



Litium AB (publ)  
Delårsrapport  
första halvåret 2017

[www.litium.se](http://www.litium.se)



# Stark tillväxt första halvåret – intäkterna ökade 32 %

## Litium i sammandrag

### Perioden 1 januari – 30 juni 2017

- Nettoomsättningen steg med 32 % och uppgick till 11,24 MSEK (8,54 MSEK motsvarande period 2016).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 32 % till 9,62 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 86 % av de totala intäkterna för halvåret (86 % motsvarande period föregående år).
- Annual Recurring Revenue (ARR)\*, uppgick per 2017-06-30 till 19,18 MSEK (15,79 MSEK per 2016-12-31) vilket motsvarar en tillväxt för första halvåret på 21,5 % och 43 % i årstakt.
- EBITDA uppgick till 0,13 MSEK (0,61 MSEK 2016) och periodens resultat var -2,77 MSEK (-2,60 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,02 kr (0,13 kr) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,42 kr (-0,56 kr).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 27 310 560 kr (28 826 162 kr per 2017-03-31 och 30 082 503 kr vid årsskiftet) och till 4,14 SEK/aktie, att jämföra med 4,37 kr/aktie per 2017-03-31 och 4,56 SEK/aktie vid årsskiftet.

### Perioden 1 april – 30 juni 2017

- Nettoomsättningen steg med 28 % och uppgick till 5,59 MSEK (4,37 MSEK motsvarande period 2016).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 21 % till 4,62 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 84 % av de totala intäkterna för kvartalet (89 % motsvarande period föregående år).
- Annual Recurring Revenue (ARR)\*, uppgick per 2017-06-30 till 19,18 MSEK (17,26 MSEK per 2017-03-31) vilket motsvarar en tillväxt för andra kvartalet på 11,1 %.
- EBITDA uppgick till -0,07 MSEK (0,22 MSEK 2016) och periodens resultat var -1,52 MSEK (-1,41 MSEK 2016).
- EBITDA per aktie blev -0,01 kr (0,87 kr) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,23 kr (-0,27 kr).

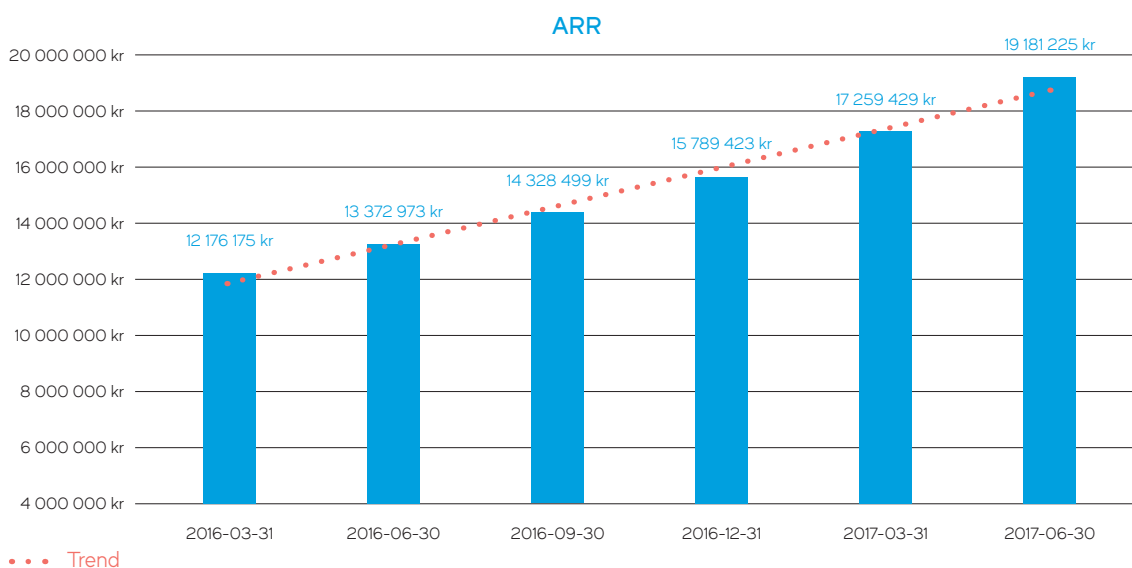
\* Det totala repetitiva avtalsvärdet kompletteras från och med denna rapport med nyckeltalet Annual Recurring Revenue (ARR). Läs mer nedan.

