

Stark nyförsäljning i en turbulent omvärld: Delårsrapport, januari - mars 2025

24.4.2025 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Kvartalsrapport

Första kvartalet 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 188,3 MSEK (169,2) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 11 procent (22)
- Återkommande intäkter uppgick till 122,4 MSEK (105,8)
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av det första kvartalet 2025 till 491,4 MSEK (432,1), vilket innebär en ARR-tillväxt om 14 procent (31)
- EBITA uppgick till 45,6 MSEK (43,0) vilket innebär en EBITA-marginal om 24 procent (25)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 procent (26)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 36,4 MSEK (32,5)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 53,2 MSEK (62,7)
- Resultat efter skatt uppgick till 28,1 MSEK (23,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 2,11 kr (1,76), en ökning med 20 procent och efter utspädning till 2,09 kr (1,75), en ökning med 20 procent

Vd:s kommentarer: Stark nyförsäljning i en turbulent omvärld

Vi inleder årets första kvartal med en ARR-tillväxt om 14%, en justerad EBITA-marginal om 25% och en total tillväxt om 11%. I en turbulent omvärld levererar vi en stark orderingång i nyförsäljningen och vi fortsätter att investera i långsiktig lönsam tillväxt.

Tillväxt trots längre ledtider

Vi lämnade 2024 med förhoppning om att 2025 skulle präglas av ett mer gynnsamt affärsklimat. Det första kvartalet bjuder dock på utmaningar, bland annat cyberattacken mot Sportadmin och en fortsatt osäker makromiljö. Därför är det glädjande att vi fortsatt levererar en stark orderingång inom nyförsäljningen, som överträffar tidigare kvartal. Det ger oss positiva signaler inför resten av året och visar att vårt erbjudande står sig väl, även i ett mer utmanande marknadsklimat.

Samtidigt är marknaden bland befintliga kunder trögare, där beslutsprocesserna drar ut på tiden och många väljer att skjuta upp sina investeringar. Detta märks särskilt inom Expert Services, där en större andel av försäljningen sker till befintliga kunder, vilket gör effekten av det avvaktande beteendet tydlig.

Fortsatt stark nyförsäljning ger goda framtidssignaler

Vårt erbjudande inom Lime CRM är särskilt utvecklat för att stötta företag inom våra utvalda vertikaler. Fokus ligger på att effektivisera deras mest affärskritiska processer inom försäljning, marknadsföring och kundservice. Genom att kombinera vår mjukvara med djup branschkunskap kan vi skapa verkligt värde för våra kunder. Under inledningen av året välkomnar vi en rad strategiskt viktiga kunder, bland annat energibolaget Glitre, fastighetsbolaget Skövdebostäder samt partihandelsbolaget FM Mattsson, alla väldigt fina företag som vi ser fram emot att samarbeta med en lång tid framöver.

Något vi länge arbetat för är att kunna leverera våra tjänster inom Expert Services mer effektivt med hjälp av bra verktyg i vår plattform. Vi ser nu tydliga tecken på att införanden och anpassningar går allt snabbare. Det har blivit enklare att bygga affärskritiska flöden och integrationer - vilket gynnar våra kunder - samtidigt som vi ser en naturlig förflyttning mot en högre andel återkommande intäkter över tid, helt i linje med vår strategi.

Vi har under kvartalet arbetat intensivt med Sportadmins återhämtning efter cyberattacken 16 januari. Attacken, som genomfördes av ett okänt kriminellt nätverk, ledde till att känsliga uppgifter om barn och unga inom svenskt föreningsliv stals, försökte säljas och därefter även publicerades. Det gör mig både förbannad och ledsen.

Tillsammans med de drabbade föreningarna har vi agerat kraftfullt och vidtagit samtliga rättsliga åtgärder som står till vårt förfogande när personuppgifter hamnar i orätta händer. Det är sorgligt och beklagligt att kriminella kan stjäla data och komma undan med det, och attacken behandlas nu av berörda myndigheter.

Under första kvartalet har vi i Lime GO en stark orderingång i nyförsäljningen, vilket tydligt visar att vi är på rätt väg. Vårt fokus på att rikta affären mot en målgrupp med större företag ger resultat, både i högre ordervärden samt nöjdare användare. Bland våra nya kunder hittar vi YesP AB och Oddes, välkomna till Lime!

Inom Lime Connect ser vi positiva likheter med både Lime CRM och Lime Go. Nyförsäljningen utvecklas stabilt, och det är glädjande att vårt mer proaktiva säljarbete ger resultat. Samtidigt märker vi av en fortsatt utmanande marknad i Tyskland, särskilt bland befintliga kunder. Det gäller inte minst inom bilindustrin, där vi har många kunder som använder Lime Connect.

På Lime blickar vi alltid framåt

I ett tuffare marknadsklimat väljer vi att fortsätta vår offensiva rekrytering. När marknaden trycker på paus, trycker vi på play. Året inleds med en energifylld onboarding i Lund, där 25 nya Limeare välkomnas. Sedan dess har rekryteringstakten hållits uppe. Vi ser ett fortsatt starkt kandidatinflöde som vi aktivt tar tillvara på och vi rekryterar hittills runt 40 nya medarbetare. Parallellt börjar vi nu fylla platserna inför den större onboardingperioden i augusti. Genom att satsa när andra bromsar positionerar vi oss starkt för framtiden och bygger ett ännu vassare Lime.

Rätt kultur - en avgörande faktor för långsiktig prestation

Kvartalet bjuder på flera insatser jag är stolt över, som den positiva feedback vi får från kunder och att vi vinner många nya affärer i hård konkurrens. Framgången ligger i vår kultur där vi tillsammans driver Lime med målet att göra våra kunder bättre. Det kan låta som en klyscha, men att hålla tempot uppe i ett tufft marknadsklimat kräver både engagemang, mod och uthållighet. Jag är tacksam över våra medarbetare som varje dag gör sitt yttersta för att utvecklas, bidra och skapa värde för våra kunder. Efter en tuffare start på kvartalet vill jag rikta ett varmt tack till er alla – ni gör verkligen skillnad.

/Nils Olsson, vd & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till webcast för presentation av Lime Technologies kvartalsrapport

Idag den 24 april 2025, kl. 09:30, hälsas analytiker, investerare, media och övriga intresserade välkomna att delta i en webcast där Limes vd och koncernchef Nils Olsson, 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 och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nämnda kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 24 april 2025, kl. 07:50.

Kontakter

- Anders Hofvander, CFO, Lime Technologies AB (publ), +46734384007, anders.hofvander@lime.tech
- Nils Olsson, CEO, +46 (0)736 44 48 55, 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 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.

Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Q12025SE.pdf](#)