

Lönsam tillväxt och stark orderingång: Delårsrapport, januari - juni 2023

14.7.2023 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Halvårsrapport

Andra kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 144,5 Mkr (123,9) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 17% (20)
- Repetitiva intäkter uppgick till 84,8 Mkr (73,5)
- Årsnormaliserat värde av de repetitiva intäkterna, Annual Recurring Revenue, uppgick vid utgången av det andra kvartalet 2023 till 348 Mkr (296), vilket innebär en ARR-tillväxt om 18% (14)
- Kvartalet belastades av jämförelsestörande poster om 0,0 Mkr (0,0)
- EBITA uppgick till 37,0 Mkr (31,7) vilket innebär en EBITA marginal om 26% (26%)
- Justerad EBITA marginal uppgick till 26% (26%)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 29,1 Mkr (23,2)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 35,0 Mkr (22,8)
- Resultat efter skatt uppgick till 20,6 Mkr (17,9)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,55 kr (1,35), en ökning med 15 % och efter utspädning till 1,54 kr (1,34), en ökning med 15 %

Första halvåret 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 289,0 Mkr (242,6) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 19% (23)
- Repetitiva intäkter uppgick till 166,8 Mkr (145,4)
- Kvartalet belastades av jämförelsestörande poster om 0,0 Mkr (0,0) (förvävsrelaterat)
- EBITA uppgick till 73,9Mkr (62,1) vilket innebär en EBITA marginal om 26% (26%)
- Justerad EBITA marginal uppgick till 26% (26%)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 57,7 Mkr (45,0)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 74,4Mkr (52,3)
- Resultat efter skatt uppgick till 41,3 Mkr (34,0)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 3,11 kr (2,56), en ökning med 21 % och efter utspädning till 3,09 kr (2,55), en ökning med 21 %

Vd:s kommentarer: Lönsam tillväxt och stark orderingång

Vi levererar ett starkt kvartal med fortsatt lönsam tillväxt på en tuff marknad. Omsättningstillväxten uppgår till 17 %, ARR-tillväxten till 18 % och EBITA-marginalen landar på 26 %. Vi fortsätter vara en attraktiv arbetsgivare med låg personalomsättning och ett femtiotal rekryteringar hittills under året.

Under det andra kvartalet ser vi en stark orderingång, en förbättrad ARR-tillväxt och vår konsultverksamhet Expert Services fortsätter att växa i snabb takt. Vi ser också förbättringar inom vårt tyska affärsområde Userlike, där både nyförsäljningen och merförsäljningen går åt rätt håll. Att vi lyckas med detta på en marknad påverkad av ökade räntekostnader, hög inflation, pågående krig i Europa och stora varsel inom många branscher, visar att vi har en hållbar affärsmodell även i hårdare affärsklimat.

Affärskritiska system - relevanta i både hög- och lågkonjunktur

Vår mission är att hjälpa företag att bli riktigt vassa på försäljning och kundhantering, så att de kan hjälpa sina kunder på bästa sätt. I tuffare tider är detta fokus viktigare än någonsin för alla typer av bolag, både för att attrahera nya och behålla befintliga kunder. Digitaliseringen av kundresan - att i ett samlat flöde hantera allt från skapandet av de allra första kontaktytorna till arbetet med ökad kundlojalitet - är en viktig drivkraft på marknaden. Även möjligheten till effektivisering och kostnadsreduktion blir allt tyngre argument för investeringar. Som lokal CRM-expert kan vi ligga nära våra kunder i alla steg och hjälpa dem att lyckas med affärskritiska processer. Det gör det möjligt att fortsätta ta marknadsandelar, även när företag blir försiktigare med investeringar och konkurrensen hårdnar.

Under året har vi succesivt stärkt vårt produktbudande, bland annat med AI-lösningar för ökad kvalitet på kundkommunikation samt nya kampanjmöjligheter via WhatsApp. Vi har även fortsatt utöka antalet tilläggstjänster för CRM-systemet Lime Go, som är anpassat för mindre verksamheter, med en integration till affärssystemet Fortnox. Detta skapar ökad aktivitet och fler användningsområden i produkten samtidigt som det hjälper våra kunder att arbeta mer effektivt.

Stora affärer inom fastighets- och energibranschen

Helt i linje med vår strategi vinner vi flera stora affärer inom utvalda fokusbranscher. På energisidan kan vi efter offentliga upphandlingar bland annat hälsa Växjö Energi och Trollhättan Energi välkomna som kunder. Inom fastighetsbranschen har Poseidon, Svenska hus med flera valt Lime som CRM-leverantör. Ytterligare ett kundområde som växer snabbt är medlemsorganisationerna, där vi under kvartalet välkomnar Ruter Dam och Läkarmissionen.

Kombinationen av anpassad mjukvara och värdeskapande expertis inom utvalda branscher hjälper oss att göra komplexa kärnprocesser enkla och kundtillvända för hela organisationen - från kundtjänst och sälj till ekonomi och ledning. Med dessa kostnads- och tidseffektiva lösningar får vi nöjda kunder som stannar länge och bygger vi barriärer mot konkurrenterna.

Starkt fokus på internationalisering

Vi har som mål att bli ett mer internationellt bolag och jobbar hårt med att förbättra tillväxten i länderna utanför Sverige. Vi vinner flera fina affärer, däribland med partihandelsföretagen Anda-Olsen AS, Med Group Oy och WM SE, energibolagen Dalane Energisalg AS och Wattn, försäkringsbolaget WWK och mjukvarubolaget Plentymarkets, men ser ytterligare förbättringspotential under hösten.

Kultur - nyckeln till lönsam tillväxt

Vi levererar långsiktig lönsam tillväxt. Det har funnits i vårt DNA i över 20 år. Idag är vi fler än 400 medarbetare spridda över Europa och vi fortsätter att rekrytera i hög takt. Samtidigt är modellen för hur vi kombinerar tillväxt och lönsamhet densamma: Vi bygger bolaget tillsammans, vi tar ansvar för intäkter och kostnader, vi ligger nära affären och levererar på daglig basis och vi vågar fatta beslut som skapar ett ännu bättre Lime i framtiden. Allt det här sitter i kulturen.

När vi nu går in i nästa del av 2023 hoppas vi naturligtvis på en bättre marknadssituation men förbereder oss på ett läge som liknar det vi sett under våren. Vår målsättning är tydlig: Vi ska fortsätta leverera långsiktig lönsam tillväxt och bygga ett mer internationellt bolag med fokus på utvalda branscher. Med nöjda kunder och medarbetare, samt ett mycket starkt erbjudande är vi väl rustade att vinna marknadsandelar även framåt.

Nu vill jag passa på att önska alla kunder, kollegor och aktieägare en riktigt härlig sommar!

/Nils Olsson, vd & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till presentation av Lime Technologies delårsrapport

Idag den 14 juli 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 14 juli 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](#)
- [Lime_Q2_2023_SE.pdf](#)