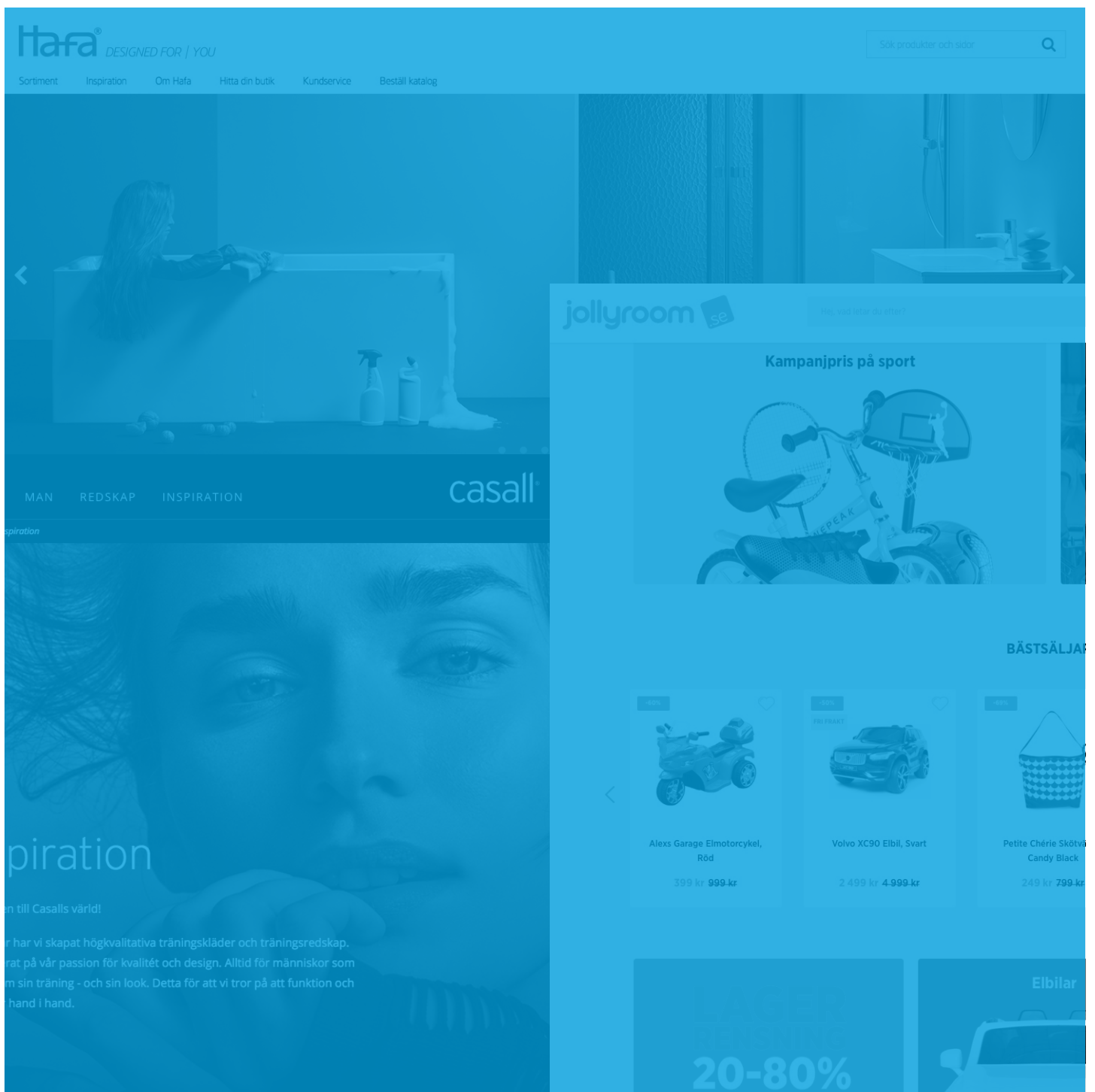


Litium AB (publ)

Delårsrapport första kvartalet 2018

www.litium.se



Hafa® DESIGNED FOR / YOU

Sortiment Inspiration Om Hafa Hitta din butik Kundservice Beställ katalog

Sök produkter och sidor

MAN REDSKAP INSPIRATION

casall

inspiration

en till Casalls värld!

er har vi skapat högkvalitativa träningskläder och träningsredskap. rat på vår passion för kvalitet och design. Alltid för människor som m sin träning - och sin look. Detta för att vi tror på att funktion och hand i hand.

jollyroom se

Haj, vad letar du efter?