## Annual Recurring Revenue (ARR) kompletterar Annual Contract Value (ACV) som nyckeltal för det avtalsbundna repetitiva årsvärdet

För att bättre spegla hur bolagets verksamhet påverkas av den växande andelen rörliga avtalsintäkter, införs nyckeltalet Annual Recurring Revenue (ARR). ARR tar, till skillnad från Annual Contract Value (ACV), hänsyn till samtliga repetitiva intäkter och korresponderar därmed exakt med de rapporterade repetitiva intäkterna. ARR-värdet motsvarar vad bolaget ser i repetitiva avtalsintäkter kommande 12 månader exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt churn.

### Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling

ARR låg per 2017-06-30 på 19,2 MSEK och tillväxten för första halvåret uppgick till 21,5 % motsvarande en årstakt på 43 %. Tillväxten för andra kvartalet uppgick till 11,1 % motsvarande en årstakt på 44,4 %.



### Annual Recurring Revenue (ARR) – definition

ARR = fasta avtalsintäkter som ligger i bolagets system kommande 12 månader + genomsnittliga rörliga avtalsintäkter de två senaste kvartalen omräknad till årstakt. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt churn.

Genomsnittet över de två senaste kvartalen används för att jämna ut kvartalsvisa variationer i de rörliga avtalsintäkterna och ge bästa möjliga bild av årsvärdet.

För full transparens kommer värdet för ACV att redovisas parallellt, under rubriken "Avtalsvärde" i kommentarerna till den finansiella informationen, tillsvidare.

### Viktiga händelser under perioden

Litium lanserade under april/maj det incitamentsprogram för nyckelpersoner som årsstämman beslutade. Intresset från anställda var mycket stort och samtliga erbjudna deltog. Totalt anmälde intresse för 167 % av erbjudet antal teckningsoptioner.

Den 6 april hölls årsstämma för Litium AB (publ). Protokoll och kommuniké hålls tillgängliga på Litiums hemsida: [www.litium.se](http://www.litium.se).

### Viktiga händelser efter periodens slut

Bolaget tecknade under sommaren partneravtal med börsnoterade konsultbolaget Knowit på koncernnivå. Knowit har närmare 2 000 medarbetare i sex länder och samarbetet ger förutom betydande affärsmöjligheter i Sverige strategiska möjligheter på nya marknader.

# VD har ordet

Det har varit ännu ett försäljningsmässigt starkt kvartal för Litium och ett mycket positivt första halvår. Omsättningen första halvåret ökade med 32 %. Även våra repetitiva avtalsintäkter steg med 32 % under perioden. Det innebär att de repetitiva intäkterna står för hela 86 % av våra totala intäkter.

Den ökade försäljningen ger också en god tillväxt av vår repetitiva avtalsbas som numera mäts som Annual Recurring Revenue (ARR). ARR uppgick till 19,2 MSEK per den sista juni och har under första halvåret ökat med över 40 % i årstakt. Detta innebär att vi redan under hösten bör passera 20 MSEK i ARR.

Glädjande är också att samtidigt som intäkterna fortsätter att växa har ökningen av kostnaderna planat ut. Detta innebär att vi sammantaget följer vår plan för tillväxt med ett förväntat positivt resultat under 2018.

Detta halvår har vi fått ett genombrott för vår marknadssatsning i ett starkare varumärke och mätbara resultat i form av fler leads, nya affärer och nya partners. Bland nya kunder vill jag lyfta fram norska Kjedehuset AS med kedjorna Nordialog och Telehuset, Swedish Matches dotterbolag SMD Logistics som säljer till cirka 10 000 butiker, och Cyberfoto som är en av Sveriges mest kompetenta e-handlare och som utsetts till Årets e-handlare under flera år i rad.

