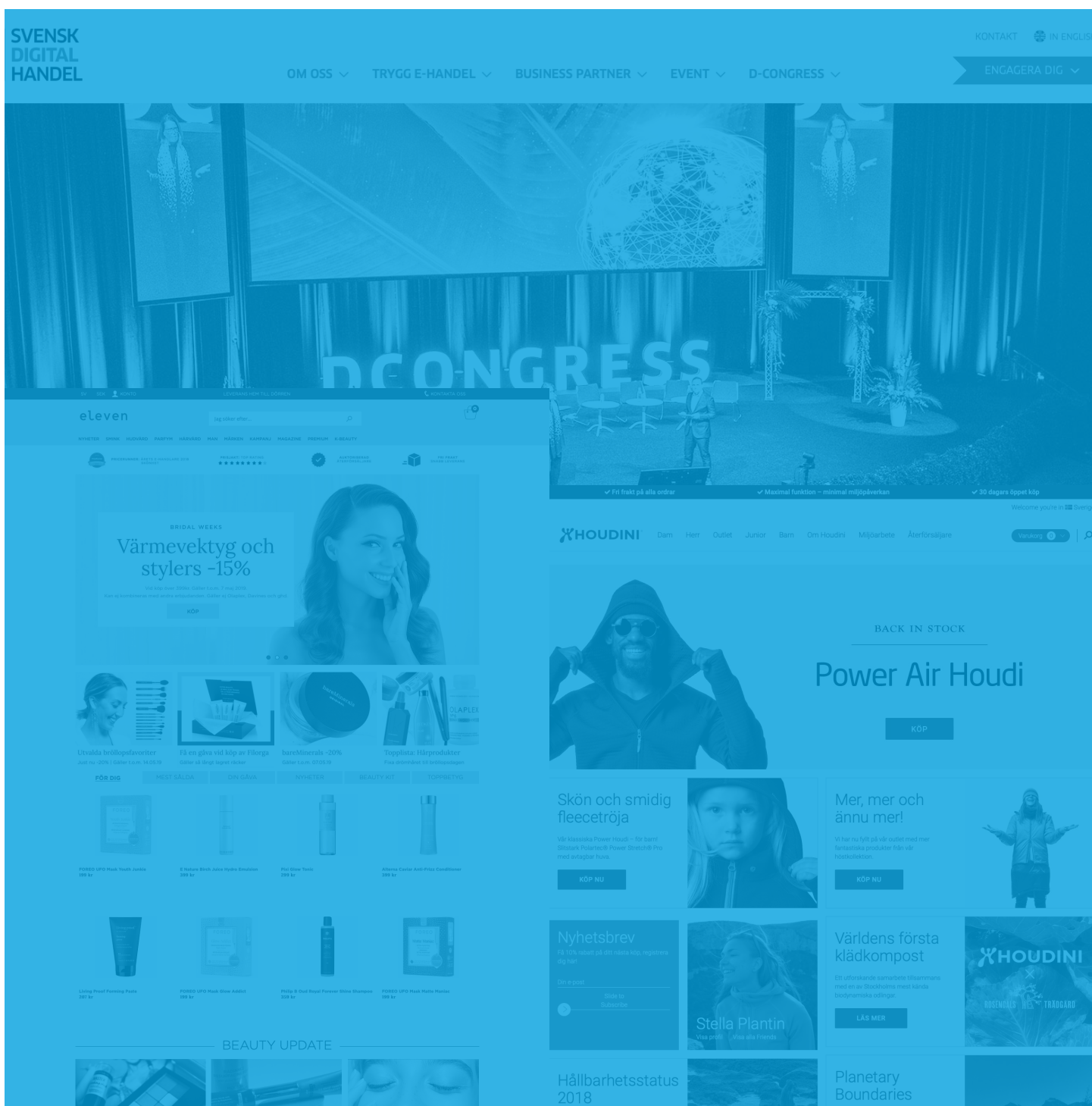


Litium AB (publ)

