

Litium AB (publ)
Delårsrapport
januari – mars 2017

www.litium.se



Stark inledning av 2017 – 35 % intäktsökning i kvartalet

Litium i sammandrag

Perioden 1 januari – 31 mars 2017

- Nettoomsättningen steg med 35 % och uppgick till 5,65 MSEK (4,17 MSEK motsvarande period 2016).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 44 % till 4,99 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 88 % av de totala intäkterna i kvartalet (83 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,19 MSEK (0,39 MSEK 2016) och periodens resultat var -1,26 MSEK (-1,20 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,03 kr (0,09 kr) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,19 kr (-0,28 kr).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 28 826 162 kr (30 082 503 kr per 2016-12-31) och till 4,37 SEK/aktie, att jämföra med 4,56 SEK/aktie vid årsskiftet.

Viktiga händelser under perioden

Litium lanserade i januari studien "Svensk B2B-handel 2016" (www.svenskb2bhandel.se). Studien är den första i sitt slag med fokus på den svenska marknaden och har rönt stor uppmärksamhet.

I februari släpptes en ny större version av Litiums Accelerator med ny teknik för högre prestanda och bättre testbarhet vilket ger en bättre användarupplevelse för slutkunden och effektivare utvecklingsprojekt för Litiums partners.

Viktiga händelser efter periodens slut

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

På årsstämman valdes Marie Holmqvist till ny styrelseledamot. Marie är Head of Retail på Interflora och har närmare 20 års erfarenhet av detaljhandeln inom försäljning, marknad och förändringsledning från bland annat ICA Sverige, SF Bio och 7-Eleven.

VD har ordet

Året har inletts på ett övertygande sätt med en stark tillväxt och god tillströmning av nya kunder. Om-sättningen steg med 35 % och de repetitiva avtals-intäkterna med 44 % jämfört med motsvarande kvartal förra året. Drivande i den positiva utvecklingen är vår molntjänst vars intäkter ökade med hela 243 %. Den starka inledningen av året ger oss bekräftelse på kraften i vårt erbjudande.

E-handeln fortsätter att växa. Enligt senaste E-handelsbarometern från PostNord ökade e-handelskonsumtionen med 22 % under mars månad jämfört med samma månad föregående år. Vi ser samtidigt att investeringsviljan hos kunderna är fortsatt stark utan tecken på avmattning. Detta, tillsammans med ett stigande intresse och ökad kännedom om Litiums varumärke, har under kvartalet lett till flertalet nya kunder samt stadigt ökande antal kund- och partnerdialoger. Speciellt kul är att vår satsning i Norge ger resultat med nya affärer.

En betydande del av produktutvecklingsarbetet under kvartalet fokuserades på nya molntjänster som ger Litiums kunder ett försprång i deras framtida digitala satsningar. En av de trender vi ser är att aktörer som Google, Facebook och Instagram kommer att erbjuda e-handel, och tillsammans med lokala och globala marknadsplatser som Amazon

och Alibaba, ta över en allt större del av köpresan online. Litiums plattform är väl förberedd för att möta denna omvandling och vi ser stora möjligheter att stärka vår position i det nya landskap som växer fram.

I vår fortgående satsning på värdeskapande marknadsföring nådde vi under kvartalet stor framgång med vår nya årliga undersökning "Svensk B2B-handel" som lanserades i januari. Studien är den första i sitt slag med fokus på den svenska marknaden och har fått stor uppmärksamhet på vår målmarknad. Under kvartalet har vi genomfört en mängd marknadsaktiviteter kopplade till studien såsom en roadshow till flertalet orter runt om i Sverige, seminarier hos partners och inledning av B2B-scenen på Sveriges ledande e-handelskonferens D-Congress, med över 2000 besökare.

Slutligen vill jag passa på att hälsa Marie Holmqvist välkommen till vår styrelse. Marie valdes in som ny styrelseledamot vid årsstämman den 6 april och har med sig ett stort kunnande inom detaljhandel med lång erfarenhet från bland annat Interflora, ICA och 7-eleven. Marie kommer med sin erfarenhet att kunna bidra med gediget marknadskunnande och branschinsikter ur ett kundperspektiv vilket är mycket värdefullt för Litium.

