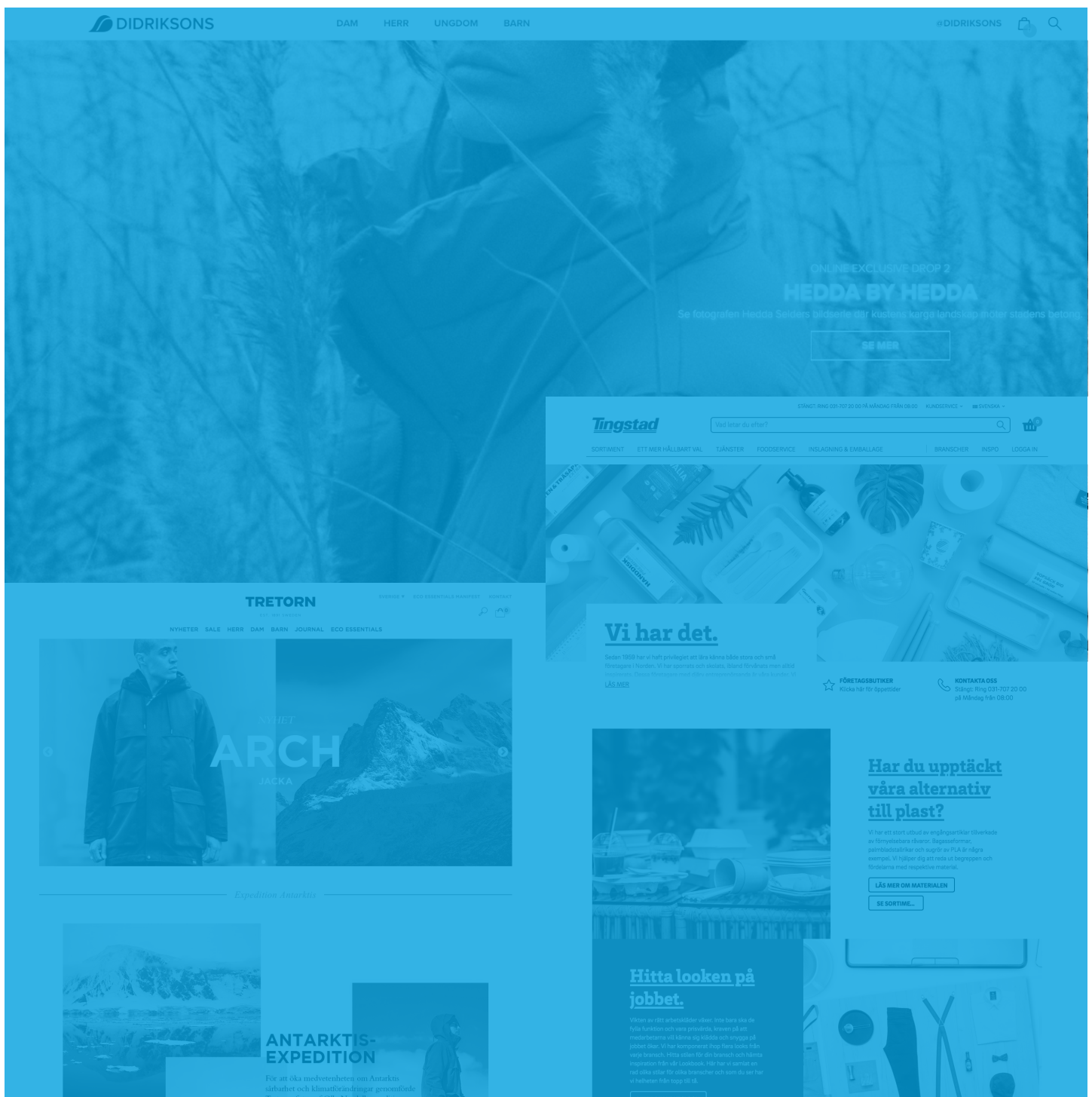


Litium AB (publ)

