



Litium AB (publ)

Delårsrapport tredje kvartalet 2019

www.litium.se



Fortsatt stark tillväxt – ARR upp 37 %, tempoväxling med ny organisation

Perioden 1 juli – 30 september 2019

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-09-30 till 38,0 MSEK (27,7 MSEK per 2018-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 37,2 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 30,3 % till 8,8 MSEK. Dessa uppgick därmed till 98,4 % (90,4 %) av de totala intäkterna.
- Nettoomsättningen steg med 20,8 % till 9,0 MSEK (7,5 MSEK).
- EBITDA uppgick till -4,4 MSEK (0,4 MSEK) och resultatet före skatt var -6,3 MSEK (-1,2 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,45 SEK (0,04 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,64 SEK (-0,13 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 35,9 MSEK (42,2 MSEK per 2019-06-30) och till 3,65 SEK/aktie (4,28 SEK/aktie per 2018-06-30).

Perioden 1 januari – 30 september 2019

- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 42,7 % till 27,4 MSEK (19,2 MSEK). Dessa uppgick därmed till 95,5 % (87,0 %) av de totala intäkterna för perioden.
- Nettoomsättningen steg med 32,0 % till 28,7 MSEK (21,7 MSEK).
- EBITDA uppgick till -8,3 MSEK (0,9 MSEK) och resultatet före skatt var -14,0 MSEK (-3,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,84 SEK (0,12 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -1,42 SEK (-0,52 SEK).

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 8 november 2019 kl 8.00.

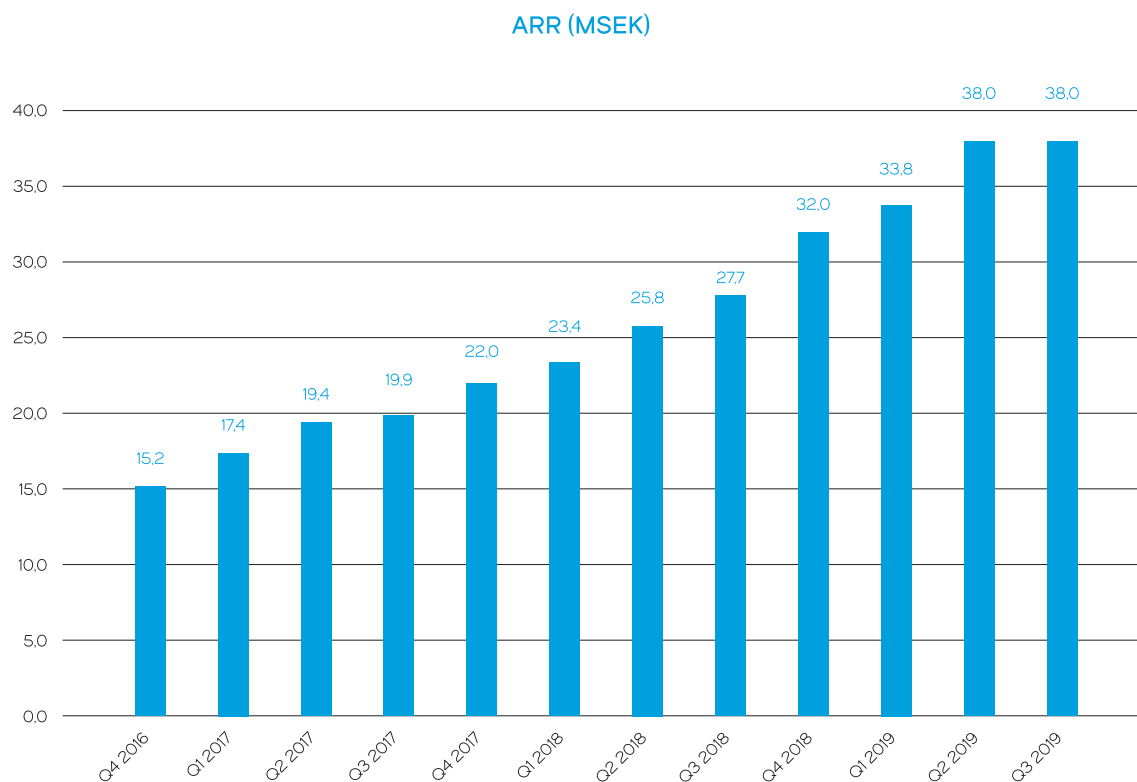
Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR-värdet motsvarar årliga återkommande avtalsintäkter från existerande kunder för kommande 12 månader. 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".

