

Trenden håller i sig. Ökad tillväxt och lönsamhet: Delårsrapport Lime Technologies AB (publ), januari - juni 2026

14.7.2026 07:50:00 CEST | Lime Technologies AB (publ) | Halvårsrapport

Andra kvartalet 2026

- Nettoomsättningen ökade till 205,3 MSEK (183,0) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 12 %
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 12 %
- Mjukvaruintäkterna ökade till 136,7 MSEK (124,2) vilket innebär en mjukvarutillväxt om 10 %
- Återkommande intäkter ökade till 136,7 MSEK (124,2) vilket innebär en tillväxt om 10 %
- Årsnormaliserat värde av de återkommande intäkterna uppgick vid utgången av kvartalet till 552,2 MSEK (501,7), vilket innebär en ARR-tillväxt om 10 %. Justerat för valutaeffekter uppgick ARR-tillväxten till 10 %
- EBITA ökade med 18 % till 52,1 MSEK (44,3), motsvarande en EBITA-marginal om 25 % (24)
- Jämförelsestörande poster uppgick till 0 MSEK (-0,7)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (25)
- Rörelseresultat, EBIT, ökade till 43,7 MSEK (35,2)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 56,3 MSEK (49,1)
- Resultat efter skatt ökade till 31,9 MSEK (26,2)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökade till 2,39 kr (1,97) och efter utspädning till 2,39 kr (1,95)

Första halvåret 2026 (perioden)

- Nettoomsättningen ökade till 405,2 MSEK (371,2) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 9 %
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 10 %
- Mjukvaruintäkterna ökade till 268,6 MSEK (246,0) vilket innebär en mjukvarutillväxt om 9 %
- Återkommande intäkter ökade till 268,6 MSEK (246,6) vilket innebär en tillväxt om 9 %
- EBITA ökade med 13 % till 102,0 MSEK (89,9), motsvarande en EBITA-marginal om 25 % (24)
- Jämförelsestörande poster uppgick till 0 MSEK (-2,3)
- Justerad EBITA-marginal uppgick till 25 % (25)
- Rörelseresultat, EBIT, ökade till 84,6 MSEK (71,5)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 107,9 MSEK (102,3)
- Resultat efter skatt ökade till 62,3 MSEK (54,3)
- Resultat per aktie, före utspädning, ökade till 4,67 kr (4,08) och efter utspädning till 4,67 kr (4,04)

Vd:s kommentar:

Trenden håller i sig. Ökad tillväxt och lönsamhet.

Omsättningen ökar till 205 MSEK i kvartalet, vilket motsvarar en tillväxt om 12% och EBITA-marginalen uppgår till 25%. De återkommande mjukvaruintäkterna, ARR, ökar med 10% till 552 MSEK. På en marknad som förändras snabbt stärker vi vår position som Europas heltäckande partner för affärskritiska kundprocesser.

Det andra kvartalet visar att den positiva trenden håller i sig. ARR fortsätter växa, vår tjänsteverksamhet Expert Services levererar och kundretention ökar inom alla fyra affärsområdena. Vi är glada och stolta över att utvecklingen går i rätt riktning, men i sann Limeanda är vi inte nöjda och ser stor potential framåt.

Lime CRM är koncernens motor och levererar stabilt även detta kvartal. Vi fortsätter ta marknadsandelar i Tyskland, bland annat med ett av de största tyska energibolagen, Stadtwerke Leipzig. Vi välkomnar även nya kunder inom övriga vertikaler, däribland Kjellberg & Möller AB inom fastighet. Under kvartalet lanserar vi Workflows, en AI-plattform där användare kan bygga integrationer och AI-agenter direkt i sin CRM-miljö. Kundernas mottagande är mycket positivt med rekorddeltagande vid webinarier och kundevent.

Inom våra tre övriga affärsområden, Lime Go, Lime Connect och Lime Sportadmin, fortsätter den positiva trenden från förra kvartalet och vi ser konkreta resultat av de satsningar vi gjort. I **Lime Go** tar vi stora kliv i rätt riktning med en ny säljdriven ledning och organisation, en ny leverantör av företagsdata och en nyutvecklad AI-driven produkt, Lime Go Agentic, som just nu testas hos ett urval

kunder. Tillväxten i **Lime Connect** drivs av vårt AI-erbjudande, som hjälper företag att hantera kunddialoger och öka försäljningen i kanaler som hemsidechatt, WhatsApp och Messenger. Satsningen får nu tydligt genomslag - fler affärer stängs bland både nya och befintliga kunder och ARR växer. Inom **Lime Sportadmin** har vi fullt fokus på att värva nya föreningar och organisationer, samtidigt som vi påbörjar lanseringen av plattformen på den nederländska marknaden.

Rätt position på en föränderlig marknad

Omvärlden har förändrats påtagligt det senaste året. Vi ser en viss återgång till ett mer avvaktande kundbeteende med uppskjutna beslut och längre säljprocesser som påverkar orderingången. Det gör vår etablerade position, lokala närvaro och djupa branschkunskap viktigare än någonsin. Tre parallella trender driver utvecklingen. Alla tre stärker Limes position och vi står väl rustade inför skiftet.

Det geopolitiska läget får europeiska bolag att ompröva sina beroenden av amerikanska mjukvaruplattformar. Detta märker vi redan tydligt av i kunddialoger och upphandlingar, inte minst inom branscher med krav på hög säkerhet som energi, fastighet och kommuner. Att Lime är det vi alltid har varit - kulturellt, geografiskt och organisatoriskt förankrade i Europa sedan 1990, med ägandeskap för hela värdekedjan och direkta lokala kundrelationer - ger oss en unik differentiering på en marknad dominerad av globala jättar.

Bolag efterfrågar i allt högre grad vertikala och kundanpassade lösningar, skräddarsydda efter deras befintliga processer och behov. Generiska standardlösningar räcker inte längre för att möta kraven hos moderna B2B-företag. Vi har en flexibel plattform byggd för snabba kundanpassningar och en tydlig vertikal strategi mot energi, fastighet, medlemsorganisationer och partihandel. Det är en kombination som skapar affärskritiskt värde för våra kunder - och en strukturell konkurrensfördel som inte kan replikeras.

Bolag i alla branscher vet att de behöver implementera AI, men få har en tydlig bild av hur de ska lyckas. Det är samma utmaning som vid varje teknikskifte och en situation vi har navigerat tidigare - med internet, smarta telefoner, cloud och när SaaS ersatte licensmodeller. Varje gång har vår roll varit densamma: vägleda kunden genom skiftet, i deras bransch, på deras villkor. AI är inte annorlunda. Att låta AI förbereda möten, kvalificera inkommande affärsmöjligheter, upptäcka om en kund är på väg att lämna eller ge kundtjänst ett färdigt svarsutkast på sekunder, är en naturlig förlängning av de kärnprocesser vi redan hjälper dem med.

Även storlek och mindset utgör konkurrensfördelar. Att inte vara ett globalt konglomerat som försöker vara allt för alla, utan en etablerad europeisk partner med rätt skala och kultur för att vara snabbbrörliga, känna kunder vid namn och svara snabbt när de ringer. I en omvärld som förutsätter anpassning, förtroende, kompetens och lokal närvaro är det precis den leverantör vi ska vara.

Glad sommar till alla kunder, medarbetare och aktieägare. Med en positiv riktning och en starkare relevans än någonsin ger vi nu allt för att fortsätta trenden uppåt.

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 14 juli 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 marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nämnda kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 14 juli 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. www.lime-technologies.com

Bilagor

- [Ladda ned som PDF.pdf](#)
- [Lime_Q2_2026.pdf](#)