Kampanjpris på sport

BÄSTSÄLJARE

20% OFF	50% OFF	40% OFF
		
Alexs Garage Elmotorcykel, Röd	Volvo XC90 Elbil, Svart	Petite Chérie Skötvagn Candy Black
399 kr 999 kr	2 499 kr 4 999 kr	249 kr 799 kr

20-80%

Elbilar

Positiv inledning av året, ARR upp 36 %, offensiv satsning för att öka takten

Litium i sammandrag

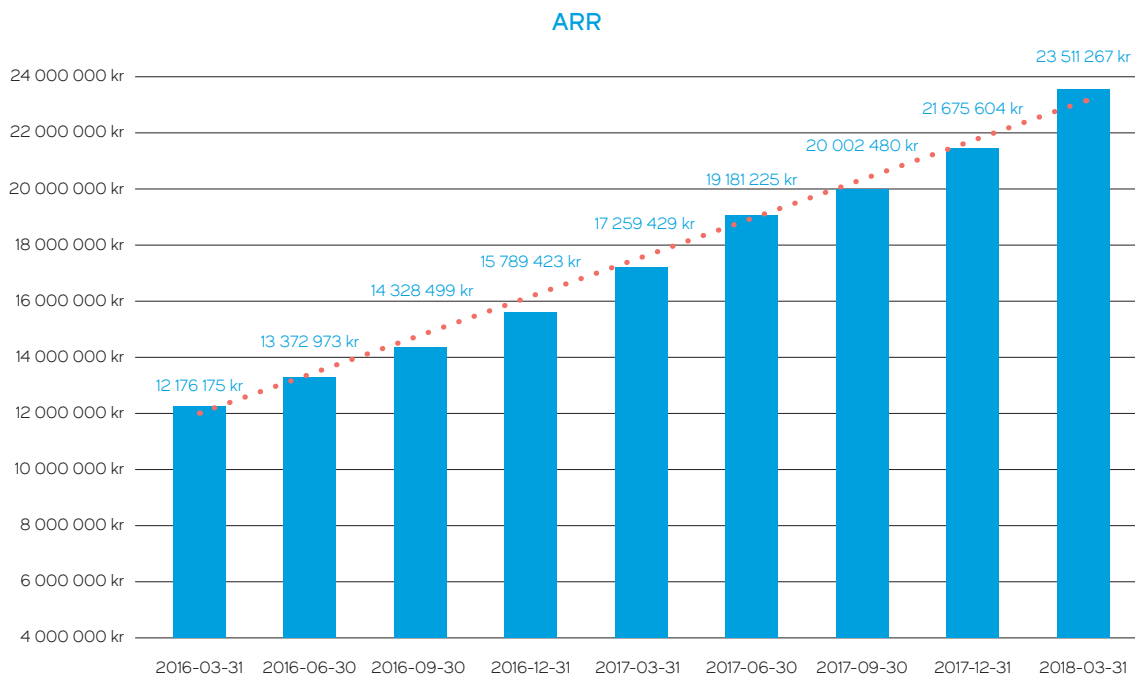
Perioden 1 januari – 31 mars 2018

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-03-31 till 23,51 MSEK (17,26 MSEK per 2017-03-31) vilket ger en tillväxt jämfört med första kvartalet 2017 på 36,2 %. Tillväxten jämfört med föregående kvartal blev 8,5 % motsvarande en årstakt på 34 %.
- Nettoomsättningen uppgick till 7,19 MSEK (5,65 MSEK motsvarande period 2017), en ökning med 27 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 29 % till 6,43 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 89 % av de totala intäkterna för kvartalet (88 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,62 MSEK (0,19 MSEK 2017) och periodens resultat var -1,02 MSEK (-1,26 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,09 SEK (0,03 SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,15 SEK (-0,19 SEK).

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR-värdet motsvarar repetitiva avtalsintäkter från existerande kundbas för kommande 12 månader exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn.

Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling



Prickad linje = trend

ARR låg per 2018-03-31 på 23,5 MSEK och tillväxten för första kvartalet uppgick till 8,5 % motsvarande en årstakt på 34,0 %.

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 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 i perioden

Bolaget har i internationell konkurrens vunnit en strategiskt viktig affär med en av Finlands större e-handlare och samtidigt knutit den första finska partnern till Litium. Detta representerar ett tydligt genombrott på den finska marknaden.

I januari publicerade Litium för andra året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) – "Svensk B2B-handel 2017". Undersökningen görs på uppdrag av Litium i samarbete med bland annat branschföreningen Svensk Digital Handel. 2017 har 157 personer i ledande ställning i olika svenska B2B-företag intervjuats. Ladda ner: <https://www.svenskb2bhandel.se/ladda-ner-2017>

I början av februari lanserades en ny huvudversion av Litiums e-handelsplattform, Litium 6. Med en snabbare och smidigare användarupplevelse, bättre prestanda och stöd för nya europeiska dataförordningen GDPR är det en viktig uppdatering för både våra kunder och partners.

Viktiga händelser efter periodens slut

Styrelsen i Litium har föreslagit en offensiv nyemission om totalt 32,5 MSEK. Aktia Asset Management och Evolution Gaming-grundaren Fredrik Österberg blir i och med detta nya storägare i bolaget. Minimivån om 26,5 MSEK är säkerställd genom teckningsförbindelser och garantier. Teckningskursen är satt till 10 kr per aktie.

Målsättningen är att inom tre år vara den ledande e-handelsplattformen i Norden och etablerade på en till två ytterligare europeiska marknader. Genomförandet är villkorat av årsstämman godkännande. För mer information om emissionen se <https://litium.se/investor-relations> och <https://pepins.com/companies/litium>.

Mikael Lindblom, ny större ägare i Litium samt en av grundarna till det framgångsrika molnbolaget Medius, föreslås som ny styrelseledamot i Litium.

VD har ordet

Vi har inlett året starkt och vår positiva trend visar inga tecken på avmattning. Omsättningen ökade första kvartalet med 27 % jämfört med motsvarande period 2017, en mycket övertygande utveckling då första kvartalet säsongsmässigt brukar vara lite lugnare. Samtidigt växte den repetitiva intäktsbasen, Annual Recurring Revenue (ARR), med 36 % jämfört med första kvartalet 2017 och 8,5 % i kvartalet (årstakt 34 %), vilket motsvarar den näst största ökningen av ARR i absoluta tal någonsin.

Den stora nyheten i första kvartalet är våra planer på att ytterligare öka takten i bolagets utveckling och ta Litium till nästa nivå. Under perioden beslutade styrelsen att genomföra en nyemission om totalt 32,5 MSEK, varav miniminivån om 26,5 MSEK redan är säkerställd genom teckningsförbindelser och garantier.

Jag är mycket glad och stolt över förtroendet vi fått från Aktia Asset Management och Evolution Gaming-grundaren Fredrik Österberg som i och med emissionen blir nya storägare i Litium. Det är också glädjande att större befintliga ägare visar tilltro till bolagets planer genom lämnade teckningsförbindelser. Hela Litium-teamet känner stor ödmjukhet inför möjligheten att genomföra denna tillväxtresa.

Bakgrunden till att vi nu accelererar våra satsningar är den stora tillväxtpotential vi ser med en internationell målmarknad som väntas växa kraftigt, rätt team i bolaget, ett bevisat framgångsrikt erbjudande

och ett starkt momentum i verksamheten. Jag är övertygad om att en offensiv strategi skapar det största långsiktiga värdet för bolaget och aktieägarna.

Planen är att i första hand öka takten i Sverige och övriga Norden, i andra hand etablera Litium på nya marknader. I och med detta går Litium från att vara en svensk aktör med nordiska ambitioner till en nordisk aktör med europeiska ambitioner. Målsättningen är att inom tre år vara den ledande e-handelsplattformen i Norden och etablerade på en till två ytterligare europeiska marknader.

I början av året genomförde vi en seminarieturné runt Sverige med den andra utgåvan av vår undersökning "Svensk B2B-handel 2017". Det finns ett enormt behov av kunskap i ämnet både hos företag, kunder och partners och bemötandet var fantastiskt. Detta befäster vår position som den ledande plattformen och kunskapsnavet inom digital B2B-handel, en marknad som enligt analytiker beräknas omsätta dubbelt så mycket och växa snabbare, än den mot konsument.

