

Ökad utdelning och fortsatt lönsam tillväxt: Bokslutskommuniké, januari - december 2023

14.2.2024 07:50:00 CET | Lime Technologies AB (publ) | Bokslutskommuniké

Fjärde kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 154,7 Mkr (135,8) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 14% (19%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 91,4 Mkr (78,9)
- Årsnormaliserat värde av de repetitiva intäkterna uppgick vid utgången av det fjärde kvartalet 2023 till 372 Mkr (321), vilket innebär en ARR-tillväxt om 16% (15)
- EBITA uppgick till 39,2 Mkr (34,1) vilket innebär en EBITA-marginal om 25% (25%)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 26% (25%) *
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 31,0 Mkr (25,7)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 62,4 Mkr (48,6)
- Resultat efter skatt uppgick till 24,0 Mkr (19,1)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,80 kr (1,44), en ökning med 26 % och efter utspädning till 1,79 kr (1,43), en ökning med 26 %
- Förvärvat resterande 10% av aktierna i Userlike UG under fjärde kvartalet samt förvärvat 85% av aktierna i SportAdmin i Skandinavien AB efter rapportperiodens utgång.

* Kvartalet belastades av jämförelsestörande poster om -0,9 Mkr (-0,0) (förvärvsrelaterat)

2023 i korthet

- Nettoomsättningen uppgick till 577,1 Mkr (490,4) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 18% (21%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 346,6 Mkr (299,4)
- EBITA uppgick till 147,3 Mkr (125,1) vilket innebär en EBITA-marginal om 26% (26%)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 26% (26%) **
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 114,6 Mkr (91,0)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 142,5 Mkr (118,6)
- Resultat efter skatt uppgick till 83,4 Mkr (67,8)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 6,28 kr (5,11), en ökning med 23 % och efter utspädning till 6,21 kr (5,08), en ökning med 23 %
- Styrelsen föreslår stämman en utdelning om 3,50 kr (2,80 kr) per aktie. Styrelsen föreslår stämman att utdelningen ska utbetalas vid två olika tillfällen under året - i maj samt i oktober
- Förvärvat resterande 10% av aktierna i Userlike UG under fjärde kvartalet samt förvärvat 85% av aktierna i SportAdmin i Skandinavien AB efter rapportperiodens utgång

** Året belastades av jämförelsestörande poster om -0,9 Mkr (0,0) (förvärvsrelaterat)

Vd:s kommentarer: Ökad utdelning och fortsatt lönsam tillväxt

Vi fortsätter att leverera långsiktig, lönsam tillväxt och vår sammantagna finansiella ställning gör att styrelsen föreslår en ökad utdelning från 2,80 SEK till 3,50, vilket motsvarar 56 % av nettovinsten. Vi avslutar det sista kvartalet med en ARR-tillväxt på 16 %, en tillväxt på 14% samt en lönsamhet på 26 %. Tillväxten i kvartalet är driven av ökade abonnemangstäckningar vilket är i linje med vår strategi. På helåret summeras den organiska omsättningstillväxten till 18 % med en lönsamhet på 26 %, ett starkt helår i linje med våra finansiella mål.

Vår produktportfölj skapar konkurrenskraft för kunderna

Efterfrågan på CRM växer stadigt, om än långsammare i rådande affärsklimat. Trenden, som vi länge varit med att driva, är att CRM går från renodlad sälj- och kundhantering till att hantera hela kundresan och bli navet i organisationen. Specifika

lösningar efterfrågas alltmer och vi ser en ökad inriktning mot branschspecifika funktioner. Med en flexibel och stark produktportfölj hjälper vi våra kunder att skapa konkurrenskraftiga kundrelationer med ambitionen att göra livet som slutkund enklare. Vi erbjuder väletablerade branschlösningar inom våra fyra fokusbranscher fastighet, energi, konsult och partihandel. Nu adderas en femte i form av medlemsbranschen.

