Inbjudan till förvärv av aktier i

Lime Technologies AB (publ)

Sole Global Coordinator och Joint Bookrunner

Carnegie

Joint Bookrunner

SEB

VIKTIG INFORMATION

Information till investerare

Detta prospekt ("**Prospektet**") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige och i samband med upptagandet till handel av Lime Technologies AB (publ):s aktier på Nasdaq Stockholm ("**Erbjudandet**"). Med "**Lime**", "**Bolaget**" eller "**Koncernen**" avses i detta Prospekt, beroende på sammanhang, Lime Technologies AB (publ), dess dotterbolag eller den koncern i vilken Lime Technologies AB (publ) är moderbolag. Begreppet "**Huvudägare**" eller "**Monterro**" avser Monterro 1 AB. "**Säljande aktieägare**" avser Huvudaktieägaren samt Martin Modéer och Jonas Jakobsson. Carnegie Investment Bank AB (publ) ("**Carnegie**") är Global Coordinator och Joint Bookrunner och SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB ("**SEB**") är Joint Bookrunner. Global Coordinator och Joint Bookrunner är gemensamt "**Joint Bookrunners**". För fler definierade termer se avsnittet "*Ordlista*" på sidan 131.

Detta Prospekt har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 § och 26 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument, som implementerar Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/71/EG ("**Prospektdirektivet**"). Godkännandet och registreringen innebär inte att Finansinspektionen garanterar att sakuppgifterna är riktiga eller fullständiga.

Distribution av detta Prospekt och deltagande i Erbjudandet är i vissa jurisdiktioner föremål för restriktioner enligt lag och andra regler. Ingen åtgärd har vidtagits och åtgärder kommer inte att vidtas för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i några andra jurisdiktioner än Sverige. Erbjudandet riktar sig i synnerhet inte till personer med hemvist i USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland, Hongkong, Japan, Schweiz eller Sydafrika eller någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Prospektet och andra handlingar avseende Erbjudandet får följaktligen inte distribueras i eller till nämnda länder respektive något annat land eller någon annan jurisdiktion där sådan distribution eller Erbjudandet kräver sådana åtgärder eller annars strider mot tillämpliga regler. Förvärv av aktier i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltigt. Åtgärder i strid med ovanstående begränsningar kan dessutom utgöra brott mot tillämplig värdepappersslagstiftning. Personer som mottar exemplar av Prospektet är av Bolaget och Joint Bookrunners ålagda att informera sig om, och följa, sådana restriktioner. Vare sig Bolaget, Säljande aktieägare eller Joint Bookrunners tar något juridiskt ansvar för några överträdelser av sådana restriktioner, oavsett om sådana överträdelser begås av en potentiell investerare eller någon annan. Varken Bolaget eller Joint Bookrunners har godkänt, eller kommer att godkänna, erbjudande av aktier genom någon finansiell mellanhand, annat än erbjudanden från Joint Bookrunners, vilket utgör den slutliga placeringen av aktier som avses i Prospektet.

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker (se avsnittet "*Riskfaktorer*" på sidan 19). När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Lime och Erbjudandet, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Under Erbjudandets anmälningsperiod är ingen person behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta Prospekt. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget eller Joint Bookrunners och ingen av dem ansvarar för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet eller distribution av detta Prospekt, eller några transaktioner som genomförs med anledning av Erbjudandet, ska anses innebära att informationen i detta Prospekt är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för dess offentliggörande eller att det inte har förekommit någon förändring i Limes verksamhet efter nämnda dag. Om det sker väsentliga förändringar av informationen i Prospektet kommer sådana förändringar endast att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg till prospekt i lagen om handel med finansiella instrument.

Aktierna har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("**U.S. Securities Act**") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i U.S. Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna erbjuds utanför USA i enlighet med Regulation S i U.S. Securities Act. Det kommer inte att genomföras något erbjudande till allmänheten i USA. Aktierna har varken godkänts eller underkänts av amerikanska Securities and Exchange Commission ("**SEC**"), någon delstatlig värdepappersmyndighet eller annan myndighet i USA. Inte heller har någon sådan myndighet bedömt eller uttalat sig om riktigheten eller tillförlitligheten av detta Prospekt. Att påstå motsatsen kan utgöra en brottslig handling i USA. Inom det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("**EES**") lämnas inget erbjudande till allmänheten av aktier i andra länder än Sverige. I andra medlemsländer i EES som har implementerat Prospektdirektivet kan ett sådant erbjudande endast lämnas i enlighet med undantag i Prospektdirektivet samt varje relevant implementeringsåtgärd. Erbjudandet och detta Prospekt regleras av svensk rätt. Tvist i anledning av Erbjudandet eller detta Prospekt ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Global Coordinator, såsom stabiliseringsmanager, komma att delta i transaktioner i syfte att stödja priset på aktierna på en högre nivå än som annars kan ha uppstått och upprätthålla en ordnad marknad för aktierna (stabiliseringsåtgärder). Sådana stabiliseringsåtgärder kan genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på andra sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som startar första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Global Coordinator har inga skyldigheter att vidta någon stabilisering och det finns därför inte någon garanti för att stabilisering kommer att vidtas. Samtliga stabiliseringsåtgärder ska vidtas i enlighet med tillämpliga lagar och föreskrifter.

Stabilisering, om påbörjad, kan avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än priset i Erbjudandet. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer det att offentliggöras huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder vidtogs.

Framåtriktad information

Prospektet innehåller viss framåtriktad information som återspeglar Limes aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avser", "bedömer", "förväntar", "kan", "planerar", "uppskattar", "beräknar" och andra uttryck som innebär indikationer eller bedömningar avseende framtida utveckling eller trender, och som inte hänför sig till historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är till sin natur förenad med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom den är avhängig framtida händelser och omständigheter. Framåtriktad information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att väsentligen skilja sig från vad som uttalas i framåtriktad information. Varken Lime, Säljande aktieägare eller Joint Bookrunners lämnar några utfästelser om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framåtriktad information till följd av ny information, framtida händelser eller liknande omständigheter annat än vad som följer av tillämplig lagstiftning. För mer information se avsnittet "*Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information*" på sidan 32.

Presentation av finansiell information

Viss finansiell och annan information som presenteras i Prospektet har avrundats för att göra informationen lättillgänglig för läsaren. Följaktligen överensstämmer inte siffrorna i vissa kolumner exakt med angiven totalsumma. Se vidare under avsnittet "*Presentation av finansiell och övrig information*" på sidan 33.

Innehåll

2 Sammanfattning
16 Riskfaktorer
25 Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information
27 Erbjudande att förvärva aktier i Lime Technologies
28 Bakgrund och motiv
29 Villkor och anvisningar
35 Marknadsöversikt
47 Verksamhetsbeskrivning
61 Utvald historisk finansiell information
73 Operationell och finansiell översikt
84 Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information
85 Styrelse, ledande befattningshavare och revisor
92 Bolagsstyrning
99 Aktiekapital och ägarförhållanden
103 Bolagsordning
104 Legala frågor och kompletterande information
108 Vissa skattefrågor
110 Ordlista
F-1 Historisk finansiell information
A-1 Adresser

Antal aktier som erbjuds

Erbjudandet omfattar 4 428 261 befintliga aktier som erbjuds av Säljande aktieägare "**Huvudägaren**". För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Huvudägaren åtagit sig att, på begäran av Global Coordinator, sälja ytterligare högst 664 239 aktier ("**Övertilldelningsoptionen**"), motsvarande högst 15,0 procent av antalet aktier som omfattas av Erbjudandet och högst 5,3 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar Erbjudandet högst 5 092 500 aktier i Lime, motsvarande 40,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget.

Erbjudandepris

Priset i Erbjudandet är 72 kronor per aktie. Priset i Erbjudandet har beslutas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners, baserat på de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Cornerstone Investors, kontakter med vissa andra institutionella investerare, det bedömda investeringsintresset från övriga institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara börsnoterade bolag baserat på en multipelvärdering avseende estimerade framtida resultat och kassaflöden.

Viktiga datum

Anmälningsperiod, allmänheten i Sverige	27 november–4 december 2018
Anmälningsperiod, institutionella investerare	27 november–5 december 2018
Notering på Nasdaq Stockholm	6 december 2018
Likviddag	10 december 2018

Övrigt

ISIN-kod	SE0011870195
Kortnamn (ticker) på Nasdaq Stockholm	LIME

Finansiell kalender

Delårsrapport för perioden 1 januari–31 december 2018	12 februari 2019
Årsredovisning för 2018	29 mars 2019
Delårsrapport för perioden 1 januari–31 mars 2019	29 april 2019
Årsstämma	29 april 2019
Delårsrapport för perioden 1 januari–30 juni 2019	19 juli 2019
Delårsrapport för perioden 1 januari–30 september 2019	24 oktober 2019

Sammanfattning

Sammanfattningen består av informationskrav uppställda i ett antal punkter. Punkterna är numrerade i avsnitt A–E (A.1–E.7). Sammanfattningen innehåller alla de punkter som krävs i en sammanfattning för denna typ av värdepapper och emittent. Eftersom vissa punkter inte är tillämpliga för alla typer av prospekt kan det finnas luckor i numreringen av punkterna. Även om det krävs att en viss punkt ska ingå i sammanfattningen för denna typ av värdepapper och emittent är det möjligt att det inte finns någon relevant information beträffande sådan punkt. Informationen har i sådana fall ersatts med en kort beskrivning av punkten tillsammans med angivelsen "ej tillämplig".

Avsnitt A – Introduktion och varningar

A.1	*Introduktion och varningar*	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av Prospektet i dess helhet från investerarens sida. Om yrkanden avseende uppgifterna i Prospektet anförs vid domstol kan den investerare som är kärande i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnader för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med andra delar av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare vid övervägandet att investera i värdepapper i Bolaget.
A.2	*Finansiella mellanhänder*	Ej tillämplig. Finansiella mellanhänder har inte rätt att använda Prospektet för efterföljande återförsäljning eller slutlig placering av värdepapper.

Avsnitt B – Emittent

B.1	*Firma och handelsbeteckning*	Bolagets firma, tillika handelsbeteckning, är Lime Technologies AB (publ), organisationsnummer 556953-2616. Bolagets aktier kommer handlas på Nasdaq Stockholm och Bolaget använder i sin verksamhet namnet "Lime".
B.2	*Säte och bolagsform*	Bolaget har sitt registrerade säte i Stockholm. Bolaget är ett publikt aktiebolag som är bildat och registrerat i Sverige i enlighet med aktiebolagslagen. Bolaget bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt.
B.3	*Huvudsaklig verksamhet och marknader*	Lime är en av de ledande SaaS kundhanteringsaktörerna (Customer Relationship Management eller CRM) på den nordiska marknaden. Bolaget utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system. Limes affärsmodell baseras på att erbjuda långsiktiga abonnemangsavtal samt konsulttjänster (Expert Services eller Experttjänster) för att implementera och kontinuerligt anpassa dess produkter till kundspecifika behov och önskemål. Lime har en heltäckande organisation för utveckling, försäljning, implementering och support vilket skapar ett helhetserbjudande som möjliggör effektiva och värdeskapande CRM-lösningar för kunden. Bolagets huvudkontor ligger i Lund och per den 30 september 2018 hade Bolaget 189 anställda fördelade på sex kontor i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Lime grundades 1990 och har sedan grundandet vuxit med lönsamhet.
B.4a	*Trender*	Lime är verksamt på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system. Capgemini uppskattar att Limes adresserbara marknad uppgick till 3 597 Mkr 2017.[1)] Tillväxten på Limes adresserbara marknad var 10 procent per år mellan 2014–2017 och bedöms öka till 12 procent per år mellan 2017–2023. Under 2017 uppgick Limes adresserbara marknad till 1 421 Mkr i Sverige, 890 Mkr i Danmark, 723 Mkr i Finland och 562 Mkr i Norge. Samtliga länders marknader förväntas växa med över 10 procent per år mellan 2017–2023.

B.4a *Trender, forts.*

Det totala användandet av CRM-system bland nordiska bolag med fler än 10 anställda uppgick under 2017 till cirka 36 procent i genomsnitt enligt en marknadsrapport från konsultfirman Capgemini Consulting från maj 2018. Cirka två tredjedelar av användandet beräknas utgöras av On-premise (lokal installation) och en tredjedel av SaaS CRM (molnbaserad leverans). Eftersom cirka 60 procent av alla bolag i Norden inte använder ett CRM-system menar Capgemini att det finns en stor potential för nya implementeringar hos förstagångskunder.

Marknaden för CRM-system förväntas växa starkt under kommande år, huvudsakligen baserat på fem viktiga drivkrafter: digitalisering, automatisering och effektivisering av arbetsprocesser, övergång från On-premise system till SaaS-lösningar, regleringar samt förbättrad slutanvändarupplevelse och förenklad systemintegration. Lime bedömer att det har förutsättningar att dra fördel av den förväntat växande marknaden eftersom Bolaget erbjuder både färdigkonfigurerade och standardiserade SaaS CRM-system samt erbjuder specialanpassningar som tillgodoser kundernas specifika behov.

1) Marknadsrapport från konsultfirman Capgemini Consulting från maj 2018.

B.5 *Koncernstruktur*

Lime Technologies AB (publ) är moderbolaget i Koncernen. Koncernen består av sju helägda dotterbolag: Lime Technologies Sweden AB, Lime Technologies Denmark A/S, Lime Technologies Norway AS, Lime Technologies Finland Oy, Hysminai AB, Netoptions Sweden AB och Remotex Technologies AB.

B.6 *Större aktieägare och anmälningspliktiga intressen*

Nedanstående tabell visar Bolagets ägarstruktur per dagen för Prospektet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande (under förutsättning att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo).

	Före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
Aktieägare	**Antal**	**Andel**	**Antal**	**Andel**
Säljande aktieägare				
Monterro 1 AB[1]	8 751 250	70,01 %	3 751 250	30,01 %
Martin Modéer[2]	125 000	1,00 %	62 500	0,50 %
Jonas Jakobsson[3]	100 000	0,80 %	70 000	0,56 %
Övriga aktieägare (exklusive Cornerstone Investors)				
Syringa Capital AB[4]	1 250 000	10,00 %	1 250 000	10,00 %
Anders Fransson	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %
Lars Andersson	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %
Nils Olsson	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %
Svante Holm	125 000	1,00 %	125 000	1,00 %
Martin Berg	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %
Anna Johansson	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %
Implementeringssystem i Sundsvall AB[5]	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %
Cornerstone Investors				
Swedbank Robur[6]	737 750	5,90 %	1 154 416	9,24 %
Aktiebolag Grenspecialisten[7]	511 000	4,09 %	936 000	7,49 %
LMK Venture Partners AB	0	0,00 %	425 000	3,40 %
RoosGruppen AB	0	0,00 %	425 000	3,40 %
C Worldwide Asset Management[8]	0	0,00 %	347 222	2,78 %
Totalt befintliga aktieägare och Cornerstone Investors	**12 500 000**	**100,0 %**	**9 446 388**	**75,57 %**
Nya aktieägare (exklusive Cornerstone Investors)	0	0	3 053 612	24,43 %
Totalt	**12 500 000**	**100 %**	**12 500 000**	**100 %**

1) Styrelseordföranden Peter Larsson är också styrelseledamot och indirekt aktieägare i Monterro 1 AB.
2) Kan nås via Bolagets adress, Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund.
3) Kan nås via Bolagets adress, Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund.
4) Ägs av Bolagets verkställande direktör Erik Syrén. Erik Syrén har förklarat att han har för avsikt att via Syringa Capital AB anmäla sig för förvärv av aktier om 9,5 Mkr i Erbjudandet.
5) Ägs av styrelseledamoten Anders Nilsson.
6) Swedbank Robur Microcaps ägande före Erbjudandet samt Swedbank Robur Fonder AB:s åtagande som Cornerstone Investor (för Swedbank Robur Microcap och Swedbank Robur Focus).
7) Inklusive åtagande genom Grenspecialisen Förvaltning AB.
8) C Worldwide Asset Management Fondsmaeglerselskap AS Danmark Filial i Sverige.

B.6 *Större aktieägare och anmälningspliktiga intressen, forts.*

Swedbank Robur Fonder AB (för Swedbank Robur Microcap och Swedbank Robur Focus) och Aktiebolag Grenspecialisten (genom Grenspecialisten Förvaltning AB), där Swedbank Robur Microcap och Aktiebolag Grenspecialisten är aktieägare i Bolaget innan Erbjudandet, samt LMK Venture Partners AB, RoosGruppen AB, och C Worldwide Asset Management Fondsmaeglerselskap AS Danmark Filial i Sverige (tillsammans "**Cornerstone Investors**") har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till ett totalt belopp om 146,8 Mkr (Cornerstone Investors åtaganden är förenade med vissa villkor och om dessa inte uppfylls kan åtagandena komma att inte fullföljas). Cornerstone Investors har inte gjort några lock-up åtaganden.

Cornerstone Investors kommer att genom Erbjudandet förvärva 2 038 888 aktier (motsvarande 16,3 procent av aktierna och rösterna i Bolaget) och Cornerstone Investors kommer därmed (inklusive de aktier som två Cornerstone Investors äger innan Erbjudandet) efter Erbjudandets genomförande, och före första handelsdagen, att inneha 3 287 638 aktier (motsvarande 26,3 procent av aktierna och rösterna i Bolaget). Härutöver har Erik Syrén, VD i Lime, förklarat att han har för avsikt att via sitt helägda bolag, Syringa Capital AB, anmäla sig för förvärv av aktier om 9,5 Mkr i Erbjudandet. Endast Cornerstone Investors är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

B.7 *Utvald historisk finansiell information*

Nedanstående utvalda historiska finansiella information för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015 är hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter. Nedanstående utvalda historiska finansiella information för perioden januari–september 2018 och 2017 är hämtad från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapport för perioden januari–september 2018 (med jämförelseinformation för motsvarande period 2017) som har översiktligt granskats av PwC. Bolagets reviderade respektive oreviderade finansiella rapporter för aktuella perioder har upprättats i enlighet med IFRS såsom de antagits av EU. Bolagets oreviderade finansiella rapporter för perioden januari–september 2018 och 2017 har upprättats på samma grunder som de reviderade finansiella rapporterna och har enbart varit föremål för normala och återkommande justeringar som är nödvändiga för en rättvis bedömning av aktuell delårsperiod.

Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättning	203,9	160,4	144,8	175,4	146,4
Övriga intäkter	0,6	0,4	0,2	0,4	0,4
Summa rörelsens intäkter	**204,5**	**160,8**	**145,0**	**175,8**	**146,8**
Rörelsens kostnader					
Kostnad för ersättningar till anställda	–123,7	–97,6	–85,0	–107,0	–89,3
Aktiverat arbete för egen räkning	13,3	8,9	7,7	12,5	9,8
Avskrivningar	–14,4	–7,5	–6,0	–14,3	–10,0
Övriga kostnader	–46,7	–33,4	–28,7	–40,7	–32,9
Summa rörelsens kostnader	**–171,5**	**–129,6**	**–112,0**	**–149,4**	**–122,4**
Rörelseresultat	**33,0**	**31,2**	**32,9**	**26,4**	**24,4**
Finansiella intäkter	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Finansiella kostnader	–1,4	–1,4	–1,2	–1,6	–1,0
Resultat efter finansiella poster	**31,6**	**29,9**	**31,8**	**24,8**	**23,4**
Inkomstskatt	–7,9	–6,8	–7,1	–4,7	–5,0
Periodens resultat	**23,7**	**23,1**	**24,7**	**20,1**	**18,4**
Koncernens rapport över totalresultatet					
Övrigt totalresultat					
Poster som kan komma att återföras till resultaräkningen:					
Omräkningsdifferenser	–0,2	0,2	0,0	0,5	–0,1
Övrigt totalresultat över perioden, netto efter skatt	–0,2	0,2	0,0	0,5	–0,1
Periodens totaltresultat	**23,6**	**23,3**	**24,6**	**20,6**	**18,3**
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare	23,6	23,3	24,6	20,6	18,3
	23,6	**23,3**	**24,6**	**20,6**	**18,3**

B.7 *Utvald historisk finansiell information, forts.*

Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag, forts.

Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare under perioden (uttryckt i kr per aktie)

Resultat per aktie					
– före utspädning	475	461	493	402	367
– efter utspädning	449	437	470	379	348
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	52 879	52 724	52 545	53 134	52 879

Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag

	31 dec			30 sep	
Mkr	2017	2016	2015	2018	2017
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar					
Balanserade utvecklingsutgifter	30,4	20,4	13,5	39,2	27,4
Programvara	43,2	14,0	16,0	43,3	32,6
Varumärke	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
Kundrelationer	16,4	19,1	21,9	14,3	17,1
Goodwill	59,4	59,4	59,4	59,4	59,4
Summa immateriella anläggningstillgångar	**182,8**	**146,4**	**144,2**	**189,7**	**169,9**
Materiella anläggningstillgångar					
Fordon	3,1	3,1	2,9	3,0	3,1
Inventarier	0,8	0,3	0,4	0,7	0,7
Summa materiella anläggningstillgångar	**3,9**	**3,4**	**3,3**	**3,8**	**3,8**
Finansiella anläggningstillgångar					
Övriga finansiella anläggningstillgångar	0,5	0,5	0,4	0,6	0,5
Summa finansiella anläggningstillgångar	**0,5**	**0,5**	**0,4**	**0,6**	**0,5**
Uppskjuten skattefordran	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
Summa anläggningstillgångar	**187,3**	**150,3**	**147,9**	**194,1**	**174,3**
Omsättningstillgångar					
Kundfordringar	40,0	31,6	27,1	45,6	34,1
Aktuella skattefordringar	1,8	1,1	2,1	0,0	0,0
Övriga fordringar	0,0	0,4	0,0	0,8	0,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4,1	4,0	2,4	2,1	5,6
Summa kortfristiga fordringar	**45,9**	**37,1**	**31,6**	**48,5**	**40,2**
Likvida medel	24,2	29,7	27,0	16,3	23,5
Summa omsättningstillgångar	**70,1**	**66,8**	**58,5**	**64,9**	**63,6**
Summa tillgångar	**257,5**	**217,2**	**206,4**	**258,9**	**237,9**

B.7 *Utvald historisk finansiell information, forts.*

Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag, forts.

	31 dec			30 sep	
Mkr	2017	2016	2015	2018	2017
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital som kan hänföras till moderföretagets aktieägare					
Aktiekapital	0,1	0,1	0,1	0,5	0,1
Övrigt tillskjutet kapital	53,0	53,0	53,0	53,0	53,0
Reserver	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0
Balanserad vinst inklusive årets resultat	35,0	11,3	40,7	–20,2	29,7
Summa eget kapital	**88,1**	**64,5**	**93,8**	**33,7**	**82,8**
Skulder					
Långfristiga skulder					
Upplåning	30,7	40,2	8,6	85,5	40,1
Uppskjutna skatteskulder	22,9	20,5	20,0	24,5	20,2
Summa långfristiga skulder	**53,7**	**60,7**	**28,7**	**110,1**	**60,3**
Kortfristiga skulder					
Upplåning	23,3	15,3	16,0	27,9	19,1
Leverantörsskulder	8,9	5,4	5,2	7,9	7,4
Aktuella skatteskulder	11,5	11,2	5,7	7,4	7,0
Övriga skulder	10,3	7,3	6,5	13,8	10,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	61,8	52,8	50,5	58,1	51,3
Summa kortfristiga skulder	**115,7**	**91,9**	**83,9**	**115,1**	**94,8**
Summa skulder	**169,3**	**152,6**	**112,6**	**225,2**	**155,1**
Summa eget kapital och skulder	**257,5**	**217,2**	**206,4**	**258,9**	**237,9**

B.7 *Utvald historisk finansiell information, forts.*

Koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	2017	2016	2015	2018	2017
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Kassaflöde från rörelsen	48,3	41,8	37,8	27,5	26,2
Betald ränta	–1,4	–1,4	–1,2	–1,6	–0,9
Betalda inkomstskatter	–7,1	–6,3	–6,6	–3,1	–5,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**39,8**	**34,1**	**30,1**	**22,8**	**20,2**
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Köp av immateriella tillgångar	–14,1	–8,9	–7,7	–12,8	–9,8
Köp av materiella anläggningstillgångar	–1,9	–0,9	–2,0	–0,2	–0,6
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Förvärvat dotterföretag	–29,7	0,0	0,0	–2,4	–20,0
Köp av finansiella anläggningstillgångar	0,0	–0,2	–0,3	0,0	0,0
Erhållen ränta	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**–43,8**	**–9,9**	**–10,0**	**–15,4**	**–30,3**
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Optionslikvid	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Utdelning	0,0	–52,5	0,0	–75,0	0,0
Upptagna lån	12,5	71,1	1,2	130,0	12,5
Amortering av lån	–14,0	–40,2	–36,6	–70,8	–8,8
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**–1,5**	**–21,6**	**–35,2**	**–15,8**	**3,7**
Summa kassaflöde	**–5,5**	**2,6**	**–15,2**	**–8,4**	**–6,3**
Minskning/ökning av likvida medel					
Likvida medel vid årets början	29,7	27,0	42,4	24,2	29,7
Kursdifferens i likvida medel	0,2	0,2	–0,3	0,5	0,1
Likvida medel vid årets slut	**24,2**	**29,7**	**27,0**	**16,3**	**23,5**

IFRS nyckeltal

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	2017	2016	2015	2018	2017
Nettoomsättning	203,9	160,4	144,8	175,4	146,4
Periodens resultat	23,7	23,1	24,7	20,1	18,4
Resultat per aktie före utspädning (kr)	475	461	493	402	367
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	449	437	470	379	348
Genomsnittligt antal utestående aktier före utspädning	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning	52 879	52 724	52 545	53 134	52 879

B.7 *Utvald historisk finansiell information, forts.*

Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,1 %	10,8 %	–	19,8 %	–
Organisk nettoomsättnings-tillväxt (%)	15,3 %	10,8 %	–	15,0 %	–
Annual recurring revenue (Mkr)	125,9	84,1	62,4	142,5	111,6
Repetitiva intäkter (Mkr)	110,2	73,7	54,0	101,3	79,5
Repetitiva intäker i förhållande till rörelsekostnader (%)	64,3 %	56,9 %	48,2 %	67,8 %	64,9 %
EBITDA	47,4	38,7	39,0	40,7	34,4
EBITDA marginal (%)	23,3 %	24,1 %	26,9 %	23,2 %	23,5 %
EBITA	43,3	35,9	37,7	36,2	31,2
EBITA marginal (%)	21,3 %	22,4 %	26,0 %	20,6 %	21,3 %
EBIT	33,0	31,2	32,9	26,4	24,4
EBIT marginal (%)	16,2 %	19,4 %	22,7 %	15,0 %	16,7 %
Jämförelsestörande poster	2,0	0,0	0,3	2,6	1,4
Justerad EBITDA	49,4	38,7	39,3	43,3	35,9
Justerad EBITDA-marginal (%)	24,2 %	24,1 %	27,1 %	24,7 %	24,5 %
Justerad EBITA	45,3	35,9	38,0	38,8	32,6
Justerad EBITA-marginal (%)	22,2 %	22,4 %	26,2 %	22,1 %	22,3 %
Justerad EBIT	35,0	31,2	33,3	29,0	25,8
Justerad EBIT-marginal (%)	17,2 %	19,4 %	23,0 %	16,5 %	17,6 %
Nettoskuld (Mkr)	29,2	25,3	–2,7	96,6	35,3
Antal anställda	185	156	124	189[1)]	158[1)]
Nettoomsättning per anställd (Mkr)	1,1	1,0	1,2	1,2[1)]	1,2[1)]
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie (kr)	796	682	602	457	405

1) Nyckeltalen har i förekommande fall omräknats till rullande tolv månaders (RTM) värden per den 30 september.

B.7 *Utvald historisk finansiell information, forts.*

Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

Nyckeltal	Definition	Motivering
Annual recurring revenue (ARR)	Kvartalets sista månads repetitiva intäkter omräknat till 12 månader, årsnormaliserat.	Nyckeltalet är ett mått på de intäkter som förväntas vara repetitiva under de kommande 12 månaderna eller längre. De repetitiva intäkterna påverkas därtill av ny- och merförsäljning samt av förlorade kunder. Nyckeltalet är vidare väsentligt för att underlätta branschjämförelse.
Antal anställda	Med antal anställda avses medelantalet anställda de senaste 12 månaderna i förhållande till normal årsarbetstid.	Nyckeltalet anges för att visa hur väl en av koncernens nyckelprocesser, att rekrytera och utveckla personal, utvecklas över tid.
EBITDA	Rörelseresultat exklusive avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Syftet är att bedöma koncernens operationella aktiviteter. EBITDA är ett komplement till rörelseresultat då det är en indikation på det kassamässiga resultatet från verksamheten.
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av nettoomsättning.	EBITDA-marginalen är ett användbart mått tillsammans med nettoomsättningstillväxt för att övervaka värdeskapandet och att översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.
EBITA	Rörelseresultat exklusive avskrivningar på förvärvade immateriella anläggningstillgångar.	Syftet är att bedöma koncernens operationella aktiviteter. EBITA är ett komplement till rörelseresultat då det är en indikation på det kassamässiga resultatet från verksamheten, med avdrag för avskrivningar på materiella tillgångar och på balanserade utvecklingsutgifter.
EBITA-marginal	EBITA i procent av nettoomsättning.	EBITA-marginalen är ett användbart mått tillsammans med nettoomsättningstillväxt för att övervaka värdeskapandet och att översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.
Justerad EBITDA	Justerad EBITDA visar EBITDA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i procent av nettoomsättning.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som andel av nettoomsättningen, som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITA	Justerad EBITA visar EBITA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITA-marginal	Justerad EBITA i procent av nettoomsättning.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som andel av nettoomsättningen, som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.

B.7 *Utvald historisk finansiell information, forts.*

Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS, forts.

Nyckeltal	Definition	Motivering
Justerad EBIT	Rörelseresultat enligt resultaträkningen justerat för påverkan av jämförelsestörande poster.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBIT-marginal	Justerad EBIT i procent av nettoomsättning.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som andel av nettoomsättningen, som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Jämförelsestörande poster	Avser poster som särredovisas då de är av väsentlig karaktär, försvårar jämförelsesyftet och anses främmande för den ordinarie kärnverksamheten. Exempelvis förvärvsrelaterade poster, kostnader för börsnotering eller omstruktureringsposter.	Jämförelsestörande poster är en beteckning på poster, som om de exkluderas, visar Bolagets intjäning exkluderat poster vilka till sin karaktär inte är återkommande som en del av den löpande verksamheten.
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie	Kassaflöde från den löpande verksamheten i förhållande till genomsnittligt antal utestående aktier.	Syftet är att möjliggöra jämförelse av kassaflödet från den löpande verksamheten per aktie.
Nettoomsättningstillväxt	Nettoomsättningstillväxt visar den procentuella ökningen av nettoomsättning i förhållande till motsvarande period föregående år, uttryckt i procent.	Nettoomsättningstillväxten gör det möjligt för Bolaget att jämföra tillväxten mellan olika perioder och med den övergripande marknaden och konkurrenterna.
Nettoskuld	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med finansiella tillgångar.	Nettoskuld är ett mått som visar Bolagets totala faktiska skuldsättning.
Nettoomsättning per anställd	Anger rullande tolv månaders nettoomsättning i förhållande till genomsnittligt antal anställda de senaste tolv månaderna.	Nettoomsättning per anställd anses vara väsentligt för att visa på hur intäkter per anställd förändras över tid och för branschjämförelse.
Organisk nettoomsättningstillväxt	Anger nettoomsättningstillväxt justerat för förvärv de senaste tolv månaderna. Förvärvade bolag räknas in i organisk tillväxt när de varit del av Koncernen i fyra kvartal.	Organisk nettoomsättningstillväxt gör det möjligt för Bolaget att övervaka den underliggande nettoomsättningstillväxten exklusive effekterna av eventuella förvärv
Repetitiva intäkter	Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support-och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter.	Repetitiva intäkter ger en indikation på hur stor del av Bolagets intäkter som var återkommande under en viss period och anses väsentligt för branschjämförelse.
Repetitiva intäkter i förhållande till rörelsekostnader	Intäkter av årligen återkommande karaktär i förhållande till rörelsens kostnader.	Repetitiva intäkter i förhållande till rörelsekostnader ger en indikation på hur stor del av Bolagets rörelsekostnader som täcks av återkommande intäkter under en viss period och anses väsentligt för branschjämförelse.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal)	Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.	Rörelsemarginal är ett användbart mått tillsammans med nettoomsättningstillväxten för att övervaka värdeskapandet och översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.

B.7	*Utvald historisk finansiell information, forts.*	**Väsentliga händelser under den period som den utvalda historiska finansiella informationen omfattar** *Förändringar mellan perioderna januari–september 2017 och januari–september 2018* Nettoomsättningen ökade med 29,0 Mkr från 146,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 175,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökade abonnemangsintäkter samt ökade intäkter från Expert Services. Rörelseresultatet ökade med 2,0 Mkr från 24,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 26,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökad nettoomsättning. *Förändringar mellan räkenskapsåren 2016 och 2017* Nettoomsättningen ökade med 43,5 Mkr från 160,4 Mkr under helåret 2016 till 203,9 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ökade abonnemangsintäkter samt högre intäkter från Expert Services. Ökningen motverkades delvis av en under perioden pågående omställning av Bolagets affärsmodell till att sälja abonnemang istället för engångsförsäljning av licensrättigheter, vilket leder till lägre initiala intäkter. Rörelseresultatet ökade med 1,8 Mkr från 31,2 Mkr under helåret 2016 till 33,0 Mkr under helåret 2017. Ökningen av rörelseresultatet var ett resultat av den ökade nettoomsättningen. Ökningen motverkades delvis av ökade rörelsekostnader, framförallt kostnader för ersättning till anställda, övriga kostnader och avskrivningar. Stora delar av dessa kostnader bedöms vara repetitiva. *Förändringar mellan räkenskapsåren 2015 och 2016* Nettoomsättningen ökade med 15,6 Mkr från 144,8 Mkr under helåret 2015 till 160,4 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde främst på en ökning av abonnemangsintäkter samt högre intäkter från Expert Services. Ökningen motverkades delvis av en under perioden pågående omställning av Bolagets affärsmodell till att sälja abonnemang istället för engångsförsäljning av licensrättigheter, vilket leder till lägre initiala intäkter. Rörelseresultatet minskade med 1,7 Mkr från 32,9 Mkr under helåret 2015 till 31,2 Mkr under helåret 2016. Minskningen av rörelseresultatet var ett resultat av ökade rörelsekostnader, framförallt kostnader för ersättning till anställda, övriga kostnader och avskrivningar. Stora delar av dessa kostnader bedöms vara av repetitiv karaktär. Minskningen motverkades delvis av ökningen av nettoomsättningen. **Väsentliga händelser efter den 30 september 2018** Inga väsentliga händelser har inträffat efter den 30 september 2018.
B.8	*Utvald proformaredovisning*	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.
B.9	*Resultatprognos*	Ej tillämplig. Bolaget har inte lämnat någon resultatprognos.
B.10	*Revisionsanmärkning*	Ej tillämplig. Det finns inte några anmärkningar i revisionsberättelserna.
B.11	*Otillräckligt rörelsekapital*	Ej tillämplig. Bolagets styrelse bedömer att rörelsekapitalet är tillräckligt för att möta behoven under den närmaste tolvmånadersperioden efter dagen för Prospektet.

Avsnitt C – Värdepapper

C.1	*Aktier som tas upp till handel*	Befintliga aktier i Lime Technologies AB (publ) med ISIN: SE0011870195. Bolagets aktier kommer att handlas under kortnamnet LIME.
C.2	*Valuta*	Aktierna är denominerade i och kommer att handlas i SEK.
C.3	*Antal emitterade aktier och nominellt värde per aktie*	Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor fördelat på lägst 12 500 000 och högst 50 000 000 aktier. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 500 000 kronor fördelat på totalt 12 500 000 aktier. Det finns ett aktieslag i Bolaget. Varje aktie har ett kvotvärde om 0,04 kronor.
C.4	*Rättigheter som sammanhänger med aktierna*	Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Om Bolaget genom kontant- eller kvittningsemission emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till det antal aktier de äger före emissionen. Bolagsordningen innehåller inga begränsningar av Bolagets möjligheter att i enlighet med aktiebolagslagen emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Varje aktie i Bolaget har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation. Beslut om utdelning fattas av bolagsstämman. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning).
C.5	*Överlåtelsebegränsningar*	Ej tillämplig. Aktierna är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.
C.6	*Handel i aktierna*	Bolagets styrelse har ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 7 november 2018 beslutat att uppta Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att spridningskravet för Bolagets aktie är uppfyllt senast på den första dagen för handel. Handeln beräknas påbörjas omkring den 6 december 2018.
C.7	*Utdelningspolicy*	Lime avser att dela ut tillgängligt kassaflöde med hänsyn till Bolagets skuldsättning och framtida tillväxtmöjligheter, inklusive förvärv. Utdelning förväntas motsvara minst 50 procent av nettovinsten.

Avsnitt D – Risker

D.1	*Huvudsakliga risker för emittenten och dess verksamhet*	I relation till Koncernens verksamhet och bransch finns huvudsakligen följande risker: • Koncernen bedriver sin verksamhet inom en hårt konkurrensutsatt bransch, och konkurrerar med såväl globala som lokala aktörer. Ökad konkurrens kan leda till att Koncernens kunder kräver lägre priser på Limes produkter eller kräver nya produkter. • Det råder hård konkurrens om högkvalificerad personal för många av Koncernens personalkategorier och Koncernens verksamhet och framtida framgång är i hög grad beroende av ett antal nyckelpersoner, högre chefer och personer med specialiserad sakkunskap. • Om Bolaget inte hanterar tillväxt eller inte lyckas åstadkomma tillväxt kan verksamheten drabbas negativt. • Det finns en risk att Koncernens expansion till nya geografiska marknader misslyckas och/eller kräver betydande resurser och kostnader. • Det finns en risk att Koncernen inte kan förnya sig och anpassa sig till teknologisk utveckling eller ådrar sig betydande kostnader i samband med uppgraderingar av teknik.

D.1	*Huvudsakliga risker för emittenten och dess verksamhet, forts.*	• Det finns en risk att Koncernen inte lyckas skydda sina immateriella rättigheter eller gör intrång i utomstående parters immateriella rättigheter. • Om säkerheten kring personuppgifter för kunder och anställda som lagras av Koncernen äventyras eller på annat sätt utsätts för obehörig tillgång kan Koncernens anseende skadas och Koncernen kan bli föremål för sanktioner. • Lime använder open source-mjukvara och det finns en risk att open source-mjukvarulicenser kan tolkas på sätt som innebär oväntade villkor eller begränsningar i Koncernens rätt att tillhandahålla eller distribuera sina tjänster och lösningar. Dessutom kan Lime från tid till annan utsättas för tredjepartskrav avseende äganderätt till, eller utlämnande av, open source-mjukvaran eller mjukvara som Koncernen har utvecklat med hjälp av sådan mjukvara. • Koncernen är bland annat beroende av leverantörer av hostingtjänster, supporttjänster för marknadsföring, kommunikationsföretag, internetleverantörer och andra utomstående parter för den dagliga verksamheten samt för distributionen av Koncernens produkter och tjänster till Koncernens kunder. Om en eller flera av dessa utomstående parter inte uppfyller sina avtalsenliga förpliktelser kan det i förlängningen påverka kunders möjligheter att få åtkomst till de produkter och tjänster som Koncernen tillhandahåller. • Koncernen kan förlora rättigheter till delar av produkter och tjänster som licensieras från tredje parter. • Koncernen är beroende av sitt goda anseende och ett starkt varumärke och att upprätthålla dessa kan kräva omfattande investeringar och ta betydande resurser i anspråk. Vidare kan händelser inträffa som skadar Koncernens anseende eller varumärke. • Vid förvärv finns en risk att förväntade fördelar inte förverkligas. Koncernen kan drabbas av eller komma att ta på sig okända eller oväntade skulder och/eller kostnader i samband med förvärv eller inte lyckas integrera förvärv på ett resurseffektivt sätt. • Om ekonomiska omständigheter eller andra makroekonomiska faktorer är ogynnsamma kan detta påverka Koncernen negativt. • Om det konstateras att Koncernen, någon av dess nuvarande eller tidigare anställda, konsulter, styrelseledamöter eller andra ledande befattningshavare handlat olämpligt, om det förekommer fel eller brister i Koncernens säkerhetssystem eller om det påstås att något dylikt har ägt rum, kan det skada Koncernens anseende, affärsutsikter och potentiella framtida framgång. • Koncernens riskhantering och interna kontroller kan visa sig vara otillräckliga. • Koncernens redovisningsvaluta är SEK, medan intäkterna från Koncernens kundavtal delvis är i EUR, NOK och DKK. Valutafluktuationer kan därför inverka på Koncernens finansiella resultat. • Koncernen kan misslyckas med att erhålla ytterligare finansiering på kommersiellt gångbara villkor, eller att överhuvudtaget erhålla finansiering, eller med att fullgöra sina åtaganden enligt befintliga finansieringsvillkor. • Förändringar i beskattning eller tolkning och tillämpning av skattelagar kan ha negativ inverkan på koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. • De finansiella mål som återfinns i detta Prospekt är Koncernens förväntningar på medellång sikt. Det finns en risk att de väsentliga antaganden som ledningen har gjort vid fastställandet av dessa mål inte kommer att avspegla den kommersiella och ekonomiska miljö där Koncernen bedriver sin verksamhet och sådana antaganden kan komma att förändras eller inte förverkligas överhuvudtaget. • Koncernens finansiella rapporter påverkas av förändringar i den vid var tid gällande IFRS. Det finns en risk att förändringar av redovisningsstandarder påverkar Koncernens finansiella rapporter negativt.

D.3	*Huvudsakliga risker för värdepapperen*	I relation till Bolagets aktier finns huvudsakligen följande risker: • Aktiekursen kan vara föremål för betydande fluktuationer, exempelvis till följd av att marknadens bedömning av Bolagets aktier förändras eller att en viss händelse inträffar. Aktiemarknaden kan i sig vara föremål för betydande fluktuationer avseende pris och volym, som inte nödvändigtvis behöver vara relaterade till Bolagets verksamhet eller framtidsutsikter. • Det finns en risk för att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktier inte kommer att utvecklas och därmed en risk för att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier eller endast kan avyttra sina aktier med förlust. • Kursen på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs. • Huvudägaren kan fortsätta ha ett betydande inflytande över Koncernen och dess verksamhet och det är möjligt dess intressen inte överensstämmer med andra aktieägares intressen. • Emission av ytterligare värdepapper eller skuldebrev kan sänka marknadsvärdet på Bolagets aktier och späda ut de ekonomiska eller röstrelaterade rättigheterna för befintliga aktieägare. • Bolagets aktier kommer handlas i SEK och utbetalning av utdelning sker i SEK. Investerare vars referensvaluta inte är SEK kan därför drabbas av nedgångar i värdet på SEK i förhållande till respektive investerares referensvaluta. • Bolagets förmåga att betala utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av flera faktorer. Det går inte att förutse om utdelning kommer att föreslås eller fastställas under ett visst år. • Värdepapperslagstiftningen i vissa jurisdiktioner kan begränsa Bolagets möjligheter att tillåta aktieägare från sådana jurisdiktioner att utnyttja sin företrädesrätt vid eventuella framtida emissioner. • Enligt det spridningskrav som ställs av Nasdaq Stockholm ska en tillräcklig andel av emittentens aktier finnas i allmän ägo och ett tillräckligt antal aktieägare ska finnas. Om inte spridningskraven är uppfyllda kan ansökan om notering av aktierna komma att avslås.

Avsnitt E – Erbjudandet

E.1	*Emissionsintäkter och emissionskostnader*	Bolaget emitterar inte några nya aktier i samband med Erbjudandet och kommer därför inte att erhålla några emissionsintäkter. Bolaget kommer inte heller att erhålla någon del av försäljningslikviden från de Säljande aktieägarna. Bolagets kostnader för Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas uppgå till 9,4 Mkr.
E.2a	*Motiv och användning av emissionslikvid*	Bolaget erbjuder inte några nya värdepapper i samband med Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm och erhåller därför ingen emissionslikvid. Bolagets styrelse bedömer att en notering av Bolagets aktier ytterligare kan öka igenkänning och medvetenhet om Bolagets verksamhet och aktiviteter, stärka Limes profil gentemot investerare och kunder samt stärka förmågan att attrahera och behålla kvalificerade medarbetare och nyckelpersoner. Erbjudandet och börsnoteringen kommer även att bredda aktieägarbasen och ge Lime tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna. Därtill gör Erbjudandet det möjligt för Huvudägaren och övriga Säljande aktieägare att sälja en del av deras nuvarande aktieinnehav och skapa en likvid marknad för aktierna framgent.

E.3	*Erbjudandets former och villkor*	Erbjudandet omfattar högst 4 428 261 befintliga aktier som erbjuds av de Säljande aktieägarna. Erbjudandet kan komma att omfatta ytterligare högst 664 239 aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, om Övertilldelningsoptionen, vilken kan utnyttjas av Joint Bookrunners helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm utnyttjas för att förvärva ytterligare aktier av Huvudägaren för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet. Erbjudandet är uppdelat i två delar (i) erbjudandet till allmänheten i Sverige och (ii) erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet. Priset i Erbjudandet är 72 kronor per aktie. Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten ska ske under perioden 27 november–4 december 2018 och avse lägst 150 aktier och högst 15 000 aktier, i jämna poster om 50 aktier. För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten. Endast en anmälan per investerare får göras. Institutionella investerare kommer att ges möjlighet att delta i Erbjudandet i form av ett anbudsförfarande genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarande inleds den 27 november 2018 och pågår till och med den 5 december 2018. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare eller förlängas. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande eller eventuell förlängning lämnas genom pressmeddelande före anbudsperiodens utgång. Anmälan kan göras till Carnegie, SEB eller Nordnet enligt varje banks särskilda instruktioner. Anställda i Bolaget som önskar förvärva aktier i Erbjudandet ska följa särskilda instruktioner från Bolaget. Bolaget, Säljande aktieägare och Joint Bookrunners avser att ingå Placeringsavtalet omkring den 5 december 2018. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Bookrunners bedömning är tillräckligt stort för att uppnå en ändamålsenlig handel i Bolagets aktie, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Om ovan angivna villkor inte uppfylls eller om Placeringsavtalet sägs upp kan Erbjudandet avbrytas.
E.4	*Intressen som har betydelse för Erbjudandet*	I samband med Erbjudandet tillhandahåller Joint Bookrunners finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och de Säljande aktieägarna. För detta kommer Joint Bookrunners att erhålla ersättning som betalas av Bolaget och de Säljande aktieägarna.
E.5	*Säljande aktieägare och lock up-avtal*	De Säljande aktieägarna är Huvudägaren, Martin Modéer och Jonas Jakobsson. Säljande aktieägare samt styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget har åtagit sig gentemot Joint Bookrunners att inte utan Global Coordinators skriftliga samtycke, eller i enlighet med vissa förutbestämda undantag, sälja eller pantsätta några aktier (eller vidta vissa liknande transaktioner) under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna såvitt avser Säljande aktieägare och under en period om 360 dagar från första dag för handel i aktierna såvitt avser styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget. Vidare kommer Bolaget genom Placeringsavtalet åta sig gentemot Joint Bookrunners att, under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna, inte utan Joint Bookrunners skriftliga samtycke eller i enlighet med vissa undantag, direkt eller indirekt, sälja eller pantsätta några aktier (eller vidta vissa liknande transaktioner).
E.6	*Utspädnings-effekt*	Ej tillämplig. Bolaget erbjuder inte några nya värdepapper i samband med Erbjudandet och det kommer inte att uppstå någon utspädningseffekt för aktieägarna i Bolaget.
E.7	*Kostnader som åläggs investerare*	Ej tillämplig. Courtage utgår ej.

Riskfaktorer

En investering i Bolaget är förknippad med risker. Investerare bör noga överväga alla risker som anges i nedanstående avsnitt samt all övrig information i detta Prospekt innan ett investeringsbeslut avseende Bolagets aktier fattas. Om någon av nedanstående risker inträffar kan Koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning i väsentlig grad påverkas negativt. I sådana fall skulle kursen för aktierna kunna falla och investerare komma att förlora hela eller delar av sin investering. De risker som beskrivs i nedanstående avsnitt är inte de enda risker som Koncernen och Bolagets aktieägare kan vara föremål för. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget eller som för närvarande, baserat på sedvanlig riskanalys, anses vara oväsentliga, kan ha en betydande negativ inverkan på Koncernens rörelse och väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, resultat eller finansiella ställning. Den ordning i vilken riskerna presenteras är inte avsedd att indikera sannolikheten för att de ska inträffa eller deras allvar eller betydelse.

Prospektet innehåller även framåtriktade uttalanden som är baserade på antaganden och uppskattningar och som omfattas av risker och osäkerhetsfaktorer. Koncernens resultat skulle kunna skilja sig väsentligt från det som förutses i dessa framåtriktade uttalanden, till följd av många faktorer, bland annat riskerna som beskrivs i nedanstående avsnitt och på andra platser i detta Prospekt.