Under kvartalet släppte vi en viktig ny version av plattformen med bland annat GDPR-stöd och redan i början på hösten kommer årets stora lansering. Litium 7 kommer att bli Litiums flaggskepp med mängder av nyheter och ny teknik och ge oss en unik styrka inom samtliga våra kärnområden: e-handel, PIM och digital marknadsföring.

Vi ser nu med tillförsikt fram emot nästa del av vår resa, att gå till nya marknader med ett starkt team, ett bevisat framgångsrikt erbjudande som är internationellt förberett och en mycket stark marknadsposition.

Med vänlig hälsning,



Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)



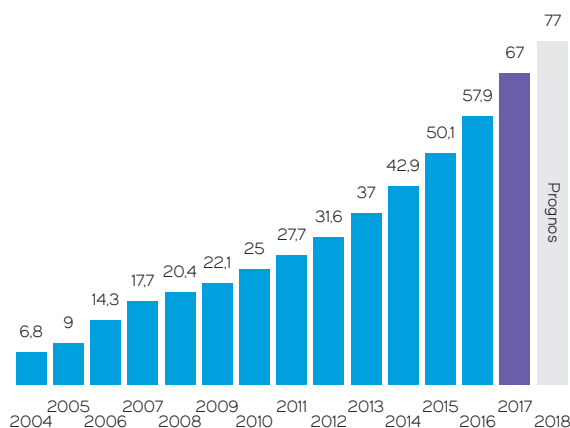
Om Litium

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.

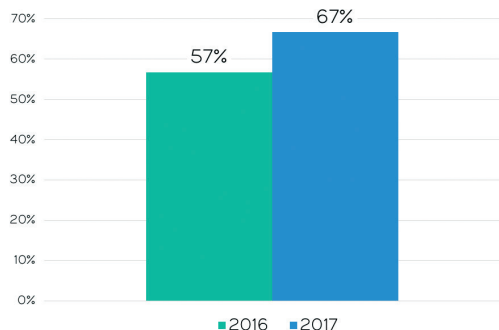
B2C-e-handels omsättning (mdkr):



*E-barometern årsrapport 2017, PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



Sker 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 %).

LITIMUM

I januari 2018 publicerade Litium för andra året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) – "Svensk B2B-handel 2017". I årets undersökning 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.

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 står väl positionerade med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder. Några viktiga kunder inom B2C-handel är Jollyroom, Lindex och Cyberphoto och inom B2B-handel PostNord Strålfors, Hydrosand och Tingstad.

* Studien finns tillgänglig på www.svenskb2bhandel.se

Om Litium

Verksamheten

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med e-handelsplattformen Litium 6 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.

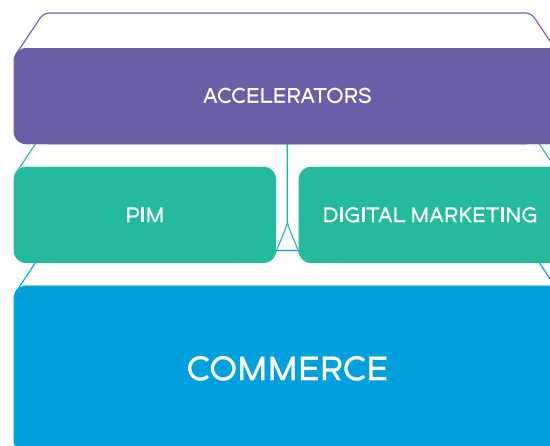
Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handel, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje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



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, Q1 2018 och helåret 2017

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2018	Q1 2017	Helår 2017
• Nettoomsättning	7 188 196	5 646 802	23 791 016
• EBITDA	615 601	194 573	1 654 518
• EBITDA/Aktie	0,09	0,03	0,25
• Periodens resultat	- 1 021 791	- 1 256 341	- 4 139 972
• Resultat/aktie	- 0,15	- 0,19	- 0,63
	2018-03-31	2017-12-31	
• Balansomslutning	38 531 551	39 000 041	
• Eget kapital	24 920 741	25 942 532	
• Eget kapital/aktie	3,78	3,93	
• Antal aktier	6 593 776	6 593 776	

Ekonomisk översikt, Q1 2018 och helåret 2017

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter

Intäkterna steg i kvartalet till 7,19 MSEK (5,65 MSEK Q1 2017), en ökning med 27 %. Tillväxten drivs främst av molntjänsten Litium On Demand vars intäkter ökade med 124 %. Utvecklingen är i linje med bolagets plan.