Vårt partnernätverk har under det första halvåret vuxit med flertalet nya partners och rekordmånga certifierade utvecklare och affärskonsulter. Detta märktes inte minst på Litiums årliga partnerdag i juni

som hade dubbelt så många deltagare som förra året. Bland nya partners vill jag nämna börsnoterade IT-koncernen Knowit, som har bred erfarenhet och kompetens inom e-handel och närvaro i flera länder. Dessa nya samarbeten kommer att ge oss ytterligare hävstång i arbetet för våra kunders digitala omställning liksom för Litiums tillväxt.

Enligt e-barometern ökade e-handelskonsumtionen i Sverige med 18 % under det första kvartalet 2017 vilket kan jämföras med en tillväxttakt på 3 % för detaljhandeln i stort. Många butikskedjor satsar därför mer på investeringar i e-handel samtidigt som antalet fysiska butiker minskar. HUI Research förutspår att e-handeln kommer att öka från nuvarande 8 % upp mot 30 % av detaljhandelns försäljning år 2025, i deras framtidsscenario i rapporten "Det stora detaljhandelsskiftet".

Även inom business-to-business är investeringsviljan i digitala lösningar fortsatt stark utan tecken på avmattnings. Denna utveckling gör att Litiums marknad ökar och vi är med vårt erbjudande i helt rätt position för att växa och hjälpa fler företag att bli framgångsrika med e-handel.

Nya digitala marknadsplatser, sociala medier och direktförsäljande varumärken tar en allt större del av köpresan och skapar ett nytt landskap för e-handel. Företag behöver synas och sälja i fler digitala kanaler än tidigare för att vara konkurrenskraftiga. Vår produktutveckling fokuserar därför på nya molntjänster och nya kanaler för att möta dessa trender. För Litium innebär det att vi stärker vår position som ledande e-handelsplattform med ett erbjudande som möjliggör för företag att sälja i alla kanaler.

Sammanfattningsvis är jag mycket nöjd med de starka försäljningsresultat som Litium-teamet levererat under första halvåret, och ser fram emot att ta vara på det momentum vi har på marknaden under hösten.

Med vänlig hälsning,



**Henrik Lundin**  
VD Litium AB (publ)



# Om Litium

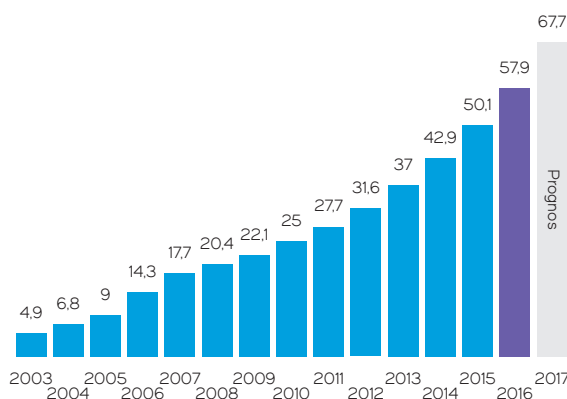
## Marknaden

Litiums målmarknad är stora och medelstora företag som vill öka försäljningen och närvaron i de digitala kanalerna. Detta gör bolaget direkt exponerat gentemot det pågående digitala skiftet som påverkar hela samhället.

Den höga tillväxttakten på e-handelsmarknaden drivs av den accelererande digitaliseringen av företag som bedriver handel mot konsument (B2C) och handel mellan företag (B2B).

Enligt siffror från PostNord/HUI Reserch rapport "E-barometern 2016" ökade den svenska detaljhandelns försäljning på internet med 16 procent om omsatte 57,9 miljarder kronor under 2016. Prognosen för helåret 2017 är en tillväxt på 17 procent, vilket innebär att e-handeln B2C i Sverige beräknas omsätta 67,7 miljarder kronor under året.