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

ARR uppgick per 2019-09-30 till 38,0 MSEK vilket motsvarar en tillväxt på 37,2 % sedan 2018-09-30 då ARR uppgick till 27,7 MSEK. Litiums mål är att ARR ska överstiga 30% på årsbasis.

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



Viktiga händelser under perioden

Monika Pers utsågs till ny CFO

Monika Pers ersätter Daniel Drambo som ny finanschef och tillträder i november. Monica har tio års erfarenhet som finanschef och business controller. Hon kommer närmast från Procuritas Capital Investors, där hon byggde upp Procuritas finansfunktion. Sebastian Ahlskog är tillförordnad CFO tills Monika Pers tillträder.

Vd Henrik Lundin avgick efter 15 år i bolaget

Litiums vd Henrik Lundin beslöt efter en dialog med styrelsen att lämna sitt uppdrag. Henrik Lundin har arbetat i bolaget sedan 2004 och varit vd sedan 2016.

Patrik Settlin utsågs till ny vd

Patrik Settlin utsågs till ny vd med tillträde den 10 februari. Patrik Settlin har tidigare haft flera ledande roller inom Komplet Group och har även varit vd för CDON.com. Närmast kommer han från en roll som Chief Product Officer (CPO) på Visma Spcs. Till dess att Patrik Settlin tillträder har Peder Holmberg, nuvarande partnerchef, utsetts till tillförordnad vd.

Litium och Voyado i samarbete för framtidens omnikanal

Lojalitetsplattformen Voyado erbjuder helhetslösningar för kundlojalitetsarbete och som en del i Litiums målsättning om att bli ett naturligt nav inom e-handel för framtidens omnikanal ingick Litium och Voyado ett samarbete som skapar nya möjligheter att följa kundresan hela vägen och utveckla dialogen efterhand.



VD har ordet

I samband med nyemissionen i maj 2018 kommunikerade Litium att den fortsatta tillväxten skulle vara högre än marknadens med en tillväxt av årsvärdet på ARR på minst 30 %. Vi har överträffat detta mål varje kvartal sedan dess och årets tredje kvartal är inget undantag med en tillväxt på 37 %.

Tillväxten drivs av såväl nykundsförsäljning som tillväxt i befintlig kundbas och intäkter från det kontinuerligt växande ekosystemet. I absoluta tal har vi adderat 8,4 MSEK i nytt ARR jämfört med tredje kvartalet 2018.

Även om tredje kvartalet generellt sett är ett lugnare kvartal, så är vi inte nöjda med ARR-tillväxten mellan andra och tredje kvartalet 2019. Låt mig återkomma till både varför kvartalet ser ut som det gör och varför detta är ett tillfälligt hack i kurvan.

Nettoomsättningen ökade med 21 % jämfört med tredje kvartalet föregående år och uppgår till 9,0 MSEK. Sett över de första tre kvartalen 2019 har intäkstillväxten varit stark och uppgår till 32 %. Under kvartalet har kostnaderna ökat till stor del förklarad av två orsaker. Dels en tempoväxling där vi har rekryterat flertalet nya medarbetare, ökat marknadsaktiviteterna och genomfört en omstrukturering av hela verksamheten med tagna kostnader av engångskaraktär på drygt 2 MSEK.

Trots att vi överträffar målet är utfallet för tredje kvartalet, som konstaterats, svagt. Orsakerna är dels nämnda omstrukturering, vilken är nödvändig för vår fortsatta tillväxtresa och dels etableringen på nya marknader (Norge och Danmark) som har tagit längre tid än förväntat. Vi är dock övertygade om att de förändringar som genomförts och den tempoväxling som nu sker, markant kommer att öka affärsmöjligheterna på samtliga marknader. Även om expansionen gått något långsammare än vad vi hoppats så är infrastrukturen nu på plats i både Norge och Danmark och vi erbjuder en kraftfull lösning med lokala partners och lokala team. Värt att notera är att ARR-tillväxten mellan andra och tredje kvartalet även påverkats negativt av omförhandlade avtal.

