

Litium AB (publ)

Delårsrapport första halvåret 2019

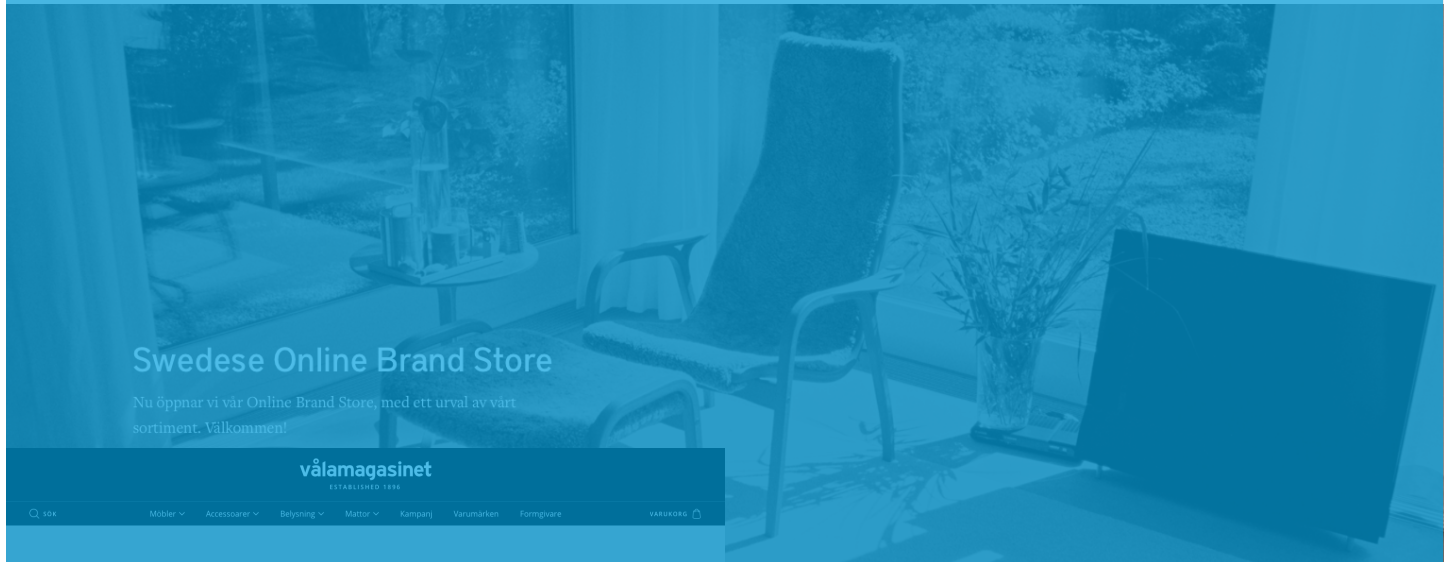
www.litium.se

Produkter ▾

Till swedese.se

SWEDESE

Mer info 🔍 🛒



Swedese Online Brand Store

Nu öppnar vi vår Online Brand Store, med ett urval av vårt sortiment. Välkommen!