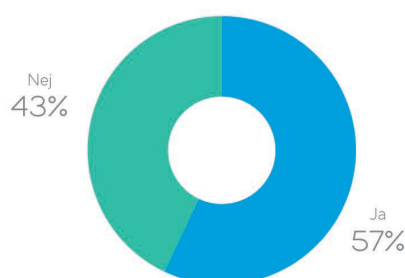
## E-handeln mot konsument, omsättning (mdkr)



"E-barometern årsrapport 2016", PostNord/HUI Research

## B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

### Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



*Sker någon del av er försäljning digitalt exempelvis via e-handel (webbutik), EDI, A/F-portal eller liknande?*

Svensk  
B2B-handel 2016

6

### Mer än hälften av B2B-företagen säljer digitalt

# 57 %

- Hela 57 procent av de tillfrågade B2B-företagen säljer digitalt idag.
- Större företag är i högre grad aktiva inom digital handel: 76 procent av de företag som omsätter mer än 200 miljoner kronor erbjuder digital handel.
- Samma siffra för de minsta företagen, med en omsättning på 0-20 miljoner kronor, är 24 procent.

LITIAM

I januari 2017 publicerade Litium sin årliga undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) - "Svensk B2B-handel 2016". Den visar bland annat att 57 procent av svenska B2B-företag bedriver digital handel idag varav 93 procent svarar att de tror att den kommer att öka. Bland de företag som ännu inte bedriver e-handel svarar fler än hälften att de kommer att erbjuda kunder en digital försäljningskanal inom tre år.

Litiums e-handelsplattform är anpassad för både företag som säljer till konsument och som säljer 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 står väl positionerade med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder inom både B2C- och B2B-handel. Några viktiga referenskunder inom B2C-handel är Jollyroom, Cyberphoto och Lindex och inom B2B-handel Strålfors, Hydrosand och Tingstad.

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

# Om Litium

## Verksamheten

Litium utvecklar, paketerar och levererar e-handel. Litium är ett renodlat mjukvarubolag med e-handelsplattformen Litium 5 och Litium Accelerator. Litium Accelerator är en paketering baserad på Litiums e-handelsplattform som ger kunder tillgång till standardfunktioner, kunskap och best-practice från Litiums och Litiums kunders långa erfarenhet, ofta branschledare inom e-handel i sina segment. Litium erbjuder flera Accelerator-paketeringar för olika branscher. Förutom branschspecifika funktioner ger paketeringarna kundvärden i form av effektivare projekt med lägre risk, snabbare time-to-market och effektivare underhåll.

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 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, och e-handels utveckling i synnerhet, 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.

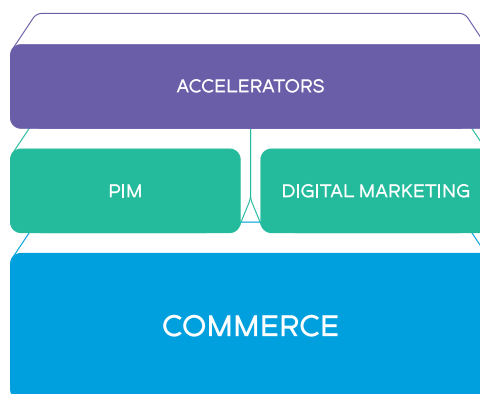
Den dominerande leveransformen för Litiums e-handelsplattform är via molnet. Att köpa plattformen som molntjänst ger låga trösklar att komma igång och adderar värde genom integrerade kringtjänster och analysverktyg. Modellen ger kunden möjlighet att växa friktionsfritt i ett mycket stort spann bland 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.

## E-handelsplattformen

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 hela digitala process. Det sista lagret för en fullfjädrad e-handelslösning står Litiums ekosystem och implementationspartners för.

Litium Accelerator är 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.

Ett fokusområde i den senaste versionen, Litium 5, var att komplettera produkthanteringen så att den stödjer stora volymer produkter och erbjuder processstöd för tillväxt för att möta det ökade behovet på marknaden. Detta gäller inte minst B2B-företag där en investeringsvåg väntas när dessa bolags digitala transformation accelererar.



## Partnernätverket

Litiums nätverk av implementationspartners är centrala i bolagets affärsmodell och består av större generella IT-konsultföretag, e-handels-specialiserade 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 500 personer idag arbetar med Litium och plattformen. Exempel på implementationspartners är iStone, Cloudnine, 3bits, Knowit, Authority och Spot On.