Med vänlig hälsning,



Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)



Om Litium

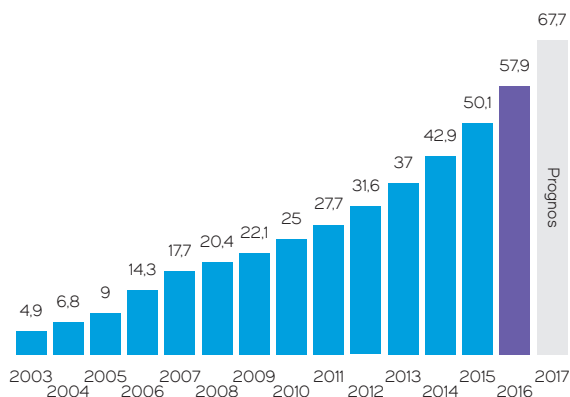
Marknaden

Litiums målmarknad är stora och medelstora företag som vill öka försäljningen och närvaron i de digitala kanalerna. Detta gör företaget 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 och omsatte 579 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.

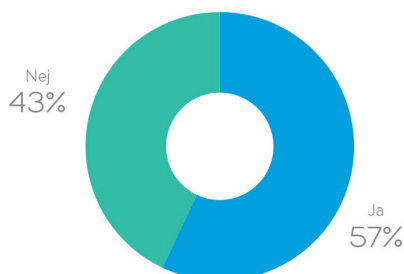
E-handeln mot konsument, omsättning (mdkr)



*E-handelsbarometern årsrapport 2016; PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



Skär någon del av er försäljning digitalt exempelvis via e-handel (webbutik), EDI, ÄF-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.

LITIMUM

Under september till november 2016 genomförde Litium en 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 det finns 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, Teknikmagasinet och Lindex och inom B2B-handel Strålfors, Hydroscand och Bevego.

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

Ekonomisk översikt Q1 2017 med kommentarer

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2017	Q1 2016	Helår 2016
Nettoomsättning	5 646 802	4 174 763	18 682 191
EBITDA	194 573	390 826	1 106 327
EBITDA/Aktie	0,03	0,09	0,20
Periodens resultat	- 1 256 341	- 1 195 136	- 4 923 332
Resultat/aktie	- 0,19	- 0,28	- 0,75
	2017-03-31	2016-03-31	2016-12-31
Balansomslutning	40 003 887	31 376 967	41 805 354
Eget kapital	28 826 162	13 046 278	30 082 503
Eget kapital/aktie	4,37	3,11	4,56
Antal aktier	6 593 776	4 193 776	6 593 776

EBITDA och periodens resultat per aktie är beräknade utifrån genomsnittligt antal aktier för respektive period.

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.

Under den senaste tiden har den dominerande leveransformen för Litiums e-handelsplattform varit via molnet. Detta är en positiv utveckling för Litium, dels som bevis för att bolagets molntjänsterbjudande uppskattas av marknaden, dels för att det stöder omställningen av intäktsmodellen till en högre andel repetitiva intäkter.

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

Den senaste versionen av Litiums e-handelsplattform, Litium 5, som lanserades under försommaren 2016, har fått ett mycket positivt mottagande av både implementationspartners och kunder.

Ett fokusområde i 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.

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar – en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordertagning, 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.

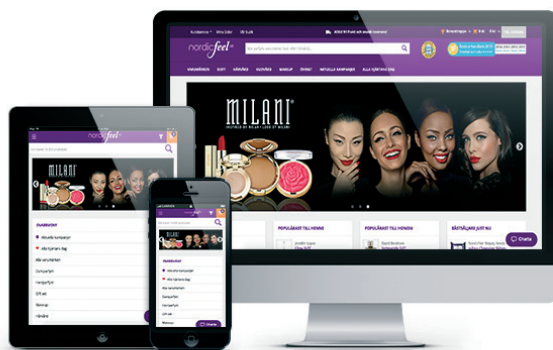
Litium Accelerator är grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums plattform. Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning kan kunderna korta sin time-to-market och lägga resurserna på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida 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 kommunikations byråer, 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 450 personer arbetar med Litium och plattformen. Exempel på implementationspartners är iStone, Cloudnine, 3bits, Ateles, Authority och Spot On Solutions.



Omsättning och resultat

Intäkter

Intäkterna steg första kvartalet med 35 % till 5,65 MSEK jämfört med motsvarande period 2016 (4,17 MSEK). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter och då i synnerhet från molntjänsten Litium On Demand (+ 243 % under kvartalet). Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick till 88 % av de totala intäkterna (83 % Q1 2016).

Kostnader

Kostnadsutvecklingen under kvartalet följer plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 6,9 MSEK (5,4 MSEK Q1 2016), en ökning med 29 %. Ökningen är framförallt hänförlig till den pågående offensiva satsningen på marknadsföring och försäljning men också till ökade investeringar i vår molnbaserade e-handelsplattform. Samtidigt har finansnettot stärkts vilket i viss mån fungerar som en motvikt. Den tydliga satsningen med fokus på tillväxt består under 2017. Alla satsningar utvärderas noga och en stor andel rörliga kostnader gör att nivåerna för de totala kostnaderna kan anpassas snabbt vid behov.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna består av investeringar i produktutveckling. Dessa sker löpande och uppgick det första kvartalet 2017 till 1,95 MSEK (1,65 MSEK 2016), en ökning med 18 %.