Risker relaterade till Bolaget och dess verksamhet och marknad

Koncernen är utsatt för konkurrens från andra leverantörer av CRM-lösningar

Koncernen bedriver sin verksamhet inom en hårt konkurrensutsatt bransch, och konkurrerar med såväl globala aktörer, såsom exempelvis Salesforce, Microsoft, Oracle och SAP, som lokala aktörer såsom exempelvis Superoffice. Vissa av Limes konkurrenter är således stora och effektiva företag med betydligt större finansiella resurser, tekniska resurser och marknadsföringsresurser samt betydande marknadsandelar. Konkurrensen kan även komma att öka när nya CRM-leverantörer, som för närvarande inte är verksamma, eller som inte är verksamma i särskilt stor utsträckning, träder in på marknaden och nuvarande leverantörer förbättrar och utvidgar sina produkt- och tjänsteerbjudanden.

Ökad konkurrens kan vidare leda till att Koncernens kunder kräver lägre priser på Limes produkter. Koncernens kunder kan även kräva att Koncernen utvecklar nya produkter eller tjänster, vilket, i den mån Koncernen inte kan eller lyckas leva upp till sådana krav, kan leda till att kunder förloras eller till väsentligt ökade utvecklingskostnader. Om någon av de ovanstående konkurrensrelaterade riskerna skulle inträffa kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen är beroende av dess förmåga att rekrytera och behålla nyckelpersoner

Det råder hård konkurrens om högkvalificerad personal för många av Koncernens personalkategorier, inklusive mjukvaruutvecklare. Koncernens verksamhet och framtida framgång är i hög grad beroende av ett antal nyckelpersoner, högre chefer och personer med specialiserad sakkunskap. Dessa nyckelpersoner har goda relationer med olika marknadsaktörer, en grundlig förståelse för den komplicerade miljö inom vilken Koncernen är verksam samt en central roll för att upprätthålla Limes företagskultur. Därför spelar dessa nyckelpersoner en central roll i utvecklingen av Koncernens verksamhet. Koncernens anställda har kunskap och färdigheter som är fundamentala för den dagliga driften av verksamheten inom Koncernen. Personalomsättningen bland Koncernens anställda kan ibland vara betydande. Bolagets verksamhet kan också påverkas negativt om ledande befattningshavare, inklusive ledande befattningshavare som kan komma att anställas, inte lyckas samarbeta effektivt och verkställa Limes planer och strategier i tid. Bolaget kan behöva investera betydande summor för att attrahera och behålla nya medarbetare. Det finns en risk att Bolaget aldrig får någon avkastning på dessa investeringar. Om en eller flera nyckelpersoner skulle lämna eller minska sitt engagemang i Koncernen, om personalomsättningen skulle öka, om Koncernens kostnader för att rekrytera, behålla och utbilda

personal skulle öka eller om Koncernen misslyckas med att locka till sig och behålla kvalificerade nyckelpersoner och annan kunnig personal på godtagbara villkor, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Om Bolaget inte hanterar tillväxt kan verksamheten drabbas negativt

Det finns en risk att Koncernen inte kan uppnå sina tillväxtmål, eller inte förmår växa i linje med sina eller andras förväntningar eller alls. Att uppnå en varaktig tillväxt på sikt kan kräva att Bolaget behöver expandera sin verksamhet på existerande och till nya geografiska marknader och det finns en risk att sådan expansion inte kan genomföras i enlighet med Bolagets förväntningar eller alls. Det finns en risk att Bolaget inte lyckas genomföra affärsmöjligheter, upprätthålla adekvat produkt- och tjänstekvalitet samt hantera verksamheten i övrigt. Vidare finns en risk att Bolaget inte lyckas öka dess kapacitet samt dess administrativa och operativa infrastruktur i enlighet med kundernas krav. Det finns även en risk att Koncernens marknad inte växer i enlighet med Bolagets förväntningar, eller att konjunkturen i allmänhet utvecklas negativt. Samtliga nu nämnda risker kan leda till att tillväxtmål inte kan uppnås eller till att Koncernens tillväxt påverkas negativt, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Det finns en risk att tillväxt eller en alltmer komplicerad verksamhet ställer ytterligare krav på Koncernens ledning, kontrollfunktioner (operativa-, styrnings- och interna finansiella kontroller), processer, system för rapportering och annan IT-infrastruktur, vilket kan påverka Bolagets tillväxtförmåga på ett negativt sätt. Det finns en risk att Bolaget inte lyckas efterleva uppställda intäkts- eller kostnadsstrategier eller överexponerar verksamheten för vissa intäkter.

Bolagets tillväxtförmåga, inklusive Bolagets möjlighet att genomföra nödvändiga kapacitets- och infrastrukturökningar, kan vidare påverkas av brist på kvalificerad personal, brist på programvarukapacitet och annan teknisk kapacitet eller bristande kompetens hos leverantörer. Sådana omständigheter kan leda till förseningar och ökade kostnader för Bolaget. Om Bolaget inte lyckas hantera tillväxt på ett effektivt sätt eller inte lyckas anpassa sig till de förändringar och ökade krav som kan följa av ökad tillväxt kan detta ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen kan ställas inför utmaningar vid expansion till nya geografiska marknader

Koncernen har idag verksamhet i flera nordiska länder, och kan komma att expandera till nya geografiska marknader som Bolaget helt eller delvis saknar erfarenhet av och där Lime inte har ett etablerat varumärke. Att erbjuda produkter och tjänster inom nya geografiska områden kräver ofta betydande resurser och kostnader och tar även avsevärd tid. Det finns en risk att Bolaget inte når tillräcklig framgång inom nya geografiska marknader för att inom rimlig tid eller överhuvudtaget återfå den investering som gjorts. Det finns en risk att Koncernen misslyckas med att anpassa dess produkter och tjänster, och tillhörande marknadsförings- och prissättningsmodeller, för de lokala marknaderna. Bolaget kan även misslyckas med att förutse nya konkurrenter eller möta svårigheter i att uppnå en effektiv verksamhetsdrift på nya marknader. Vidare kan en framtida expansion innebära att Bolaget utsätts för risker relaterade till bemanning och hantering av gränsöverskridande aktiviteter, inklusive ökade kostnader och svårigheter vid skydd av Bolagets immateriella rättigheter och känsliga uppgifter, såsom personuppgifter. De ovanstående faktorerna kan få till följd att Koncernen inte uppnår förväntad avkastning på investeringar vid expansion till nya marknader. Om Bolaget misslyckas med att expandera till nya geografiska marknader kan detta ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen måste förnya och anpassa sig till teknisk utveckling

Koncernen är beroende av att framgångsrikt kunna utveckla konkurrenskraftiga produkter och tjänster åt sina kunder. Mjukvarubranschen karaktäriseras av en snabb utveckling av såväl nya produkter, tjänster och teknik som kunders krav på produkterna, tjänsterna och tekniken. Det är därför nödvändigt att Koncernen kan följa med i denna utveckling, vilket kan vara svårt då flera aktörer på marknaden har väsentligt större resurser än Bolaget. Koncernen behöver särskilt följa med i utvecklingen avseende vilka plattformar, enheter och *devices* som dess kunder använder för att nyttja Limes produkter. Även löpande uppgraderingar av IT-infrastruktur och mjukvara kan medföra betydande kostnader för Koncernen. Om Koncernen misslyckas med att anpassa sig till den tekniska utvecklingen eller drabbas av kostnader till följd av utvecklingen kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Det finns en risk att Koncernen inte lyckas skydda sina immateriella rättigheter eller gör intrång i utomstående parters immateriella rättigheter

Koncernens förmåga att konkurrera på ett effektivt sätt är bland annat beroende av dess förmåga att registrera, skydda och hävda sin rätt till immateriella rättigheter. Koncernens bruk av immateriella rättigheter, i synnerhet rättigheter som rör programvara, kan även göra intrång i utomstående parters immateriella rättigheter. De kostnader som följer av att Koncernen skyddar immateriella rättigheter eller vidtar eller försvarar sig mot rättsliga åtgärder vid intrång i dess immateriella rättigheter kan vara betydande. Om Koncernen misslyckas i detta avseende kan Koncernen bli skyldig att betala royaltyer och/eller skadestånd samt att Koncernen kan komma att förbjudas att använda de immateriella rättigheter som visat sig inkräkta på tredje parts rättigheter. Om Koncernen inte på ett effektivt sätt kan skydda sina immateriella rättigheter eller om någon vidtar rättsliga åtgärder mot Koncernen för intrång i immateriella rättigheter kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen är även beroende av know-how samt olika affärshemligheter. Det är dock inte möjligt att uppnå ett fullständigt skydd mot att information röjs eller på annat sätt distribueras utan tillstånd från Koncernen. Koncernens konkurrenter eller andra kan således få åtkomst till denna information, vilket kan innebära att informationens värde minskar eller att konkurrenter får en fördel, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Om säkerheten kring personuppgifter för kunder och anställda som lagras av Koncernen äventyras eller på annat sätt utsätts för obehörig tillgång kan Limes anseende skadas och Koncernen kan bli föremål för sanktioner

Koncernen lagrar personuppgifter och annan konfidentiell information om Bolagets kunder och anställda. Bolaget kan utsättas för försök från tredje part att få obehörig tillgång till personuppgifterna och informationen kan även på annat sätt exponeras via mänskliga misstag eller vid missbruk. Obehörig åtkomst till eller förlust av personuppgifter kan få en negativ inverkan på Limes anseende och verksamhet och kan leda till skadeståndsanspråk eller andra krav från Koncernens kunder och anställda.

Det tillkommer även nya lagar och föreskrifter för personuppgiftsbehandling. EU:s allmänna dataskyddsförordning ("**GDPR**") trädde exempelvis ikraft den 25 maj 2018. Den ökning av resurser som krävs för att kunna efterleva den nya förordningen och andra regler som kan komma att implementeras i framtiden kan få en negativ inverkan på Koncernens verksamhet. Dessutom är tillämpningen av dataskyddslagar på internet föremål för tolkning och under utveckling. Det finns en risk att dessa lagar kan tolkas och tillämpas i konflikt med varandra i olika jurisdiktioner och på ett sätt som inte är i linje med Koncernens nuvarande dataskyddsrutiner. Förändringar av sådana dataskyddslagar kan medföra strängare regelefterlevnadskrav och betydande sanktioner för bristande efterlevnad. Om någon av dessa risker skulle aktualiseras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

En del av Limes tjänster innehåller open source-mjukvara

Lime använder open source-mjukvara i några av sina produkter och interna system. Många av de open source-licenser som Lime är bundet av har inte tolkats av nationella eller utländska domstolar och det föreligger en risk att dessa open source-mjukvarulicenser kan tolkas så att de föreskriver oväntade villkor eller begränsningar i Koncernens rätt att tillhandahålla eller distribuera sina tjänster och lösningar. Dessutom kan Lime från tid till annan utsättas för tredjepartskrav avseende äganderätt till, eller utlämnande av, open source-mjukvaran eller de verk som härleds därifrån och som Koncernen har utvecklat med hjälp av den mjukvaran, eller på annat sätt söker förlita sig på villkoren i den relevanta open source-licensen. Dessa krav kan leda till processer och kan mynna ut i att Koncernen behöver göra sin mjukvarukod fritt tillgänglig, köpa en dyr licens eller upphöra med försäljning eller användningen av de relevanta systemen, såvida inte och till dess Koncernen kan designa om dem för att undvika framtida intrång. Det arbetet kan komma att kräva betydande utvecklingsresurser och det finns en risk att Koncernen inte lyckas med genomförandet. Utöver riskerna hänförliga till licenskrav, kan användningen av viss open source-mjukvara medföra större risker än användningen av kommersiell tredjepartsmjukvara, eftersom de som licensierar ut open source-produkter i allmänhet inte lämnar garantier eller kontrollerar mjukvarans ursprung. Samtliga dessa risker kan visa sig vara svåra att eliminera eller hantera, och om åtgärder inte vidtas, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen är delvis beroende av utomstående parter

Koncernen är bland annat beroende av leverantörer av hostingtjänster, supporttjänster för marknadsföring, kommunikationsföretag, internetleverantörer och andra utomstående parter för den dagliga verk-

samheten samt för distributionen av Koncernens produkter och tjänster till Koncernens kunder. Det finns en risk att sådana utomstående parter inte kan utföra sina tjänster i enlighet med avtalade villkor, vilket ökar Koncernens sårbarhet för problem som kan uppstå hos de produkter och tjänster som dessa parter tillhandahåller. Exempelvis finns en risk att sådana problem inverkar negativt på Koncernens anseende, kundnöjdhet och kundlojalitetsnivå. Det finns också en risk att Koncernens kunder kräver ersättning av Koncernen för eventuella förluster de har åsamkats i samband med sådana händelser samt att Koncernen i sin tur inte vinner framgång med eventuella ersättningsanspråk som riktas mot utomstående parter för att de inte uppfyller sina avtalsenliga förpliktelser gentemot Koncernen. Om en eller flera av dessa utomstående parter inte uppfyller sina avtalsenliga förpliktelser kan det i förlängningen påverka kunders möjligheter att få åtkomst till de produkter och tjänster som Koncernen tillhandahåller. Om en eller flera av de händelser eller händelseförlopp som beskrivits ovan skulle inträffa, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen kan förlora rättigheter till delar av produkter och tjänster som licensieras från tredje parter

Vissa delar av de produkter och tjänster, exempelvis företagsdata och karttjänster, som Koncernen tillhandahåller sina kunder är licensierade från tredje parter. Avtalen med sådana parter kan sägas upp, vilket skulle innebära att Koncernens produkter och tjänster inte kan innehålla dessa delar. Att anskaffa alternativa delar och göra anpassningar i Koncernens produkter och tjänster kan vara förenat med betydande kostnader, och det finns en risk att det inte alls är möjligt. Om avtal avseende tredjepartsprodukter skulle sägas upp, eller endast kan förnyas på för Koncernen ogynnsamma villkor, skulle detta kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen är beroende av sitt goda anseende och ett starkt varumärke

Limes framgång är beroende av upprätthållandet av dess anseende och värdet som förknippas med Koncernens verksamhet samt av att dess varumärke är starkt. För att uppnå detta förlitar sig Lime delvis på kvaliteten på dess tjänster och produkter, men även på marknadsföring i olika former, vilket kan kräva omfattande investeringar och ta betydande resurser i anspråk. Vidare kan olika former av marknadsföring vara ineffektiv. Dessutom kan Koncernen vara föremål för negativ publicitet, vilket kan allvarligt skada Koncernens anseende och varumärke. Om Koncernen inte lyckas upprätthålla eller förstärka sitt anseende och varumärke, om Koncernens konkurrenter lyckas med detta på ett mer framgångsrikt sätt än Koncernen eller om Koncernens anseende och varumärke försämras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernens förvärv kan misslyckas eller komma att anstränga eller avleda Koncernens resurser från den dagliga verksamheten

Koncernen har genomfört flera förvärv och kan komma att överväga att göra ytterligare förvärv i syfte att stödja framtida tillväxt och lönsamhet. För att förvärv ska lyckas måste Koncernen identifiera lämpliga företag att förvärva, utföra adekvata företagsgranskningar, förhandla gynnsamma villkor för respektive transaktion, erhålla nödvändiga tillstånd samt integrera förvärvad verksamhet i den befintliga verksamheten. Om Koncernen genomför förvärv finns en risk att de marginaler eller det kassaflöde som förvärven förväntats få inte genereras eller att fördelar, inklusive tillväxt eller förväntade synergier, inte förverkligas. Koncernens bedömning av och antaganden kring förvärvade affärsverksamheter kan visa sig vara felaktiga och den faktiska utvecklingen kan skilja sig betydligt från sådana förväntningar. Koncernen kan dessutom drabbas av eller komma att ta på sig okända eller oväntade skulder och/eller kostnader, exempelvis relaterat till kunder, anställda och myndigheter. Det finns vidare en risk att Koncernen inte lyckas integrera förvärv eller att sådan integration kräver mer resurser än Koncernen förväntat. Det finns även en risk att integrationsprocessen för genomförda eller kommande förvärv på annat sätt stör Koncernens verksamhet, exempelvis på grund av oförutsedda frågor av juridisk, kontraktuell eller annan karaktär, problem med förverkligande av operativa synergier eller misslyckande att upprätthålla god servicekvalitet. Dessutom kan ett förvärv avleda ledningens uppmärksamhet från den dagliga verksamheten. Om någon av de händelser som beskrivs ovan förverkligas kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen verkar i en global miljö och är exponerat mot makroekonomiska faktorer

Koncernen verkar i en global miljö och påverkas därför av den allmänna ekonomiska, finansiella och politiska utvecklingen på såväl internationell nivå som på lokala marknader, liksom av makroekonomiska faktorer. Sådana faktorer innefattar, men är inte begränsade till lågkonjunkturer, inflation eller deflation och allmän nedgång i köpkraft. Om ekonomiska omständigheter eller andra makroekonomiska faktorer är ogynnsamma kan det ha en väsentligt

negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen omfattas av lagar och regler i olika jurisdiktioner som kan förändras

Limes verksamhet är beroende av ett stort antal regelverk och myndighetskrav. Koncernens verksamhet omfattas exempelvis av regler och olika myndighetskrav avseende penningtvätt och dataskydd och integritet. Dessa lagar och regler är komplicerade och varierar mellan olika jurisdiktioner, vilket innebär att Bolagets kostnader för regelefterlevnad kan komma att öka i samband med geografisk expansion. Efterlevnad av lagar, regelverk och myndighetskrav kan vara komplicerad, kräva omfattande resurser och medföra väsentliga kostnader samt kan ha påverkan på utformningen och funktionaliteten i Koncernens befintliga och nya produkter. Om Koncernens regelefterlevnad inte är fullgod, eller inte anses vara fullgod, kan Koncernen bli föremål för böter och/eller viten samt andra sanktioner, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernens affärsutsikter och framtida framgång är beroende av de anställdas och chefernas integritet samt säkerheten beträffande koncernens system

Den faktiska liksom den upplevda integriteten hos Koncernens anställda, konsulter, styrelseledamöter och övriga befattningshavare, samt god säkerhet beträffande Koncernens tekniska system är absolut nödvändig för Koncernens förmåga att efterleva tillämpliga regelverk, upprätthålla sitt anseende samt locka till sig nya och behålla befintliga kunder. Om det konstateras att Koncernen, någon av dess nuvarande eller tidigare anställda, konsulter, styrelseledamöter eller andra ledande befattningshavare handlat olämpligt, om det förekommer fel eller brister i Koncernens säkerhetssystem eller om det påstås att något dylikt har ägt rum, kan det skada Koncernens anseende, affärsutsikter och potentiella framtida framgång. Det kan exempelvis medföra ett civil- eller straffrättsligt ansvar för Koncernen eller dess befattningshavare, samt inverka negativt på Koncernens förmåga att erhålla, behålla eller förnya licenser, tillstånd och/eller certifieringar, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernens riskhantering och interna kontroller kan visa sig vara otillräckliga

Effektiva interna kontroller krävs för att Koncernen ska kunna tillhandahålla pålitlig finansiell information samt kunna hindra bedrägerier på ett effektivt sätt. Det finns en risk att Koncernen inte kan hantera interna risker eller identifiera områden där den interna kontrollen behöver stärkas. Koncernen växer och anställer nya medarbetare för att tillfredsställa sina personalbehov och det finns en risk att sådan nyanställd personal inte efterlever, eller inte har fått tillräcklig utbildning eller information om Koncernens interna policys och kontrollrutiner. Om Koncernen inte lyckas etablera, upprätthålla och tillämpa ändamålsenliga och effektiva interna kontroller, rutiner, förfaranden och styrning kan detta leda till att Koncernen granskas och sanktioneras av lokala myndigheter eller att Koncernens förtroende dels på aktiemarknaden och bland investerare, dels inom branschen och bland andra intressenter skadas, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen är utsatt och sårbar för hackning, DDoS-attacker, sabotage samt andra IT-brott

Koncernen är utsatt och sårbar för olika typer av IT-brott. Till exempel kan Koncernen påverkas negativt av olika systemintrång, s.k. *distributed denial-of-service* (DDoS) attacker (sv. distribuerade överbelastningsattacker), virus och andra slags IT-brott. Sådana aktiviteter kan störa webbplatser, leda till andra systemfel eller orsaka störningar i verksamheten och kan skada Koncernens eller dess kunders datorutrustning. Eftersom Koncernen, direkt eller via underleverantörer, tillhandahåller vissa tekniska supporttjänster, såsom hostingtjänster och annan operativ infrastruktur, till vissa kunder kan IT-brott också leda till krav i enlighet med Koncernens avtal med de kunder som drabbas av sådana brott. Om Koncernen eller dess kunder utsätts för IT-brott eller misslyckas med att upprätthålla ett adekvat IT-skydd, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernens verksamhet är beroende av säkerheten, integriteten och den operativa prestandan hos de system, produkter och tjänster som Koncernen erbjuder

Koncernens möjlighet att tillhandahålla programvara till kunder är beroende av säkerheten, integriteten, tillförlitligheten och den operativa prestandan hos de system, produkter och tjänster som Koncernen erbjuder. Koncernens IT-system eller andra system hos dess leverantörer, samarbetspartners eller motsvarande, kan drabbas av störningar och olika avbrott. Sådana störningar kan exempelvis vara störningar i tillhandahållandet av el eller liknande fundamentala samhällstjänster, extremt väder, säkerhetsfrågor, systemfel eller arbetsmarknadsåtgärder. Störningar av detta slag kan leda till att kunder riktar rättsliga anspråk mot Koncernen och de kan även på annat sätt inverka negativt på Koncernens förmåga att sälja produkter och tjänster till dess kunder, vilket kan ha en väsentlig negativ

inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Tvister samt risken för processer, viten och andra sanktioner

Koncernen kan bli involverad i tvister inom ramen för sin normala affärsverksamhet och det föreligger alltid en risk att Koncernen utsätts för krav enligt en rad omständigheter, såsom tolkning av kund- eller leverantörsavtal, påstådda fel, förseningar och störningar vid leverans av tjänster, konsekvenser av olika IT-brott med mera. Därutöver kan också bolag inom Koncernen (eller dess anställda, konsulter, styrelseledamöter eller andra befattningshavare) bli föremål för förundersökning och/eller rättegång avseende misstänkt brottslighet av olika slag.

Tvister, krav, granskning- och tillsynsprocesser kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora belopp och medföra betydande kostnader för Koncernen. Dessutom kan det vara svårt att förutse utgången i komplexa tvister, krav, granskning- och tillsynsprocesser. Sådana legala eller administrativa processer kan därför ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen kan vara exponerad för risk avseende valutafluktuationer

Valutafluktuationer kan inverka på Koncernens finansiella resultat. Koncernens redovisningsvaluta är SEK, medan intäkterna från Koncernens kundavtal delvis är i EUR, NOK och DKK. För perioden som slutade den 30 september 2018 genererades 15 procent av Koncernens intäkter i andra valutor än SEK. Valutakurserna mellan SEK och andra valutor har varierat kraftigt och kan variera kraftigt i framtiden. Bolaget säkrar sig för närvarande inte mot exponering för valutafluktuationer och eventuella valutakursfluktuationer skulle kunna ha en betydande inverkan på Bolagets resultat och kassaflöde, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Koncernen kan misslyckas med att erhålla ytterligare finansiering på kommersiellt gångbara villkor, eller att överhuvudtaget erhålla finansiering, eller med att fullgöra sina åtaganden enligt befintliga finansieringsvillkor

Lime har ingått ett låneavtal om 130 Mkr där det utestående beloppet per 30 september 2018 uppgick till 110,5 Mkr. Låneavtalet innehåller sedvanliga bestämmelser och åtaganden, inklusive att Koncernen ska leva upp till vissa finansiella nyckeltal. Låneavtalet innehåller vidare en bestämmelse som aktualiseras vid ägarförändringar i Bolaget, en s.k. "*change of control*"-klausul. Om Lime eller dess dotterbolag inte fullgör sina åtaganden enligt låneavtalen, eller om Bolaget genomgår en ägarförändring, har långivaren rätt att säga upp låneavtalen för återbetalning av utestående belopp och, om återbetalning inte sker, rätt att utnyttja ställda säkerheter.

Koncernens förmåga att återbetala sina skulder och på andra sätt fullgöra sina åtaganden enligt vid var tid gällande låneavtal samt Koncernens förmåga att finansiera framtida investeringar och förvärv är bland annat beroende av dess framtida resultat. Koncernens framtida resultat kommer i sin tur att bero på många olika faktorer, såsom marknadsförhållanden, allmän kredittillgång, övergripande tillgång till kredit på finansmarknaden och Limes kreditvärdighet. Vissa sådana faktorer ligger utom Koncernens kontroll. Det finns en risk att ytterligare finansiering inte finns tillgänglig för Koncernen på kommersiellt gångbara villkor när ett sådant behov uppstår, eller att finansiering över huvud taget inte kan erhållas eller bara kan erhållas på för Koncernen ofördelaktiga villkor.

Vidare finns en risk att räntan för Koncernens befintliga, och eventuella framtida lån, stiger från de nuvarande nivåerna och att Koncernens räntekostnader väsentligt ökar.

Om Koncernens framtida kassaflöde är otillräckligt för att löpande betala Koncernens skulder då dessa förfaller till betalning eller för att finansiera likviditetsbehov, är det möjligt att Koncernen måste minska eller senarelägga viss affärsverksamhet, forskning och utveckling, investeringar, sälja tillgångar, erhålla annan lånefinansiering eller finansiering med eget kapital eller omstrukturera eller refinansiera hela eller delar av utestående skulder på eller före förfallodagen. Möjligheten att refinansiera skulder kan vidare vara beroende av att kapitalmarknaderna för lån och skulder är stabila.

Om Koncernen inte kan erhålla finansiering på kommersiellt gångbara villkor eller inte alls kan erhålla finansiering, eller misslyckas med att fullgöra sina åtaganden enligt befintliga finansieringsvillkor eller genomgår en ägarförändring, finns en risk att Koncernen inte kan genomföra sin affärsplan med minskad lönsamhet och flexibilitet som följd, vilket kan medföra väsentligt negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förändringar i beskattning eller tolkning och tillämpning av skattelagar kan ha negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat

Limes verksamhet bedrivs delvis genom dotterbolag i ett flertal länder och det förekommer koncerninterna transaktioner i olika utsträckning mellan dessa

bolag. Skattemyndigheter i berörda länder kan komma att göra bedömningar och fatta beslut som avviker från Koncernens, eller Koncernens rådgivares, uppfattning beträffande dessa koncerninterna transaktioner.

Koncernens skattemässiga ställning (exempelvis har Koncernen per 30 september 2018 en uppskjuten skatteskuld om 24,5 Mkr), både vad gäller tidigare och innevarande år, kan förändras på grund av lokala skattemyndigheters beslut eller som följd av förändringar av lagar, avtal och andra regler. Lagändringar eller beslut från skattemyndigheter som skadar Koncernens aktuella, framtida eller tidigare skattemässiga ställning kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat. Beslut eller förändringar av ovan nämnda slag, vilka eventuellt också kan ha retroaktiv verkan, kan ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Från tid till annan är Koncernen föremål för skatterevision och utredningar från svenska och utländska skattemyndigheters sida. Sådana revisioner och utredningar kan till exempel avse bedömningar kring huruvida tolkning och tillämpning av lagar och regler beträffande direkt och indirekt skatt varit korrekta beträffande aktuella och tidigare transaktioner eller Koncernens löpande verksamhet (inklusive eventuella befintliga och framtida skulder och företagsinterna lån). Om skattemyndigheter utför skatterevision av bolag inom Koncernen finns en risk att Bolagets efterlevnad av skatteregler ifrågasätts. Det finns även en risk att Koncernen av misstag eller på grund av omständigheter utom Koncernens kontroll inte efterlever tillämpliga skatteregler. Om någon av dessa omständigheter inträffar kan det leda till långvariga rättstvister samt till att Koncernen åläggs att betala betydande skattebelopp, ränta och andra sanktionsavgifter. Det finns således även en risk att Koncernen måste försvara sina skattedeklarationer i domstol och eventuella därpå följande rättsprocesser kan bli kostsamma och avleda ledningens uppmärksamhet från den löpande verksamheten. Skatterevisioner och andra granskningar som görs av lokala skattemyndigheter kan vidare resultera negativ publicitet, vilket kan skada Koncernens anseende. Om någon av ovanstående risker inträffar skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat

Koncernen är utsatt för motpartsrisk och kan drabbas av finansiella förluster om kunder ställer in betalningar

Koncernen är utsatt för motpartsrisk, i synnerhet risken för att kunder ställer in betalningar. Befintliga kunders kreditvärdighet kan förändras över tid och att en kund hittills har få betalningsinställelser kan inte tas till intäkt för att Koncernen även i framtiden kommer att få betalt för sina produkter och tjänster. Om Koncernens kunder ställer in betalningar eller om Koncernen inte genomför erforderlig kreditvärdighetskontroll av dess kunder kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

De finansiella målen i Prospektet kan skilja sig väsentligt från koncernens faktiska resultat

De finansiella mål som återfinns i detta Prospekt är Koncernens förväntningar på medellång sikt. De finansiella målen grundar sig på antaganden som till sin natur är föremål för väsentliga affärsrisker, operativa och ekonomiska risker samt andra risker, varav många ligger utom Koncernens kontroll. Det finns en risk att de väsentliga antaganden som ledningen har gjort vid fastställandet av dessa mål inte kommer att avspegla den kommersiella och ekonomiska miljö där Koncernen bedriver sin verksamhet. Följaktligen kan sådana antaganden komma att förändras eller inte förverkligas överhuvudtaget. Dessutom kan oförutsedda händelser ha en negativ inverkan på Koncernens framtida resultat. Som en följd av det kan Koncernens faktiska framtida resultat skilja sig väsentligt från dessa mål.

Det finns en risk att förändringar av redovisningsstandarder påverkar Koncernens finansiella rapporter negativt

Koncernens finansiella rapporter påverkas av förändringar i den vid var tid gällande IFRS. Koncernens redovisning, finansiella rapporter och interna kontroll kan således komma att påverkas av förändringar i tillämpningen av och tolkningen av sådana redovisningsstandarder.

IFRS 16 (Leasingavtal), som träder i kraft från och med den 1 januari 2019, ersätter till exempel den aktuella standarden IAS 17 och kommer att ställa nya krav avseende beräkning, framställning och redovisning av leasingavtal där Koncernen är leasetagare. Tillämpningen av IFRS 16 kräver att tillgångar och skulder avseende alla leasingavtal (med vissa undantag) ska redovisas i balansräkningen utan åtskillnad mellan operationella och finansiella leasingavtal. I enlighet med IFRS 16 redovisas en tillgång (dvs. rätten att använda det leasingen avser) och en finansiell skuld avseende framtida leasingbetalningar. De enda undantagen från detta är

kortfristiga leasingavtal samt leasingavtal till låga värden. Istället för att redovisa en hyreskostnad kommer resultatet att påverkas av en avskrivning av tillgången samt en räntekostnad hänförlig till skulden. Den främsta effekten på de finansiella rapporterna kommer att vara en ökning av tillgångar och skulder och tillhörande nyckeltal, samt en påverkan på nyckeltal hänförliga till resultaträkningen såsom EBITDA. Lime har ännu inte utvärderat effekterna av övergången till IFRS 16 eller valt övergångsmetod. Som en följd av det ovanstående finns det en risk för att implementeringen av IFRS 16, eller andra förändringar av IFRS, kan få en negativ påverkan på Koncernens finansiella ställning och resultat.

Risker relaterade till aktierna

Det framtida priset för Limes aktie kan inte förutsägas och priset på aktien kan fluktuera

Investerare ska vara medvetna om att en investering i Bolagets aktier är förenad med flera risker. Aktiekursen kan vara föremål för betydande fluktuationer, exempelvis till följd av att marknadens bedömning av Bolagets aktier förändras eller att en viss händelse inträffar, såsom förändringar i tillämpliga lagar och andra regler som påverkar Bolagets verksamhet, resultat och utveckling. Aktiemarknaden i sig kan vidare vara föremål för betydande fluktuationer avseende pris och volym, som inte nödvändigtvis behöver vara relaterade till Bolagets verksamhet eller framtidsutsikter. Därutöver kan marknadens, investerares och analytikers förväntningar avseende Bolagets resultat och framtidsutsikter komma att skilja sig från Bolagets faktiska resultat och utveckling. Det finns dessutom en risk för att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktier inte kommer att utvecklas och därmed en risk för att aktieägare inte kommer att kunna avyttra sina aktier eller endast kan avyttra sina aktier med förlust. En eller flera av dessa faktorer kan resultera i att kursen för Bolagets aktie faller, varför varje beslut om investering i aktier bör föregås av en noggrann analys.

Huvudägaren kommer fortsätta att ha ett betydande inflytande på Bolaget och dess verksamhet

Monterro kontrollerar vid tidpunkten för detta Prospekt cirka 70 procent, och kommer efter Erbjudandet att kontrollera cirka 30 procent (under antagandet att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo) av aktiekapitalet och rösterna i Bolaget. Monterro har således möjlighet att utöva ett betydande inflytande över utfallet i frågor över vilka Bolagets aktieägare beslutar, innefattande exempelvis val av styrelseledamöter, genomförande av fusion samt försäljning av samtliga eller en väsentlig del av Koncernens tillgångar. Andra sådana frågor kan innefatta emission av ytterligare aktier eller andra värdepapper i Lime, vilket kan späda ut aktieägares innehav i Bolaget, samt framtida vinstutdelningar. Monterro kan också komma att utöva kontroll över Limes styrelse genom representation i styrelsen och därigenom påverka den inriktning styrelsen väljer för Koncernens verksamhet. Monterros intressen kanske inte är desamma som, och kan väsentligt avvika från eller strida mot, Bolagets intressen eller övriga aktieägares intressen och det finns en risk att Monterro utöva sitt inflytande över Lime på sätt som inte främjar alla aktieägares intressen. Koncentrationen av aktieägandet kan försena, skjuta upp eller förhindra en ägarförändring i Bolaget och inverka på fusioner, konsolideringar, förvärv eller andra former av sammanslagningar eller påverka vinstutdelningar som andra investerare önskar eller inte önskar genomföra. Den typ av motsättningar som beskrivits ovan kan medföra väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan få kursen på Bolagets aktier att sjunka

Kursen på Bolagets aktie kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs. Säljande aktieägare samt styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier i Bolaget har åtagit sig att, med vissa undantag och under en viss period, inte sälja sina aktier eller på annat sätt ingå transaktioner med liknande effekt utan förestående skriftligt medgivande från Joint Bookrunners (så kallad ”lock-up”). Efter att tillämplig lock up-period löpt ut kommer det stå de aktieägare som berörts av lock up-perioden fritt att sälja sina aktier i Bolaget. Försäljning av stora mängder av Bolagets aktier av Huvudägaren eller andra befintliga aktieägare efter utgången av lock up-perioder, eller uppfattningen att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen på Bolagets aktier att sjunka.

Framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper i Bolaget kan komma att späda ut aktieinnehavet och ha negativ inverkan på aktiepriset

Koncernen kan i framtiden komma att behöva ytterligare kapital för att finansiera sin verksamhet eller genomföra tilltänkta investeringar eller förvärv, exempelvis genom emission av aktier, aktierelaterade värdepapper, konvertibler eller skuldebrev. Emission av ytterligare värdepapper eller skuldebrev kan sänka marknadsvärdet på Bolagets aktier och späda ut de ekonomiska eller röstrelaterade rättigheterna för befintliga aktieägare, såvida inte

befintliga aktieägare ges företrädesrätt i emissionen. Det finns således en risk att framtida emissioner minskar marknadspriset på aktien och/eller spär ut vissa aktieägares innehav i Lime.

Investerare med en referensvaluta som inte är SEK är utsatta för vissa valutarisker om de investerar i aktierna

Bolagets aktie kommer att vara noterad på Nasdaq Stockholm i SEK. Bolagets egna kapital redovisas i SEK och eventuell utdelning på Bolagets aktier betalas företrädesvis i SEK. På grund härav kan investerare vars referensvaluta inte är SEK drabbas av nedgångar i värdet på SEK i förhållande till respektive investerares referensvaluta. Om värdet på SEK minskar i förhållande till sådan valuta kommer aktieinvesteringens eller utdelningens värde att minska beträffande den utländska valutan och om värdet på SEK ökar kommer aktieinvesteringens eller utdelningens värde att öka beträffande den utländska valutan. Dessutom kan dessa investerare drabbas av ytterligare transaktionskostnader vid konvertering av SEK till en annan valuta. Investerare vars referensvaluta inte är SEK uppmanas därför att söka finansiell rådgivning.

Bolagets möjlighet att betala utdelning i framtiden kan vara begränsad och är beroende av flera faktorer

Styrelsen ska beakta ett antal faktorer, inklusive Bolagets framtida resultat, investeringsbehov, likviditet och utvecklingsmöjligheter samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden, vid förslag om utdelning. Vidare finns det enligt svensk rätt bestämmelser som begränsar Limes möjlighet att föreslå eller lämna utbetalning till att endast avse enligt lag tillgängliga utdelningsbara medel. Det finns en risk att ingen utdelning kommer att kunna föreslås eller fastställas för ett visst år.

Det finns en risk att vissa aktieägare utanför Sverige inte kan utnyttja sin företrädesrätt i framtida kontantemissioner

Enligt svensk rätt har aktieägare företrädesrätt vid vissa nyemissioner av aktier, om inte aktieägarna på en bolagsstämma beslutar att avvika från företrädesrätten eller, om emissionsbeslutet fattas av Bolagets styrelse genom bemyndigande, om sådant bemyndigande innehåller en rätt att avvika från företrädesrätten.

Värdepapperslagstiftningen i vissa jurisdiktioner kan dock begränsa Bolagets möjligheter att tillåta aktieägare från sådana jurisdiktioner att utnyttja sin företrädesrätt vid eventuella framtida emissioner. Det finns således en risk att aktieägare i USA, liksom i vissa andra länder, inte kan utöva sin företrädesrätt att delta i emissioner eller återköpserbjudanden, inklusive erbjudanden som görs till rabatt, om inte Bolaget beslutar att uppfylla vid var tid gällande lokala krav eller om inte ett undantag från sådana krav är tillämpligt. Det finns en risk att Bolaget inte beslutar om att uppfylla lokala krav för deltagande i emissioner och att aktieägare utanför Sverige således inte kommer att kunna utnyttja sin företrädesrätt vid framtida emissioner eller delta framtida återköpserbjudanden.

Det finns en risk att Bolaget inte kan leva upp till det spridningskrav som ställs på Nasdaq Stockholm

Bolaget har ansökt, och erhållit godkännande om notering av dess aktier på Nasdaq Stockholm, under förutsättning att bland annat spridningskravet är uppfyllt. Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter innehåller bland annat bestämmelser om att det ska finnas förutsättningar för tillräcklig tillgång och efterfrågan på en emittents aktie i syfte att uppnå en fungerande prismekanism. Bestämmelserna innebär att en tillräcklig andel av emittentens aktier ska finnas i allmän ägo och att en emittent ska ha ett tillräckligt antal aktieägare. Om inte spridningskraven är uppfyllda kan ansökan om notering av aktierna komma att avslås. Aktierna kan dessutom komma att avnoteras för det fall Bolaget framgent inte lever upp till spridningskraven.

Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information

Framåtriktade uttalanden

Prospektet innehåller viss framåtriktad information som återspeglar Bolagets syn på framtida händelser samt förväntade finansiella och operationella resultat. I allmänhet utgör framåtriktade uttalanden i Prospektet alla uttalanden som inte gäller eller hänför sig till historiska fakta, händelser eller förhållanden. Framåtriktade uttalanden kan bland annat kännas igen på orden "tror", "vänta sig", "avser", "ämnar", "uppskattar", "förväntar", "antar", "förutser", "kan", "kommer", "ska", "bör", "enligt uppskattning", "anser", "får", "planerar", "potentiell", "beräknar", "såvitt är känt" eller deras respektive negationer, eller andra liknande uttryck som används för att identifiera information som hänför sig till framtida händelser. Andra framåtriktade uttalanden kan kännas igen på sammanhanget i vilket de används. Framåtblickande uttalanden förekommer på ett antal ställen i Prospektet och omfattar bland annat uttalanden i avsnitten "*Sammanfattning*", "*Riskfaktorer*", "*Marknadsöversikt*", "*Verksamhetsbeskrivning*", "*Operationell och finansiell översikt*", "*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information*", "*Bolagsstyrning*", "*Aktiekapital och ägarförhållanden*", "*Legala frågor och kompletterande information*" och "*Vissa skattefrågor*". Sådana andra framåtriktade uttalanden omfattar uttalanden om bland annat:

- Bolagets strategi och tillväxtutsikter, inklusive dess finansiella och operativa mål,
- Bolagets förmåga att hantera tillväxt och att identifiera och knyta till sig nya kunder,
- kostnaden för och utvecklingen av nya produkter och tjänster, och tidpunkten för sådana kostnader och sådan utveckling,
- Bolagets beroende av de marknader där Bolaget är verksamt,
- konkurrensen på de marknader där Bolaget är verksamt,
- den allmänna ekonomiska utvecklingen och utvecklingen inom den bransch och de marknader där Bolaget är verksamt,
- ändrade bestämmelser och lagar samt effekten därav,
- tidpunkten för och den förväntade framgången vid expansion på vissa marknader, och
- Bolagets utdelningspolicy och förmåga att betala utdelning.

Även om Bolaget bedömer att de framåtriktade uttalanden som görs i Prospektet är rimliga, kan Bolaget inte garantera att de omständigheter eller förväntningar som omfattas av sådana framåtriktade uttalanden kommer inträffa eller visa sig vara korrekta. Eftersom sådana framåtriktade uttalanden som beskrivs i detta avsnitt baseras på antaganden eller uppskattningar och är beroende av risker och osäkerhetsfaktorer, kan utfallet eller de resultat som faktiskt inträffar väsentligen skilja sig från vad som anges i de framåtriktade uttalandena. Andra faktorer som kan medföra att Bolagets faktiska resultat, prestation eller utfall avsevärt avviker från förväntningen inkluderar, men är inte begränsade till, sådana faktorer som beskrivs i avsnittet "*Riskfaktorer*".

De framåtblickande uttalanden som anges i Prospektet gäller endast per dagen för Prospektet. Bolaget åtar sig ingen som helst skyldighet att offentliggöra, uppdatera eller revidera några framåtblickande uttalanden utöver vad som krävs enligt lag, oavsett om en förändring av dessa framåtblickande uttalanden skulle föranledas av ny information, framtida händelser eller andra omständigheter. Potentiella investerare uppmanas således att inte förlita sig på något av de framåtblickande uttalanden som görs i Prospektet.

Presentation av finansiell och övrig information

Historiska finansiella och andra data

Prospektet innehåller Bolagets reviderade koncernredovisning för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2017, 2016 och 2015, vilka har upprättades i enlighet med IFRS såsom dessa antagits av Europeiska unionen ("**IFRS**") samt i enlighet med årsredovisningslagen.

De finansiella rapporterna för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015 har reviderats av Bolagets revisor i enligt vad som anges i revisionsrapporten som finns på annan plats i Prospektet. Om inte annat uttryckligen framgår har Bolagets revisor inte granskat eller reviderat den finansiella informationen i Prospektet.

De nyckeltal som anges i Prospektet som inte definieras enligt IFRS (alternativa nyckeltal) är inte erkända mått på finansiell prestation enligt IFRS, utan mått som koncernledningen använder för att följa den underliggande utvecklingen av Bolagets verksamhet och anser att de hjälper investerare att förstå Bolagets utveckling från period till period samt underlätta en jämförelse med liknande bolag.

I synnerhet bör de finansiella mått som inte följer IFRS inte betraktas som ersättning för intäkter, övriga inkomster, rörelseresultat/-förlust, vinst/förlust för perioden, kassaflöde från den löpande verksamheten i slutet av perioden eller övriga resultaträkningar eller kassaflödesposter som beräknas i enlighet med IFRS. De finansiella mått som inte följer IFRS anger inte nödvändigtvis huruvida kassaflödet kommer att vara tillräckligt eller tillgängligt för att motsvara likviditetsbehovet och det är möjligt att de inte ger någon indikation om Koncernens historiska rörelseresultat. Dessa mått är inte heller avsedda att indikera Bolagets framtida resultat.

Bolaget ger uppgifter om dessa mått som inte följer IFRS i Prospektet eftersom Bolaget anser att dessa är viktiga kompletterande mått på Bolagets och Koncernens prestation och anser att sådana mått i stor utsträckning används av investerare som jämför olika företags prestation. Eftersom alla företag inte beräknar dessa, eller andra finansiella mått som inte följer IFRS, på samma sätt är det möjligt att det sätt som ledningen valt att använda de finansiella måtten på inte kan jämföras med begrepp som definieras på liknande sätt och som används av andra företag. För ytterligare information om mått som inte följer IFRS, se avsnitt "*Utvald historisk finansiell information – Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".

Avrundningar

Viss finansiell och övrig information som beskrivs i Prospektet har avrundats för att göra informationen mer tillgänglig för läsaren. Följaktligen motsvarar siffrorna i vissa kolumner inte det exakt angivna totala beloppet.

Immateriella rättigheter

Bolaget äger eller innehar rättigheter till vissa immateriella rättigheter som används i dess verksamhet och Bolaget förbehåller sig alla rättigheter i enlighet med tillämpliga lagar avseende sådana immateriella rättigheter.

Varje varumärke, handelsnamn eller upphovsrätt som nämns i Prospektet som inte rör Bolaget, tillhör innehavaren av sådana varumärken, handelsnamn och upphovsrätt. Enbart för bekvämlighetens skull upptas de varumärken, handelsnamn och upphovsrätter som nämns i Prospektet utan angivande av symbolerna ™, ® och ©.

Marknadsdata

Prospektet innehåller information om Bolagets marknader. Om inte annat anges baseras informationen på Bolagets egna analyser och bedömningar, och en extern marknadsrapport från konsultfirman Capgemini Consulting från maj 2018 ("**Marknadsrapporten**"). Lime har beställt och betalat ersättning för upprättandet av Marknadsrapporten och Limes uppfattning är att den är tillförlitlig. Som en del av sina underlag för rapporten har Capgemini Consulting ("**Capgemini**") erhållit företagsinformation från Lime.

Information som kommer från tredje man, inklusive den information som kommer från Capgemini har återgivits korrekt. I den mån Bolaget känner till, och kan försäkra sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man, inklusive Capgemini, har inga sådana uppgifter utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Prospektet innehåller även uppskattningar av marknadsdata, och information som härletts ur sådan marknadsdata, som inte går att erhålla från marknadsundersökningsföretag eller andra oberoende källor. Bolaget tar fram sådan information baserat på utomstående källor och Bolagets egna uppskattningar. I många fall är sådan marknadsdata allmänt tillgänglig, till exempel genom branschföreningar, myndigheter eller andra organisationer och institutioner. Bolagets anser att dess uppskattningar av marknadsdata och information som härletts från sådana källor är till nytta för investerarnas förståelse för den bransch inom vilken Bolaget bedriver verksamhet och för Bolagets ställning inom branschen. Eftersom Bolaget inte har tillgång till alla de fakta och antaganden som ligger till grund för den marknadsinformation som avses i Prospektet kan Bolaget inte kontrollera sådan information och trots att Bolaget anser att informationen är tillförlitlig kan Bolaget inte garantera dess riktighet eller fullständighet. Även om Bolaget anser att dess egna marknadsuppskattningar är tillförlitliga, granskas eller verifieras inte Bolagets uppskattningar av någon utomstående part. Även om Bolaget inte känner till några felaktiga uttalanden om branschen eller annars i Prospektet, involverar sådan data risker och osäkerheter och kan ändras på grund av olika faktorer, inklusive de som diskuteras i avsnittet "*Riskfaktorer*".

Erbjudande att förvärva aktier i Lime Technologies

Lime och Huvudägaren har beslutat att genomföra en spridning av Bolagets ägarkrets genom Erbjudandet enligt detta Prospekt. Limes styrelse har därför ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Den 7 november 2018 beslutade Nasdaq Stockholms bolagskommitté att ta upp Bolagets aktier till handel under förutsättning att vissa villkor, inklusive spridningskravet för Bolagets aktier, uppfylls senast första handelsdagen, vilken beräknas bli den 6 december 2018.

Erbjudandet är uppdelat i två delar (i) erbjudandet till allmänheten i Sverige och (ii) erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet. Investerare erbjuds härmed att, i enlighet med villkoren i detta Prospekt, förvärva 4 428 261 aktier i Lime, motsvarande 35,4 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Huvudägaren genom Övertilldelningsoptionen åtagit sig att, på begäran av Global Coordinator, sälja ytterligare högst 664 239 aktier, motsvarande högst 15,0 procent av antalet aktier som omfattas av Erbjudandet och högst 5,3 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar Erbjudandet högst 5 092 500 aktier i Lime, motsvarande 40,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget.

Priset i Erbjudandet är 72 kronor per aktie. Priset i Erbjudandet har beslutats av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners, baserat på de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Cornerstone Investors, kontakter med vissa andra institutionella investerare, det bedömda investeringsintresset från övriga institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara börsnoterade bolag baserat på en multipelvärdering avseende estimerade framtida resultat och kassaflöden. Erbjudandets värde är 318,8 Mkr om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och 366,7 Mkr om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

Bolagets transaktionskostnader hänförliga till Erbjudandet förväntas uppgå till cirka 9,4 Mkr.

