkningar

| Belopp i kr | 2017-09-30 | 2016-09-30 | 2016-12-31 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Tillgångar | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| Immateriella anläggningstillgångar | | | |
| Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten | 25 792 322 | 23 631 088 | 24 203 353 |
| Goodwill | - | 27 154 | - |
| | <u>25 792 322</u> | <u>23 658 242</u> | <u>24 203 353</u> |
| Materiella anläggningstillgångar | | | |
| Förbättringsutgifter på annans fastighet | 38 014 | 39 889 | 39 417 |
| Inventarier, verktyg och installationer | 73 337 | 25 241 | 18 848 |
| | <u>111 351</u> | <u>65 130</u> | <u>58 265</u> |
| Finansiella anläggningstillgångar | | | |
| Andelar i koncernföretag | 117 700 | 117 700 | 117 700 |
| | <u>117 700</u> | <u>117 700</u> | <u>117 700</u> |
| Summa anläggningstillgångar | <u>26 021 373</u> | <u>23 841 072</u> | <u>24 379 318</u> |
| Omsättningstillgångar | | | |
| Kortfristiga fordringar | - | - | - |
| Kundfordringar | 3 844 740 | 2 293 409 | 2 667 370 |
| Fordringar hos koncernföretag | - | 2 820 | - |
| Aktuell skattefordran | - | 171 337 | - |
| Upparbetad men ej fakturerad intäkt | 1 895 049 | 1 430 316 | 2 308 403 |
| Övriga fordringar | 200 276 | 526 039 | 386 854 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 573 212 | 292 695 | 166 755 |
| | <u>6 513 277</u> | <u>4 716 616</u> | <u>5 529 382</u> |
| Kassa och bank | <u>6 046 280</u> | <u>13 850 712</u> | <u>11 896 654</u> |
| Summa omsättningstillgångar | <u>12 559 557</u> | <u>18 567 328</u> | <u>17 426 036</u> |
| Summa tillgångar | <u>38 580 930</u> | <u>42 408 400</u> | <u>41 805 354</u> |

Finansiell information

Balansräkningar

| Belopp i kr | 2017-09-30 | 2016-09-30 | 2016-12-31 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| Eget kapital och skulder | | | |
| Eget kapital | | | |
| Bundet eget kapital | | | |
| Aktiekapital (6 593 776 aktier) | 6 593 776 | 6 593 776 | 6 593 776 |
| Fond för utvecklingsutgifter | 11 368 006 | - | 6 251 366 |
| | <u>17 961 782</u> | <u>6 593 776</u> | <u>12 845 142</u> |
| Fritt eget kapital | | | |
| Överkursfond | 33 891 438 | 33 891 438 | 33 891 438 |
| Balanserad vinst eller förlust | - 21 770 717 | - 5 479 378 | - 11 730 745 |
| Periodens resultat | - 3 679 794 | - 4 232 548 | - 4 923 332 |
| | <u>8 440 927</u> | <u>24 179 512</u> | <u>17 237 361</u> |
| Summa eget kapital | <u>26 402 709</u> | <u>30 773 288</u> | <u>30 082 503</u> |
| Långfristiga skulder | | | |
| Övriga skulder till kreditinstitut | 2 750 000 | 3 500 000 | 3 000 000 |
| | <u>2 750 000</u> | <u>3 500 000</u> | <u>3 000 000</u> |
| Kortfristiga skulder | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 1 250 000 | 2 110 910 | 2 555 171 |
| Leverantörsskulder | 1 974 890 | 1 343 031 | 1 131 593 |
| Skulder till koncernföretag | 251 395 | 16 075 | 11 395 |
| Skatteskulder | 121 690 | - | 61 529 |
| Övriga kortfristiga skulder | 1 086 245 | 632 853 | 771 895 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 4 744 001 | 4 032 243 | 4 191 268 |
| | <u>9 428 221</u> | <u>8 135 112</u> | <u>8 722 851</u> |
| Summa eget kapital och skulder | <u>38 580 930</u> | <u>42 408 400</u> | <u>41 805 354</u> |



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 partnernätverk på den nordiska marknaden och är noterat på AktieTorget i Stockholm.

Litium AB (publ) | Fleminggatan 85, 1 tr | 112 45 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se