LITIUM

Litium AB (publ)
Delårsrapport första halvåret 2018

www.litium.se

Rekordökning av ARR i andra kvartalet

Litium i sammandrag

Perioden 1 januari – 30 juni 2018

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-06-30 till 26,02 MSEK (21,68 MSEK per 2017-12-31) vilket motsvarar en tillväxt för första halvåret på 20,0 % och 40,0 % i årstakt.
- Nettoomsättningen steg med 27 % och uppgick till 14,26 MSEK (11,24 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 30 % till 12,57 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 88 % av de totala intäkterna för halvåret (86 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,57 MSEK (0,13 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -2,67 MSEK (-2,77 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,09 SEK (0,03 SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,40 SEK (-0,42 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 52 320 231 SEK (27 310 560 SEK per 2018-03-31) och till 7,85 SEK/aktie*, att jämföra med 4,14 SEK/aktie per 2018-03-31.

  * Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade skulle Eget kapital per aktie uppgå till 5,32 SEK per 2018-06-30.

Perioden 1 april – 30 juni 2018

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-06-30 till 26,02 MSEK (23,57 MSEK per 2018-03-31) vilket motsvarar en tillväxt för andra kvartalet på 10,4 % motsvarande 41,6 % i årstakt.
- Nettoomsättningen steg med 27 % och uppgick till 7,07 MSEK (5,59 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 32 % till 6,09 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 87 % av de totala intäkterna för kvartalet (84 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till -0,05 MSEK (-0,07 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -1,66 MSEK (-1,52 MSEK 2017).
- EBITDA per aktie blev -0,01 SEK (-0,01 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,25 SEK (-0,23 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 2018-06-30 på 26,0 MSEK och tillväxten för första halvåret uppgick till 20,0 % motsvarande en årstakt på 40,0 %. Tillväxten för andra kvartalet uppgick till 10,4 % motsvarande en årstakt på 41,6 %.

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.

Viktiga händelser under perioden

Ett OMX Large Cap-bolag valde Litium för sin globala e-handel, en affär som öppnar upp möjligheter för bolaget att utöka sin målmarknad mot enterprisesegmentet och stärker varumärket.

Litium genomförde under kvartalet två nyemissioner, en riktad emission till institutionella investerare om 850 000 aktier och en emission till befintliga aktieägare och allmänheten om 2,4 miljoner aktier. Sammanlagt tecknades 3,25 miljoner aktier i emissionerna, motsvarande 100 % av den högsta nivån i erbjudandet. Teckningskursen var 10 kr/aktie och bolaget tillförs därmed 32,5 MSEK (24 plus 8,5 MSEK) före emissionskostnader.

Evolution Gaming-grundaren Fredrik Österberg och finska fondförvaltaren Aktia Asset Management blev i och med emissionen nya större ägare i bolaget.

Allmänhetens del om totalt 800 000 aktier (8 MSEK) fulltecknades på under två timmar via crowdfunding-plattformen Pepins.

Den 9 maj hölls årsstämma för Litium AB (publ). Protokoll och kommuniké hålls tillgängliga på Litiums hemsida: www.litium.se/investor-relations.

Mikael Lindblom, ny större ägare i Litium samt en av grundarna till det framgångsrika molntjänstbolaget Medius, valdes på årsstämman som ny styrelseledamot i Litium.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium har förstärkt organisationen med en ny Head of Business Partnerships i Norden samt rekryterat landsansvariga i både Norge och Danmark. För mer information se pressmeddelanden på Litiums hemsida: www.litium.se.

VD har ordet

Jag vill börja med att tacka alla medarbetare som under andra kvartalet gjort en fantastisk insats med genomförandet av vår nyemission, där vi tog in drygt 32 miljoner kronor för en offensiv satsning på tillväxt. Både utfallet och responsen från investerarna var överväldigande, allmänhetens del i emissionen fulltecknades på rekordsnabba två timmar via crowdfundinplattformen Pepins. Jag vill varmt välkomna alla nya ägare, de nya storägarna Aktia Fondförvaltning och Evolution Gaming-grundaren Fredrik Österberg, samt våra befintliga ägare som visar stort förtroende för vår fortsatta tillväxtresa.