Swedbank Robur Fonder AB (för Swedbank Robur Microcap och Swedbank Robur Focus) och Aktiebolag Grenspecialisten (genom Grenspecialisten Förvaltning AB), där Swedbank Robur Microcap och Aktiebolag Grenspecialisten är aktieägare i Bolaget innan Erbjudandet, samt LMK Venture Partners AB, RoosGruppen AB, och C Worldwide Asset Management Fondsmaeglerselskap AS Danmark Filial i Sverige (tillsammans "**Cornerstone Investors**") har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till ett totalt belopp om 146,8 Mkr (Cornerstone Investors åtaganden är förenade med vissa villkor och om dessa inte uppfylls kan åtagandena komma att inte fullföljas). För ytterligare information om Cornerstone Investors åtaganden, se avsnitt "*Legala frågor och kompletterande information – Cornerstone Investors åtaganden*".

Cornerstone Investors kommer att genom Erbjudandet förvärva 2 038 888 aktier (motsvarande 16,3 procent av aktierna och rösterna i Bolaget) och Cornerstone Investors kommer därmed (inklusive de aktier som två Cornerstone Investors äger innan Erbjudandet) efter Erbjudandets genomförande, och före första handelsdagen, att inneha 3 287 638 aktier (motsvarande 26,3 procent av aktierna och rösterna i Bolaget). Härutöver har Erik Syrén, VD i Lime, förklarat att han har för avsikt att via sitt helägda bolag, Syringa Capital AB, anmäla sig för förvärv av aktier om 9,5 Mkr i Erbjudandet. Endast Cornerstone Investors är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

Bakgrund och motiv

Lime är en av de ledande SaaS CRM-aktörerna på den nordiska marknaden. Lime utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system (Customer Relationship Management- eller Kundhanteringssystem). Limes affärsmodell baseras på att erbjuda långsiktiga abonnemangsavtal samt konsulttjänster för att implementera och kontinuerligt anpassa dess produkter till kundspecifika behov och önskemål. Lime har en heltäckande organisation för utveckling, försäljning, implementering och support vilket skapar ett helhetserbjudande som möjliggör effektiva och värdeskapande CRM-lösningar för kunden. Bolagets huvudkontor ligger i Lund och per den 30 september 2018 hade Bolaget 189 anställda på 6 kontor i Sverige, Norge, Danmark och Finland.

Bolaget har uppvisat en stark finansiell utveckling sedan grundandet 1990 och har ökat sin nettoomsättning från 144,8 Mkr under tolvmånadersperioden som slutade den 31 december 2015 till 232,9 Mkr under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018, motsvarande en årlig genomsnittlig tillväxttakt på 19 procent. Bolaget har vuxit med lönsamhet sen grundandet. Även om Bolagets intäkter framförallt har drivits av organisk tillväxt har Bolaget genomfört mindre förvärv för att bredda Bolagets produktportfölj sedan 2017, vilka alla har påverkat Bolagets utveckling och tillväxt positivt.

Limes nuvarande huvudägare, Monterro, förvärvade Bolaget 2014 tillsammans med delar av Bolagets ledning och har genomfört ett flertal strategiska initiativ för att stärka Limes konkurrensställning och förbättra Bolagets effektivitet och tillväxt. Under 2015 påbörjades en transformation av affärsmodellen från engångsförsäljning av licensrättigheter till abonnemangsförsäljning. Bolaget har därutöver fokuserat på att bibehålla en hög tillväxttakt, förstärka organisationen i Sverige och övriga Norden, vidareutveckla produktportföljen samt genomföra tilläggsförvärv för att stärka Limes totalerbjudande.

Monterros investeringsstrategi är att förvärva och stödja tillväxt i attraktiva mjukvarubolag med utvecklingspotential. Investeringsstrategin innebär också en efterföljande avyttring av de förvärvade bolagen inom en viss tidsperiod. Limes styrelse och Huvudägaren bedömer att det är rätt tidpunkt att stärka Limes profil genom att notera Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Oavsett detta kommer Huvudägaren att kvarstå som en stor och engagerad aktieägare, och kommer genom att behålla en del av sitt innehav för att kunna delta i Bolagets framtida utveckling. Bolagets styrelse bedömer att en notering av Bolagets aktier ytterligare kan öka igenkänning och medvetenhet om Bolagets verksamhet och aktiviteter, stärka Limes profil gentemot investerare och kunder samt stärka förmågan att attrahera och behålla kvalificerade medarbetare och nyckelpersoner. Erbjudandet och börsnoteringen kommer att bredda aktieägarbasen och ge Lime tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna. Därtill gör Erbjudandet det möjligt för Huvudägaren och övriga Säljande aktieägare att sälja en del av dess nuvarande aktieinnehav och skapar en likvid marknad för aktierna framgent.

Erbjudandet omfattar endast befintliga aktier. Lime kommer inte att erhålla någon likvid från försäljningen av befintliga aktier.

Styrelsen är ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Styrelsen försäkrar att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

26 november Stockholm 2018

Lime Technologies AB (publ)

Styrelsen

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 4 428 261 aktier. Erbjudandet är uppdelat i två delar (i) erbjudandet till allmänheten i Sverige[1] och (ii) erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet[2]. Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 6 december 2018.

Övertilldelningsoption

Huvudägaren har lämnat en Övertilldelningsoption till Global Coordinator, såsom företrädare för Joint Bookrunners, vilket innebär att Joint Bookrunners senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq Stockholm, har rätt att begära att förvärva ytterligare högst 664 239 befintliga aktier från Huvudägaren, motsvarande högst 15 procent av totala antalet aktier i Erbjudandet, inklusive om tillämpligt eventuella ytterligare aktier efter en ökning av storleken på Erbjudandet, till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet. Under förutsättning att Erbjudandet utökas till fullo och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut omfattar Erbjudandet högst 5 092 500 aktier, vilket motsvarar 40,7 procent av aktierna och rösterna i Bolaget, efter fullföljandet av Erbjudandet.

Fördelning av aktier

Fördelning av aktier till respektive del i Erbjudandet kommer att ske på basis av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners.

Anbudsförfarande

Institutionella investerare kommer att ges möjlighet att delta i Erbjudandet i en form av anbudsförfarande genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarande inleds den 27 november 2018 och pågår till och med den 5 december 2018.

Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare eller förlängas. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande eller eventuell förlängning lämnas genom pressmeddelande före anbudsperiodens utgång. Se vidare under avsnitt *"Villkor och anvisningar – Erbjudande till institutionella investerare"* nedan.

Erbjudandepris

Priset i Erbjudandet är 72 kronor per aktie. Priset i Erbjudandet har beslutats av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners, baserat på de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Cornerstone Investors, kontakter med vissa andra institutionella investerare, det bedömda investeringsintresset från övriga institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara börsnoterade bolag baserat på en multipelvärdering avseende estimerade framtida resultat och kassaflöden. Courtage utgår ej.

Anmälan

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan om förvärv av aktier kan ske under perioden 27 november 2018 till och med den 4 december 2018. Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska avse lägst 150 aktier och högst 15 000 aktier[3], i jämna poster om 50 aktier.

För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie och Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Notera att anmälan är bindande. Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

Från och med den 3 januari 2018 behöver alla juridiska personer en global identifieringskod, en så kallad Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. För att äga rätt att deltaga i börsintroduktionen och tilldelas aktier måste du som juridisk person inneha och uppge ditt LEI-nummer. Tänk på att ansöka om registrering av en LEI-kod i god tid då koden måste anges vid anmälan. Mer information om kraven gällande LEI finns bland annat på Finansinspektionens hemsida www.fi.se.

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 15 000 aktier.
2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 15 000 aktier.
3) Den som anmäler sig för förvärv av fler än 15 000 aktier måste kontakta Carnegie eller SEB i enlighet med vad som anges i avsnitt *"Anmälan–Erbjudandet till institutionella investerare"*.

Den som vill använda konton/depåer med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis kapitalförsäkringar, för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudande måste kontrollera med den bank eller det institut som tillhandahåller försäkringen om detta är möjligt.

Anmälan om förvärv av aktier ska göras enligt nedan angivna instruktioner för respektive bank. Prospekt finns tillgängligt på Bolagets hemsida (www.lime-technologies.se), Carnegies hemsida (www.carnegie.se), och Nordnets hemsida (www.nordnet.se).

Anmälan via Carnegie

Den som anmäler sig för förvärv av aktier via Carnegie måste ha en värdepappersdepå alternativt ett investeringssparkonto hos Carnegie.

För kunder med ett investeringssparkonto hos Carnegie kommer Carnegie, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet. Anmälan kan göras via kontakt med sina rådgivare på Carnegie. Om kunden saknar rådgivare skall denne kontakta Privattjänsten hos Carnegie.

Anmälan via Nordnet

Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordnets Internettjänst fram till kl. 23.59 den 4 december 2018. För att inte riskera att förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängliga på depån från och med den 4 december 2018 kl. 23:59 till likviddagen som beräknas vara den 10 december 2018. Mer information om anmälningsförfarande via Nordnet finns tillgänglig på www.nordnet.se.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och övriga länder inbjuds att delta i en form av anbudsförfarande som inleds den 27 november 2018 och pågår till och med den 5 december 2018. Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners, förbehåller sig rätten att förkorta samt att förlänga anmälningstiden i erbjudandet till institutionella investerare. Sådan ändring av anmälningstiden förväntas offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande senast den 5 december 2018. Anmälan ska ske till Carnegie i enlighet med särskilda instruktioner.

Anställda

Anställda i Bolaget som önskar förvärva aktier i Erbjudandet ska följa särskilda instruktioner från Bolaget. Anställda kommer enbart att tilldelas aktier som säljs av Huvudägaren.

Tilldelning

Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Huvudägaren i samråd med Joint Bookrunners varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. För att Nordnets kunder ska komma ifråga för tilldelning måste saldot på det bankkonto eller den/det värdepappersdepå/investeringssparkonto som angivits i anmälan under perioden från och med den 4 december 2018 klockan 23:59 till den 10 december 2018 klockan 09:00 motsvara lägst det belopp som anmälan avser. Härutöver kan till Bolaget närstående parter samt vissa kunder till Carnegie, SEB och Nordnet komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kan också ske till anställda i Carnegie, SEB och Nordnet, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlarföreningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Erbjudandet till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare kommer som ovan nämnts eftersträvas att Bolaget får en god institutionell ägarbas. Intresseanmälningar från institutionella investerare som bedöms kunna bli långsiktiga ägare i bolaget kan komma att prioriteras. Tilldelning till de institutionella investerare som anmält sig till förvärv av aktier sker helt diskretionärt och någon garanti för tilldelning lämnas inte. Cornerstone Investors är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

Erbjudandet till styrelseledamöter och anställda i Lime

Tilldelning med förtur till styrelseledamöter och anställda i Lime med skattemässigt hemvist i Sverige kommer att avse aktier med ett värde upp till 30 000 kronor per anställd. Vissa styrelseledamöter och anställda kan därutöver komma att anmäla sig för förvärv av ytterligare aktier men eventuell tilldelning sker utan förtur.

Besked om tilldelning och betalning

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 6 december 2018. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

Anmälningar inkomna till Carnegie

De som anmält sig via Carnegie kan erhålla besked om tilldelning av sin rådgivare alternativt kundansvarige från och med kl 09.00 den 6 december 2018. Likvida medel för betalning skall finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 10 december 2018.

Anmälningar inkomna till Nordnet

Besked om tilldelning för de som anmält sig via Nordnets Internettjänst erhåller besked om tilldelning genom en teckning av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring kl. 09.00 den 6 december 2018.

Tilldelade aktier bokas mot debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring den 10 december 2018.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 6 december 2018 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 10 december 2018, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Bristande eller felaktig betalning

Om full betalning inte görs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga priset i Erbjudandet kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få stå för mellanskillnaden.

Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden AB ("**Euroclear**") beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 10 december 2018, varefter Euroclear sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Börsnotering

Bolagets styrelse har ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 7 november 2018 beslutat att uppta aktierna i Bolaget till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att spridningskravet för Bolagets aktie är uppfyllt senast på första dagen för handel. Handeln beräknas påbörjas omkring den 6 december 2018. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförts till förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå och i vissa fall före avräkningsnota erhållits, se vidare avsnitt "*Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier*".

Detta innebär vidare att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå.

Kortnamnet på Nasdaq Stockholm för Bolagets aktie kommer att vara LIME.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet, kan Global Coordinator komma att genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på aktien på en nivå högre än den som i annat fall hade kunnat vara rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Se vidare avsnitt "*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*".

Offentliggörande av utfallet i erbjudandet

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets webbsida (www.lime-technologies.se) omkring den 6 december 2018.

Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämma. Utbetalningen ombesörjs av Euroclear eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. För mer information, se avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden*". Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "*Vissa skattefrågor*".

Villkor för erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Joint Bookrunners bedömning är tillräckligt stort för att uppnå en ändamålsenlig handel i aktien, att Bolaget och Huvudägaren träffar avtal om placering av aktier ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas äga rum omkring den 5 december 2018, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att avtalet inte sägs upp vilket kan ske fram till likviddagen den 10 december 2018. Vid bedömningen om intresset är tillräckligt stort för att uppnå ändamålsenlig handel i aktien tas till exempel antalet inkomna anmälningar och det aggregerade beloppet för vilket anmälningar om förvärv gjorts i beaktande. Placeringsavtalets fullföljandevillkor innefattar bland annat utfärdande av sedvanliga yttranden från legala rådgivare och revisorer. Om sådana villkor inte uppfylls eller om avtalet sägs upp kan Erbjudandet avbrytas. I sådant fall kommer vare sig leverans av eller betalning för aktier genomföras under Erbjudandet. Se vidare avsnitt "*Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal – Placeringsavtal*" för mer information.

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Besked om tilldelning till allmänheten i Sverige kommer ske via avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 6 december 2018. Efter det att betalning för tilldelade aktier har kommit Carnegie och Nordnet tillhanda kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till, av investeraren anvisat, VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare i Bolaget medför att dessa investerare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 10 december 2018, eller några dagar därefter. Kunder till Carnegie, SEB och Nordnet kommer kunna se och handla med tilldelade aktier från och med den 6 december 2018.

Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas inledas omkring den 6 december 2018. Det faktum att aktierna inte finns tillgängliga på investerarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 10 december 2018 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja aktierna på Nasdaq Stockholm från och med den dag då handeln i aktierna påbörjats, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot eller värdepappersdepån. Investeraren kan från och med den 6 december 2018 erhålla besked om tilldelning. Se vidare under avsnitt "*Besked om tilldelning och betalning – Erbjudandet till allmänheten*".

Information om behandling av personuppgifter

Carnegie

Personuppgifter som lämnas till Carnegie, till exempel kontaktuppgifter och personnummer eller som i övrigt registreras i samband med förberedelse eller administration av erbjudandet, behandlas av Carnegie, som är personuppgiftsansvarig, för administration och utförande av uppdraget. Behandling av personuppgifter sker också för att Carnegie ska kunna fullgöra sina förpliktelser enligt lag.

Personuppgifter kan för angivna ändamål – med beaktande av reglerna om banksekretess – ibland komma att lämnas ut till andra bolag inom Carnegiekoncernen eller till företag som Carnegie samarbetar med, inom och utanför EU/EES i enlighet med EU:s godkända och lämpliga skyddsåtgärder. I vissa fall är Carnegie också skyldig enligt lag att lämna ut uppgifter, t.ex. till Finansinspektionen och Skatteverket.

Lagen om bank- och finansieringsrörelse innehåller, liksom lagen om värdepappersmarknaden, en sekretessbestämmelse enligt vilken alla anställda hos Carnegie är bundna av tystnadsplikt avseende Carnegies kunder och andra uppdragsgivare. Tystnadsplikten gäller även mellan och inom de olika bolagen i Carnegiekoncernen.

Information om vilka personuppgifter som behandlas av Carnegie, radering av personuppgifter, begränsning av behandling av personuppgifter, dataportabilitet, eller rättelse av en personuppgift kan begäras hos Carnegies dataskyddsombud. Det går även bra att kontakta dataskyddsombudet om förvärvaren vill ha ytterligare information om Carnegies behandling av personuppgifter. I de fall förvärvaren vill lämna ett klagomål avseende behandling av personuppgifter har denne rätt att vända sig till Datainspektionen i egenskap av tillsynsmyndighet.

Personuppgifter raderas om de inte längre är nödvändiga för de ändamål för vilka de samlats in eller på annat sätt behandlats, förutsatt att Carnegie inte är rättsligt förpliktad att bevara personuppgifterna. Normal lagringstid för personuppgifter är 10 år. Adress till Carnegies dataskyddsombud: dpo@carnegie.se

Övrigt

Att Carnegie och SEB är Joint Bookrunners innebär inte i sig att respektive bank betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("**förvärvaren**") som kund hos banken. Förvärvaren betraktas för placeringen som kund hos respektive bank endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren har anmält sig via respektive banks kontor eller Internetbank. Följden av att respektive bank inte betraktar förvärvaren som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga kunskaper och erfarenheter för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

Information till distributörer

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) EU-direktivet 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, ("**MiFID II**"), (b) artiklar 9 och 10 i Kommissionens delegerande direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) kapitel 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse, FFFS 2017:2, (sammantaget "**MiFID II:s produktstyrningskrav**"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" (i enlighet med MiFID IIs produktstyrningskrav) i övrigt kan ha därtill, har aktier i Bolaget varit föremål för en produktgodkännandeprocess, där målmarknaden för aktier i Bolaget är (i) icke-professionella kunder och (ii) investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter, var och en enligt MiFID II ("**målmarknaden**"). Oaktat målmarknadsbedömningen ska distributörerna notera att: värdet på aktierna i Bolaget kan minska och det är inte säkert att investerare får tillbaka hela eller delar av det investerade beloppet; aktier i Bolaget erbjuder ingen garanterad intäkt och inget kapitalskydd; och en investering i aktier i Bolaget är endast lämpad för investerare som inte behöver en garanterad intäkt eller ett kapitalskydd, som (antingen enbart eller ihop med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet.

Målmarknadsbedömningen är inte att anses som (a) en lämplighets- eller passandebedömning i enlighet med MiFID II; eller (b) en rekommendation till någon investerare eller grupp av investerare att investera i, införskaffa, eller vidta någon annan åtgärd rörande aktier i Bolaget.

Varje distributör är ansvarig för sin egen målmarknadsbedömning rörande aktier i Bolaget och för att bestämma lämpliga distributionskanaler.

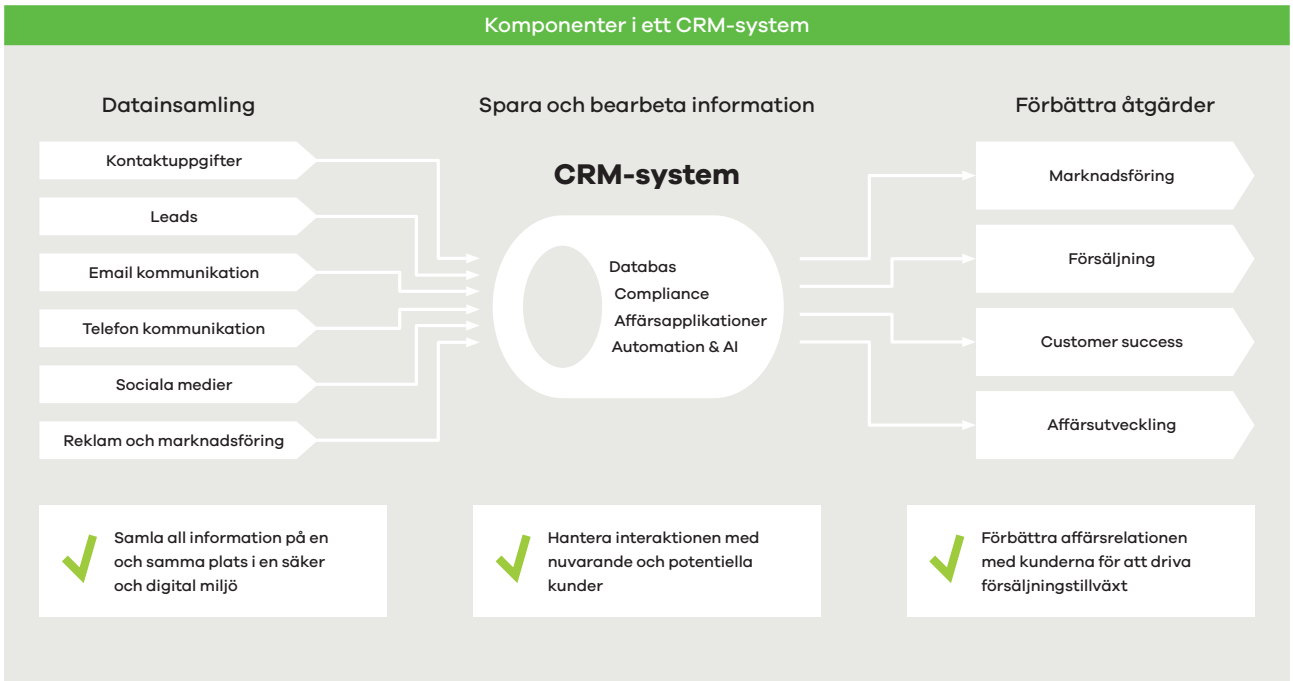
Marknadsöversikt

Prospektet innehåller information om Bolagets marknader. Om inte annat anges baseras informationen på Bolagets egna analyser och bedömningar, och Marknadsrapporten som beställts och betalats av Bolaget. Prognoser och framåtriktade uttalande i detta avsnitt utgör ingen garanti för framtida utfall och faktiska händelser och omständigheter kan komma att skilja sig väsentligt från nuvarande förväntningar. Se vidare i avsnitt "Framåtriktade uttalanden och presentation av finansiell och övrig information".

Introduktion till marknaden för Customer Relationship Management

Lime utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system. Bolaget har lång erfarenhet från branschen och adresserar primärt marknaderna i Sverige och övriga Norden. CRM-system består i sin enklaste form av en databas med kundinformation, för både existerande och potentiella nya kunder, och ett antal applikationer för att hantera kundinformationen. CRM-system möjliggör för ett företag att spara all kundinformation centraliserat i ett system där kundinformationen innefattar kontaktinformation, försäljningsmöjligheter, email- och telefonkorrespondens, sociala medier och marknadsföringsaktiviteter. Därtill kan ett CRM-system kopplas mot affärsprocesser och andra IT system för att effektivisera avancerade flöden. CRM-system kan levereras antingen som ett lokalt installerat system ("**On-premise**") eller en molnbaserad mjukvara ("**Software as a Service**" eller "**SaaS**").

Limes kunder köper och använder CRM-system för att förbättra sina kundrelationer och/eller för att effektivisera sina interna processer. CRM-systemet följer aktiviteten som användaren har med sina kunder inom områden som marknadsföring, försäljning, kundnöjdhet och affärsutveckling. Detta leder i sin tur till att användaren får en bättre överblick över kontakten med nuvarande och nya kunder och kan förbättra relationen med dessa i syfte att öka försäljningen. Komponenterna i ett CRM-system och dess process för att förbättra och effektivisera företagets marknadsföring, försäljning, kundnöjdhet och affärsutveckling kan beskrivas enligt processkartan nedan.



Källa: Bolagets bedömning.

Lime tillhandahåller CRM-system både som On-premise eller SaaS beroende på kundens önskemål. För att tillgodose kundspecifika anpassningar och säkerställa lyckade implementeringar av CRM-system erbjuder Lime även konsulttjänster ("**Expert Services**"). Expert Services är en viktig del av Limes totalerbjudande och bidrar till stort mervärde för kunden. Konsulttjänster inkluderas inte i mjukvarumarknaden för CRM-system som presenteras i detta avsnitt.

Enligt Capgemini består mjukvarumarknaden för CRM-system av följande produktkategorier:

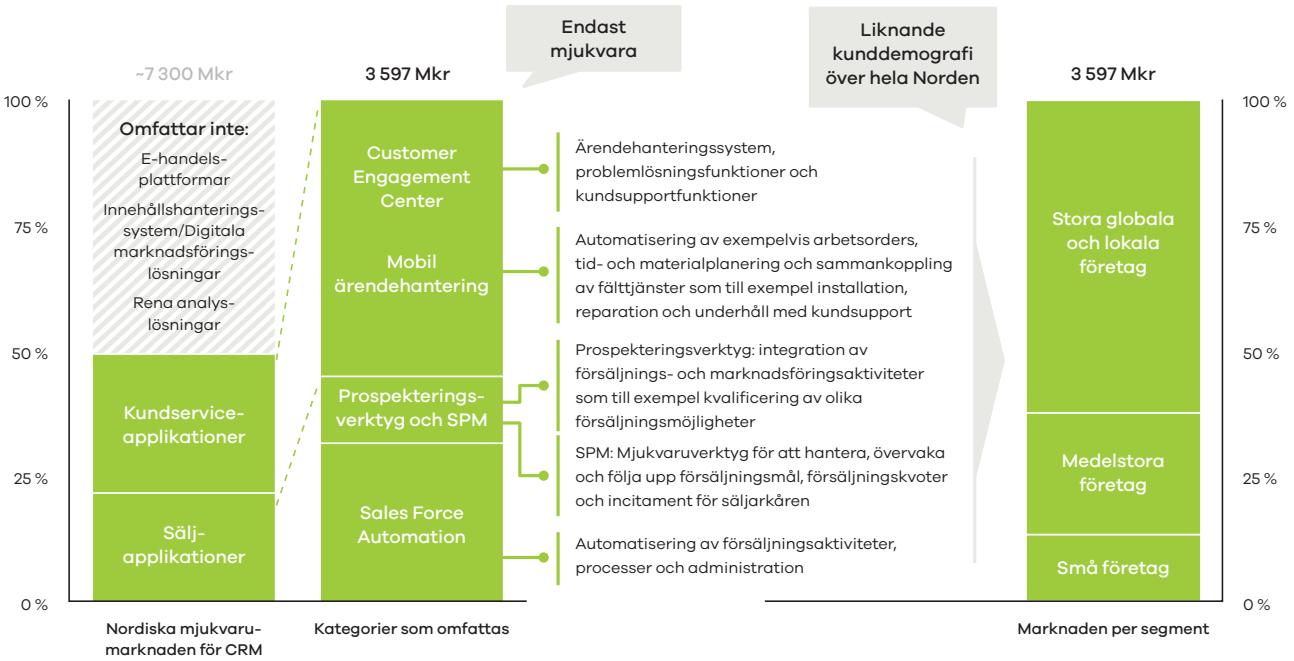
- Säljapplikationer
- Kundserviceapplikationer
- E-handelsplattformar
- Innehållshanteringssystem
- Digitala marknadsföringslösningar
- Rena analyslösningar

Den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system uppgick till cirka 7 300 Mkr under 2017 varav Bolaget uppskattar att Limes adresserbara marknad uppgår till 3 597 Mkr.[1] Limes adresserbara marknad består av produktkategorierna säljapplikationer, som uppgick till 1 583 Mkr 2017, och kundserviceapplikationer, som uppgick till 2 014 Mkr 2017. Utöver att primärt adressera säljapplikationer och kundserviceapplikationer erbjuder Lime även i viss utsträckning produkter för digitala marknadsföringslösningar.

Företag som köper CRM-system kan enligt Capgemini delas in i små företag, medelstora företag, stora globala och lokala företag utifrån antal anställda och verksamhetsområde. Fördelningen är enligt Capgemini liknande i alla nordiska länder varav små företag representerar 482 Mkr, medelstora företag 876 Mkr, stora globala och lokala företag 2 239 Mkr.

Limes adresserbara marknad

CRM-mjukvaruutgifterna i Norden (2017)



Källa: Marknadsrapporten / Bolagets bedömning.

1) Limes adresserbara marknad på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system kan hädanefter komma att benämnas som "**Limes adresserbara marknad**". Storleken på Limes adresserbara marknad är baserad på Marknadsrapporten.

Säljapplikationer

Säljapplikationer används primärt av företags säljavdelning och består bland annat av prospekteringsverktyg, Sales performance management och Sales automation.

Prospekteringsverktyget integrerar försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter som till exempel kvalificering av olika försäljningsmöjligheter. Prospekteringsverktyg används främst vid transaktionell försäljning, då behovet av en bred genomlysning av målmarknaden behövs, men också vid mer komplex försäljning för uppsökande verksamhet mot målgruppen. Exempelvis skulle en prospekteringskampanj mot företag inom en specifik bransch kunna genomföras i syfte att lära sig mer om målgruppen.

Sales performance management är mjukvaruverktyg för att hantera, övervaka och följa upp försäljningsmål, försäljningskvoter och incitament för säljarkåren. Sales performance management används primärt av B2B kunder (Business-to-business, dvs. försäljning företag-till-företag). Sales performance management visualiseras ofta via rapporter, dashboards eller som sociala flöden.

Sales automation innefattar automatisering av försäljningsaktiviteter, processer och administration. Ett exempel är automatiska email-utskick till kunder när olika utlösande faktorer aktiveras. Email-utskick kan bestå av förpacketerat material som automatiskt skickas till kunden när kunden ber om det, exempelvis via företagets hemsida. Sales Automation kan även innefatta spårning av besökare på en hemsida som matchas med IP-nummer. På så sätt kan beteendemönster upptäckas som innebär ökad förståelse för kunders behovsbild och dess status i en köpprocess. Sales automation används endast av B2B kunder.

Kundserviceapplikationer

Kundserviceapplikationer består av Customer engagement center och mobil ärendehantering. Customer engagement center innefattar ärendehanteringssystem, problemlösningsfunktioner och kundsupportfunktioner. Denna tjänst används både av B2B och B2C kunder (B2C är Business-to-consumer, dvs. försäljning direkt till konsument). Mobil ärendehantering automatiserar exempelvis arbetsorders, tid- och materialplanering och kopplar samman fälttjänster som till exempel installation, reparation och underhåll med kundsupport. Denna tjänst används både av B2B och B2C kunder.

Limes adresserbara marknad

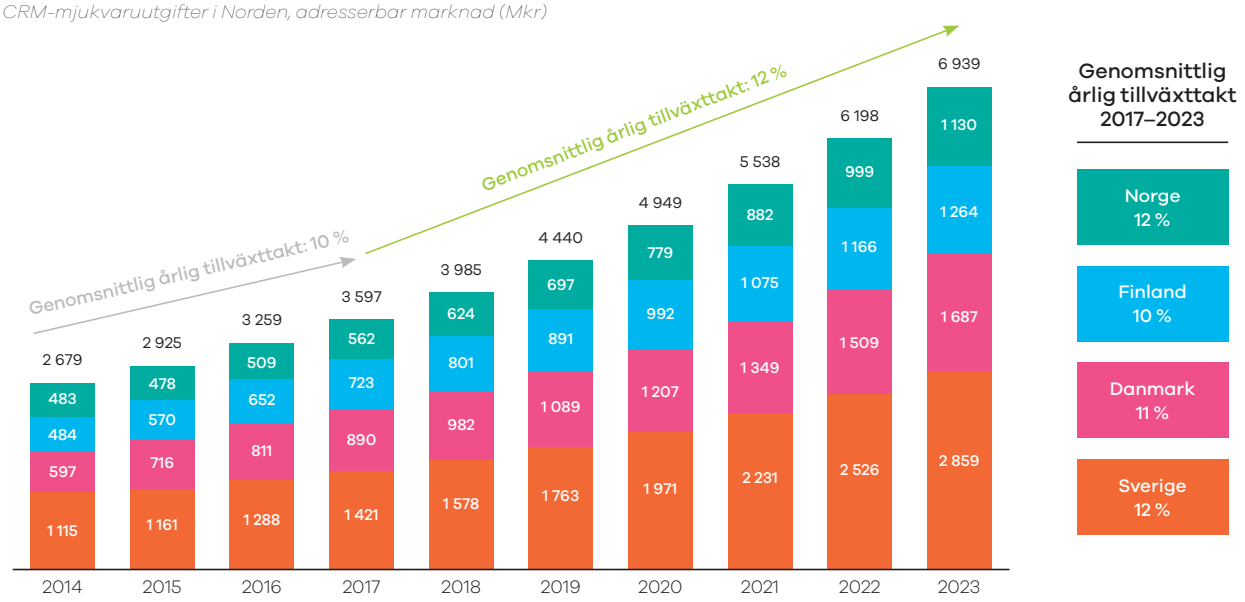
Marknadsstorlek, historisk tillväxt och framtidsutsikter

Capgemini uppskattar att Bolagets adresserbara marknad på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system uppgick till 3 597 Mkr 2017, varav 1 421 Mkr i Sverige, 890 Mkr i Danmark, 723 Mkr i Finland och 562 Mkr i Norge.[1] Tillväxten på Limes adresserbara marknad var 10 procent årligen mellan 2014–2017. Under denna period drev det tidiga användandet av molnbaserade mjukvarutjänster i viss utsträckning tillväxten i andel företag som köpte CRM-system, främst bland små- och medelstora företag i Norden. Limes adresserbara marknad förväntas växa 12 procent årligen mellan 2017–2023 och med över 10 procent per år i alla regioner. Tillväxttakten förväntas vara något lägre i regionerna Danmark och Finland relativt Sverige och Norge, drivet av att dessa regioner har haft en högre tillväxttakt under 2014–2017. Användandet av SaaS CRM förväntas öka i en större omfattning och bidra till en ökad användning av CRM-system i Norden 2017–2023.[2]

1) Baserat på Marknadsrapporten.
2) Baserat på Marknadsrapporten.

Marknadsutveckling 2014–2023

CRM-mjukvaruutgifter i Norden, adresserbar marknad (Mkr)



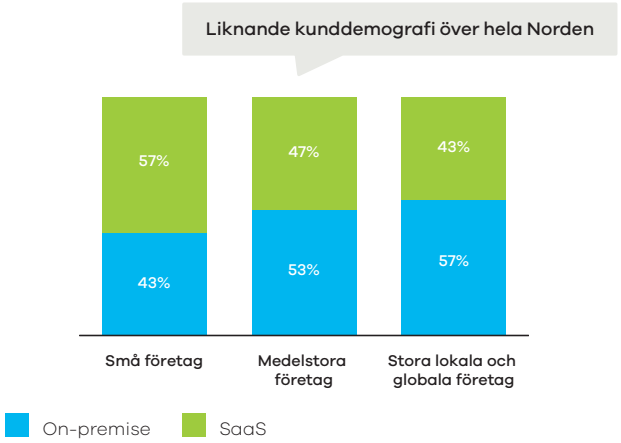
Källa: Marknadsrapporten.

Marknadspenetration och fördelning mellan SaaS och On-premise system

Det totala användandet av CRM-system bland nordiska företag uppgick till 36 procent i genomsnitt under 2017. Högst är användandet i Finland där 39 procent av alla företag med fler än 10 anställda använder ett CRM-system, följt av Danmark (36 procent), Norge (35 procent) och Sverige (35 procent). Av de företag i Norden som idag använder CRM-system är det cirka hälften som köper SaaS CRM jämfört med On-premise. Användandet av SaaS CRM i Norden är idag störst bland små företag (57 procent), följt av medelstora företag (47 procent) och stora företag (43 procent).[1)]

% av SaaS och On-premise per segment (2017)

CRM-mjukvaruutgifter i Norden, adresserbar marknad



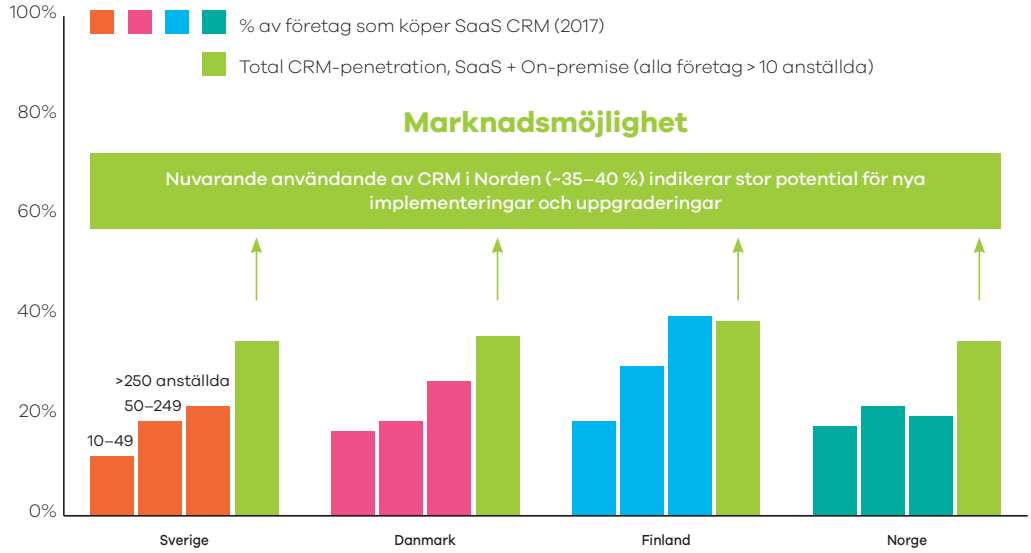
Källa: Marknadsrapporten.

Capgemini menar att det nuvarande användandet av CRM-system indikerar att cirka 60 procent av alla företag i Norden inte använder ett CRM-system vilket betyder att det finns en stor potential för nya implementeringar hos förstagångskunder. Vidare består en stor del, cirka två tredjedelar, av dagens CRM-system av traditionella On-premise-system vilket innebär en möjlighet att uppgradera sådana system till nya SaaS-lösningar.

1) Baserat på Marknadsrapporten.

Möjligheter i både systemuppgraderingar och nya kunder

% av företag som köper CRM och SaaS CRM (2017)



Tillväxtdrivare

Nya implementeringar

~60–65 % av företag saknar CRM-system

Uppgraderingar

~2/3 av den nuvarande installerade basen är traditionella On-premise-system

Källa: Marknadsrapporten.

Viktiga drivkrafter för ökad marknadsstorlek och användning av CRM-system i Norden

Limes adresserbara marknad på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system förväntas växa starkt under kommande år. Detta förklaras huvudsakligen av följande fem viktiga drivkrafter.[1)]

Källa: Marknadsrapporten.

1) Baserat på Marknadsrapporten.

Digitalisering

En ökad grad av digitalisering i samhället innebär att företag i allt högre utsträckning digitaliserar sina affärsrelationer. Som en del av detta bedriver företag i högre utsträckning sin marknadsföring, försäljning och kunddialog online. En ökad digitalisering leder till ett ökat behov och nytta för CRM-system som kan tillhandahålla tjänster för att sköta affärsrelationer online.

Övergång från On-premise system till SaaS-lösningar

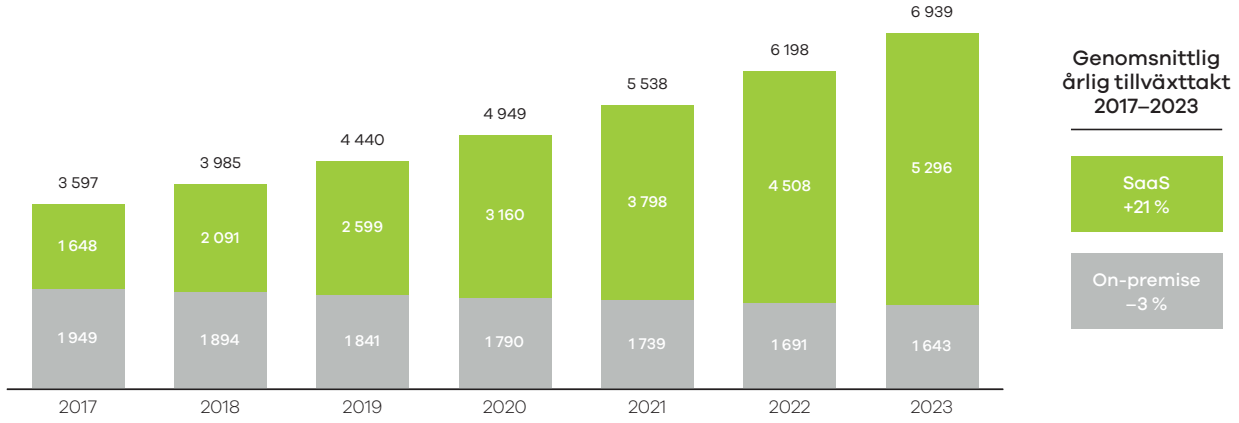
Användandet av SaaS CRM-system förväntas öka kraftigt till följd av det pågående skiftet från traditionella On-premise-system till SaaS-lösningar. SaaS är särskilt attraktivt för mindre- och medelstora företag som idag saknar ett CRM-system men även för stora företag som vill uppgradera nuvarande On-premise-system och addera fler värdeskapande moduler inom exempelvis digital marknadsföring, analys och artificiell intelligens ("**AI**"). En molnbaserad SaaS-lösning förenklar kopplingar mellan olika processer och system vilket skapar en långsiktig nytta för kunden. SaaS CRM-system säljs enligt en abonnemangsmodell med lägre instegspris vilket bidrar till en ökad tillgänglighet av CRM-system på marknaden genom att kunden slipper stora initiala investeringar i form av licensavgifter och implementeringskostnader, vilket vanligtvis är fallet med traditionella On-premise system.

SaaS är även fördelaktigt för leverantörer av CRM-system eftersom abonnemangsintäkterna är repetitiva och har möjlighet att växa med ytterligare användare eller fler tjänster. Detta i jämförelse med traditionella On-premise system som vanligtvis består i en initial engångslicensavgift, årliga underhållsavgifter samt uppgraderingar.

SaaS som andel av Limes adresserbara marknad förväntas växa från cirka 45 procent 2017 till cirka 75 procent 2023, motsvarande en genomsnittlig tillväxt om cirka 21 procent per år 2017–2023.[1)]

Utveckling för SaaS och On-premise 2017–2023

CRM-mjukvaruutgifter i Norden, adresserbar marknad (Mkr)



Källa: Marknadsrapporten.

1) Baserat på Marknadsrapporten.

Regleringar

Under senare år har det i Europa och Norden införts allt striktare reglering för hantering av personuppgifter och regelefterlevnad. GDPR som trädde i kraft under 2018 förväntas vara en stark drivkraft för ökad användning av och marknadspenetration för CRM-system. Genom att använda CRM-system kan företag förbättra kontroll och säkerställa effektiv hantering av kunddata, exempelvis genom systematiska metoder för att tillgodose förfrågningar om data från myndigheter och andra tredje parter (exempelvis avseende rätten att bli glömd eller för att få registerutdrag). Utan ett CRM-system kan interna processer för att tillgodose sådana behov vara mer krävande och kostsam. CRM-system förväntas också skapa fördelar inom dataskydd och industrispecifika regleringar vilket i många fall handlar om att skydda och hantera kunddata, vilket kan driva efterfrågan på CRM-system ytterligare.

Automatisering och effektivisering av arbetsprocesser

Höga arbetskraftskostnader driver efterfrågan på CRM-system för att optimera och effektivisera försäljning och kundserviceprocessen. En viktig drivkraft för att köpa CRM-system är att systemen har inbyggda automatiserade flöden och processer vilket minskar användarnas manuella hantering. Automatiska flöden och processer minskar även företags beroende av specifika anställda.

Integrationen av CRM-data i angränsande verksamhetsprocesser och IT-system förväntas öka i takt med att leverantörer utvecklar Customer Data Platforms ("**CDP:er**") som kan tillhandahållas genom öppna applikationsprogrammeringsgränssnitt ("**API**"). CDP:er skapar möjligheter för leverantörer av CRM-system att utveckla och generera merförsäljning av Big Data- och analysprodukter, främst mot segmentet små- och medelstora företag som saknar egna utvecklare och där rekrytering av egna utvecklare ofta inte är försvarbart ur ett kostnadsperspektiv.

Många leverantörer av CRM-system har börjat integrera och tillämpa artificiell intelligens (AI) med målsättning att erbjuda prediktiva rekommendationer och automatiserade åtgärder i sina produkter. Enligt Capgemini kommer AI under de närmaste åren att främst användas för mindre komplexa uppgifter som exempelvis inmatning av data eller förfrågningar inom området för kundserviceapplikationer.

Förbättrad slutanvändarupplevelse och förenklad systemintegration

En viktig faktor vid implementering av CRM-system är i vilken utsträckning slutanvändarna faktiskt använder systemet. Det är särskilt viktigt att användare att inte uppleva CRM-systemet som ytterligare administration i det dagliga arbetet. Standardlösningar med färdigpaketerade applikationer och väl dokumenterade APIer är viktiga faktorer för att reducera implementeringskostnader och få slutanvändare att faktiskt använda CRM-system. Kärnfunktioner inom CRM-system har stabiliserats på en nivå där en förbättrad slutanvändarupplevelse drivs av systemkonfigurationer och vertikalspecifika installationer. Leverantörer av CRM-system måste därför skaffa mer avancerad kunskap om verksamheter, processer, regler och system för att lyckas på lokala marknader och inom olika industrivertikaler.

Konkurrenssituation

Konkurrenter

Limes adresserbara marknad är förhållandevis konsoliderad och de sex största aktörerna har tillsammans cirka 65 procent av marknaden.[1] Utifrån mjukvarurelaterade intäkter består en stor del av den nordiska marknaden, cirka 55 procent, av stora globala aktörer som Microsoft (20 procent), Salesforce (17 procent), SAP (12 procent) och Oracle (6 procent). Lokala aktörer som Lime och SuperOffice innehar en marknadsandel om cirka 3 respektive 7 procent i Norden. En viktig parameter är att Limes konkurrenter som är aktiva på den nordiska marknaden i stor utsträckning fokuserar på stora företag samt använder sig av olika externa partners för att sälja, implementera och supportera CRM-systemet eller en kombination av externa partners och egen regi. Lime är en renodlad aktör inom CRM i Norden och fokuserar i större utsträckning på små- och medelstora företag och nordiska storföretag inom Limes fyra fokusvertikaler och använder sig därtill fullt ut av en direkt försäljningsmodell med egen försäljning, implementering och support. Enligt Bolaget är detta en viktig konkurrensfördel eftersom Lime får bättre och starkare kundrelationer jämfört med de större globala aktörerna som är aktiva på den nordiska CRM-marknaden.

Lime har sin starkaste position på den svenska adresserbara mjukvarumarknaden för CRM-system och under 2016 hade 89 procent av Limes nettoomsättning sitt ursprung från Sverige. Enligt Capgemini

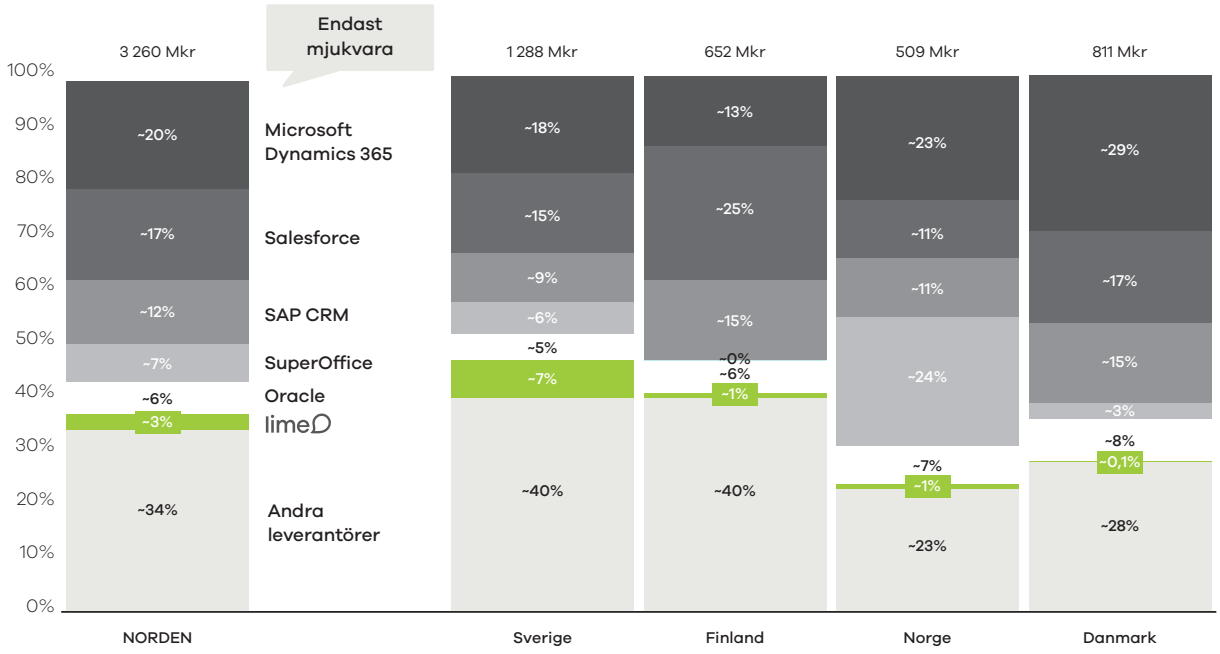
1) Marknadsrapporten.

motsvarade Limes mjukvarurelaterade intäkter en marknadsandel om cirka 7 procent i Sverige för samma period. På motsvarande marknad för små- och medelstora företag bedömer Lime, baserat på sina intäkter från detta segment samt Capgeminis marknadsrapport, att Bolaget har en högre marknadsandel. Till skillnad mot de större globala konkurrenterna tillhandahåller Lime även Expert Services, vilket enligt Bolaget är en viktig del av totalerbjudandet och bidrar till ett stort mervärde för kunden. Under tolvmånadersperioden som avslutades 30 september 2018 utgjorde Expert Services 38 procent av Limes totala försäljning och försäljning av mjukvara stod för 61 procent.

