



Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2019

www.litium.se



ARR upp 31 %, bruttomarginal 81 %

Perioden 1 oktober – 31 december 2019

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-12-31 till 41,7 MSEK (31,9 MSEK per 2018-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 30,7 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 24,7 % till 11,6 MSEK (9,3 MSEK). Dessa uppgick därmed till 94,7 % (90,4 %) av de totala intäkterna.
- Nettoomsättningen ökade med 20,8 % till 12,2 MSEK (10,1 MSEK) med en bruttomarginal på 81 % (83 %).
- EBITDA uppgick till -0,7 MSEK (0,0 MSEK) och resultatet före skatt var -2,6 MSEK (-1,6 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,07 SEK (0,00 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,17 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 33,3 MSEK (35,9 MSEK per 2019-09-30) och till 3,38 SEK/aktie (3,65 SEK/aktie per 2019-09-30).
- Investeringarna uppgick till 3,5 MSEK (2,8 MSEK), en ökning med 25,0 %.

Perioden 1 januari – 31 december 2019

- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 36,8 % till 39,0 MSEK (28,5 MSEK). Dessa uppgick därmed till 95,2 % (90,0 %) av de totala intäkterna för perioden.
- Nettoomsättningen ökade med 28,6 % till 40,9 MSEK (31,8 MSEK) med en bruttomarginal på 75 % (76 %).
- EBITDA uppgick till -9,0 MSEK (0,9 MSEK) och resultatet före skatt var -16,6 MSEK (-5,5 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,91 SEK (0,09 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -1,68 SEK (-0,58 SEK).
- Investeringarna uppgick till 12,3 MSEK (11,5 MSEK).

Denna information är sådan information som Litium AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 20 februari 2020 8:00.

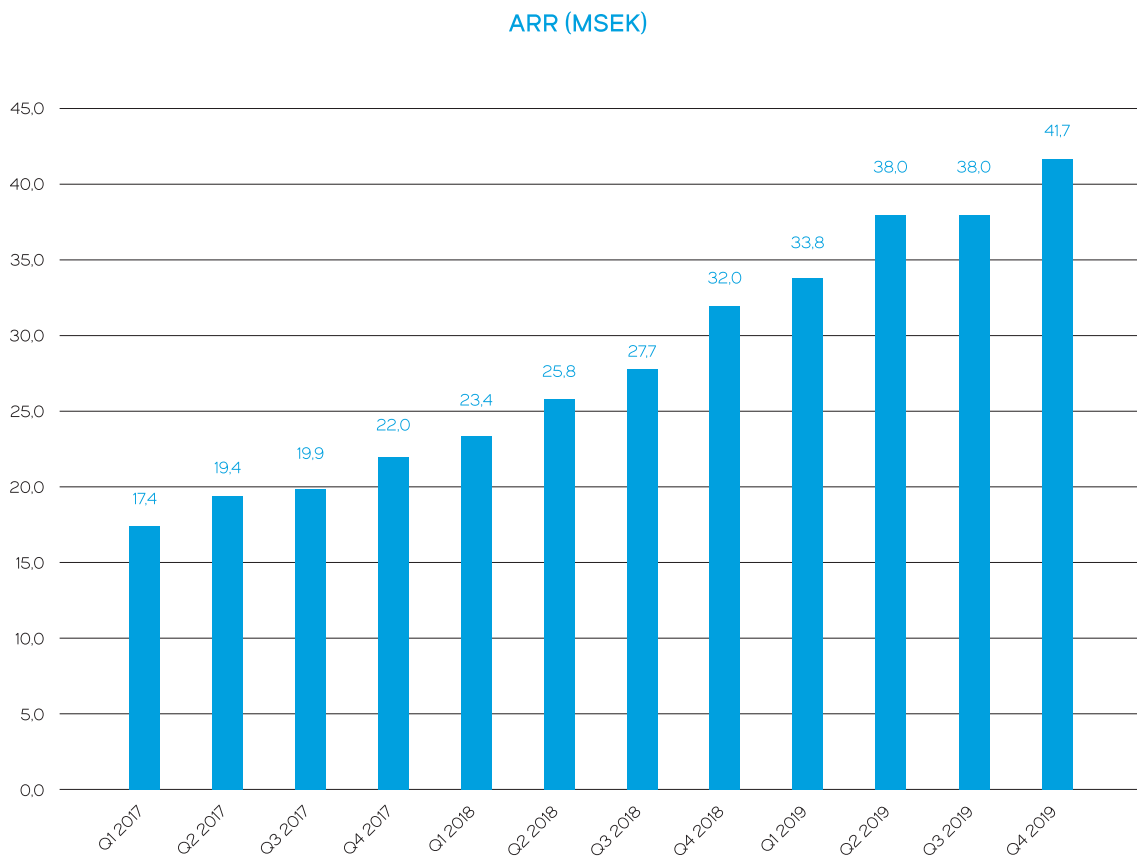
Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge med Litium har varje ny ARR-krona ett högt värde för bolaget.