Parallellt med det omfattande emissionsarbetet har tillströmningen av nya kunder varit stark. ARR-tillväxten i absoluta tal var under kvartalet den högsta någonsin och uppgick till dryga 2,4 MSEK vilket ger en procentuell ökning med 10,4 % i kvartalet och en årstakt på över 40 %. Även intäkterna fortsatte att växa enligt plan och ökade för både andra kvartalet och första halvåret med 27 %. Vi har vunnit många nya kunder i detta säsongsmässigt starka kvartal, varav den affär som sticker ut mest är det OMX Large Cap-bolag som valde Litium för sin globala e-handel. Det är betydelsefullt för oss som bolag att vinna kunder av denna dignitet då det öppnar upp för ytterligare affärer framöver.

Den fortsatt starka ökningen av ARR visar att vi är på rätt väg med vår målsättning om en hög tillväxttakt under lång tid. Vår offensiva satsning att i första hand bli ledande i Norden har inletts på bästa sätt. Vi har redan genomfört flera nyckelrekryteringar däribland landsansvariga för både Norge och Danmark. Vi har dessutom förstärkt vårt sälj- och marknadsteam med tre personer för att ytterligare öka försäljningen och stötta vår nordiska organisation.

Fokus under kommande år ligger som tidigare kommunicerats helt på tillväxt. De satsningar som nu genomförs på marknads- och personalsidan är viktiga för att säkerställa att vi lyckas med våra ambitiösa tillväxtmål och i ett första steg blir ledande i Norden. Detta innebär att kostnaderna kommer före intäkterna och att förlusttakten initialt kommer att öka något under hösten 2018 och helåret 2019. Investeringarna sker dock främst inom marknad och sälj där vi ser en tydlig avkastningstid.

Slutligen vill jag välkomna Mikael Lindblom till Litiums styrelse och som storägare i bolaget. Mikael är en av grundarna och tidigare vd på molntjänstbolaget Medius, en global aktör inom "Invoice Automation", där han haft en ledande roll i bolagets internationalisering. Jag är övertygad om att Mikaels stora erfarenhet kommer att vara ett värdefullt bidrag till vår tillväxtresa.

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 detaljhandelns 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-ehandelns omsättning (mdkr):

"E-barometern årsrapport 2017", PostNord/HUI Research

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, Hydroscand och Tingstad.

* Studien finns tillgänglig på www.svenskb2bhandel.se

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 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 hela digitala process. Det sista lagret för en fullfjädrad e-handelslösning står Litiums ekosystem och implementations-partners 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, andra kvartalet och första halvåret 2018

Ekonomisk översikt (SEK)	H1 2018	H1 2017	Q2 2018	Q2 2017
• Nettoomsättning	14 263 111	11 236 678	7 074 915	5 589 876
• EBITDA	568 462	128 193	-47 139	-66 380
• EBITDA/Aktie	0,09	0,02	-0,01	-0,01
• Resultat före skatt	-2 686 004	-2 771 944	-1 664 213	-1 515 603
• Resultat/aktie	-0,40	-0,42	-0,25	-0,23

	2018-06-30	2017-12-31	2017-06-30
• Balansomslutning	69 182 812	39 000 041	38 181 383
• Eget kapital	52 321 231	25 942 532	27 310 560
• Eget kapital/aktie	7,85*	3,93	4,14
• Antal aktier	7 443 776**	6 593 776	6 593 776

* Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade skulle Eget kapital per aktie uppgå till 5,32 kr per 2018-06-30.

**Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade skulle antal aktier ökat med 2,4 miljoner. Detta har istället skett under juli 2018. Nytt antal aktier och röster per juli 2018 är 9 843 776 st.

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

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter
Intäkterna första halvåret steg med 27 % till 14,26 MSEK jämfört med motsvarande period 2017 (11,24 MSEK). Andra kvartalet ökade intäkterna med 27 % till 7,07 MSEK jämfört med motsvarande period 2017 (5,59 MSEK). Utvecklingen är enligt plan. Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under första halvåret till 88 % av de totala intäkterna (86 % Q2 2017).

Kostnader
Kostnadsutvecklingen följer plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 8,7 MSEK i andra kvartalet (7,1 MSEK Q2 2017), en ökning med 23 %. Offensiva initiativ i linje med planen för nyemissionen har inletts, satsningarna är framförallt hänförliga till marknadsföring och försäljning samt generella kostnader kopplade till expansionen till nya marknader.

Investeringar och avskrivningar
Investeringarna uppgick det andra kvartalet 2018 till 2,9 MSEK (2,7 MSEK Q1 2018), en ökning med 7,4 %.