Resultat

EBITDA resultatet uppgick det första kvartalet 2017 till 0,19 MSEK (0,39 MSEK 2016). Periodens resultat blev -1,26 MSEK (-1,20 MSEK 2016). Resultaten för de båda nivåerna är enligt den plan som ligger för året. Fokus ligger fortsatt på tillväxt och vidare investeringar i sälj- och marknadsinsatser samt produktutveckling. Målsättningen är att kunna uppnå tillväxtplanerna med bibehållet positivt resultat på EBITDA nivå.

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Likvida medel vid periodens slut var 9 995 015 kr (11 896 654 kr per 2016-12-31). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 72 % (72 % per 2016-12-31).

Avtalsvärde (Annual Contract Value)

Litiums ackumulerade årliga avtalsvärde (Annual Contract Value, ACV) uppgick per 2017-03-31 till 14 760 685 kr (13 575 111 kr per 2016-12-31), vilket innebär en ökning med 9 % under det första kvartalet och 36 % i årstakt. ACV är den avtalsbundna faktureringen för kommande 12 månader.

Utöver ACV finns också andra repetitiva avtalsintäkter som baseras på rörliga parametrar såsom kundernas omsättning, besökare, antal produkter etc, samt provisioner från våra ekosystempartners. Det årliga avtalsvärdet, ACV, kan därför ses som en god indikation för miniminivån för de totala repetitiva avtalsintäkterna under den kommande 12-månadersperioden.

Intäkterna upp 35%

Repetitiva avtalsintäkter upp 44%

Övrig information

Aktieägarinformation

Litium hade per 2017-03-31 1 246 aktieägare.

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

Optioner

Det har under kvartalet utöver aktierna funnits 600 000 st teckningsoptioner i Litium. Dessa var noterade på AktieTorget och löpte ut per 2017-03-31:

Kortnamn: LITI TO1

ISIN kod: SE0008135461

Väsentliga villkor (för detaljerade villkor se emissionsprospektet på Litium.se)

1 st LITI TO1 gav rätt att teckna 1 ny aktie till kurs 15 SEK. Teckning med LITI TO1 kunde ske från 15 mars 2017 till och med den 31 mars 2017 och har inte utnyttjats.

De tio största aktieägarna per 31 mars 2017:

	Antal	Innehav %
FastPartner	1 697 717	25,75 %
Lars-Göran Karlsson	438 069	6,64 %
Avanza Pension	382 778	5,81 %
Johnny Svensson	261 489	3,97 %
Mattias Stark	158 988	2,41 %
Matthias Bransmo	146 383	2,22 %
Christian Rosendahl	119 736	1,82 %
Essie Majkowitz	120 203	1,82 %
Clæs Göran Johnsson	96 338	1,46 %
Klas-Göran Johnsson	96 338	1,46 %
Fastighetrådg.		
Summa 10 största ägarna	3 518 039	53,35 %

Närståendetransaktioner

Inga materiella närståendetransaktioner har skett under perioden.

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Q2 2017 25 augusti 2017

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 delårsrapport är inte reviderad av bolagets revisor.

Stockholm den 31 mars 2017

Litium AB (publ)

Styrelsen

Adress och postadress:

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

1 246 aktieägare 31/3

Huvudägare FastPartner

Noterad på AktieTorget 2016

Finansiell information

Resultaträkning

Belopp i kr (SEK)	2017-01-01- 2017-03-31	2016-01-01- 2016-03-31	2016-01-01- 2016-12-31
Nettoomsättning	5 646 802	4 174 763	18 682 191
Aktiverat arbete för egen räkning	937 192	1 071 112	4 208 188
Övriga rörelseintäkter	5 294	3 121	-
	<u>6 589 288</u>	<u>5 248 996</u>	<u>22 890 379</u>
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	- 2 809 749	- 2 214 183	- 9 908 297
Personalkostnader	- 3 584 966	- 2 643 987	- 11 863 672
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	- 1 402 415	- 1 365 117	- 5 651 971
Övriga rörelsekostnader	-	-	- 12 083
Rörelseresultat	<u>- 1 207 842</u>	<u>- 974 291</u>	<u>- 4 545 644</u>
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1 011	13	1 568
Räntekostnader och liknande kostnader	- 49 510	- 220 858	- 379 256
Resultat efter finansiella poster	<u>- 1 256 341</u>	<u>- 1 195 136</u>	<u>- 4 923 332</u>
Resultat före skatt	<u>- 1 256 341</u>	<u>- 1 195 136</u>	<u>- 4 923 332</u>
Skatt på årets resultat			-
Periodens resultat	<u>- 1 256 341</u>	<u>- 1 195 136</u>	<u>- 4 923 332</u>

