

God lönsamhet, stärkta vertikaler & ökat fokus på mjukvaruintäkter: Delårsrapport, januari - juni 2025

11.7.2025 07:50:01 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Halvårsrapport

Andra kvartalet 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 183,0 MSEK (174,5) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 5%. Justerat för valutaeffekter var nettoomsättningstillväxten 7%
- Återkommande intäkter uppgick till 124,2 MSEK (110,6)
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av det andra kvartalet 2025 till 501,7 MSEK (443,9), vilket innebär en ARR-tillväxt om 13%
- EBITA uppgick till 44,3 MSEK (41,9) vilket innebär en EBITA-marginal om 24%
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25%
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 35,2 MSEK (31,2)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 49,1 MSEK (43,9)
- Resultat efter skatt uppgick till 26,1 MSEK (20,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 1,97 kr (1,54) och efter utspädning till 1,95 kr (1,52)

Första halvåret 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 371,2 MSEK (343,7) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 8%. Justerat för valutaeffekter var nettoomsättningstillväxten 9%
- Återkommande intäkter uppgick till 246,6 MSEK (216,4)
- EBITA uppgick till 89,9 MSEK (84,9) vilket innebär en EBITA-marginal om 24%
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25%
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 71,5 MSEK (63,7)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 102,3 MSEK (91,9)
- Resultat efter skatt uppgick till 54,2 MSEK (43,9)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 4,08 kr (3,30) och efter utspädning till 4,04 kr (3,27)

Vd:s kommentarer: God lönsamhet, stärkta vertikaler & ökat fokus på mjukvaruintäkter

Med en fortsatt stabil ARR-tillväxt om 13 % och en god EBITA-marginal om 25 % i kvartalet, avslutar vi en tuffare rond där omsättningstillväxten landar på 5 %. Samtidigt fortsätter vi ta flera steg mot ett ökat fokus på återkommande mjukvaruintäkter som passerar en halv miljard. Vi ser också resultat av vår långsiktiga satsning på tyska energibolag med flera nya genombrottsaffärer.

Stark nykundsförsäljning & ökad andel återkommande mjukvaruintäkter

I ett fortsatt utmanande makroekonomiskt klimat, med längre beslutsprocesser och minskad investeringsvilja, fortsätter vi att visa styrka i nykundsförsäljningen drivet av ett konkurrenskraftigt erbjudande för vår huvudplatt[1]form Lime CRM. Detta resulterar i en stabil ARR-tillväxt, där den totala ARR:en når över 500 MSEK - en viktig milstolpe. Parallellt ser vi en ökad återhållsamhet bland våra befintliga kunder, vilket primärt påverkar vår konsultverksamhet, Expert Services.

I enlighet med tidigare kommunicerad strategi fortsätter vi samtidigt att effektivisera Lime CRM, för att snabbare leverera affärskritiska flöden, integrationer och kundanpassningar. Över tid innebär detta en naturlig förflyttning mot en högre andel återkommande mjukvaruintäkter (ARR) och ökad lönsamhet, med en successiv och planerad minskning av intäkterna från Expert Services som andel av totalen. Vi följer utvecklingen noga i både ledning och styrelse, med ARR-tillväxten som ett

allt viktigare nyckeltal och är övertygade om att förflyttningen kommer att skapa långsiktigt värde för både kunder och aktieägare.

Vertikalfokus skapar bett - genombrottsaffärer i Tyskland

Vertikaliserings har länge varit en viktig framgångsfaktor för Lime CRM, inte minst i etableringen på nya marknader. Genom att kombinera mjukvara med djup branschkunskap löser vi affärskritiska processer, vilket skapar verkligt kundvärde och konkurrenskraft. Under kvartalet vinner vi flera genombrottsaffärer och därmed viktiga referenser inom den tyska energisektorn – en marknad med mycket stor tillväxtpotential, där vår mångåriga erfarenhet som ledande leverantör i Norden positionerar oss väl. Vi har redan inlett arbetet med att effektivisera energitjänstförsäljningen och den proaktiva marknadsföringen hos Stadtwerke Witten och Stadtwerke Stralsund, och på sikt kommer även kundservice och e-tjänster att inkluderas.

Även på vår nordiska hemmaplan fortsätter vi att vinna affärer inom våra vertikaler. I det snabbväxande medlemssegmentet välkomnar vi Sveriges Tandläkarförbund, på fastighetssidan Bonnier Fastigheter samt Stenvalvet och inom partihandel finska Granlund, vid sidan av ett fördjupat samarbete med vår befintliga kund New Wave i Norge.

Investeringar i nyförsäljning & stärkta kundrelationer

För att möta en avvaktande investeringsvilja hos befintliga kunder inom våra affärsområden Lime Go och Lime Connect ökar vi våra säljaktiviteter och utökar säljstyrkan. Vi prioriterar utvalda kundgrupper, fler fysiska event och förbättrar produkten – bland annat med offerthantering och AI – för att driva orderingång och stärka kundrelationer.

För Lime Sportadmin innebär det senaste kvartalet en successiv återgång till normal verksamhet efter cyberattacken i januari. Jag vill passa på att rikta ett varmt tack till våra kunder, som genom sitt stöd och fortsatta förtroende hjälpt oss att komma ut starkare och fast beslutna om att fortsätta göra skillnad för barn- och ungdomsidrotten. Med den erfarenhet vi bär med oss och med en bättre produkt än någonsin är vi redo att hjälpa fler föreningar att digitalisera sin verksamhet och frigöra tid för träning, matcher och utveckling, både på den svenska hemmamarknaden och i övriga Europa. Genom förvärvet av nederländska Plan Plan har vi påbörjat vår internationaliseringsresa och letar aktivt efter fler förvärv inom affärsområdet.

Vi fortsätter gasa mot tydliga mål

Som tillväxtbolag finns det alltid plats för förbättring. Att vara offensiva och våga gasa, oavsett marknadsläge, ligger i vårt DNA och vårt mål är tydligt: Vi ska stärka vår tillväxt, successivt förflytta oss mot en ökad andel återkommande mjukvaruintäkter och skapa affärskritiskt värde för kunder i Europa, inte minst inom våra vertikaler.

Med dessa målsättningar laddar vi för en intensiv höst och jag vill passa på att önska alla kunder, medarbetare och aktieägare en härlig sommar!

Nils Olsson

Vd & koncernchef, Lime Technologies

Läs hela rapporten i bifogad PDF

Inbjudan till webcast för presentation av Lime Technologies kvartalsrapport

Idag den 11 juli 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. Informationen lämnades, genom nämnda kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 11 juli 2025, kl. 07.50.

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
- 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. www.lime-technologies.com

Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Lime Q2 2025 SE.pdf](#)