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

Resultat
EBITDA-resultatet uppgick det första halvåret 2017 till 0,57 MSEK (0,13 MSEK 2017). Resultatet före skatt blev -2,67 MSEK (-2,77 MSEK 2017). EBITDA-resultatet för det andra kvartalet uppgick till -0,05 MSEK (-0,07 MSEK 2017) och denna periods resultat före skatt blev -1,66 MSEK (-1,52 MSEK 2017). Bolagets huvudfokus att växa den repetitiva avtalsbasen (ARR) kvarstår. Planen att bli ledande i Norden, som presenterats i samband med nyemissionen, innefattar något ökande förluster under 2018 och 2019.

Kassaflöde och finansiell ställning
Det första halvåret 2018 uppgick kassaflödet till 3,91 MSEK. Kassaflödet per aktie uppgick till 0,59 kr. Per 2018-06-30 var emissionslikviden för 2 400 000 aktier inte utbetald till bolaget (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Emissionslikviden avseende dessa har utbetalats i juli och därmed ökat bolagets likvida medel med 24 MSEK.

Likviditeten och soliditeten har stärkts i och med genomförandet av nyemissionen. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut var 12,59 MSEK (6,76 MSEK per 2018-03-31). Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade eller emissionslikviden utbetald (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade och emissionslikviden utbetald skulle likvida medel öka med 24 MSEK per 2018-06-30. Detta har istället skett under juli 2018.

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 76 % (65 % per 2018-03-31).

Avtalsvärde
Det totala repetitiva avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-06-30 till 26,02 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan halvårsskiftet 2017 på 36,0 % och en tillväxt på 10,4 % sedan föregående kvartal (årstakt 41,6 %).

Intäkterna steg med 27 %

Repetitiva avtalsintäkter upp 30 %

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: 7 443 776**
Antal röster: 7 443 776**
Kvotvärde: 1,0 SEK

**Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade skulle antal aktier ökat med 2,4 miljoner. Detta har istället skett under juli 2018. Nytt antal aktier och röster per juli 2018 är 9 843 776 st.

Närståendetransaktioner

Inga materiella närståendetransaktioner har skett under perioden.

Litium hade per 2018-06-30 1 177 aktieägare*.

De tio största aktieägarna per 30 juni 2018*.

Ägare	LITI antal	Kapital	Röster
FastPartner AB	1697717	22,81%	22,81%
Aktia	500000	6,72%	6,72%
Fredrik Österberg	350000	4,70%	4,70%
Lars Karlsson	338069	4,54%	4,54%
Avanza Pension	307344	4,13%	4,13%
Familjerna Ljungberg & Holmström	300001	4,03%	4,03%
Mikael Lindblom ink bolag	269124	3,62%	3,62%
Nordnet Pensionsförsäkring	246726	3,31%	3,31%
Clas Göran Johnsson	192676	2,59%	2,59%
Mattias Stark	150906	2,03%	2,03%
Summa 10 största ägarna	4 142 238	55,6%	55,6%

*Antal ägare och ägarlistan avseende både antal aktier och ägarandel kommer att förändras när tilldelning och registrering av emissionen på 24 MSEK genomförs (har genomförts i början av juli 2018).

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Q3 2018	9 november 2018
Bokslutskommuniké 2018	22 februari 2019

Risker och osäkerhetsfaktorer
Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för e-handeln, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

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

Stockholm den 29 augusti 2018

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:
Litium AB (publ)
Fleminggatan 85, 1 tr
112 45 Stockholm

1 177 aktieägare 2018-06-30

Nyemission 32,5 MSEK

Rekordsnabb fullteckning via crowdfundingplattformen Pepins

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper se årsredovisningen för 2017.

Resultaträkningar

Belopp i kr	2018-01-01- 2018-06-30	2017-01-01- 2017-06-30	2018-04-01- 2018-06-30	2017-04-01- 2017-06-30
Nettoomsättning	14 263 111	11 236 678	7 074 915	5 589 876
Aktiverat arbete för egen räkning	2 353 024	1 906 004	1 105 088	968 812
Övriga rörelseintäkter	3 070	3 244	-9 673	-
	16 619 205	13 145 926	8 170 330	6 558 688
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-7 970 044	-5 825 440	-3 856 059	-3 015 691
Personalkostnader	-8 078 376	-7 192 293	-4 359 087	-3 607 327
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 143 418	-2 803 488	-1 572 600	-1 401 073
Övriga rörelsekostnader	-2 323	-	-2 323	-2 050
Rörelseresultat	-2 574 956	-2 675 295	-1 619 739	-1 467 453
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1 063	1 572	234	561
Räntekostnader och liknande kostnader	-112 111	-98 221	-44 708	-48 711
Resultat efter finansiella poster	-2 686 004	-2 771 944	-1 664 213	-1 515 603
Resultat före skatt	-2 686 004	-2 771 944	-1 664 213	-1 515 603
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	-2 686 004	-2 771 944	-1 664 213	-1 515 603