Förvärvet av SporAdmin stärker oss inom medlemsbranschen och skapar ny fokusbransch

Medlemsbranschen utgör nu vår femte fokusbransch. För att ytterligare förstärka den förvärv vi efter rapportperiodens slut det marknadsledande, snabbväxande och lönsamma SaaS-bolaget SportAdmin. De levererar affärskritiska lösningar specialiserad för idrottsföreningar och medlemmar, och likt oss hjälper de kunden genom hela kundresan. Ett spännande förvärv med stor tillväxtpotential.

Vår position inom medlemsbranschen stärks ytterligare genom att hälsa danska Cykelförbundet och Rådet For Bæredygtigt Byggeri välkomna som nya kunder i kvartalet. Vi tillför betydande värde för medlemsorganisationer genom att stödja dem i hanteringen av affärskritiska processer med en stark inriktning på att skapa mervärde för själva medlemmarna. Genom att automatisera hanteringen av nya medlemmar, förenkla faktureringsprocesser, optimera hemsidan samt skapa riktad kommunikation mot medlemmarna hjälper vi vår kund att göra livet som medlem enkelt.

Vi har mer att göra i vårt internationaliseringsarbete

Fler internationella affärer görs under kvartalet inom våra utvalda fokusbranscher. Från partihandelsbranschen välkomnas bland annat finska Componenta Oyj och tyska EDEKA ZENTRALE Stiftung & Co. KG som nya kunder. Att fortsätta utveckla våra befintliga internationella marknader är och fortsätter att vara ett starkt fokus. Vi vill bygga ett mer internationellt bolag och vi kan bättre än vad vi visade under 2023. Potentialen finns, på alla våra marknader, att växa snabbare och vi kommer satsa hårdare på marknadsföring och sälj under 2024.

Fortsatt hög rekryteringstakt och attraktiv arbetsgivare

Vi letar efter medarbetare som balanserar prestation och omtanke, där kunden alltid står i centrum. Minst lika viktigt är att behålla och utveckla våra befintliga talanger, där vi ser positiva effekter av våra insatser under 2022 och 2023 för att förlänga snittanställningstiden, insatser som resulterar i en låg personalomsättning.

I en bransch som präglas av kompetenskonkurrens är vi stolta över vår fortsatta attraktionskraft, något som understryks av de 7000 ansökningar som inkom under året. Rekryteringstakten är fortsatt hög med 73 nyanställda och vi har nyligen avslutat årets första onboarding-period i Lund som alltid ger en fantastisk start på året. Portarna för 2024 års rekrytering är öppnade där vi bibehåller ett fortsatt högt rekryteringstempo.

God lönsamhet ger möjlighet till ökad utdelning

Vi uppnår en lönsamhet på 26 % under helåret 2023 där vi även ser ett förbättrat kassaflöde för den löpande verksamheten. Vår finansiella ställning är stark och det gör att styrelsen föreslår en ökad utdelning med 25% motsvarande 3,50 SEK per aktie, vilket medför en total utdelning om 46,5 MSEK.

Solitt 2023 möjliggör accelererad tillväxt under 2024

När 2023 summeras känner jag stolthet över vår förmåga att leverera starka resultat trots de utmaningar som präglar marknaden under året. Vår lönsamhet är 26 % och vi växer snabbare än marknaden med en tillväxttakt på 18 %. Det visar vår kapacitet att generera högt kundvärde oavsett affärsklimat.

Vi har nu stängt 2023 och 2024 pågår för fullt. På Lime blickar vi alltid framåt och vi ska fortsätta utveckla våra fokusbranscher, internationalisering, personal, samt stärka attraktionskraften i vårt produkt erbjudande. Därigenom kan vi göra det vi alltid har gjort bäst: att göra våra kunder till hjältar och göra livet enklare för slutkunden.

Nu kör vi!

/Nils Olsson, VD & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till webcast för presentation av Lime Technologies bokslutskommuniké

Idag den 14 februari 2024, 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 februari 2024, kl. 07:50.

Kontakter

- 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 Q4 2023 \(SE\).pdf](#)