Ett kvitto på att positioneringen av vårt produkt-erbjudande är rätt, är att kvartalets nya kunder är B2B-företag, där A-tooling och Movetech är två exempel. Det är inom detta segment som digitaliseringen går som snabbast just nu och vår styrka, att attrahera produkt drivande bolag inom både B2B och B2C, stärker vår marknadsposition. Ett annat kvitto på denna utveckling är att antalet certifierade Litium-konsulter i vårt partnersätverk ökar stadigt, vilket är grundläggande för vår fortsatta tillväxt.

Vi expanderar inte bara geografiskt utan även vårt kunderbjudande. Samarbetet med Voyado, som annonserades under kvartalet, betyder att Litium nu erbjuder sina kunder allt en marknadsledande lojalitetsplattform kan kräva i form av unika kundupplevelser och verktyg för en accelererad försäljning. Skalbarheten återspeglar sig även i den produktutveckling som sker, med stort fokus på "connectivity", där vi öppnar upp för en ökad extern utveckling av integrerade tjänster i Litium. Resultatet i kundnytta är tydligt – bredare produktbjudande, ökad flexibilitet och lägre ägandekostnad.

Sedan viktigast av allt, under kvartalet har vi lyckats med flera kritiska rekryteringar, alla nyckelspelare i det team som nu ska ta Litiums affär till nästa nivå. Laget kommer att ledas av tillträdande VD, Patrik Settlin (tillträder i februari -20), som har både erfarenhet av och kunskap om att driva tillväxt inom digitala affärer t ex från Komplet, CDON och nu senast VISMA. Med ny ledning och starka team på alla funktioner, har Litium aldrig varit bättre rustat för en fortsatt kraftfull expansion.

Nu ligger fokus på att maximera affären för våra kunder under det viktiga fjärde kvartalet, som bjuder på ett digitalt fyrverkeri med Black Friday, Cyber Monday, Black Week, julhandel och annandagsreor. Litiums kunder är redo för att slå nya rekord – stay tuned!



Peder Holmberg, acting CEO

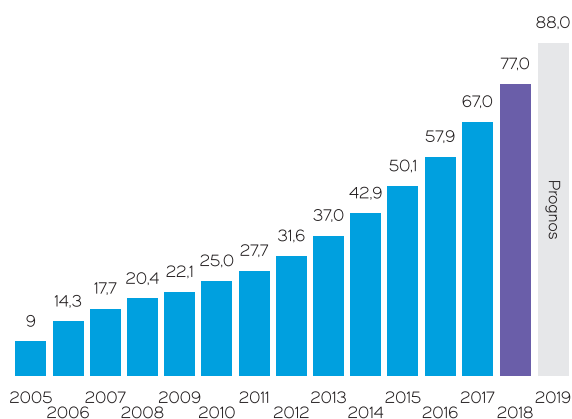
Om Litium

Marknaden

Litiums målmarknad är stora och medelstora 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 andra kvartalet 2019 med 13%. 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.

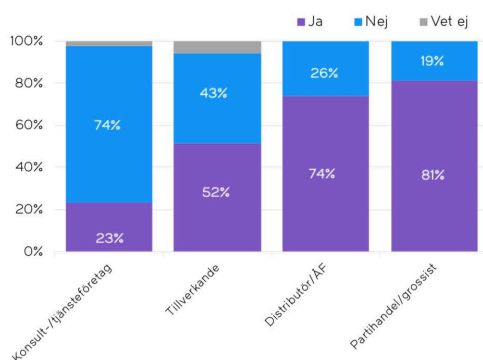
B2C-e-handels omsättning (mdkr):



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 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". Rapporten finns tillgänglig på <http://www.svenskb2bhandel.se>.

Litiums plattform för digital handel (e-handel) är anpassad både för försäljning till konsument och företag. 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 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 kundernas försäljning ökar.

En annan viktig del i Litiums erbjudande är bolagets noggrant utvalda och omfattande ekosystem av leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster. 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.