vålamagasinet

ESTABLISHED 1956

🔍

Möbler ▾

Accessoarer ▾

Belysning ▾

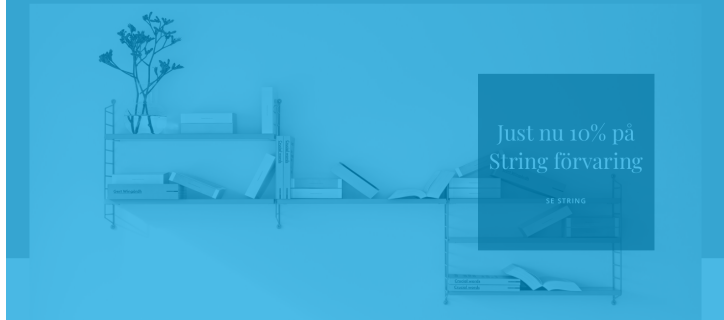
Mattor ▾

Kampanj ▾

Varumärken ▾

Formgivare ▾

HÄRUMHÄR 📍



Just nu 10% på String förvaring

SE STRING



15% på mattor från Kasthall

SKOLSTART



10% PÅ KROKAR, HÄNGARE, SKOHYLLOR

SKOLSTART



Tre klassiker i mattsvart ek

STOLAR

Kundtjänst

DERMOSIL

🔍

🇸🇪 Sverige

🍽

Hudvård ▾

Hårvård ▾

Smink ▾

Kosmetika ▾

Hem ▾

Serier ▾

Kampanjer ▾

👤 🛒

Kickstarta hösten med en ny hudvårdsrutin

En bra hudvårdsrutin underlättar vardagen och gör underverk för huden. Dermosils hudvårdsrutin innehåller alla produkter du behöver för en härlig och enkel hudvårdsrutin. De här är vi glada!

ALLA HUDVÅRDSSET



Populärast just nu



Salvia Ekhudvård
69 kr / 500 ml



Solmen Rain Duschgel
79 kr / 500 ml



Vitamin E Rengöringsmjölk
79 kr / 150 ml



Intensiv dagkräm
109 kr / 50 ml







POPULÄRA KATEGORIER

Fortsatt stark tillväxt, ARR upp 46 % på årsbasis

Litium i sammandrag

Perioden 1 april – 30 juni 2019

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-06-30 till 38,0 MSEK (26,0 MSEK per 2018-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 46,2 % sedan 2018-06-30. Jämfört med föregående kvartal växte ARR med 12,5 % motsvarande en årstakt på 50 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 58 % till 9,66 MSEK jämfört med samma period 2018. Dessa uppgick därmed till 95 % av de totala intäkterna för halvåret (87 % motsvarande period föregående år).
- Nettoomsättningen steg med 43,3 % och uppgick till 10,13 MSEK (7,07 MSEK motsvarande period 2018).
- EBITDA uppgick till -2,93 MSEK (-0,05 MSEK motsvarande 2018) och resultatet före skatt var -4,82 MSEK (-1,66 MSEK 2017).
- EBITDA per aktie blev -0,30 SEK (-0,01 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,49 SEK (-0,25 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 42,18 MSEK (46,93 MSEK per 2019-03-31 och 49,52 MSEK per 2018-12-31) och till 4,28 SEK/aktie, att jämföra med 4,77 SEK/aktie per 2018-03-31 och 5,03 SEK/aktie per 2018-12-31.

Perioden 1 januari – 30 juni 2019

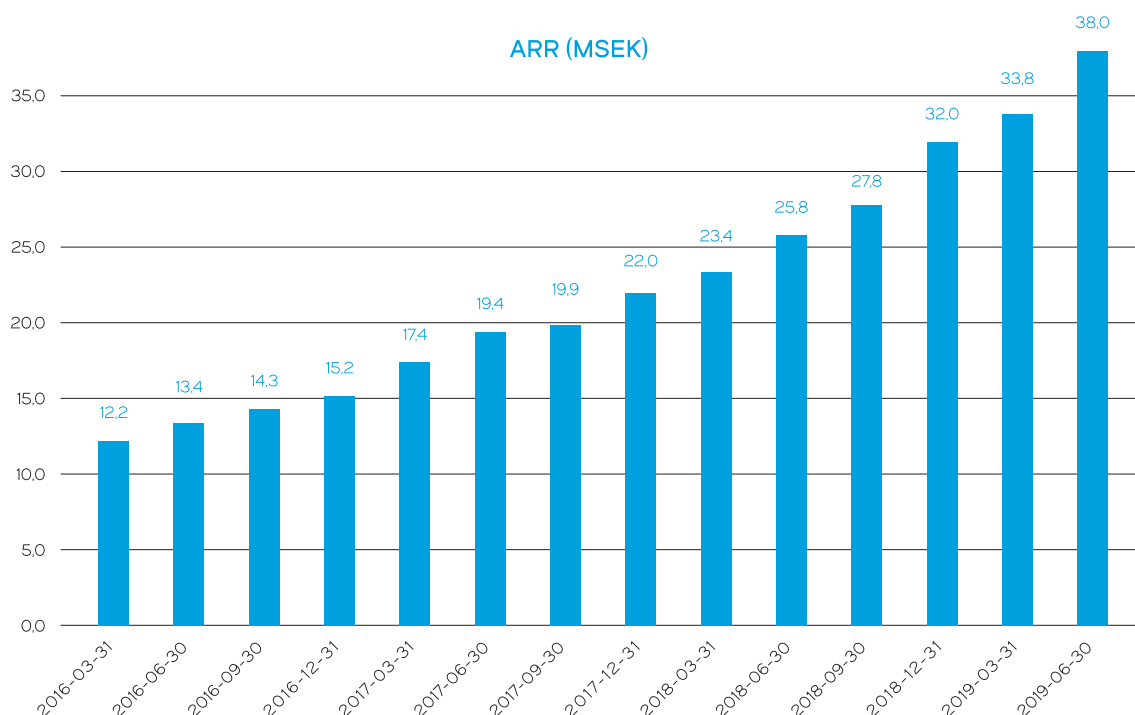
- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-06-30 till 38,0 MSEK (26,0 MSEK per 2018-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 46,2 % sedan 2018-06-30.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 50 % till 18,76 MSEK jämfört med samma period 2018. Dessa uppgick därmed till 95 % av de totala intäkterna för första halvåret (88 % motsvarande period föregående år).
- Nettoomsättningen steg med 38 % och uppgick till 19,66 MSEK (14,26 MSEK motsvarande period 2018).
- EBITDA uppgick till -3,89 MSEK (0,57 MSEK 2018) och resultatet före skatt var -7,66 MSEK (-2,67 MSEK 2018).
- EBITDA per aktie blev -0,40 SEK (0,09 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,78 SEK (-0,40 SEK).

