

Lime utmanar amerikanska CRM-jättarna med heuropeisk AI-plattform

4.6.2026 07:30:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Nyheter för investerare

Lime Technologies är ett av Europas största CRM-bolag, heuropeiskt sedan 1990. Bolaget lanserar nu Workflows, en AI-plattform där användare kan bygga integrationer och AI-agenter direkt i sin CRM-miljö. Workflows bygger på den tyska fair code-plattformen n8n och hela kedjan, från utveckling till drift, ligger inom Europa. Lanseringen sker på en marknad där europeiska företag och institutioner i allt högre grad söker alternativ till amerikansk mjukvara - en utveckling som förstärks av EU-kommissionens dagsfärska lagförslag Cloud and AI Development Act (CADA).

Marknaden vänder - Europa vill stanna i Europa

Cirka 85 procent av den europeiska cloud-marknaden levereras idag av amerikanska aktörer. I CRM-segmentet handlar det främst om Salesforce, Microsoft Dynamics och HubSpot. Lime har i många år utmanat dessa amerikanska jättar med ett europeiskt alternativ - lokalt, snabbrikligt och med kontroll över hela värdekedjan. Den europeiska sovereign cloud-marknaden förväntas samtidigt mer än tredubblas, från 6,7 miljarder dollar 2025 till 23 miljarder dollar 2027. Europa väntas samma år gå om Nordamerika i sovereign cloud-investeringar. Skiftet drivs av tre konkreta krafter:

Datasuveränitet. CLOUD Act ger amerikanska myndigheter rätt att begära ut data från US-baserade leverantörer, oavsett var datan fysiskt lagras. För företag som hanterar persondata, affärshemligheter eller kundregister är det inte en teoretisk risk utan gällande lagstiftning.

Regelverk och AI. GDPR, EU AI Act och NIS2 skärper kraven på hur data lagras och används, särskilt när AI tränas på och bearbetar känslig information. Företag och institutioner söker trygga, europeiska ramar för AI-utveckling.

Policy-vågen. Frankrikes DINUM-direktiv (april 2026) beordrar 2,5 miljoner statliga enheter att lämna Microsoft Windows. Danmark inledde 2025 utfasning av Office 365. Liknande rörelser syns i Tyskland och Österrike. I veckan lade EU-kommissionen fram Cloud and AI Development Act (CADA), del av Tech Sovereignty Package, som ska begränsa amerikanska molnleverantörers åtkomst till känsliga offentliga upphandlingar. Trenden förstärks av ett spant geopolitiskt läge där beroendet av amerikanska leverantörer ses som en strategisk risk.

— Tidigare har vårt europeiska ursprung inte varit en konkurrensfördel. Snarare har det funnits något lockande i att köpa amerikanskt. Det håller på att förändras. Vi ser ett ökat intresse för heuropeiska lösningar, där kunder vill minska risken och beroendet av amerikansk teknik, säger Tommas Davoust, vd Lime Technologies.

Europeiskt CRM med fäste i datakänsliga vertikaler

Lime grundades i Lund 1990 och har sedan dess byggt en helt europeisk verksamhet med organisation, kultur, produkt och kunder från grunden. Bolaget har 12 lokala kontor och har sedan år 2000 levererat ett årligt genomsnitt om 18 procents tillväxt och 25 procents EBITA-marginal.

Lime har en stark position inom verksamheter där datakänslighet är central, bland annat energibolag, fastighetsbolag och kommuner. På Limes nordiska kärnmarknader är den lokala förankringen sedan länge etablerad. I Tyskland har bolaget under senare år byggt upp samma typ av närvaro: tyska medarbetare, lokala kundreferenser inom energisektorn och integrationer mot SAP och andra tunga tyska ERP-system. Det accelererar tillväxten på Limes just nu snabbast växande marknad.

— Det som är nytt är att marknaden aktivt efterfrågar det vi alltid stått för. Våra kunder vill ha en partner som har koll på vilket regelverk som gäller, hur data hanteras och hur deras lokala, branschspecifika processer ser ut. Det är en transparens och kontroll som globala aktörer har svårt att erbjuda, säger Tommas Davoust.

Workflows - produkten bakom nästa steg i positioneringen

Workflows låter användare bygga och driftsätta integrationer, automationer och AI-agenter direkt i CRM-miljön. Plattformen bygger på den världsledande, tyska fair code-plattformen n8n, är förberedd för integration mot fler än 1 000 appar och kan koordinera AI-agenter för att exempelvis kvalificera leads, utforma offerter och dirigera supportärenden.

—Vi har alltid varit lokala och en europeisk partner för europeiska bolag. Att nu fördjupa teknikstacken med ett europeiskt alternativ inom automation och AI, som dessutom går att använda direkt i kundens kontrollerade CRM-miljö, är en naturlig förlängning av det. För kunder som söker ett alternativ till de amerikanska jättarna har vi lång erfarenhet som ger oss ett rejält försprång, säger Tommas Davoust.

Kontakter

- 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](#)