

Ännu ett kvartal med lönsam tillväxt: Delårsrapport Lime Technologies AB (publ), januari - september 2026

20.10.2026 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Interimsrapport

Tredje kvartalet 2026

- Nettoomsättningen ökade till 194,2 MSEK (175,1) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 11 %
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 10 %
- Återkommande intäkter ökade till 139,3 MSEK (126,5) vilket innebär en tillväxt om 10 %
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av kvartalet till 564,8 MSEK (510,8), vilket innebär en ARR-tillväxt om 11 %. Justerat för valutaeffekter uppgick ARR-tillväxten till 9 %
- EBITA ökade med 17% till 51,0 MSEK (43,7), motsvarande en EBITA-marginal om 26 % (25)
- Justerad EBITA ökade till 51,0 MSEK (43,7), motsvarande en justerad EBITA-marginal om 26 % (25)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 32,6 MSEK (27,4)
- Resultat efter skatt ökade till 28,5 MSEK (25,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökade till 2,14 kr (1,91) och efter utspädning till 2,14 kr (1,90)

Januari - September 2026 (perioden)

- Nettoomsättningen ökade till 599,3 MSEK (546,3) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 10 %
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 10 %
- Återkommande intäkter ökade till 408,0 MSEK (373,2) vilket innebär en tillväxt om 9 %
- EBITA ökade med 15 % till 153,1 MSEK (133,7) motsvarande en EBITA-marginal om 26 % (24)
- Justerad EBITA ökade till 153,1 MSEK (135,9) motsvarande en justerad EBITA-marginal om 26 % (25)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 140,5 MSEK (129,7)
- Resultat efter skatt ökade till 90,8 MSEK (79,7)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökade till 6,81 kr (5,98) och efter utspädning till 6,81 kr (5,95)

Vd:s kommentar:

Ännu ett kvartal med lönsam tillväxt

Vi fortsätter att stärka vår position som Europas heltäckande partner för affärskritiska kundprocesser i en omvärld präglad av snabba rörelser. De återkommande mjukvaruintäkterna, ARR, växer med 11 %, och EBITA-marginalen ökar i kvartalet till 26 %. Tillväxten för nettoomsättningen uppgår till 11 %.

De stora trenderna med ultrasnabb utveckling inom AI och ett skakigt geopolitiskt läge fortsätter att dominera omvärlden. På AI-sidan innebär de senaste språkmodellerna ännu ett markant språng i förmåga, och precis som vid tidigare uppgraderingar tar vi snabbt in dem i vår mjukvaruutveckling för att ge kunderna konkret värde. Marknadsläget är relativt oförändrat i relation till tidigare kvartal, med avvaktande kundbeteende, uppskjutna beslut och längre säljprocesser. Trots det förbättrar vi mjukvarutillväxten och resultatet kvartal för kvartal under året, och efter sommaren fortsätter den positiva utvecklingen i samtliga affärsområden. Och som alltid vill vi mer.

Samtidigt växer kravet på digital suveränitet, och Europa vaknar nu på allvar. Frågan om var data lagras tar för varje månad allt större plats i kunddialoger och upphandlingar, och det syns tydligt i våra analyser av kundsamtal. På en marknad där vi konkurrerar med amerikanska jättar är vår position som en av Europas ledande CRM-leverantörer en verklig konkurrensfördel. Vi är och har alltid varit lokala och nära våra kunder: i språk, support, kultur, organisation, regelefterlevnad och hantering av data.

I takt med att AI effektiviserar mjukvaruutvecklingen kommer skillnaderna i funktionalitet mellan olika lösningar att bli mindre och mindre över tid. Då väljer kunderna i allt högre grad att köpa direkt från källan, från en kunnig partner som de kan hålla i handen hela vägen och som förstår deras verksamhet och processer, inte bara tekniken och integrationerna. Det är precis vad vår position alltid har byggt på, och det har aldrig varit viktigare än nu. Som helhetsleverantör tar vi ansvar för hela kedjan - från utveckling till support -

med erfarenhet från tusentals kundrelationer och djup branschkunskap. Det skapar långsiktiga relationer och starka nätverkseffekter, både för oss och för våra kunder. Genom åren har vi lotsat våra kunder, först genom en digitaliseringsresa och därefter en moderniseringsresa. Nu ser vi det som vårt ansvar att ta dem vidare in i nästa transformation: att göra kundhantering enklare och mer automatiserat med hjälp av AI.