Delårsrapport tredje kvartalet 2018

www.litium.se



ARR upp 39 %, intäkterna upp 40 %, nordisk satsning inledd

Litium i sammandrag

Perioden 1 juli – 30 september 2018

- Annual Recurring Revenue, ARR, uppgick per 2018-09-30 till 27,73 MSEK (20,00 MSEK per 2017-09-30) vilket ger en tillväxt på 39 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen steg med 40 % och uppgick till 7,48 MSEK (5,55 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 46 % till 6,75 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 90 % av de totala intäkterna för det tredje kvartalet (88 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,35 MSEK (0,54 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -1,23 MSEK (-0,91 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,04 SEK (0,08 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,13 SEK (-0,14 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 51 087 738 SEK (52 320 231 SEK per 2018-06-30) och till 5,19 SEK/aktie, att jämföra med 5,32* SEK/aktie per 2018-06-30.

* 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 uppgått till 5,32 SEK per 2018-06-30.

Perioden 1 januari – 30 september 2018

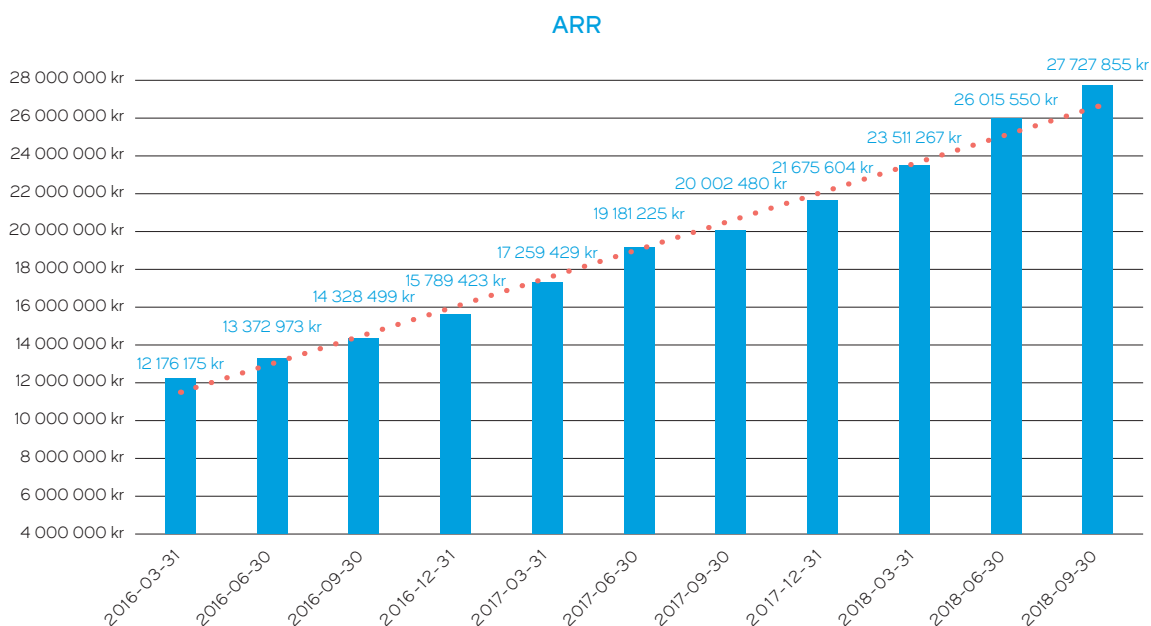
- Nettoomsättningen steg med 31 % och uppgick till 21,74 MSEK (16,57 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 35 % till 19,23 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 87 % av de totala intäkterna för 9 månadersperioden (86 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,91 MSEK (0,67 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -3,92 MSEK (-3,68 MSEK 2017).
- EBITDA per aktie blev 0,12 SEK (0,10 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,52 SEK (-0,56 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 repetitiva 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



Prickad linje = trend

ARR låg per 2018-09-30 på 27,7 MSEK och tillväxten för de första 9 månaderna uppgick till 27,9 % motsvarande en årstakt på 37,2 %. Tillväxten för tredje kvartalet uppgick till 6,6 % jämfört med 4,3 % tillväxt motsvarande period föregående år.

Annual Recurring Revenue (ARR) – definition

ARR = fasta avtalsintäkter 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 jämföra ut kvartalsvisa variationer i de rörliga avtalsintäkterna och ge bästa möjliga bild av årsvärdet.