ARR-värdet motsvarar fasta och rörliga årliga avtalsintäkter från existerande kunder för de kommande 12 månaderna. Det innebär att ARR kan ses som en miniminivå för de nästkommande 12 månadernas intäkter. För en fullständig definition av ARR, se avsnittet "Kommentarer till den finansiella informationen".

ARR uppgick per 2019-12-31 till 41,7 MSEK vilket motsvarar en tillväxt på 30,7 % sedan 2018-12-31 då ARR uppgick till 31,9 MSEK. Litiums mål är att ARR ska överstiga 30 % på årsbasis.

Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling de senaste 12 kvartalen:



Bruttovinstanalys

Från och med det fjärde kvartalet 2019 kommer Litium att redovisa bruttovinst och bruttomarginal för verksamheten. Intäkterna som redovisas i analysen kan härledas direkt från resultaträkningen. De direkta kostnaderna inkluderar rörliga driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra solution partners erhåller från införsäljningen av Litiums erbjudande.

Litiums bruttoreultat per kvartal och år

Bruttovinstanalys	2019-10-01- 2019-12-31	2018-10-01- 2018-12-31	2019-01-01- 2019-12-31	2018-01-01- 2018-12-31
Belopp i SEK				
Nettoomsättning	12 201 548	10 057 807	40 895 289	31 797 605
Övriga rörelseintäkter	-1 240	-19 215	1 440	-95 941
Totala intäkter exkl. aktiveringar	12 200 308	10 038 592	40 896 729	31 701 664
Direkta driftkostnader och direkta försäljningskostnader	-2 331 714	-1 685 896	-10 413 886	-7 484 646
Bruttoreultat	9 868 594	8 352 696	30 482 843	24 217 018
Bruttomarginal	81 %	83 %	75 %	76 %

Viktiga händelser under perioden

Driftstopp

I samband med ett strömavbrott hos Litiums leverantör av IT-drift inträffade en incident som medförde att flera av Litiums kunder fick problem med sina tjänster vilka under det efterföljande dygnet återställdes till full funktion. Denna incident har inte fått några materiella finansiella konsekvenser.

Viktiga händelser efter periodens slut

Utökad finansiering

Efter periodens utgång har Litium upptagit lån om 6 MSEK från Swedbank med sedvanliga villkor.

Extra bolagsstämma

Vid extra bolagsstämma den 22 januari 2020 beslutades att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram. Beslutet innebär en emission av högst 200 000 teckningsoptioner som var och en medför rätt till nyteckning av en aktie. Optionerna kan enbart tecknas av Litium AB med rätt att överlåta teckningsoptionerna till VD och CFO i Litium AB.

Ny kund – Tura Scandinavia

Den 24 januari 2020 meddelade Litium att Tura Scandinavia valt att använda Litiums lösning för digital handel. Tura Scandinavia verkar i flera länder och valde Litium bland annat på grund av det adderade kanalstöd som möjliggör att lättare hantera flera olika språk på sajten tillsammans.

Litium Accelerate 2020

Den 29 januari genomfördes 2020-års upplaga av kund- och partnereventet Litium Accelerate där Litium lanserade ett antal viktiga produktnyheter. Nyheternas fokus låg på att ytterligare möta ökande kundförväntningar och att addera spetsfunktionalitet och en ny API-strategi som möjliggör s.k. best-of-breed.

Patrik Settlin tillträder

Den 10 februari 2020 tillträdde Patrik Settlin sin tjänst som VD för Litium.

