

Stark inledning på 2023: Delårsrapport, januari - mars 2023

26.4.2023 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Interimsrapport

Första kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 144,5 Mkr (118,7) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 22% (26%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 82,0 Mkr (71,9)
- Kvartalet belastades av jämförelsestörande poster om 0,0 Mkr (-0,0) (förvävsrelaterat)
- EBITA uppgick till 36,9Mkr (30,4) vilket innebär en EBITA-marginal om 26% (26%)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 26% (26%)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 28,6 Mkr (21,8)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 39,4 Mkr (29,6)
- Resultat efter skatt uppgick till 20,7 Mkr (16,2)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,56 kr (1,22), en ökning med 28 % och efter utspädning till 1,55 kr (1,22), en ökning med 27 %

Vd:s kommentarer: Stark inledning på 2023

Vi fortsätter att kombinera stark tillväxt med god lönsamhet. Under första kvartalet växer vi med 22 procent och EBITA-marginalen uppgår till 26 procent - en bra start på året som visar att vi kan leverera starka resultat och värde till våra kunder, också i tuffare marknadsklimat.

Värdeskapande produktlansering för affärskritiska processer

Den snabba digitaliseringen drivs framåt av såväl den omfattande tekniska utvecklingen som av våra kunders ständiga behov av att effektivisera och tillföra större värden till sina kunder. Under första kvartalet lanserade vi bland annat Lime CPQ - en tilläggstjänst för automatiserade offertflöden. I tider när företag tvingas skicka allt fler offerter för att stänga affärer kan vi förenkla processerna och frigöra mycket tid åt säljare. På så vis hjälper vi våra kunder med affärskritiska moment samtidigt som vi bidrar till en bättre upplevelse för slutkunden. CPQ-lanseringen är därmed ett bra exempel på vår ambition att bredda plattformen och stärka vårt erbjudande till både nya och befintliga kunder på alla marknader.

Stark tillväxt på den svenska hemmamarknaden och inom våra fokusbranscher

En bit in i 2023 är säljprocesserna fortsatt något längre än normalt och vi upplever en generell försiktighet bland företagen när det kommer till större investeringar. Trots detta är efterfrågan fortsatt god och året inleds starkt på vår svenska hemmamarknad med en fin ordergång och en tillväxt som uppgår till 21 %. Vår konsultverksamhet, Expert Services, fortsätter att utvecklas starkt och kompletterar de snabbväxande mjukvaruintäkterna. Samtidigt jobbar vi hårt för att öka tillväxttakten på övriga europeiska marknader och driver på internationaliseringstakten med försäljningsfrämjande aktiviteter och säljrekryteringar.

Under kvartalet vinner vi ett flertal fina affärer inom våra fokusbranscher - helt i linje med vår strategi. Inom partihandel kan vi bland annat hälsa Hydroscand, Essve Produkter, Toppoint B.V och Arvid Nordquist välkomna som kunder. Energisegmentet har under lång tid utvecklats positivt och där kan vi lyfta fram Trollhättan Energi som ny Lime CRM-användare. Även inom fastighetsbranschen har vi byggt upp flera affärsmöjligheter och välkomnar Besqab som kund.

Vår affärsmodell balanserar risk och ger plats åt fortsatta rekryteringar

Vår direkta affärsmodell, där vi äger alla steg i kundresan, ger oss flera ben att stå på. I kombination med en bred geografisk spridning, stor kundbas, låg kundkoncentration och närvaro inom olika branscher blir vi mindre konjunkturkänsliga och i över tjugo år har vi kunnat leverera lönsam tillväxt, oavsett marknadsläge. Det ger oss också möjlighet att fortsätta investera och i januari välkomnade vi 26 nya medarbetare i samband med årets första introduktionsprogram. Vi är idag en attraktiv arbetsgivare på en växande kandidatmarknad vilket ger oss en stark bas att rekrytera från. Vår målsättning är att fortsätta anställa och inför hösten har vi ett flertal kandidater i processer. Samtidigt är medarbetaromsättningen låg och vi håller örat mot rälsen för att låta behovet styra intaget under året.

Stark start och fortsatt hårt jobb väntar

Vi är nöjda med starten på året, både på tillväxt- och lönsamhetssidan. Precis som vid tidigare konjunkturedgångar kan vi dock konstatera att ingenting kommer gratis. Att vara ett tillväxtbolag innebär att ständigt förbättras och på en tuffare marknad blir detta extra tydligt. För att lyckas måste vi vara nära kunderna, göra fler säljaktiviteter, finna kreativa lösningar

och fatta modiga beslut. Årets första kvartal visar att den linjen hjälper oss att fortsätta leverera starka resultat och värde till våra kunder. Jag är övertygad om att detta kommer att bli allt viktigare framöver. Nu ger vi ännu lite mer för att fortsätta vår lönsamma tillväxtresa!

/Nils Olsson, VD & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till presentation av Lime Technologies delårsrapport

Idag den 26 april 2023, kl. 09:30, hälsas analytiker, investerare, media och övriga intresserade välkomna att delta i en webcast där Limes vd och koncernchef, Nils Olsson, och CFO, Maria Wester, kommenterar den publicerade rapporten och svarar på frågor. Presentationen kommer att hållas på engelska.

Presentationsmaterialet finns tillgängligt på Limes [hemsida för investerare](#).

[Länk till webcasten finner ni här.](#)

Legal disclaimer

Denna information utgjorde innan offentliggörandet insiderinformation. Informationen är sådan som Lime Technologies AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s förordning om marknadsmissbruk och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nämnda kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 26 april 2023, kl. 07:50.

Kontakter

- Jennie Everhed, Head of Communications & IR, +46 (0)720 80 31 01, jennie.everhed@lime.tech
- Maria Wester, CFO, +46 (0)732 04 44 54, maria.wester@lime.tech
- Nils Olsson, CEO, +46 (0)736 44 48 55, nils.olsson@lime.tech

Om Lime Technologies AB (publ)

Lime hjälper företag från hela Norden att bli bättre på kundvård. Bolaget utvecklar och säljer digitala produkter för "Customer Relationship Management" - utveckling och hantering av kundrelationer. Lime grundades 1990 och har 400 anställda på kontoren i Lund, Stockholm, Göteborg, Gävle, Oslo, Köpenhamn, Utrecht, Köln, Helsingfors och Krakow. Bland kunderna finns allt från små enmansföretag till stora organisationer. www.lime-technologies.se

Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Q1 2023, Lime \(SE\).pdf](#)