Delårsrapport första kvartalet 2019

www.litium.se



The screenshot displays the Litium website's e-commerce interface. At the top, a navigation bar includes 'SVENSK DIGITAL HANDEL' and links for 'OM OSS', 'TRYGG E-HANDEL', 'BUSINESS PARTNER', 'EVENT', 'D-CONGRESS', and 'ENGAGERA DIG'. A large banner for 'D-CONGRESS' features a woman in a white dress. Below this, the 'eleven' section promotes 'BRIDAL WEEKS' with a 15% discount on thermal underwear and styles. The 'HOUDINI' section highlights 'Power Air Houdi' jackets, noting they are 'BACK IN STOCK'. A 'BEAUTY UPDATE' section at the bottom features various skincare products like 'POWER UP! Mask' and 'Lifting Peeling'. The website uses a clean, modern design with a color palette of white, grey, and blue.

Positiv inledning av året, ARR + 44,2 % på årsbasis

Litium i sammandrag

Perioden 1 januari – 31 mars 2019

- Annual Recurring Revenue, ARR*, uppgick per 2019-03-31 till 33,77 MSEK (23,42 MSEK per 2018-03-31) vilket ger en tillväxt på 44,2 % sedan 2018-03-31.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 42,3 % till 9,09 MSEK jämfört med samma period 2018. Dessa uppgick därmed till 96 % av de totala intäkterna för det första kvartalet 2019 (90 % motsvarande period föregående år).
- Nettoomsättningen steg med 32,5 % och uppgick till 9,53 MSEK (7,19 MSEK motsvarande period 2018).
- EBITDA uppgick till -0,96 MSEK (0,62 MSEK motsvarande period 2018) och resultatet före skatt var -2,83 MSEK (-1,02 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,10 SEK (0,09 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,29 SEK (-0,15 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 46,93 MSEK (49,52 MSEK per 2018-12-31 och 24,92 MSEK per 2018-03-31) och till 4,77 SEK/aktie, att jämföra med 5,03 SEK/aktie per 2018-12-31 och 3,78 SEK/aktie 2018-03-31.

Resultatutvecklingen är i linje med den tidigare kommunicerade planen att bli den ledande aktören i Norden. Investeringar sker fortlöpande i sälj, marknadsföring och nya marknader.

* Från och med första kvartalet 2019 ändras definitionen av de rörliga avtalsintäkternas årsvärde i ARR. Istället för att använda de två senaste kvartalen i uppskattningen av årsvärdet används de fyra senaste kvartalen med en tillväxtuppräknig. Anledningen är att det fjärde kvartalet, med både julhandeln och "black week", blir alltmer dominerande och bästa möjliga årsvärdesuppskattning uppnås när alla kvartal inkluderas i beräkningen.

Med tidigare modell för uppskattning av det rörliga årsvärdet hamnar ARR per 2019-03-31 på 34,2 MSEK jämfört med nu redovisade 33,8 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan 2018-03-31 på 46,2 % jämfört med nu redovisade 44,2 %. För detaljerad beskrivning av förändringen läs mer under rubriken "Annual Recurring Revenue, ARR" nedan.