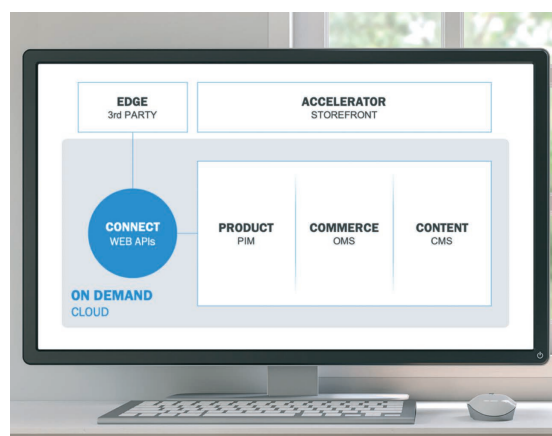
Litium får intäkter av ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget för en stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handeln, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje tid bedömer Litium att det är bättre att samarbeta och integrera med de starkaste leverantörerna för varje 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 (OMS), ett centralt produkthanteringsverktyg (PIM) och ett kraftigt publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags digitala process.

Den senaste versionen av Litium (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 i 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 (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. I Litium Accelerator 7 introducerade vi ny teknik och ett helt nytt affärs-lager, vilket varit efterfrågat av partners utvecklare som vill kunna arbeta mer fristående när man bygger lösningar. 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 digital handel.

Försäljning, implementering av lösningen på plattformen och kontinuerlig leverans görs tillsammans med dessa partners. Det är därför så viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, affärs-mässighet 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 över 600 personer idag jobbar med Litium och plattformen i Sverige, Norge och Danmark. Exempel på implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Ekonomisk översikt, tredje kvartalet och första 9 månaderna 2019

Ekonomisk översikt (SEK)	Q3 2019	Q3 2018	9 mån 2019	9 mån 2018
Nettoomsättning	9 035 257	7 476 687	28 693 741	21 739 798
EBITDA	-4 388 825	345 562	-8 293 698	914 024
EBITDA/aktie	-0,45	0,04	-0,84	0,12
Resultat före skatt	-6 288 509	-1 233 494	-13 961 121	-3 919 498
Resultat/aktie	-0,64	-0,13	-1,42	-0,52

	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Balansomslutning	51 606 530	65 234 388	63 473 163
Eget kapital	35 908 459	51 087 738	49 524 079
Eget kapital/aktie	3,65	5,19	5,03
Antal aktier	9 843 776	9 843 776	9 843 776
Soliditet	69,6%	78,3%	78,0%

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 tredje kvartalet med 20,8 % jämfört med motsvarande period föregående år till 9,0 MSEK. Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick till 98,4 % av nettointäkterna (90,4 %).

Årets första 9 månader steg intäkterna med 32,0 % till 28,7 MSEK och andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under årets första 9 månader till 95,5 % av nettointäkterna (87,0 %).

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 16,5 MSEK i tredje kvartalet (9,6 MSEK) vilket, i likhet med andra kvartalet, är en ökningstakt på 72 % jämfört med samma period föregående år. Kostnadsutvecklingen ligger något före plan då vissa satsningar tidigare lagts från planerad start i 2020 till att starta under 2019 samt att en omorganisation som initierades och slutförts under kvartalet.

Anledningen till tidigareläggningen av satsningar kopplade till Litiums produkt och erbjudande är att dessa initiativ beräknas ge tydligt positiva resultat på tillväxttakten. Syftet med den omorganisation som genomförts har varit att skapa ökad tydlighet för Litiums olika kompetensområden, att öka resurserna för att kunna möta ökad efterfrågan av Litiums erbjudande samt att säkerställa rätt kompetens för en fortsatt snabb tillväxt. Omorganisationen har lett till ökade kostnader av engångskaraktär om drygt 2 MSEK.

För årets första 9 månader uppgick rörelse-kostnaderna till 46,0 MSEK (28,8 MSEK). Ökningen drivs av offensiva initiativ i linje med vad som kommunicerades i samband med förra årets nyemission och är framförallt hänförliga till marknadsföring och försäljning samt till den geografiska expansionen.

Resultat

EBITDA-resultatet för det tredje kvartalet uppgick till -4,4 MSEK (0,3 MSEK) och periodens resultat före skatt var -6,3 MSEK (-1,2 MSEK).

EBITDA-resultatet uppgick de första 9 månaderna 2019 till -8,3 MSEK (0,9 MSEK). Resultatet före skatt var -14,0 MSEK (-3,9 MSEK).

