

Inbjudan till teckning av aktier i Litium Affärskommunikation AB 6-27 april 2016

Litium Affärskommunikation AB | 556562-1835 | www.litium.se



Observera att detta endast är ett kort utdrag ur prospektet och att varje beslut om att investera i Litium Affärskommunikation AB skall baseras på en bedömning av prospektet i sin helhet. Prospektet finns tillgängligt på www.litium.se och www.stockholmcorp.se. Prospektet kan även erhållas kostnadsfritt från Litium Affärskommunikation AB (publ), Fleminggatan 85, 112 45 Stockholm. Frågor om teckning och betalning besvaras av emissionsinstitutet Aqurat Fondkommission AB, telefon +46 (0) 8 506 51 795.

VD har ordet

Marknaden för e-handel är i kraftig tillväxt och har en enorm potential, inte bara i Sverige, utan i hela världen. I Sverige ökar e-handeln mot konsument med över 15 procent årligen och marknaden för B2B-e-handel växer ännu snabbare. Den digitala omställningen är så pass omfattande att den påverkar företagens grundprocesser och kräver en annan typ av kompetens än tidigare - man behöver "ta in Internet" i sin verksamhet.

Sedan Litium renodlades till ett produktbolag har framgångarna kommit i rask takt. Vi kunde snabbt vinna en rad prestigeaffärer såsom Teknikmagasinet, Jollyroom, Ö&B, Life och NordicFeel. Samtidigt kunde vi skala upp försäljningen genom att knyta till oss ett tiotal säljande partners i Sverige och Norge.

Senast nu i januari valdes Litiums kund Runelandhs till årets vinnare i kategorin e-handel i Web Service Awards, som är Sveriges största webbplatsundersökning med över 150 000 respondenter.

Vårt erbjudande omfattar två typaffärer: "traditionella" företag som vill öka sin försäljning i alla kanaler (s.k. "omnikanalhandel") och renodlade e-handlare som enbart säljer online. Den primära målgruppen är företag inom handel (B2C och B2B) och tillverkning.

Vi riktar oss till medelstora bolag där e-handel är affärskritisk, inte till de minsta företagen där e-handel är en sidoverksamhet. Mellansegmentet är attraktivt för att konkurrensen är måttlig och passar väl för Litiums försäljningsmodell via partners.

Vi bedömer också att en stor del av de B2B-företag som väntas påbörja e-handelssatsningar under de närmaste åren är just mellanstora bolag.

Nu ligger fokus på att skala upp vår försäljning genom att under de närmaste tre åren tredubbla antal partners i Norden. Det är också viktigt att slutföra omställningen från ett traditionellt licensförsäljande produktbolag till att bli ett fullfjädrat molnbolag med en repetitiv intäktmodell. Denna omställning påbörjades 2014 och redan under 2016 förväntas över 60 procent av nya affärer vara molnbaserade, vilket innebär att våra repetitiva intäkter växer stadigt (Annual Contract Value steg med 20 procent 2015/16 och dryga 15 procent 2014/15).

Blickar vi framåt ser vi en unik möjlighet att ta marknadsandelar och växa till nya marknader. Vi har kunnat investera i produktutveckling och anser att vi har marknads starkaste e-handelserbjudande. Vi riktar oss till en marknad i kraftig tillväxt och har en affärsmodell som skalar väl. Vi har beviskraft i våra referenser som omfattar några av de mest framgångsrika aktörerna i Norden.

Litiums devis "e-handel från miljonen till miljarden" illustrerar mycket väl den marknadsposition vi valt. Med en beprövad skalbar affärsmodell och en underliggande marknad som visar en mycket stark tillväxt är vi övertygade om att vi har en riktigt spännande resa framför oss.

Jag hoppas att Du vill vara med som aktieägare.



Henrik Lundin
Verkställande direktör



Erbjudandet

Allmänheten och institutioner i Sverige inbjuds härmed att under teckningsperioden 6 – 27 april 2016 teckna aktier, med tillhörande vederlagsfria teckningsoptioner, i Litium ("Bolaget"). Emissionen genomförs utan företrädesrätt för befintliga aktieägare. Syftet med emissionen är att ta in kapital till Bolaget samt att bredda ägarkretsen i Bolaget genom en spridning till allmänheten i Sverige.

Teckningskurs

Teckningskursen är **10,00 SEK** per aktie. Courtage utgår ej.