Den positiva trenden fortsätter

Under året förbättrar vi successivt både ARR och lönsamheten, så även detta kvartal. Samtidigt fortsätter vår tjänsteverksamhet Expert Services att växa med god beläggning.

I **Lime CRM**, vårt största affärsområde, är Tyskland fortsatt vår mest expansiva och lovande marknad, och under kvartalet vinner vi nya kunder inom energisektorn, senast Stadtwerke Wismar. I linje med vår internationalisering växer även fler marknader utanför Sverige. Inom medlemssegmentet välkomnar vi Dansk IT, och på den finska marknaden får vi allt bättre fäste inom energivertikalen, detta kvartal med Alva Sähköverkko. På vår svenska hemmaplan samlar höstens Kraftsamling, vårt återkommande nätverksevent för kunder inom energibranschen, rekordmånga deltagare för två dagar fyllda av erfarenhetsutbyte och produktnyheter. Vi ser även att allt fler CRM-kunder nu är redo att effektivisera sina verksamheter med våra AI-agenter och under kvartalet lanserar vi AI Assist - en instegsprodukt i form av en chatt som förenklar och effektiviserar vardagen direkt i den befintliga plattformen.

Lime Sportadmin är sedan många år leverantör till 27 av 32 föreningar i Allsvenskan och Superettan, och under kvartalet tecknar vi ett ligasamarbete med Ettan Fotboll, vilket öppnar upp för ännu fler föreningssamarbeten. Under hösten rullar vi även ut nästa generation av plattformen, för ett alltmer automatiserat föreningsliv och en mer internationellt gångbar produkt.

I **Lime Go** får allt fler nya och befintliga kunder upp ögonen för Lime Go Agentic, vår nya plattform där AI-agenter hjälper säljteam i det dagliga arbetet. Vi har i dag ett flertal kunder som kör på för fullt med betaversionen, och responsen är mycket positiv. Det är tidigt, men jag har goda förhoppningar om en stark utveckling framöver.

I **Lime Connect** hjälper vi kunderna att effektivisera sin kundkommunikation, och AI har länge varit en central del av lösningen. Nu lanserar vi även Voice Agent, som öppnar en helt ny marknad för oss: kundkommunikation inte bara i text, utan även via telefon. Med AI-drivna röstsamtal i plattformen kan kunderna automatisera kommunikationen i alla kanaler och leverera personlig, effektiv service av hög kvalitet.

Sammantaget är jag stolt över att vi fortsätter i en positiv riktning. Samtidigt har vi arbete kvar för att göra våra mindre affärsområden till de tillväxtmotorer de ska vara. Som ett led i detta tillför vi ännu mer kraft i laget, med Lasse Loell i rollen som ny affärsområdeschef för Lime Connect - en stark ledare med gedigen erfarenhet av att accelerera tillväxt.

Med lokal expertis, kundunika lösningar och ett europeiskt helhetserbjudande är vi en långsiktig partner som kunderna växer och utvecklas tillsammans med. Nu ger vi allt för en stark avslutning på året, tillsammans med hela laget och med full fart framåt.

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 20 oktober 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 20 oktober 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 bygga bättre kundrelationer genom användarvänliga och kraftfulla system. Vi utvecklar lösningar för CRM, ärendehantering och AI-driven kommunikation, kombinerat med branschexpertis och dedikerad support. Grundat 1990 och har idag 12 kontor runtom i Europa. investors.lime-technologies.com

Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Lime Q3 2026.pdf](#)