Bolagets huvudfokus att växa ARR kvarstår. Planen att bli ledande i Norden, som presenterats i samband

med förra årets nyemission, medför ökande förluster under 2018 och 2019. Från 2020 väntas förlusterna minska och 2021 bedöms verksamheten nå lönsamhet.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna under tredje kvartalet uppgick till 3,1 MSEK (2,7 MSEK), en ökning med 15,3 %. Avskrivningarna uppgick till 1,9 MSEK (1,6 MSEK) vilket är en ökning med 20,6%.

Kassaflöde och finansiell ställning

Periodens kassaflöde uppgick till -5,9 MSEK (17,9 MSEK). Under tredje kvartalet 2018 tillfördes bolaget en emissionslikvid på 24,0 MSEK.

Tillgängliga likvida medel vid periodens utgång uppgår till 7,6 MSEK (27,5 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår per 2019-09-30 till 3 MSEK.

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 69,6 % (78,3 % per 2018-09-30).

Årligt repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2019-09-30 till 38,0 MSEK (27,7 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 37,2 %.

Definition av Annual Recurring Revenue (ARR): fasta avtalsintäkter kommande 12 månader plus genomsnittliga rörliga avtalsintäkter enligt nedan formel. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive antagande av churn (kunder som kommer att lämna Litium samt omförhandlade kundavtal).

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

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

Annual Recurring Revenue (ARR) steg 37,2 %

Intäkterna ökade 20,8 %

Övrig information

Aktieägarinformation

Kortfakta om Litiums aktie

Litiums aktie är noterad på 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: 1200

Närståendetransaktioner

Inga materiella närståendetransaktioner har skett under perioden.

De tio största aktieägarna per 30 september 2019

Ägare	Antal	Kapital/Röster
FastPartner AB	1 89 7717	19,28 %
Avanza Pension	677 298	6,88 %
Mikael Lindblom	510 175	5,18 %
Swedbank försäkring	478 430	4,86 %
RGG ADM-Gruppen		
AB (Tagehus Holding AB)	454 374	4,62 %
Lars Karlsson	438 926	4,46 %
Aktia Nordic MIC	425 433	4,32 %
Fredrik Österberg	350 000	3,56 %
Allan Engström	258 238	2,62 %
Nordnet		
Pensionsförsäkring	216 398	2,20 %
Summa 10 största ägarna	5 706 989	57,98 %

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Bokslutskommuniké 2019, 20 februari 2020.

Kvartalsrapport Q1 2020, 29 april 2020.

Ordinarie bolagsstämma 29 april 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. Nuvarande och tillgänglig finansiering bedöms vara tillräcklig för att säkerställa fortsatt drift.

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

Stockholm den 8 november 2019

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 42
111 37 Stockholm

1 200 aktieägare

Finansiell information

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

Resultaträkning

Belopp i SEK	2019-07-01 2019-09-30	2018-07-01- 2018-09-30	2019-01-01- 2019-09-30	2018-01-01- 2018-09-30
Nettoomsättning	9 035 257	7 476 687	28 693 741	21 739 798
Aktiverat arbete för egen räkning	1 201 312	1 016 304	3 470 661	3 369 328
Övriga rörelseintäkter	1 440	-79 796	2 680	-76 726
	<u>10 238 009</u>	<u>8 413 195</u>	<u>32 167 082</u>	<u>25 032 400</u>
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-6 011 610	-3 947 752	-18 831 947	-11 917 796
Personalkostnader	-8 400 706	-4 122 204	-21 244 696	-12 200 580
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 880 546	-1 559 620	-5 564 614	-4 703 038
Övriga rörelsekostnader	-214 518	2 323	-384 137	-
Rörelseresultat	<u>-6 269 371</u>	<u>-1 214 058</u>	<u>-13 858 312</u>	<u>-3 789 014</u>
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	261	3 157	1 150	4 220
Räntekostnader och liknande kostnader	-19 399	-22 593	-103 958	-134 704
Resultat efter finansiella poster	<u>-6 288 509</u>	<u>-1 233 494</u>	<u>-13 961 120</u>	<u>-3 919 498</u>
Resultat före skatt	<u>-6 288 509</u>	<u>-1 233 494</u>	<u>-13 961 120</u>	<u>-3 919 498</u>
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	<u>-6 288 509</u>	<u>-1 233 494</u>	<u>-13 961 120</u>	<u>-3 919 498</u>

