

Fortsatt bra fart med god orderingång och lönsam tillväxt: Delårsrapport, januari - september 2023

19.10.2023 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Kvartalsrapport

Tredje kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 133,5 Mkr (111,9) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 19% (21%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 88,4 Mkr (75,2)
- Årsnormaliserat värde av de repetitiva intäkterna uppgick vid utgången av det tredje kvartalet 2023 till 356 Mkr (306), vilket innebär en ARR-tillväxt om 16% (17)
- EBITA uppgick till 34,2 Mkr (28,9) vilket innebär en EBITA-marginal om 26% (26%)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 25,8 Mkr (20,3)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 5,8 Mkr (17,7). Variationen beror främst på kundfordringar, då en stor del av inbetalningarna inkom i början av oktober pga. helgdag siste september 2023
- Resultat efter skatt uppgick till 18,1 Mkr (14,7)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,36 kr (1,11), en ökning med 23 % och efter utspädning till 1,36 kr (1,10), en ökning med 23 %

De första nio månaderna 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 422,5 Mkr (354,6) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 19% (22%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 255,2 Mkr (220,5)
- EBITA uppgick till 108,1 Mkr (91,0) vilket innebär en EBITA marginal om 26% (26%)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 83,6 Mkr (65,3)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 80,1 Mkr (70,0)
- Resultat efter skatt uppgick till 59,4 Mkr (48,7)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 4,47 kr (3,67), en ökning med 22 % och efter utspädning till 4,45 kr (3,65), en ökning med 22 %

Vd:s kommentarer: Fortsatt bra fart med god orderingång och lönsam tillväxt

Under det tredje kvartalet fortsätter vi att leverera stark tillväxt och lönsamhet. Tillväxten uppgår till 19 % och EBITA-marginalen till 26 %. Orderingången är god och båda våra intäktsströmmar - återkommande mjukvaruintäkter och konsultverksamheten - levererar bra tillväxt.

Rådande affärsklimat skapar möjligheter

I en svagare ekonomi fokuserar företag alltmer på att behålla och utveckla befintliga kunder. Med ett marknadserbudande som hjälper bolag att bli bättre på försäljning, effektivisera sin verksamhet och skapa konkurrensstärkande relationer till sina kunder, har vi en attraktiv produktportfölj som levererar affärskritiska värden. Även på personalsidan skapar det rådande läget en gynnsam grundplåt för framtida tillväxt. Vår personalomsättning ligger på historiskt låga nivåer, vilket gör oss mer effektiva, samtidigt som vi fortsätter att rekrytera offensivt bland ett ökat antal attraktiva kandidater på marknaden.

Långa kundrelationer bygger framgång

En av grundstenarna som byggt vår framgång över tid är våra 6 500 kunder spridda över olika branscher och geografier. Jag blir därför extra glad när vi under kvartalet får fortsatt förtroende att utveckla företag som Rejlers, NTEX och Pollex - trogna Limeanvändare i över ett decennium - för att skapa ännu mer värde genom hela kundresan. Som leverantör står vi starkast när vi kombinerar unik expertis och riktigt vass mjukvara för att lösa affärskritiska problem och bli en naturlig del av bolagets kärnprocesser. När kunden känner att vi har förstått deras verksamhet fullt ut och paketerat lösningen därefter, vet vi att vi har lyckats.

Fler affärer i Europa och stärkta positioner inom våra fokusbranscher

Affärsklimatet, med längre säljprocesser och fler beslutsfattare involverade i affären, liknar det vi sett tidigare under året och vi ser inga tendenser till större förändringar under hösten. Trots detta är orderingången god och antalet vunna affärer i länderna utanför Sverige ökar. Vi fortsätter bland annat att växa inom medlemssegmentet och kan välkomna Dansk socialrådgiverforening. Även det norska energibolaget Notnodden och KLG Europe i Nederländerna blir Limekunder, samtidigt som vi vinner flera affärer i Finland. Kan vi vidmakthålla detta tempo har vi stor tillväxtpotential på marknaderna i Europa.

På den svenska hemmamarknaden hälsar vi flera företag inom våra fokusbranscher välkomna och storleken på affärerna fortsätter att öka. Efter offentliga upphandlingar vinner vi exempelvis Bostadsbolaget inom fastighetssegmentet och bland energibolagen har vi byggt upp goda affärsmöjligheter inför kommande månader. Vi kan även välkomna Optron, nyblivna Limekunder inom konsultbranschen.

Ledare som visar vägen

Förra året lanserade vi vårt nya ledarskapsprogram "Effective manager". Med en snabbväxande organisation, högt ställda mål och en stark kultur, vill vi ständigt utveckla befintliga medarbetare och få i gång nytillkomna på ett ännu effektivare sätt. Merparten av ledarna har nu genomfört utbildningen och vi kan redan se positiva effekter av investeringen. I ett affärsklimat där många bolag drar ner på denna typ av satsningar är vår prioritering omvänd: Bra ledare och ett modigt ledarskap är än viktigare i tuffa tider. Vi måste kunna ställa krav, lyfta våra medarbetare och leva som vi lär för att leverera lönsam tillväxt – både på daglig basis och på lång sikt.

Nu ger vi allt för att stänga året på bästa sätt, samtidigt som vi skapar förutsättningar för en god start på 2024.

/Nils Olsson, vd & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till presentation av Lime Technologies delårsrapport

Idag den 19 oktober 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 19 oktober 2023, kl. 07:50.

Kontakter

- Jennie Everhed, Head of Communications & Investor Relations, +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 Q3 2023.pdf](#)