# Ekonomisk översikt, Q2 och första halvåret 2017

| Ekonomisk översikt (SEK) | H1 2017     | H1 2016     | Q2 2017     | Q2 2016     |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| • Nettoomsättning        | 11 236 678  | 8 541 698   | 5 589 876   | 4 366 935   |
| • EBITDA                 | 128 193     | 610 276     | - 66 380    | 219 450     |
| • EBITDA/Aktie           | 0,02        | 0,13        | - 0,01      | 0,04        |
| • Periodens resultat     | - 2 771 944 | - 2 601 486 | - 1 515 603 | - 1 406 350 |
| • Resultat/aktie         | - 0,42      | - 0,56      | - 0,23      | - 0,27      |
|                          | 2017-06-30  | 2016-12-31  | 2016-06-30  |             |
| • Balansomslutning       | 38 181 383  | 41 805 354  | 44 610 621  |             |
| • Eget kapital           | 27 310 560  | 30 082 503  | 32 404 350  |             |
| • Eget kapital/aktie     | 4,14        | 4,56        | 4,91        |             |
| • Antal aktier           | 6 593 776   | 6 593 776   | 6 593 776   |             |

Ebitda och periodens resultat per aktie är beräknade utifrån genomsnittligt antal aktier för respektive period och gäller före och efter utspädning.

# Ekonomisk översikt, Q2 och första halvåret 2017

## Kommentarer till den finansiella informationen

### Intäkter

Intäkterna steg första halvåret med 32 % till 11,24 MSEK jämfört med motsvarande period 2016 (8,54 MSEK). Andra kvartalet ökade intäkterna med 28 % till 5,59 MSEK jämfört med motsvarande period 2016 (4,37 MSEK). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under första halvåret till 86 % av de totala intäkterna (86 % Q2 2016).

### Kostnader

Kostnadsutvecklingen under kvartalet följer plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 7,1 MSEK i andra kvartalet (5,8 MSEK Q2 2016), en ökning med 22 %. Ökningen är framförallt hänförlig till den pågående offensiva satsningen på marknadsföring och försäljning men också till ökade investeringar i vår molnbaserade e-handelsplattform. Samtidigt kan konstateras att kostnadsökningen mellan kvartalen minskat och kostnaderna har endast stigit med 3 % över de 3 senaste kvartalen.

### Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det andra kvartalet 2017 till 2,02 MSEK (1,95 MSEK Q1 2017), en ökning med 3,6 %. Avskrivningarna uppgick under andra kvartalet till 1,40 MSEK och var oförändrade jämfört med första kvartalet.

### Resultat

EBITDA-resultatet uppgick det första halvåret 2017 till 0,13 MSEK (0,61 MSEK 2016). Periodens resultat blev -2,77 MSEK (-2,60 MSEK 2016). EBITDA-resultatet för det andra kvartalet uppgick till -0,07 MSEK (0,22 MSEK 2016) och denna periods resultat blev -1,52 MSEK (-1,41 MSEK 2016). Resultaten för de båda nivåerna följer den plan som lagts. Tendensen är att resultatförsämringen till följd av den offensiva satsningen som genomförts sedan bolaget noterades planat ut.

## Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten för det första halvåret uppgick till 0,07 MSEK. Periodens kassaflöde uppgick till -5,21 MSEK. Kassaflödet per aktie uppgick till -0,79 kr. Den huvudsakliga förklaringen till kassaflödet är investeringarna i produktutveckling som skett under perioden men även till en mindre del amorteringar.

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Likvida medel vid periodens slut var 6,68 MSEK (9,99 MSEK per 2017-03-31). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 72 % (72 % per 2017-03-31).

### Avtalsvärde

Det totala repetitiva avtalsvärdet kompletteras från och denna rapport med nyckeltalet Annual Recurring Revenue, ARR. ARR uppgick per 2017-06-30 till 19,2 MSEK och växte under första halvåret med 43 % i årstakt. För full transparens kommer det tidigare använda nyckeltalet Annual Contract Value, ACV, redovisas tills vidare.