Ny kund – Eleiko

Eleiko som är verksam inom fitness väljer Litium för sin internationella e-handelssatsning mot konsument. Det världsledande bolaget anger att de valde Litium för plattformens tekniska anpassningsbarhet tillsammans med en bra utbildningssupport för deras utvecklare.

VD har ordet

Som ny VD kan jag med glädje konstatera att vi stänger 2019 med ett starkt kvartal där ARR når en god bit över 40 MSEK. Vi fortsätter att hålla en hög tillväxttakt på över 30 % drivet av både nya och existerande kunder och från allt fler intäktsströmmar. Även nettoomsättning har fin tillväxt med drygt 20 % och landar på 12,2 MSEK vilket indikerar fortsatt hög attraktionskraft i vårt värdeerbjudande. Vår höga bruttomarginal på 75 % för helåret och 81 % för fjärde kvartalet visar styrkan i vår affärsmodell och ger oss gott om strategiska valmöjligheter. Kort sagt – vi är väl positionerade för fortsatt framgång.

Fjärde kvartalet innehöll några givna handelshöjdpunkter där Black Week var den främsta med nya rekord för Litiums plattform avseende om-sättning både i kronor och transaktioner. Vi noterar med glädje ett generellt ökande intresse för vårt erbjudande både från potentiella kunder och partners. Allt större verksamheter värderar vår plattform som sin helhetslösning för digital handel och/eller unified commerce motor. Det har även varit hög aktivitet hos våra solution partners avseende försäljning och certifieringar och när vi stänger året så har vi utbildat och certifierat mer än 200 kunder och konsulter i kunskaper kring Litiums plattform.

Vi ser en trend att besluten om teknisk plattform i våra primära målgrupper allt mer flyttar från teknikenheterna till lednings- och styrelserummen p.g.a. dess strategiska karaktär. Denna förflyttning i kombination med den ökade efterfrågan på Litiums erbjudande från högre marknadssegment samverkar till att säljcyklerna tenderar att förlängas. Den nya dynamiken i målmarknaden och möjligheterna till en allt större intäktsbas påverkar vilka målsättningar som är mest effektiva för oss att navigera efter. Vi har därför inlett en process där vi ser över och kompletterar våra operationella och finansiella mål. Denna process räknar vi med att slutföra under våren.

Om vi fortsätter blicka framåt så förväntas digital handel i konsumentsegmentet växa fortsatt starkt, men på kort och medellång sikt ser vi troligen ännu kraftigare tillväxt inom B2B. Vill man förkovra sig ytterligare i den utvecklingen kan jag rekommendera vår undersökning "Skandinavisk B2B-handel 2020" som lanseras i april. Det är fjärde gången vi ger ut rapporten som är nordens största B2B-undersökning för digital handel och nytt för i år är att vi även inkluderat Norge och Danmark. Vi ser fram emot att få dela med oss av resultatet och ge en vägledning till hur B2B företagen jobbar med digital handel och hur utvecklingen ser ut.

Skiftet till digitaliserad handel pågår med full kraft och vi ser effekterna av det varje dag i bransch-nyheterna. Vi på Litium tror att flexibilitet är en kritisk egenskap att besitta för att vara en vinnare framåt. Att snabbt kunna byta strategier, kanaler, budskap och addera nya förmågor blir avgörande. Att inte vara begränsad av teknik eller en tröghet i go-to-market blir nyckeln och i vårt värdeerbjudande manifesteras det genom flexibilitet, kundfokuserad paketering och best-of-breed. Detta verkar gillas av målmarknaden och vi fortsätter att välkomna nya framsynta kunder till Litium. Denna gång vill jag särskilt lyfta framstående nordiska hemelektronikdistributören Tura Scandinavia och världsledande fitnessbolaget Eleiko som efter grundliga urvalsprocesser båda valt Litiums plattform för ytterligare expansion av sin internationella affär.

