

## Offensiv strategi för fortsatt lönsam tillväxt: Bokslutskommuniké, januari - december 2022

16.2.2023 07:50:00 CET | Lime Technologies AB (publ) | Bokslutskommuniké

### Fjärde kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 135,8 Mkr (113,7) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 19% (22%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 78,9 Mkr (68,1)
- Kvartalet belastades av jämförelsestörande poster om 0,0 Mkr (-0,0) (förvärvsrelaterat)
- EBITA uppgick till 34,1 Mkr (29,2) vilket innebär en EBITA-marginal om 25% (26%)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25% (26%)
- Resultat efter skatt uppgick till 19,1 Mkr (15,2)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,44 kr (1,14) och efter utspädning till 1,43 kr (1,14)

### 2022 i korthet

- Nettoomsättningen uppgick till 490,4 Mkr (403,8) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 21% (19%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 299,4 Mkr (246,0)
- Året belastades av jämförelsestörande poster om 0,0 Mkr (-1,1) (förvärvsrelaterat)
- EBITA uppgick till 125,1 Mkr (107,5) vilket innebär en EBITA-marginal om 26% (27%)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 26% (27%)
- Resultat efter skatt uppgick till 67,8 Mkr (58,7)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 5,11 kr (4,42) och efter utspädning till 5,08 kr (4,42)
- Styrelsen föreslår stämman en utdelning om 2,80 kr (2,60 kr) per aktie

### Vd:s kommentarer: Offensiv strategi för fortsatt lönsam tillväxt

**Vi avslutar årets sista kvartal med starka siffror trots ett turbulent omvärldsläge. Den totala tillväxten landar på 19 % och lönsamheten är fortsatt god med en EBITA-marginal som uppgår till 25 %. Vi fortsätter dessutom att stärka vår organiska tillväxt med en fin utveckling både i Europa och på den svenska hemmamarknaden. Under helåret uppgår tillväxten till 21 % och lönsamheten till 26 %, samtidigt som vi fortsätter att göra stora investeringar i personal, marknadsföring och vårt produkt erbjudande för att kunna bygga ett ännu starkare Lime framöver. Vår sammantagna finansiella ställning gör att styrelsen föreslår en ökad utdelning motsvarande 37,2 MSEK.**

#### Verksamhetskritiska system driver tillväxt - både i hög- och lågkonjunktur

Merparten av företagen på marknaden har ett stort behov av att påskynda sin digitaliseringsresa för effektivare hantering av kunddata och kundkommunikation. Detta är något vi just nu ser extra tydligt via vårt fokus på fastighets- och energisektorn. Genom lösningar för självservice, såsom automatiserade e-postflöden, hemsidiformulär och "Mina Sidor", gör vi livet enklare för slutkunden och stärker därmed våra kunders position på en konkurrensutsatt marknad. Inom självservice ser vi också ett stort värde i utvecklingen inom Artificiell Intelligens - ett ämne som på senare tid diskuterats flitigt i medierna. Därför känns det extra spännande att vi under kvartalet lanserar vår AI-baserade chattbot, som frigör tid för företagen samtidigt som den förbättrar upplevelsen för våra kunders kunder.

#### Vi driver Lime långsiktigt - offensiv strategi på en orolig marknad

Situationen för många tillväxtbolag har varit stökig under stora delar av 2022 och inte minst techbranschen är särskilt utmanad. Här ger vår lönsamma affärsmodell oss möjlighet att investera mer än någonsin, när många bolag tvingas till varsel. Under 2022 sätter vi nytt rekord med 110 nyanställningar - en stor investering för oss, som ska bidra till positiva resultat både på kort och lång sikt. Samtidigt har vi redan nu många kandidater på gång inför nästa stora medarbetarintroduktion i augusti 2023. Förutom investeringar i personal fortsätter vi att bygga ett mer internationellt bolag

med starka fokusvertikaler, både via satsningar på varumärkesbyggande och ett ännu mer konkurrenskraftigt produkt erbjudande.

### **Positivt affärsläge med nya kunder på alla marknader och inom våra fokusvertikaler**

Affärsläget utvecklas bra på våra marknader under kvartalet och vi stänger många fina affärer runtom i Europa, däribland tyska REMONDIS Maintenance & Services GmbH & Co. KG, holländska LBV-Aanvraag samt Båstadgruppen AB inom partihandelssegmentet. Vi ser även en fortsatt stark tillväxt inom vår energivertikal där vi bland andra kan hälsa Uppsala Vatten & Avfall AB och Landskrona Energi välkomna som kunder. För tillfället upplever vi inga tendenser till avmattad efterfrågan men, som alltid i ett utmanande marknadsläge, gäller det att ligga nära affären och vara ödmjuk och snabbriktig om situationen skulle förändras.

### **God lönsamhet ger möjlighet till fortsatta investeringar och ökad utdelning**

Trots stora investeringar under året uppnår vi en god lönsamhet på 26 % under helåret 2022 - helt i linje med vårt finansiella mål om minst 25 % EBITA-marginal på medellång sikt. Vi ser också ett förbättrat kassaflöde för den löpande verksamheten och vår sammantagna finansiella ställning lämnar utrymme för ökad utdelning. Styrelsen föreslår därför en utdelning på 2,80 SEK per aktie, motsvarande 37,2 MSEK.

### **Stark avslutning på ett starkt år med förbättrad organisk tillväxt**

När vi summerar helåret 2022 är jag stolt över att vi fortsätter leverera långsiktig lönsam tillväxt och gradvis stärker vår kärnaffär med förbättrad organisk tillväxt som resultat. Styrkan hos Lime ligger i att driva bolaget på lång sikt, kombinerat med ett kortsiktigt fokus där vi ligger nära affären och levererar på daglig basis - proaktivt och agilt. Att våga investera under tuffare tider ligger i vårt DNA och historien visar att vi kan fortsätta prestera samtidigt som vi bygger ett ännu starkare Lime. Med siktet inställt på 2023 är det så vi vill fortsätta - att leverera från dag till dag, men alltid med långsiktiga mål och med Limes tillväxtresa i fokus.

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

**Läs hela rapporten i bifogad PDF**

## **Inbjudan till webcast för presentation av Lime Technologies bokslutskommuniké**

Idag den 16 februari 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 16 februari 2023, kl. 07:50.*

### **Kontakter**

- Jennie Everhed, Head of Communications & IR, +46 (0)720 80 31 01, [jennie.everhed@lime.tech](mailto:jennie.everhed@lime.tech)
- 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 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](http://www.lime-technologies.se)

### **Bilagor**

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Lime Q4 2022 SE.pdf](#)