De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 29 % och utgjorde därmed 89 % (88 % Q1 2017) av de totala intäkterna i kvartalet.

Kostnader

De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 8,22 MSEK i första kvartalet (6,91 MSEK Q1 2017), en ökning med 19 %. Jämfört med fjärde kvartalet 2017 ökade kostnaderna med 6,5 %. De totala kostnaderna ligger något över bolagets plan främst på grund av att satsningar, förberedelser och undersökningar avseende det offensivare läget som bolaget ställer om till har inletts i det första kvartalet. De extra satsningarna har skett främst inom marknad och försäljning men även inom produktutveckling.

I kostnaderna ingår provisioner avseende nya affärer, vilket också innebär att när bolaget växer och vinner många nya kunder blir de redovisade kostnaderna högre.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det första kvartalet 2018 till 2,70 MSEK jämfört med 2,30 MSEK föregående kvartal och 1,95 MSEK Q1 2017.

Avskrivningarna uppgick under perioden till 1,57 MSEK jämfört med 1,41 MSEK kvartalet innan. Ökningarna av både investeringar och avskrivningar beror i huvudsak på en ökad takt i produktutvecklingen samt, avseende

investeringarna, anpassning till den nya europeiska dataförordningen (GDPR).

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick i perioden till 0,62 MSEK (0,19 MSEK Q1 2017), en ökning som framför allt förklaras av högre intäkter. Första kvartalets resultat blev -1,02 MSEK (-1,26 MSEK Q1 2017).

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut uppgick till 6,76 MSEK (8,68 MSEK per 2018-12-31). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 64,7 % (66,5 % per 2017-12-31).

Kassaflödet har i perioden påverkats negativt av utbetalningar av partnerprovisioner, utbetalningar i samband med nyemissionen där kostnader bokats direkt mot eget kapital, för hög preliminär moms-inbetalning (regleras vid momsdeklaration i Q2 2018) samt amortering av lån.

Avtalsvärde

Det totala repetitiva avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-03-31 till 23,51 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan första kvartalet 2017 på 36,2 % och en tillväxt på 8,5 % sedan föregående kvartal (årstakt 34 %).

Nettoomsättningen upp 27 %

Intäkter från molntjänsten Litium On Demand ökade med 124 %

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 2018-03-31 1 137 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 31 mars 2018.

	Antal	Innehav %
FastPartner	1 697 717	25,75 %
Lars Karlsson	338 069	5,13 %
Fam Ljungberg&Holmström	300 001	4,55 %
Avanza Pension	291 594	4,42 %
Nordnet Pensionsförsäkring	267 881	4,06 %
Mikael Lindblom	207 995	3,15 %
Claes Göran Johnsson	192 676	2,92 %
Daniel Rammeskov	166 792	2,53 %
Mattias Stark	152 924	2,32 %
Benkt Fredrik Svederman	130 000	1,97 %
Summa 10 största ägarna	3 745 649	56,81 %

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Q2 2018 29 augusti 2018

Delårsrapport Q3 2018 2 november 2018

Bolagsstämma 2018

Ordinarie bolagsstämma i Litium AB (publ) kommer hållas den 9 maj 2018 i Stockholm. Årsredovisning för 2017 finns tillgänglig på Litiums hemsida, www.litium.se/investor-relations.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framtidsblickande. 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 3 maj 2018

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

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

1 137 aktieägare 2018-03-31

Emission om 32,5 MSEK

Nya storägare in

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen 2017 som finns tillgänglig på Litiums hemsida, www.litium.se/investor-relations.