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste nyckeltal (tillsammans med kundnöjdhet) och motsvarar bolagets årligen återkommande intäkter. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge med Litium har varje ny krona ARR ett högt värde för bolaget.

ARR-värdet motsvarar årliga återkommande avtalsintäkter från existerande kundbas för kommande 12 månader exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn. Det innebär att ARR kan ses som en miniminivå för de nästkommande 12 månadernas intäkter.

Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling



ARR uppgick per 2019-06-30 till 38,0 MSEK och tillväxten sedan 2018-06-30 var 46,2 %. Tillväxten för det andra kvartalet uppgick till 12,5 % motsvarande en årstakt på 50,0 %.

Annual Recurring Revenue (ARR) – definition

ARR = fasta avtalsintäkter kommande 12 månader + genomsnittliga rörliga avtalsintäkter enligt nedan formel. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn.

Årsvärde rörliga avtalsintäkter = De fyra senaste kvartalens sammanlagda nivå multiplicerat med tillväxten mellan denna nivå och de närmast föregående rullande fyra kvartalens nivå enl;

Rörliga avtalsintäkter $(Q2\ 2019 + Q1\ 2019 + Q4\ 2018 + Q3\ 2018) * (1 + ((Q2 + Q1\ 2019 + Q4\ 2018 + Q3\ 2018) / (Q1\ 2019 + Q4\ 2018 + Q3\ 2018 + Q2\ 2018)))$

Viktiga händelser under perioden

Den 14 maj 2019 hölls årsstämma i Litium AB. För mer information se:
<https://www.litium.se/investor-relations> samt Spotlight Stock Markets hemsida.



VD har ordet

Vi gör ett starkt andra kvartal och det är tydligt att Litium nu har etablerat en ny högre tillväxtnivå. ARR, vår återkommande intäktsbas, växte i kvartalet med 12,5 % (50 % i årstakt) och med 46,2 % sedan sista juni föregående år. I absoluta tal adderade vi 4,2 MSEK i nytt ARR i kvartalet, att jämföra med 2,4 MSEK i andra kvartalet 2018. Bakom tillväxten ligger både stark nykunds försäljning och en ökande tillväxt av befintlig kundbas.

Bland nya kunder vill jag nämna RevolutionRace, tidigare Fritidsfabriken, en riktig framgångssaga som startade i ett garage i Borås och som nu omsätter över 200 miljoner i sin e-handel och som tidigare i år vann Svensk Digital Handels nya pris D-Award.

En viktig utveckling vi ser i kvartalet är att allt fler partners gör affärer på Litiums plattform. Detta är positivt då ett brett och starkt partner nätverk är nyckeln till att lyfta bolaget en nivå till och ytterligare öka skalbarheten i vår verksamhet.