Annual Recurring Revenue (ARR)*

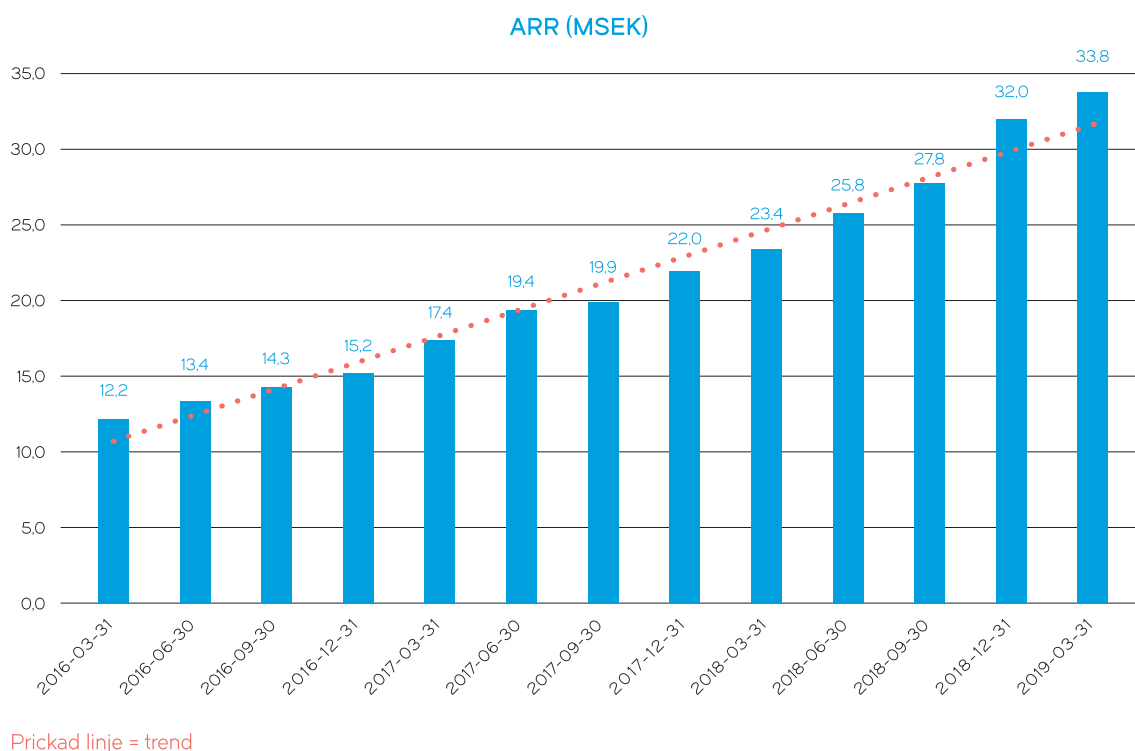
ARR är Litiums viktigaste nyckeltal (tillsammans med kundnöjdhet) och motsvarar bolagets årligen återkommande intäkter. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge med Litium har varje ny krona ARR ett högt värde för bolaget.

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.

*Från och med första kvartalet 2019 justeras definitionen av hur årsvärdet av de rörliga avtalsintäkterna uppskattas i ARR. Anledningen är att det fjärde kvartalet, med både julhandeln och "black week", blir alltmer dominerande och för bästa möjliga årsvärdesuppskattning vid varje tidpunkt krävs en beräkning som kontinuerligt tar hänsyn till alla fyra kvartalen.

För 2018 stod de rörliga avtalsintäkterna för 17 % av det totala ARR värdet och justeringen av definitionen ger i nuläget inga väsentliga skillnader av ARR men bedöms ge en förbättrad uppskattning och stabilitet framåt.

Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling



ARR uppgick, med den justerade uppskattningen av årsvärdet för de rörliga avtalsintäkterna, per 2019-03-31 på 33,8 MSEK (34,2 MSEK enl tidigare definition) och tillväxten uppgick till 44,2 % jämfört med 2018-03-31 (46,2 % enligt tidigare definition). Tillväxten för förstakvartalet uppgick till 5,6 % (7,2 % enligt tidigare definition). Tillväxten i det första kvartalet är i linje med plan samtidigt som bolaget presterar starkare än plan sett till 12-månaders utvecklingen.

Annual Recurring Revenue (ARR) – definition och justerad definition

Tidigare 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.

I den justerade definitionen förändras inte värdet av de fasta avtalsintäkterna då dessa inte är en uppskattning utan representerar faktiska förväntade intäkter exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn. Dessa utgjorde 83 % av ARR 2018.

