

## Förbättrad tillväxt - vi bygger för framtiden: Delårsrapport, januari - juni 2024

12.7.2024 07:50:01 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Halvårsrapport

### Andra kvartalet 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 174,5 MSEK (144,5) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 21% (17)
- Återkommande intäkter uppgick till 110,6 MSEK (84,8)
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av det andra kvartalet 2024 till 444 MSEK (348), vilket innebär en ARR-tillväxt om 28% (18)
- EBITA uppgick till 42 MSEK (37) vilket innebär en EBITA-marginal om 24% (26)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 24% (26)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 31,2 MSEK (29,1)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 43,9 MSEK (35,0)
- Resultat efter skatt uppgick till 20,4 MSEK (20,6)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,54 kr (1,55), en minskning med 1% och efter utspädning till 1,52 kr (1,54), en minskning med 1%

### Första halvåret 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 343,7 MSEK (289,0) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 19% (19)
- Återkommande intäkter uppgick till 216,4 MSEK (166,8)
- EBITA uppgick till 84,9 MSEK (73,9) vilket innebär en EBITA-marginal om 25% (26)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 24% (26)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 63,7 MSEK (57,7)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 91,9 MSEK (74,4) \*
- Resultat efter skatt uppgick till 43,9 MSEK (41,3)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 3,30 kr (3,11), en ökning med 6% och efter utspädning till 3,27 kr (3,09), en ökning med 6%

\*Kassaflödeseffekt för förvärv av dotterföretag är justerat jämfört med Q1-rapport för likvida medel i förvärvat företag. Motsvarande justering är gjord i förändring av rörelsekapital.

## Vd:s kommentarer: Förbättrad tillväxt - vi bygger för framtiden

**Med 21% i tillväxt, 24% i lönsamhet och en stark ARR-tillväxt om 28% fortsätter vi att balansera tillväxt och lönsamhet på en utmanande marknad. Vårt hårda och proaktiva arbete nära våra kunder ger resultat, och under kvartalet ökar omsättningstillväxten. Som alltid bygger vi för framtiden och håller ett högt rekryteringstempo, vilket gör att vi med glädje kan välkomna över 30 nya medarbetare i augusti.**

### Stabil orderingång och stärkt produkterbjudande

Generellt är marknaden lik tidigare kvartal med långa säljprocesser, fler beslutsfattare involverade samt återhållsamhet i investeringar, både mot ny och befintlig kund. Orderingången är trots detta stabil där vårt målmedvetna arbete resulterar i en rad viktiga och tillväxt drivande affärer inom alla våra affärsområden.

Under kvartalet lanserar vi vårt nya kundserviceerbjudande som är en kombination av Lime CRM och Lime Connect. Erbjudandet möjliggör smidig och effektiv hantering av både snabba och mer komplexa ärenden, och det skapar ytterligare värde för våra kunder genom att de nu får all kundinteraktion samlad på ett ställe. Detta inkluderar bland annat datainsamling, självhjälp genom vår chatt och AI-tjänst, samt uppföljning och insikter via vårt analysverktyg.

### Fortsatt fina affärer inom samtliga affärsområden

Inom Lime CRM fortsätter vi att göra fina affärer inom våra industrivertikaler. Vi välkomnar bland annat energibolagen

Elmea och Oxelö Energi, medlemsföretaget Dansk Socialrådgivarförening och partihandelsbolaget Cary Group till Lime. Det är dessutom mycket glädjande att vi kan välkomna ett nytt stort tyskt försvarsföretag som kund.

Även om den befintliga nivån i Lime CRM inte riktigt motsvarar våra förväntningar ser vi en förbättrad tillväxt inom Expert Services i kvartalet. Vårt proaktiva arbete leder till att vi jobbar närmre kunderna och möjliggör vidareutveckling av befintlig lösning, vilket skapar mer värde för våra kunder.

Utvecklingen i Lime Connect är positiv under både året och i kvartalet. Tillväxten är god och vi ser en fortsatt stark efterfrågan på vårt AI-erbjudande, en produkt som driver försäljningen både mot nya och befintliga kunder. En skillnad mot tidigare period är att vi gör fler affärer, vilket möjliggörs via vår effektiva leads-generering.

Inom Lime Go fortsätter vi att arbeta med att utveckla vårt erbjudande för att nå en målgrupp med fler användare. Affärsvärdet har successivt ökat under året vilket ger goda förutsättningar att bibehålla den starka tillväxten vi uppvisar i kvartalet. Nya spännande kunder under kvartalet är bland annat Örnfrakt och anrika föreningen Södertälje SK.

Avslutningen på första halvåret är alltid en intensiv tid i föreningslivet där många nya klubbar välkomnas till Lime Sportadmin. En rad stora föreningar, bland annat BKV Norrtälje, Huddinge IK och Rönninge Salem FF väljer att ansluta sig till oss för att ytterligare utveckla sitt medlemserbjudande. Under kvartalet accelererar vi också vår migration av kunder till den nya appen, ett arbete som faller väl ut. Med förbättrat och breddat erbjudande så som träningsplanerare, hantering av lagkassor och en stärkt försäljningskanal för lagen, kan vi tillgodose fler behov ute hos klubbarna och hjälpa lagen att tjäna mer pengar och förbättra medlemsupplevelsen.

### **Vi bygger för framtiden**

Kvartalet och första halvåret visar vår styrka som bolag: stark tillväxt, bra lönsamhet och en ökad andel återkommande intäkter. Vår solida grund byggs av en stark kultur, bra geografisk spridning och att vi alltid strävar efter att bli ännu bättre, vilket genererar ständig rörelse och framåtanda som bolag.

Hur marknaden ser ut framåt vet ingen. Det enda vi vet är att alla vi på Lime kommer fortsätta arbeta passionerat och hårt för våra kunders bästa. Det är det som tagit oss dit vi är idag - ett Lime med lång historia av lönsam tillväxt.

Med detta vill jag passa på att önska alla kunder, kollegor och aktieägare en riktigt härlig sommar!

*/Nils Olsson, vd & koncernchef, Lime Technologies*

**Läs hela rapporten i bifogad PDF**

## **Inbjudan till presentation av Lime Technologies delårsrapport**

Idag den 12 juli 2024, kl. 09:30, hälsas analytiker, investerare, media och övriga intresserade välkomna att delta i en webcast där Limes vd och koncernchef, Nils Olsson, 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 och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nämnda kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 12 juli 2024, kl. 07:50.*

### **Kontakter**

- 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 450 anställda på kontoren i Lund, Stockholm, Göteborg, Malmö, Gävle, Oslo, Köpenhamn, Utrecht, Köln, Helsingfors och Krakow. Bland kunderna finns allt från små enmansföretag till stora organisationer.

### **Bilagor**

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

- [Q2 2024 Lime Technologies SE.pdf](#)