Även intäkterna växte starkt. Nettoomsättningen ökade med 43 % jämfört med andra kvartalet föregående år och uppgick till dryga 10 MSEK. Även sett över första halvåret har intäkttillväxten varit god och uppgick till 38 %. Den starka utvecklingen drivs helt av tillväxten i repetitiva avtalsintäkter. Dessa växte med 58 % i andra kvartalet och 50 % sett över första halvåret. Den starka utvecklingen gör att andelen repetitiva avtalsintäkter av totala intäkter uppgick till rekordnivån 95 % i både första och andra kvartalet.

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 samtidigt som vår marknadsposition stärks.

Vi ser att vår prioritering av investeringar för kommande år ger utdelning i ökad tillväxt. Det uppmuntrar till fortsatta offensiva satsningar under hösten och 2019 blir, som tidigare har kommunicerats, ett investeringsår.

Kvartalet avslutades med flera viktiga rekryteringar, bland annat Malin Bodolla som tillträder som ny marknadschef den 2 september. Malin, som tidigare arbetat bland annat hos Klarna, LinkedIn och Adobe, blir en nyckelperson i Litiums fortsatta tillväxtresa.

Jag vill avslutningsvis välkomna alla nya fantastiska människor som börjar nu till hösten, samt skicka ett stort tack till alla medarbetare för ett strålande arbete under våren!



Med vänlig hälsning,

Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)

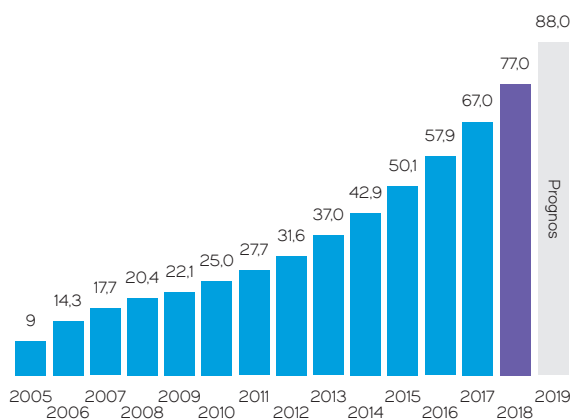
Om Litium

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 digitala skifte som påverkar hela samhället. 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 Research rapport "E-barometern 2018" ökade den svenska detaljhandels försäljning på internet med 15 procent och omsatte 77 miljarder kronor under 2018. Prognosen för tillväxttakten under 2019 är 14 procent vilket motsvarar en årlig omsättning på 88 miljarder kronor.

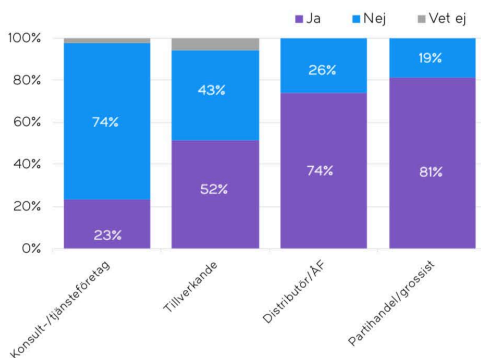
B2C-ehandelns omsättning (mdkr):



"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 2018

81 %

av partihandlare och grossister erbjuder digital försäljning

- I årets studie uppger 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.

LITUM

I mars 2019 släppte Litium för tredje året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) – "Svensk B2B-handel 2018". Studien finns tillgänglig på <http://www.svenskb2bhandel.se>.

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 är väl positionerat med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder. Några viktiga kunder inom B2C-handel är Jollyroom, Lindex och NordicFeel och inom B2B-handel PostNord Strålfors, Swedish Match och Tingstad.

Verksamheten

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med e-handelsplattformen Litium 7 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.