Balansräkning

Belopp i SEK	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	35 407 886 35 407 886	30 235 726 30 235 726	31 989 473 31 989 473
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	63 737	36 610	35 663
Inventarier, verktyg och installationer	1 405 152 1 468 889	224 004 260 614	442 124 477 787
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700 117 700	117 700 117 700	117 700 117 700
Summa anläggningstillgångar	36 994 475	30 614 040	32 584 960
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	4 471 873	3 285 751	5 824 786
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 454 904	2 207 882	2 261 422
Övriga fordringar	242 804	1 236 167	48 182
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	860 583 7 030 164	439 569 7 169 369	344 409 8 478 799
Kassa och bank	7 581 891	27 450 980	22 409 404
Summa omsättningstillgångar	14 612 055	34 620 348	30 888 203
Summa tillgångar	51 606 530	65 234 388	63 473 163

Balansräkning

Belopp i SEK	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 593 776 aktier)	9 843 776	7 443 776	9 843 776
Nyemission under registrering	-	2 400 000	-
Fond för utvecklingsutgifter	28 921 172	20 173 783	22 931 590
	<u>38 764 948</u>	<u>30 017 559</u>	<u>32 775 366</u>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	59 767 285	59 706 141	59 767 285
Balanserad vinst eller förlust	-48 662 654	-34 716 465	-37 474 272
Periodens resultat	-13 961 120	-3 919 497	-5 544 300
	<u>-2 856 490</u>	<u>21 070 179</u>	<u>16 748 713</u>
Summa eget kapital	<u>35 908 459</u>	<u>51 087 738</u>	<u>49 524 079</u>
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	750 000	1 750 000	1 500 000
	<u>750 000</u>	<u>1 750 000</u>	<u>1 500 000</u>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 000 000	1 250 000	1 000 000
Leverantörsskulder	3 498 808	3 254 058	3 251 965
Skulder till koncernföretag	251 395	251 395	251 395
Skatteskulder	302 106	1 793 460	192 169
Övriga kortfristiga skulder	1 248 618	343 532	1 278 049
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 647 144	5 504 205	6 475 506
	<u>14 948 071</u>	<u>12 396 650</u>	<u>12 449 084</u>
Summa eget kapital och skulder	<u>51 606 530</u>	<u>65 234 388</u>	<u>63 473 163</u>

Kassaflödeanalys

Belopp i SEK

2019-07-01- 2018-07-01-
2019-09-30 2018-09-30**Den löpande verksamheten**

Resultat efter finansiella poster	-6 288 509	-1 233 494
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	1 914 958	1 559 620
	-4 373 551	326 126

Betald inkomstskatt	61 180	-79 998
---------------------	--------	---------

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital

	-4 312 371	246 128
--	------------	---------

Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	2 028 355	-1 098 300
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-90 875	-2 014 116
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 374 891	-2 866 288

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2 905 328	-2 656 163
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-156 636	0
Kassaflöde från investerings-verksamheten	-3 061 964	-2 656 163

Finansieringsverksamheten

Nyemission	-	24 000 000
Emissionskostnader	-	-
Sålda teckningsoptioner	35 000	-
Amortering av lån	-500 000	-620 815
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-465 000	23 379 185

Periodens kassaflöde	-5 901 855	17 856 734
Likvida medel den 1 juli	13 483 746	9 594 246
Likvida medel den 30 september	7 581 891	27 450 980

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		-	5 989 582
Summa		-	5 989 582
Vid periodens utgång		9 843 776	28 921 172
Fritt eget kapital		Balanserad Överkursfond vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	59 767 285	-37 474 272	-5 544 300
Transaktioner med ägare			
Utgivna teckningsoptioner	-	345 500	-
Summa	59 767 285	-37 128 772	-5 544 300
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	-5 989 582	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-5 544 300	5 544 300
Summa	-	-11 533 882	-
Periodens resultat	-	-	-13 961 120
Vid periodens utgång	59 767 285	-48 662 654	-13 961 120



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