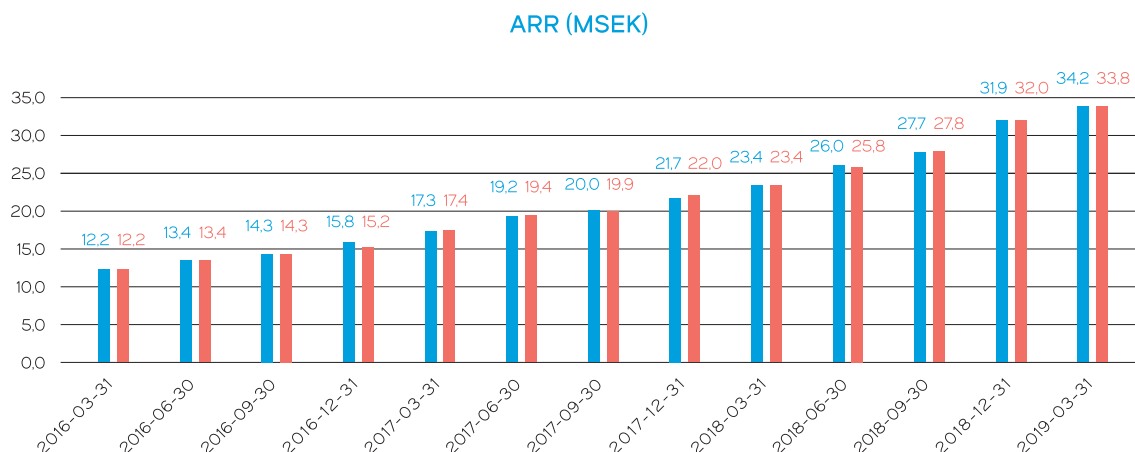
Den nya definitionen för uppskattning av årsvärdet av de rörliga avtalsintäkterna är:

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

Detta ger en fortsatt konservativ uppskattning av årsvärdet för de rörliga avtalsintäkterna då tillväxttakten, i årstakt, av dessa historiskt varit väsentligt högre än den rullande tillväxttakten som används i formeln.

Nedan diagram visar den historiska utvecklingen av ARR enligt både den nya och tidigare definitionen. Som synes ger förändringen inga större skillnader i ARR i nuläget men bedöms ge en förbättrad uppskattning och stabilitet framåt.



Röda staplar representerar ARR med den nya justerade uppskattningen av det rörliga årsvärdet, blå den tidigare. Justeringen ger i första kvartalet 2019 ett lägre värde för ARR med 0,4 MSEK. Tillväxttakten på årsbasis hade med den tidigare definitionen varit 46,2 % jämfört med nu redovisade 44,2 %. Likaså hade tillväxten i första kvartalet varit 7,2 % jämfört med nu redovisade 5,6 %. Över tid är skillnaderna små men Litium bedömer att den nya definitionen för uppskattningen av de rörliga avtalsintäkternas årsvärde blir den bästa och stabilaste framgent.

Viktiga händelser under perioden

Den 29 januari 2019 hölls extra bolagsstämma i Litium AB. Extra bolagsstämman beslutade att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram om maximalt 600 000 teckningsoptioner som var och en ger rätt att teckna en aktie. För detaljerad information se: www.litium.se/investor-relations.

Extra bolagsstämman beslutade även att entlediga Lars Olof Norell från hans uppdrag som styrelseordförande och att utse Johan Rutgersson till ny styrelseordförande. Det noterades att Lars Olof Norell kvarstår som styrelseledamot.



VD har ordet

Efter den starka avslutningen av 2018, med många nya kunder och hög aktivitet, har inledningen av året fortsatt i ett högt tempo. Trots att första kvartalet är säsongsmässigt lugnare efter Black Week och jul-handeln, bibehåller vi den goda tillväxten och överträffar våra högt satta mål för tillväxt av den återkommande intäktsbasen, ARR (Annual Recurring Revenue). ARR växte med 44 % under det senaste året och 6 % under kvartalet.

Intäkterna växte med 32 % jämfört med första kvartalet 2018. Den underliggande intäkstillväxten är ännu starkare då den starka kundtillströmning i fjärde kvartalet lett till större fokus på on boarding av nya kunder och partners snarare än debiterbart stöd i projekt vilket gjort att intäkter från konsulttjänster var väsentligt lägre än första kvartalet 2018.

En bättre indikator för intäkstillväxten ger utvecklingen av de repetitiva avtalsintäkterna. Dessa ökade med 42 % jämfört med motsvarande period föregående år drivet av stark tillväxt i molntjänsten vars intäkter ökade med 57 % jämfört med samma period. Den positiva utvecklingen gör att Litium i första kvartalet redovisar den största andelen repetitiva avtalsintäkter i förhållande till totala intäkter någonsin; 96 % (90 % i första kvartalet 2018).

