

## Förbättrad tillväxt och viktiga affärer inom vertikalerna

21.10.2025 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Kvartalsrapport

### TREDJE KVARTALET 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 175,1 MSEK (158,1) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 11 %. Justerat för valutaeffekter var nettoomsättningstillväxten 12 %
- Återkommande intäkter uppgick till 126,5 MSEK (111,6) vilket innebär en tillväxt om 13 %
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av kvartalet till 510,8 MSEK (454,1), vilket innebär en ARR-tillväxt om 13 %
- EBITA uppgick till 43,7 MSEK (39,3) vilket innebär en EBITA-marginal om 25 % (25)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (25)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 34,6 MSEK (32,7)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 27,4 MSEK (44,5)
- Resultat efter skatt uppgick till 25,4 MSEK (21,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,91 kr (1,61) och efter utspädning till 1,90 kr (1,60)

### JANUARI - SEPTEMBER 2025 (PERIODEN)

- Nettoomsättningen uppgick till 546,3 MSEK (501,8) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 9 %. Justerat för valutakurseffekter var nettoomsättningstillväxten 10 %
- Återkommande intäkter uppgick till 373,2 MSEK (327,9) vilket innebär en tillväxt om 14 %
- EBITA uppgick till 133,7 MSEK (124,2) vilket innebär en EBITA-marginal om 24 % (25)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (25)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 106,1 MSEK (96,4)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 129,7 MSEK (136,4)
- Resultat efter skatt uppgick till 79,7 MSEK (65,3)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 5,98 kr (4,91) och efter utspädning till 5,95 kr (4,86)

## Vd:s kommentarer: Förbättrad tillväxt och viktiga affärer inom vertikalerna

**Med ett bra tryck i nyförsäljningen och ett verksamhetskritiskt erbjudande fortsätter vi att vinna flera viktiga affärer inom våra vertikaler - inte minst på den tyska energimarknaden. I kombination med en ökad aktivitet bland befintliga kunder leder detta till en förbättrad omsättningstillväxt om 11 % i kvartalet och våra återkommande mjukvaruintäkter (ARR) växer stabilt med 13 %. Lönsamheten är fortsatt god med en EBITA-marginal om 25 %.**

### Stark slutspurt och successiv förflyttning mot ökad ARR

Marknadsklimatet är fortsatt utmanande givet omvärldsläget men trots detta får vi efter semesterperioden upp ett riktigt bra tryck i säljaktiviteterna och avslutar kvartalet med att välkomna flera viktiga kunder. Samtidigt fortsätter vi den långsiktiga förflyttningen i vår affär. Effektivare mjukvara gör att anpassningar, integrationer och arbetsflöden kan byggas allt snabbare, vilket successivt minskar andelen Expert Services och stärker våra återkommande mjukvaruintäkter (ARR). Med en ökad användning av AI, både i våra produkter och interna processer, ser vi dessutom stora effektivitetsvinster, vilket skapar ytterligare möjligheter att leverera mer kundvärde på kortare tid. När vi i augusti välkomnar trettiofem nya medarbetare är det därför med ökad tyngdpunkt på säljsidan - en offensiv satsning där vi fortsätter bygga för framtida tillväxt och ökade marginaler.

### Genombrott i Tyskland och positivt momentum i vertikalerna

För vår huvudprodukt Lime CRM fortsätter den vertikala strategin att leda till framgångar med fokus på bolag inom energi-, fastighets-, parthandels- och medlemssektorn. Vårt erbjudande till nordiska energibolag står sig starkt i konkurrensen även i Tyskland, där både de enskilda affärerna och marknaden är betydligt större än i Norden. Efter förra kvartalets framgångar med flera genombrottsaffärer, vinner vi nu ÜZ Mainfranken - en rekordaffär sett till storleken. Inom samma vertikal välkomnar vi även nya kunder i både Norge och Sverige med R-nett AS samt Sörmland Vatten och Avfall AB. Bland medlemsorganisationer, en viktig vertikal på den danska marknaden, kan vi med stolthet välkomna Dansk Erhverv samt Muskelsvindfonden. I samma segment blir även svenska Vårdförbundet kunder.

Ett tydligt exempel på vår vertikala förankring är *Kraftsamlingen*, vårt årliga kundevent inom energisektorn sedan 2008, som i år samlade över två hundra deltagare för erfarenhetsdelning och inspiration kring branschens utveckling. Vår styrka ligger i att kombinera den här typen av relationsstärkande kunskapsdelning med verksamhetskritiska tjänster, såsom företagsspecifika arbetsflöden, integrationer och branschanpassad AI-funktionalitet.

### **Starkare kundvärde för ökad tillväxt**

Även i våra övriga plattformar fortsätter vi att stärka kundvärdet under kvartalet. I Lime Connect lanserar vi nu en ny AI-tjänst som ger användarna snabbare svar, smartare assistans och en mer intuitiv upplevelse – och de första kundreaktionerna är mycket positiva. Lanseringen under hösten blir en viktig milstolpe för att stärka konkurrenskraften gentemot både nya och befintliga kunder. I Lime Go bedriver vi strategiska initiativ för att vinna allt fler affärer med större kunder, som får ut mer affärskritiska värden och därmed blir långsiktiga. Med både Go och Connect rör vi oss i rätt riktning men jag är fortsatt inte nöjd med resultatet och ser stor förbättringspotential.

Lime Sportadmin inleder hösten starkt med nya affärer i både Sverige och Nederländerna. Samtidigt är vi i full gång med att utveckla nya funktioner, såsom fritidskortet och förbättrad plan- och matchbokning, vilket ytterligare stärker vårt erbjudande för både bredd- och elitföreningar.

### **På rätt väg mot en stärkt affär**

Vi summerar det tredje kvartalet med många fina affärer, en något ökad investeringsvilja bland befintliga kunder och en fortsatt förflyttning mot återkommande intäkter - ett tempo vi tar med oss in i nästa kvartal. Med en konkurrenskraftig mjukvara, stark vertikal expertis och nära kundrelationer fortsätter vi att bygga vår långsiktigt lönsamma tillväxt.

Nu avslutar vi 2025 på bästa sätt!

### **Nils Olsson**

Vd & koncernchef, Lime Technologies

**Läs hela rapporten i bifogad PDF**

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

**Idag den 21 oktober 2025, 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 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. Informationen lämnades, genom nämnda kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 21 oktober 2025 kl. 07:50 CET.*

### **Kontakter**

- Anders Hofvander, CFO, Lime Technologies AB (publ), +46734384007, [anders.hofvander@lime.tech](mailto:anders.hofvander@lime.tech)
- Jennie Everhed, Head of Communications & Investor Relations, +46 (0)720 80 31 01, [jennie.everhed@lime.tech](mailto:jennie.everhed@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 500 anställda på kontoren i Lund, Stockholm, Göteborg, Malmö, Oslo, Köpenhamn, Utrecht, Assen, Köln, Helsingfors och Krakow. Bland kunderna finns allt från små företag till stora organisationer. [www.lime-technologies.com](http://www.lime-technologies.com)

### **Bilagor**

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Lime Q3 2025.pdf](#)