Framåtriktat så fortsätter vi att maximera vår investering i kundanskaffning och öka plattformens funktionalitet, för att både attrahera nya kunder och ge ännu mer värde till våra befintliga kunder. Vi kommer att öka våra ansträngningar för att bryta ny mark i Norge och Danmark. Vi allokerar ännu mer resurser till produktutveckling av Litium 8 och kommer i rask takt bygga ut flexibiliteten runt vår kärna via det koncept vi kallar Litium Connect. Vårt värdeerbjudande är mycket väl positionerat för att kapitalisera på rådande och kommande marknadstrender. Givet vår utmärkta strategiska position och erbjudandets genomslag på en expansiv marknad är rationellen stark för att investera i tillväxt, och det kommer vi att göra. Jag ser med tillförsikt fram emot att bygga Litium vidare mot nya höjder tillsammans med alla drivna kollegor, partners och kunder.



//Patrik

Litiums erbjudande

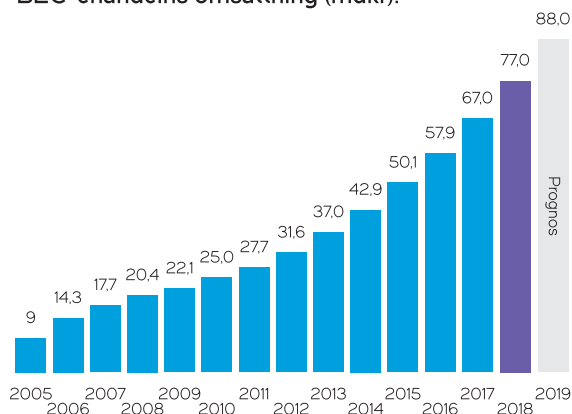
Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten i de digitala kanalerna. Den digitala handeln, e-handel, är en central del av det digitala skifte som påverkar hela samhället. Företag utan en strategi för att digitalisera sin affärsmodell och försäljningsmodell 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 Research rapport "E-barometern Q2" växte e-handeln totalt i Sverige under tredje kvartalet 2019 med 11 % och det var fler än någonsin som e-handlade under kvartal tre (69 %) och fler än någonsin som planerade att köpa julklappar på nätet (56 %). Under 2018 var omsättningen 77 miljarder och prognosen för 2019 är 88 miljarder

kronor vilket motsvarar en tillväxttakt på 14 %, enligt motsvarande rapport för helåret 2018.

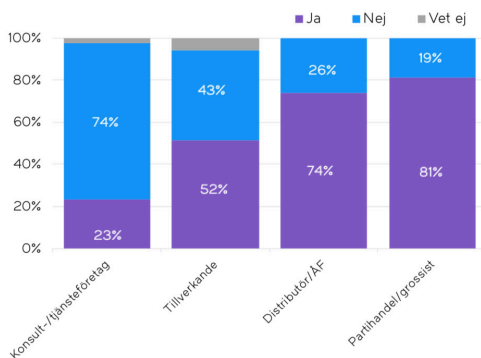
B2C-e-handels omsättning (mdkr):



*E-barometern årsrapport 2018; PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag i olika branscher som använder sig av digital försäljning



Sker någon del av er försäljning digitalt exempelvis via e-handel (webbutik/ÄF-portal), EDI (direktintegration mellan företag) eller liknande? Bas: Samtliga respondenter.

Svensk B2B-handel

7

81 %

av partihandlare och grossister erbjuder digital försäljning

- I årets studie uppgår totalt sett 43 % av de tillfrågade B2B-företagen att de säljer digitalt. Samtidigt visar studien på tydliga skillnader i inställningen till digital handel mellan olika branscher och storlekssegment.
- Medan 81 % av företagen inom parti- och grossisthandel och 74 % av distributörerna/återförsäljarna säljer digitalt gör endast 23 % av konsult- och tjänsteföretagen det. Bland de tillverkande företagen säljer idag drygt hälften (53 %) digitalt.

LITIAM

Under 2019 släppte Litium för tredje året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) - "Svensk B2B-handel 2018". Rapporten finns tillgänglig på <http://www.svenskb2bhandel.se>. Ny rapport lanseras april 2020.

Litiums plattform för digital handel (e-handel) är anpassad både för försäljning till konsument (B2C) och företag (B2B). Bolagets kundstock består av ca hälften B2C- och hälften B2B-kunder. Detta

gör att Litium har kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, renodlade e-handlare, varumärken samt grossister och kvalificerad B2B-försäljning. Litium är väl positionerat med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder. Några exempel inom B2C-handel är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och Revolution race. Exempel inom B2B-handel är PostNord, Strålfors, Swedish Match och Tingstad.