Teckningsperiod

Teckningstiden pågår under tiden
6 april – 27 april 2016.

Emissionsvolym

Emissionen omfattar maximalt 2 400 000 aktier och 600 000 teckningsoptioner. Fyra (4) tecknade, tilldelade och betalda aktier berättigar till en (1) vederlagsfri teckningsoption 2016/2017. Vid full teckning inbringar emissionen 24,0 MSEK före emissionskostnader.

Varje teckningsoption ger innehavaren rätt att teckna en (1) ny aktie i Litium till en kurs om 15 SEK. Teckning av aktier med stöd av teckningsoptioner 2016/2017 kan ske från och med 15 mars 2017 till och med den 31 mars 2017.

Om inte hela emissionen tecknas av allmänheten har några av Bolagets befintliga aktieägare åtagit sig

att teckna återstående aktier i emissionen; dock om sammanlagt högst 1 400 000 aktier och högst 350 000 teckningsoptioner. Ingen ersättning utgår till aktieägarna för detta garantiåtagande. Dessa garantiåtaganden är inte säkerställda genom pantsättning, spärrade medel eller liknande arrangemang.

Marknadsplats

Styrelsen för Litium har ansökt om godkännande för upptagande av Bolagets aktie till handel på AktieTorget. Handeln är beräknad att påbörjas i vecka 20 2016.

Värdering

41,9 MSEK (pre-money)

Information om aktien

Bolaget har initierat en listningsprocess hos AktieTorget. Förutsatt marknadsplatsens godkännande beräknas första dag för handel på AktieTorget att bli under vecka 19 2016.

Handelsplats: AktieTorget

ISINkod: SE0007387246

Kortnamn: LITI

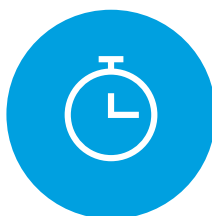
ISIN-kod teckningsoptionen: SE0008135461

Kortnamn teckningsoptionen: LITI TO1

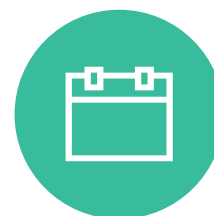
Valuta aktien är denominerad i: Svenska kronor (SEK)



10,00 kr
Teckningskurs per aktie



24,0 MSEK
Nyemission



27 april
Sista dag för teckning

Bakgrund och motiv

Litium är en leverantör av lösningar för affärskritisk e-handel som syftar till att öka kundens försäljning och förbättra deras kundrelationer genom digital närvaro och e-handel. Bolaget bildades 1998 för att erbjuda konsulttjänster inom webbutveckling. 2008 lanserades den egna e-handelsplattformen Litium Studio och Bolaget fungerade under de närmaste följande åren som både produktleverantör och konsult till kunderna. 2012 fattade ledningen beslut om en ny strategi och lade grunden för Bolagets affärserbjudande – att vara en renodlad produktleverantör med indirekt försäljning via externa implementationspartners.