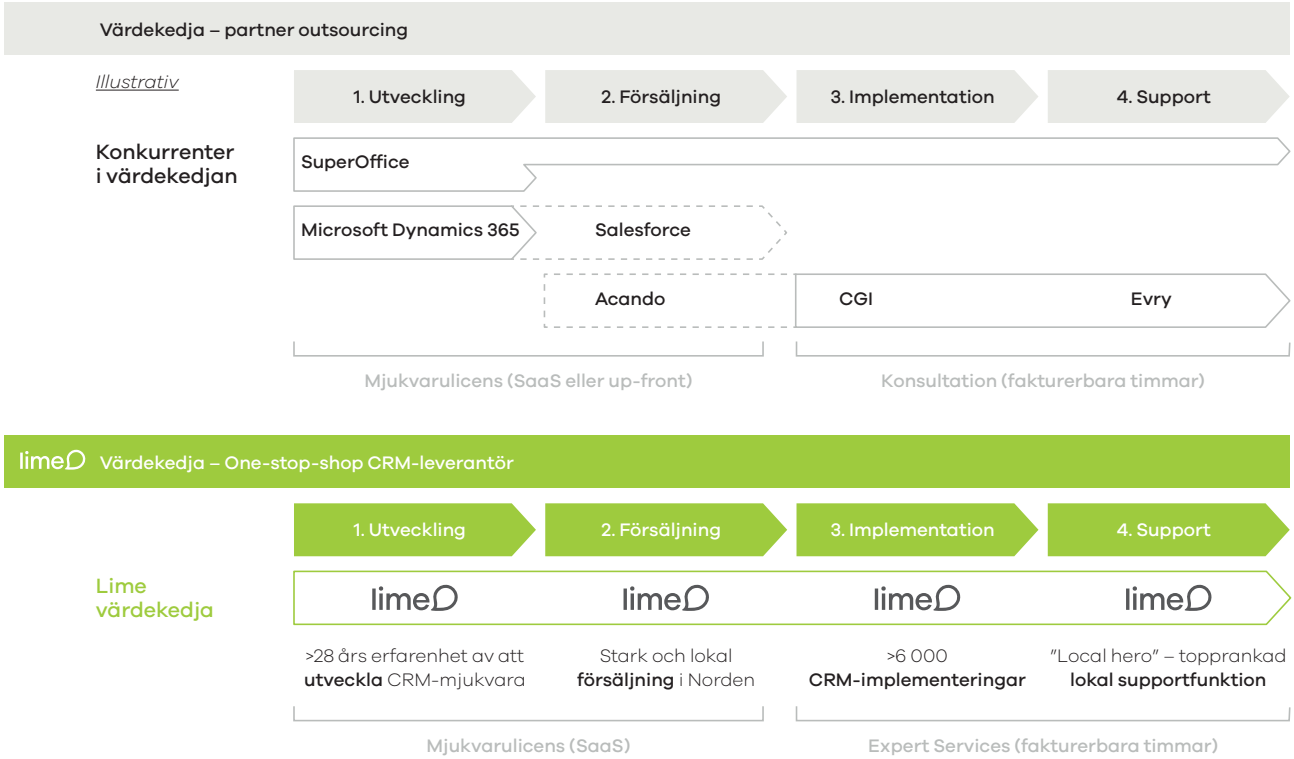
Enligt Lime kan värdekedjan på CRM-marknaden delas upp i fyra olika delar; utveckling, försäljning, implementering och support. Lime är en helhetsleverantör och täcker därmed hela värdekedjan från utveckling till försäljning, implementering och support. De globala aktörerna som är aktiva på den nordiska marknaden samt SuperOffice använder sig i stor utsträckning av olika externa partners för att sälja, implementera och supportera CRM-systemet eller en kombination av externa partners och egen regi. Lime bedömer att det idag inte finns någon konkurrent på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system som täcker hela värdekedjan, arbetar endast med direktförsäljning och fokuserar på enbart CRM-system likt Lime.

Marknadsandelar för CRM-leverantörer i Norden

CRM-mjukvaruutgifter i Norden (2016), adresserbar marknad



Källa: Marknadsrapporten.



Källa: Marknadsrapporten / Bolagets bedömning.

Enligt Capgemini är en betydande skillnad mellan de sex största aktörerna på den nordiska CRM-marknaden deras fokus på olika kundkategorier. Marknaden kan delas in i kundsegmenten små företag med 3–20 användare, medelstora företag med mellan 20–200 användare och stora lokala och globala företag med över 200 användare. Globala aktörer fokuserar huvudsakligen på globala och nordiska storföretag medan SuperOffice fokuserar på små- och medelstora företag. Lime fokuserar på små- och medelstora företag samt nordiska storföretag inom Bolagets fyra fokusvertikaler. Både Lime och SuperOffice är starka i Norden, där Lime har lokal närvaro i samtliga nordiska länder med totalt sex kontor, jämfört med SuperOffice som saknar närvaro i Finland och har totalt fyra kontor i Norden.

Positionering

								Leveransmodell		Funktionalitet[2]				
	Kundfokus	Lokal närvaro[1]	Endast CRM	Direkt-försäljning	Nordisk utveckling	Nordisk implemen-tation	Nordisk support	SaaS	On-premise	Sales automa-tion	Sales perf. mgmt.	Kundser-viceappli-kationer	Mobil ärende-hantering	Prospekt-ering
limeD	**Små till stora lokala företag**		✓	**100 %**	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SuperOffice	Små och medelstora företag		✓	~70–90 %	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Microsoft Dynamics 365	Medelstora till stora globala företag			0 %				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Salesforce	Medelstora till stora globala företag		✓	~70–90 %				✓		✓	✓	✓	✓	✓
SAP CRM	Stora globala företag			~10 %				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oracle	Stora globala företag			~10 %					✓	✓	✓	✓	✓	✓

1) Grå flagga indikerar begränsad eller framväxande närvaro. 2) ✓ ✓ Begränsat eller framväxande fokus

Källa: Marknadsrapporten / Bolagets bedömning.

Inträdesbarriärer

Det finns ett antal inträdesbarriärer på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system som bidrar till en låg förväntad konkurrens från både nya mindre nischade aktörer och större aktörer.

Inträdesbarriärer

- Flera språk och behov för anpassning av system
- Långa försäljningscykler
- Lokal integration av CRM-system
- Vikten av ett gott rykte vid försäljning
- Betydelse av lokal närvaro
- Konsoliderad marknad

Källa: Marknadsrapporten / Bolagets bedömning.

Flera språk och behov för anpassning av system

Flera kunder kräver att leverantören har lokala språkkunskaper, främst vid genomförande av implementeringen av CRM-systemet. Den nordiska marknaden består av fyra länder med olika språk vilket leder till att CRM-system kräver lokal anpassning. Utvecklingen av ett CRM-system med flera språk och kontinuerlig anpassning av systemet kräver betydande resurser i form av personal, lång branscherfarenhet inom CRM-system, samt kunskap om kunden och verksamhetsspecifika vertikaler.

Långa försäljningscykler

Stora företag har typiskt sett försäljningscykler som sträcker sig mellan 6–18 månader medan små- och medelstora företag tenderar att ha något kortare försäljningscykler. Långa försäljningscykler kräver betydande och långa insatser i förhandsförsäljningen, dvs. tiden från första kontakt till en försäljning, och leder till att nya aktörer behöver lägga ner betydande kostnader för att etablera en relation med en potentiell kund.

Lokal integration av CRM-system

Små- och medelstora företag samt nordiska storföretag använder i stor utsträckning lokala affärssystem och andra industrispecifika IT system vilket kräver bred kunskap om lokala verksamheter och affärssystem vilket driver integrationskostnaden för nya aktörer.

Vikten av ett gott rykte vid försäljning

Ett gott rykte spelar en viktig roll på den nordiska marknaden, speciellt då företag inom samma region tenderar att dela erfarenheter samt att kunder ofta visar en hög grad av lojalitet, grundad på flera år av värdefull service och personlig expertis.

Betydelse av lokal närvaro

Det finns en relativt hög koncentration av små- och medelstora företag på den nordiska marknaden jämfört med resterande delar av Europa. Små- och medelstora företag tenderar att upphandla tjänster från lokala leverantörer vilket ökar betydelsen av lokal närvaro.

Konsoliderad marknad

De sex största aktörerna, inklusive Lime, har tillsammans cirka 65 procent av den nordiska marknaden. Marknadsledare är vanligtvis mer lönsamma än sina konkurrenter på grund av skalfördelar samt att de ofta har ett mer heltäckande produkterbjudande jämfört med små, nischade aktörer.

Verksamhetsbeskrivning

Översikt

Lime är en av de ledande SaaS CRM-aktörerna på den nordiska marknaden.[1] Bolaget utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system. Limes affärsmodell består framförallt av att erbjuda dels långsiktiga abonnemangsavtal (som Software as a Service eller SaaS) dels konsulttjänster (Expert Services eller Experttjänster) för att implementera och kontinuerligt anpassa Bolagets produkter till kundspecifika behov och önskemål. Lime har en heltäckande organisation för utveckling, försäljning, implementering och support vilket skapar ett helhetserbjudande som möjliggör effektiva och värdeskapande CRM-lösningar för kunden. Bolagets huvudkontor ligger i Lund och per den 30 september 2018 hade Bolaget 189 anställda fördelade på sex kontor i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Lime grundades 1990 och har sedan grundandet vuxit med lönsamhet.

Bolaget har en stark lokal förankring i Sverige, som under 2017 stod för 86,3 procent av nettoomsättningen, med en snabbt växande försäljning i de övriga nordiska länderna. Limes kundgrupp består framförallt av små- och medelstora företag samt nordiska storföretag inom någon av Limes fyra fokusvertikaler. Bolaget har idag en kundbas om drygt 4 500 företag med cirka 60 000 användare. Vid utgången av 2017 hade Lime genomfört över 6 000 implementeringar av CRM-system hos nordiska bolag. Lime har utvecklat specifik kompetens inom fyra fokusvertikaler, Energi, Fastighet, Partihandel och Konsult, till vilka Bolaget levererar industrispecifika CRM-lösningar till huvudsakligen lokala stora bolag. Lime erbjuder mer standardiserade sälj- och marknadsfokuserade CRM-system till framförallt små- och medelstora bolag.

Lime har en erfaren ledning med bevisad förmåga att identifiera och genomföra operativa och strategiska initiativ. Efter en ägarförändring under 2014 påbörjade Lime en förändring av affärsmodellen från att erbjuda mjukvara i form av engångsförsäljning av licensrättigheter till att erbjuda abonnemang i form av molnbaserad SaaS CRM, vilket har ökat andelen repetitiva intäkter från 37 procent 2015 till 54 procent 2017.[2] Sedan 2017 har Lime genomfört tre förvärv vilka har kompletterat Bolagets produkterbjudande och haft en positiv effekt på den finansiella utvecklingen och tillväxten.

För tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018, uppgick nettoomsättningen till 232,9 Mkr, vilket representerar en genomsnittlig årlig tillväxt på 19 procent sedan 2015. Under samma period uppgick den justerade EBITA-marginalen till i genomsnitt 23 procent. Vid utgången av 30 september 2018 uppgick Annual recurring revenue ("**ARR**")[3] till 142,5 Mkr, motsvarande en årlig tillväxt om 35 procent sen 31 december 2015.

Mission och vision

Limes mission är att "Skapa kundmagneter".

Limes vision är att "Bli den ledande leverantören av CRM i Norden genom att göra våra användares arbetsvardag enklare och roligare".

Historik

Lime (namnändrat från Lundalogik 2017), grundades 1990 i Lund av Joakim Bengtson, Lars Sigebo och Magnus Egelberg. Bolaget ägnade sig initialt åt främst uppdragsprogrammering. 1992 lanserade Bolaget sin första CRM-mjukvara under namnet KONTAKT som gjorde det möjligt att samla information om sina kunder i en databas.

KONTAKT utsågs 1995 till den bästa mjukvaran, oavsett kategori, på den svenska marknaden av tidningen Datateknik vilket blev startskottet för en satsning på CRM. Efter att Lime skräddarsytt ett CRM-system åt en kund under 1997 adderades ytterligare funktioner till CRM-mjukvaran som en integrerad del i produktportföljen.

Renodling av verksamhet med fokus på CRM-system (2000–2007)

1999 valde Bolaget att renodla verksamheten mot att utveckla mjukvara för CRM-system. Under 2000 etablerades ett sälj- och konsultkontor i Stockholm och Bolaget hade drygt 10 anställda och passerade 10 Mkr i nettoomsättning. 2002 var en milstolpe för Bolaget då mjukvaran Lime CRM lanserades, vilket var en mer avancerad CRM-mjukvara än dess föregångare. Lime CRM hade utvecklats baserat på en

1) Bolaget betraktar sig som en av de ledande aktörerna dels baserat på sin marknadsandel på den fragmenterade marknaden, dels baserat på en jämförelse av dess totala erbjudande med konkurrenterna. Vidare är bolaget den största aktören på den nordiska marknaden sett till både antal anställda som endast arbetar med CRM och antalet installationer.
2) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
3) Kvartalets utgående repetitiva intäkter omräknat till 12 månader, årsnormaliserat. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".

kravspecifikation med höga funktionskrav och anpassningsbarhet. Bolaget arbetade nära den första kunden NCC och utvecklade en standardmjukvara som kunde anpassas till olika verksamheters höga krav på CRM-system i olika former. Under 2004 öppnades ett kontor i Göteborg och Bolaget passerade 25 anställda. Mellan åren 2004 och 2007 växte organisationen snabbt med bibehållen lönsamhet och framgångarna ledde till ökad uppmärksamhet. Lime förvärvades av Bisnode 2007.

Initial geografisk expansion och produktutveckling (2008–2013)

2010 expanderade Lime till Norge genom att öppna ett kontor i Oslo. Samma år utökade Bolaget även sin närvaro i Finland genom att ersätta sin återförsäljare i Finland med eget kontor i Helsingfors. Under 2012 påbörjades en utveckling av produktplattformen för att tillhandahålla Lime CRM som ett molnbaserat system i syfte att möta efterfrågan från små- och medelstora bolag och den nya produkten Lime Go pilotlanserades. Lime Go utvecklades för att möta ett behov av ett mer standardiserat CRM-system med fokus på sälj för små- och medelstora företag och under 2013 lanserades Lime Go på den svenska marknaden. 2013 tillträdde även Erik Syrén som VD för Lime, efter att ha varit verksam i Bolaget sedan 2001.

Transformation av affärsmodell, utökning av organisationen och förvärv (2014 och framåt)

2014 förvärvades Lime av Monterro och den nuvarande ledningen i Bolaget. Med den nya ägaren påbörjades under 2015 en transformation av affärsmodellen från engångsförsäljning av licensrättigheter till abonnemangsförsäljning. Bolaget har därutöver fokuserat på att bibehålla en hög tillväxttakt, förstärka organisationen i Sverige och övriga Norden, vidareutveckla produktportföljen samt genomföra tilläggsförvärv för att stärka Limes totalerbjudande.

Under 2014 expanderade Lime till Danmark genom att öppna ett kontor i Köpenhamn och genomförde investeringar i utökad produktutveckling. 2016 fokuserade Lime på att förbättra varumärkeskännedomen i såväl Sverige som i övriga Norden. Under 2017 skapades en ny grafisk profil och Bolaget bytte namn till Lime.

Som ett led i Bolagets strategi att ytterligare förbättra och bredda produkterbjudandet förvärvades RemoteX Technologies AB i februari 2017 och Netoptions Sweden AB (BizWizard) i oktober 2017. Genom Netoptions mjukvara för automatiserad marknadsföring och RemoteX mjukvara för mobila ärende- och arbetsordrar förstärktes Limes produktportfölj både på bredden och djupet. I april 2018 förvärvade Lime Bolaget Hysminai AB (Sparta) för att erbjuda kunder visualisering och gamification inom säljorganisationen.

I början av 2018 fick Bolaget två nya institutionella aktieägare då Swedbank Robur Microcap och Aktiebolag Grenspecialisten förvärvade 5,90 % respektive 4,09 % av aktierna i Lime till ett *enterprise value* om 1 000 Mkr (motsvarande ett *equity value* vid den tidpunkten om 847,25 Mkr).

Styrkor och konkurrensfördelar

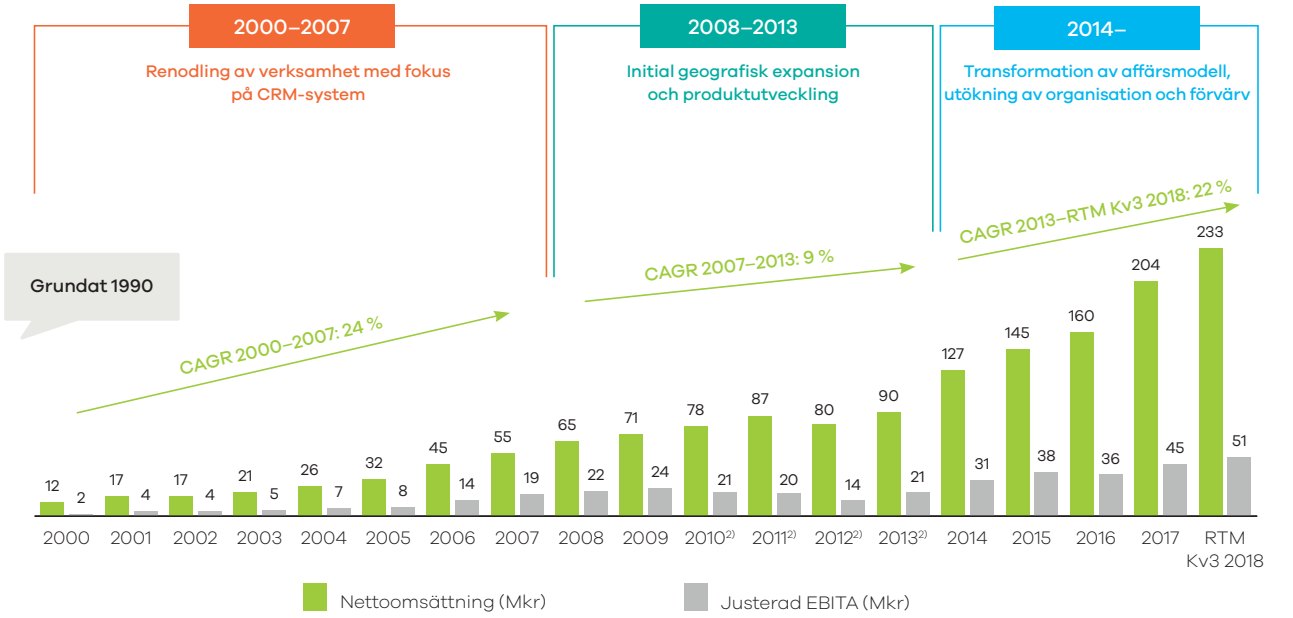
En stor marknad med hög förväntad tillväxt drivet av starka trender

Lime är verksamt på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system. Capgemini uppskattar att Limes adresserbara marknad 2017 uppgick till 3 597 Mkr i Norden.[1] Tillväxten på Limes adresserbara marknad var 10 procent per år mellan 2014–2017 och bedöms öka till 12 procent per år mellan 2017–2023. Under 2017 uppgick Limes adresserbara marknad till 1 421 Mkr i Sverige, 890 Mkr i Danmark, 723 Mkr i Finland och 562 Mkr i Norge. Samtliga länder förväntas växa med över 10 procent per år mellan 2017– 2023.

Det totala användandet av CRM-system bland nordiska företag med fler än tio anställda uppgick under 2017 till cirka 36 procent i genomsnitt enligt Marknadsrapporten. Vidare beräknas cirka två tredjedelar av användandet utgöras av On-premise (lokal installation) och en tredjedel av SaaS CRM (molnbaserad leverans). Capgemini menar att det finns en stor potential för nya implementeringar hos förstagångskunder eftersom cirka 60–65 procent av alla företag i Norden inte använder ett CRM-system.

Marknaden för CRM-system förväntas växa starkt under kommande år, huvudsakligen baserat på fem viktiga drivkrafter: digitalisering, övergång från On-premise system till SaaS-lösningar, regleringar, automatisering och effektivisering av arbetsprocesser samt förbättrad slutanvändarupplevelse och förenklad systemintegration. Lime bedömer att det har förutsättningar att dra fördel av den förväntade marknadstillväxten eftersom Bolaget erbjuder både färdigkonfigurerade och standardiserade SaaS CRM-system samt erbjuder specialanpassningar som tillgodoser kundernas specifika behov.

Historisk finansiell utveckling[1]



1) Nettoomsättningen för räkenskapsåren 2000–2013 är hämtade från Lundalogik AB:s (Lime Technologies Sweden AB) reviderade finansiella rapporter för dessa år. Nettoomsättningen för räkenskapsåren 2014–2017 är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter. För avstämning av Justerad EBITA, information om källor från vilka informationen är hämtad samt information om redovisningsprinciper, se tabellen *"Avstämning av historisk utveckling av justerad EBITA 2000–2017"* i avsnittet *"Utvald historisk finansiell information – Avstämningstabeller"*. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet *"Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS"*.

2) Under perioden 2010–2013, då Bolaget ägdes av Bisnode, bedrev Bolaget sin finska och norska verksamhet genom andra bolag i Bisnodekoncernen. Omsättning och EBITA från den finska och norska verksamheten har följaktligen inte inkluderats i den historiska finansiella utvecklingen. I den norska verksamheten ingick mjukvaran Onesoft som avyttrades av Bisnode under 2012. Under 2010 uppgick den finska och norska verksamhetens nettoomsättning till 0,3 Mkr respektive 9,6 Mkr (varav 9,2 Mkr i den norska verksamheten var hänförligt till Onesoft), samt EBIT till –1,9 Mkr respektive –2,9 Mkr (varav 0,9 Mkr i den norska verksamheten var hänförligt till Onesoft). Under 2011 uppgick den finska och norska verksamhetens nettoomsättning till 2,6 Mkr respektive 9,6 Mkr (varav 8,3 Mkr i den norska verksamheten var hänförligt till Onesoft), samt EBIT till –1,2 Mkr respektive 0,0 Mkr (varav –1,8 Mkr i den norska verksamheten var hänförligt till Onesoft). Under 2012 uppgick den finska och norska verksamhetens nettoomsättning till 4,6 Mkr respektive 5,0 Mkr (varav 0,7 Mkr i den norska verksamheten var hänförligt till Onesoft), samt EBIT till –0,4 Mkr respektive –0,5 Mkr (varav –0,7 Mkr i den norska verksamheten var hänförligt till Onesoft). Under 2013 uppgick den finska och norska verksamhetens nettoomsättning till 3,4 Mkr respektive 8,1 Mkr, samt EBIT till –1,6 Mkr respektive 0,7 Mkr.

1) Baserat på Marknadsrapporten.

Stark position inom små- och medelstora företag med ett heltäckande erbjudande inom CRM

Lime har mer än 28 års erfarenhet av att utveckla, sälja och implementera CRM-system hos nordiska bolag. Bolaget har genom sin långa erfarenhet utvecklat goda insikter och kunskaper om specifika kundbehov vid implementering och användning av ett CRM-system. Lime är den enda helhetsleverantören av CRM-system i Norden som utvecklar, säljer, implementerar, och hanterar supporten för sina egna produkter. De globala aktörerna som är aktiva på den nordiska marknaden är främst utvecklare och använder sig i stor utsträckning av flertalet olika partners för att sälja, implementera och supportera CRM-system. Lime levererar ett attraktivt värdeerbjudande till sina kunder och anser att det faktum att Bolagets erbjudande omfattar hela kundrelationen innebär en stor konkurrensfördel mot andra aktörer som endast sysslar med utveckling av CRM-system. Limes heltäckande erbjudande möjliggör en stark och nära kundrelation vilket leder till en god förståelse för kundens behov och gör att Lime kan erbjuda en effektiv implementering av CRM-system, ge snabb och relevant respons på kunders önskemål samt på ett effektivt sätt anpassa av mjukvara och andra tilläggstjänster.

Lime har en stark position på marknaden för små- och medelstora bolag, och lokala stora bolag. För att lyckas på den nordiska marknaden för CRM-system krävs enligt Bolagets bedömning en stark lokal närvaro och kännedom om nordiska verksamheter och systemkrav, delvis på grund av lokala kunder, språk och närliggande system. Lime har genom sex kontor fokus på de lokala marknaderna i Sverige, Finland, Danmark och Norge vilket i kombination med ett konkurrenskraftigt erbjudande av kraftfulla, flexibla och användarvänliga CRM-system bidrar till en attraktiv position på den nordiska CRM-marknaden.

Bolaget har idag en stor kundbas uppgående till drygt 4 500 kunder med cirka 60 000 användare. Fram till och med 30 september 2018 hade Lime genomfört över 6 000 implementeringar av CRM-system hos nordiska bolag. Genom sin lokala närvaro samt helhetserbjudande kan Lime etablera en god relation med sina kunder i syfte att öka kundnöjdhet och användningen av CRM-system. Under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 uppnådde Limes supportfunktion 98,7 procent kundnöjdhet[1] tack vare sin effektiva hantering och lokala närvaro.

Kraftfull och skalbar SaaS-plattform med hög andel repetitiva intäkter

Lime erbjuder SaaS CRM-plattformar genom produkterna Lime CRM och Lime Go. Produkterna är utformade för att möta olika kunders behov, där Lime CRM riktar sig till kunder som söker ett komplett CRM-system med goda möjligheter till anpassning efter industri- eller kundspecifika processer. Lime Go riktar sig mot kunder som söker en webbaserad, smart lösning med bland annat kontaktuppgifter till nordiska företag inkluderat i produkten för effektivare försäljning. Lime Go används huvudsakligen av små- och medelstora företag medan Lime CRM i större utsträckning används av nordiska storföretag inom Limes fyra fokusvertikaler men även av små och medelstora företag i Norden. Både Lime CRM och Lime Go säljs med ett antal grundfunktioner och ett stort utbud av moduler som går att integrera i CRM-systemen utifrån kundspecifika önskemål.

För att tillgodose kundspecifika önskemål om anpassningar och säkerställa lyckade implementeringar erbjuder Lime Expert Services som är en viktig del av Limes totalerbjudande och bidrar till stort mervärde för kunden. Lime fokuserar på anpassade CRM-lösningar till fyra utvalda vertikaler på marknaden: Energi, Fastighet, Partihandel och Konsult, till vilka man erbjuder en lokal industrispecifik kompetens. Lime uppskattar att Bolaget inom dessa vertikaler har en speciellt stark ställning tack vare flera års erfarenhet av industrispecifika implementeringar som ger kunder ett mervärde jämfört med andra CRM-leverantörer.

Lime har en väldiversifierad kundbas uppgående till över 4 500 kunder och cirka 60 000 användare. De tio största kunderna respektive den största kunden stod för 10 procent respektive 2 procent av nettoomsättningen under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018[2] Bolaget är således inte beroende av ett fåtal kunder. Sett över tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 så har Lime utöver en låg kundkoncentration även visat en positiv nettochurn. Under denna tolvmånadersperiod uppgick Bolagets nettochurn för mjukvaruintäkter till 4 procent.[3]

1) Kundnöjdhet baserar sig på en undersökning som genomförs i kundsupporten med frågan ”Skulle du rekommendera någon annan att kontakta vår kundservice?”.
2) Uppgifterna är hämtade från Bolagets interna affärssystem.
3) Uppgifterna är hämtade från Bolagets interna affärssystem. Nettochurn definieras som nettot uppgraderingar, nedgraderingar och uppsägningar för befintliga kunder. Exkluderar intäkter från RemoteX-förvärvet. Mjukvaruintäkter inkluderar abonnemangsintäkter samt support- och underhållsintäkter.

Lime har en attraktiv affärsmodell som präglas av en hög andel repetitiva intäkter, främst från försäljning av abonnemang för mjukvara och supportavtal. Andelen repetitiva intäkter av total nettoomsättning uppgick under januari–september 2018 till 58 procent.[1] I tillägg kommer även en stor del av nettoomsättningen inom konsulttjänster från befintliga kunder och under januari–september 2018 var 68 procent av repetitiv karaktär.[2] Vidare har Lime en god förmåga att behålla sina existerande kunder över tid.

Skalbar och lönsam affärsmodell med hög kassagenerering

Lime påbörjade en omställning av sin intäktsmodell från engångsförsäljning av licensrättigheter till försäljning av abonnemang i januari 2015. Bolaget har varit framgångsrikt i sin omställning av intäktsmodellen och har ökat andelen repetitiva intäkter från 37 procent av nettoomsättningen 2015 till 57 procent av nettoomsättningen för tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018.[3] ARR[4] har ökat från 62 Mkr 2015 till 142 Mkr vid utgången av 30 september 2018, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt om 35 procent[5] Under motsvarande period växte nettoomsättningen årligen i genomsnitt med 19 procent och den justerade EBITA-marginalen uppgick i genomsnitt till 23 procent.[6]

Lime har en attraktiv affärsmodell med låg kapitalbindning, låg finansiell risk och en skalbar plattform. Denna skalbarhet möjliggör för Lime att öka intäkterna med en begränsad ökning av kostnaderna och därmed bibehålla ett starkt kassaflöde. Den höga kassagenereringen möjliggör för Bolaget att investera i organisationen och plattformen, både organiskt och genom förvärv, för att förbättra sitt erbjudande mot både befintliga och nya potentiella kunder. Under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 uppgick repetitiva intäkter som andel av de totala rörelsekostnaderna till 67 procent.[7] Abonnemangsmodellen möjliggör en hög kassagenerering tack vare repetitiva intäkter och en fördelaktig rörelsekapitalprofil genom förskottsbetalningar.

Kvalificerad organisation med stark företagskultur

Lime arbetar aktivt med att utveckla och bevara en stark företagskultur. Företagskulturen genomsyrar hela organisationen och bidrar till Limes attraktivitet som arbetsgivare, speciellt bland nyutexaminerade universitetsstudenter. Under 2017 mottogs över 3 000 ansökningar till 50 lediga positioner och under 2015–2017 var den genomsnittliga årliga personaltillväxten 22 procent. Bolaget har utvecklat en väl fungerande process för att snabbt och effektivt integrera nyanställda i verksamheten tillsammans med en tydlig långsiktig utvecklingsplan. Cirka 90 procent av de anställda har en akademisk examen och av alla nyanställda under 2017 var cirka 75 procent utexaminerade studenter direkt från universitet.

Lime har en erfaren och motiverad ledning med lång erfarenhet inom Bolaget och ett betydande ägande i Bolaget. Erik Syrén, VD sedan 2013, har arbetat i Bolaget sedan 2001 och i genomsnitt har ledningspersoner varit anställda i Lime i tio år. Lime anser att ledningens samlade branschkunskaper och ledarkompetens borgar för att Bolaget kan fortsätta att framgångsrikt driva Bolagets tillväxtstrategi.

Strategi

Organisk tillväxt

Limes huvudsakliga fokus är organisk tillväxt. Baserat på de trender som beskrivits ovan bedömer Capgemini att tillväxten på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system kommer att öka framöver. Från en tillväxt om i genomsnitt 10 procent per år mellan 2014 och 2017 förväntar sig Capgemini att marknaden kommer att växa med i genomsnitt 12 procent per år mellan 2017 och 2023. Lime har en historik av att växa snabbare än marknaden och under perioden 2015–2017, då marknaden växte med i genomsnitt 11 procent per år, växte Limes mjukvarurelaterade intäkter[2] med i genomsnitt 22 procent per år.

1) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
2) Ingår ej i nyckeltalet repetitiva intäkter. Uppgifterna är hämtade från Bolagets affärssystem.
3) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
4) Kvartalets utgående repetitiva intäkter omräknat till 12 månader, årsnormaliserat. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
5) För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
6) För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
7) För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".

Geografisk expansion

Lime avser att fortsätta stärka sin närvaro på befintliga marknader i Norden för att möta behovet av CRM-system. Limes försäljningstillväxt i Sverige och de nordiska länderna utanför Sverige var 24 procent respektive 53 procent mellan 2016–2017.[1] Bolaget ser goda möjligheter att fortsätta utveckla den nuvarande organisationen inom och utanför Sverige för att bibehålla en stark tillväxt.

Utöver de nordiska länderna så ser Lime även möjlighet att på sikt etablera sig i länder utanför Norden, antingen genom förvärv eller genom organisk expansion. Bolaget utvärderar kontinuerligt potentiella nya marknader att etablera sig på där användandet av CRM-system liknar det i Norden och där marknaden har en hög tillväxttakt. Enligt Capgemini anses exempelvis både Storbritannien och Nederländerna vara digitalt avancerade och "early adopters" av ny teknik med en förväntad stark tillväxt på CRM-marknaden, motsvarande i genomsnitt 13 procent och 12 procent per år mellan 2017–2020. Nederländerna har ett användande av CRM-system om cirka 45–50 procent vilket är högre än Storbritannien, med cirka 30–35 procent, och Norden, med cirka 35–40 procent.[2]

Fokusera på utvalda vertikaler

Lime erbjuder kunder inom utvalda vertikaler färdigpaketerade CRM-lösningar. Limes industrispecifika kompetens i kombination med färdigpaketerade lösningar till respektive vertikal ger kunder fördelar i form av en branschspecifik produkt samt tids- och kostnadsbesparingar. Exempelvis erbjuder Lime fastighetsföretag en färdigpaketerad lösning som ger full kontroll över kunder, fastigheter, kontrakt och ärendehantering, en modul för att kontrollera vakanser och utgångna kontrakt samt ett system för att enkelt nå ut till nya potentiella hyresgäster.

I takt med att den industrispecifika kunskapen ökar inom Lime kommer Bolaget kunna vara allt mer proaktiva i sin försäljning av CRM-lösningar, framförallt baserat på kunskap om vilka anpassningar som varje vertikal kräver. Bolaget avser att vidareutveckla sina fyra fokusvertikaler men kan även komma att utöka antalet vertikaler med specialanpassade lösningar för att ytterligare accelerera tillväxten.

Öka försäljningen mot befintlig kundbas

En majoritet av Limes försäljning härstammar från Bolagets befintliga kundbas. Lime avser att upprätthålla och öka försäljningen mot befintliga kunder genom att aktivt erbjuda tilläggsprodukter och närliggande tjänster (Expert Services) under perioden efter implementering. Bolaget har även ett dedikerat customer success team som arbetar aktivt med att finnas nära kunden på lång sikt för att behålla kunder och försöka sälja ytterligare produkter och tjänster.

Lime ser potential att öka försäljningen mot befintliga kunder genom att få kunder att addera flera användare över tid, öka försäljningen av tilläggsprodukter i form av moduler som kan addera mervärde och erbjuda konsulttjänster för att anpassa produkten utifrån specifika önskemål och nya regleringar, såsom exempelvis GDPR.

Bolaget ser goda möjligheter att driva merförsäljning av egna tilläggsprodukter såsom Lime Newsletter (f.d. BizWizard) som hjälper kunder att automatisera marknadsföringen, Lime Engage (f.d. Sparta) som syftar till att främja förändringsbeteende i framförallt kundtjänst- och säljorganisationer genom exempelvis säljtävlingar, och Lime Field (f.d. Remote X) som erbjuder lösningar för mobil ärendehantering.

Fortsatt utveckling av produktplattformen

Lime har kontinuerligt investerat i utveckling och uppgradering av CRM-systemen med betydande investeringar under de senaste åren. Utöver att erbjuda två olika produkter för olika kundbehov har erbjudandet utökats genom ytterligare moduler och funktioner. Lime bedömer att det finns potential att fortsätta utveckla produktportföljen för att stärka konkurrenskraften och för att attrahera nya kunder. Med sin starka marknadsposition, breda kundbas och nära kontakt med sina kunder har Lime ett starkt utgångsläge för kors- och merförsäljning av nya tjänster och funktioner i syfte att öka försäljningstillväxten och bredda befintliga kunders användning av Limes tjänster och lösningar.

Selektiva förvärv

En viktig del av Limes strategi är att aktivt utvärdera strategiska förvärv för att stärka produkterbjudandet, utöka kompetensen och resurser i Bolaget, växa geografiskt och bredda kundbasen för att möjliggöra korsförsäljning. Bolaget har uppvisat en god förmåga att integrera strategiska förvärv av närliggande produkter som stärker Limes CRM-plattform och värdeerbjudande mot befintliga och nya kunder. Exempelvis förvärvade Lime, under 2017, RemoteX Technologies AB (numera Lime Field), som erbjuder ett molnbaserat och mobilt ärendehanteringsverktyg, och Netoptions Sweden AB (tidigare BizWizard, numera Lime Newsletter), som utvecklar och säljer en lösning för att automatisera marknadsföringen. Under 2018 förvärvade Lime Hysminai AB (numera Lime Engage) som utvecklar och säljer mjukvaran Sparta som syftar till att främja förändringsbeteende

1) För ytterligare information, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Finansiell kvartalsinformation*".
2) Baserat på Marknadsrapporten.

i framförallt kundtjänst- och säljorganisationer genom olika typer av tävlingar, exempelvis säljtävlingar, så kallad ”gamification”.

Lime har för avsikt att fortsätta utvärdera främst produktbolag som kompletterar Limes erbjudande. Kriterierna för förvärv är fokus på B2B-lösningar, nöjda kunder, en liknande företagskultur, nöjda medarbetare och att nettoomsättningen för det förvärvade bolaget maximalt uppgår till 25 procent av Limes nettoomsättning.

Finansiella mål

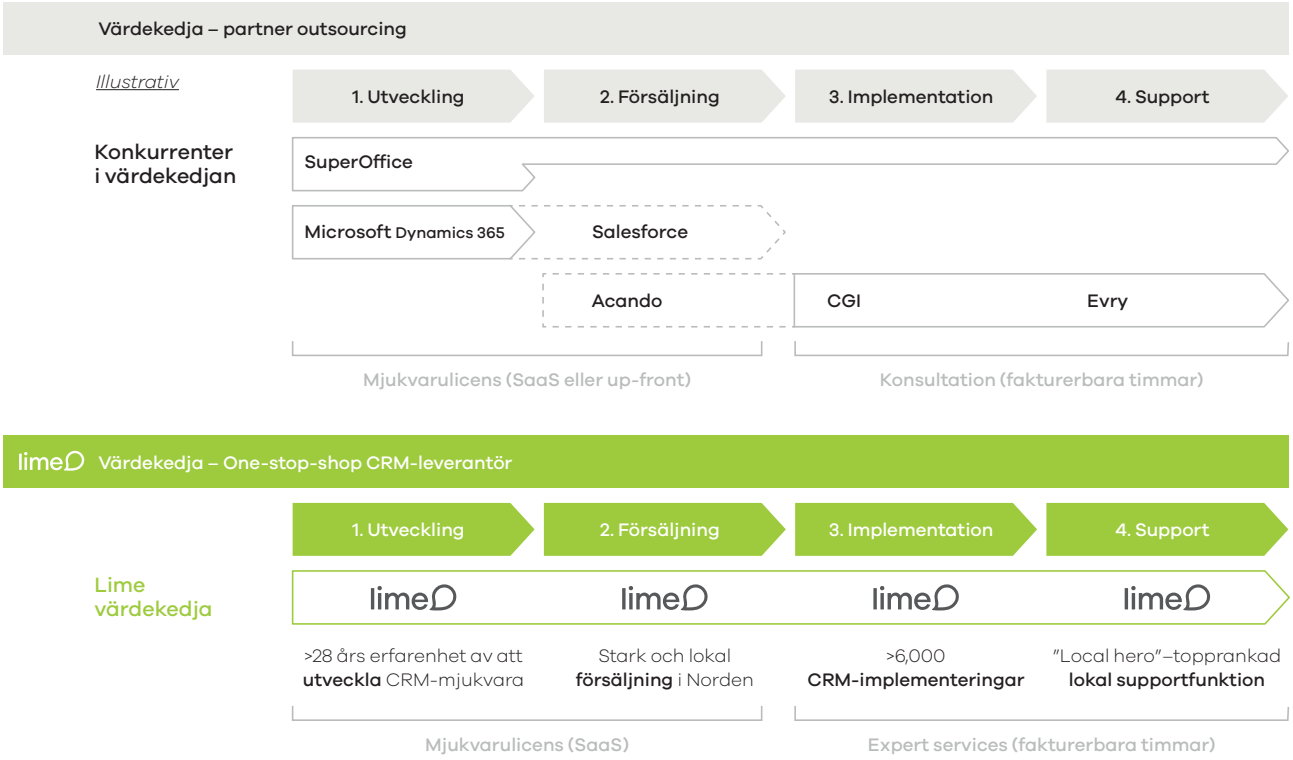
Inför noteringen på Nasdaq Stockholm har Limes styrelse antagit finansiella mål som är kopplade till Limes tillväxtstrategi.

Lime har som målsättning att på medellång sikt uppnå en organisk årlig nettoomsättningstillväxt överstigande 15 procent och en årlig EBITA-marginal överstigande 23 procent. Målsättningen avseende kapitalstrukturen är att nettoskulden i förhållande till EBITDA ska vara mindre än 2,5. Lime avser att dela ut tillgängligt kassaflöde med hänsyn till Bolagets skuldsättning och framtida tillväxtmöjligheter, inklusive förvärv. Utdelning förväntas motsvara minst 50 procent av nettovinsten.

Limes finansiella mål som anges ovan utgör framåtblickande information. De finansiella målen baseras på ett antal antaganden rörande bland annat utvecklingen av Limes bransch, verksamhet, verksamhetsresultat och finansiella ställning. Limes verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning, samt utvecklingen för den bransch och den makroekonomiska miljö i vilken Lime verkar, kan skilja sig väsentligt från och bli sämre än vad Lime antog när de finansiella målen sattes upp. Som en följd därav omfattas Limes förmåga att nå de finansiella målen av osäkerhet och eventualiteter, varav vissa är utanför Bolagets kontroll, och det finns ingen garanti för att Lime kan nå målen eller att Limes finansiella ställning eller rörelseresultat inte kommer att skilja sig väsentligt från de finansiella målen.

Limes position i värdekedjan

Enligt Lime består värdekedjan på den nordiska CRM-marknaden av primärt fyra olika faser, från utveckling och försäljning till implementering och support av mjukvara. Lime har idag ett helhetserbjudande med lokal utveckling, försäljning, konsulttjänster och projektledning vid implementering samt en supportfunktion. Till skillnad från Limes huvudkonkurrenter, där bland annat Microsofts och Salesforces försäljning sker genom både direkta och indirekta kanaler, säljer Lime endast sina produkter direkt och täcker därmed samtliga delar av värdekedjan vilket enligt Bolaget medför en konkurrensfördel baserat på en starkare relation med sina kunder. Figuren nedan illustrerar Limes syn på CRM-marknadens värdekedja i Norden där Lime har ett heltäckande erbjudande.



Källa: Marknadsrapporten / Bolagets bedömning.

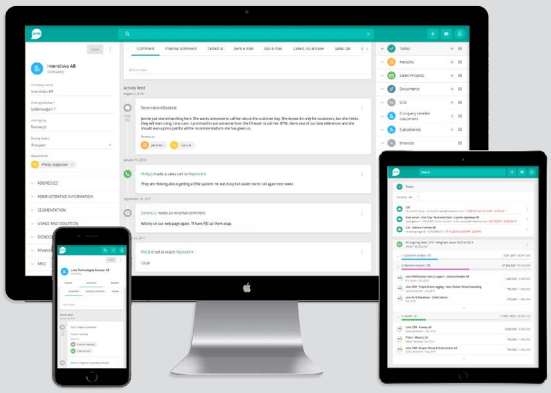
Limes produkterbjudande

Lime erbjuder idag två olika CRM-plattformar i form av Lime CRM och Lime Go med tillhörande tilläggsmoduler, t.ex. Lime Engage, Lime Field och Lime Newsletter. Därtill har Lime även produktplattformen Lime Easy som inte längre aktivt erbjuds mot nya kunder. Under perioden januari–september 2018 representerade Lime CRM, Lime Go, Lime Easy och tilläggsmoduler cirka 76, 5, 7 respektive 10 procent av den totala nettoomsättningen.

Lime CRM

Lime CRM är en flexibel och kraftfull SaaS CRM-plattform baserad på ett antal standardiserade och återanvändbara komponenter som riktar sig främst till företag med 20–500 användare. Lime CRM kan vara antingen molnbaserad eller installeras lokalt hos kunden (On-premise) och kan levereras som webbklient eller installerad PC-klient. Komponenterna länkas samman med hjälp av API:er för att kommunicera med Lime på ett standardiserat sätt, vilket möjliggör för Lime att leverera både färdigpaketerade expertlösningar och flexibla anpassningar beroende på kunders olika behov. Utöver grundläggande funktioner såsom kontakter, historik, att göra-uppgifter, ärendehantering, affärer och marknadsaktiviteter erbjuder Lime CRM god anpassningsbarhet, användarupplevelse och stora integrationsmöjligheter med andra IT-system. Exempelvis kan kunder enkelt addera medlemshantering, kursadministration, anläggningshantering, eller skapa ett register för inventarier.

En av Lime CRM:s styrkor ligger i kombinationen av Bolagets experttjänst och mjukvarans flexibilitet. På väldigt kort tid kan kunden få en lösning med automatiserade flöden, stöd för nyckelbehov och en tydlig överblick över hela verksamheten. I kombination med integrerade kringsystem skapas ett ekosystem som ger stor kundnytta. Lime CRM levereras som en SaaS-tjänst, antingen molnbaserad eller genom installation hos kunden.

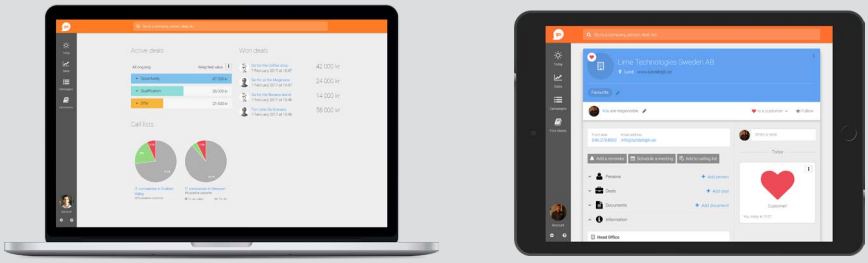


Lime Go

Lime Go är utvecklat för att maximera försäljning inom säljorganisationen hos företag med främst 3–20 användare. Typkunden i Lime Go har ett stort behov av nya affärsmöjligheter och ett konstant flöde av nya kunder. Mjukvaran kan beskrivas som strömlinjeformad med god kontroll över kommande affärer, vilket är en viktig del då kundgruppen ofta är mycket datadriven.

Lime Go är en molnbaserad SaaS-tjänst som innehåller ett stort bibliotek av företagsinformation och kontaktuppgifter till nästan alla bolag i Norden. Att ha tillgång till sådan information innebär att användare, oftast inom säljorganisationen, kan fokusera på att göra sitt arbete istället för att ägna sig åt administrativt arbete som att samla uppgifter om kunder och personer. Lime Go sparar med andra ord tid åt användare genom att ta bort administrativt arbete. Den inkluderade informationen är även ett verktyg i säljarbetet då användare enkelt kan följa potentiella kunders utveckling. Tillväxt, omsättning och antal anställda finns i samma gränssnitt som säljarens egen behovsanalys för potentiella kunder. Sammantaget underlättar tillgången till information om potentiella nya kunder försäljningsprocessen genom att användaren lär känna kundens organisation på ett effektivt sätt.

Lime Go är en innovativ plattform som med hjälp av stora mängder data använder sig av maskininlärning för att ge prediktiva förslag om nya potentiella kunder till användaren genom att läsa av hur användaren nyttjar mjukvaran. Exempelvis lär sig Lime Go succesivt vilka befattningshavare som säljare vanligtvis kontaktar och kan då ge förslag på relevanta kontaktpersoner. Lime Go kan även förutse vilka kunder säljare har störst möjlighet att sälja sin produkt eller tjänst till baserat på hur det aktuella bolaget matchar övriga kunder hos användaren. Mjukvaran kan även tolka olika typer av köpsignaler genom exempelvis besök på hemsidor eller förfrågningar vilket hjälper användaren att förstå vilka potentiella kunder som är mer relevanta och kvalificerade potentiella kunder än andra.



Lime Easy

Lime Easy lanserades under namnet KONTAKT för första gången 1992 men bytte namn till Lime Easy 2012 för att bli en tydligare del av produktportföljen. Lime Easy är en beprövad och stabil CRM-produkt som utöver grundläggande funktioner såsom kontakter, historik, att göra-uppgifter, affärer och projekt erbjuder en god anpassningsbarhet. Efter lanseringen av Lime CRM 2002 riktade sig Lime Easy primärt till målgruppen 3–30 användare eftersom större kunder innebär högre tekniska krav och större önskemål om anpassningsbarhet än vad Lime Easy erbjuder.