Verksamheten

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med plattformen Litium 7 för digital handel och Litium Accelerator. Den dominerande leveransformen för Litiums plattform 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 kundernas försäljning ökar.

Litiums plattform och Accelerator

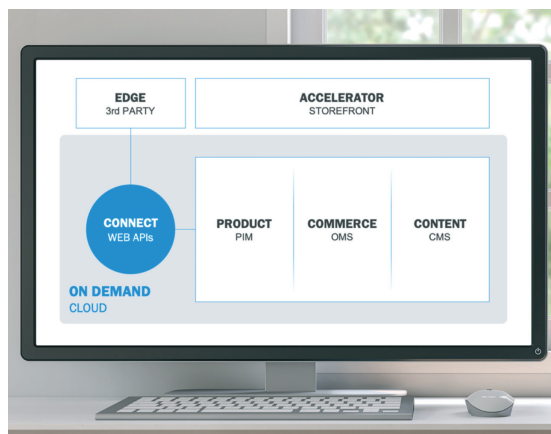
Kärnan i Litiums plattform består av tre delar – en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning (OMS), ett centralt produkthanteringsverktyg (PIM) och ett kraftigt publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags digitala process. De kan även köpas var för sig. Litium har upplevelsen i fokus och är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens digitala handelslösningar. Vi gör det enkelt för digitala handlare att bygga varumärke och erbjuda produkter i alla kanaler på alla marknader. Vi gör det möjligt att skapa den bästa varumärkesupplevelsen och en enhetlig kundupplevelse för flera kanaler och unified commerce.

Vikten av att vara snabb, omställningsbar och flexibel som e-handlare är nyckelområden för att lyckas i det nya digitala landskapet. För att möta alla nya krav är Litiums produkt utformad för **flexibilitet** då vi vet att kunder vill modifiera plattformen efter specifika affärsbehov. Litium tror inte på öppna tekniska ramverk då det oftast leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader. Bolaget erbjuder också kunderna en **paketering** vilket ger kortare time to market och lägre underhållskostnader via färdiga funktioner, ramverk och best practices. Litium Accelerator är den bästa grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums plattform. Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning (baserad på best practice) 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. Litium har också valt en så kallad **best-of-breed**-strategi som innebär att Litiumplattformen innehåller alla viktiga kärnfunktioner men där bolaget arbetar tillsammans med andra teknologiaktörer för spetsfunktioner. Detta för att ständigt sitta på de senaste funktionerna och vara anpassningsbara till olika kundkrav på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt.

Partnernätverket

Bolagets noggrant utvalda och omfattande ekosystem av leverantörer av specialistfunktioner och

kringtjänster är strategiskt viktiga. Till dessa hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-post marknadsföring, marketing automation och andra typer av system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på ekosystempartners är Klarna, DIBS, PayEx, Nosto, Loop54, Apsis och Voyado.



Litium får intäkter av ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget för en stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handeln, 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. En så kallad best-of-breed strategi.

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 digital handel. Försäljning, implementering av lösningen 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 Litium att mer än 600 personer jobbar med Litium och plattformen i Sverige, Norge och Danmark. Under 2019 utbildade Litium över 200 kunder och partners. Exempel på implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Ekonomisk översikt, fjärde kvartalet och helår 2019

Ekonomisk översikt (SEK)	Q4 2019	Q4 2018	Helår 2019	Helår 2018
Nettoomsättning	12 201 548	10 057 807	40 895 289	31 797 605
EBITDA	-667 523	4 752	-8 961 220	918 776
EBITDA/aktie	-0,07	0,00	-0,91	0,09
Resultat före skatt	-2 598 910	-1 624 802	-16 560 029	-5 544 300
Resultat/aktie	-0,26	-0,17	-1,68	-0,58
	2019-12-31	2019-09-30	2018-12-31	
Balansomslutning	50 878 748	51 606 530	63 758 314	
Eget kapital	33 309 550	35 908 459	49 524 079	
Eget kapital/aktie	3,38	3,65	5,03	
Antal aktier	9 843 776	9 843 776	9 843 776	
Soliditet	65,5 %	69,6 %	77,7 %	

EBITDA och resultat före skatt per aktie är beräknade utifrån genomsnittligt antal registrerade aktier för respektive period.

