



Creating Customer Heroes

Stark ARR-tillväxt och god lönsamhet i tredje kvartalet: Delårsrapport, januari - september 2024

23.10.2024 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Halvårsrapport

Tredje kvartalet 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 158,1 MSEK (133,5) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 18% (19)
- Återkommande intäkter uppgick till 111,6 MSEK (88,4)
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av det tredje kvartalet 2024 till 454 MSEK (356), vilket innebär en ARR-tillväxt om 28% (16)
- EBITA uppgick till 39,3 MSEK (34,2) vilket innebär en EBITA-marginal om 25% (26)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25% (26)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 32,7 MSEK (25,8)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 44,5 MSEK (5,8)
- Resultat efter skatt uppgick till 21,4 MSEK (18,1)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,61 kr (1,36), en ökning med 18% och efter utspädning till 1,60 kr (1,36), en ökning med 18%

Första nio månaderna 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 501,8 MSEK (422,5) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 19% (19)
- Återkommande intäkter uppgick till 327,9 MSEK (255,2)
- EBITA uppgick till 124,2 MSEK (108,1) vilket innebär en EBITA-marginal om 25% (26)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25% (26)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 96,4 MSEK (83,6)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 136,4 MSEK (80,1)
- Resultat efter skatt uppgick till 65,3 MSEK (72,8)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 4,91 kr (5,48), en minskning med 10% och efter utspädning till 4,86 kr (5,45), en minskning med 11%

Vd:s kommentarer: Stark ARR-tillväxt och god lönsamhet i tredje kvartalet

Vi stänger det tredje kvartalet med 28% ARR-tillväxt, 18% omsättningstillväxt samt med en EBITA-marginal på 25%. Under kvartalet hälsar vi över 30 nya medarbetare välkomna till oss, en offensiv satsning där vi fortsätter att bygga för framtida tillväxt. Kvartalet präglas, precis som tidigare, av långa säljprocesser på en utmanande marknad som ställer högre krav på oss som organisation. En match vi vant oss vid och gärna spelar!

Tuff början men stark slutspurt i kvartalet

Som alltid är det tredje kvartalet speciellt med en inledande sommarledighet i juli som sedan spiller över i augusti. Just augusti och början av september blev motigare än vanligtvis denna period, dock är jag nöjd med vårt proaktiva arbete för att komma närmare kunderna. Vi ser positiva signaler i bra aktivitetsnivå mot kund och en ökad avslutningspipeline, något som bär frukt i slutet av kvartalet.

Tillväxtmöjligheter inom samtliga affärsområden

Vi fortsätter att göra fina affärer i Lime CRM, både med nya och befintliga kunder. En av dessa är fastighetsbolaget OBOS, som dessutom är en av våra allra första Lime CRM-kunder. Via goda relationer, moderniserade och värdeskapande lösningar väljer OBOS kontinuerligt oss som leverantör, något vi är glada och stolta över.

Vi adderar också många fina nykundsaffärer i kvartalet, främst inom våra fokusvertikaler energi, fastighet, partihandel, konsult och medlem. Extra kul är vår största affär hittills på den finska marknaden, partihandelsbolaget Masino Group, vilket jag nu hoppas skall ge ringar på vattnet.

Vi lägger stort fokus på att öka farten i Lime CRM, framförallt inom Expert Services. Det finns inga genvägar, lösningen handlar om att arbeta nära våra kunder och att fokusera på att skapa värde för dem genom att lösa deras utmaningar. Vi vet att rätt beteenden skapar framgång över tid. Vi har ett bra utgångsläge och fortsätter därför med ett högt rekryteringstempo för att skapa bättre tillväxt 2025.

Vår fina utveckling i Lime Go fortsätter. Vårt fokus på att attrahera större företag ger resultat och under året ökar värdet på vår genomsnittliga affär. Vi förstärker även Lime Go med ett antal fina rekryteringar inom försäljning och produktutveckling.

I Lime Connect ser vi en fortsatt bra trend där vi under kvartalet släpper första versionen av vår mobilapp. Appen har varit en av våra mest efterfrågade funktioner och har stor potential för merförsäljning och nya affärer. Våra webinarier tar också stora utvecklingskliv med en jämn ström av leads för nyförsäljning och merförsäljning.

I Sportadmin är affären terminsbaserad där många affärer sker i slutet av respektive halvår. En stark start på varje termin är avgörande för säljframgångar kommande period. Jag är nöjd med hur vi hanterar inledningen av hösten med bra aktivitetsnivå och pipelinebyggande som bådar gott inför årets avslut. Redan i Q3 ser vi en god tillströmning av nya föreningar, och vi välkomnar bland annat Svensk Elitsimning, vars syfte är att utveckla simidrotten. Samtidigt fortsätter utvärderingen av Sportadmins internationalisering där vi aktivt utforskar olika marknader.

Vi fortsätter att bygga för framtida tillväxt

Vi styr vidare på inslagen väg med fokus på långsiktig lönsam tillväxt. Det gör vi genom att investera i sälj, marknadsaktiviteter, produktutveckling och rekrytering för att bygga ett internationellt mjukvarubolag i världsklass. Vi vet att matchen på marknaden är tuff och ställer höga krav, men vi har spelat den framgångsrikt i över 20 år. Med en stark position är vi väl rustade att fortsätta vinna marknadsandelar, oavsett marknadsläge eller konjunktur.

/Nils Olsson, vd & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till presentation av Lime Technologies delårsrapport Q3

Idag den 23 oktober 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 Limes CFO Anders Hofvander 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 23 oktober 2024, kl. 07:50.

Kontakter

- Nils Olsson, CEO, +46 (0)736 44 48 55, 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 närmre 500 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.

Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Q3 2024 Lime Technologies SE.pdf](#)