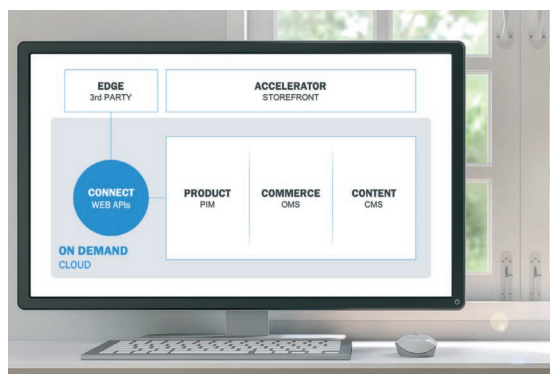
Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handel, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje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

Den senaste versionen Litium 7 har upplevelsen i fokus och är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens e-handelslösningar. Genom ett helt nytt tekniskt ramverk och nytt CMS (Content Management System) har vi i grunden förändrat hur man i Litium skapar och publicerar innehåll till olika marknader och olika digitala kanaler. Med Litium 7 vill vi göra det enklare för e-handlare att bygga varumärke och erbjuda produkter i alla kanaler och på alla marknader. Vi gör det möjligt att skapa den bästa varumärkesupplevelsen och en enhetlig kundupplevelse för omnikanal och unified commerce.

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 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. I nya Litium Accelerator 7 introducerar vi ny teknik och ett helt nytt affärslogiklager, vilket varit efterfrågat av partners utvecklare som vill kunna arbeta mer fristående när man bygger e-handelslösningar. Det sista lagret för en fullfjädrad e-handelslösning står Litiums ekosystem och implementationspartners för.



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 600 personer idag arbetar med Litium och plattformen. Exempel på premium implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Ekonomisk översikt, andra kvartalet och första halvåret 2018

Ekonomisk översikt (SEK)	H1 2019	H1 2018	Q2 2019	Q2 2018
• Nettoomsättning	19 658 484	14 263 111	10 132 474	7 074 915
• EBITDA	-3 891 175	568 462	-2 929 917	-47 139
• EBITDA/Aktie	-0,40	0,09	-0,30	-0,01
• Resultat före skatt	-7 658 914	-2 686 004	-4 824 364	-1 664 213
• Resultat/aktie	-0,78	-0,40	-0,49	-0,25
	2019-06-30	2018-12-31	2018-06-30	
• Balansomslutning	58 389 733	63 473 163	69 182 812	
• Eget kapital	42 175 664	49 524 079	52 321 231	
• Eget kapital/aktie	4,28	5,03	5,32	
• Antal aktier	9 843 776	6 593 776	7 443 776**	

**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 antal aktier ökat med 2,4 miljoner. Detta har istället skett under juli 2018. Nytt antal aktier och röster per juli 2018 är 9 843 776 st.

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

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter

Intäkterna steg i andra kvartalet med 43,3 % jämfört med motsvarande period föregående år och landade på 10,1 MSEK. Första halvåret steg intäkterna med 38 % till 19,7 MSEK jämfört med motsvarande period 2018 (14,3 MSEK). Utvecklingen är enligt plan. Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under första halvåret till 95 % av de totala intäkterna (88 % Q2 2018).

Kostnader

Kostnadsutvecklingen är i linje med plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 15,0 MSEK i andra kvartalet (8,7 MSEK Q2 2018), en ökning med 72 %. Sekventiellt ökade kostnaderna med 22 % jämfört med första kvartalet. Offensiva initiativ i linje med planen som lades vid tiden för förra årets nyemissionen är i full gång, satsningarna är framförallt hänförliga till marknadsföring och försäljning samt generella kostnader kopplade till expansionen till nya marknader.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det andra kvartalet 2019 till 3,1 MSEK (2,9 MSEK Q2 2018), en ökning med 6,9 %.

Avskrivningarna uppgick under andra kvartalet till 1,9 MSEK och var nära oförändrade jämfört med första kvartalet.

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick det första halvåret 2019 till -3,9 MSEK (0,6 MSEK 2018). Resultatet före skatt blev -7,7 MSEK (-2,7 MSEK 2018). EBITDA-resultatet för det andra kvartalet uppgick till -2,9 MSEK

(-0,0 MSEK 2018) och denna periods resultat före skatt blev -4,8 MSEK (-1,7 MSEK 2018). Bolagets huvudfokus att växa den repetitiva avtalsbasen (ARR) kvarstår. Planen att bli ledande i Norden, som presenterats i samband med förra årets nyemission, innefattar ökande förluster under 2018 och 2019. Därefter planeras förlustnivåerna vända och lönsamhet uppnås 2021.

