

Ökad tillväxttakt och fortsatt stark lönsamhet: Delårsrapport Lime Technologies AB (publ), januari - mars 2026

21.4.2026 07:50:04 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Interimsrapport

Första kvartalet 2026

- Nettoomsättningen ökade till 199,9 MSEK (188,3) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 6 %
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 8%*
- Mjukvaruintäkterna ökade till 131,9 MSEK (121,9) vilket innebär en mjukvarutillväxt om 8 %
- Återkommande intäkter ökade till 131,9 MSEK (122,4) vilket innebär en tillväxt om 8 %
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av kvartalet till 536,4 MSEK (491,4), vilket innebär en ARR-tillväxt om 9 %. Justerat för valutaeffekter uppgick ARR-tillväxten till 9 %
- EBITA ökade till 49,9 MSEK (45,6) vilket innebär en EBITA-marginal om 25 % (24)
- Jämförelsestörande poster uppgick till 0,0 MSEK (-1,6)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (25)
- Rörelseresultat, EBIT, ökade till 40,9 MSEK (36,4)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 51,7 MSEK (53,2)
- Resultat efter skatt ökade till 30,4 MSEK (28,1)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökade till 2,28 kr (2,11) och efter utspädning till 2,27 kr (2,09)

*Definitionen av organisk nettoomsättningstillväxt har uppdaterats och justerar från och med denna rapport även för valutaeffekter.

Vd:s kommentar:

Ökad tillväxt och fortsatt stark lönsamhet

Årets första kvartal visar att vi fortsätter stärka vår position på marknaden. Återkommande mjukvaruintäkter (ARR) växer med 9 procent till 536 MSEK — en tydlig förbättring jämfört med föregående kvartal. Samtidigt levererar vi en god lönsamhet om 25 procent. Det sker i ett marknadsläge utan tydlig medvind, vilket bekräftar styrkan i vår affär.

Tillväxt på avvaktande marknad

Omvärlden bjuder på fortsatt osäkerhet – krig, ett volatilt energiläge och ett geopolitiskt klimat som förändras i grunden. Vi ser också en tydlig rörelse mot mer lokala och europeiska lösningar, där beroendet av globala techplattformar ifrågasätts allt oftare. Samtidigt förändrar AI spelreglerna i en takt vi aldrig sett tidigare.

I det marknadsläget ser vi varken dramatisk motvind eller tillväxtoptimism bland våra kunder. Efter en tuffare period under den senare halvan av 2025 visar konsultsidan ökad stabilitet. Intäkterna växer med 3 procent i kvartalet och beläggningsgraden förbättras. Samtidigt ser vi att det underliggande intresset för vår mjukvara håller i sig och vi fortsätter växa. Limegruppens ARR växer med 9 procent i kvartalet – en utveckling i rätt riktning som vi kommer fortsätta driva framåt.

AI byggd för att användas där den skapar störst värde

Som vi konstaterade under vår kapitalmarknadsdag i mars, är AI inte längre en trend. Det är en central del av våra kunders förväntningar på sin mjukvara och det finns enorma möjligheter framåt för de aktörer som ställer om snabbt.

Våra kunder vet att de vill investera i AI, men inte hur det ska integreras i verksamheten. Här är vi en naturlig partner som rådgiver och håller våra kunder i handen genom hela AI-resan för kundhantering – precis samma positionering som vi alltid haft och nu i ny tappning. Att hjälpa kunderna med automatisk kvalificering och prioritering av inkommande affärsmöjligheter, föreslå nästa steg i en pågående affär, upptäcka om en slutkund är på väg att lämna, eller ge kundtjänst ett färdigt svarsutkast på sekunder, är en naturlig förlängning av det partnerskapet.

Lime CRM fortsätter vinna mark inom energi, fastighet & medlemsorganisationer

Lime CRM är vår motor, och den snurrar. Vi växer starkt inom våra strategiska vertikaler där vi byggt djup branschestyrning: energibolag som hanterar energiförsäljning och anläggningsregister, fastighetsbolag med krav på uthyrningshantering och

underhållsplanering, samt medlemsorganisationer som med hjälp av Lime CRM planerar event, utbildar och fakturerar sina medlemmar.

Vi fortsätter att utvecklas med befintliga kunder, såsom HSB Skåne, som numera använder Lime för arbetsorderhantering och Varberg Energi, som går live med vår AI-lösning för kundtjänst. Samtidigt välkomnar vi nya fina företag, däribland Fastighetsägarna GRF och finska Gymnastikförbundet.

Särskilt glädjande är att vi under kvartalet gör tre stora affärer på den tyska marknaden inom energisegmentet — en vertikal vi investerat i under flera år och som återigen ger konkreta resultat. Vi vinner också Limes största affär hittills med Göteborgs Energi på vår svenska hemmamarknad.

Positiv trend i Lime Go, Lime Connect & Lime Sportadmin

Vi ser en positiv vändning i Lime Go, Lime Connect och Lime Sportadmin – tre affärsenheter som vi kämpat med under 2025 och där vi har tydlig potential för accelererad mjukvarutillväxt.

Med ny ledning och ökat kundfokus i **Lime Go** utgör vår kärnmålgrupp, de kunder vi är byggda för, nu en allt större del av vår kundbas. Det hjälper oss att behålla fler kunder över tid och öka värdet de får ut. Vi är inte i mål, men ser tydligt att den positionering och segmentering vi drivit under de senare åren ger resultat.

I **Lime Connect** är mottagandet av vårt nya AI-erbjudande fortsatt positivt, vilket bekräftar att vi bygger något som kunderna verkligen värdesätter. Det stärker både befintliga och nya kundrelationer och ger energi inför de kommande kvartalen.

Efter ett utmanande 2025 i **Lime Sportadmin** kan vi äntligen öka tempot i nykunds försäljningen och kundnöjdheten är tillbaka på höga nivåer. Vi lyckas också effektivisera produktutvecklingen väsentligt med hjälp av AI, där lanseringen i Nederländerna och den nya modulen "Schemaläggaren" utgör viktiga steg för tillväxten framåt.

Stabil grund & full fart framåt

Vi håller fast vid vår vision: att hjälpa våra kunder skapa starka kundupplevelser i affärskritiska processer genom kombinationen av vår mjukvara och expertis. Med en snabbfotad organisation, hungriga medarbetare, en fantastisk kundbas och lång historia av lönsam tillväxt står vi starka och förväntansfulla inför alla möjligheter som ligger framför oss. Oavsett marknadsläge bygger vi ett ännu bättre Lime — och vi gör det som alltid för att vinna.

Kör Bara Kör, eller KBK, som vi säger på Lime.

Tommas Davoust

Vd & koncernchef, Lime Technologies AB (publ)

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till webcast för presentation av Lime Technologies delårsrapport

Idag den 21 april 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 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 april 2026, kl. 07.50 CET.

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_Q1_2026.pdf](#)