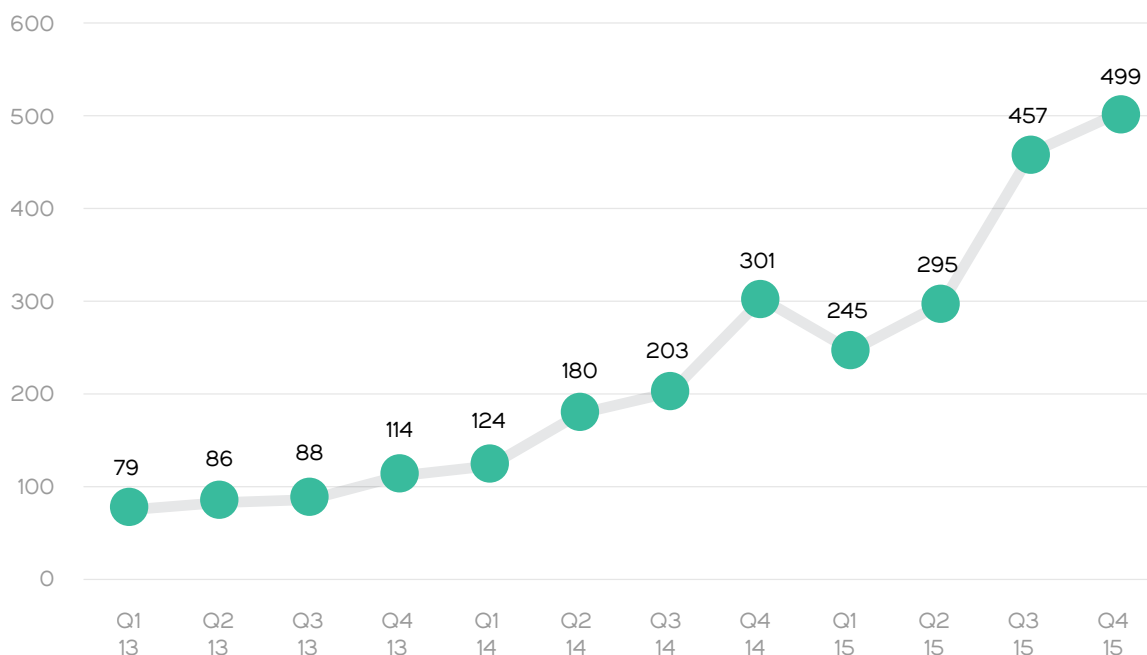
2013 avyttrades konsultverksamheten genom försäljning till iStone som därmed blev Bolagets första implementationspartner. Sedan dess har Bolaget fortsatt att utveckla sin nya affärsmodell och antalet partners har nu vuxit till femton. I kundkretsen, som totalt uppgår till cirka 250, finns flera välkända företag, till exempel Teknikmagasinet och Jollyroom. Nya produkter och erbjudanden har lanserats, exempelvis färdigbyggda nätbutiker och tjänster som möjliggör samverkan med betaltjänster, affärssystem, e-postmarknadsföring mm. Utöver det har Bolaget utvecklat molntjänsten Litium On Demand för affärskritisk molnbaserad e-handel.

Den svenska e-handeln har fortsatt visa en mycket god tillväxt med ca 15 % per år de senaste åren, till synes oberoende av svängningar i konjunkturen. Litioms kunder har sammantaget ökat sin försäljning snabbare än e-handeln i stort.

Förestående emission om totalt netto cirka 21 MSEK efter avdrag för emissionskostnader syftar till att skapa ytterligare resurser för utveckling och expansion. Primärt avser Bolaget att satsa på försäljning och marknadsföring i Sverige och de övriga nordiska länderna genom att öka antalet partners samt anställa ny personal. I nästa fas planeras geografisk expansion till i första hand norra Europa. Därutöver avser bolaget fortsätta att investera i utveckling av produkter, framför allt av molntjänster.

Några av Bolagets befintliga aktieägare med huvudägaren Fastpartner AB i spetsen har lämnat garantiåtagande om högst 14,0 MSEK. Ersättning utgår ej till garanterna. Dessa garantiåtaganden är inte säkerställda genom pantsättning, spärrade medel eller liknande arrangemang.

Litioms kunders e-handelsförsäljning brutto per kvartal 2013-2015, MSEK



Verksamheten

Litium erbjuder medelstora och större företag attraktiva e-handelslösningar genom egna molntjänster kompletterade med samarbetspartners inom andra områden (betaltjänster, affärssystem mm) som integreras i Litiums molntjänst. Försäljningen sker tillsammans med partners som implementerar och supporterar slutkunder. Litiums huvudfokus ligger på den nordiska marknaden.

Erbjudande

Bolagets erbjudande baseras på en produktportfölj/mjukvara, bestående av huvudplattformen Litium Studio och implementeringspaketeringen Litium Accelerator (färdiga nätbutiker för B2C och B2B) samt integration med Litium Ecosystem (samarbetspartners inom andra områden som betalning, sök, analys etc). Implementeringen genomförs av partners med stöd av Litiums experter.

Litium Studio

Litium Studio är en e-handelsplattform med integrerade moduler för e-handel, produkthantering (PIM) och digital marknadsföring. Plattformen är skapad för stora volymer, hög prestanda och tillförlitlighet och har en snabb utvecklingstakt.

Litium Accelerator

Litium Accelerator är en paketering för att implementera Litium Studio och utgörs av funktioner för "färdiga nätbutiker" för större företag som innehåller det som behövs för att sälja på Internet. Värdet är lägre implementeringskostnader och snabbare uppstart på marknaden samt best practice för vad som behövs för framgångsrik e-handel. Målet är att erbjuda möjligheten att starta en ny nätbutik inom 100 dagar. Det finns en paketering för handel mellan företag

(B2B) och en för konsumenthandel (B2C). B2C-paketeringen är en modern nätbutik med rik användarupplevelse, starkt konverteringsfokus och kraftfulla funktioner för digital marknadsföring med fullt stöd för mobila enheter. B2B-paketeringen kombinerar konsumenthandelns användarupplevelse med stöd för de mer komplexa processerna för B2B-handel och försäljning via återförsäljare.