Kassaflöde och finansiell ställning

Det första halvåret 2019 uppgick kassaflödet till -8,9 MSEK. Kassaflödet per aktie uppgick till -0,91 SEK.

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut var 16,48 MSEK (22,70 MSEK 2019-03-31).

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 72 % (77 % per 2019-03-31).

Avtalsvärde

Det totala repetitiva avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-06-30 till 38,0 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan halvårsskiftet 2018 på 46,3 % och en tillväxt på 12,5 % sedan föregående kvartalsskifte (årstakt 50 %).

Intäkterna ökade 43,3 % i Q2

Annual Recurring Revenue (ARR) steg 46,3 %

Övrig information

Aktieägarinformation

Kortfakta om Litiums aktie

Litiums aktie är sedan 31/5 2016 noterad på Spotlight Stock Market (fd AktieTorget):

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 9 843 776

Antal röster: 9 843 776

Kvotvärde: 1,0 SEK

Närstående transaktioner

Under andra kvartalet har Litium kostnadsfört konsultarvode på 135 000 kr avseende Johan Rutgersson konsult AB som kontrolleras av Litiums styrelseordförande Johan Rutgersson.

Litium hade per 2019-06-30 1 165 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 30 juni 2019.

Ägare	LITI	Kapital/Röster
FastPartner AB	1 897 717	19,28 %
Avanza Pension	603 599	6,13 %
Mikael Lindblom	510 175	5,18 %
Aktia Asset Management	500 000	5,08 %
Fredrik Svederman	490 000	4,98 %
Lars Karlsson	438 926	4,46 %
Familjerna Ljungberg & Holmström	420 032	4,27 %
Fredrik Österberg	350 000	3,56 %
Swedbank Försäkring Nordnet	322 397	3,28 %
Pensionsförsäkring	312 279	3,17 %
Summa	5 845 125	59,38 %

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport tredje kvartalet, 8 november 2019.
Bokslutskommuniké 2019, 20 februari 2020.

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 28 augusti 2019

Litium AB (publ)

Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 42
111 37 Stockholm

1 165 aktieägare 2019-06-30

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper se årsredovisningen för 2018.

Resultaträkning

Belopp i SEK	2019-01-01- 2019-06-30	2018-01-01- 2018-06-30	2019-04-01- 2019-06-30	2018-04-01- 2018-06-30
Nettoomsättning	19 658 484	14 263 111	10 132 474	7 074 915
Aktiverat arbete för egen räkning	2 269 349	2 353 024	1 267 776	1 105 088
Övriga rörelseintäkter	-	3 070	-	-9 673
	<u>21 927 833</u>	<u>16 619 205</u>	<u>11 400 250</u>	<u>8 170 330</u>
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-12 820 336	-7 970 044	-7 123 721	-3 856 059
Personalkostnader	-12 830 292	-8 078 376	-7 082 317	-4 359 087
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 684 068	-3 143 418	-1 866 112	-1 572 600
Övriga rörelsekostnader	-168 380	-2 323	-124 129	-2 323
Rörelseresultat	<u>-7 575 243</u>	<u>-2 574 956</u>	<u>-4 796 029</u>	<u>-1 619 739</u>
Resultat från finansiella poster				
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-	-
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	888	1 063	89	234
Räntekostnader och liknande kostnader	-84 559	-112 111	-28 424	-44 708
Resultat efter finansiella poster	<u>-7 658 914</u>	<u>-2 686 004</u>	<u>-4 824 364</u>	<u>-1 664 213</u>
Resultat före skatt	<u>-7 658 914</u>	<u>-2 686 004</u>	<u>-4 824 364</u>	<u>-1 664 213</u>
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-
Årets resultat	<u>-7 658 914</u>	<u>-2 686 004</u>	<u>-4 824 364</u>	<u>-1 664 213</u>