Annual Contract Value, ACV uppgick per 2017-06-30 till 16 287 956 kr (13 575 111 kr per 2016-12-31), vilket innebär en ökning under det första halvåret med 40 % i årstakt. ACV tar inte hänsyn till andra repetitiva avtalsintäkter som baseras på rörliga parametrar och avräknas i efterhand, såsom kundernas omsättning, besökare, antal produkter etc. Då dessa intäkter ökat i signifikans, stabilitet och tillväxt ger ACV inte längre en rättvisande bild av de förväntade repetitiva intäkterna de kommande 12 månaderna vilket är anledningen till att ARR införs som ett komplement.

---

## Intäkterna upp 32 %

---

## Repetitiva avtalsintäkter upp 32 %

# Övrig information

## Aktieägarinformation

### Kortfakta om Litiums aktie

Litiums aktie är sedan 31/5 2016 noterad på AktieTorget:

**Namn:** Litium

**Kortnamn:** LITI

**ISIN-kod:** SE0007387246

**Antal aktier:** 6 593 776

**Antal röster:** 6 593 776

**Kvotvärde:** 1,0 SEK

### Närstående transaktioner

Inga materiella närstående transaktioner har skett under perioden.

Litium hade per 2017-06-30 1 103 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 30 juni 2017:

|                         | Antal     | Innehav % |
|-------------------------|-----------|-----------|
| FastPartner             | 1 697 717 | 25,75 %   |
| Avanza Pension          | 456 806   | 6,93 %    |
| Lars-Göran Karlsson     | 438 069   | 6,64 %    |
| Fam Ljungberg&Holmström |           |           |
| c/o Tagehus Holding AB  | 300 001   | 4,55 %    |
| Johnny Svensson         | 261 489   | 3,97 %    |
| Clæs Göran Johnsson     | 192 676   | 2,92 %    |
| Mattias Stark           | 158 988   | 2,41 %    |
| Matthias Bransmo        | 139 515   | 2,12 %    |
| Christian Rosendahl     | 119 736   | 1,82 %    |
| Henrik Lundin           | 114 030   | 1,73 %    |

**Summa 10 största ägarna**    **3 879 027**    **58,84 %**

### Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Q3 2017 3 november 2017

### 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 25 augusti 2017

**Litium AB (publ)**

**Styrelsen**

**Adress och postadress:**

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

---

1 103 aktieägare 30/6

---

Huvudägare FastPartner

---

Noterad på AktieTorget 2016

# Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper vänligen se årsredovisningen 2016.

## Resultaträkningar

| Belopp i kr                                                            | 2017-01-01-<br>2017-06-30 | 2016-01-01-<br>2016-06-30 | 2017-04-01-<br>2017-06-30 | 2016-04-01-<br>2016-06-30 |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Nettoomsättning                                                        | 11 236 678                | 8 541 698                 | 5 589 876                 | 4 366 935                 |
| Aktiverat arbete för egen räkning                                      | 1 906 004                 | 2 180 416                 | 968 812                   | 1 109 304                 |
| Övriga rörelseintäkter                                                 | 3 244                     | 1 473                     | -                         | - 1 648                   |
|                                                                        | <u>13 145 926</u>         | <u>10 723 587</u>         | <u>6 558 688</u>          | <u>5 474 591</u>          |
| <b>Rörelsens kostnader</b>                                             |                           |                           |                           |                           |
| Övriga externa kostnader                                               | - 5 825 440               | - 4 332 334               | - 3 015 691               | - 2 118 151               |
| Personalkostnader                                                      | - 7 192 293               | - 5 780 977               | - 3 607 327               | - 3 136 990               |
| Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar | - 2 803 488               | - 2 825 973               | - 1 401 073               | - 1 460 856               |
| Övriga rörelsekostnader                                                | -                         | -                         | - 2 050                   | -                         |
| <b>Rörelseresultat</b>                                                 | <u>- 2 675 295</u>        | <u>- 2 215 697</u>        | <u>- 1 467 453</u>        | <u>- 1 241 406</u>        |
| <b>Resultat från finansiella poster</b>                                |                           |                           |                           |                           |
| Övriga ränteintäkter och liknande intäkter                             | 1 572                     | 110                       | 561                       | 97                        |
| Räntekostnader och liknande kostnader                                  | - 98 221                  | - 385 899                 | - 48 711                  | - 165 041                 |
| <b>Resultat efter finansiella poster</b>                               | <u>- 2 771 944</u>        | <u>- 2 601 486</u>        | <u>- 1 515 603</u>        | <u>- 1 406 350</u>        |
| <b>Resultat före skatt</b>                                             | <u>- 2 771 944</u>        | <u>- 2 601 486</u>        | <u>- 1 515 603</u>        | <u>- 1 406 350</u>        |
| <b>Skatt på årets resultat</b>                                         | -                         | -                         | -                         | -                         |
| <b>Periodens resultat</b>                                              | <u>- 2 771 944</u>        | <u>- 2 601 486</u>        | <u>- 1 515 603</u>        | <u>- 1 406 350</u>        |