Viktiga händelser under perioden

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.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium lanserade senaste huvudversionen av sin molnbaserade e-handelsplattform. Den nya versionen Litium 7 har ett helt nytt CMS (Content Management System) för innehållshantering och är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens globala e-handelslösningar. Med Litium 7 blir det enklare för e-handlare att bygga varumärke och erbjuda produkter i alla kanaler och på alla marknader.



VD har ordet

Tredje kvartalet har varit försäljningsmässigt starkt med en god tillströmning av nya kunder. Intäkterna steg med 40 % och ARR, nivån för våra återkommande intäkter, ökade med 39 % jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Både intäkt- och ARR-tillväxten drivs av ökningen av vår molntjänst, vars intäkter ökade med 75 % i tredje kvartalet och 102 % för 9-månadersperioden (jämfört med motsvarande perioder föregående år).

Nu ökar vi takten ytterligare. Resan mot att gå från en ledande svensk aktör med nordiska ambitioner till en ledande nordisk aktör med europeiska ambitioner är i full gång. Potentialen är enorm och vi ser en mångmiljardmarknad enbart i Europa som, enligt Gartner, bedöms växa med över 15 % årligen åtminstone de närmaste fem åren. Litium är väl positionerat inför denna utveckling med ett starkt erbjudande, ett fantastiskt team och en tydlig marknadsposition.

Redan i närtid har vi en spännande period att se fram emot. Det fjärde kvartalet är våra kunders absolut starkaste period på året med både Black Week och julhandeln. Dessutom finns det traditionellt ett intresse från kunderna att stänga upphandlingar inför årsskiftet.

Bland nya kunder under kvartalet vill jag nämna sportmärket Houdini som valt Litium för sin globala e-handelssatsning. Även tillströmningen av nya

partners har varit god med flera nya kompetenta partners under perioden, bland annat XLENT som är ett större konsulthus med kontor över hela Sverige.

Det är också glädjande att vi redan lyckats rekrytera ett flertal nyckelpersoner som kommer att stärka oss i vår offensiva satsning. Särskilt spännande är våra rekryteringar av landsansvariga för både Danmark och Norge.

Samtidigt har vi, efter kvartalets slut, lanserat en ny huvudversion av vår e-handelsplattform, Litium 7. Mottagandet från partners och kunder har varit mycket positivt vilket stärker oss i vår övertygelse att vi har ett av marknadens starkaste erbjudanden inom e-handel. Fokus i den nya versionen ligger på kundupplevelse och globalisering med målet att hjälpa våra kunder bygga varumärke och öka försäljningen på alla marknader och i alla kanaler – den egna nätbutiken, appar, marknadsplatser som Amazon och digitala skärmar i den fysiska butiken.

Vi lägger också allt större fokus på att öppna upp e-handelsplattformen och koppla ihop den med andra tjänster. Detta ligger helt i linje med vår strategi att Litiums e-handelsplattform ska bli ett naturligt nav för framtidens lösningar för unified commerce; sömlös handel över alla kanaler.

Till sist vill jag nämna vårt kund- och partnerevent, ACCELERATE 2018, som gick av stapeln den 24 oktober. Det fullsatta eventet var en succé, med över 200 kunder och partners från hela Sverige och Norden. Jag vill rikta ett stort tack till alla deltagare och inte minst till Litiumteamet för ett fantastiskt genomförande. Jag är oerhört stolt över vad vi åstadkommit tillsammans.

Med vänlig hälsning,



Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)



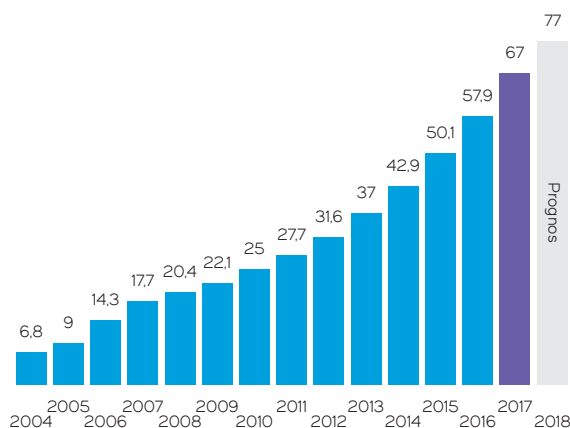
Om Litium

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 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 Research rapport "E-barometern 2017" ökade den svenska detaljhandels försäljning på internet med 16 procent och omsatte 67 miljarder kronor under 2017. Prognosen för tillväxttakten under 2018 är 15 procent vilket motsvarar en årlig omsättning på 77 miljarder kronor.