I samband med att Lime Go lanserades för målgruppen 3–20 användare började en successiv förflyttning av Lime Easy-kunder till antingen Lime CRM eller Lime Go beroende på behoven hos kunden. 2015 slutade Lime att aktivt marknadsföra Lime Easy för att fokusera på de moderniserade produktplattformarna Lime CRM och Lime Go. Lime Easy har än idag många nöjda användare men produkten säljs mycket sällan till nya kunder. För perioden januari-september 2018 stod Lime Easy för cirka 7 procent av den totala nettoomsättningen i Bolaget. Kunder med behov av webbgränssnitt, avancerad funktionalitet eller krav på fler objekt förflyttas nu regelmässigt till Lime Go eller Lime CRM.

Tilläggsmoduler

Lime tillhandahåller ett antal tilläggsmoduler i Lime CRM och Lime Go och nedan beskrivs tre av Limes egna tilläggsmoduler.

Lime Engage

Lime Engage är en tävlingsplattform som hjälper företag att engagera sina anställa genom att öka fokus, öka användandet av CRM och förbättra resultaten. Lime Engage kopplas samman med Lime CRM och gör det möjligt för företag att skapa interna tävlingar baserade på data från CRM-systemet. Det kan exempelvis handla om att hantera kundärenden, boka möten, ringa samtal, skicka offerter eller stänga affärer.

Deltagarna belönas när de utför utvalda aktiviteter. Resultaten synkas i realtid från Lime CRM till Lime Engage och resultaten visas i webbläsare, mobila enheter genom applikationer för iOS och Android, eller på TV-skärmar.

Lime Field

Lime Field är ett mobilt ärendehanteringssystem (Field Service Management System eller FSM). Lime Field hjälper både servicetekniker på fältet och arbetsledaren på kontoret att utföra sina uppdrag, fakturera och kommunicera med kunder. Tillsammans med Lime CRM ger Lime Field en helhetslösning för kundservice.

Verktyget hjälper företag att ta emot och hantera ärenden genom att schemalägga och organisera planerade underhåll och säkerställa rätt kompetens för rätt arbete. Med Lime Field kan företaget få direkt återrapportering från fältet och möjlighet att i samma system bland annat hantera underleverantörer, tidrapprotering, rabattavtal och prislistor.

Lime Newsletter

Lime Newsletter hjälper företag att ta kontroll över sin utskickshantering, att kommunicera med sina prospekt och att stärka kundrelationerna. Med Lime Newsletter blir det enkelt att skapa relevanta marknadsföringskampanjer, baserat på data från CRM-systemet.

Med verktyget kan företag exempelvis skapa professionella e-postutskick, hantera deltagarlistor inför och efter event samt stärka upp sina kampanjer med SMS-utskick. Att skapa segmenterade mottagarlistor är enkelt tack vare kopplingen till Lime CRM och alla resultat från genomförda kampanjer samlas direkt i CRM-systemet.

Limes tjänsteerbjudande (Expert Services)

Bolagets leveransorganisation mot kund benämns Expert Services och består av konsulter och konsultledning. Limes målsättning är att leverera högkvalitativa projekt anpassade efter kundens behov baserat på Bolagets expertis och branschspecifika krav. Närhet till kund kräver lokal närvaro varför Bolagets 77 konsulter är fördelade på sex kontor i Norden för leverans av hundratals projekt årligen.

Organisationen inom Expert Services består av projektledare och applikationskonsulter. Projektledare levererar enklare anpassningar, projektledning, workshops, utbildningar och hjälp med kravhantering. Applikationskonsulter utvecklar integrationer, utför migrationer och importer och skräddarsyr lösningar för att effektivisera, automatisera och maximera kundvärde.

Lime säljer Expert Services mot antingen nya kunder då tjänsten främst avser implementering, eller mot befintliga kunder då tjänsten främst avser implementering av tilläggsmoduler eller anpassning av befintliga produkter. Under perioden januari–september 2018 kom cirka 32 procent av nettoomsättningen för Expert Services från nya kunder och cirka 68 procent från befintliga kunder.

Försäljning och marknadsföring

Lime har ett regionsbaserat och vertikalindelat säljteam bestående av 47 säljare per den 30 september 2018. Teamet har systemteknisk erfarenhet inom CRM-system och Limes fokusvertikaler. Säljarna för kontinuerlig dialog med kunderna och har djup insikt i en typkunds behov och krav på CRM-mjukvara. Limes säljer i huvudsak produkter, genom Lime CRM och Lime Go, samt Expert Services, vid implementering och förvaltning.

Lime kategoriserar sin försäljning i två kategorier beroende på kundtyp: inbound och outbound.

Inbound

Inbound-försäljning innebär att Lime kontaktar kunder som har visat intresse att köpa CRM-system genom olika marknadsföringsaktiviteter. Lime arbetar främst med inbound-försäljning mot företag med behov av relativt standardiserade CRM-system inom försäljning och marknadsföring, vilka typiskt sett är små- och medelstora företag. För Lime Go är inbound den huvudsakliga försäljningskanalen och för Lime CRM står den för knappt hälften av de slutliga affärerna. Försäljningscykeln är därför kortare än i outboud-försäljning, och cykeln varierar från en dag till sex månader.

Lime fokuserar på en mätdriven generering av s.k. ”leads” för att bearbeta nya kunder och har en strömlinjeformad, till stora delar automatiserad, process för att skapa och fånga intresse för sina CRM-system. Sälj- och marknadsavdelningarna har ett nära samarbete för att maximera säljarens tid på kvalificerade affärsmöjligheter. Marknadsavdelningen lämnar ifrån sig kvalificerade leads, Marketing Qualified Leads (”**MQL**”), som därefter kvalificeras vidare och bearbetas av säljavdelningen. När en säljare bedömer att en lead kan leda till en ny kund blir det en Sales Qualified Lead (”**SQL**”). Lime arbetar kontinuerligt med att analysera förhållandet mellan MQL:s och SQL:s i syfte att uppnå en effektivare konvertering och användning av säljares tid.

Outbound

Outbound-försäljning innebär att Lime proaktivt kontaktar företag som Bolaget bedömer har behov av CRM-system med högspecialiserade lösningar inom en specifik vertikal, vilket oftast är stora bolag. Försäljningsprocessen för dessa kunder skiljer sig från de kunder som har mer standardiserade behov. Inom vertikalerna utgår försäljningen från att den potentiella kunden uppmärksammas kring problem som är vanliga inom dess område. Säljprocessen är proaktiv, långsiktig, och präglas av att kunden uppmärksammas på vanliga problem och lösningar som Lime vet ofta förekommer för dessa företag. Denna typ av affärer är färre till antalet men generar typiskt sett en högre intäkt per affär. Lime CRM står för merparten av outbound-försäljningen.

En försäljningscykel inom outbound för nya kunder uppgår generellt till 3–18 månader, beroende på kundens storlek, produktens omfång och tidigare relation. En del större kunder genomför även en bredare upphandlingsprocess inför ett köp av ett CRM-system.

Customer Support, Customer Success och Key Account Management

CRM är en levande process som kontinuerligt behöver justeras och förbättras för att ge de värden företag söker. Till följd av det krävs att kunder alltid har tillgång till Limes expertis och att Bolaget är nära sina kunder. Närheten tillåter proaktivt arbete tillsammans med kund för att kontinuerligt utveckla lösningar. Bolaget bedömer att denna del av relationen mellan leverantör och kund är mycket stark hos Lime. På grund av att Limes erbjudande omfattar hela CRM-värdekedjan, från leverans till support, krävs få överlämningar och väldigt lite kunskap försvinner på vägen.

Lime har en stark supportfunktion som alla betalande kunder har tillgång till. Inkommande ärenden tas vanligtvis emot via telefon, mail eller i den chattfunktion som finns inbyggd i produkterna. En stor del av inkommande ärenden, cirka 70 procent, hanteras direkt i första kontakten med kunden i supportorganisationen vilket bidragit till den mycket höga kundnöjdheten inom support. Under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 uppnådde Limes supportfunktion 98,7 procent kundnöjdhet,[1] tack vare sin effektiva hantering och lokala närvaro. De kunder som återfinns inom standardiserade CRM-lösningar hanteras generellt av Bolagets customer success-experter som har kunskap kring vilka proaktiva åtgärder som bör tas för att öka användandet av CRM-systemen och minska eventuella uppsägningar.

Bolagets större kunder, med typiskt sett mer än 100 användare, stöttas av Key Account Managers (”**KAM**”) som kan hantera kundernas unika behov och den större omfattning och komplexitet på de lösningar som levererats. Att förstå och föreslå lösningar till kund innan problem uppstår skapar höga värden och tillit i relationen mellan kund och leverantör. En kund med 21–100 användare stöttas typiskt sett av en Account Manager i liknande syfte.

Kunder

Lime fokuserar på att sälja CRM-system till företag som har ett behov av att stärka sina kundrelationer och/eller för att effektivisera interna processer. Bolaget har kunder i en mängd olika branscher men har ett tydligt fokus med specifik kompetens inom fyra industrivertikaler: Energi, Fastighet, Partihandel och Konsult. Lime uppskattar att Bolaget inom dessa vertikaler har en speciellt stark ställning och tillväxt tack vare flera års erfarenhet av industrispecifika implementeringar som ger kunder ett mervärde jämfört med andra CRM-leverantörer. Industrikompetensen i kombination med färdigpaketerade lösningar till respektive vertikal ger kunder fördelar i form av flexibla lösningar samt tids- och kostnadsbesparingar. Nedan återfinns ett antal kundexempel inom de industrivertikaler som utgör Limes fokus. Under 2017 uppgick försäljningen inom de fyra industrivertikalerna till cirka 40 procent av den totala nettoomsättningen.

1) Kundnöjdhet baserar sig på en undersökning som genomförs i kundsupporten med frågan ”Skulle du rekommendera någon annan att kontakta vår kundservice?”.

Energi	Fastighet	Partihandel	Konsult
Skellefteå Kraft, Gävle Energi, Eskilstuna Energi & Miljö, Helgeland Kraft, Skanderborg Fjernvarme, Energi Danmark, nornett, Bixia	Castellum, entra, Hemsö, Smedvig, Wihlborgs, Familjebostäder, skandia: fastigheter	NewWave Group, atoy Automotive, Meltex, Grolls Yrkesbutiker, KUKA, indra navia, Mercamer Oy	Rejlers, Prevas, Etteplan, randstad, Force Technology, Tyréns, Sigma, Sweco

Källa: Bolagsdata.

Lime har kunder inom segmenten små, medelstora och stora lokala bolag. Lime hade den 30 september 2018 cirka 4 500 kunder med cirka 60 000 användare. Merparten av användarna använder Bolagets produkt Lime CRM.

Lime har lång erfarenhet av att öka försäljningen till befintliga kunder. Vanligtvis gör kunder initiala köp av CRM-system tillsammans med tjänster för implementering av systemet. Allt eftersom CRM-systemet används mer frekvent i kundens organisation kan antalet användare växa och behovet av anpassning öka, vilket leder till ökade abonnemangsintäkter och Expert Services-intäkter. Kundens behov kan även förändras över tid varvid kunden köper in tilläggsmoduler vilket ger ökade intäkter. Under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 uppgick Bolagets nettochurn[1] för mjukvaruintäkter till 4 procent. Nettochurnen under perioden utgörs av nettot av uppgraderingar, uppgående till 20 procent (1,6 Mkr), och nedgraderingar, uppgående till –6 procent (–0,5 Mkr), samt uppsägningar, uppgående till –10 procent (–0,8 Mkr) för befintliga kunder. Limes kunder är ofta återkommande inom Expert Services och under januari–september 2018 kom 68 procent av försäljningen inom Expert Services från befintliga kunder.[2]

Limes licensavtal med kunder löper typiskt sett på tolv månader, med automatisk förlängning på tolv månader. Andelen repetitiva intäkter av total nettoomsättning uppgick under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 till 57 procent.[3]

Limes kundbas är diversifierad och under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 utgjorde den största kunden 2 procent av den totala omsättningen, medan de tio största kunderna utgjorde 10 procent.[4]

Produktutveckling

Lime utvecklar produkter enligt moderna principer som ofta går under paraplydefinitionen agil mjukvaruutveckling. Organisationen arbetar i små autonoma utvecklingsgrupper där varje grupp har ett eget ansvarsområde inom produktportföljen, med en väldefinierad vision och tydliga intressenter, mål och prioriteringar. Grupperna är korsfunktionella och självorganiserade, de har ett helhetsansvar för sitt ansvarsområde och har kompetens inom t.ex. produktledning, mjukvaruarkitektur, utveckling, leverans, underhåll och drift. Bolaget tror på effektiv utveckling med hjälp av tydliga prioriteringar, korta beslutsvägar, och ett kontinuerligt förbättringsarbete. Per den 30 september 2018 hade Lime 31 utvecklare.

Lime arbetar efter en strategi som kallas continuous delivery. Det innebär att Bolaget levererar små produktförbättringar ofta – snarare än stora förbättringar mer sällan. Denna moderna och automatiserade metod leder till mer effektiv utveckling och bättre kvalitet och den hjälper Bolaget att förstå och nå kundnyttan snabbt. All produktutveckling inom Lime administreras via systematiserad kod- och ärendehantering.

1) Uppgifterna är hämtade från Bolagets interna affärssystem. Nettochurn definieras som nettot av uppgraderingar, nedgraderingar och uppsägningar för befintliga kunder uttryckt i månadsvisa repetitiva intäkter ("**MRR**" eller "**Monthly Recurring Revenue**"). Exkluderar intäkter från RemoteX förvärvet.
2) Uppgifterna är hämtade från Bolagets interna affärssystem.
3) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
4) Uppgifterna är hämtade från Bolagets interna affärssystem.

I det korta perspektivet fokuserar Lime på att förbättra och utöka funktioner för säljare och säljchefer. Långsiktigt arbetar Bolaget för en effektivare insamling och hantering av data (Big Data), Maskininlärning och Artificiell Intelligens. Lime fokuserar även på att utveckla mer avancerade funktionaliteter för in- och outboundförsäljning, för att stärka funktioner som driver potentiella nya kunder samt funktioner som förenklar uppsökande och proaktiv försäljning.

Teknikplattform

Arkitekturen för Lime CRM är designad för att optimera flexibel konfigurering och enkel utökning av funktionaliteten via Bolagets Expert Servicesorganisation, interna utvecklingsgrupper eller tekniska partners. Arkitekturen är därför en modern tjänsteorienterad applikationsplattform byggd på teknologierna Python, SQL Server, Elasticsearch och RabbitMQ. Driftplattformen är optimerad för hög flexibilitet, skalbarhet och snabb utveckling och är byggd på container-teknologin Docker. Produkten stödjer både lokala kundinstallationer (On-premise) och molnleveranser byggt på Amazon Web Services. För att möjliggöra flexibla kundanpassningar och säker systemseparation är Lime CRM byggd som en single-tenancy-arkitektur. Lime CRM:s webbklient behöver stödja olika skärmstorlekar av webbklienter och mobila klienter och är därför byggd som en responsiv single-page-klient.

Lime Go:s arkitektur är designad för att stödja mindre kunder, med ett system som ska vara enkelt att underhålla och användas. Driftplattformen är optimerad för enkelhet och låg kostnad med en moln-leverans byggd på Amazon Web Services, och multi-tenancy-arkitektur där alla slutanvändare använder samma underliggande system. Lime Go är byggd som en webbapplikation på Microsofts ASP.NET.teknologi, samt PostgreSQL och Elasticsearch. Även Lime Go:s webbklient är designad att stödja flera skärmstorlekar med en responsiv single-page-klient.

Övriga produkter i produktportföljen hanteras som integrerade men externa tjänster till huvudplattformerna, vilket tillåter separata teknikstackar och driftmöjligheter, samt effektiv utveckling och integration.

Organisation, medarbetare och företagskultur

Företagskultur

De anställda är nyckeln till Bolagets tillväxt och fortsatta framgång. Lime är kultur- och affärsdrivet med tydliga kärnvärden som delas av hela organisationen. I grunden karaktäriseras Bolaget av en vilja att hålla saker enkla, vilket ska genomsyra såväl mjukvaror som material och kommunikation. Limes kärnvärden summeras i Bolagets vapensköld. Samtliga anställda rekryteras mot bakgrund av de kärnvärden som styr det dagliga arbetet.

- Make a mark: Var inte som alla andra, gör skillnad!
- Spend wisely: Agera som om det vore din egen plånbok.
- Don't break the chain: Vi är ett bolag, inte ett antal avdelningar. Håll dina löften!
- Just do it: Vänta inte på att någon annan ska fixa det. Lös problemet.

Medarbetare

Bolaget har per den 30 september 2018 189 anställda ("**FTE**") fördelat på sex kontor: Lund (huvudkontor), Stockholm, Göteborg, Köpenhamn, Oslo och Helsingfors.

I tabellen nedan anges antalet FTE:er indelade efter kontor per den 30 september 2018, 31 december 2017, 2016 och 2015.

	30 sep	31 dec		
Kontor	**2018**	**2017**	**2016**	**2015**
Lund (huvudkontor)	86	89	84	68
Stockholm	46	42	25	25
Göteborg	23	22	21	15
Oslo	11	11	10	6
Helsingfors	14	13	10	8
Köpenhamn	9	8	6	2
Totalt	**189**	**185**	**156**	**124**

Källa: Bolagsdata.

I tabellen nedan anges antalet FTE:er indelade efter funktion per den 30 september 2018, 31 december 2017, 2016 och 2015.

	30 sep	31 dec		
Funktion	**2018**	**2017**	**2016**	**2015**
Utveckling	31	28	21	18
Produkt och marknad	10	10	10	7
Försäljning	47	49	43	33
Expert Services	78	74	62	50
Customer Support	14	15	12	10
Ekonomi, IT och ledning	9	9	8	4
Totalt	**189**	**185**	**156**	**122**

Källa: Bolagsdata.

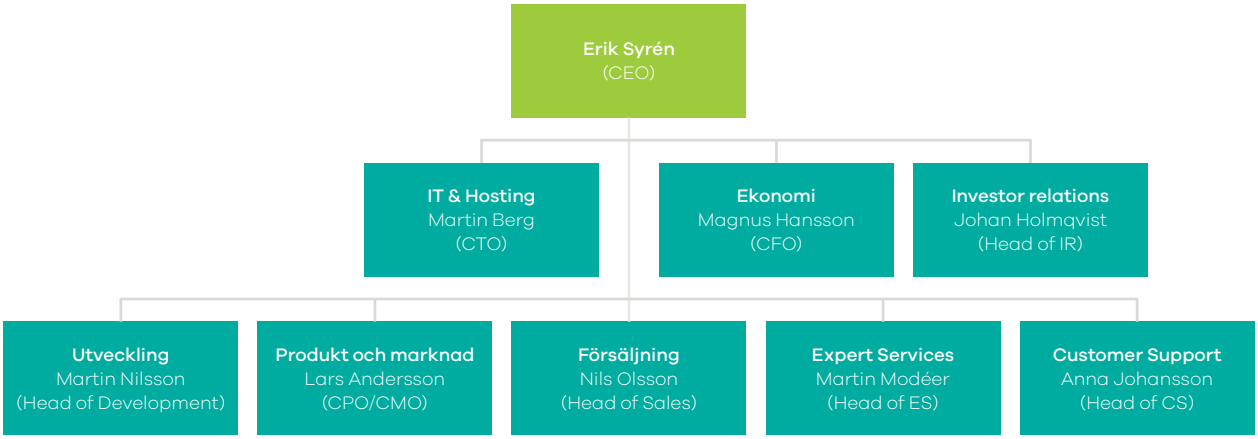
Lime anlitar ibland tillfälliga konsulter och andra tillfälligt anställda.

Sedan 2015 har antalet anställda ökat i en snabbare takt än tillväxten i nettoomsättning för att stödja förverkligandet av Bolagets strategi och bygga en organisation för framtida tillväxt. Under samma period har antal anställda på kontoren utanför Sverige ökat för att möjliggöra tillväxt i dessa länder. Under 2017 och 2018 ökade antalet anställda delvis till följd av förvärven av RemoteX, Netoptions och Sparta.

För att hitta och attrahera nya talanger arbetar Bolaget proaktivt och innovativt med rekrytering. Bolaget har sedan många år arbetat aktivt med sitt traineeprogram. Genom att successivt förstärka varumärket kring Lime på utvalda universitet har antalet sökande stadigt ökat. Under 2017 hade Bolaget fler än 3 000 ansökningar och av dessa anställdes cirka 50 personer. Cirka 70 procent av de nyanställda kommer direkt från universitetet. Parallellt med traineeprogrammet arbetar Bolaget intensivt med att utbilda personal, rekrytera seniora experter och utveckla anställda till experter inom CRM, försäljning och de vertikaler som kräver en hög kompetensnivå. Experter tillsammans med ung, kompetent och engagerad personal skapar ett mycket komplementerande team. Personalen på Lime är väldigt nöjda och stolta över sin arbetsplats och rekommenderar gärna sin arbetsgivare vilket exempelvis kan ses i en hög Net Promotor Score ("**NPS**") på 29 under september 2018, på en skala –100 till 100.

Organisation

Bolagets organisationsstruktur och ledning framgår av bilden nedan.



Källa: Bolagsdata.

Utvald historisk finansiell information

Nedanstående utvalda historiska finansiella information för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015 är hämtad från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter som har reviderats av PwC i enlighet med den revisorsrapport som finns på annan plats i detta Prospekt. Nedanstående utvalda historiska finansiella information för perioden januari–september 2018 och 2017 är hämtad från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapport för perioden januari–september 2018 (med jämförelseinformation för motsvarande period 2017) som har översiktligt granskats av PwC i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt. Bolagets reviderade respektive oreviderade finansiella rapporter för aktuella perioder har upprättats i enlighet med IFRS såsom de antagits av EU. Bolagets oreviderade finansiella rapporter för perioden januari–september 2018 och 2017 har upprättats på samma grunder som de reviderade finansiella rapporterna och enbart varit föremål för normala och återkommande justeringar som är nödvändiga för en rättvis bedömning av aktuell delårsperiod.

Följande information bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets konsoliderade finansiella rapporter, med tillhörande noter, som finns inkluderade i avsnittet "Historisk finansiell information".

Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättning	203,9	160,4	144,8	175,4	146,4
Övriga intäkter	0,6	0,4	0,2	0,4	0,4
Summa rörelsens intäkter	**204,5**	**160,8**	**145,0**	**175,8**	**146,8**
Rörelsens kostnader					
Kostnad för ersättningar till anställda	–123,7	–97,6	–85,0	–107,0	–89,3
Aktiverat arbete för egen räkning	13,3	8,9	7,7	12,5	9,8
Avskrivningar	–14,4	–7,5	–6,0	–14,3	–10,0
Övriga kostnader	–46,7	–33,4	–28,7	–40,7	–32,9
Summa rörelsens kostnader	**–171,5**	**–129,6**	**–112,0**	**–149,4**	**–122,4**
Rörelseresultat	**33,0**	**31,2**	**32,9**	**26,4**	**24,4**
Finansiella intäkter	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Finansiella kostnader	–1,4	–1,4	–1,2	–1,6	–1,0
Resultat efter finansiella poster	**31,6**	**29,9**	**31,8**	**24,8**	**23,4**
Inkomstskatt	–7,9	–6,8	–7,1	–4,7	–5,0
Periodens resultat	**23,7**	**23,1**	**24,7**	**20,1**	**18,4**
Koncernens rapport över totalresultatet					
Övrigt totalresultat					
Poster som kan komma att återföras till resultaräkningen:					
Omräkningsdifferenser	–0,2	0,2	0,0	0,5	–0,1
Övrigt totalresultat över perioden, netto efter skatt	–0,2	0,2	0,0	0,5	–0,1
Periodens totaltresultat	**23,6**	**23,3**	**24,6**	**20,6**	**18,3**
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare	23,6	23,3	24,6	20,6	18,3
	23,6	**23,3**	**24,6**	**20,6**	**18,3**
Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare under perioden (uttryckt i kr per aktie)					
Resultat per aktie					
– före utspädning	475	461	493	402	367
– efter utspädning	449	437	470	379	348
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	52 879	52 724	52 545	53 134	52 879

Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag

	31 dec			30 sep	
Mkr	2017	2016	2015	2018	2017
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar					
Balanserade utvecklingsutgifter	30,4	20,4	13,5	39,2	27,4
Programvara	43,2	14,0	16,0	43,3	32,6
Varumärke	33,5	33,5	33,5	33,5	33,5
Kundrelationer	16,4	19,1	21,9	14,3	17,1
Goodwill	59,4	59,4	59,4	59,4	59,4
Summa immateriella anläggningstillgångar	**182,8**	**146,4**	**144,2**	**189,7**	**169,9**
Materiella anläggningstillgångar					
Fordon	3,1	3,1	2,9	3,0	3,1
Inventarier	0,8	0,3	0,4	0,7	0,7
Summa materiella anläggningstillgångar	**3,9**	**3,4**	**3,3**	**3,8**	**3,8**
Finansiella anläggningstillgångar					
Övriga finansiella anläggningstillgångar	0,5	0,5	0,4	0,6	0,5
Summa finansiella anläggningstillgångar	**0,5**	**0,5**	**0,4**	**0,6**	**0,5**
Uppskjuten skattefordran	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
Summa anläggningstillgångar	**187,3**	**150,3**	**147,9**	**194,1**	**174,3**
Omsättningstillgångar					
Kundfordringar	40,0	31,6	27,1	45,6	34,1
Aktuella skattefordringar	1,8	1,1	2,1	0,0	0,0
Övriga fordringar	0,0	0,4	0,0	0,8	0,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4,1	4,0	2,4	2,1	5,6
Summa kortfristiga fordringar	**45,9**	**37,1**	**31,6**	**48,5**	**40,2**
Likvida medel	24,2	29,7	27,0	16,3	23,5
Summa omsättningstillgångar	70,1	66,8	58,5	64,9	63,6
Summa tillgångar	**257,5**	**217,2**	**206,4**	**258,9**	**237,9**
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital som kan hänföras till moderföretagets aktieägare					
Aktiekapital	0,1	0,1	0,1	0,5	0,1
Övrigt tillskjutet kapital	53,0	53,0	53,0	53,0	53,0
Reserver	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0
Balanserad vinst inklusive årets resultat	35,0	11,3	40,7	–20,2	29,7
Summa eget kapital	**88,1**	**64,5**	**93,8**	**33,7**	**82,8**
Skulder					
Långfristiga skulder					
Upplåning	30,7	40,2	8,6	85,5	40,1
Uppskjutna skatteskulder	22,9	20,5	20,0	24,5	20,2
Summa långfristiga skulder	**53,7**	**60,7**	**28,7**	**110,1**	**60,3**
Kortfristiga skulder					
Upplåning	23,3	15,3	16,0	27,9	19,1
Leverantörsskulder	8,9	5,4	5,2	7,9	7,4
Aktuella skatteskulder	11,5	11,2	5,7	7,4	7,0
Övriga skulder	10,3	7,3	6,5	13,8	10,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	61,8	52,8	50,5	58,1	51,3
Summa kortfristiga skulder	**115,7**	**91,9**	**83,9**	**115,1**	**94,8**
Summa skulder	**169,3**	**152,6**	**112,6**	**225,2**	**155,1**
Summa eget kapital och skulder	**257,5**	**217,2**	**206,4**	**258,9**	**237,9**

Koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Kassaflöde från rörelsen	48,3	41,8	37,8	27,5	26,2
Betald ränta	–1,4	–1,4	–1,2	–1,6	–0,9
Betalda inkomstskatter	–7,1	–6,3	–6,6	–3,1	–5,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**39,8**	**34,1**	**30,1**	**22,8**	**20,2**
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Köp av immateriella tillgångar	–14,1	–8,9	–7,7	–12,8	–9,8
Köp av materiella anläggningstillgångar	–1,9	–0,9	–2,0	–0,2	–0,6
Försäljning av materiella anläggnings-tillgångar	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Förvärvat dotterföretag	–29,7	0,0	0,0	–2,4	–20,0
Köp av finansiella anläggningstillgångar	0,0	–0,2	–0,3	0,0	0,0
Erhållen ränta	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**–43,8**	**–9,9**	**–10,0**	**–15,4**	**–30,3**
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Optionslikvid	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Utdelning	0,0	–52,5	0,0	–75,0	0,0
Upptagna lån	12,5	71,1	1,2	130,0	12,5
Amortering av lån	–14,0	–40,2	–36,6	–70,8	–8,8
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**–1,5**	**–21,6**	**–35,2**	**–15,8**	**3,7**
Summa kassaflöde	**–5,5**	**2,6**	**–15,2**	**–8,4**	**–6,3**
Minskning/ökning av likvida medel					
Likvida medel vid årets början	29,7	27,0	42,4	24,2	29,7
Kursdifferens i likvida medel	0,2	0,2	–0,3	0,5	0,1
Likvida medel vid årets slut	**24,2**	**29,7**	**27,0**	**16,3**	**23,5**

IFRS nyckeltal

Nedanstående nyckeltal för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015 är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter som har reviderats av PwC i enlighet med den revisorsrapport som finns på annan plats i detta Prospekt. Nedanstående nyckeltal för perioden januari–september 2018 och 2017 är hämtade från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapport för perioden januari–september 2018 med jämförelseinformation för motsvarande period 2017 som har översiktligt granskats av PwC i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt.

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättning	203,9	160,4	144,8	175,4	146,4
Periodens resultat	23,7	23,1	24,7	20,1	18,4
Resultat per aktie före utspädning (kr)	475	461	493	402	367
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	449	437	470	379	348
Genomsnittligt antal utestående aktier före utspädning	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning	52 879	52 724	52 545	53 134	52 879

Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

Nedan presenteras vissa nyckeltal som inte definieras enligt IFRS (alternativa nyckeltal). Koncernledningen använder dessa alternativa nyckeltal för att följa den underliggande utvecklingen av Bolagets verksamhet och anser att de hjälper investerare att förstå Bolagets utveckling från period till period samt underlättar en jämförelse med liknande bolag. Nyckeltalen för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015 är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter som har reviderats av PwC i enlighet med den revisorsrapport som finns på annan plats i detta Prospekt. De alternativa nyckeltalen för perioden januari–september 2018 med jämförelseinformation för motsvarande period 2017 är hämtade från Bolagets oreviderade konsoliderade finansiella rapporter för perioden januari–september 2018 och 2017 som har översiktligt granskats av PwC i enlighet med den granskningsrapport som finns inkluderad på annan plats i detta Prospekt.

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,1 %	10,8 %	–	19,8 %	–
Organisk nettoomsättningstillväxt (%)	15,3 %	10,8 %	–	15,0 %	–
Annual recurring revenue (Mkr)	125,9	84,1	62,4	142,5	111,6
Repetitiva intäkter (Mkr)	110,2	73,7	54,0	101,3	79,5
Repetitiva intäker i förhållande till rörelsekostnader (%)	64,3 %	56,9 %	48,2 %	67,8 %	64,9 %
EBITDA	47,4	38,7	39,0	40,7	34,4
EBITDA-marginal (%)	23,3 %	24,1 %	26,9 %	23,2 %	23,5 %
EBITA	43,3	35,9	37,7	36,2	31,2
EBITA-marginal (%)	21,3 %	22,4 %	26,0 %	20,6 %	21,3 %
EBIT	33,0	31,2	32,9	26,4	24,4
EBIT marginal (%)	16,2 %	19,4 %	22,7 %	15,0 %	16,7 %
Jämförelsestörande poster	2,0	0,0	0,3	2,6	1,4
Justerad EBITDA	49,4	38,7	39,3	43,3	35,9
Justerad EBITDA-marginal (%)	24,2 %	24,1 %	27,1 %	24,7 %	24,5 %
Justerad EBITA	45,3	35,9	38,0	38,8	32,6
Justerad EBITA-marginal (%)	22,2 %	22,4 %	26,2 %	22,1 %	22,3 %
Justerad EBIT	35,0	31,2	33,3	29,0	25,8
Justerad EBIT-marginal (%)	17,2 %	19,4 %	23,0 %	16,5 %	17,6 %
Nettoskuld (Mkr)	29,2	25,3	–2,7	96,6	35,3
Antal anställda (genomsnitt)	185	156	124	189[1)]	158[1)]
Nettoomsättning per anställd (Mkr)	1,1	1,0	1,2	1,2[1)]	1,2[1)]
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie (kr)	796	682	602	457	405

1) Nyckeltalen har i förekommande fall omräknats till rullande tolv månaders (RTM) värden per den 30 september.

Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

Nyckeltal	Definition	Motivering
Annual recurring revenue ("ARR")	Kvartalets sista månads repetitiva intäkter omräknat till 12 månader, årsnormaliserat.	Nyckeltalet är ett mått på de intäkter som förväntas vara repetitiva under de kommande 12 månaderna eller längre. De repetitiva intäkterna påverkas därtill av ny- och merförsäljning samt av förlorade kunder. Nyckeltalet är vidare väsentligt för att underlätta branschjämförelse.
Antal anställda	Med antal anställda avses medelantalet anställda de senaste 12 månaderna i förhållande till normal årsarbetstid.	Nyckeltalet anges för att visa hur väl en av koncernens nyckelprocesser, att rekrytera och utveckla personal, utvecklas över tid.
EBITDA	Rörelseresultat exklusive avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Syftet är att bedöma koncernens operationella aktiviteter. EBITDA är ett komplement till rörelseresultat då det är en indikation på det kassamässiga resultatet från verksamheten.
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av nettoomsättning.	EBITDA-marginalen är ett användbart mått tillsammans med nettoomsättningstillväxt för att övervaka värdeskapandet och att översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.
EBITA	Rörelseresultat exklusive avskrivningar på förvärvade immateriella anläggningstillgångar.	Syftet är att bedöma koncernens operationella aktiviteter. EBITA är ett komplement till rörelse-resultat då det är en indikation på det kassa-mässiga resultatet från verksamheten, med avdrag för avskrivningar på materiella tillgångar och på balanserade utvecklingsutgifter.
EBITA-marginal	EBITA i procent av nettoomsättning.	EBITA-marginalen är ett användbart mått tillsammans med nettoomsättningstillväxt för att övervaka värdeskapandet och att översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.
Justerad EBITDA	Justerad EBITDA visar EBITDA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i procent av nettoomsättning.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som andel av nettoomsättningen, som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITA	Justerad EBITA visar EBITA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITA-marginal	Justerad EBITA i procent av nettoomsättning.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som andel av nettoomsättningen, som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBIT	Rörelseresultat enligt resultaträkningen exklusive jämförelsestörande poster.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBIT-marginal	Justerad EBIT i procent av nettoomsättning.	Syftet är att ge en indikation på Bolagets underliggande resultat som andel av nettoomsättningen, som genereras av den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster.
Jämförelsestörande poster	Avser poster som särredovisas då de är av väsentlig karaktär, försvårar jämförelsesyftet och anses främmande för den ordinarie kärnverksamheten. Exempelvis förvärvsrelaterade poster, kostnader för börsnotering eller omstruktureringsposter.	Jämförelsestörande poster är en beteckning på poster, som om de exkluderas, visar Bolagets intjäning exkluderat poster vilka till sin karaktär inte är återkommande som en del av den löpande verksamheten.

Nyckeltal	Definition	Motivering
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie	Kassaflöde från den löpande verksamheten i förhållande till genomsnittligt antal utestående aktier.	Syftet är att möjliggöra jämförelse av kassaflödet från den löpande verksamheten per aktie.
Nettoomsättningstillväxt	Nettoomsättningstillväxt visar den procentuella ökningen av nettoomsättning i förhållande till motsvarande period föregående år, uttryckt i procent.	Nettoomsättningstillväxten gör det möjligt för Bolaget att jämföra tillväxten mellan olika perioder och med den övergripande marknaden och konkurrenterna.
Nettoskuld	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med finansiella tillgångar.	Nettoskuld är ett mått som visar Bolagets totala faktiska skuldsättning.
Nettoomsättning per anställd	Anger rullande tolv månaders nettoomsättning i förhållande till genomsnittligt antal anställda de senaste tolv månaderna.	Nettoomsättning per anställd anses vara väsentligt för att visa på hur intäkter per anställd förändras över tid och för branschjämförelse.
Organisk netto-omsättningstillväxt	Anger nettoomsättningstillväxt justerat för förvärv de senaste tolv månaderna. Förvärvade bolag räknas in i organisk tillväxt när de varit del av Koncernen i fyra kvartal.	Organisk nettoomsättningstillväxt gör det möjligt för Bolaget att övervaka den underliggande nettoomsättningstillväxten exklusive effekterna av eventuella förvärv.
Repetitiva intäkter	Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support-och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter.	Repetitiva intäkter ger en indikation på hur stor del av Bolagets intäkter som var återkommande under en viss period och anses väsentligt för branschjämförelse.
Repetitiva intäkter i förhållande till rörelse-kostnader	Intäkter av årligen återkommande karaktär i förhållande till rörelsens kostnader.	Repetitiva intäkter i förhållande till rörelsekostnader ger en indikation på hur stor del av Bolagets rörelsekostnader som täcks av återkommande intäkter under en viss period och anses väsentligt för branschjämförelse.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal)	Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.	Rörelsemarginal är ett användbart mått tillsammans med nettoomsättningstillväxten för att övervaka värdeskapandet och översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.

Avstämningstabeller

Nedanstående tabeller återspeglar beräkningen av alternativa nyckeltal utifrån Koncernens IFRS-baserade poster genom återläggning av ett antal poster. Tabellerna och beräkningarna är ej reviderade om inte annat anges. För definitioner av de alternativa nyckeltal som inte har beräknats enligt IFRS, se avsnittet "Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS" ovan.

Avstämning av Annual recurring revenue

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Annual recurring revenue	125,9	84,1	62,4	142,5	111,6

Avstämning av repetitiva intäkter och repetitiva intäkter i förhållande till rörelsekostnader

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Abonnemangsintäkter	65,6	29,8	12,1	68,1	45,9
Supportavtal	44,7[1]	44,0[1]	41,8[1]	33,3	33,5
Repetitiva intäkter	**110,2**	**73,7**	**54,0**	**101,3**	**79,5**
Rörelsekostnader	–171,5[1]	–129,6[1]	–112,0[1]	–149,4	–122,4
Repetitiva intäkter i förhållande till rörelsekostnader (%)	*64,3 %*	*56,9 %*	*48,2 %*	*67,8 %*	*64,9 %*

1) Reviderad.

Avstämning mellan EBITDA, EBITDA-marginal, EBITA, EBITA-marginal, EBIT, EBIT-marginal, Justerad EBITDA, Justerad EBITDA-marginal, Justerad EBITA, Justerad EBITA-marginal, Justerad EBIT och Justerad EBIT-marginal

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättning	203,9[1]	160,4[1]	144,8[1]	175,4	146,4
Rörelseresultat (EBIT)	**33,0**[1]	**31,2**[1]	**32,9**[1]	**26,4**	**24,4**
EBIT-marginal (%)	*16,2 %*	*19,4 %*	*22,7 %*	*15,0 %*	*16,7 %*
Av- och nedskrivningar på förvärvsrelaterade immateriella tillgångar	10,3	4,7	4,7	9,8	6,8
EBITA	**43,3**	**35,9**	**37,7**	**36,2**	**31,2**
EBITA-marginal (%)	*21,3 %*	*22,4 %*	*26,0 %*	*20,6 %*	*21,3 %*
Avskrivningar på balanserade utvecklingskostnader	3,3	2,0	0,4	3,8	2,4
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	0,8	0,8	0,9	0,7	0,8
EBITDA	**47,4**	**38,7**	**39,0**	**40,7**	**34,4**
EBITDA-marginal (%)	*23,3 %*	*24,1 %*	*26,9 %*	*23,2 %*	*23,5 %*
Jämförelsestörande poster					
Noteringsrelaterade kostnader	0,0	0,0	0,0	2,4	0,0
Förvärvsrelaterade kostnader	2,0	0,0	0,3	0,2	1,4
Jämförelsestörande poster	**2,0**	**0,0**	**0,3**	**2,6**	**1,4**
Justerad EBIT	**35,0**	**31,2**	**33,3**	**29,0**	**25,8**
Justerad EBIT-marginal (%)	17,2 %	19,4 %	23,0 %	16,5 %	17,6 %
Justerad EBITA	**45,3**	**35,9**	**38,0**	**38,8**	**32,6**
Justerad EBIT-marginal (%)	22,2 %	22,4 %	26,2 %	22,1 %	22,3 %
Justerad EBITDA	**49,4**	**38,7**	**39,3**	**43,3**	**35,9**
Justerad EBIT-marginal (%)	24,2 %	24,1 %	27,1 %	24,7 %	24,5 %

1) Reviderad.

Avstämning nettoomsättningstillväxt och organisk nettoomsättningstillväxt

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättning	203,9[1]	160,41[1]	144,8[1]	175,4[1]	146,4[1]
Nettoomsättningstillväxt (%)	*27,1 %*	*10,8 %*	*1,2*	*19,8 %*	
Varav förvärvad nettoomsättning	18,9[2]	–	–	7,0[3]	–
Nettoomsättning exklusive förvärvad nettoomsättning	185,0	160,4	144,8	168,4	146,4
Organisk nettoomsättningstillväxt (%)	*15,3 %*	*10,8 %*		*15,0 %*	–

1) Reviderad.
2) Avser nettoomsättning hänförligt till RemoteX Technologies AB och Netoptions Sweden AB enligt Bolagets definition av organisk nettoomsättningstillväxt. För definition, se avsnittet *" Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS"*.
3) Avser nettoomsättning hänförligt till Netoptions Sweden AB och Hysminai AB enligt Bolagets definition av organisk nettoomsättningstillväxt. För definition, se avsnittet *"Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS"*.

Avstämning nettoskuld

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Räntebärande långfristiga skulder	30,7[1]	40,2[1]	8,6[1]	85,5	40,1
Räntebärande kortfristiga skulder	23,3[1]	15,3[1]	16,0[1]	27,9	19,1
Övriga finansiella anläggningstillgångar	–0,5[1]	–0,5[1]	–0,4[1]	–0,6	–0,5
Likvida medel	–24,2[1]	–29,7[1]	–27,0[1]	–16,3	–23,5
Nettoskuld	**29,2**	**25,3**	**–2,7**	**96,6**	**35,3**

1) Reviderad.

Avstämning nettoomsättning per anställd

	1 jan–31 dec			RTM 30 sep[2]	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Nettoomsättning	203,9[1]	160,4[1]	144,8[1]	232,9	193,0
Antal anställda (genomsnitt)	185	156	124	189	158
Nettoomsättning per anställd	**1,1**	**1,0**	**1,2**	**1,2**	**1,2**

1) Reviderad.
2) Nyckeltalen har i förekommande fall omräknats till rullande tolv månaders (RTM) värden per den 30 september.

Avstämning kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie

	1 jan–31 dec			1 jan–30 sep	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2018**	**2017**
Kassaflöde från den löpande verksamheten	39,8	34,1	30,1	22,8	20,2
Genomsnittligt antal utestående aktier före utspädning	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie (kr)	**796**	**682**	**602**	**457**	**405**

Avstämning av historisk utveckling av justerad EBITA 2000–2017[1)]

	Helår																	
Mkr	**2017**	**2016**	**2015**	**2014**	**2013**	**2012**	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**	**2007**	**2006**	**2005**	**2004**	**2003**	**2002**	**2001**	**2000**
EBIT	**33,0**	**31,2**	**32,9**	**24,5**	**16,5**	**14,3**	**20,1**	**21,1**	**24,4**	**22,2**	**19,2**	**13,5**	**8,2**	**7,2**	**5,2**	**3,6**	**4,0**	**2,2**
Av- och nedskrivningar på förvärvsrelaterade immateriella tillgångar	10,3	4,7	4,7	4,7	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
EBITA	**43,3**	**35,9**	**37,7**	**29,2**	**16,5**	**14,3**	**20,1**	**21,1**	**24,4**	**22,2**	**19,2**	**13,5**	**8,2**	**7,2**	**5,2**	**3,6**	**4,0**	**2,2**
Jämförelsestörande poster																		
Bisnode[2)]	–	–	–	–	4,6	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Förvärvsrelaterade kostnader	2,0	–	0,3	2,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Jämförelsestörande poster	**2,0**	**0,0**	**0,3**	**2,2**	**4,6**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
Justerad EBITA	**45,3**	**35,9**	**38,0**	**31,4**	**21,0**	**14,3**	**20,1**	**21,1**	**24,4**	**22,2**	**19,2**	**13,5**	**8,2**	**7,2**	**5,2**	**3,6**	**4,0**	**2,2**

1) EBIT för räkenskapsåren 2000–2013 är hämtade från Lundalogik AB:s (Lime Technologies Sweden AB) reviderade finansiella rapporter för dessa år. Under räkenskapsåren 2000–2010 upprättades de finansiella rapporterna i Lundalogik AB i enlighet med årsredovisningslagen och bokföringsnämndens allmänna råd. Under räkenskapsåren 2011–2013 upprättades de finansiella rapporterna i Lundalogik AB i enlighet med årsredovisningslagen och bokföringsnämndens allmänna råd med undantag av BFNAR 2008:1 Årsredovisning i mindre aktiebolag (K2–reglerna). Vid upprättandet av årsredovisningen för 2007 ändrades intäktsredovisningen av serviceavtal. EBIT för räkenskapsåren 2014–2017 är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter, vilka samtliga har upprättats i enlighet med IFRS. Uppgifterna om justerad EBITA för räkenskapsåren 2000–2017 är inte reviderade av Bolagets revisor. Uppgifterna om justerad EBITA för räkenskapsåren 2000–2017 utgör inte ett mått som definieras enligt IFRS och ska inte betraktas som ett substitut för mått som definieras enligt IFRS. Uppgifterna om justerad EBITA för räkenskapsåren 2000–2017 har upprättats enbart i illustrativt syfte och är inte nödvändigtvis representativt för Bolagets resultat under de aktuella perioderna eller någon framtida period samt ska inte betraktas som någon indikation avseende Bolagets sammanslagna eller separerade finansiella ställning eller resultat under aktuella perioder.

2) Engångskostnad i Lundalogik AB (Lime Technologies Sweden AB) avseende Management Fee från Bisnode 2013.

Finansiell kvartalsinformation

Bolaget anser att den information som lämnas nedan är av väsentlig betydelse för investerare. Observera dock att tabellerna baseras på information hämtad från Bolagets internredovisning som inte har reviderats av Bolagets revisor.