# Finansiell information

## Balansräkningar

| Belopp i kr                                                           | 2017-06-30        | 2016-12-31        | 2016-06-30        |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Tillgångar</b>                                                     |                   |                   |                   |
| <b>Anläggningstillgångar</b>                                          |                   |                   |                   |
| <b>Immateriella anläggningstillgångar</b>                             |                   |                   |                   |
| Balanserade utgifter för utvecklings-<br>arbeten och liknande arbeten | 25 375 729        | 24 203 353        | 23 770 393        |
| Goodwill                                                              | -                 | -                 | 54 309            |
|                                                                       | <u>25 375 729</u> | <u>24 203 353</u> | <u>23 824 702</u> |
| <b>Materiella anläggningstillgångar</b>                               |                   |                   |                   |
| Förbättringsutgifter på annans fastighet                              | 38 487            | 39 417            | 40 355            |
| Inventarier, verktyg och installationer                               | 14 597            | 18 848            | 31 592            |
|                                                                       | <u>53 084</u>     | <u>58 265</u>     | <u>71 947</u>     |
| <b>Finansiella anläggningstillgångar</b>                              |                   |                   |                   |
| Andelar i koncernföretag                                              | 117 700           | 117 700           | 117 700           |
|                                                                       | <u>117 700</u>    | <u>117 700</u>    | <u>117 700</u>    |
| <b>Summa anläggningstillgångar</b>                                    | <u>25 546 513</u> | <u>24 379 318</u> | <u>24 014 349</u> |
| <b>Omsättningstillgångar</b>                                          |                   |                   |                   |
| Kortfristiga fordringar                                               |                   |                   |                   |
| Kundfordringar                                                        | 2 562 802         | 2 667 370         | 1 727 368         |
| Aktuell skattefordran                                                 | -                 | -                 | 150 544           |
| Upparbetad men ej fakturerad intäkt                                   | 2 637 196         | 2 308 403         | 1 089 143         |
| Övriga fordringar                                                     | 203 469           | 386 854           | 773 509           |
| Förutbetalda kostnader och<br>upplupna intäkter                       | 549 479           | 166 755           | 419 250           |
|                                                                       | <u>5 952 946</u>  | <u>5 529 382</u>  | <u>4 159 814</u>  |
| <b>Kassa och bank</b>                                                 | <u>6 681 924</u>  | <u>11 896 654</u> | <u>16 436 458</u> |
| <b>Summa omsättningstillgångar</b>                                    | <u>12 634 870</u> | <u>17 426 036</u> | <u>20 596 272</u> |
| <b>Summa tillgångar</b>                                               | <u>38 181 383</u> | <u>41 805 354</u> | <u>44 610 621</u> |