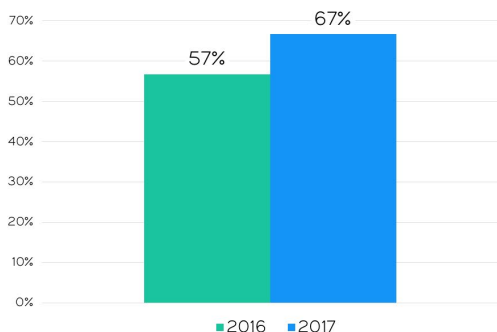
B2C-e-handels omsättning (mdkr):



*E-barometern årsrapport 2017, PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



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

Svensk
B2B-handel 2017

18 %

ökning av antalet B2B-företag som säljer digitalt.

- Andelen B2B-företag som säljer digitalt har ökat från 57 % i föregående års studie till 67 % 2017. Detta visar på en tillväxt på 18 % i antal företag som säljer digitalt.
- De ökade satsningarna på digital handel är tydligast bland små och mellanstora företag (omsättning 0 - 200 MSEK). I år uppger 56 % av SME-företagen att de säljer digitalt, till skillnad från bara 42 % föregående år. Andelen stora företag (+200 MSEK) som säljer digitalt är i stort sett oförändrat (77 %).

LITIAM

I januari 2018 publicerade Litium för andra året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) - "Svensk B2B-handel 2017". I undersökningen är det hela 67 procent som säger sig sälja digitalt, en ökning med 18 procent från 2016. Ökningen är tydligast bland de små och medelstora företagen. Här uppger 56 procent att de säljer digitalt till skillnad från 42 procent för ett år sedan. De e-handlande B2B-företagen förväntar sig också att den digitala försäljningen kommer att öka, hela 94 procent tror detta. Av de företag som ser en positiv försäljningsökning förväntar sig en tredjedel att ökningen kommer att vara större än 25 procent. Just nu pågår datainsamlingen till vår tredje årliga rapport som släpps i januari 2019.

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, Hydroscand och Tingstad.

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

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.

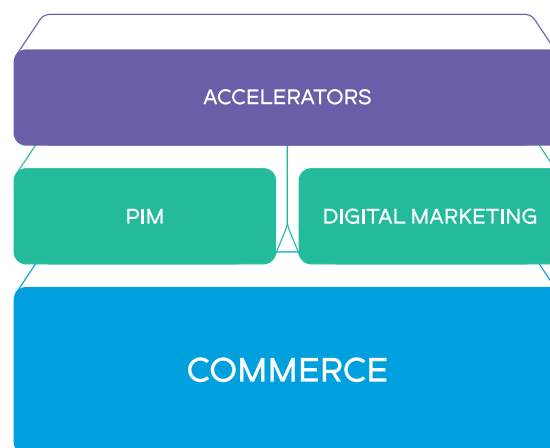
Litiums e-handelsplattform och Litium Accelerator

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 iStone, Cloudnine och Spot On.

Ekonomisk översikt, tredje kvartalet och första 9 månaderna 2018

Ekonomisk översikt (SEK)	Q3 2018	Q3 2017	9 mån 2018	9 mån 2017
• Nettoomsättning	7 476 687	5 328 586	21 739 798	16 565 264
• EBITDA	345 562	541 411	914 024	669 604
• EBITDA/Aktie	0,04	0,08	0,12	0,10
• Resultat före skatt	-1 233 494	-907 850	-3 919 498	-3 679 794
• Resultat/aktie	-0,13	-0,14	-0,52	-0,56
	2018-09-30	2017-12-31	2017-09-30	
• Balansomslutning	65 234 388	39 000 041	38 580 930	
• Eget kapital	51 087 738	25 942 532	26 402 709	
• Eget kapital/aktie	5,19	3,93	4,00	
• Antal aktier	9 843 776	6 593 776	6 593 776	

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

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter

Intäkterna ökade 40 % i det tredje kvartalet till 7,48 MSEK (5,55 MSEK motsvarande kvartal föregående år). Det är den största procentuella ökningen ett enskilt kvartal sedan bolaget blev ett renodlat mjukvaruföretag 2013.