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter

Nettoomsättningen steg i fjärde kvartalet med 20,8 % till 12,2 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år. Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick till 94,7 % av nettointäkterna (90,4 %).

För helåret steg intäkterna med 28,6 % till 40,9 MSEK och andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick till 95,2 % av nettointäkterna (90,0 %).

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 16,5 MSEK för fjärde kvartalet (13,1 MSEK) vilket är en ökningstakt på 26 % jämfört med samma period föregående år. Ökningstakten har minskat signifikant jämfört med tredje kvartalet 2019 då ökningstakten var 72 %.

Personalkostnaderna ökade endast marginellt på grund av att jämförelsekvartalet innehöll högre rörliga ersättningar. Övriga externa kostnader har ökat med 2,8 MSEK främst beroende på en accelererad satsning på vår produkt och erbjudande men även på infrastruktur för Litium som bolag där vi exempelvis idag sitter i mer ändamålsenliga lokaler som vi kan försätta att växa i.

Baserat på den historiska och nuvarande tillväxttakt som Litium uppvisat avser bolaget fortsätta investera i produktutveckling, marknadsföring och försäljning. Syftet med att stegvis öka resurserna är att fortsatt kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Sverige och Skandinavien samt att säkerställa rätt produkt erbjudande och kompetens.

För helåret 2019 uppgick rörelsekostnaderna till 62,5 MSEK (41,9 MSEK). Ökningen drivs av samma satsningar som beskrivs ovan.

Resultat

EBITDA-resultatet för det fjärde kvartalet uppgick till -0,7 MSEK (0,0 MSEK) och periodens resultat före skatt var -2,6 MSEK (-1,6 MSEK).

EBITDA-resultatet uppgick för helåret 2019 till -9,0 MSEK (0,9 MSEK). Resultatet före skatt var -16,6 MSEK (-5,5 MSEK).

Bolagets huvudfokus att växa ARR kvarstår. Planen att bli ledande i Norden för digitala handelsplattformar, som presenterats i samband med nyemission 2018, kvarstår vilket medfört ökande förluster under 2018 och 2019. Under 2020 väntas förlusterna minska och 2021 bedöms verksamheten nå lönsamhet.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna under tredje kvartalet uppgick till 3,5 MSEK (2,8 MSEK), en ökning med 25,0 %. Ökning är i allt väsentligt hänförlig till produktutveckling. För helåret uppgick investeringarna till 12,3 MSEK (11,5 MSEK). Avskrivningarna för fjärde kvartalet uppgick till 1,9 MSEK (1,6 MSEK) vilket är en ökning med 21 %.

Kassaflöde och finansiell ställning

Periodens kassaflöde uppgick till -6,4 MSEK (-5,0 MSEK).

Likvida medel vid periodens utgång uppgår till 1,2 MSEK (27,5 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår per 2019-12-31 till 3 MSEK. Efter periodens utgång har Litium upptagit lån om 6 MSEK från Swedbank med sedvanliga villkor.

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 65,5 % (77,7 % per 2018-12-31).

Årligt repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-12-31 till 41,7 MSEK (31,9 MSEK per 2018-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 30,7 %.

Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande: fasta avtalsintäkter kommande 12 månader plus genomsnittliga rörliga avtalsintäkter uppräknade enligt nedan formel. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder, exklusive antagande av churn (kunder som kommer att lämna Litium) samt exklusive antaganden om positiv eller negativ påverkan omförhandlade kundavtal. Vidare tas hänsyn till eventuella rabatter.

Årsvärde för rörliga avtalsintäkter definieras som de fyra senaste kvartalens sammanlagda värde uppräknat med tillväxten de närmast föregående rullande fyra kvartalen enligt (exempel):

$$(Q3+Q2+Q1\ 2019+Q4\ 2018) * (Q3+Q2+Q1\ 2019+Q4\ 2018) / (Q2+Q1\ 2019+Q4+Q3\ 2018)$$

Annual Recurring Revenue (ARR) steg 30,7 %

Intäkterna ökade 20,8 %

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Spotlight Stock Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 9 843 776