Litium On Demand

Litium On Demand är en molntjänst som omfattar hela Litiums produkt erbjudande. Här ingår affärskritisk drift, support, utbildning och andra experttjänster. Detta köper kunden som tjänst till en månatlig kostnad och behöver inte betala några licensavgifter. Den lämpar sig för alltifrån en liten e-handlare, med få produkter som behöver en instegstjänst, till större e-handlare med behov av hög kapacitet och tillförlitlighet.



Marknad

Marknaden för e-handel har visat på en stark tillväxt under senare år, såväl i Sverige som internationellt. E-handeln växer på alla områden, såväl inom detaljhandel (B2C) som mellan företag (B2B). Den tekniska utvecklingen bidrar också till ökningen. Digital närvaro och e-handel är och kommer att bli alltmer viktiga i konkurrenskraften för traditionella industri- och handelsföretag.

Norden och framför allt Sverige har en hög grad av internetanvändande ur ett internationellt perspektiv. Den tidiga anpassningen har gett Sverige ett försprång i både utveckling och användande av internet.

Detta speglas exempelvis i en hög grad av e-handel inom både B2C och B2B. Detta försprång skapar en öppning i marknaden för Litium att expandera utanför Sverige med en ännu högre tillväxttakt. Litiums erbjudande är direkt anpassat för att användas även internationellt.

I Sverige och Norden har ökningstakten inom detaljhandeln (B2C) det senaste åren legat stadigt på cirka 15 procent och takten bedöms fortsätta. De största branscherna på nätet utgörs av kläder/skor, hemelektronik, böcker och kosmetik.

E-handelns omsättning i Sverige 2003–2014, Prognos 2015

Miljarder kronor



Källa: PostNord, e-Barometern 2015

Övrigt

Viktig information

För fullständiga villkor samt instruktioner för teckning i nyemissionen, se avsnittet "Villkor och anvisningar" i prospektet, vilket finns tillgängligt på Bolagets hemsida, www.litium.se.

Definitioner

Med "Litium" eller "Bolaget" avses i denna informationsfolder Litium Affärskommunikation AB (publ), org.nr. 556736-8591, inklusive dotterbolag.

Med "AktieTorget" avses AktieTorget som är en MTF-plattform. AktieTorget är en bifirma till ATS Finans AB, org.nr. 556736-8195.

Finansiell rådgivare, emissionsinstitut och legal rådgivare

Stockholm Corporate Finance AB är finansiell rådgivare till Bolaget med anledning av förestående nyemission. Aqurat Fondkommission agerar emissionsinstitut med anledning av förestående nyemission. Advokatfirman Delphi är legal rådgivare till Bolaget i samband med nyemissionen.

Handlingar som hålls tillgängliga

Handlingar enligt nedan kommer under teckningsperioden att finnas tillgängliga i elektronisk form på Bolagets hemsida, www.litium.se.

- Prospekt, inklusive "Villkor och Anvisningar" för deltagande i nyemissionen.
- Bolagets årsredovisningar avseende räkenskapsåren 2015, 2014 och 2013. Årsredovisningarna har reviderats av Bolagets revisor.

Adresser

Litium

Litium Affärskommunikation AB (publ)
Fleminggatan 85
112 45 Stockholm, Sverige
Tel:+46 (0)8 586 434 00
www.litium.se

Finansiell rådgivare

Stockholm Corporate Finance AB
Besöksadress: Engelbrektsplan 1
Adress: Birger Jarlsgatan 32A
114 29 Stockholm
www.stockholmcorp.se

Emissionsinstitut

Aqurat Fondkommission AB
Kungsgatan 58
Box 7461, 103 92 Stockholm
Tel:+46 (0) 8 506 51 795

Legal rådgivare

Advokatfirman Delphi
Mäster Samuelsgatan 17
111 44 Stockholm

Revisor

Ernst & Young Aktiebolag
Jakobsbergsgatan 24
111 44 Stockholm

Kontoförande institut

Euroclear Sweden AB
Regeringsgatan 65
Box 7822, 103 97 Stockholm