	2018			2017				2016				2015			
Mkr	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**	**Kv4**	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**	**Kv4**	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**	**Kv4**	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**
Försäljning per segment															
Sverige	46,8	52,5	49,8	49,1	38,6	45,5	42,9	40,5	29,9	36,1	35,7	35,1	26,8	31,0	34,7
Övriga Norden	8,5	9,0	8,8	8,4	6,6	6,3	6,6	6,1	4,4	3,8	4,0	4,7	3,7	4,7	4,1
Summa nettoomsättning	**55,4**	**61,5**	**58,5**	**57,5**	**45,1**	**51,8**	**49,5**	**46,6**	**34,3**	**39,8**	**39,7**	**39,8**	**30,5**	**35,7**	**38,8**
Intäkter från avtal med kunder															
Abonnemangsintäkter	24,2	22,9	21,0	19,6	16,8	15,8	13,4	9,3	7,6	7,0	5,8	4,5	3,4	2,7	1,5
Licensintäkter	2,2	1,7	2,2	2,9	2,0	3,7	4,5	4,9	2,8	4,1	5,2	6,2	4,3	7,8	10,4
Supportavtal	11,0	11,2	11,1	11,1	11,1	11,2	11,2	11,2	11,0	11,0	10,8	10,6	10,6	10,5	10,1
Expert Services	17,3	24,8	23,6	22,4	14,2	19,6	19,0	19,7	12,3	16,9	17,2	17,5	11,6	14,0	16,1
Övrigt	0,7	1,0	0,5	1,4	1,0	1,5	1,4	1,5	0,6	0,8	0,7	1,0	0,6	0,6	0,7
Summa nettoomsättning	**55,4**	**61,5**	**58,5**	**57,5**	**45,1**	**51,8**	**49,5**	**46,6**	**34,3**	**39,8**	**39,7**	**39,8**	**30,5**	**35,7**	**38,8**
Försäljning per produkttyp															
Expert Services	17,3	24,8	23,6	22,4	14,2	19,6	19,0	19,7	12,3	16,9	17,2	17,5	11,6	14,0	16,1
Mjukvarurelaterade intäkter	37,3	35,7	34,4	33,6	30,0	30,7	29,0	25,4	21,4	22,1	21,9	21,4	18,3	21,0	22,0
Övrigt	0,7	1,0	0,5	1,4	1,0	1,5	1,4	1,5	0,6	0,8	0,7	1,0	0,6	0,6	0,7
Summa nettoomsättning	**55,4**	**61,5**	**58,5**	**57,5**	**45,1**	**51,8**	**49,5**	**46,6**	**34,3**	**39,8**	**39,7**	**39,8**	**30,5**	**35,7**	**38,8**
Varav repetitiva intäkter	35,2	34,0	32,1	30,8	27,9	27,0	24,6	20,5	18,6	18,0	16,6	15,1	14,0	13,2	11,6
Annual recurring revenue	**142,5**	**138,4**	**131,8**	**125,9**	**111,6**	**111,2**	**105,5**	**84,1**	**76,7**	**73,2**	**68,5**	**62,4**	**57,7**	**55,3**	**49,5**
EBITDA	15,7	12,0	13,0	13,0	13,0	10,8	10,7	13,4	7,3	8,3	9,7	9,6	7,5	8,5	13,4
EBITDA-marginal (%)	*28,4 %*	*19,4 %*	*22,3 %*	*22,6 %*	*28,7 %*	*20,9 %*	*21,5 %*	*28,7 %*	*21,4 %*	*20,9 %*	*24,4 %*	*24,2 %*	*24,5 %*	*23,8 %*	*34,5 %*
EBITA	14,2	10,4	11,5	12,1	11,8	9,7	9,7	12,7	6,6	7,6	9,0	9,3	7,2	8,1	13,0
EBITA-marginal (%)	*25,7 %*	*16,9 %*	*19,7 %*	*21,1 %*	*26,2 %*	*18,8 %*	*19,5 %*	*27,2 %*	*19,4 %*	*19,1 %*	*22,6 %*	*23,4 %*	*23,5 %*	*22,8 %*	*33,6 %*
EBIT	10,8	7,0	8,5	8,6	9,4	7,3	7,6	11,5	5,5	6,4	7,8	8,1	6,0	7,0	11,8
EBIT-marginal (%)	*19,5 %*	*11,4 %*	*14,6 %*	*15,0 %*	*20,9 %*	*14,1 %*	*15,5 %*	*24,7 %*	*15,9 %*	*16,2 %*	*19,6 %*	*20,4 %*	*19,6 %*	*19,5 %*	*30,5 %*
Jämförelsestörande poster	1,4	1,2	0,0	–0,6	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Justerad EBITDA	17,1	13,1	13,1	13,6	13,0	12,2	10,7	13,4	7,3	8,3	9,7	9,6	7,5	8,5	13,7
Justerad EBITDA-marginal (%)	*30,9 %*	*21,3 %*	*22,3 %*	*23,6 %*	*28,7 %*	*23,6 %*	*21,5 %*	*28,7 %*	*21,4 %*	*20,9 %*	*24,4 %*	*24,2 %*	*24,5 %*	*23,8 %*	*35,3 %*
Justerad EBITA	15,6	11,6	11,6	12,7	11,8	11,1	9,7	12,7	6,6	7,6	9,0	9,3	7,2	8,1	13,4
Justerad EBITA-marginal (%)	*28,3 %*	*18,8 %*	*19,8 %*	*22,1 %*	*26,2 %*	*21,5 %*	*19,5 %*	*27,2 %*	*19,4 %*	*19,1 %*	*22,6 %*	*23,4 %*	*23,5 %*	*22,8 %*	*34,4 %*
Justerad EBIT	12,3	8,2	8,6	9,2	9,4	8,7	7,6	11,5	5,5	6,4	7,8	8,1	6,0	7,0	12,2
Justerad EBIT-marginal (%)	*22,1 %*	*13,3 %*	*14,6 %*	*16,0 %*	*20,9 %*	*16,9 %*	*15,5 %*	*24,7 %*	*15,9 %*	*16,2 %*	*19,6 %*	*20,4 %*	*19,6 %*	*19,5 %*	*31,4 %*

Avstämning av kvartalvis justerad EBIT, justerad EBIT-marginal, justerad EBITA, justerad EBITA-marginal, justerad EBITDA och justerad EBITDA-marginal

	2018			2017				2016				2015			
Mkr	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**	**Kv4**	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**	**Kv4**	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**	**Kv4**	**Kv3**	**Kv2**	**Kv1**
Nettoomsättning	55,4	61,5	58,5	57,5	45,1	51,8	49,5	46,6	34,3	39,8	39,7	39,8	30,5	35,7	38,8
Rörelseresultat (EBIT)	**10,8**	**7,0**	**8,5**	**8,6**	**9,4**	**7,3**	**7,6**	**11,5**	**5,5**	**6,4**	**7,8**	**8,1**	**6,0**	**7,0**	**11,8**
EBIT-marginal (%)	*19,5 %*	*11,4 %*	*14,6 %*	*15,0 %*	*20,9 %*	*14,1 %*	*15,5 %*	*24,7 %*	*15,9 %*	*16,2 %*	*19,6 %*	*20,4 %*	*19,6 %*	*19,5 %*	*30,5 %*
Av- och nedskrivningar på förvärvsrelaterade immateriella tillgångar	3,4	3,4	3,0	3,5	2,4	2,4	2,0	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
EBITA	**14,2**	**10,4**	**11,5**	**12,1**	**11,8**	**9,7**	**9,7**	**12,7**	**6,6**	**7,6**	**9,0**	**9,3**	**7,2**	**8,1**	**13,0**
EBITA-marginal (%)	*25,7 %*	*16,9 %*	*19,7 %*	*21,1 %*	*26,2 %*	*18,8 %*	*19,5 %*	*27,2 %*	*19,4 %*	*19,1 %*	*22,6 %*	*23,4 %*	*23,5 %*	*22,8 %*	*33,6 %*
Avskrivningar på balanserade utvecklingskostnader	1,2	1,3	1,3	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	0,2	0,3	0,2	0,0	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
EBITDA	**15,7**	**12,0**	**13,0**	**13,0**	**13,0**	**10,8**	**10,7**	**13,4**	**7,3**	**8,3**	**9,7**	**9,6**	**7,5**	**8,5**	**13,4**
EBITDA-marginal (%)	*28,4 %*	*19,4 %*	*22,3 %*	*22,6 %*	*28,7 %*	*20,9 %*	*21,5 %*	*28,7 %*	*21,4 %*	*20,9 %*	*24,4 %*	*24,2 %*	*24,5 %*	*23,8 %*	*34,5 %*
Jämförelsestörande poster															
Noteringsrelaterade kostnader	1,4	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Förvärvsrelaterade kostnader	0,0	0,2	0,0	0,6	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Jämförelsestörande poster	**1,4**	**1,2**	**0,0**	**0,6**	**0,0**	**1,4**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,3**
Justerad EBIT	**12,3**	**8,2**	**8,6**	**9,2**	**9,4**	**8,7**	**7,6**	**11,5**	**5,5**	**6,4**	**7,8**	**8,1**	**6,0**	**7,0**	**12,2**
Justerad EBIT-marginal (%)	*22,1 %*	*13,3 %*	*14,6 %*	*16,0 %*	*20,9 %*	*16,9 %*	*15,5 %*	*24,7 %*	*15,9 %*	*16,2 %*	*19,6 %*	*20,4 %*	*19,6 %*	*19,5 %*	*31,4 %*
Justerad EBITA	**15,6**	**11,6**	**11,6**	**12,7**	**11,8**	**11,1**	**9,7**	**12,7**	**6,6**	**7,6**	**9,0**	**9,3**	**7,2**	**8,1**	**13,4**
Justerad EBITA-marginal (%)	*28,3 %*	*18,8 %*	*19,8 %*	*22,1 %*	*26,2 %*	*21,5 %*	*19,5 %*	*27,2 %*	*19,4 %*	*19,1 %*	*22,6 %*	*23,4 %*	*23,5 %*	*22,8 %*	*34,4 %*
Justerad EBITDA	**17,1**	**13,1**	**13,1**	**13,6**	**13,0**	**12,2**	**10,7**	**13,4**	**7,3**	**8,3**	**9,7**	**9,6**	**7,5**	**8,5**	**13,7**
Justerad EBITDA-marginal (%)	*30,9 %*	*21,3 %*	*22,3 %*	*23,6 %*	*28,7 %*	*23,6 %*	*21,5 %*	*28,7 %*	*21,4 %*	*20,9 %*	*24,4 %*	*24,2 %*	*24,5 %*	*23,8 %*	*35,3 %*

Operationell och finansiell översikt

Översikt

Lime utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system. Bolaget har lång erfarenhet från branschen och adresserar marknaderna i Sverige och övriga Norden. Limes affärsmodell baseras på att sälja långsiktiga abonnemangsavtal (Software as a Service eller SaaS) vilket ger kunden rätt att utnyttja Limes mjukvara. Erbjudandet omfattar support, underhåll och drift samt implementering och anpassning av mjukvaran till kundens specifika behov (konsulttjänster eller Expert Services). Tidigare hade Lime en modell där kunden betalade en engångslicens för att nyttja mjukvaran med tillhörande support- och underhållsavtal ("**supportavtal**") men har under de senaste åren ställt om modellen till att idag huvudsakligen erbjuda mjukvara som SaaS för nya kunder. Lime redovisar sina intäkter i fyra klasser; abonnemangsintäkter (SaaS), licensintäkter, supportavtal samt Expert Services.

Lime har vuxit med lönsamhet sedan grundandet 1990. Bolagets nettoomsättning och justerad EBITA uppgick till 232,9 Mkr respektive 51,5 Mkr under den tolvmånadersperiod som slutade den 30 september 2018. Mellan 2000 och tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 har Bolaget därmed uppvisat en årliga genomsnittlig omsättningstillväxt på 18 procent. Bolagets intäkter har framförallt drivits av organisk tillväxt, men Lime har även genomfört tre strategiska förvärv under 2017 och 2018, som har kompletterat Bolagets produkterbjudande och haft en positiv effekt på Bolagets utveckling och tillväxt. Förvärven har integrerats framgångsrikt i Bolagets verksamhet. Lime har sitt huvudkontor i Lund och verkar genom sex försäljnings- och Expert Services-kontor i Norden. Se avsnittet "*Verksamhetsbeskrivning*".

Faktorer som påverkar Limes rörelseresultat

Lime anser att Bolagets rörelseresultat huvudsakligen påverkas av följande faktorer:

- Tillväxten och trenderna inom marknaden för CRM-system
- Efterfrågan från befintliga kunder och förmågan att identifiera och vinna nya kunder
- Bolagets intäktsmodeller
- Rörelsens kostnader
- Investeringar i produktutveckling
- Förvärv
- Valutafluktuationer

Tillväxten och trenderna inom marknaden för CRM-system

Marknaden för CRM-system har vuxit betydligt under senare år. Se mer under avsnitt "*Marknadsöversikt – Limes adresserbara marknad*". Som leverantör av CRM- och kundhanteringssystem med huvudsakligt fokus på organisk tillväxt är Lime beroende av utvecklingen på marknaden för CRM-system. Enligt Capgemini var tillväxten på Limes adresserbara marknad cirka 10 procent årligen mellan 2014–2017 och bedöms öka till cirka 12 procent årligen 2017–2023.

Tillväxten på de nordiska CRM-marknaderna drivs i stor utsträckning av andelen företag som köper molnbaserade mjukvarutjänster och i förlängningen molnbaserade CRM-system (SaaS CRM). Användandet av SaaS CRM bedöms öka kraftigt mellan 2018–2023 och därmed vara en stark bidragande faktor till ökad penetration av CRM-system bland nordiska bolag. Marknaden karaktäriseras av ett fåtal stora globala aktörer och en lokal aktör som utgör Limes huvudkonkurrenter. Lime bedömer att konkurrenssituationen och den generella marknadsutvecklingen är avgörande faktorer för Limes förmåga att öka nettoomsättningen och rörelseresultatet.

Bolagets intäktsmodeller

Bolagets intäktsmodeller skiljer sig åt mellan intäkter från försäljning av mjukvara respektive konsulttjänster. Limes mjukvaruintäkter består av abonnemangsintäkter (från försäljning av mjukvara som SaaS), licensintäkter och supportavtal, varav abonnemangsintäkter och supportavtal tillsammans utgör repetitiva intäkter.[1] Tidigare hade Lime en modell där kunden betalade en engångslicens för att nyttja mjukvaran med tillhörande supportavtal men har under de senaste åren ställt om modellen till att idag enbart erbjuda mjukvara som SaaS för nya kunder vilket leder till en högre andel abonnemangsintäkter. Förändringen i affärsmodellen har inneburit

1) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".

att abonnemangsintäkter som andel av nettoomsättningen har ökat från 1 procent under tolvmånadersperioden som slutade den 31 mars 2015 till 38 procent för tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Under samma period har engångslicenser, supportavtal och konsulttjänsters andelar av nettoomsättningen minskat från 28, 29 och 42 procent till 4, 19 och 38 procent. Under perioden har repetitiva intäkter därmed ökat som procentuell andel av nettoomsättningen och ledningen bedömer att denna trend kommer fortsätta, delvis med anledning av Bolagets omläggning av affärsmodellen samt att försäljningen av konsulttjänster inte förväntas växa i samma takt som försäljningen av mjukvara som SaaS. Under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 var 57 procent av Bolagets nettoomsättning repetitiva intäkter.[1)]

Lime säljer mjukvara som SaaS genom abonnemangsavtal som ger kunden rätt att utnyttja Limes mjukvara och inkluderar support, underhåll och i vissa fall drift. Abonnemangsavgifter tas ut löpande och förändras då kunden ökar eller minskar antalet användare eller köper fler produkter eller tilläggsmoduler. Intäkten klassas som repetitiva intäkter och påverkas av pris per användare samt antal användare som använder mjukvaran. Kunden kan välja att utvidga sitt användande av mjukvaran genom att utöka antal användare eller beställa ytterligare produkter och tilläggsmoduler mot ytterligare avgifter. Abonnemangsavgiften faktureras löpande under avtalstiden, på tre eller tolv månaders förskott, och intäktsförs linjärt över kontraktstiden.

Försäljning av licensrättigheter ("**licensintäkter**") som ger kunden rätt att använda programvara intäktsförs vid fullgjord leverans enligt avtal och då kunden erhållit kontroll över de köpta licenserna, vilket innebär att intäkten är av engångskaraktär. Varje kund som köper licensrättigheter erbjuds också att ingå ett supportavtal, för vilket Bolaget tar ut supportavgifter för leverans av support och underhåll. Intäkter från supportavtal faktureras i huvudsak för tolv månader i förskott. Till följd av omställningen i affärsmodellen erbjuder Bolaget numera aktivt huvudsakligen mjukvara som SaaS för nya kunder.

I tillägg till försäljningen av mjukvara säljer Lime även konsulttjänster som huvudsakligen tillhandahålls på löpande räkning men även som fastprisavtal. Intäkter från avtal på löpande räkning utgår från avtalade priser allteftersom arbetade timmar levereras. Intäkter och resultat påverkas av timpriset för tjänsten. Kunder köper konsulttjänster för att implementera mjukvaran, vilket normalt krävs för att använda Lime CRM efter förstagångsköpet, eller vid större förändringar hos kunden eller anpassningar i mjukvaran. Den webbaserade produkten Lime Go kräver normalt inte någon betydande konsulttjänst för att användas. Kunden kan välja att anpassa Limes bägge produkter efter sitt specifika behov och köper normalt ytterligare konsulttjänster av Lime.

Efterfrågan från befintliga kunder och förmågan att identifiera och vinna nya kunder

Limes förmåga att bearbeta nya kunder samt öka försäljningen från befintliga kunder har en betydande inverkan på Bolagets intäkter och rörelseresultat. Intäkterna som genereras av Bolagets produkter och tjänster från både nya och befintliga kunder är beroende av antalet slutanvändare av Bolagets mjukvara, vilken typ av CRM-system som kunderna använder, samt typen av och antalet tjänster, inklusive nya tjänster, som kunderna använder.

Under tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018 stod repetitiva intäkter för 57 procent av Bolagets försäljning.[2)] Vidare representerade befintliga kunder 68 procent av Bolagets försäljning av Expert Services för perioden 1 januari–30 september 2018.[3)] Bolagets förmåga att bibehålla och öka försäljningen till befintliga kunder har därmed en betydande inverkan på Bolagets rörelseresultat. Bolagets säljorganisation upprätthåller en tydlig uppdelning mellan säljare med ansvar att identifiera nya kunder och säljare med ansvar för att bearbeta Bolagets befintliga kunder. Lime arbetar med, och lägger stor vikt vid, proaktiv försäljning mot nya kunder under de första 18 månaderna efter förstagångsköpet. Bolaget har ett dedikerat customer success-team som arbetar med att säkerställa hög kundnöjdhet och generera ökad försäljning på befintlig kundstock.

Bolagets rörelseresultat är även beroende av Bolagets förmåga att framgångsrikt identifiera, bearbeta och sälja CRM-system till nya kunder. Lime har gjort väsentliga investeringar i verksamheten för att säkra nya kunder och har utökat säljorganisationen med 14 anställda till 47 anställda under perioden 1 januari 2015–30 september 2018. Framöver avser Bolaget att fortsätta rekrytera medarbetare till säljorganisationen och utöka antalet säljare. Lime har sedan 2014 lokal närvaro med kontor i samtliga

1) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
2) Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter. För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".
3) Uppgifterna är hämtade från Bolagets interna affärssystem.

nordiska länder, varav tre i Sverige, ett i Finland, ett i Norge och ett i Danmark. Under senare tid har Bolaget gjort betydande investeringar i länder utanför Sverige för att stärka sin marknadsposition i hela Norden. Bolaget investerar även i produktutveckling för att utveckla nya produkter samt för att förbättra befintliga produkter så att de tillgodoser behoven hos fler kunder och nya kundgrupper.

Rörelsens kostnader

Limes kostnader består huvudsakligen av ersättningar till anställda inom Expert Services, försäljning, utveckling, produkt och marknadsföring, customer support och administrativa tjänster. Personalkostnaderna har därigenom betydande inverkan på Bolagets rörelseresultat. En del av Bolagets lönekostnader har en rörlig komponent som baseras på varje anställds egen prestation samt en på förhand uppsatt målsättning för Bolaget. För anställda inom försäljning var den rörliga ersättningen 6 procent av totala lönekostnader[1)] under både 2016 och 2017. För samma perioder bestod 4 och 3 procent av totala lönekostnader[2)] inom Expert Services av rörlig ersättning och för hela Bolaget var den rörliga ersättningen 4 respektive 3 procent av totala lönekostnader[3)] under 2016 och 2017.

Lime har vuxit betydligt under senare år, vilket har krävt att Bolaget anställt ytterligare heltidsanställda inom samtliga funktioner. Sedan 2015 har Bolaget totalt ökat antalet heltidsanställda med 65 fram till den 30 september 2018, motsvarande en årlig ökning om 17 procent.

Bolaget har de senaste åren gjort större investeringar i att rekrytera ny personal till produktutvecklingsfunktionen, för att stärka utvecklingsteamet inför framtidens krav och skapa möjligheter att hantera större affärsvolymer. Bolaget bedömer i dagsläget att produktutvecklingsfunktionen är väl anpassad för verksamhetens krav och att ytterligare investeringar i att rekrytera ny personal kommer att krävas men ej i samma omfattning som tidigare år. Framöver bedömer Bolaget att vidare rekryteringsinsatser kommer att ske inom försäljning och Expert Services och i viss mån inom supportfunktionen för att fortsätta bygga ut Bolagets geografiska närvaro och öka tillväxten. Bolaget bedömer att tillväxttakten i personal totalt sett kommer vara lägre än tidigare år.

Lime har en väl genomarbetad och dokumenterad rekryteringsstrategi och process för nyanställningar med fokus på att främst anställa nyutexaminerade universitetsstudenter. Lime lägger stor vikt vid företagskulturen och anställer sällan från konkurrenter på CRM-marknaden utan har som målsättning att låta yngre personal växa med Lime. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2017 var cirka 75 procent av totalt cirka 50 nyanställningar nyutexaminerade universitetsstudenter. Bolaget bedömer att det kan dröja innan en nyanställd säljare eller anställd inom Expert Services levererar intäkter, delvis på grund av Bolagets traineeprogram på tolv månader för nyanställda, vilket kan resultera i en negativ effekt på rörelseresultatet.

Investeringar i produktutveckling

Lime har gjort betydande investeringar i utveckling av sina produkter och tjänster. Dessa investeringar möjliggör att Bolagets kunder får en bättre överblick över kontakten med deras nuvarande och nya kunder och kan förbättra relationen med dessa i syfte att öka försäljningen. Produktutveckling är således av avgörande betydelse för att öka Bolagets försäljning, möta kundernas krav på nya och bättre funktioner, och för att bibehålla Bolagets starka marknadsposition och konkurrenskraft, men innebär också stora investeringar och kostnader för Bolaget. Lime aktiverar flera av sina utvecklingsprojekt i enlighet med de principer som beskrivs under avsnittet *"Aktiverat arbete för egen räkning"*. Andelen aktiverade utgifter för produktutveckling samt avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader påverkar således Bolagets resultat.

Förvärv

Lime förvärvar företag för att stärka produkt- och värderbjudandet för sina kunder, förstärka Bolagets kompetens och resurser, korsförsälja Limes produkter till en ny kundbas och expandera geografiskt. Under 2017 och 2018 har Bolagets rörelseresultat påverkats av tre genomförda förvärv. Under 2015 och 2016 genomfördes inga förvärv och all tillväxt var organisk. Under 2017 förvärvade Bolaget RemoteX Technologies AB, som erbjuder sina kunder ett molnbaserat Field Service Management-verktyg, och Netoptions Sweden AB, som utvecklar och säljer marketing automation-mjukvara. Under 2018 förvärvade Bolaget Hysminai AB som utvecklar och säljer en mjukvaruplattform, Sparta, för att främja förändringsbeteende i framförallt kundtjänst- och säljorganisationer genom tävlingar (Gamification). Förvärven förväntas stärka Limes erbjudande till nya och befintliga kunder.

1) Exkluderat pensionskostnader och sociala avgifter.
2) Exkluderat pensionskostnader och sociala avgifter.
3) Exkluderat pensionskostnader och sociala avgifter.

Under 2017 bidrog förvärvet av RemoteX Technologies AB med 16,7 Mkr till Bolagets intäkter, samt påverkade Bolagets rörelsekostnader med 15,4 Mkr och påverkade Bolagets EBIT positivt med 1,3 Mkr. Under 2017 bidrog förvärvet av Netoptions Sweden AB med 2,2 Mkr till Bolagets intäkter, samt påverkade Bolagets rörelsekostnader med 2,7 Mkr och påverkade Bolagets EBIT negativt med 0,5 Mkr. Under januari–september 2018 bidrog förvärvet av Hysminai AB med 0,7 Mkr till Bolagets intäkter, samt påverkade Bolagets rörelsekostnader med 2,6 Mkr och påverkade Bolagets EBIT negativt med 1,9 Mkr. Samtliga bidrag från förvärvade enheter utgår från tillfället när de förvärvade enheterna konsoliderades i Koncerncen. RemoteX konsoliderades i februari 2017, Netoptions konsoliderades i oktober 2017 och Hysminai konsoliderades i april 2018.

Justerat för förvärvad nettoomsättning uppgick den organiska nettoomsättningstillväxten[1] till 15 procent under 2017 och 15 procent för perioden januari–september 2018. För samma perioder uppgick den organiska nettoomsättningen i Sverige till 11 respektive 12 procent. De förvärvade enheterna hade vid förvärvstillfället enbart försäljning i Sverige. Exkluderat samtliga förvärv som genomförts sedan februari 2017, uppgick nettoomsättningen i Koncernen till 185,0 Mkr under 2017, 156,8 Mkr för perioden januari–september 2018 och 134,1 Mkr för perioden januari–september 2017. Under samma perioder, exklusive samtliga förvärv sedan februari 2017, uppgick nettoomsättningen i Sverige till 157,1 Mkr, 130,5 Mkr respektive 114,6 Mkr.

Exponering mot valutakurser

Limes koncernredovisning upprättas i svenska kronor (SEK), men Bolaget verkar internationellt och utsätts för valutarisker som uppstår från olika valutaexponeringar, framförallt avseende norska kronor (NOK), danska kronor (DKK) och Euro (EUR). Valutarisk uppstår genom framtida affärstransaktioner, redovisade tillgångar och skulder samt nettoinvesteringar i utlandsverksamheter. Då koncernens svenska verksamhet i stort sett uteslutande har sitt valutaflöde i svenska kronor finns det inget behov av valutasäkring. De övriga nordiska verksamheterna är exponerade för kostnader i motsvarande valuta som intäkterna och Bolaget bedömer att verksamheten inte varit av en sådan storlek att en valutasäkring ansetts nödvändig.

Beskrivning av de viktigaste posterna i resultaträkningen

Nettoomsättning

Limes konsoliderade nettoomsättning inkluderar abonnemangsintäkter, intäkter från supportavtal, licensintäkter och Expert Services:

- Abonnemangsintäkter: Koncernen säljer mjukvara som SaaS genom att ge kunderna rätt att använda den. Denna tjänst, som inkluderar licens, support och underhåll samt i vissa fall drift, fakturera i förskott per kvartal eller per år och erhålls löpande till kunden under avtalstiden och den intäktsförs linjärt över kontraktstiden.
- Licensintäkter: Koncernen utvecklar och säljer mjukvara. Försäljning av licensrättigheter intäktsförs vid fullgjord leverans enligt avtal och då kunden har erhållit kontroll över de köpta licenserna samt inga väsentliga förpliktelser återstår.
- Supportavtal: Koncernen säljer supportavtal för programvaran. Sådana avtal tecknas i samband med engångsförsäljning av licenser. Intäkter från supportavtal faktureras i förskott i huvudsak på tolv månader och intäktsförs linjärt över kontraktstiden.
- Expert Services: Koncernen säljer konsulttjänster, som tillhandahålls, till övervägande del, på löpande räkning men även som fastprisavtal. Intäkter från avtal på löpande räkning redovisas till avtalade priser allt eftersom arbetade timmar levereras. Försäljning från fastprisavtal avseende tjänster redovisas över tid, i takt med nedlagd tid enligt samma principer som beskrivits ovan. Försäljningsintäkter från fastprisavtal avseende tjänster redovisas vanligen i den period då tjänsterna levereras.

Övriga intäkter

Övriga intäkter innefattar främst intäkter från valutakursdifferenser samt realisationsresultat vid avyttring av fordon och inventarier.

Aktiverat arbete för egen räkning

Aktiverat arbete för egen räkning innefattar belopp som hänför sig till utvecklingen av Bolagets mjukvara.

1) För definition, se avsnittet *" Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS"*.

Kostnader för ersättning till anställda
Kostnader för ersättning till anställda utgörs av kostnader för personal inom Expert Services, försäljning, utveckling, produkt och marknad, kundservice, ekonomi, IT och ledning.

Jämförelsestörande poster
Jämförelsestörande poster består av förvärvsrelaterade poster och kostnader för börsnotering.

Avskrivningar
Avskrivningar består av avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar såsom balanserade utvecklingsutgifter, kundrelationer och programvara.

Övriga kostnader
Övriga kostnader består bland annat av direkta kostnader för försäljning, driftskostnader, marknadsföringskostnader, lokalkostnader och administrationskostnader.

Rörelseresultat (EBIT)
Rörelseresultat (EBIT) avser summan av rörelsens intäkter och aktiverat arbete för egen räkning med avdrag för kostnader för ersättning till anställda, jämförelsestörande poster, avskrivningar och övriga kostnader.

Resultat efter finansiella poster
Resultat efter finansiella poster är summan av rörelseresultatet och ränteintäkter med avdrag för räntekostnader. Ränteintäkter innefattar ränta för kassa och likvida medel. Räntekostnader innefattar räntekostnader på utestående skulder och låneavtal.

Inkomstskatt
Inkomstskatt består av skatt på periodens resultat samt uppskjuten skatt genom uppkomst och återföring av temporära skillnader.

Jämförelse mellan räkenskapsperioder

Jämförelse mellan januari–september 2018 och januari–september 2017

Mkr	1 jan–30 sep 2018	Förändring (%)	1 jan–30 sep 2017
Nettoomsättning	175,4	20 %	146,4
Övriga intäkter	0,4	–8 %	0,4
Summa rörelsens intäkter	**175,8**	**20 %**	**146,8**
Rörelsens kostnader			
Kostnad för ersättningar till anställda	–107,0	20 %	–89,3
Aktiverat arbete för egen räkning	12,5	28 %	9,8
Avskrivningar	–14,3	43 %	–10,0
Övriga kostnader	–40,7	24 %	–32,9
Summa rörelsens kostnader	**–149,4**	**22 %**	**–122,4**
Rörelseresultat	**26,4**	**8 %**	**24,4**
Finansiella intäkter	0,0	–	0,0
Finansiella kostnader	–1,6	55 %	–1,0
Resultat efter finansiella poster	**24,8**	**6 %**	**23,4**
Inkomstskatt	–4,7	–7 %	–5,0
Periodens resultat	**20,1**	**10 %**	**18,4**

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 29,0 Mkr från 146,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 175,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökade abonnemangsintäkter samt ökade intäkter från Expert Services.

Nettoomsättningen i Sverige ökade med 22,2 Mkr från 126,9 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 149,1 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Nettoomsättningen i övriga länder ökade med 6,8 Mkr från 19,5 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 26,3 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018.

Aktiverat arbete för egen räkning

Aktiverat arbete för egen räkning ökade med 2,7 Mkr från 9,8 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 12,5 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ett högre antal anställda inom produktutveckling till följd av en högre utvecklingstakt för Bolagets produktplattform.

Kostnader för ersättning till anställda

Kostnader för ersättning till anställda ökade med 17,7 Mkr från 89,3 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 107,0 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökat antal anställda.

Avskrivningar

Avskrivningarna ökade med 4,3 Mkr från 10,0 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 14,3 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökade avskrivningar av aktiverat eget arbete samt ökade avskrivningar på koncernmässiga övervärden från förvärv.

Övriga kostnader

Övriga kostnader ökade med 7,8 Mkr från 32,9 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 40,7 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökade lokalkostnader, ökade driftskostnader för kunder i hostingmiljö samt kostnader för noteringsprocessen.

Rörelseresultat
Rörelseresultatet ökade med 2,0 Mkr från 24,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 26,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökad nettoomsättning.

Rörelsemarginalen minskade med 1,6 procentenheter, från 16,7 procent till 15,0 procent. Den justerade rörelsemarginalen för 2017 minskade med 1,1 procentenheter från 17,6 procent till 16,5 procent. Marginalen minskade till följd av att rörelsekostnaderna ökade i en snabbare takt än nettoomsättningen samt på grund av ökade avskrivningar relaterade till genomförda förvärv och en ökning av aktiverade utvecklingskostnader.

Resultat efter finansiella poster
Resultat av finansiella poster ökade med 1,4 Mkr från 23,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 24,8 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökad nettoomsättning.

Resultat efter skatt
Resultat efter skatt ökade med 1,8 Mkr från 18,4 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 20,1 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökad nettoomsättning.

Jämförelse mellan helåret 2017 och helåret 2016

Mkr	1 jan–31 dec 2017	Förändring (%)	1 jan–31 dec 2016
Nettoomsättning	203,9	27 %	160,4
Övriga intäkter	0,6	55 %	0,4
Summa rörelsens intäkter	**204,5**	**27 %**	**160,8**
Rörelsens kostnader			
Kostnad för ersättningar till anställda	–123,7	27 %	–97,6
Aktiverat arbete för egen räkning	13,3	49 %	8,9
Avskrivningar	–14,4	92 %	–7,5
Övriga kostnader	–46,7	40 %	–33,4
Summa rörelsens kostnader	**–171,5**	**32 %**	**–129,6**
Rörelseresultat	**33,0**	**6 %**	**31,2**
Finansiella intäkter	0,0	–70 %	0,1
Finansiella kostnader	–1,4	5 %	–1,4
Resultat efter finansiella poster	**31,6**	**6 %**	**29,9**
Inkomstskatt	–7,9	15 %	–6,8
Periodens resultat	**23,7**	**3 %**	**23,1**

Nettoomsättning
Nettoomsättningen ökade med 43,5 Mkr från 160,4 Mkr under helåret 2016 till 203,9 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ökade abonnemangsintäkter samt högre intäkter från Expert Services. Ökningen motverkades delvis av en under perioden pågående omställning av Bolagets affärsmodell till att sälja abonnemang istället för engångsförsäljning av licensrättigheter, vilket leder till lägre initiala intäkter.

Nettoomsättningen i Sverige ökade med 33,9 Mkr från 142,1 Mkr under helåret 2016 till 176,0 Mkr under helåret 2017. Nettoomsättningen i övriga länder ökade med 9,6 Mkr från 18,3 Mkr under helåret 2016 till 27,9 Mkr under helåret 2017.

Aktiverat arbete för egen räkning
Aktiverat arbete för egen räkning ökade med 4,4 Mkr från 8,9 Mkr under helåret 2016 till 13,3 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ett högre antal anställda inom produktutveckling till följd av en högre utvecklingstakt för Bolagets produktplattform.

Kostnader för ersättning till anställda
Kostnader för ersättning till anställda ökade med 26,1 Mkr från 97,6 Mkr under helåret 2016 till 123,7 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ett högre antal anställda inom Expert Services, försäljningsavdelningen, utvecklingsavdelningen och kundsupport. Den största ökningen är hänförlig till Sverige där det under 2016 fanns 130 anställda i genomsnitt och under 2017 fanns 153 anställda i genomsnitt.

Avskrivningar
Avskrivningar ökade med 6,9 Mkr från 7,5 Mkr under helåret 2016 till 14,4 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ökade avskrivningar av immateriella tillgångar relaterade till gjorda förvärv.

Övriga kostnader
Övriga kostnader ökade med 13,3 Mkr från 33,4 Mkr under helåret 2016 till 46,7 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ett ökande antal anställda i hela organisationen samt ökad användning av externa konsulter.

Rörelseresultat
Rörelseresultatet ökade med 1,8 Mkr från 31,2 Mkr under helåret 2016 till 33,0 Mkr under helåret 2017. Ökningen av rörelseresultatet var ett resultat av den ökade nettoomsättningen. Ökningen motverkades delvis av ökade rörelsekostnader, framförallt kostnader för ersättning till anställda, övriga kostnader och avskrivningar. Stora delar av dessa kostnader bedöms vara repetitiva.

Rörelsemarginalen minskade med 3,2 procentenheter, från 19,4 procent till 16,2 procent. Den justerade rörelsemarginalen för 2017 minskade med 2,3 procentenheter från 19,4 procent till 17,2 procent. Marginalen minskade till följd av att rörelsekostnaderna ökade i en snabbare takt än nettoomsättningen samt på grund av ökade avskrivningar relaterade till genomförda förvärv. Marginalen minskade även på grund av en under perioden pågående omställning av Bolagets affärsmodell till att sälja abonnemang istället för engångsförsäljning av licensrättigheter, vilket leder till lägre initiala intäkter och därmed lägre marginaler.

Resultat efter finansiella poster
Resultat efter finansiella poster ökade med 1,7 Mkr från 29,9 Mkr under helåret 2016 till 31,6 Mkr under helåret 2017.

Resultat efter skatt
Resultat efter skatt ökade med 0,7 Mkr från 23,1 Mkr under helåret 2016 till 23,7 Mkr under helåret 2017.

Jämförelse mellan helåret 2016 och helåret 2015

Mkr	1 jan–31 dec 2016	Förändring (%)	1 jan–31 dec 2015
Nettoomsättning	160,4	11 %	144,8
Övriga intäkter	0,4	90 %	0,2
Summa rörelsens intäkter	**160,8**	**11 %**	**145,0**
Rörelsens kostnader			
Kostnad för ersättningar till anställda	–97,6	15 %	–85,0
Aktiverat arbete för egen räkning	8,9	16 %	7,7
Avskrivningar	–7,5	24 %	–6,0
Övriga kostnader	–33,4	16 %	–28,7
Summa rörelsens kostnader	**–129,6**	**16 %**	**–112,0**
Rörelseresultat	**31,2**	**–5 %**	**32,9**
Finansiella intäkter	0,1	127 %	0,0
Finansiella kostnader	–1,4	17 %	–1,2
Resultat efter finansiella poster	**29,9**	**–6 %**	**31,8**
Inkomstskatt	–6,8	–4 %	–7,1
Periodens resultat	**23,1**	**–6 %**	**24,7**

Nettoomsättning
Nettoomsättningen ökade med 15,6 Mkr från 144,8 Mkr under helåret 2015 till 160,4 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde främst på en ökning av abonnemangsintäkter samt högre intäkter från Expert Services. Ökningen motverkades delvis av en under perioden pågående omställning av Bolagets affärsmodell till att sälja abonnemang istället för engångsförsäljning av licensrättigheter, vilket leder till lägre initiala intäkter.

Nettoomsättningen i Sverige ökade med 14,5 Mkr från 127,6 Mkr under helåret 2015 till 142,1 Mkr under helåret 2016. Nettoomsättningen i övriga länder ökade med 1,1 Mkr från 17,2 Mkr under helåret 2015 till 18,3 Mkr under helåret 2016.

Aktiverat arbete för egen räkning
Aktiverat arbete för egen räkning ökade med 1,2 Mkr från 7,7 Mkr under helåret 2015 till 8,9 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde främst på ett högre antal anställda inom produktutveckling till följd av en högre utvecklingstakt för Bolagets produktplattform.

Kostnader för ersättning till anställda
Kostnader för ersättning till anställda ökade med 12,6 Mkr från 85,0 Mkr under helåret 2015 till 97,6 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde på ett högre antal anställda framförallt drivet av Expert Services, försäljningsavdelningen, utvecklingsavdelningen samt produkt- och marknadsavdelningen. Den största ökningen är hänförlig till Sverige där det under 2015 var 108 anställda i genomsnitt och under 2016 var 130 anställda i genomsnitt.

Avskrivningar
Avskrivningar ökade med 1,5 Mkr från 6,0 Mkr under helåret 2015 till 7,5 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde främst på ökade avskrivningar på balanserade utgifter av aktiverat arbete för egen räkning.

Övriga kostnader
Övriga kostnader ökade med 4,7 Mkr från 28,7 Mkr under helåret 2015 till 33,4 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde främst på att antalet anställda i hela organisationen ökade.

Rörelseresultat
Rörelseresultatet minskade med 1,7 Mkr från 32,9 Mkr under helåret 2015 till 31,2 Mkr under helåret 2016. Minskningen av rörelseresultatet var ett resultat av ökade rörelsekostnader, framförallt kostnader för ersättning till anställda, övriga kostnader och avskrivningar. Stora delar av dessa kostnader bedöms vara av repetitiv karaktär. Minskningen motverkades delvis av ökningen av nettoomsättningen.

Rörelsemarginalen minskade med 3,3 procentenheter, från 22,7 procent till 19,5 procent. Den justerade rörelsemarginalen för 2016 minskade med 3,5 procentenheter från 23,0 procent till 19,5 procent. Marginalen minskade till följd av att rörelsekostnaderna ökade i en snabbare takt än nettoomsättningen. Marginalen minskade även av att Bolaget varit i en pågående omställning av sin affärsmodell till att sälja abonnemang istället för engångsförsäljning av licenser, vilket leder till lägre initiala intäkter och därmed lägre marginaler.

Resultat efter finansiella poster
Resultat efter finansiella poster minskade med 1,9 Mkr från 31,8 Mkr under helåret 2015 till 29,9 Mkr under helåret 2016.

Resultat efter skatt
Resultat efter skatt minskade med 1,6 Mkr från 24,7 Mkr under helåret 2015 till 23,1 Mkr under helåret 2016.

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten
Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 2,6 Mkr från 20,2 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till 22,8 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Ökningen berodde främst på ökat rörelseresultat.

Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 5,7 Mkr från 34,1 Mkr under helåret 2016 till 39,8 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på ett förbättrat nettoresultat och reducerat rörelsekapital.

Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 4,0 Mkr från 30,1 Mkr under helåret 2015 till 34,1 Mkr under helåret 2016. Ökningen berodde främst på ett förbättrat rörelsekapital.

Kassaflöde från investeringsverksamheten
Bolagets kassautflöde från investeringsverksamheten minskade med 14,9 Mkr från –30,3 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till –15,5 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Minskningen berodde främst på två förvärv som gjordes under jämförelseperioden.

Bolagets kassautflöde från investeringsverksamheten ökade med –33,9 Mkr från –9,9 Mkr under helåret 2016 till –43,8 Mkr under helåret 2017. Ökningen berodde främst på de två förvärv som genomfördes under 2017.

Bolagets kassautflöde från investeringsverksamheten minskade med 0,1 Mkr från –10,0 Mkr under helåret 2015 till –9,9 Mkr under helåret 2016. Minskningen berodde främst på minskade investeringar i materiella anläggningstillgångar.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Bolagets kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med –19,5 Mkr från 3,7 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2017 till –15,8 Mkr under niomånadersperioden som slutade den 30 september 2018. Minskningen berodde främst på att lån om 130,0 Mkr upptagits, utdelning om 75,0 Mkr lämnats samt lån om 70,8 Mkr amorterats

Bolagets kassautflöde från finansieringsverksamheten minskade med 20,1 Mkr från –21,6 Mkr under helåret 2016 till –1,5 Mkr under helåret 2017. Minskningen berodde främst på att Bolaget inte lämnade någon utdelning under 2017 samt minskade amorteringen av lån med 26,0 Mkr från 40,2 Mkr till 14,0 Mkr.

Bolagets kassautflöde från finansieringsverksamheten minskade med 13,6 Mkr från –35,2 Mkr under helåret 2015 till –21,6 Mkr under helåret 2016. Minskningen berodde främst på att Bolaget tog upp lån på 71,1 Mkr under 2016 jämfört med 1,2 Mkr under 2015 samt att Bolaget lämnade en utdelning på 52,5 Mkr under 2016 jämfört med 0,0 Mkr under 2015.

Kontrakterade förpliktelser

Nedanstående tabell analyserar Koncernens finansiella skulder, uppdelade efter den tid som på balansdagen återstår fram till den avtalsenliga förfallodagen. De belopp som anges i tabellen är de avtalsenliga, odiskonterade kassaflödena per den 30 september 2018.

Mkr	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år
Upplåning (exkl. skulder avseende finansiell leasing)	6,5	19,5	26,0	58,5
Skulder avseende finansiell leasing	0,3	1,6	0,7	0,3
Leverantörsskulder	7,9	0,0	0,0	0,0
Summa	**14,7**	**21,1**	**26,7**	**58,8**

Åtaganden

Koncernen hyr ett antal kontorslokaler enligt ej uppsägningsbara operationella leasingavtal. Leasingperioderna varierar mellan 1 och 5 år och de flesta leasingavtalen kan vid leasingperiodens slut förlängas till en avgift som överensstämmer med en marknadsmässig avgift. Periodens leasingkostnader uppgår per den 30 september 2018 till 7,7 Mkr. Kostnaderna avser i sin helhet minimileaseavgifter. Avtalade framtida hyres- och leasingavtal per den 30 september 2018 förfaller till betalning enligt nedan.

Minimileaseavgifter (Mkr)	Per den 30 september 2018
Leasing inom 1 år	9,4
Leasing mellan 1 och 5 år	8,9
Leasing över 5 år	0,0
Summa	**18,3**

Känslighetsanalys

En känslighetsanalys av viktiga faktorer som påverkar Bolagets resultat för verksamheten beskrivs nedan. Känslighetsanalysen nedan beskriver effekten på Koncernens resultat före skatt för tolvmånadersperioden som slutade den 30 september 2018, som uppgick till 33,0 Mkr, vid förändring av ett antal faktorer och förutsätter att alla andra faktorer hålls konstanta. Känslighetsanalysen utgör inte någon prognos.

Känslighetsanalys	Förändring	Inverkan på resultat före skatt, Mkr
Efterfrågan licenser	+/– 5 %	+/– 0,5
Efterfrågan Expert Services	+/– 5 %	+/– 3,3
Personalkostnad	+/– 5 %	+/– 5,3
STIBOR	+/– 10 bps	+/– 0,0
EUR/SEK	+/– 10 %	+/– 0,0

Investeringar

Limes investeringar utgörs av kostnader relaterade till immateriella tillgångar och investeringar i materiella anläggningstillgångar samt förvärv. Lime investerar fortlöpande i produktutveckling och Bolagets investeringar i immateriella anläggningstillgångar består av aktiverade kostnader för produktutveckling av Limes mjukvaruprodukter samt av förvärv. De immateriella investeringarna har ökat under de senaste tre åren till följd av ökad produktutveckling. Limes investeringar i materiella anläggningstillgångar är relativt begränsade och består huvudsakligen av fordon och inventarier. För en beskrivning av de förvärv som Lime har gjort sedan räkenskapsåret 2015, se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Företagsförvärv*".

Nedanstående tabell innehåller en redogörelse för Limes huvudsakliga investeringar under räkenskapsåren 2015–2017 och under perioden från och med den 1 januari 2018 till och med dagen för detta prospekt.

Mkr	Jan–sep 2018	2017	2016	2015
Immateriella tillgångar	12,8	14,1	8,9	7,7
Förvärv av dotterbolag	2,4	29,7	0,0	0,0
Materiella anläggningstillgångar	0,2	1,9	0,9	2,0
Finansiella anläggningstillgångar	0,0	0,0	0,2	0,3
Summa	**15,5**	**45,7**	**9,9**	**10,0**

Ovanstående investeringar har finansierats via Limes kassaflöden från den löpande verksamheten.

Pågående och framtida investeringar

Limes styrelse har inte beslutat om någon särskild investeringsplan för de kommande åren. Bolaget avser att fortsätta investera resurser i produktutveckling och bedömer att andelen av investeringarna som aktiveras kommer vara i linje med den andel som kapitaliserats historiskt. Under 2017 och perioden januari-september 2018 var aktiverat arbete för egen räkning i relation till nettoomsättningen 6,5 och 7,2 procent. Investeringarna i både materiella och immateriella tillgångar avses att finansieras genom kassaflöden från verksamheten.

Forskning och utveckling

Koncernen utvecklar mjukvara som hanterar försäljning och kunder. Arbetet som utförs är forskning, programutveckling och testning. Under räkenskapsåren 2015, 2016 och 2017 uppgick Limes investeringar (i form av aktiverade utvecklingskostnader) till 7,7 Mkr, 8,9 Mkr respektive 13,3 Mkr. Under januari–september 2018 har totalt 12,5 Mkr investerats i aktiverade utvecklingskostnader. Aktiverat arbete för egen räkning redovisas som en kostnadsreduktion i koncernens resultaträkning. Aktiverat arbete som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod, 3–7 år.

Koncernen utgår från befintlig forskning men utvecklar och tillämpar denna inom nya användningsområden. Exempelvis utvecklas webbaserade tjänster för befintliga produkter.

Materiella anläggningstillgångar

Det bokförda nettovärdet av Bolagets materiella tillgångar uppgick per den 30 september 2018 till 3,8 Mkr och utgjordes i huvudsak av fordon och inventarier.

Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar uppgick per den 30 september 2018 till 189,7 Mkr och bestod i huvudsak av goodwill, programvara, varumärke, balanserade utvecklingsutgifter och kundrelationer.

Väsentliga händelser efter den 30 september 2018

Inga väsentliga händelser har inträffat efter den 30 september 2018.

Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information

Följande information bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets konsoliderade finansiella rapporter, med tillhörande noter, som finns på annan plats i detta prospekt.

Eget kapital och skuldsättning

Per den 30 september 2018 uppgick Koncernens egna kapital till 33,7 Mkr, varav aktiekapital uppgick till 0,5 Mkr, övrigt tillskjutet kapital uppgick till 53,0 Mkr, reserver uppgick till 0,4 Mkr och balanserad vinst inklusive periodens resultat uppgick till –20,3 Mkr.

Exklusive uppskjuten skatt uppgående till 24,5 Mkr hade Koncernen per den 30 september 2018 utestående skulder om 200,7 Mkr, varav 115,1 Mkr var hänförligt till kortfristiga skulder och 85,5 Mkr var hänförligt till långfristig skuldsättning.

Nedanstående tabeller redovisar Limes kapitalisering och skuldsättning per den 30 september 2018. Bolaget hade per 30 september 2018 inga eventualförpliktelser eller indirekta skulder.

Kapitalisering

Mkr	Per den 30 september 2018
Kortfristiga skulder	
Mot borgen	0,0
Mot säkerhet[1]	27,9
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	0,0
Summa kortfristiga skulder	**27,9**
Långfristiga skulder	
Mot borgen	0,0
Mot säkerhet[1]	85,5
Utan garanti/borgen eller annan säkerhet	0,0
Summa långfristiga skulder	**85,5**
Eget kapital	
Aktiekapital	0,5
Övrigt tillskjutet kapital	53,0
Reserver	0,4
Balanserad vinst inklusive årets resultat	–20,3
Summa eget kapital	**33,7**

1) Bolaget har dels som säkerhet för finansiering avseende leasingegendom pantsatt leasingegendomen dels pantsatt samtliga aktier i det helägda dotterbolaget Lime Technologies Sweden AB till Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) som säkerhet för ett låneavtal.

Nettoskuldsättning

Mkr	Per den 30 september 2018
(A) Kassa	0,0
(B) Likvida medel	16,3
(C) Lätt realiserbara värdepapper	0,0
(D) Summa likviditet (A)+(B)+(C)	**16,3**
(E) Kortfristiga fordringar	**48,5**
(F) Kortfristiga bankskulder	26,0
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	0,0
(H) Andra kortfristiga skulder	89,1
(I) Summa kortfristiga skulder (F)+(G)+(H)	**115,1**
(J) Netto kortfristig skuldsättning (I)-(E)-(D)	**50,3**
(K) Långfristiga banklån	84,5
(L) Emitterade obligationer	0,0
(M) Andra långfristiga lån	1,0
(N) Långfristig skuldsättning (K)+(L)+(M)	**85,5**
(O) Nettoskuldsättning (J)+(N)	**135,8**

Rörelsekapitalutlåtande

Limes bedömning är att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under de tolv kommande månaderna från och med dagen för detta Prospekt. Med rörelsekapital avses Bolagets möjlighet att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser vartefter de förfaller till betalning.