Antal röster: 9 843 776

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 1222

De tio största aktieägarna per 31 december 2019

Ägare	Antal	Kapital/Röster
FastPartner AB	1 897 717	19,28 %
Avanza Pension	751 519	7,63 %
Swedbank försäkring	719 613	7,31 %
Mikael Lindblom	614 013	6,24 %
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	560 000	5,69 %
Lars Karlsson (Arnäs Förvaltning AB)	438 926	4,46 %
Aktia Nordic MIC	425 433	4,32 %
Allan Engström	236 038	2,40 %
Henrik Lundin	168 030	1,71 %
Morgan Stanley and CO LLC	158 816	1,61 %
Summa 10 största ägarna	5 970 105	60,65 %

Närstående transaktioner

Inga materiella närstående transaktioner har skett under perioden.

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Årsredovisning 2019, 27 mars 2020.

Kvartalsrapport Q1 2020, 27 april 2020.

Ordinarie bolagsstämma, 27 april 2020.

Kvartalsrapport Q2 2020, 27 augusti 2020.

Kvartalsrapport Q3 2020, 5 november 2020.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, konkurrenssituationen, effekten av olika makroekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker. Nuvarande och tillgänglig finansiering vara tillräcklig för att säkerställa fortsatt drift.

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

Stockholm den 20 februari 2020.

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 34
111 37 Stockholm

1 222 aktieägare

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2018.

Resultaträkning	2019-10-01- 2019-12-31	2018-10-01- 2018-12-31	2019-01-01- 2019-12-31	2018-01-01- 2018-12-31
Belopp i SEK				
Nettoomsättning	12 201 548	10 057 807	40 895 289	31 797 605
Aktiverat arbete för egen räkning	1 720 872	1 415 644	5 191 533	4 784 972
Övriga rörelseintäkter	-1 240	-19 215	1 440	-95 941
	<u>13 921 180</u>	<u>11 454 236</u>	<u>46 088 262</u>	<u>36 486 636</u>
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-8 057 415	-5 281 429	-26 889 361	-17 199 225
Personalkostnader	-6 404 771	-6 168 055	-27 649 467	-18 368 635
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 903 188	-1 601 810	-7 467 802	-6 304 848
Övriga rörelsekostnader	-126 517	-	-510 654	-
	<u>-2 570 711</u>	<u>-1 597 058</u>	<u>-16 429 022</u>	<u>-5 386 072</u>
Rörelseresultat				
	<u>-2 570 711</u>	<u>-1 597 058</u>	<u>-16 429 022</u>	<u>-5 386 072</u>
Resultat från finansiella poster				
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-	-
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	164	344	1 314	4 564
Räntekostnader och liknande kostnader	-28 363	-28 088	-132 321	-162 792
	<u>-2 598 910</u>	<u>-1 624 802</u>	<u>-16 560 029</u>	<u>-5 544 300</u>
Resultat efter finansiella poster				
	<u>-2 598 910</u>	<u>-1 624 802</u>	<u>-16 560 029</u>	<u>-5 544 300</u>
Resultat före skatt				
	<u>-2 598 910</u>	<u>-1 624 802</u>	<u>-16 560 029</u>	<u>-5 544 300</u>
Skatt på årets resultat				
	-	-	-	-
Årets/periodens resultat				
	<u>-2 598 910</u>	<u>-1 624 802</u>	<u>-16 560 029</u>	<u>-5 544 300</u>

Balansräkning

Belopp i SEK

2019-12-31

2019-09-30

2018-12-31

Tillgångar**Anläggningstillgångar****Immateriella anläggningstillgångar**Balanserade utgifter för utvecklings-
arbeten och liknande arbeten

37 130 867	35 407 886	31 989 473
37 130 867	35 407 886	31 989 473

Materiella anläggningstillgångarFörbättringsutgifter på annans fastighet
Inventarier, verktyg och installationer

57 187	63 737	35 663
1 318 707	1 405 152	442 124
1 375 894	1 468 889	477 787

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag

117 700	117 700	117 700
117 700	117 700	117 700

Summa anläggningstillgångar

38 624 461	36 994 475	32 584 960
------------	------------	------------

Omsättningstillgångar**Kortfristiga fordringar**Kundfordringar
Upparbetad men ej fakturerad intäkt
Övriga fordringar
Förutbetalda kostnader och
upplupna intäkter