Finansiell information

Balansräkning

Belopp i kr (SEK)	2017-03-31	2016-03-31	2016-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	24 753 963	23 790 959	24 203 353
Goodwill	-	81 463	-
	<u>24 753 963</u>	<u>23 872 422</u>	<u>24 203 353</u>
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	38 955	40 828	39 417
Inventarier, verktyg och installationer	16 049	37 960	18 848
	<u>55 004</u>	<u>78 788</u>	<u>58 265</u>
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	<u>117 700</u>	<u>117 700</u>	<u>117 700</u>
Summa anläggningstillgångar	<u>24 926 667</u>	<u>24 068 910</u>	<u>24 379 318</u>
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	2 022 854	2 226 476	2 667 370
Fordringar hos koncernföretag			
Aktuell skattefordran		149 922	
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 290 322	602 365	2 308 403
Övriga fordringar	385 900	422 778	386 854
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	383 129	835 380	166 755
	<u>5 082 205</u>	<u>4 236 921</u>	<u>5 529 382</u>
Kassa och bank	<u>9 995 015</u>	<u>3 071 136</u>	<u>11 896 654</u>
Summa omsättningstillgångar	<u>15 077 220</u>	<u>7 308 057</u>	<u>17 426 036</u>
Summa tillgångar	<u>40 003 887</u>	<u>31 376 967</u>	<u>41 805 354</u>

Finansiell information

Balansräkning

Belopp i kr (SEK)	2017-03-31	2016-03-31	2016-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 593 776 aktier)	6 593 776	4 193 776	6 593 776
Fond för utvecklingsutgifter	7 977 868		6 251 366
	<u>14 571 644</u>	<u>4 193 776</u>	<u>12 845 142</u>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	33 891 438	15 527 016	33 891 438
Balanserad vinst eller förlust	- 18 380 579	- 5 479 378	- 11 730 745
Periodens resultat	- 1 256 341	- 1 195 136	- 4 923 332
	<u>14 254 518</u>	<u>8 852 502</u>	<u>17 237 361</u>
Summa eget kapital	<u>28 826 162</u>	<u>13 046 278</u>	<u>30 082 503</u>
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	<u>2 502 500</u>	<u>4 500 000</u>	<u>3 000 000</u>
	<u>2 502 500</u>	<u>4 500 000</u>	<u>3 000 000</u>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	2 000 000	2 320 910	2 555 171
Leverantörsskulder	1 577 106	2 336 239	1 131 593
Skulder till koncernföretag	11 395	32 005	11 395
Skatteskulder	92 416	-	61 529
Övriga kortfristiga skulder	710 822	4 829 084	771 895
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	<u>4 283 486</u>	<u>4 312 451</u>	<u>4 191 268</u>
	<u>8 675 225</u>	<u>13 830 689</u>	<u>8 722 851</u>
Summa eget kapital och skulder	<u>40 003 887</u>	<u>31 376 967</u>	<u>41 805 354</u>

Finansiell information

Ställda säkerheter	2017-03-31	2016-03-31	2016-12-31
Ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar			
Företagsinteckningar	10 800 000	10 800 000	10 800 000
Summa	10 800 000	10 800 000	10 800 000

Ansvarsförbindelser	2017-03-31	2016-03-31	2016-12-31
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Rapport över förändringar i eget kapital

Eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Bundet eget kapital		
2017-01-01	6 593 776	6 251 366
Summa	6 593 776	6 251 366
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv.utgifter	-	1 726 502
Summa		1 726 502
2017-03-31	6 593 776	7 977 868

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Periodens resultat
2017-01-01	33 891 438	- 11 730 745	- 4 923 332
Summa	33 891 438	- 11 730 745	- 4 923 332
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter		- 1 726 502	
Omföring f.g. års resultat			
Summa		- 4 923 332	4 923 332
Periodens resultat		- 6 649 834	4 923 332
			- 1 256 341
2017-03-31	33 891 438	- 18 380 579	- 1 256 341

I överkursfonden har kostnader för nyemission beaktats.

För en detaljerad redogörelse av bolagets redovisningsprinciper hänvisas till årsredovisningen för 2016.



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, Teknikmagasinet 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 AktieTorget i Stockholm.

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