Balansräkningar

Belopp i kr	2018-06-30	2017-12-31	2017-06-30
Tillgångar			
Tecknat men ej inbetalt kapital	24 000 000	-	-
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings-arbeten och liknande arbeten	29 139 183	26 690 948	25 375 729
Goodwill	-	-	-
	29 139 183	26 690 948	25 375 729
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	36 610	37 540	38 487
Inventarier, verktyg och installationer	224 004	191 120	14 597
	260 614	228 660	53 084
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	29 517 497	27 037 308	25 546 513
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	3 595 134	3 848 281	2 562 802
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 786 714	1 718 145	2 637 196
Övriga fordringar	215 574	202 531	203 469
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	473 647	511 413	549 479
	6 071 069	6 280 370	5 952 946
Kassa och bank	9 594 246	5 682 363	6 681 924
Summa omsättningstillgångar	15 665 315	11 962 733	12 634 870
Summa tillgångar	**69 182 812**	**39 000 041**	**38 181 383**

Balansräkningar

Belopp i kr	2018-06-30	2017-12-31	2017-06-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (7 443 776 aktier)	7 443 776	6 593 776	6 593 776
Nyemission under registrering (2 400 000 aktier)	2 400 000	-	-
Fond för utvecklingsutgifter	17 986 030	13 442 522	9 775 524
	27 829 806	20 036 298	16 369 300
Fritt eget kapital			
Överkursfond	59 706 141	33 891 438	33 891 438
Balanserad vinst eller förlust	-32 528 712	-23 845 232	-20 178 234
Periodens resultat	-2 686 004	-4 139 972	-2 771 944
	24 491 425	5 906 234	10 941 260
Summa eget kapital	52 321 231	25 942 532	27 310 560
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	2 370 815	2 500 000	2 000 000
	2 370 815	2 500 000	2 000 000
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 250 000	1 000 000	2 000 000
Leverantörsskulder	3 156 095	2 699 223	2 015 316
Skulder till koncernföretag	251 395	251 395	11 395
Skatteskulder	89 567	134 329	107 122
Övriga kortfristiga skulder	1 557 406	1 168 300	478 424
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 186 303	5 304 262	4 258 566
	14 490 766	10 557 509	8 870 823
Summa eget kapital och skulder	**69 182 812**	**39 000 041**	**38 181 383**

Kassaflödeanalys Belopp i kr	2018-01-01- 2018-06-30	2017-01-01- 2017-06-30	2017-01-01- 2017-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-2 686 004	-2 771 944	-4 139 972
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	3 143 418	2 803 490	5 614 801
	457 414	31 546	1 474 829
Betald inkomstskatt	-	45 593	72 800
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	457 414	77 139	1 547 629
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	209 301	-423 564	-750 988
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	3 933 258	657 550	3 317 029
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 599 973	311 125	4 113 670
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 561 317	-3 970 684	-8 084 208
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-62 290	-	-188 581
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 623 607	-3 970 684	-8 272 789
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	8 500 000	-	-
Emissionskostnader	-3 435 297	-	-
Amortering av lån	-129 185	-1 555 171	-2 055 171
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 935 518	-1 555 171	-2 055 171
Periodens kassaflöde	**3 911 884**	**-5 214 730**	**-6 214 290**
Likvida medel vid årets början	**5 682 362**	**11 896 654**	**11 896 653**
Likvida medel vid årets slut	**9 594 246**	**6 681 924**	**5 682 363**

Eget kapital Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans	6 593 776	13 442 522
Transaktioner med ägare		
Nyemission	850 000	-
Pågående nyemission	2 400 000	-
Summa	9 843 776	13 442 522
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv.utgifter	-	4 543 508
Summa	-	4 543 508
Vid årets utgång	9 843 776	17 986 030

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	33 891 438	-23 845 232	-4 139 972
Transaktioner med ägare			
Nyemission	29 250 000	-	-
Kostnader för nyemission	-3 435 297	-	-
Summa	59 706 141	-23 845 232	-4 139 972
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter	-	-4 543 508	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-4 139 972	4 139 972
Summa	-	-8 683 480	4 139 972
Årets resultat	-	-	-2 686 004
Vid årets utgång	59 706 141	-32 528 712	-2 686 004

LITIUM

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 (fd AktieTorget) i Stockholm.

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