En viktig bidragande faktor till det ökade tempot i nykundsanskaffningen är den lyckade lanseringen av senaste huvudversionen av vår digitala handelsplattform, Litium 7. Med Litium 7 och de tidigare kommunicerade satsningarna inom sälj och marknadsföring på både befintliga och nya marknader är vi på god väg att säkra positionen som den ledande aktören i Norden.

Bland nya kunder vill jag speciellt nämna Eleven som efter sitt förvärv av Litium-kunden Nordicfeel valde Litium för både Elevens och Nordicfeels fortsatta e-handelssatsningar. Beslutet bygger på de goda erfarenheter och framgångar Nordicfeel har haft med Litium både som e-handelsplattform och partner genom åren.

I mars presenterade vi för tredje året i rad undersökningen "Svensk B2B handel" i samarbete med Svensk Digital Handel. Med 599 respondenter är det Nordens största undersökning om digital handel mellan företag. Och trenden är glasklar, svenska B2B-företag tror på digitala affärer och fortsätter att växla upp sina satsningar i digitala

kanaler. I samband med släppet genomfördes en roadshow där undersökningen presenterades och resultaten diskuterades bland deltagande B2B-företag. Intresset var stort och samtliga event blev fullbokade. Studien har även fått ett stort genomslag generellt inom branschen vilket stärker Litiums position och varumärke som ledande aktör inom e-handel.

Under mars deltog vi även på den största branschmässan i Sverige, D-Congress, där bland annat Lindex höll ett mycket uppskattat föredrag om sin e-handelsresa med Litium.

Litium växer inte bara ur ett finansiellt perspektiv. Vi fortsätter rekrytera nya duktiga medarbetare. Under första kvartalet flyttade vi till ett nytt kontor i centrala Stockholm för att ge utrymme för fler rekryteringar och öka trivselen för våra medarbetare.

Stärkta av den senaste tidens framgångar ser vi oerhört positivt på framtiden. E-handeln växer inom alla segment över hela världen. Litiums position, varumärke och erbjudande vinner allt större genomslag. Vi är bara i början av vår tillväxtresa!



Med vänlig hälsning,

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Henrik Lundin". The signature is fluid and stylized.

Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)

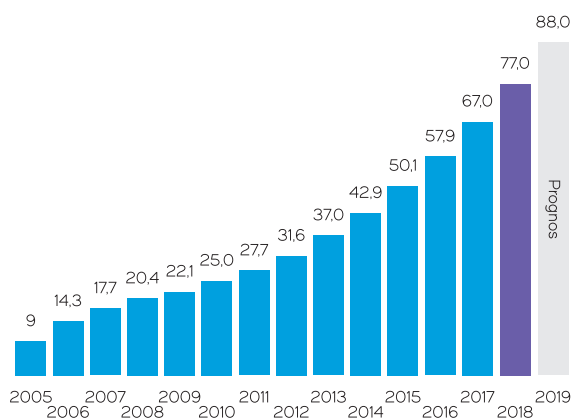
Om Litium

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-e-handels omsättning (mdkr):



"E-barometern årsrapport 2018", PostNord/HUI Research



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.

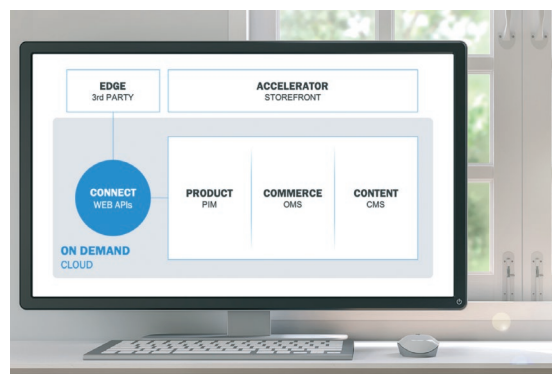
Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handel, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje 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, Q1 2019 och helåret 2018