7 398 710	4 471 873	5 824 786
2 514 256	1 454 904	2 261 422
357 989	242 804	333 333
782 207	860 583	344 409
11 053 162	7 030 164	8 478 799

Kassa och bank

1 201 125	7 581 891	22 409 404
-----------	-----------	------------

Summa omsättningstillgångar

12 254 287	14 612 055	30 888 203
------------	------------	------------

Summa tillgångar

50 878 748	51 606 530	63 758 314
------------	------------	------------

Balansräkning

Belopp i SEK

2019-12-31 2019-09-30 2018-12-31

Eget kapital och skulder**Eget kapital****Bundet eget kapital**

Aktiekapital (6 593 776 aktier)

9 843 776 9 843 776 9 843 776

Nyemission under registrering

- - -

Fond för utvecklingsutgifter

31 517 793 28 921 172 22 931 590

41 361 569 38 764 948 32 775 366

Fritt eget kapital

Överkursfond

59 767 285 59 767 285 59 767 285

Balanserad vinst eller förlust

-51 259 275 -48 662 654 -37 474 272

Periodens resultat

-16 560 029 -13 961 120 -5 544 300

-8 052 020 -2 856 490 16 748 713

Summa eget kapital

33 309 550 35 908 459 49 524 079

Långfristiga skulder

Övriga skulder till kreditinstitut

500 000 750 000 1 500 000

500 000 750 000 1 500 000

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

1 000 000 1 000 000 1 000 000

Leverantörsskulder

6 054 205 3 498 808 3 251 965

Skulder till koncernföretag

250 395 251 395 251 395

Skatteskulder

359 230 302 106 192 169

Övriga kortfristiga skulder

1 502 543 1 248 618 1 699 457

Upplupna kostnader och

förutbetalda intäkter

7 902 825 8 647 144 6 339 249

17 069 198 14 948 071 12 734 235

Summa eget kapital**och skulder**

50 878 748 51 606 530 63 758 314

Kassaflödeanalys

Belopp i SEK

2019-10-01

2019-12-31

2019-01-01

2019-12-31

2018-01-01

2018-12-31

Den löpande verksamheten

Resultat efter finansiella poster	-2 598 910	-16 572 022	-5 544 300
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	1 903 108	7 502 214	6 304 848
	-695 802	-9 069 808	760 548

Betald inkomstskatt	84 549	178 904	121 843
---------------------	--------	---------	---------

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital

	-611 253	-8 890 904	882 391
--	----------	------------	---------

Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-4 022 996	-2 289 212	-2 483 580
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	2 036 657	4 167 902	2 061 046
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 597 592	-7 012 214	459 857

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 520 642	-12 282 138	-11 537 008
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-12 533	-1 259 428	-321 654
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 533 175	-13 541 566	-11 858 662

Finansieringsverksamheten

Nyemission	-	-	32 500 000
Emissionskostnader	-	-	-3 374 153
Sålda teckningsoptioner	-	345 500	0
Amortering av lån	-250 000	-1 000 000	-1 000 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-250 000	-654 500	28 125 847

Periodens kassaflöde	-6 380 767	-21 208 280	16 727 042
Likvida medel vid årets/periodens ingång	7 581 891	22 409 405	5 682 363
Likvida medel vid årets utgång	1 201 125	1 201 125	22 409 405

Eget kapital			
Bundet eget kapital		Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans		9 843 776	22 931 590
Transaktioner med ägare			
Nyemission		-	-
Summa		9 843 776	22 931 590
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter		-	8 586 203
Summa		-	8 586 203
Vid periodens utgång		9 843 776	31 517 793
Fritt eget kapital			
	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	59 767 285	-37 474 272	-5 544 300
Transaktioner med ägare			
Utgivna teckningsoptioner	-	345 500	-
Kostnader för nyemission	-	-	-
Summa	59 767 285	-37 128 772	-5 544 300
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	-8 586 203	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-5 544 300	5 544 300
Summa	-	-14 130 503	-
Periodens resultat	-	-	-16 560 029
Vid periodens utgång	59 767 285	-51 259 275	-16 560 029



Litium AB (publ) är en molnbaserad plattform för digital handel 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 Spotlight Stock Market i Stockholm.

Litium AB (publ) | Luntmakargatan 34, 111 37 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se