Resultaträkningar

Belopp i kr	2018-01-01- 2018-03-31	2017-01-01- 2017-03-31	2017-01-01- 2017-12-31
Nettoomsättning	7 188 196	5 646 802	23 791 016
Aktiverat arbete för egen räkning	1 247 936	937 192	3 822 588
Övriga rörelseintäkter	12 743	5 294	62 755
	<u>8 448 875</u>	<u>6 589 288</u>	<u>27 676 359</u>
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	- 4 113 985	- 2 809 749	- 12 020 995
Personalkostnader	- 3 719 289	- 3 584 966	- 14 000 846
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	- 1 570 818	- 1 402 415	- 5 614 800
Rörelseresultat	<u>- 955 217</u>	<u>- 1 207 842</u>	<u>- 3 960 282</u>
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	829	1 011	2 530
Räntekostnader och liknande kostnader	- 67 403	- 49 510	- 182 220
Resultat efter finansiella poster	<u>- 1 021 791</u>	<u>- 1 256 341</u>	<u>- 4 139 972</u>
Resultat före skatt	<u>- 1 021 791</u>	<u>- 1 256 341</u>	<u>- 4 139 972</u>
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens resultat	<u>- 1 021 791</u>	<u>- 1 256 341</u>	<u>- 4 139 972</u>

Finansiell information

Balansräkningar

Belopp i kr	2018-03-31	2017-03-31	2017-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	27 838 243	24 753 963	26 690 948
	27 838 243	24 753 963	26 690 948
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	37 078	38 955	37 540
Inventarier, verktyg och installationer	236 514	16 049	191 120
	273 592	55 004	228 660
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	28 229 535	24 926 667	27 037 308
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	3 021 533	2 022 854	3 848 281
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 815 124	2 290 322	1 718 145
Övriga fordringar	917 788	385 900	202 531
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	783 365	383 129	511 413
	6 537 810	5 082 205	6 280 370
Kassa och bank	3 764 206	9 995 015	5 682 363
Summa omsättningstillgångar	10 302 016	15 077 220	11 962 733
Summa tillgångar	38 531 551	40 003 887	39 000 041

Finansiell information

Balansräkningar

Belopp i kr	2018-03-31	2017-03-31	2017-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 593 776 aktier)	6 593 776	6 593 776	6 593 776
Fond för utvecklingsutgifter	15 637 453	7 977 868	13 442 522
	<u>22 231 229</u>	<u>14 571 644</u>	<u>20 036 298</u>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	33 891 438	33 891 438	33 891 438
Balanserad vinst eller förlust	- 30 180 135	- 18 380 579	- 23 845 232
Periodens resultat	- 1 021 791	- 1 256 341	- 4 139 972
	<u>2 689 512</u>	<u>14 254 518</u>	<u>5 906 234</u>
Summa eget kapital	<u>24 920 741</u>	<u>28 826 162</u>	<u>25 942 532</u>
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	2 250 000	2 502 500	2 500 000
	<u>2 250 000</u>	<u>2 502 500</u>	<u>2 500 000</u>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 250 000	2 000 000	1 000 000
Leverantörsskulder	3 674 771	1 577 106	2 699 223
Skulder till koncernföretag	251 395	11 395	251 395
Skatteskulder	93 634	92 416	134 329
Övriga kortfristiga skulder	679 998	710 822	1 168 300
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 411 012	4 283 486	5 304 262
	<u>11 360 810</u>	<u>8 675 225</u>	<u>10 557 509</u>
Summa eget kapital och skulder	<u>38 531 551</u>	<u>40 003 887</u>	<u>39 000 041</u>

Finansiell information

Rapport över förändringar i eget kapital

Eget kapital			Fond för
Bundet eget kapital		Aktiekapital	utv.utgifter
Ingående balans		6 593 776	13 442 522
Omföring mellan poster			
i eget kapital			
Omföring till fond			
för utv.utgifter		-	2 194 931
Summa		-	2 194 931
Vid periodens utgång		6 593 776	15 637 453
Fritt eget kapital			
	Överkursfond	Balanserad	Årets
		vinst el förlust	resultat
Ingående balans	33 891 438	- 23 845 232	- 4 139 972
Omföring mellan poster			
i eget kapital			
Omföring till fond			
för utv.utgifter	-	- 2 194 931	-
Disposition enl			
årsstämmobeslut	-	- 4 139 972	4 139 972
Summa	-	- 6 334 903	4 139 972
Periodens resultat	-	-	- 1 021 791
Vid periodens utgång	33 891 438	- 30 180 135	- 1 021 791



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 | www.litium.se