För 9 månadersperioden ökade intäkterna med 31 % till 21,78 MSEK (16,57 MSEK). Intäktsökningarna drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. I tredje kvartalet steg de återkommande avtalsintäkterna med 46 % och för de första nio månaderna med 35 % (jämfört med motsvarande perioder föregående år). Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under tredje kvartalet till 90 % av de totala intäkterna (88 % Q3 2017).

Kostnader

Kostnadsutvecklingen följer plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 8,6 MSEK i tredje kvartalet (6,3 MSEK Q3 2017), en ökning med 36 %.

Den offensiva satsningen som kommunicerades före sommaren (läs mer i vårt memorandum på www.litium.se/investor-relations) är nu under genomförande. Målsättningen är att gå från att vara en svensk aktör med nordiska ambitioner till en ledande nordisk aktör med europeiska ambitioner. Det innebär bland annat att ökade resurser läggs på marknadsföring och försäljning samt satsningar kopplade till expansionen på nya marknader. Redan under september har till exempel nya landsansvariga för både Norge och Danmark tillträtt sina tjänster.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det tredje kvartalet 2018 till 2,7 MSEK (2,9 MSEK Q2 2018), en minskning med 6,9 %.

Avskrivningarna uppgick under tredje kvartalet till 1,6 MSEK och var oförändrade jämfört med andra kvartalet.

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick det tredje kvartalet till 0,35 MSEK (0,54 MSEK 2017). Resultatet före skatt blev -1,23 MSEK (-0,91 MSEK 2017). Resultatutvecklingen är i linje med plan. Bolagets huvudfokus att växa den repetitiva avtalsbasen (ARR) kvarstår.

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är mycket god. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut var 30,45 MSEK (12,59 MSEK per 2018-06-30).

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 78 % (76 % per 2018-06-30).

Avtalsvärde

Det totala repetitiva avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-09-30 till 27,7 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan tredje kvartalet 2017 på 39,0 % och en tillväxt på 6,6 % sedan föregående kvartal (4,3 % tredje kvartalet 2017).

Intäkterna ökade 40 %

ARR upp 39 %

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

Inga materiella närstående transaktioner har skett under perioden.

Litium hade per 2018-09-30 1 238 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 30 september 2018.

Ägare	LITI antal	Kapital	Röster
FastPartner AB	1 897 717	19,28%	19,28%
Mikael Lindblom	510 175	5,18%	5,18%
Aktia	500 000	5,08%	5,08%
Lars Karlsson	498 069	5,06%	5,06%
Avanza Pension	454 102	4,61%	4,61%
Familjerna Ljungberg & Holmström	399 986	4,06%	4,06%
Nordnet			
Pensionsförsäkring	382 099	3,88%	3,88%
Fredrik Österberg	350 000	3,56%	3,56%
Benkt Fredrik			
Svederman	315 000	3,20%	3,20%
Swedbank Försäkring	273 822	2,78%	2,78%
Summa 10 största ägarna	5 580 970	56,7%	56,7%

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Bokslutskommuniké 2018, 22 februari 2019

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 9 november 2018

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

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

1 238 aktieägare 2018-09-30

Nordisk satsning igång

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper se årsredovisningen för 2017.

