

Vertikaliserings- & ökade mjukvaruintäkter driver vår lönsamma tillväxt: Bokslutskommuniké, januari - december 2025

12.2.2026 07:50:00 CET | Lime Technologies AB (publ) | Bokslutskommuniké

Fjärde kvartalet 2025

- Nettoomsättningen ökar till 193,5 MSEK (183,9) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 5 %. Justerat för valutaeffekter var nettoomsättningstillväxten 7 %
- Mjukvaruintäkterna ökar till 127,9 MSEK (116,7) vilket innebär en mjukvarutillväxt om 10 %
- Återkommande intäkter ökar till 127,9 MSEK (117,0) vilket innebär en tillväxt om 9 %
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgår vid utgången av kvartalet till 519,1 MSEK (483,1), vilket innebär en ARR-tillväxt om 7 %. Justerat för valutaeffekter var ARR-tillväxten 10 %
- EBITA ökar till 49,0 MSEK (47,1) vilket innebär en EBITA-marginal om 25 % (26)
- Jämförelsestörande poster uppgick till 0,0 MSEK (-0,4) och inkluderar dels sanktionsavgifter mot Sportadmin med tillhörande kostnader om 6,5 MSEK samt omvärdering av tilläggsköpeskilling avseende Sportadmin om 6,6 MSEK
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (26)
- Rörelseresultat, EBIT, ökar till 39,9 MSEK (37,9)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 57,3 MSEK (60,1)
- Resultat efter skatt ökar till 32,0 MSEK (24,1)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökar till 2,40 kr (1,82) och efter utspädning till 2,39 kr (1,80)

Januari - december 2025

- Nettoomsättningen ökar till 739,8 MSEK (685,7) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 8 %. Justerat för valutakurseffekter var nettoomsättningstillväxten 9 %
- Mjukvaruintäkterna ökar till 501,0 MSEK (444,5) vilket innebär en mjukvarutillväxt om 13 %
- Återkommande intäkter ökar till 501,0 MSEK (445,0) vilket innebär en tillväxt om 13 %
- EBITA ökar till 182,7 MSEK (171,3) vilket innebär en EBITA-marginal om 25 % (25)
- Jämförelsestörande poster uppgick till -2,2 MSEK (-0,6) främst relaterade sanktionsavgifter mot Sportadmin med tillhörande kostnader samt omvärdering av tilläggsköpeskilling avseende Sportadmin
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (25)
- Rörelseresultat, EBIT, ökar till 146,0 MSEK (134,3)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 187,0 MSEK (196,5)
- Resultat efter skatt ökar till 111,7 MSEK (89,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökar till 8,40 kr (6,73) och efter utspädning till 8,35 kr (6,66)
- Styrelsen föreslår stämman en utdelning om 4,50 (4,00) kr per aktie, fördelat vid två tillfällen under året - maj och november

Vd:s kommentarer:

Vertikalisering och ökade mjukvaruintäkter driver vår lönsamma tillväxt

Vi fortsätter vinna mark inom våra vertikaler, särskilt energi och fastighet. Under kvartalet kombinerar vi flera viktiga affärer med ett strategiskt förvärv i Tyskland. Fokus ligger nu på att stärka våra affärsområden och accelerera mjukvarutillväxten, som uppgår till 10 % i kvartalet och 13 % på helåret. Med 25 % EBITA-marginal, både för kvartalet och helåret 2025, fortsätter vi att leverera god lönsamhet. Styrelsen föreslår därför en ökad utdelning till 4,50 SEK per aktie, motsvarande 60 MSEK.

VERTIKALISERING & AI DRIVER AFFÄRSKRITISKT VÄRDE FÖR VÅRA KUNDER

Kundernas behov förändras snabbt. De vill ha verktyg som bara funkar – som effektiviserar vardagen med smart teknik och AI, anpassade efter verksamheten snarare än generiska standardprodukter. Det är förutsättningar som passar oss väl.

Med vår kärnprodukt Lime CRM lyckas vi som bäst när vi förenklar och automatiserar affärskritiska processer inom våra huvudvertikaler – energi, fastighet, medlem och partihandel. I Tyskland fortsätter vi även detta kvartal vinna flera nya kunder inom energi, däribland Iqony Fernwärme och Stadtwerke Langenfeld. Vi genomför även ett mindre strategiskt förvärv av en portallösning med etablerad kundbas. Lösningen förenklar den komplexa processen kring nyanslutningar till olika nät och stärker vår position ytterligare, både mot nya och befintliga kunder. I fastighetssegmentet fortsätter vi växa med kunder som Heimstaden och Catena, och fördjupar vårt erbjudande via ett partnersamarbete inom fakturering. Därmed levererar vi ett fastighetssystem som följer hela affärsflödet.