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2019	Q1 2018	Helår 2018
• Nettoomsättning	9 526 010	7 188 196	31 797 605
• EBITDA	-961 258	615 601	918 776
• EBITDA/Aktie	-0,10	0,09	0,10
• Periodens resultat	-2 834 551	-1 021 791	-5 544 300
• Resultat/aktie	-0,29	-0,15	-0,58
	2019-03-31	2018-12-31	2018-03-31
• Balansomslutning	61 057 688	63 758 314	38 531 551
• Eget kapital	46 931 517	49 524 079	24 920 741
• Eget kapital/aktie	4,77	5,03	3,78
• Antal aktier	9 843 776	9 843 776	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 med 32,5 % första kvartalet 2019 till 9,53 MSEK (7,19 MSEK motsvarande kvartal föregående år). Den underliggande intäktsstillväxten är ännu starkare då den totala intäktsnivån i kvartalet påverkades negativt av att intäkter från konsulttjänster var väsentligt lägre än första kvartalet 2018. Detta på grund av den starka kundtillströmningen i fjärde kvartalet 2018 vilket medfört att bolaget fokuserat på on boarding av nya kunder och partners snarare än debiterbart stöd i projekt vilket är positivt i ett längre perspektiv.

Andelen återkommande avtalsintäkter av de totala intäkterna ökade från 90 % första kvartalet 2018 till 96 % för första kvartalet 2019. Det är den högsta andelen återkommande intäkter bolaget någonsin redovisat ett enskilt kvartal.

Kostnader

Den starka tillväxten av återkommande avtalsintäkter, ARR (Annual Recurring Revenue), stärker bolaget i sin strategi att investera i framtida tillväxt av återkommande intäkter. Investeringarna sker främst inom sälj, marknad och nya marknader. Kostnadsutvecklingen i kvartalet följer bolagets plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktiveringar, uppgick till 12,3 MSEK i första kvartalet 2019 (8,2 MSEK Q1 2018), en ökning med 50 %.

Jämfört med fjärde kvartalet 2018 steg kostnaderna med 5,1 %.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det första kvartalet 2019 till 2,6 MSEK (2,7 MSEK Q1 2018), en minskning med 3,7 %.

Avskrivningarna uppgick under första kvartalet till 1,8 MSEK (1,6 MSEK Q4 2018), en ökning med 12,5 % jämfört med första kvartalet 2018.

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick det första kvartalet till -0,96 MSEK (0,62 MSEK 2018). Resultatet före skatt blev -2,83 MSEK (-1,02 MSEK 2018). Resultatutvecklingen är i linje med plan. Bolagets huvudfokus att växa den repetitiva avtalsbasen (ARR) kvarstår.

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut var 22,70 MSEK (25,41 MSEK 2018-12-31).

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 77 % (78 % per 2018-12-31).

Avtalsvärde

Det totala årliga återkommande avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-03-31 till 33,8 MSEK (31,9 MSEK 2018-12-31) vilket motsvarar en tillväxt med 44,2 % senaste året och 5,6 % i det första kvartalet.

ARR ökade med 44,2 %

Andelen avtalsintäkter ökade från 90 till 96 %

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 2019-03-31 1 200 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 31 mars 2019.

Ägare	LITI	Kapital	Röster
FastPartner AB	1 897 717	19,28%	19,28%
Mikael Lindblom	510 175	5,18%	5,18%
Aktia Asset Management	500 000	5,08%	5,08%
Avanza Pension	452 001	4,59%	4,59%
Lars Karlsson	438 926	4,46%	4,46%
Familjerna Ljungberg & Holmström	425 000	4,32%	4,32%
Fredrik Svederman Nordnet	360 000	3,66%	3,66%
Pensionsförsäkring	352 131	3,58%	3,58%
Fredrik Österberg	350 000	3,56%	3,56%
Swedbank Försäkring	281 821	2,86%	2,86%
Summa 10 största ägarna	5 567 771	56,56%	56,56%

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport andra kvartalet, 28 augusti 2019

Delårsrapport tredje kvartalet, 8 november 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 maj 2019

Litium AB (publ)

Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 42
111 37 Stockholm

1200 aktieägare 2019-03-31

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper se årsredovisningen för 2018.