Resultaträkningar

Belopp i kr	2018-07-01- 2018-09-30	2017-07-01- 2017-09-30	2018-01-01- 2018-09-30	2017-01-01- 2017-09-30
Nettoomsättning	7 476 687	5 328 586	21 739 798	16 565 264
Aktiverat arbete för egen räkning	1 016 304	800 584	3 369 328	2 706 588
Övriga rörelseintäkter	-79 796	30 752	-76 726	33 996
	8 413 195	6 159 922	25 032 400	19 305 848
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-3 947 752	-2 649 055	-11 917 796	-8 474 495
Personalkostnader	-4 122 204	-2 969 456	-12 200 580	-10 161 749
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 559 620	-1 403 926	-4 703 038	-4 207 414
Övriga rörelsekostnader	2 323	-	-	-
Rörelseresultat	-1 214 058	-862 515	-3 789 014	-3 537 810
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	3 157	202	4 220	1 774
Räntekostnader och liknande kostnader	-22 593	-45 537	-134 704	-143 758
Resultat efter finansiella poster	-1 233 494	-907 850	-3 919 498	-3 679 794
Resultat före skatt	-1 233 494	-907 850	-3 919 498	-3 679 794
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 233 494	-907 850	-3 919 498	-3 679 794

Balansräkningar

Belopp i kr	2018-09-30	2018-06-30	2017-12-31
Tillgångar			
Tecknat men ej inbetalt kapital	-	24 000 000	-
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	30 235 726 30 235 726	29 139 183 29 139 183	26 690 948 26 690 948
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	36 610	36 610	37 540
Inventarier, verktyg och installationer	224 004 260 614	224 004 260 614	191 120 228 660
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700 117 700	117 700 117 700	117 700 117 700
Summa anläggningstillgångar	30 614 040	29 517 497	27 037 308
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	3 285 751	3 595 134	3 848 281
Aktuell skattefordran	-	-	-
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 207 882	1 786 714	1 718 145
Övriga fordringar	1 236 167	215 574	202 531
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	439 569 7 169 369	473 647 6 071 069	511 413 6 280 370
Kassa och bank	27 450 980	9 594 246	5 682 363
Summa omsättningstillgångar	34 620 348	15 665 315	11 962 733
Summa tillgångar	65 234 388	69 182 812	39 000 041

Balansräkningar

Belopp i kr	2018-09-30	2018-06-30	2017-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (9 843 776 aktier)	9 843 776	7 443 776	6 593 776
Nyemission under registrering	-	2 400 000	-
Fond för utvecklingsutgifter	20 173 783	17 986 030	13 442 522
	<u>30 017 559</u>	<u>27 829 806</u>	<u>20 036 298</u>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	59 706 141	59 706 141	33 891 438
Balanserad vinst eller förlust	-34 716 465	-32 528 712	-23 845 232
Periodens resultat	-3 919 497	-2 686 004	-4 139 972
	<u>21 070 179</u>	<u>24 491 425</u>	<u>5 906 234</u>
Summa eget kapital	<u>51 087 738</u>	<u>52 321 231</u>	<u>25 942 532</u>
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	1 750 000	2 370 815	2 500 000
	<u>1 750 000</u>	<u>2 370 815</u>	<u>2 500 000</u>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 250 000	1 250 000	1 000 000
Leverantörsskulder	3 254 058	3 156 095	2 699 223
Skulder till koncernföretag	251 395	251 395	251 395
Skatteskulder	1 793 460	89 567	134 329
Övriga kortfristiga skulder	343 532	1 557 406	1 168 300
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 504 205	8 186 303	5 304 262
	<u>12 396 650</u>	<u>14 490 766</u>	<u>10 557 509</u>
Summa eget kapital och skulder	<u>65 234 388</u>	<u>69 182 812</u>	<u>39 000 041</u>

Eget kapital			
Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	
Ingående balans	6 593 776	13 442 522	
Transaktioner med ägare			
Nyemission	3 250 000	-	
Summa	9 843 776	13 442 522	
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	6 731 261	
Summa	-	6 731 261	
Vid årets utgång	9 843 776	20 173 783	
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	33 891 438	-23 845 232	-4 139 972
Transaktioner med ägare			
Nyemission	29 250 000	-	-
Kostnader för nyemission	-3 435 297	-	-
Summa	59 706 141	-23 845 232	-4 139 972
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	-6 731 261	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-4 139 972	4 139 972
Summa	-	-10 871 233	4 139 972
Årets resultat	-	-	-3 919 497
Vid årets utgång	59 706 141	-34 716 465	-3 919 497



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