Poster utanför balansräkningen

Koncernen är inte part till några arrangemang utanför balansräkningen som har eller rimligen kan förväntas ha någon nuvarande eller framtida väsentlig inverkan på Koncernens finansiella ställning, intäkter eller kostnader, resultat, likviditet, investering i anläggningstillgångar eller finansiella resurser.

Låneavtal

För en beskrivning av Limes låneavtal, se "*Legala frågor och kompletterande information – Låneavtal*".

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelse

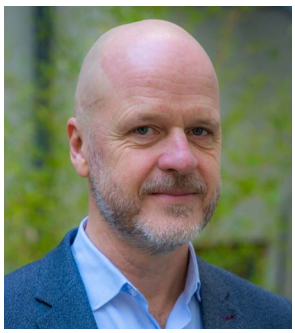
Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av tre till åtta styrelseledamöter. Styrelsen består för närvarande av fem ledamöter. Ledamöterna valdes av årsstämman den 19 mars 2018 för tiden intill slutet av årsstämman 2019.

I nedanstående tabell framgår vilka som är styrelseledamöter, deras födelseår, året de först valdes in (i Bolaget eller i det tidigare operativa dotterbolaget Lime Technologies Sweden AB, där Koncernens styrelsearbete tidigare bedrevs), deras befattning, om de anses vara oberoende i förhållande till Bolaget, dess ledande befattningshavare och större aktieägare samt deras aktieinnehav i Bolaget per dagen för Prospektet. Därefter följer individuell information om respektive styrelseledamot. Uppdrag i dotterbolag i Koncernen anges inte i denna sammanställning och i förekommande fall anges samtliga uppdrag inom en koncern tillsammans.

				Oberoende i förhållande till		
Namn	**Födelseår**	**Styrelseledamot sedan**	**Befattning**	**Bolaget och bolags-ledningen**	**Större aktieägare***	**Aktieinnehav i Bolaget**
Peter Larsson	1964	2014	Ordförande	Ja	Nej	–
Maria Wasing	1970	2017	Ledamot	Ja	Ja	–
Anders Fransson	1967	2014	Ledamot	Ja	Ja	200 000
Anders Nilsson	1951	2015	Ledamot	Ja	Ja	100 000
Marlene Forsell	1976	2018	Ledamot	Ja	Ja	–

* Med *större aktieägare* avses ägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget. Om ett företag äger mer än 50 procent av aktierna, andelarna eller rösterna i ett annat företag, anses det förstnämnda företaget indirekt kontrollera det senare företagets ägande i det andra företaget. Peter Larsson är delägare och styrelseordförande i majoritetsaktieägaren Monterro och anses därför inte vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare.

Individuell information om styrelseledamöterna i Bolaget



Peter Larsson

Styrelseordförande sedan 2014.
Född: 1964.
Utbildning: Systemvetenskap vid Stockholms universitet.
Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Monterro 1 AB (och flera bolag i koncernen), Montero Technology Investment AB (och flera bolag i koncernen), Monterro Software Investment AB (och flera bolag i koncernen), Itello AB samt Outpost 24 AB. Styrelseledamot i Hypergene AB, Palette Software AB, PKL Holdings AB, Oplontis Investment AB och Herculaneum Holdings AB. Styrelsesuppleant i Topeca Invest AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseordförande i I.A.R. Systems Aktiebolag, EPiServer Group AB, Monterro TDB Intressenter AB, Q-MATIC Group AB, Revres AB (och flera dotterbolag) och TradeDoubler AB. Styrelseledamot i Axiomatics AB, I.A.R. Systems Group AB, Nornor Holding AB, Northern Parklife AB och Pricer Explorative Research (PER) AB.
Aktieinnehav i Bolaget: Monterro 1 AB (där Peter Larsson är delägare och styrelseordförande) äger 8 751 250 aktier i Bolaget.
Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Inte oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare eftersom han är delägare och styrelseordförande i majoritetsaktieägaren Monterro 1 AB.

Maria Wasing

Styrelseledamot sedan 2017.
Född: 1970.
Utbildning: Kandidatexamen i Marketing and Management från University of Arkansas at Little Rock.
Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i I.A.R. Systems Group AB. Styrelsesuppleant och verkställande direktör för Majorsvägen Invest AB. Styrelsesuppleant i Axiell Services AB. Chief Marketing och Product Officer i Axiell Group AB. Föreslagen för inval som styrelseledamot i FrontIT AB på bolagsstämma den 5 december 2018.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot i Axiell Group AB. Styrelsesuppleant i Run Isle Tech AB. Chief Marketing Officer i EPiServer AB.
Aktieinnehav i Bolaget: –
Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen samt Bolagets större aktieägare.

Anders Fransson

Styrelseledamot sedan 2014.
Född: 1967.
Utbildning: Civilingenjör i maskinteknik vid Lunds universitet.
Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Billmate AB, Grade AB och Invoice Finance AB. Styrelseledamot i Aivo Aktiebolag, Logisk Resursutveckling (i Malmö) AB och Mashie FoodTech Solutions AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseordförande i Aivo Aktiebolag och Mashie FoodTech Solutions AB. Styrelseledamot i Hypergene AB, Nordic Family Group Aktiebolag och Outpost 24 AB.
Aktieinnehav i Bolaget: 200 000 aktier.
Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen samt Bolagets större aktieägare.

Anders Nilsson

Styrelseledamot sedan 2015.
Född: 1951.
Utbildning: Civilingenjör i elektroteknik vid KTH, Företagsekonomi vid Stockholms universitet.
Andra pågående uppdrag: Styrelseordförande i Adviceu AB (och flera dotterbolag), Mästarna Vision AB, NP3 Fastigheter AB, Specialistläkarhuset i Sundsvall AB och SSG Standard Solutions Group AB. Styrelseledamot i ABEA Invest AB, Bergövallen Invest AB, BKN Invest AB, Castanum Förvaltning AB (och flera dotterbolag), Eurocon Consulting AB, Eurocon Engineering AB, Frontit AB, Implementeringssystem i Sundsvall AB, InCoax Networks AB, Investvänner AB, Polskenet Holding AB (och flera dotterbolag) och Softronic Aktiebolag. Styrelsesuppleant i Fiberstaden AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseordförande i Almi Invest Mitt AB, Castanum Förvaltning AB (och flera dotterbolag), Ecru Consulting AB och NP3 Vänner i Sundsvall AB. Styrelseledamot i Aven Forsa Aktiebolag, Idea2Innovation Sweden AB, Nacksta Mark i Sundsvall AB, Revres Holding AB (och flera dotterbolag) och To Ankero Aktiebolag.
Aktieinnehav i Bolaget: 100 000 aktier (genom Implementeringssystem i Sundsvall AB).
Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen samt Bolagets större aktieägare.

Marlene Forsell

Styrelseledamot sedan 2018.
Född: 1976.
Utbildning: Civilekonom vid Handelshögskolan i Stockholm.
Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Kambi Group plc.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Group CFO i Swedish Match AB (och flera uppdrag som styrelseledamot och ledande befattningshavare i Swedish Match-koncernen). Styrelseledamot i Scandinavian Tobacco Group A/S samt Arnold André GmbH & Co. KG.
Aktieinnehav i Bolaget: –
Oberoende: Oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen samt Bolagets större aktieägare.

Ledande befattningshavare i Koncernen

Koncernledningen består för närvarande av tio personer. I nedanstående tabell framgår namn, födelseår, nuvarande befattning, det år personen blev en ledande befattningshavare i Koncernen samt aktieinnehav i Bolaget per dagen för Prospektet.

				Värdepappersinnehav	
Namn	**Födelseår**	**Ledande befattningshavare sedan**	**Befattning**	**Aktier**	**Teckningsoptioner**
Erik Syrén	1978	2005	Verkställande direktör	1 250 000	–
Magnus Hansson	1973	2015	CFO	–	259
Johan Holmqvist	1972	2018	Head of IR	–	–
Nils Olsson	1983	2012	Head of Sales	200 000	–
Lars Andersson	1972	2001	CPO/CMO	200 000	–
Martin Nilsson	1973	2017	Head of Development	–	–
Martin Berg	1980	2012	CTO	100 000	–
Anna Johansson	1976	2006	Head of Support	100 000	–
Svante Holm	1968	2010	Head of Utility	125 000	–
Martin Modéer	1977	2011	Head of Expert Services	125 000	–

Individuell information om ledande befattningshavare i Bolaget

Erik Syrén

Verkställande direktör sedan 2013.
Född: 1978.
Utbildning: Civilekonom vid Lunds universitet.
Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i Syringa Capital AB, Wiraya Solutions AB och Grundbulten 26373 AB (under namnändring till Syringa Consulting AB). Verkställande direktör och styrelsesuppleant i Remotex Technologies AB, Hysminai AB och Netoptions Sweden AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot i Aivo Norge AS.
Värdepappersinnehav i Bolaget: 1 250 000 aktier.

Johan Holmqvist

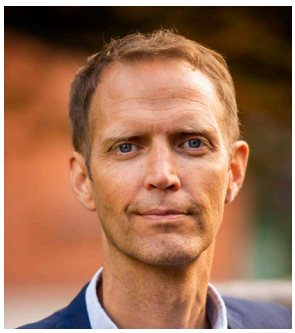
Head of IR sedan 2018.
Född: 1972.
Utbildning: Masterutbildning i företagsekonomi och Strategic Brand Management vid Lunds universitet.
Andra pågående uppdrag: –
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Head of Investor Relations and Corporate Communications för Boozt AB (publ). Vice President Corporate Communications för ReadSoft AB (publ). Vice President Corporate Communications för ReadSoft AB, from Lexmark.
Värdepappersinnehav i Bolaget: –

Magnus Hansson

CFO sedan 2015.
Född: 1973.
Utbildning: Civilekonom vid Jönköping International Business School.
Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i European House of Beds Sweden AB (och flera bolag i koncernen), Remotex Technologies AB, Hysminai AB, Netoptions Sweden AB och Östersjövägen Invest AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot och verkställande direktör för European House of Beds AB. Styrelseledamot i Ingenius Aktiebolag. Styrelsesuppleant i Air Ionic Products AB. Verkställande direktör för Wondland AS Norge Filial. Financial manager i Ekovent AB.
Värdepappersinnehav i Bolaget: 80 teckningsoptioner av serie 2014/2019 samt 179 teckningsoptioner av serie 2015/2019 vilka tillsammans berättigar till teckning av 74 494 aktier under perioden 1 mars–31 mars 2019.

Nils Olsson

Sales Director sedan 2012.
Född: 1983.
Utbildning: Civilekonom i företagsekonomi vid Linköpings universitet.
Andra pågående uppdrag: –
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: –
Värdepappersinnehav i Bolaget: 200 000 aktier.



Lars Andersson

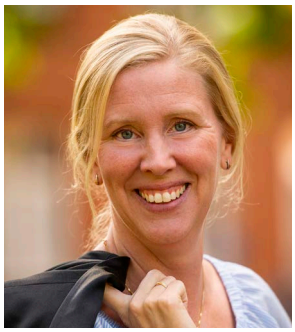
CMO sedan 2002.
CPO sedan 2013.
Född: 1972.
Utbildning: Kandidatexamen i Business & Administration samt kurser på masternivå vid Lunds universitet.
Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot i AdRapid AB samt Swedma AB (samt bolag i koncernen).
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot i Office Team AS.
Värdepappersinnehav i Bolaget: 200 000 aktier.

Martin Berg

Chief Technology Officer sedan 2016.
Född: 1980.
Utbildning: Civilingenjör i datateknik vid Tekniska högskolan vid Linköpings universitet.
Andra pågående uppdrag: –
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelsesuppleant i Bostadsrättsföreningen Bjäre.
Värdepappersinnehav i Bolaget: 100 000 aktier.

Martin Nilsson

Head of Development sedan 2017.
Född: 1973.
Utbildning: Magisterexamen i Computer Science vid Göteborgs universitet.
Andra pågående uppdrag: –
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot i Vassbäcks Fibernät ek. för., CTO i Benify AB.
Värdepappersinnehav i Bolaget: –



Anna Johansson

Head of Support sedan 2006.
Född: 1976.
Utbildning: –
Andra pågående uppdrag: Styrelsesuppleant i Stig Johansson Utveckling AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: –
Värdepappersinnehav i Bolaget: 100 000 aktier.

Svante Holm
Head of Utility sedan 2014.
Född: 1968.
Utbildning: Civilingenjör vid Lunds tekniska högskola vid Lunds universitet.
Andra pågående uppdrag: –
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: –
Värdepappersinnehav i Bolaget: 125 000 aktier.

Martin Modéer
Head of Expert Services sedan 2011.
Född: 1977.
Utbildning: Merchant Marine Officer vid Chalmers tekniska högskola samt kandidatexamen i Science in Informatics vid Lunds universitet.
Andra pågående uppdrag: –
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: –
Värdepappersinnehav i Bolaget: 125 000 aktier.

Övriga upplysningar avseende styrelse och ledande befattningshavare

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås på Bolagets adress: Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund.

Under 2014 fick styrelseledamoten Anders Nilsson en sanktionsavgift av Finansinspektionen på grund av en försenad anmälan om innehav. Utöver detta har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare under de fem senaste åren (a) dömts i bedrägerirelaterade mål, (b) fått näringsförbud, (c) varit inblandad i eller representerat ett bolag som har försatts i konkurs eller tvångslikvidation eller varit föremål för konkursförvaltning eller (d) varit föremål för sanktioner eller anklagats av någon myndighet eller yrkessammanslutning enligt offentligrättsliga regler.

Det föreligger inga familjeband mellan styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har emellertid några privata intressen som skulle kunna innebära en intressekonflikt med Bolaget. Det har inte heller träffats någon särskild överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter enligt vilken någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare har valts in i nuvarande befattning. Inte heller har någon av ovanstående styrelseledamöter eller ledande befattningshavare ingått avtal med Bolaget eller med något av dess dotterbolag om förmåner efter uppdragets avslutande, utöver vad som annars framgår i detta Prospekt. Ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har några intressen som kan komma i konflikt med Bolagets intressen (dock har flera styrelseledamöter och ledande befattningshavare finansiella intressen i Bolaget till följd av deras aktieinnehav samt, beträffande ledande befattningshavare, optionsinnehav i Bolaget). Den verkställande direktören, Erik Syrén, har även (genom det av honom helägda bolaget Syringa Capital AB) investerat i fonder och bolag som ingår i samma sfär som Huvudägaren.

Revisor

Vid årsstämman den 19 mars 2018 omvaldes Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, organisationsnummer 556029-6740, ("**PwC**") som Bolagets revisor för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Sedan maj 2018 är Ola Bjärehäll huvudansvarig revisor för Bolaget. Ola Bjärehäll är auktoriserad revisor och medlem i FAR (den svenska branschorganisationen för redovisningskonsulter, revisorer och rådgivare). PwC var även Bolagets revisor under räkenskapsåren 2015–2017, men då med Lisa Albertsson som huvudansvarig revisor. Även Lisa Albertsson är auktoriserad revisor och medlem i FAR. PwC:s adress är Box 2138, 220 02 Lund.

Bolagsstyrning

Introduktion

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag. Bolagets bolagsstyrning grundar sig huvudsakligen på svensk lag, främst aktiebolagslagen, Bolagets bolagsordning samt interna policyer och instruktioner. I och med upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget även att tillämpa bl.a. Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och Svensk Kod för Bolagsstyrning ("**Koden**"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är noterade på en reglerad marknad. Koden anger en norm för god bolagsstyrning på en högre ambitionsnivå än aktiebolagslagen och andra reglers minimikrav. Koden bygger på principen "följ eller förklara". Det innebär att Bolaget inte vid varje tillfälle måste följa varje regel i Koden utan kan välja andra lösningar som bedöms bättre svara mot omständigheterna i det enskilda fallet, förutsatt att Bolaget öppet redovisar varje sådan avvikelse, beskriver den lösning som Bolaget har valt i stället samt anger skälen för detta. Bolaget kommer att tillämpa Koden från och med tidpunkten för upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Bolaget har fattat beslut om att inrätta en valberedning, som kommer att utses i början av 2019, innebärande att namnen på valberedningen inte kommer att offentliggöras senast sex månader innan årsstämman 2019, vilket utgör en avvikelse från Koden. Skälet för avvikelsen är att valberedningen ska utses med beaktande av ägarförhållandena efter att Erbjudandet genomförts. Utöver detta avser Bolaget inte att avvika från några av Kodens regler. Bolaget kommer att redogöra för eventuella framtida avvikelser från Koden i dess bolagsstyrningsrapport.

Bolagsstämma

Allmänt

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämma utövar aktieägarna sin rösträtt i frågor som t.ex. fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt fastställande av arvode till styrelseledamöter och revisorer. Årsstämma ska hållas inom sex månader från utgången av varje räkenskapsår. Utöver årsstämma kan extra bolagsstämma sammankallas. Enligt Bolagets bolagsordning sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Dagens Industri. Bolagsstämma får enligt Bolagets bolagsordning hållas såväl i Stockholm som i Lund.

Rätt att delta i bolagsstämma

Den som önskar delta i bolagsstämma ska dels vara införd som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken fem vardagar före bolagsstämman, dels anmäla sin avsikt att delta till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka anges i kallelsen till bolagsstämman. För att få delta i stämman måste den som låtit förvaltarregistrera sina aktier, utöver att anmäla sin avsikt att delta, låta registrera aktierna i eget namn så att vederbörande är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken fem vardagar före bolagsstämman.

Aktieägare som inte är personligen närvarande vid bolagsstämma får utöva sin rätt vid stämman genom ombud. Aktieägare som är personligen närvarande vid bolagsstämma, alternativt ombud för frånvarande aktieägare, får ha med sig högst två biträden.

Aktieägares initiativrätt

En aktieägare som vill få ett ärende behandlat vid en bolagsstämma ska begära detta skriftligen hos Bolagets styrelse. Ärendet ska tas upp vid bolagsstämman om begäran har kommit in till styrelsen senast en vecka före den tidpunkt då kallelse enligt aktiebolagslagen tidigast får utfärdas eller efter denna tidpunkt men i sådan tid att ärendet kan tas upp i kallelsen till bolagsstämman.

Valberedning

Enligt Koden ska Bolaget ha en valberedning. Valberedningen ska lämna förslag till ordförande och övriga ledamöter i styrelsen samt arvode och annan ersättning för styrelseuppdrag till var och en av styrelseledamöterna för den nästföljande årsstämman. Valberedningen ska också lämna förslag till val och arvodering av revisor samt, i förekommande fall, procedurfrågor för inrättandet av nästkommande valberedning. Valberedningens förslag ska presenteras i kallelsen till årsstämman och på Bolagets webbplats.

Extra bolagsstämma den 16 oktober 2018 beslöt att valberedningen inför årsstämman 2019 ska utses enligt följande.

Styrelseordföranden ska kontakta de tre röstmässigt största aktieägarna baserat på Euroclears förteckning över registrerade aktieägare per den sista bankdagen i december 2018 (det förväntas att valberedningen i sitt förslag till principer för valberedning inför årsstämman 2020 även utvärderar och föreslår ett lämpligt datum för att avläsa aktieägandet inför årsstämman 2020). De tre största aktieägarna ska erbjudas möjlighet att utse varsin representant, att jämte en av de styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och Bolagets ledning utgöra valberedning för tiden fram till att en ny valberedning utsetts. Om någon av dessa aktieägare väljer att avstå från sin rätt att utse en representant övergår rätten till den aktieägare som, efter dessa aktieägare, har det största aktieägandet. Ordförande i valberedningen ska, om inte ledamöterna enas om annat, vara den ledamot som röstmässigt representerar den största aktieägaren. Styrelseledamot ska dock inte vara valberedningens ordförande. Majoriteten av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Verkställande direktören eller annan person från bolagsledningen ska inte vara ledamot av valberedningen. Minst en av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till den i Bolaget röstmässigt största aktieägaren eller grupp av aktieägare som samverkar om Bolagets förvaltning. Styrelseledamöter ska inte utgöra en majoritet av valberedningens ledamöter. Om mer än en styrelseledamot ingår i valberedningen får högst en av dem vara beroende i förhållande till Bolagets större aktieägare. Arvode ska inte utgå till valberedningens ledamöter. Vid behov ska Bolaget svara för skäliga kostnader för externa konsulter som av valberedningen bedöms nödvändiga för att valberedningen ska kunna fullgöra sitt uppdrag. Sammansättningen av valberedningen ska offentliggöras genom separat pressmeddelande så snart valberedningen utsetts och senast sex månader före årsstämman. Informationen ska även återfinnas på Bolagets webbplats, där det även ska anges hur aktieägare kan lämna förslag till valberedningen. Ledamot i valberedningen ska ställa sin plats till förfogande om aktieägaren som utsett denne ledamot inte längre är en av de tre största aktieägarna, varefter ny aktieägare i storleksmässig turordning ska erbjudas möjlighet att utse ledamot, dock behöver endast tio aktieägare i turordning tillfrågas. Om inte särskilda skäl föreligger ska dock inga förändringar ske i valberedningens sammansättning om endast mindre förändringar i röstetal ägt rum eller förändringen inträffar senare än tre månader före årsstämman. Om en ledamot av valberedningen självmant avgår från uppdraget innan dess arbete är avslutat ska den aktieägare som utsåg den avgående ledamoten utse en efterträdare, förutsatt att aktieägaren fortfarande är en av de tre röstmässigt starkaste ägarna som är representerade i valberedningen. Valberedningen har rätt att om så bedöms lämpligt adjungera ledamot som utses av aktieägare som efter det att valberedningen konstituerats kommit att ingå bland de tre aktieägare som har de största aktieinnehaven i Bolaget och som inte redan är representerad i valberedningen. Sådan adjungerad ledamot deltar inte i valberedningens beslut.

Styrelsen

Styrelsens sammansättning

Styrelseledamöterna utses normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter utan suppleanter. Enligt Koden ska styrelsens ordförande utses av årsstämman. Högst en bolagsstämmovald styrelseledamot får arbeta i Bolagets ledning eller i ledningen av Bolagets dotterbolag. Majoriteten av de bolagsstämmovalda styrelseledamöterna ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Minst två av de styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen ska även vara oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare. För en presentation av Bolagets styrelseledamöter och en redogörelse för deras oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen samt Bolagets större aktieägare, se avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor*".

Styrelsens arbete och ansvar

Styrelsen är Bolagets näst högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen svarar styrelsen för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter. Styrelsen ska fortlöpande bedöma Bolagets och koncernens ekonomiska situation. Styrelsen ska se till att Bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och Bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Enligt Koden ingår det i styrelsens uppgifter att bl.a. fastställa Bolagets övergripande mål och strategi, tillsätta, utvärdera och vid behov entlediga verkställande direktör, fastställa erforderliga riktlinjer för Bolagets uppträdande i samhället i syfte att säkerställa dess långsiktigt värdeskapande förmåga, se till att det finns ändamålsenliga system för uppföljning

och kontroll av Bolagets verksamhet och de risker för Bolaget som dess verksamhet är förknippad med, se till att det finns en tillfredsställande kontroll av Bolagets efterlevnad av lagar och andra regler som gäller för Bolagets verksamhet samt Bolagets efterlevnad av interna riktlinjer samt säkerställa att Bolagets informationsgivning präglas av öppenhet samt är korrekt, relevant och tillförlitlig. Om vissa uppgifter delegeras till en eller flera av styrelsens ledamöter eller till andra ska styrelsen enligt aktiebolagslagen handla med omsorg och fortlöpande kontrollera om delegationen kan upprätthållas. Styrelseordföranden ska se till att styrelsens arbete bedrivs effektivt och att styrelsen fullgör sina åligganden.

I sitt arbete följer styrelsen en skriftlig arbetsordning. Arbetsordningen reglerar bl.a. funktioner och fördelning av arbete mellan styrelseledamöterna och verkställande direktören samt mellan styrelsen och dess olika utskott samt vissa procedurfrågor rörande sammankallande av styrelsesammanträden. Styrelsen sammanträder enligt ett årligen fastställt schema. Utöver dessa ordinarie sammanträden ska styrelsen sammankallas om styrelseordföranden anser att det behövs eller om en styrelseledamot eller den verkställande direktören begär det. I enlighet med aktiebolagslagen har styrelsen även fastställt en instruktion för den verkställande direktören, vilken innefattar en instruktion om såväl intern rapportering till styrelsen som Bolagets externa rapportering till marknaden.

Ersättningsutskott

Styrelsen har beslutat att styrelsen i dess helhet ska fullgöra de uppgifter som enligt Koden annars hade ankommit på ett särskilt inrättat ersättningsutskott. Detta innebär att styrelsen ska:

- bereda beslut i frågor om ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för bolagsledningen,
- följa och utvärdera pågående och under året avslutade program för rörliga ersättningar, och
- följa och utvärdera tillämpningen av de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som årsstämman enligt lag ska fatta beslut om samt gällande ersättningsstrukturer och ersättningsnivåer i Bolaget.

Revisionsutskott

Styrelsen har beslutat att styrelsen i dess helhet ska fullgöra de uppgifter som enligt aktiebolagslagen annars hade ankommit på ett särskilt inrättat revisionsutskott. Detta innebär att styrelsen ska:

- övervaka Bolagets finansiella rapportering samt lämna rekommendationer och förslag för att säkerställa rapporteringens tillförlitlighet,
- med avseende på den finansiella rapporteringen övervaka effektiviteten i Bolagets interna kontroll, internrevision och riskhantering,
- hålla sig informerad om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen samt om slutsatserna av Revisorsinspektionens kvalitetskontroll,
- hålla sig informerad om resultatet av revisionen och om på vilket sätt revisionen bidrog till den finansiella rapporteringens tillförlitlighet samt om vilken funktion utskottet har haft,
- granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet och då särskilt uppmärksamma om revisorn tillhandahåller Bolaget andra tjänster än revision, och
- biträda vid upprättandet av förslag till bolagsstämmans beslut om revisorsval.

Ersättning till styrelsen

Vid årsstämman 2018 beslöts att styrelsearvode för tiden intill slutet av årsstämman 2019 ska utgå med totalt 500 000 kronor, fördelat mellan styrelseledamöterna enligt nedanstående tabell.

Namn	Befattning	Styrelsearvode (kr)
Peter Larsson	Ordförande	0*
Maria Wasing	Ledamot	125 000
Anders Fransson	Ledamot	125 000
Anders Nilsson	Ledamot	125 000
Marlene Forsell	Ledamot	125 000
Totalt		**500 000**

* Koncernen har sedan i februari 2017 haft ett uppdrags- och förvaltningsavtal med huvudägaren Monterro enligt vilket Monterro har tillhandahållit Koncernen vissa tjänster mot ersättning. Peter Larssons uppdrag som styrelseledamot är en del av detta avtal och Peter Larsson har erhållit ersättning direkt från Monterro. Uppdrags- och förvaltningsavtalet med Monterro upphörde per den 31 oktober 2018.

Verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare

Ledande befattningshavares arbete och ansvar

Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen av Bolaget enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören anges i arbetsordningen för styrelsen och instruktionen för verkställande direktören.

Verkställande direktören leder arbetet i koncernledningen samt fattar beslut efter samråd med dess medlemmar. Vidare är verkställande direktören föredragande vid styrelsens sammanträden och ska tillse att styrelseledamöterna löpande tillställs den information som behövs för att kunna bedöma Bolagets och Koncernens ekonomiska situation.

Den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare presenteras närmare i avsnittet *"Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare"*.

Ersättning till ledande befattningshavare

Nedanstående tabell visar de ersättningar som verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare har erhållit under räkenskapsåret 2017 från Bolaget och dess dotterbolag.

Position	Grundlön 2017 (Mkr)	Rörlig lön 2017 (Mkr)	Pensionskostnader 2017 (Mkr)	Övrig ersättning (Mkr)	Totalt (Mkr)
Verkställande direktör	1,6	0	0,4	–	1,9
Övriga 8 ledande befattningshavare*	5,7	0,7	1,0	–	7,5
Totalt	**7,3**	**0,7**	**1,4**	**–**	**9,4**

* Antalet medlemmar i koncernledningen har förändrats sedan bokslutsdatumet den 31 december 2017. Per dagen för detta Prospekt består koncernledningen av nio ledande befattningshavare utöver den verkställande direktören.

Incitamentsprogram till ledande befattningshavare

Extra bolagsstämma den 25 april 2014 beslutade att införa ett incitamentsprogram enligt vilket vissa anställda och nyckelpersoner i Koncernen erbjöds att teckna teckningsoptioner av serie 2014/2019 och extra bolagsstämma den 23 oktober 2015 beslutade att införa ett incitamentsprogram enligt vilket Bolagets CFO Magnus Hansson erbjöds att teckna teckningsoptioner av serie 2015/2019. Totalt finns 2 545 teckningsoptioner av serie 2014/2019 och 179 teckningsoptioner av serie 2015/2019. Varje teckningsoption av serie 2014/2019 berättigar innehavaren att teckna cirka 288 aktier i Bolaget till en teckningskurs om 5,48 kronor per aktie under perioden 1 mars 2019 till och med 31 mars 2019. Varje teckningsoption av serie 2015/2019 berättigar innehavaren att teckna cirka 288 aktier i Bolaget till en teckningskurs om 21,08 kronor per aktie under perioden 1 mars 2019 till och med 31 mars 2019. Vid fullt utnyttjande av samtliga utestående teckningsoptioner av serie 2014/2019 respektive 2015/2019 skulle 783 481 nya aktier i Bolaget tecknas (motsvarande cirka 5,9 procent av samtliga aktier i Bolaget efter full utspädning).

För ytterligare information om Bolagets teckningsoptioner, se avsnitten *"Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare i Koncernen"* och *"Aktiekapital och ägarförhållanden – Teckningsoptioner och konvertibler"*.

Anställningsvillkor för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare

Ersättning och pensioner

Verkställande direktören har enligt sitt anställningsavtal rätt till en månatlig ersättning om 150 000 kronor samt pensionsavsättningar enligt Bolagets vid var tid gällande pensionspolicy. Pensionsavsättningarna ska dock aldrig överstiga vad som är skattemässigt avdragsgillt för Bolaget. Förutsatt att vissa på förhand fastställda mål uppnås kan verkställande direktören därutöver erhålla företagsbonus om högst fyra månadslöner. Bonusen är baserad på prestationen i Koncernen varvid 50 procent av bonusen baseras på hur väl Bolaget når intäktsmålet och 50 procent baseras på hur väl Bolaget når lönsamhetsmålet. Verkställande direktören är vidare berättigad till andra sedvanliga anställningsförmåner.

Övriga ledande befattningshavare är berättigade till fast lön, företagsbonus, samt i förekommande fall individuell bonus, pension och andra förmåner samt har i övrigt sedvanliga anställningsvillkor. Den ledande befattningshavaren Johan Holmqvist (Head of Investor Relations) är dock inte berättigad till någon bonus enligt tillämpligt visstidsanställningsavtal (se vidare nedan).

Uppsägningstid och avgångsvederlag

Vid uppsägning av verkställande direktörens anställningsavtal tillämpas en uppsägningstid om nio månader vid uppsägning från Bolagets sida och en uppsägningstid om sex månader vid uppsägning från verkställande direktörens sida. Verkställande direktören är inte berättigad till avgångsvederlag i anslutning till att anställningen avslutas.

Övriga ledande befattningshavare har en ömsesidig uppsägningstid om tre månader (eller den tid som annars följer av lag eller kollektivavtal) samt är ej berättigade till avgångsvederlag i anslutning till att deras anställning avslutas.

Den ledande befattningshavaren Johan Holmqvist (Head of Investor Relations) innehar en allmän visstidsanställning under perioden 31 augusti 2018 – 6 december 2019, motsvarande en normal halvtidstjänst (d.v.s. cirka 20 timmar per vecka). Enligt gällande anställningsavtal förväntas dock arbetstagaren arbeta övertid i den mån tjänsten och Bolagets verksamhet så kräver. Bolaget har rätt att avsluta visstidsanställningen i förtid med en månads uppsägningstid. I annat fall upphör visstidsanställningen automatiskt den 6 december 2019 (utan föregående uppsägning).

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Extra bolagsstämma den 16 oktober 2018 beslöt att anta följande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare för tiden intill slutet av årsstämman 2019.

Med ledande befattningshavare avses i dessa riktlinjer den verkställande direktören samt ledningen för Bolaget och Koncernen. Information om ledningens sammansättning finns på www.lime-technologies.se.

Syftet med riktlinjerna är att säkerställa att Bolaget kan attrahera, motivera och behålla ledningspersoner med sådan kompetens och erfarenhet som krävs för att uppnå bolagets mål. Ersättningen ska baseras på villkor som är konkurrenskraftiga och samtidigt i linje med aktieägarnas intressen. Ersättning till ledande befattningshavare utgörs av fast, samt för vissa ledande befattningshavare, rörlig lön samt eventuella incitamentsprogram. Bolagets ledande befattningshavare har vidare rätt till pensionsersättning enligt ITP2 och Bolaget gör avsättningar för pensioner till ledande befattningshavare. Dessa komponenter ska skapa en välbalanserad ersättning som återspeglar individuell kompetens, ansvar och prestation, både på kort och lång sikt, samt bolagets övergripande resultat.

Fast lön

De ledande befattningshavarnas fasta lön ska vara konkurrenskraftig och baseras på den ledande befattningshavarens individuella kompetens, ansvar och prestation. En översyn av den fasta lönen ska genomföras på årsbasis för varje kalenderår.

Rörlig ersättning

Ledande befattningshavare kan erhålla rörlig ersättning utöver fast lön.

Den årliga rörliga ersättningen ska vara kontantbaserad och baseras på förutbestämda och mätbara prestationskriterier för respektive ledande befattningshavare som syftar till att främja bolagets långsiktiga värdeskapande. De prestationskriterier som uppställs ska fastställas och dokumenteras årligen. Den årliga rörliga ersättningen kan variera beroende på prestationsgraden, från ingen rörlig ersättning upp till en ersättning som motsvarar fyra månadslöner (gäller alla förutom en ledande befattningshavare vars huvudsakliga uppgift är egen försäljning som har säljprovision om upp till 10 månadslöner enligt sitt befintliga anställningsavtal). Med fast lön avses fast kontant lön som intjänats under året exklusive pensioner, förmåner och liknande.

Bolaget äger rätt att återkräva rörlig ersättning om det visar sig att redovisningen innehåller väsentliga fel.

Incitamentsprogram

Bolagsstämman ska kunna fatta beslut om långsiktiga aktie- och aktiekursrelaterade incitamentsprogram riktade till bl.a. ledande befattningshavare. Sådana incitamentsprogram ska utformas med syfte att uppnå ökad intressegemenskap mellan deltagaren och bolagets aktieägare och så att ett eget aktieägande i bolaget främjas.

Bolaget har vid bolagsstämmor 2014 och 2015 fattat beslut om incitamentsprogram genom att teckningsoptioner emitterats till vissa anställda, inklusive ledande befattningshavare.

Andra förmåner

Bolaget erbjuder andra förmåner till ledande befattningshavare. Sådana övriga förmåner kan exempelvis innefatta friskvårdsbidrag, mobiltelefon, tjänstebil och reseersättning.

Uppsägning och avgångsvederlag

Den maximala uppsägningstiden för ledande befattningshavare under vilken tid lön kommer att fortsätta utbetalas är 9 månader. Avgångsvederlag ska inte utbetalas.

Avvikelser från riktlinjerna

Styrelsen får frångå dessa riktlinjer om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl som motiverar det. Om styrelsen frångår riktlinjerna ska den ange skälet till avvikelsen vid nästföljande årsstämma.

Intern kontroll

Allmänt

Bolaget har inrättat en rutin för intern kontroll som syftar till att uppnå en effektiv organisation som når de målsättningar som har satts upp av styrelsen. Denna rutin innefattar ett arbete med att säkerställa att Bolagets verksamhet bedrivs korrekt och effektivt, att lagar och regler efterlevs samt att den finansiella rapporteringen är korrekt och tillförlitlig och i enlighet med tillämpliga lagar och regler. Bolaget har valt att strukturera arbetet med intern kontroll i enlighet med det så kallade COSO-ramverket, vilket innefattar följande moment: kontrollmiljö, riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt övervakning och uppföljning.

Kontrollmiljö

Koncernens kontrollmiljö är baserad på arbetsfördelningen mellan styrelse, styrelseutskott och verkställande direktören samt de värderingar som styrelsen och koncernledningen kommunicerar och arbetar utifrån. För att behålla och utveckla en väl fungerande kontrollmiljö, för att följa tillämpliga lagar och regler och för att koncernens önskade sätt att bedriva verksamheten ska efterlevas i hela koncernen har styrelsen, som ytterst ansvarigt organ, fastställt ett antal grundläggande dokument av betydelse för riskhantering och den interna kontrollen vilka består av styrdokument, policyer, rutiner och instruktioner. Bland dessa dokument ingår bland annat styrelsens arbetsordning, instruktioner för den verkställande direktören, instruktioner för den ekonomiska rapporteringen, koncernens uppförandepolicy, kommunikationspolicy och insiderpolicy.

Policyer, rutinbeskrivningar och instruktioner distribueras till berörda anställda i Koncernen och undertecknas av sådan personal genom Koncernens complianceportal. Anställda i koncernen är skyldiga att följa Koncernens uppförandepolicy och insiderpolicy och Koncernens anställda genomför regelbundet relevanta tester för att säkerställa att de känner till innehållet i relevanta policyer, rutinbeskrivningar och instruktioner.

Riskbedömning

Bolaget har upprättat en rutin för riskbedömning som innebär att Bolaget årligen genomför en riskanalys och riskbedömning. Enligt denna rutin är risker identifierade och kategoriserade i följande fyra områden:

- Strategiska risker
- Operationella risker
- Finansiella risker
- Efterlevnadsrisker

Bolagets målsättning med riskanalysen är att identifiera de största riskerna som kan hindra Bolaget från att nå sina mål eller fullfölja sin strategi. Målsättningen är även att utvärdera dessa risker baserat på sannolikheten att de uppkommer under kommande perioder samt i vilken mån riskerna skulle kunna påverka Bolagets målsättningar om de skulle inträffa.

Varje enskild risk har en så kallad riskägare. Denna riskägare har mandat och ansvar att säkerställa att åtgärder och kontroller är upprättade och implementerade. Riskägaren är också ansvarig för att bevaka, följa upp och rapportera förändringar i koncernens riskexponering mot identifierade risker.

Identifierade risker rapporteras till styrelsen av koncernledningen. Styrelsen utvärderar sedan Koncernens riskhanteringssystem, inklusive riskbedömningar, i en årlig riskrapport i vilken de tio största riskerna granskas i detalj. Syftet med detta förfarande är att säkerställa att väsentliga risker hanteras och att kontroller som motverkar identifierade risker är implementerade.

Kontrollaktiviteter

Bolaget har etablerat en riskhanteringsprocess som innefattar ett antal nyckelkontroller av sådant som måste vara etablerat och fungera i riskhanteringsprocesserna. Kontrollkraven är ett viktigt verktyg och instrument som möjliggör för Bolagets styrelse att leda och utvärdera information från koncernledningen samt att ta ansvar för identifierade risker.

Bolaget fokuserar på att kartlägga och utvärdera de största riskerna relaterade till finansiell rapportering för att säkerställa att koncernens rapportering är korrekt och tillförlitlig. Ett exempel på en sådan kontroll är att koncernen regelbundet gör en nedskrivningsprövning av Koncernens immateriella tillgångar i syfte att bedöma avkastning och potentiellt nedskrivningsbehov.

Information och kommunikation

Intern kommunikation till Koncernens anställda sker bland annat genom nyhetsbrev och formella policyer och instruktioner kommuniceras till ledning och anställda genom en complianceportal genom vilket det är möjligt att kontrollera att samtliga anställda tar del av och godkänner de policyer och instruktioner som är relevanta för deras arbete i Koncernen.

Sådana policyer innefattar bland annat de policyer som Bolaget upprättat i syfte att informera anställda och andra berörda inom Koncernen om de lagar och regler som är tillämpliga avseende Bolagets informationsspridning och de särskilda krav som ställs på personer som är aktiva i ett börsnoterat bolag rörande exempelvis insiderinformation. Med anledning av detta har Bolaget dessutom etablerat rutiner för ändamålsenlig hantering och begränsning av spridning av information som ännu inte har offentliggjorts till allmänheten. Bolagets verkställande direktör har på uppdrag av styrelsen fått det övergripande ansvaret för att hantera frågor rörande insiderinformation och styrelsen har utsett Bolagets kommunikations- och IR-ansvarige som ansvarig för förandet av insiderförteckningar.

Bolagets IR-funktion leds och övervakas av Bolagets kommunikations- och IR-ansvarige och Bolagets CFO. De huvudsakliga uppgifterna för IR-funktionen är att stödja den verkställande direktören och de ledande befattningshavarna i förhållande till kapitalmarknaderna. IR funktionen arbetar även, tillsammans med den verkställande direktören, med att förbereda Bolagets finansiella rapporter, bolagsstämmor, kapitalmarknadspresentationer och övrig regelbunden rapportering om IR-aktiviteter.

Övervakning och uppföljning

Varje år genomförs en självutvärdering av nyckelkontrollernas effektivitet och det upprättas en riskrapport som summerar genomförda självutvärderingar och redogör för eventuella avvikelser som måste hanteras. Riskrapporten presenteras för styrelsen varje år.

Styrelsen erhåller även rapporter om Koncernens intäkter, resultat och finansiell ställning varje månad och Koncernens kvartalsrapporter, övriga finansiella rapporter och årsredovisningen behandlas alltid av styrelsen innan de publiceras. Vidare är Koncernens policyer föremål för styrelsens årliga granskning.

Revision

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Eftersom Bolaget är moderbolag i en koncern ska Bolagets revisor även granska koncernredovisningen samt koncernföretagens inbördes förhållanden. Revisorn ska efter varje räkenskapsår lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Bolagets revisor är Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB. Ola Bjärehäll är huvudansvarig revisor. Bolagets revisor presenteras närmare i avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Revisor*".

Under räkenskapsåret 2017 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 584 000 kronor (varav 102 000 kronor var hänförligt till moderbolaget) varav 413 000 kronor avsåg tjänster relaterade till revision (varav 92 000 kronor var hänförligt till moderbolaget).

Aktiekapital och ägarförhållanden

Allmän information om aktierna och aktiekapitalet

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor fördelat på lägst 12 500 000 och högst 50 000 000 aktier. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 500 000 kronor fördelat på totalt 12 500 000 aktier. Det finns ett aktieslag i Bolaget. Varje aktie har ett kvotvärde om 0,04 kronor.

Aktierna är emitterade i enlighet med svensk rätt. Samtliga aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. Aktierna är registrerade i ett avstämningsregister i enlighet med lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB (Box 191, 101 23 Stockholm, Sverige). Inga aktiebrev har utfärdats för Bolagets aktier. Aktiernas ISIN-kod är SE0011870195 och kommer att handlas under kortnamnet LIME.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital från bildandet av Bolaget fram till och med dagen för detta prospekt.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring i aktiekapital (kr)	Aktiekapital (kr)	Kvotvärde (kr)
2013-12-10	Nybildning	–	50 000	–	50 000	1
2018-03-23	Fondemission	–	50 000	450 000	500 000	10
2018-10-16	Uppdelning (split) 250:1	12 450 000	12 500 000	–	500 000	0,04

Ägarstruktur före och efter Erbjudandet

Nedanstående tabell visar Bolagets ägarstruktur per dagen för Prospektet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande (med respektive utan utnyttjande av Övertilldelningsoptionen).

	Före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
Aktieägare	**Antal**	**Andel**	**Antal**	**Andel**	**Antal**	**Andel**
Säljande aktieägare						
Monterro 1 AB[1]	8 751 250	70,01 %	4 415 489	35,32 %	3 751 250	30,01 %
Martin Modéer[2]	125 000	1,00 %	62 500	0,50 %	62 500	0,50 %
Jonas Jakobsson[3]	100 000	0,80 %	70 000	0,56 %	70 000	0,56 %
Övriga aktieägare (exklusive Cornerstone Investors)						
Syringa Capital AB[4]	1 250 000	10,00 %	1 250 000	10,00 %	1 250 000	10,00 %
Anders Fransson	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %
Lars Andersson	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %
Nils Olsson	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %	200 000	1,60 %
Svante Holm	125 000	1,00 %	125 000	1,00 %	125 000	1,00 %
Martin Berg	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %
Anna Johansson	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %
Implementeringssystem i Sundsvall AB[5]	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %	100 000	0,80 %
Cornerstone Investors						
Swedbank Robur[6]	737 750	5,90 %	1 154 416	9,24 %	1 154 416	9,24 %
Aktiebolag Grenspecialisten[7]	511 000	4,09 %	936 000	7,49 %	936 000	7,49 %
LMK Venture Partners AB	0	0,00 %	425 000	3,40 %	425 000	3,40 %
RoosGruppen AB	0	0,00 %	425 000	3,40 %	425 000	3,40 %
C Worldwide Asset Management[8]	0	0,00 %	347 222	2,78 %	347 222	2,78 %
Totalt befintliga aktieägare och Cornerstone Investors	***12 500 000***	***100,0 %***	***10 110 627***	***80,89 %***	***9 446 388***	***75,57 %***
Nya aktieägare (exklusive Cornerstone Investors)	0	0	2 389 373	19,11 %	3 053 612	24,43 %
Totalt	**12 500 000**	**100 %**	**12 500 000**	**100 %**	**12 500 000**	**100 %**

1) Styrelseordföranden Peter Larsson är också styrelseledamot och indirekt aktieägare i Monterro 1 AB.
2) Kan nås via Bolagets adress, Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund.
3) Kan nås via Bolagets adress, Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund.
4) Ägs av Bolagets verkställande direktör Erik Syrén. Erik Syrén har förklarat att han har för avsikt att via Syringa Capital AB anmäla sig för förvärv av aktier om 9,5 Mkr i Erbjudandet.
5) Ägs av styrelseledamoten Anders Nilsson.
6) Swedbank Robur Microcaps ägande före Erbjudandet samt Swedbank Robur Fonder AB:s åtagande som Cornerstone Investor (för Swedbank Robur Microcap och Swedbank Robur Focus).
7) Inklusive åtagande genom Grenspecialisten Förvaltning AB.
8) C Worldwide Asset Management Fondsmaeglerselskap AS Danmark Filial i Sverige.

Teckningsoptioner och konvertibler

Per dagen för Prospektet har Bolaget emitterat totalt 2 724 teckningsoptioner, i två serier 2014/2019 och 2015/2019, till vissa nyckelpersoner i Koncernen, inklusive Bolagets CFO Magnus Hansson – se avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Ledande befattningshavare i Koncernen*". Varje teckningsoption av serie 2014/2019 berättigar innehavaren att teckna cirka 288 aktier i Bolaget till en teckningskurs om 5,48 kronor per aktie under perioden 1 mars 2019 till och med 31 mars 2019. Varje teckningsoption av serie 2015/2019 berättigar innehavaren att teckna cirka 288 aktier i Bolaget till en teckningskurs om 21,08 kronor per aktie under perioden 1 mars 2019 till och med 31 mars 2019.

Till följd av återköp från tidigare anställda i Koncernen innehas 985 av dessa teckningsoptioner av Huvudägaren. Huvudägaren kan, och avser att (under förutsättning att optionerna är *in-the-money*), utnyttja teckningsoptionerna i enlighet med dess villkor för att teckna aktier i Bolaget.

Antalet aktier som varje teckningsoption berättigar till teckning av har omräknats med hänsyn till vinstutdelningar och uppdelningen av aktier (250:1) som registrerades hos Bolagsverket den 24 oktober 2018. Nedanstående tabell visar ändringen i aktiekapital och antal aktier i Bolaget om samtliga teckningsoptioner utnyttjas för teckning av aktier i mars 2019.

Program	Antal teckningsoptioner	Antal nya aktier	Ökning av aktiekapitalet (kr)	Utspädning[1]
Serie 2014/2019	2 545	731 997	29 279,88	5,51 %
Serie 2015/2019	179	51 484	2 059,36	0,39 %
Totalt	**2 724**	**783 481**	**31 339,24**	**5,90 %**

1) Beräknat på samtliga aktier i Bolaget efter full utspädning.

Per dagen för Prospektet har Bolaget inte emitterat några konvertibler.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier

Om Bolaget genom kontant- eller kvittningsemission emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till det antal aktier de äger före emissionen. Bolagsordningen innehåller inga begränsningar av Bolagets möjligheter att i enlighet med aktiebolagslagen emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och överskott vid likvidation

Varje aktie i Bolaget har lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuellt överskott i händelse av likvidation.