Resultaträkning

Belopp i SEK	2019-01-01- 2019-03-31	2018-01-01- 2018-03-31	2018-01-01- 2018-12-31
Nettoomsättning	9 526 010	7 188 196	31 797 605
Aktiverat arbete för egen räkning	1 001 573	1 247 936	4 784 972
Övriga rörelseintäkter	-44 251	12 743	-95 941
	<u>10 483 332</u>	<u>8 448 875</u>	<u>36 486 636</u>
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-5 696 615	-4 113 985	-17 199 225
Personalkostnader	-5 747 975	-3 719 289	-18 368 635
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 817 956	-1 570 818	-6 304 848
Rörelseresultat	<u>-2 779 214</u>	<u>-955 217</u>	<u>-5 386 072</u>
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	799	829	4 564
Räntekostnader och liknande kostnader	-56 136	-67 403	-162 792
Resultat efter finansiella poster	<u>-2 834 551</u>	<u>-1 021 791</u>	<u>-5 544 300</u>
Resultat före skatt	<u>-2 834 551</u>	<u>-1 021 791</u>	<u>-5 544 300</u>
Skatt på periodens resultat	-	-	-
Periodens resultat	<u>-2 834 551</u>	<u>-1 021 791</u>	<u>-5 544 300</u>

Balansräkning

Belopp i SEK	2019-03-31	2018-03-31	2018-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	<u>32 830 155</u> 32 830 155	<u>27 838 243</u> 27 838 243	<u>31 989 473</u> 31 989 473
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	92 940	37 078	35 663
Inventarier, verktyg och installationer	<u>914 332</u> 1 007 272	<u>236 514</u> 273 592	<u>442 124</u> 477 787
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	<u>117 700</u> 117 700	<u>117 700</u> 117 700	<u>117 700</u> 117 700
Summa anläggningstillgångar	<u>33 955 127</u>	<u>28 229 535</u>	<u>32 584 960</u>
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	4 748 995	3 021 533	5 824 786
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 716 908	1 815 124	2 261 422
Övriga fordringar	214 915	917 788	48 182
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	<u>724 505</u> 7 405 323	<u>783 365</u> 6 537 810	<u>344 409</u> 8 478 799
Kassa och bank	19 697 238	3 764 206	22 409 404
Summa omsättningstillgångar	<u>27 102 561</u>	<u>10 302 016</u>	<u>30 888 203</u>
Summa tillgångar	<u>61 057 688</u>	<u>38 531 551</u>	<u>63 473 163</u>

Balansräkning

Belopp i SEK	2019-03-31	2018-03-31	2018-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (9 843 776 aktier)	9 843 776	6 593 776	9 843 776
Fond för utvecklingsutgifter	24 627 996	15 637 453	22 931 590
	34 471 772	22 231 229	32 775 366
Fritt eget kapital			
Överkursfond	59 767 285	33 891 438	59 767 285
Balanserad vinst eller förlust	-44 472 989	-30 180 135	-37 474 272
Periodens resultat	-2 834 551	-1 021 791	-5 544 300
	12 459 745	2 689 512	16 748 713
Summa eget kapital	46 931 517	24 920 741	49 524 079
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	1 250 000	2 250 000	1 500 000
	1 250 000	2 250 000	1 500 000
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 000 000	1 250 000	1 000 000
Leverantörsskulder	4 302 021	3 674 771	3 251 965
Skulder till koncernföretag	251 395	251 395	251 395
Skatteskulder	194 927	93 634	192 169
Övriga kortfristiga skulder	836 630	679 998	1 278 049
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 291 198	5 411 012	6 475 506
	12 876 171	11 360 810	12 449 084
Summa eget kapital och skulder	61 057 688	38 531 551	63 473 163

Eget kapital			
Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	
Ingående balans	9 843 776	22 931 590	
Transaktioner med ägare			
Summa	9 843 776	22 931 590	
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	1 696 406	
Summa	-	1 696 406	
Vid årets utgång	9 843 776	24 627 996	
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	59 767 285	-37 473 783	-5 544 300
Transaktioner med ägare			
Utgivna teckningsoptioner	-	241 500	-
Kostnader för nyemission	-	-	-
Summa	59 767 285	-37 232 283	-5 544 300
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	-1 696 406	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-5 544 300	5 544 300
Summa	-	-7 240 706	-
Periodens resultat	-	-	-2 834 551
Vid årets utgång	59 767 285	-44 472 989	-2 834 551



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 partnersnätverk 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