Balansräkning

Belopp i SEK	2019-06-30	2018-12-31	2018-06-30
Tillgångar			
Tecknat men ej inbetalt kapital	-	-	24 000 000
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	34 284 701	31 989 473	29 139 183
	34 284 701	31 989 473	29 139 183
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	105 010	35 663	36 610
Inventarier, verktyg och installationer	1 340 057	442 124	224 004
	1 445 067	477 787	260 614
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	35 847 468	32 584 960	29 517 497
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	6 410 434	5 824 786	3 595 134
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 598 496	2 261 422	1 786 714
Övriga fordringar	348 955	48 182	215 574
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	700 634	344 409	473 647
	9 058 519	8 478 799	6 071 069
Kassa och bank	13 483 746	22 409 404	9 594 246
Summa omsättningstillgångar	22 542 265	30 888 203	15 665 315
Summa tillgångar	58 389 733	63 473 163	69 182 812

Balansräkning

Belopp i SEK	2019-06-30	2018-12-31	2018-06-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 593 776 aktier)	9 843 776	9 843 776	7 443 776
Nyemission under registrering	-	-	2 400 000
Fond för utvecklingsutgifter	26 939 865	22 931 590	17 986 030
	36 783 641	32 775 366	27 829 806
Fritt eget kapital			
Överkursfond	59 767 285	59 767 285	59 706 141
Balanserad vinst eller förlust	-46 716 347	-37 474 272	-32 528 712
Periodens resultat	-7 658 915	-5 544 300	-2 686 004
	5 392 023	16 748 713	24 491 425
Summa eget kapital	42 175 664	49 524 079	52 321 231
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	1 250 000	1 500 000	2 370 815
	1 250 000	1 500 000	2 370 815
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 000 000	1 000 000	1 250 000
Leverantörsskulder	5 439 882	3 251 965	3 156 095
Skulder till koncernföretag	251 395	251 395	251 395
Skatteskulder	227 229	192 169	89 567
Övriga kortfristiga skulder	1 356 534	1 278 049	1 557 406
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 689 029	6 475 506	8 186 303
	14 964 069	12 449 084	14 490 766
Summa eget kapital och skulder	58 389 733	63 473 163	69 182 812

Kassaflödeanalys

Belopp i SEK

2019-01-01-

2019-06-30

2018-01-01-

2018-12-31

Den löpande verksamhetenResultat efter finansiella poster
Justeringar för poster som inte
ingår i kassaflödet, m m

-7 658 915

-5 544 300

3 684 068

-3 918 847

6 304 848

760 548

Betald inkomstskatt

-237 073

121 843

**Kassaflöde från den löpande
verksamheten före för-
ändringar av rörelsekapital**

-4 155 920

882 391

Kassaflöde från förändringar i
rörelsekapitalÖkning (-) /Minskning (+) av
rörelsefordringar

-328 325

-2 483 580

Ökning (+) /Minskning (-) av
rörelseskulder

2 500 662

2 061 046

**Kassaflöde från den löpande
verksamheten**

-1 983 583

459 857

InvesteringsverksamhetenFörvärv av immateriella
anläggningstillgångar

-5 856 318

-11 537 008

Förvärv av materiella
anläggningstillgångar

-1 090 259

-321 654

**Kassaflöde från investerings-
verksamheten**

-6 946 577

-11 858 662

Finansieringsverksamheten

Nyemission

-

32 500 000

Emissionskostnader

-

-3 374 153

Sålda teckningsoptioner

310 500

-

Amortering av lån

-250 000

-1 000 000

Kassaflöde från**finansieringsverksamheten**

60 500

28 125 847

Årets kassaflöde

-8 925 659

16 727 042

Likvida medel vid årets början

22 409 405

5 682 363

Likvida medel vid årets slut

13 483 746

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		-	4 008 275
Summa		-	4 008 275
Vid periodens utgång		9 843 776	26 939 865
Fritt eget kapital		Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
	Överkursfond		
Ingående balans	59 767 285	-37 474 272	-5 544 300
Utgivna teckningsoptioner	-	310 500	-
Summa	59 767 285	-37 163 772	-5 544 300
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	-4 008 275	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-5 544 300	5 544 300
Summa	-	-9 552 575	-
Periodens resultat	-	-	-7 658 914
Vid periodens utgång	59 767 285	-46 716 347	-7 658 914



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 Spotlight Stock Market i Stockholm.

Litium AB (publ) | Luntmakargatan 42, 111 37 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se