Där många ser AI som ett hot mot etablerade mjukvarulösningar, ser vi vår största möjlighet. Med AI kan vi snabbare leverera bättre lösningar som är integrerade i kundernas affärsprocesser, tränade på deras data och anpassade efter deras bransch. Kombinerat med vår lokala närhet, djupa branschkunskap och framgångsrika serviceorganisation har vi alla förutsättningar att bli den självklara AI-partnern för våra kunder. Vi lanserar löpande nya AI-funktioner som möts av rekordintresse. Med intelligenta agenter i Lime CRM, en förnyad AI-plattform för kunddialog i Lime Connect och säljstödande funktioner i Lime Go kan kunderna på ett enkelt sätt arbeta smartare och effektivare i sina befintliga processer.

FORTSATTA INVESTERINGAR I LÅNGSIKTIG TILLVÄXT

Marknaden fortsätter att utmana, men vi ser tecken på att investeringsviljan försiktigt ökar. Under det fjärde kvartalet välkomnar vi flera nya kunder, inte bara inom energi och fastighet, utan i samtliga affärsområden - däribland Bollnäs kommun, Wexman, Falkenbergs FF och Enpal, den sistnämnda en historiskt stor affär för Lime Connect. Vi fortsätter bygga Lime för långsiktig, lönsam tillväxt och i januari välkomnar vi närmare fyrtio nya medarbetare med fokus på ett ännu starkare säljteam – inte minst i Tyskland.

TYDLIGA MANDAT & FÖRNYAT LEDARSKAP HJÄLPER OSS ACCELERERA

Vi har en fantastisk grund att bygga vidare på: bevisat starka affärsmodeller, flera intäktströmmar och en vinnande kultur – men vi kan bättre. För att stå starkare framåt förtydligar vi nu mandat och tillväxtagenda i varje affärsområde. Vissa affärsområden ska växa snabbare medan andra ska driva högre marginal, men alla ska bidra till helheten och skapa värde för både kunder och Lime som grupp.

I **Lime CRM** är produkterbjudandet starkare än någonsin och beläggningen inom Expert Services förbättras. Fokus ligger på fortsatt förflyttning mot ökade återkommande mjukvaruintäkter (ARR) i förhållande till konsultintäkter - en utveckling som successivt ska stärka vår lönsamhet. Vi står starkt positionerade och kan sticka ut med effektiv leverans av både mjukvara och expertis.

Med en ny affärsområdeschef på plats och ett starkt fokus på försäljning och kundnöjdhet är **Lime Go** väl rustat för att återta fart under året. Vi ser fortfarande effekten av utflödet från våra tidigare kundsegment, men den nya målgruppen som består av större kunder visar tydligt högre lojalitet och användning av produkten.

För **Lime Connect** blir höstens varumärkesbyte från Userlike till Lime Connect ett strategiskt steg mot ett tydligare och mer enhetligt erbjudande. Synligheten i digitala kanaler påverkas tillfälligt, vilket drabbar försäljningen, men i slutet av kvartalet ser vi hur kännedomen ökar och vårt nylanserade AI-erbjudande börjar ge effekt.

Under 2025 lägger teamet i **Lime Sportadmin** enormt mycket kraft på att stötta våra kunder och vidareutveckla produkten i kölvattnet av cyberattacken utförd av ett kvalificerat kriminellt nätverk –insatser som tillfälligt påverkar fokuset på nyförsäljning men är ovärderliga för kundlojaliteten. Integritetsskyddsmyndighetens (IMY) granskning till följd av attacken resulterar i sanktioner om 6 MSEK. Vi delar inte IMYs slutsatser men är ödmjuka inför det som skett och tar med oss många lärdomar. Nu står vi redo för nästa tillväxtfas med en ny affärsområdeschef, en moderniserad lösning och tydlig satsning på tillväxt, inte minst på vår nya marknad, Nederländerna.

REDO FÖR NÄSTA TILLVÄXTFAS

Jag är oerhört stolt och taggad över att få leda Lime på nästa resa. Vi har alla förutsättningar: produkter som löser riktiga problem, en snabbbrörlig verksamhet och fantastiska medarbetare som brinner för att leverera värde. Jag vill vidareutveckla det. Med en mer decentraliserad organisation, tydligt fokus på återkommande intäkter, en bevisad vertikalstrategi och en aktiv förvärvsagenda tar vi Lime till nästa nivå – med kunderna i centrum och tillväxt i varje led.

Nu kör vi!

Tommas Davoust

Vd & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till webcast för presentation av Lime Technologies bokslutskommuniké

Idag den 12 februari, kl. 09:30, hälsas analytiker, investerare, media och övriga intresserade välkomna att delta i en webcast där Limes vd och koncernchef Tommas Davoust, 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 12 februari 2026, kl. 07:50.

Kontakter

- Anders Hofvander, CFO, Lime Technologies AB (publ), +46734384007, anders.hofvander@lime.tech
- Jennie Everhed, Head of Communications & Investor Relations, +46 (0)720 80 31 01, jennie.everhed@lime.tech
- Tommas Davoust, Vd och koncernchef, +46 (0)73 991 62 12, tommas.davoust@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

Bilagor

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