# Finansiell information

## Balansräkningar

| Belopp i kr                                  | 2017-06-30        | 2016-12-31        | 2016-06-30        |
|----------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Eget kapital och skulder</b>              |                   |                   |                   |
| <b>Eget kapital</b>                          |                   |                   |                   |
| Bundet eget kapital                          |                   |                   |                   |
| Aktiekapital (6 593 776 aktier)              | 6 593 776         | 6 593 776         | 6 593 776         |
| Fond för utvecklingsutgifter                 | 9 775 524         | 6 251 366         | -                 |
|                                              | <u>16 369 300</u> | <u>12 845 142</u> | <u>6 593 776</u>  |
| <b>Fritt eget kapital</b>                    |                   |                   |                   |
| Överkursfond                                 | 33 891 438        | 33 891 438        | 33 891 438        |
| Balanserad vinst eller förlust               | - 20 178 234      | - 11 730 745      | - 5 479 378       |
| Periodens resultat                           | - 2 771 944       | - 4 923 332       | - 2 601 486       |
|                                              | <u>10 941 260</u> | <u>17 237 361</u> | <u>25 810 574</u> |
| <b>Summa eget kapital</b>                    | <u>27 310 560</u> | <u>30 082 503</u> | <u>32 404 350</u> |
| <b>Långfristiga skulder</b>                  |                   |                   |                   |
| Övriga skulder till kreditinstitut           | 2 000 000         | 3 000 000         | 4 000 000         |
|                                              | <u>2 000 000</u>  | <u>3 000 000</u>  | <u>4 000 000</u>  |
| <b>Kortfristiga skulder</b>                  |                   |                   |                   |
| Skulder till kreditinstitut                  | 2 000 000         | 2 555 171         | 2 215 910         |
| Leverantörsskulder                           | 2 015 316         | 1 131 593         | 1 235 542         |
| Skulder till koncernföretag                  | 11 395            | 11 395            | 22 005            |
| Skatteskulder                                | 107 122           | 61 529            | -                 |
| Övriga kortfristiga skulder                  | 478 424           | 771 895           | 748 174           |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 4 258 566         | 4 191 268         | 3 984 640         |
|                                              | <u>8 870 823</u>  | <u>8 722 851</u>  | <u>8 206 271</u>  |
| <b>Summa eget kapital och skulder</b>        | <u>38 181 383</u> | <u>41 805 354</u> | <u>44 610 621</u> |

# Finansiell information

## Kassaflödesanalys

| Belopp i kr                                                                         | 2017-01-01-<br>2017-06-30 | 2016-01-01-<br>2016-06-30 | 2016-01-01-<br>2016-12-31 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| <b>Den löpande verksamheten</b>                                                     |                           |                           |                           |
| Resultat efter finansiella poster                                                   | - 2 771 944               | - 2 601 486               | - 4 923 332               |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m                            | 2 803 490                 | 2 825 974                 | 5 651 970                 |
|                                                                                     | 31 546                    | 224 488                   | 728 638                   |
| Betald inkomstskatt                                                                 | 45 593                    | - 117 330                 | - 96 052                  |
| <b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b> | 77 139                    | 107 158                   | 632 586                   |
| <b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>                                |                           |                           |                           |
| Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar                                        | - 423 564                 | 488 186                   | - 1 117 764               |
| Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder                                           | 657 550                   | - 224 836                 | 592 587                   |
| <b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>                                     | 311 125                   | 370 508                   | 107 409                   |
| <b>Investeringsverksamheten</b>                                                     |                           |                           |                           |
| Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar                                   | - 3 970 684               | - 3 060 400               | - 6 251 366               |
| <b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>                                     | - 3 970 684               | - 3 060 400               | - 6 251 366               |
| <b>Finansieringsverksamheten</b>                                                    |                           |                           |                           |
| Nyemission                                                                          | -                         | 20 650 000                | 20 650 000                |
| Emissionskostnader                                                                  | -                         | - 3 235 578               | - 3 235 578               |
| Amortering av lån                                                                   | - 1 555 171               | - 2 060 621               | - 3 146 360               |
| <b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>                                    | - 1 555 171               | 15 353 801                | 14 268 062                |
| <b>Periodens kassaflöde</b>                                                         | - 5 214 730               | 12 663 909                | 8 124 105                 |
| <b>Likvida medel vid periodens början</b>                                           | 11 896 654                | 3 772 549                 | 3 772 549                 |
| <b>Likvida medel vid periodens slut</b>                                             | 6 681 924                 | 16 436 458                | 11 896 654                |



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 AktieTorget i Stockholm.

---

Litium AB (publ) | Fleminggatan 85, 1 tr | 112 45 Stockholm | +46 8 586 434 00 | [info@litium.com](mailto:info@litium.com) | [www.litium.se](http://www.litium.se)