

# Ökad omsättning och stark ARR-tillväxt: Delårsrapport, januari - mars 2024

25.4.2024 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Interimsrapport

## Första kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 169,2 MSEK (144,5) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 17 procent (22)
- Återkommande intäkter uppgick till 105,8 MSEK (82)
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av det första kvartalet 2024 till 432,1 MSEK (330,9), vilket innebär en ARR-tillväxt om 31 procent (14)
- EBITA uppgick till 43 MSEK (36,9) vilket innebär en EBITA-marginal om 25 procent (26)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 26 procent (26)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 32,5 MSEK (28,6)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 62,7 MSEK (39,4)
- Resultat efter skatt uppgick till 23,4 MSEK (20,7)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,76 kr (1,56), en ökning med 13 procent och efter utspädning till 1,75 kr (1,55), en ökning med 13 procent
- Förvärvat 85 procent av aktierna i SportAdmin i Skandinavien AB under rapport-perioden.

## Vd:s kommentarer: Ökad omsättning och stark ARR-tillväxt

**Vi inleder året med 17% tillväxt, 26% i justerad EBITA-marginal och stark ARR-tillväxt om 31%. Kvartalet uppvisar god lönsamhet och fortsatt bra tillväxt i våra mjukvarurelaterade intäkter. Under kvartalet har vi arbetat med integrationen av SportAdmin, genomfört en varumärkesuppdatering, stängt ett flertal fina affärer inom hela produktportföljen, samt arbetat hårt för att parera en tuff marknad inom Expert Services.**

### Stark ARR-tillväxt på en utmanande marknad

Nuvarande marknadssituation påminner om tidigare kvartal där vi ser längre säljprocesser och fler beslutsfattare involverade i våra nykundsaffärer. Vi har en fortsatt bra orderingång mot nykund och en bra försäljningspipeline där vi ser ett avslutsläge likt tidigare kvartal. Under kvartalet visar vi även en stark ARR-tillväxt om 31%, en kombination av fortsatt stabil organisk och förvärvad tillväxt.

### Lägre tillväxt i Expert Services i första kvartalet

Tillväxten inom Expert Services var lägre i kvartalet jämfört med föregående års första kvartal. Den påverkades av färre arbetsdagar på grund av påsken och ett starkt jämförelsekvartal. Affärsläget har också varit tuffare inom Expert Services, framför allt mot befintlig kund. Vi utnyttjar den lägre beläggningen till värdeskapande aktiviteter i form av proaktivt kundarbete, kostnadsreducerande projekt samt en mer aktiv presale-hjälp till säljarna för att driva mer nykunds försäljning.

### Fina affärer inom samtliga affärsområden

Vi fortsätter att göra bra Lime CRM-affärer inom våra industrivertikaler. Under kvartalet välkomnar vi bland annat fastighetsbolaget Gavlegårdarna, energibolagen Vestall AS och Gudbrandsdal, partihandelsboagen Kinnan AB och Atleve Nordic APS samt medlemsföretagen Hessen Trade & Invest GmbH och Säkerhets- och försvarsföretagen. Glädjande är även att vi under kvartalet ser en positiv utveckling och stärkt tillväxt inom Lime Connect (Userlike), där bland annat Deutsche Telekom MMS GmbH och Malteser Hilfsdienst GmbH HRS ansluter som nya kunder.

För Lime Go har vårt fokus på att attrahera större företag givit resultat, vilket syns i den förbättrade snittaffären. Detta ger oss goda förutsättningar för att fortsätta vår tillväxtresa framåt. Vi välkomnar även bland annat Nordic Inspekt Group, Colly Filtreringsteknik och LB Lux of Sweden som nya kunder.

SportAdmin har haft en lovande start på året. Vi har haft förmånen att välkomna bland annat svenska mästarna i bandy Villa Lidköping BK och AIK Innebandy som nya kunder, två ansedda föreningar som vi ser fram emot att stödja i deras dagliga verksamhet och medlemsengagemang. Jag ser på samarbetet med SportAdmin som mycket positivt, präglat av en stark proaktiv kultur, ett bra kundfokus och en produkt som kontinuerligt skapar stort värde för våra kunder.

## Vi stärker vårt varumärke

I takt med att vi växer och expanderar vår verksamhet tar vi strategiska steg för att stärka Lime som varumärke. Integrationsprocessen av Userlike och SportAdmin har banat väg för en omfattande varumärkesuppdatering där vi nu presenterar Lime Connect (Userlike) och Lime Sportadmin som en del av vår produktportfölj, där vi sedan tidigare hittar Lime CRM och Lime Go. Genom att konsolidera våra produkter under ett enda varumärke, istället för att marknadsföra dem separat, förbättrar vi vår varumärkeskännedom och exponering på både lokala och internationella marknader.

## Vi bygger Lime långsiktigt och söker ständigt förbättring

Vi började året sedvanligt med onboarding av nya medarbetare i Lund där 20 Limeare välkomnades. Vi ser en fortsatt stark kandidatmarknad och vi fortsätter att rekrytera på alla våra marknader inför den stora onboarding i augusti. Personalomsättningen är fortsatt låg, vilket till stor del är en effekt av de investeringar vi gjort i vår personal och i vårt ledarskap. Vi vet att personalomsättningen är lägre i tuffare marknadsklimat för att oftast öka när marknaden förbättras, därför är det viktigt att fortsätta rekrytera och investera i personal för att bygga Lime långsiktigt.

Kvartalet bjuder på en rad fina insatser som vi ska vara stolta över, och som tillväxtbolag finns det alltid utrymme för utveckling och förbättring. Vi fortsätter att satsa på rekrytering och vår internationalisering, och jag är stolt över inställningen vi visar och den proaktivitet som skapar förutsättningar för att prestera över tid. Med ett starkt varumärke i ryggen tar vi nu avstamp mot våren.

*/Nils Olsson, VD & koncernchef, Lime Technologies*

**Läs hela rapporten i bifogad PDF**

## Inbjudan till presentation av Lime Technologies delårsrapport

Idag den 25 april 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 25 april 2024, kl. 07:50.*

## Kontakter

- Maria Wester, CFO, +46 (0)732 04 44 54, [maria.wester@lime.tech](mailto:maria.wester@lime.tech)
- Nils Olsson, CEO, +46 (0)736 44 48 55, [nils.olsson@lime.tech](mailto:nils.olsson@lime.tech)

## Om Lime Technologies AB (publ)

Lime hjälper företag att bli bättre på kundvård. Bolaget utvecklar och säljer digitala produkter för utveckling och hantering av kundrelationer. Lime grundades 1990 och har över 400 anställda på kontoren i Lund, Stockholm, Göteborg, Malmö, Gävle, Oslo, Köpenhamn, Utrecht, Köln, Helsingfors och Krakow. Bland kunderna finns allt från små enmansföretag till stora organisationer. [www.lime-technologies.se](http://www.lime-technologies.se)

## Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Lime Q1 2024 SE.pdf](#)