Beslut om utdelning fattas av bolagsstämman. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear som ett kontant belopp per aktie men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det finns inga begränsningar i rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt, se avsnittet *"Vissa skattefrågor"*

Överlåtbarhet av aktierna

Aktierna är fritt överlåtbara. Bolagsordningen innehåller inte några begränsningar avseende aktiernas överlåtbarhet. Aktierna i Bolaget är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller inlösenskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende Bolagets aktier sedan Bolaget bildades.

Bemyndigande för styrelsen att besluta om nyemissioner eller förvärv eller överlåtelser av egna aktier

Per dagen för Prospektet har bolagsstämman inte bemyndigat styrelsen att fatta beslut om nyemissioner eller förvärv eller överlåtelser av egna aktier.

Utdelning och utdelningspolicy

Utdelningar de senaste tre räkenskapsåren

Under räkenskapsåren som slutade den 31 december 2015, 2016 och 2017 har utdelning lämnats i enlighet med nedanstående tabell.

Räkenskapsår	Utdelning per aktie (kr)*	Totalt utdelat belopp (Mkr)
2015	4,2	52,5
2016	–	–
2017	6,0	75

* Baserat på antal aktier i Bolaget per dagen för detta Prospekt (dvs. 12 500 000 aktier).

Utdelningspolicy

Lime avser att dela ut tillgängligt kassaflöde med hänsyn till Bolagets skuldsättning och framtida tillväxtmöjligheter, inklusive förvärv. Utdelning förväntas motsvara minst 50 procent av nettovinsten.

Aktieägaravtal

Ett befintligt aktieägaravtal avseende Bolaget kommer att upphöra i samband med Erbjudandet. Såvitt styrelsen känner till finns det inte några andra aktieägaravtal eller andra överenskommelser som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

Bolagsordning

En bolagsstämma i Bolaget antog den 16 oktober 2018 följande bolagsordning, villkorad av att Finansinspektionen godkänner detta Prospekt. Bolagsordningen kommer därför vid tidpunkten för Erbjudandets fullföljande att ha följande lydelse.

§ 1. Firma
Bolagets firma är Lime Technologies AB (publ).

§ 2. Säte
Styrelsen ska ha sitt säte i Stockholm kommun. Bolagsstämma får även hållas i Lunds kommun.

§ 3. Verksamhet
Föremålet för bolagets verksamhet är att, direkt eller genom dotterbolag, utveckla, sälja, implementera och förvalta mjukvara, företrädesvis avseende kund- och säljstöd, samt därmed förenlig verksamhet.

§ 4. Aktiekapital
Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§ 5. Antal aktier
Antalet aktier ska vara lägst 12 500 000 stycken och högst 50 000 000 stycken.

§ 6. Styrelse
Styrelsen ska bestå av lägst tre och högst åtta styrelseledamöter utan suppleanter. Styrelseledamöterna väljs årligen på årsstämma för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

§ 7. Revisorer
För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses en revisor utan revisorssuppleant.

§ 8. Kallelse
Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse skett.

Aktieägare som vill delta i bolagsstämma ska anmäla detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

Aktieägare får ha med sig högst två biträden vid bolagsstämman, dock endast om aktieägaren till bolaget anmäler antalet biträden på det sätt som anges i föregående stycke.

§ 9. Ärenden på årsstämman
På årsstämman ska följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande vid bolagsstämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av dagordning.
4. Val av en eller två justeringsmän.
5. Prövande av om stämman blivit behörigen sammankallad.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen.
7. Beslut om:
   a) Fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt, i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen.
   b) Dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
   c) Ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och den verkställande direktören.
8. Fastställande av antal styrelseledamöter och, i förekommande fall, revisorer.
9. Fastställande av arvoden till styrelsen och revisorerna.
10. Val till styrelsen och, i förekommande fall, av revisor.
11. Annat ärende, som ska tas upp på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 10. Räkenskapsår
Bolagets räkenskapsår ska vara 1 januari–31 december.

§ 11. Avstämningsförbehåll
Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

* * *

Legala frågor och kompletterande information

Allmän information om Bolaget och Koncernen

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag (organisationsnummer 556953-2316) som bildades och registrerades hos Bolagsverket den 10 december 2013. Bolagets nuvarande firma, tillika handelsbeteckning, är Lime Technologies AB (publ), registrerades den 23 mars 2018. Bolaget har sitt säte i Stockholm, Sverige. Verksamheten bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen. Bolagets adress är Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund, Sverige.

Lime Technologies AB (publ) är moderbolaget i Koncernen. Koncernen består även av sju helägda dotterbolag: Lime Technologies Sweden AB, Lime Technologies Denmark A/S, Lime Technologies Norway AS, Lime Technologies Finland Oy, Hysminai AB, Netoptions Sweden AB och Remotex Technologies AB.

Väsentliga avtal

Kundavtal

Koncernen ingår löpande avtal med sina kunder och är därmed part till ett stort antal kundavtal. Genom avtalen ges kunderna en begränsad licens för ett visst antal användare hos kunden att utnyttja Limes produkt. Kundavtalen gäller vanligtvis för en initial fast avtalad period, varefter avtalet automatiskt förlängs om det inte sägs upp. Vidare regleras vanligtvis priser för produkter och tjänster, ansvarsfrågor, sekretess samt förutsättningarna för Limes produktsupport och kundtjänst. I vissa kundavtal finns ett åtagande för Lime att, om kunden kräver det, deponera källkod hos en tredje part under förutsättning att sådan källkod kan lämnas ut till kunden om Lime kommer på obestånd.

Outsourcingavtal med Amazon Web Services

Bolaget har ingått ett outsourcingavtal med Amazon Web Services ("**Amazon**"). Avtalet reglerar Amazons tillhandahållande av vissa av Bolagets produkter till Limes kunder genom Amazons hostinglösning samt Amazons tillhandahållande av vissa relaterade tjänster. Avtalet löper tillsvidare och kan sägas upp av Bolaget, utan uppsägningstid, eller av Amazon, med 30 dagars uppsägningstid.

Låneavtal

Bolaget har ett låneavtal med Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ). Totalt lånebelopp enligt avtalet uppgår till 130 Mkr och lånet förfaller till slutbetalning den 21 februari 2023 (med kvartalsvis amortering av cirka 1,8 Mkr fram till den slutliga förfallodagen). Lånet löper med en ränta uppgående till STIBOR (med ett golv på noll procentenheter) plus 1,90 procentenheter. Bolagets har som säkerhet för Bolagets skyldigheter enligt låneavtalet pantsatt samtliga aktier i det helägda dotterbolaget Lime Technologies Sweden AB. Det utestående beloppet enligt låneavtalet uppgick per 30 september 2018 till 110,5 Mkr.

Låneavtalet innehåller vissa finansiella och andra åtaganden (så kallade kovenanter), inklusive en begränsning av högsta tillåtna förhållande mellan senior nettoskuld och EBITDA på koncernnivå, och ett krav på lägsta förhållande mellan kassaflödet och ränta och amorteringar på koncernnivå (beräknade i enlighet med låneavtalet). Vidare finns begränsningar avseende ytterligare upplåning, garantiåtaganden och pantsättningar, väsentlig förändring av verksamheten samt förvärv, investeringar och avyttringar. Låneavtalet innehåller även villkor avseende garantier, åtaganden, avtalsbrott och tillhandahållande av finansiell information.

Låneavtalet kan under vissa förutsättningar sägas upp i förtid. Bland annat kan långivaren säga upp låneavtalet till omedelbar återbetalning om någon annan än Monterro 1 AB tar kontroll över aktier representerande minst 30 procent av samtliga röster i Bolaget eller om Bolagets aktier avnoteras från Nasdaq Stockholm.

Företagsförvärv

Förvärv av Remotex Technologies AB

I januari 2017 förvärvade Lime samtliga aktier i Remotex Technologies AB från en grupp om 18 säljare. Köpeskillingen uppgick till cirka 21,5 Mkr. Aktieöverlåtelseavtalet innehåller vissa garantier, vilka flertalet löpte ut i maj 2018, och skadelöshetsförbindelser till förmån för Lime.

Förvärv av Netoptions Sweden AB

I oktober 2017 förvärvade Lime samtliga aktier i Netoptions Sweden AB från en grupp om nio säljare. Köpeskillingen uppgick till 12,5 Mkr. Aktieöverlåtelseavtalet innehåller vissa garantier, varav flertalet löper ut i april 2019, och skadelöshetsförbindelser till förmån för Lime.

Förvärv av Hysminai AB

I april 2018 förvärvade Lime samtliga aktier och teckningsoptioner i Hysminai AB från en grupp om 23 säljare. Köpeskillingen uppgick till cirka 2,9 Mkr. Överlåtelseavtalet innehåller vissa garantier, varav flertalet löper ut i juli 2019, och skadelöshetsförbindelser till förmån för Lime.

IT och immateriella rättigheter

Koncernen driver och äger ett stort antal domäner i olika länder. Per dagen för Prospektet utgörs de mest betydande domänerna av lime.tech, lime-technologies.se, lime-technologies.fi, lime-technologies.dk , lime-technologies.no, lime-technologies.com, limetechnologies.se, limetechnologies.fi, limetechnologies.dk, limetechnologies.no, lime-crm.se, lime-crm.fi, lime-crm.dk, lime-crm.no, lime-crm.com, limecrm.se, limecrm.fi, limecrm.dk, limecrm.no, limecrm.com, lime-go.se, lime-go.fi, lime-go.dk, lime-go.no, limego.se, limego.fi, limego.dk, limego.no och lime-go.com.

Koncernen innehar (förutom varumärken som Koncernen har beslutat att inte förnya) registrerade varumärken avseende "Lime" (figur- och ordmärke) och "Lundalogik" (figurmärke).

Koncernen innehar inga patent och har inte ansökt om några patent.

Tvister

Koncernen är för närvarande inte, och har under de senaste tolv månaderna inte heller varit, part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden som haft eller skulle kunna få en väsentlig inverkan på Bolagets eller Koncernens likviditet, resultat eller finansiella ställning.

Avtal om placering av aktier

Bolaget, Huvudägaren och Joint Bookrunners avser att ingå ett avtal om placering av Aktierna (Placeringsavtalet) omkring den 5 december 2018 avseende aktierna i Erbjudandet. Under förutsättning att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls har Joint Bookrunners åtagit sig att finna köpare för, och Säljande aktieägare har åtagit sig att sälja, aktier i Erbjudandet till priset i Erbjudandet.

Joint Bookrunners har, enskilt men inte solidariskt, åtagit sig att anskaffa köpare för de aktier som säljs i Erbjudandet, och i annat fall själva köpa aktierna som säljs i Erbjudandet. Joint Bookrunners åtagande att anskaffa köpare till aktierna är villkorat av att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls, inklusive att utlåtanden (så kallade legal opinions) avseende vissa juridiska frågor tillhandahålls av Bolagets juridiska ombud.

Placeringsavtalet kommer att ge Joint Bookrunners en rätt att, om vissa omständigheter föreligger, till exempel om Bolaget eller Säljande aktieägare bryter mot sina respektive åtaganden under Placeringsavtalet, säga upp sina respektive åtaganden och dra sig ur Erbjudandet innan de erbjudna aktierna levereras. Om Joint Bookrunners väljer att avsluta sina respektive åtaganden är det möjligt att Erbjudandet ställs in och om detta sker kommer inga aktier att levereras. All handel som rör aktierna före leverans och betalning sker därför på respektive parts egen risk.

Under Placeringsavtalet gör Bolaget vissa utfästelser och garantiåtaganden gentemot Joint Bookrunners. Bolaget och Säljande aktieägare kommer att betala avgifter till Joint Bookrunners baserade på en procentsats av den totala köpeskillingen för aktierna.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet, kan Global Coordinator komma att genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på aktien på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Det finns ingen garanti för att sådana stabiliseringsåtgärder kommer att ske och åtgärderna kan avslutas vid vilken tidpunkt som helst.

Cornerstone Investors åtaganden

Cornerstone Investors har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet till ett totalt belopp om 146,8 Mkr, vilket motsvarar 2 038 888 aktier i Bolaget (motsvarande 40 % av Erbjudandet om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo). Cornerstone Investors åtaganden är bl.a. villkorade av att Bolaget uppfyller villkoren för upptagande till handel på Nasdaq Stockholm (inklusive spridningskravet) och att noteringen genomförs före 31 december 2018 och att Cornerstone Investors erhåller tilldelning i enlighet med deras åtaganden. Om dessa villkor inte uppfylls kan åtagandena komma att inte fullföljas. Ingen ersättning utgår till Cornerstone Investors för deras åtaganden. Cornerstone Investors har inte gjort några lock-up åtaganden. Åtagandena är inte säkerställda genom pantsättning, spärrade medel eller något liknande arrangemang. Respektive Cornerstone Investors åtagande framgår nedan.

Cornerstone investors	Åtagande (SEK)	Antal aktier	Andel aktier i Erbjudandet (%)[1]	Andel aktier i Bolaget efter Erbjudandet (%)[1]
Swedbank Robur Fonder AB[2]	30 000 000	416 666	8,2 %	9,2 %
Aktiebolag Grenspecialisten[3]	30 600 000	425 000	8,3 %	7,5 %
LMK Venture Partners AB	30 600 000	425 000	8,3 %	3,4 %
RoosGruppen AB	30 600 000	425 000	8,3 %	3,4 %
C Worldwide Asset Management[4]	25 000 000	347 222	6,8 %	2,8 %
Totalt	**146 800 000**	**2 038 888**	**40,0 %**	**26,3 %**

1) Om övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.
2) För Swedbank Robur Microcap och Swedbank Robur Focus.
3) Åtagande genom Grenspecialisten Förvaltning AB.
4) C Worldwide Asset Management Fondsmaeglerselskap AS Danmark Filial i Sverige.

Närståendetransaktioner

Alla transaktioner mellan Bolaget och dess dotterbolag och andra närstående företag och personer sker på normala och kommersiella villkor och till marknadspris. Utöver de arvoden som har betalats till styrelsen i enlighet med beslut från bolagsstämman och ersättningar enligt avtal med ledande befattningshavare, har ingen styrelseledamot, ledande befattningshavare eller aktieägare i Bolaget varit part i någon transaktion med Bolaget under det innevarande eller de tre senaste räkenskapsåren vilka har varit av ovanlig natur eller väsentliga för Bolagets verksamhet, eller tidigare räkenskapsår eller som i något avseende innefattar utestående förpliktelser.

Koncernen har sedan i februari 2017 haft ett uppdrags- och förvaltningsavtal med Huvudägaren Monterro, som är närstående till Bolaget. Under uppdrags- och förvaltningsavtalet har Monterro mot ersättning tillhandahållit Koncernen tjänster avseende bland annat funktionerna ledning och strategi, affärsplanering, transaktions- och finansieringsrådgivning samt ekonomisk styrning. Under räkenskapsåret 2017 uppgick den totala ersättningen för Monterros tjänster under avtalet till cirka 250 000 SEK. Uppdrags- och förvaltningsavtalet med Monterro upphörde per den 31 oktober 2018.

Bolaget köper från tid till annan rekryteringstjänster av ComCube AB, ett bolag i vilket styrelseledamoten Anders Franssons hustru är aktieägare och styrelseledamot. Under perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen har sammanlagt 0,4 Mkr betalats till ComCube AB och Bolaget bedömer att den betalda ersättningen är marknadsmässig.

Bolaget har under perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen avyttrat sammanlagt sex bilar till Bilman P-O Syrén AB, ett bolag i vilket verkställande direktören Erik Syréns far är aktieägare och styrelseledamot. Den totala ersättningen för bilarna, som avyttrats till marknadsvärde, har uppgått till 0,6 Mkr.

Lock-up

Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig gentemot Joint Bookrunners att, under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna, inte utan Joint Bookrunners skriftliga samtycke, föreslå en kapitalökning till Bolagets aktieägare, eller vidta någon annan åtgärd som skulle möjliggöra för Bolaget att direkt eller indirekt, emittera, erbjuda, pantsätta, sälja, avtala om försäljning, eller på annat sätt överlåta eller avyttra värdepapper som är väsentligen likställda med aktierna, inklusive värdepapper som kan konverteras till eller bytas mot, eller som representerar en rätt att erhålla aktier i Bolaget; och att inte köpa eller sälja någon option eller annat värdepapper eller ingå swap-, hedge-, eller andra arrangemang som skulle ha en ekonomisk effekt som motsvarar sådana åtgärder. Ovanstående begränsningar är inte tillämpliga på: emission eller överlåtelser av aktier eller andra värdepapper enligt Bolagets incitamentsprogram eller utestående teckningsoptioner; eller konvertering eller inlösen av aktier enligt Bolagets bolagsordning.

Säljande aktieägare samt styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Bolaget som äger aktier kommer var och en att åta sig gentemot Joint Bookrunners att inte utan Global Coordinators skriftliga samtycke, erbjuda, pantsätta, sälja, ingå avtal om att sälja, sälja någon option eller avtala om att köpa, köpa någon option eller avtala om försäljning, bevilja optioner, rätter eller warranter att köpa, låna eller på annat sätt, direkt eller indirekt, överlåta eller avyttra aktier eller värdepapper i Bolaget som kan konverteras till, inlösas mot eller bytas mot aktier eller värdepapper i Bolaget som representerar rätten att erhålla aktier i Bolaget eller värdepapper som väsentligen liknar Bolagets aktier; ingå swap-, hedge-, eller andra arrangemang som helt eller delvis överlåter de finansiella riskerna förknippad med ägandet av aktierna till någon annan; eller framställa eller rösta för ett förslag om en kapitalökning, oavsett om sådan transaktion ska betalas genom leverans av aktier, kontanter eller på annat sätt under en period om 180 dagar från första dag för handel i aktierna för Säljande aktieägare och under en period om 360 dagar från första dag för handel i aktierna för styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Ovanstående begränsningar är inte tillämpliga på: överlåtelse av aktier i samband med Erbjudandet, vissa överlåtelser av aktier till familjemedlemmar, kommanditdelägare, nyckelpersoner och juridiska personer i vilka säljaren har ett väsentligt inflytande, förutsatt att förvärvaren accepterar att bli bunden av ett lock-up åtagande; överlåtelser i samband med uppköpserbjudande från en oberoende tredje part eller annan liknande transaktion; överlåtelse i samband med inlösen eller återköp av aktier av Bolaget; rättigheter i samband med företrädesemissioner i Bolaget; överlåtelser som följer av lag, annan reglering eller enligt domstolsbeslut; varje överlåtelse eller deponering av aktier till en förvaltare, kapitalförsäkring eller ett investeringssparkonto, med förbehåll för vissa undantag; emission eller överlåtelser av aktier eller andra värdepapper enligt Bolagets incitamentsprogram; eller utnyttjande av teckningsoptioner, med förbehåll för vissa undantag.

Försäkringar

Koncernen har sedvanliga försäkringar för den bransch i vilken den är verksam. Med beaktande av verksamhetens art och omfattning bedömer styrelsen att Koncernens försäkringsskydd är tillfredsställande.

Rådgivares intressen

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Joint Bookrunners finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och de Säljande aktieägarna. För detta kommer Joint Bookrunners att erhålla ersättning som betalas av Bolaget och de Säljande aktieägarna.

En styrelseledamot och två anställda i Carnegie är investerare i Monterro, dvs. Huvudägaren, och således indirekt aktieägare i Bolaget. Dessa personer har vare sig: (i) något inflytande över hur Huvudägaren eller Bolaget styrs; eller (ii) något inflytande över Carnegies utförande av dess uppdrag i samband med Erbjudandet. Carnegies beslut att anta uppdraget har fattats av Carnegies styrelse utan att någon av dessa personer har medverkat, vare sig i beslutet eller i beredandet därav.

Kostnader för Erbjudandet

Bolagets kostnader för Erbjudandet och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas uppgå till 9,4 Mkr.

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Kopior av följande handlingar finns tillgängliga under Prospektets giltighetstid på Bolagets huvudkontor på Sankt Lars väg 46, 222 70 Lund för granskning på vardagar under kontorstider:

- Bolagets bolagsordning,
- historisk finansiell information för räkenskapsåren 2015, 2016 och 2017 och perioden januari–september 2018 och 2017, och
- historisk finansiell information för de två senaste räkenskapsåren för Bolagets dotterbolag.

Bolagets handlingar finns även tillgängliga i elektronisk form på Bolagets webbplats, www.lime-technologies.se.

Ovannämnda handlingar eller information på Bolagets webbplats utgör inte del av detta Prospekt och är inte införlivade genom hänvisning i detta Prospekt.

Vissa skattefrågor

Nedan sammanfattas vissa svenska skatteregler som kan aktualiseras med anledning av Erbjudandet. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är endast avsedd som allmän information för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, såvida inte annat anges.

Sammanfattningen behandlar inte situationer då värdepapper innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet eller av handelsbolag, situationer då värdepapper innehas av utländska investerare som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige eller av utländska företag som har varit svenska företag, eller de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud för kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga på innehav av aktier i Bolaget som anses näringsbetingade. Inte heller omfattas de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit så kallade fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av så kallade kvalificerade andelar i fåmansföretag. Sammanfattningen behandlar heller inte situationer där aktier förvaras på ett s.k. investeringssparkonto eller aktier som innehas via en s.k. kapitalförsäkring.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes speciella situation. Varje aktieägare rekommenderas därför att rådfråga skatterådgivare om de särskilda skattekonsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och dubbelbeskattningsavtal.

Fysiska personer

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter, och de avyttrade aktiernas omkostnadsbelopp (anskaffningsutgift). Omkostnadsbeloppet för en aktie beräknas enligt genomsnittsmetoden och utgörs av det genomsnittliga omkostnadsbeloppet för aktier av samma slag och sort. För noterade aktier är hela kapitalvinsten skattepliktig. Vid avyttring av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt beräknas enligt schablonmetoden, vilken innebär att omkostnadsbeloppet får bestämmas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för utgifter för försäljningen.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier får i sin helhet dras av mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år på aktier och marknadsnoterade delägarrätter som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Kapitalförlust som inte har kunnat kvittas får dras av med upp till 70 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt statlig fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent av det återstående underskottet. Underskott i inkomstslaget kapital som inte kan nyttjas enligt ovan går förlorat och får inte nyttjas senare år.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Svenska aktiebolag

För aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas all inkomst, inklusive kapitalvinster och utdelning, i inkomstslaget näringsverksamhet med 22 procent. Vid beräkning av kapitalvinst respektive kapitalförlust ska omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort läggas samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid avyttring av marknadsnoterade aktier får alternativt schablonmetoden användas för att fastställa omkostnadsbeloppet.

Avdrag för kapitalförlust på aktier medges endast mot kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. För det fall en kapitalförlust helt eller delvis inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, kan den samma år dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter som beskattas som aktier hos annat företag i samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphört. Kapitalförlust på aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, ska dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investeringsfonder och investmentföretag. Vidare gäller särskilda regler för företag vars aktier i Bolaget utgör s.k. näringsbetingade andelar.

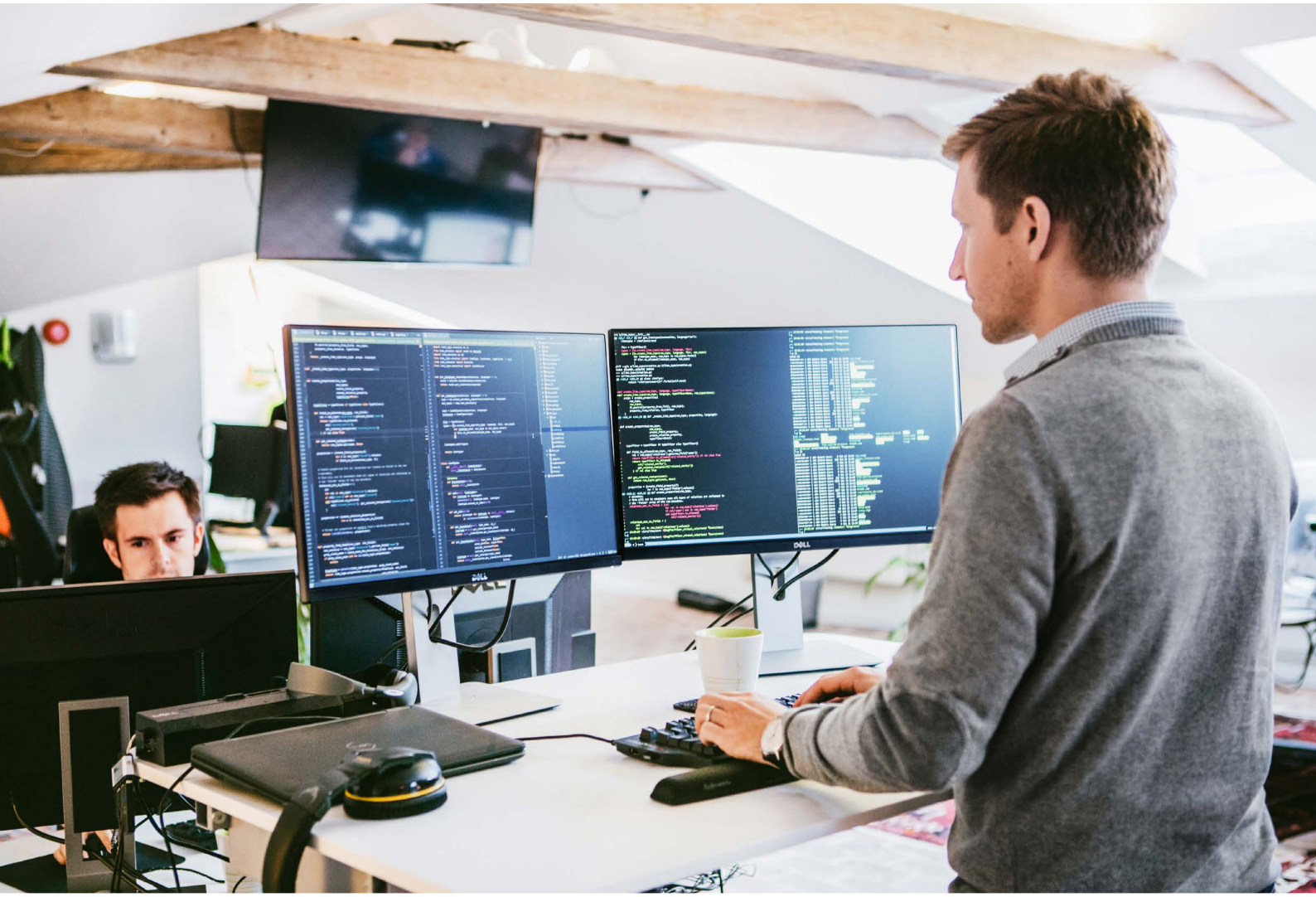
Aktieägare med begränsad skattskyldighet

För aktieägare som är begränsat skattskyldig i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i svenskt aktiebolag uttas normalt kupongskatt i Sverige. Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Kupongskatten innehålls normalt av Euroclear vid utdelningstillfället. Om aktierna är förvaltarregistrerade svarar förvaltaren för skatteavdraget. Utdelning till aktieägare som är utländsk juridisk person kan, om vissa förutsättningar är uppfyllda, vara undantagna från svensk kupongskatt.

Enligt en särskild regel kan dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom dubbelbeskattningsavtal. En begränsat skattskyldig aktieägare kan vidare bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Ordlista

AI	Artificiell intelligens.
API	Applikationsprogrammeringsgränssnitt.
B2B	*Business-to-business,* dvs. försäljning företag-till-företag.
B2C	*Business-to-consumer*, dvs. försäljning direkt till konsument.
Capgemini	Konsultfirman Capgemini Consulting som har upprättat den marknadsrapport från maj 2018 som Bolaget har använt som underlag för vissa beskrivningar av Bolagets marknader.
CRM	*Customer Relationship Management*, dvs. kundhantering.
Expert Services eller Experttjänster	Bolagets leveransorganisation mot kund bestående av konsulter och konsultledning, vilket är en viktig del av Limes totalerbjudande.
Gamification	Att skapa tävlingsmoment i andra aktiviteter för att exempelvis öka deltagarnas motivation.
Lime, Bolaget, eller Koncernen	Beroende på sammanhang avses Lime Technologies AB (publ), dess dotterbolag eller den koncern i vilken Lime Technologies AB (publ) är moderbolag.
Lime CRM	Limes produkt som riktar sig till kunder som söker ett komplett CRM-system med goda möjligheter till anpassning efter industri- eller kundspecifika processer.
Lime Go	Limes produkt som riktar sig mot kunder som söker en webbaserad, smart lösning med bland annat kontaktuppgifter till nordiska bolag inkluderat i produkten för effektivare försäljning.
Marknadsrapporten	Avser den externa marknadsrapport från maj 2018 som Bolaget beställt av konsultfirman Capgemini Consulting.
Net promoter score	Ett värde (på en skala mellan –100 och 100) som mäter hur sannolikt det är att ett visst företag rekommenderas av exempelvis en kund eller anställd.
On-premise	Limes produkt levereras genom en lokal installation hos kunden.
Open-source	Öppen källkod eller öppen programvara.
SaaS	*Software as a Service*, dvs. mjukvara som levereras genom molnet utan en lokal installation hos kunden.
Årlig genomsnittlig tillväxttakt	Avser årlig genomsnittlig tillväxttakt över en viss period (CAGR).



Historisk finansiell information

Innehållsförteckning

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2018	F-2
Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015	F-25 – F-46
Koncernens resultaträkning	F-25
Koncernens rapport över totalresultatet	F-25
Koncernens balansräkning	F-26
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-27
Koncernens rapport över kassaflöden	F-28
Noter till koncernredovisningen:	F-29
Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-47

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2018

Lime Technologies AB (publ)

Delårsrapport för januari – september 2018

Fortsatt tillväxt och ökande orderingång!

Tredje kvartalet 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 55,4 Mkr (45,1) vilket innebär en nettoomsättningstillväxt om 23% (32%)
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 18% (19%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 35,2 Mkr (27,9)
- EBITA uppgick till 14,2 Mkr (11,8 Mkr) vilket innebär en EBITA marginal om 26% (26%)
- Justerad EBITA marginal uppgick till 28% (26%)
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till 10,8 Mkr (9,4)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 7,8 Mkr (1,6)
- Resultat efter skatt uppgick till 8,1 Mkr (7,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 162 kr (148) och efter utspädning 152 kr (141)

Första 9 månaderna 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 175,4 Mkr (146,4) vilket innebär en nettoomsättningstillväxten om 20% (29%)
- Organisk nettoomsättningstillväxt uppgick till 15% (18%)
- Repetitiva intäkter uppgick till 101,3 Mkr (79,5)
- EBITA uppgick till 36,1 Mkr (31,2 Mkr) vilket innebär en EBITA marginal om 21% (21%)
- Justerad EBITA marginal uppgick till 22% (22%)
- Rörelseresultatet, EBIT, uppgick till 26,4 Mkr (24,4)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 22,8 Mkr (20,2)
- Resultat efter skatt uppgick till 20,1 Mkr (18,4)
- Resultat per aktie, före utspädning, uppgick till 402 kr (367) och efter utspädning 379 kr (348)

VD:s kommentarer

Lime har under det tredje kvartalet uppvisat en fortsatt tillväxt och en ökande orderingång. Produkterbjudandet har, genom vidareutveckling av förvärvade och befintliga produkter, stärkts både till nya och befintliga kunder.

Omsättningen uppgick under det tredje kvartalet till 55,4 Mkr vilket motsvarar en tillväxt på 23% jämfört med samma kvartal föregående år. Vår svenska verksamhet växte med 21% och övriga Norden med 29% jämfört med motsvarande period föregående år. Det är mycket glädjande att kunna konstatera att skiftet till en abonnemangsmodell har fortsatt fått gott genomslag och våra abonnemangsintäkter ökade med 44% jämfört med samma kvartal ifjol.

Orderingången under det tredje kvartalet har ökat jämfört med motsvarande period föregående år. Lime har bland annat skrivit avtal med Hemsö, Eon Gas, Luna AS, Haarla Oy och New Wave A/S, som samtliga är verksamma inom våra fokusvertikaler. Det är också roligt att det lag som blir svenska mästare i ishockey, oavsett vilket lag det blir, kommer att använda Lime då vi välkomnar alla SHL-klubbar som nya kunder.

Omställningen till abonnemangsprissättning skapar stabilitet och har resulterat i att vi täcker en högre andel av våra kostnader med återkommande intäkter. Tack vare detta lyckades Lime för första gången generera positivt resultat under semestermånaden juli, vilket historiskt alltid har varit en tuff intäktsmånad. Lönsamheten (EBITA), som trots att vi belastats med engångskostnader i samband med förberedelserna för en börsnotering, uppgick till 26%. Justerat för engångskostnader var lönsamheten 28%, vilket är en ökning med 2 procentenheter jämfört med föregående år.

Under det andra kvartalet 2018 förvärvade Lime mjukvarubolaget Hysminai AB (Sparta), som utvecklar en molnbaserad mjukvara för gamification – tävlingsmoment som främjar beteendeförändring för att förbättra kundens prestation och resultat. Integrationen av bolaget är genomförd och en paketerad lösning lanserades i september. Redan nu använder våra kunder lösningen tillsammans med Lime CRM.

Slutligen vill jag välkomna ett trettiotal nya kollegor till Lime som började sin anställning i augusti. Under sina fem första veckor genomförde de en grundutbildning vid vårt huvudkontor i Lund. Därefter började de på sina respektive hemmakontor runt om i Norden för att hjälpa till med utveckling, försäljning, införande och support.

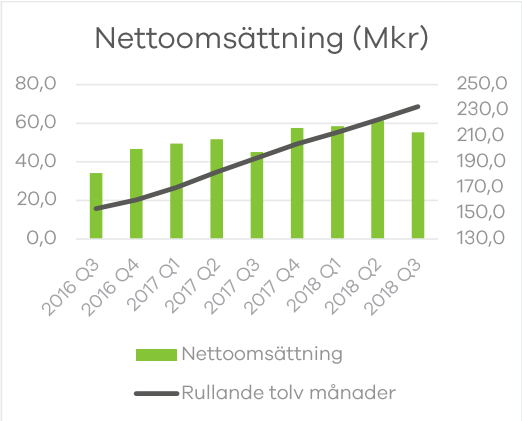
Med våra nya kollegor ombord ser vi med tillförsikt fram emot det fjärde kvartalet!

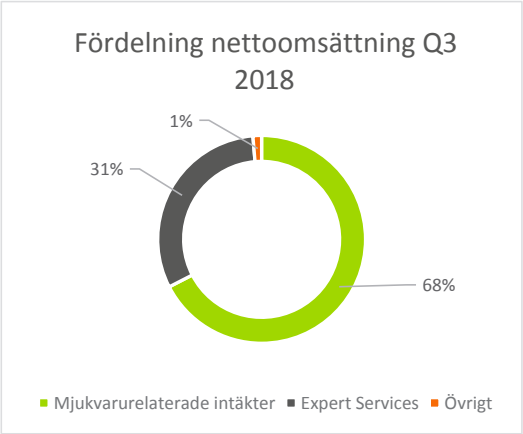
/Erik Syrén, Vd & koncernchef, Lime

Lime i sammandrag

	2018 Q3	2018 Q2	2018 Q1	2017 Q4	2017 Q3	2017 Q2	2017 Q1	2016 Q4	2016 Q3
Nettoomsättning (Mkr)	55,4	61,5	58,5	57,5	45,1	51,8	49,5	46,6	34,3
Repetitiva intäkter (Mkr)	35,2	34,0	32,1	30,8	27,9	27,0	24,6	20,5	18,6
EBITDA (Mkr)	15,7	12,0	13,0	13,0	13,0	10,8	10,7	13,4	7,3
EBITDA (%)	28%	19%	22%	23%	29%	21%	22%	29%	21%
EBITA (Mkr)	14,2	10,4	11,5	12,1	11,8	9,7	9,6	12,7	6,6
EBITA (%)	26%	17%	20%	21%	26%	19%	20%	27%	19%
Rörelseresultat, EBIT (Mkr)	10,8	7,0	8,5	8,6	9,4	7,3	7,6	11,5	5,5
Rörelseresultat, EBIT (%)	20%	11%	15%	15%	21%	14%	15%	25%	16%
Resultat per aktie före utspädning (kr)	162	107	134	108	148	109	110	176	79
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	152	100	126	102	141	103	105	167	75
Kassaflöde från löp. verksamhet (Mkr)	7,8	14,9	0,1	19,5	1,6	13,7	4,9	17,0	3,3

Omsättning





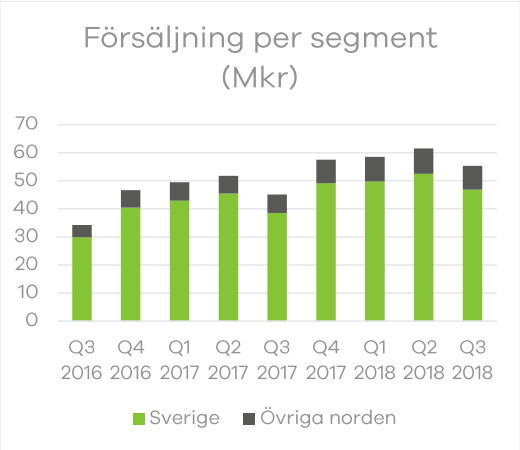
Nettoomsättningen i det tredje kvartalet 2018 uppgick till 55 Mkr (45) motsvarande en ökning på 23%. Under kvartalet har de senaste 12 månadernas förvärv bidragit till koncernens omsättning med totalt 2 Mkr.

Nettoomsättningen under de första 9 månaderna 2018 uppgick till 175 Mkr (146) motsvarande en ökning på 20%. Under de första 9 månaderna har de senaste 12 månadernas förvärv bidragit till koncernens omsättning med totalt 7 Mkr.

I det tredje kvartalet avser 68% (62) av nettoomsättningen intäkter från mjukvara. Under de 9 första månaderna 2018 avser 61% (61) av nettoomsättningen intäkter från mjukvara.

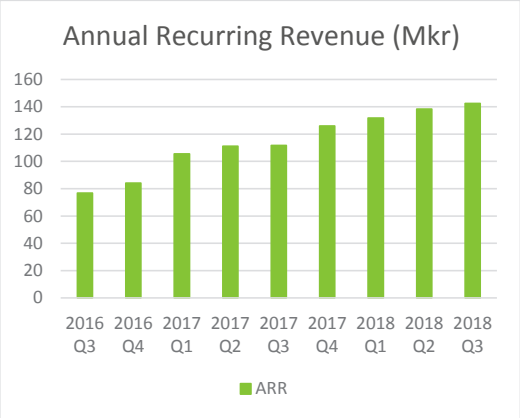
Intäkterna från mjukvara ökade med 25% (40) under tredje kvartalet 2018 jämfört med tredje kvartalet 2017. Intäkterna från mjukvara ökade med 20% (37) under de första 9 månaderna jämfört med motsvarande period föregående år.

Forts. omsättning



Nettoomsättningen i det tredje kvartalet 2018 uppgick till 47 Mkr (39) i Sverige och 9 Mkr (7) i övriga norden. Kvartalets nettoomsättningstillväxt i Sverige uppgick till 21% och i övriga norden till 29%.

Nettoomsättningen under de första 9 månaderna 2018 uppgick till 149 Mkr (127) i Sverige och 26 Mkr (19) i övriga norden. Under de första 9 månaderna har de senaste 12 månadernas förvärv bidragit till koncernens omsättning med totalt 7 Mkr.

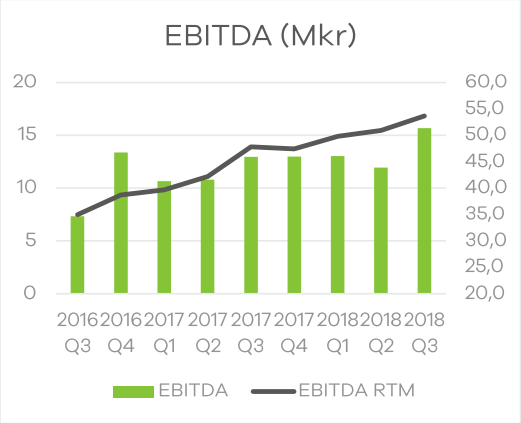


Årsnormaliserat värde av de repetitiva intäkterna, Annual Recurring Revenue, uppgår vid utgången av det tredje kvartalet till 142 Mkr (111). De årsnormaliserade repetitiva intäkterna ökade med 28% jämfört med motsvarande period föregående år.

De repetitiva intäkterna uppgick under kvartalet till 35 Mkr (28) vilket är en ökning med 26% jämfört med motsvarande period föregående år.

De repetitiva intäkterna under de första 9 månaderna 2018 uppgick till 101 Mkr (80).

Rörelseresultat

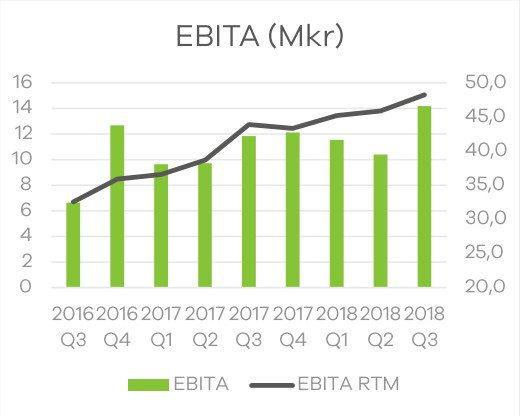


Rörelseresultat före avskrivningar, EBITDA, uppgick under tredje kvartalet 2018 till 16 Mkr (13) motsvarande en rörelsemarginal före avskrivningar, EBITDA, på 28% (29). Justerat för jämförelsestörande poster uppgick EBITDA i kvartalet till 17 Mkr (13) motsvarande en marginal om 31% (29). Marginalen är normalt högre i tredje kvartalet än övriga kvartal då de personalens semesteruttag innebär lägre redovisade personalkostnaderna.

Forts. rörelseresultat

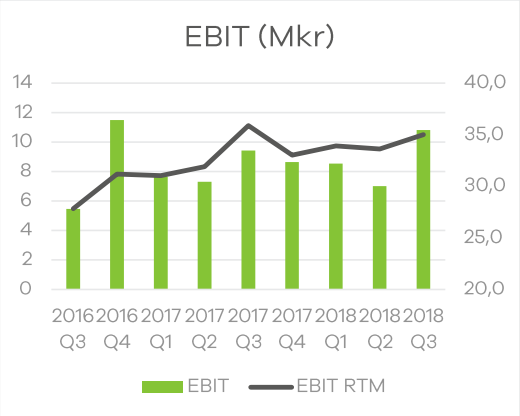
Rörelseresultat före avskrivningar, EBITDA, uppgick under de första 9 månaderna 2018 till 41 Mkr (34) motsvarande en rörelsemarginal före avskrivningar, EBITDA, på 23% (24).

Justerat för jämförelsestörande poster uppgick EBITDA de 9 första månaderna till 43 Mkr (36) motsvarande en rörelsemarginal för avskrivningar, EBITDA, på 25% (24%).



Rörelseresultat exklusive avskrivningar på förvärvade övervärden, EBITA, uppgick under tredje kvartalet till 14 Mkr (12) motsvarande en marginal på 26% (26).

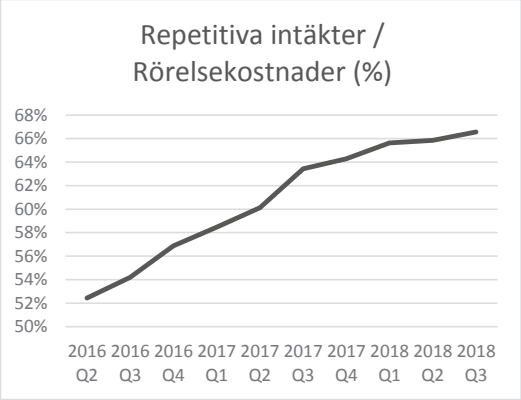
Rörelseresultat före avskrivningar på förvärvade övervärden, EBITA, uppgick under de första 9 månaderna till 36 Mkr (31) motsvarande en marginal på 21% (21). Justerat för jämförelsestörande poster uppgick EBITA efter de första 9 månaderna till 39 Mkr (33) motsvarande en EBITA marginal om 22% (22).



Rörelseresultat EBIT uppgick under tredje kvartalet till 11 Mkr (9) motsvarande en rörelsemarginal på 20% (21).

Rörelseresultat EBIT uppgick under de första 9 månaderna till 26 Mkr (24) motsvarande en rörelsemarginal på 15% (17).

Avskrivningarna ökar jämfört med motsvarande perioder föregående år med anledning av ökade investeringar i aktiverat arbete för egen räkning samt avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar relaterat till förvärvade dotterbolag.



De rullande tolv månadernas repetitiva intäkter uppgick till 67% (63) av de rullande tolv månadernas totala kostnader under årets tredje kvartal.

Kassaflöde & investeringar

Kvartalets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 7,8 Mkr (1,6).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 22,8 Mkr (20,2) under de första 9 månaderna.

Kvartalets investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 0,0 Mkr (0,0) och investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 4,7 Mkr (3,5). Investeringar i övriga immateriella tillgångar består av aktivering av kostnader avseende utvecklingsarbeten av nya teknikplattformar. Under tredje kvartalet 2018 uppgick avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader till 1,3 Mkr (0,8).

Investeringar i materiella anläggningstillgångar under de första 9 månaderna uppgick till 0,2 Mkr (0,6) och investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 12,8 Mkr (9,8). Investeringar i immateriella tillgångar består av aktivering av kostnader avseende utvecklingsarbeten av nya teknikplattformar. Förvärv av dotterbolag uppgick till 2,4 Mkr (fg år Remotex, 20,0). Under de första 9 månaderna 2018 uppgick avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader till 3,8 Mkr (2,4).

Eget kapital & skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 34 Mkr (79).

I samband med årsstämman 2018-03-19 fattades beslut om utdelning om 1 500 kr per aktie motsvarande 75 Mkr. Vidare fattades beslut om att genomföra fondemission om 0,5 Mkr.

Koncernens räntebärande skulder uppgick till 113,5 Mkr (59,2) vid periodens utgång. Totalt har 6,8 Mkr (1,8) av koncernens räntebärande amorterats under perioden. Vid periodens slut uppgick likvida medel till 16,3 Mkr (23,5). Koncernens nettoskuld uppgick till 97,2 Mkr (35,8).

Optionsprogram

Bolaget har idag två optionsprogram. I samband med förvärvet av Lime Technologies Sweden AB erbjöds personal att delta i optionsprogram. Andelen anställda som deltar uppgår till ca 10%. Optionsprogrammens förutsättningar framgår av årsredovisningen.

Lime Technologies AB:s aktie

Totala antalet aktier uppgick vid periodens slut till 50 000, varav inga aktier innehas i eget förvar.

Övriga händelser under rapportperioden

Hysminai AB

Den 23 mars 2018 tecknade koncernen avtal om att förvärva 100 % av aktiekapitalet i Hysminai AB. Hysminai bildades 2013 och har sitt huvudkontor i Stockholm, Sverige. Hysminai AB erbjuder ett molnbaserat verktyg som inför tävlingsmoment i kundens arbetsprocesser med syfte att för att förbättra kundens prestation och resultat. Förvärvet genomfördes den 3 april 2018 efter vilken koncernen kontrollerar 100% av aktiekapitalet i Hysminai AB. Förvärvspriset uppgick till 2,9 Mkr. Hela köpeskillingen finansierades genom likvida medel.

Det förvärvade bolaget ingår i Lime koncernens resultat- och balansräkning från den dagen då förvärvet genomfördes och kontrollen övertogs.

Förvärvsanalysen har baserats på slutförda värderingar av identifierbara immateriella tillgångar. Enligt upprättad förvärvsanalys uppgår köpeskilling och förvärvade nettotillgångar till;

Köpeskilling	**Mkr**
Likvida medel	2,9
Summa köpeskilling	**2,9**
Tillgångar och skulder som redovisas till följd av förvärvet	
Immateriella anläggningstillgångar	
Programvara	7,7
Uppskjutna skatteskulder	-1,7
Materiella anläggningstillgångar	0,1
Kundfordringar och andra fordringar	0,4
Likvida medel	0,5
Leverantörsskulder och andra skulder	-4,1
Summa identifierbara nettotillgångar	**2,9**
Förvärvade nettotillgångar	**2,9**

Finansiella mål

Lime har som målsättning att på medellång sikt uppnå en organisk årlig nettoomsättningstillväxt överstigande 15 procent. Lime har som målsättning att på medellång sikt uppnå en årlig EBITA marginal överstigande 23 procent. Målsättningen avseende kapitalstrukturen är att nettoskulden I förhållande till EBITDA ska vara mindre än 2,5. Lime avser att dela ut tillgängligt kassaflöde med hänsyn till Bolagets skuldsättning och framtida tillväxtmöjligheter, inklusive förvärv. Utdelning förväntas motsvara minst 50 procent av nettovinsten.

Övrigt

Medarbetare

Vid rapportperiodens slut uppgick antalet anställda till 224 personer (199). Medelantalet anställda under perioden uppgick till 189 personer (158).

Moderbolaget

Moderbolagets verksamhet är främst inriktad på koncerngemensam förvaltning och finansiering. Förutom koncernens VD, CFO samt Head of IR har bolaget inga anställda. Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick i perioden till 0,2 Mkr (-0,0). Rörelseresultatet de första 9 månaderna 2018 uppgick till -1,2 Mkr (-0,1). Likvida medel uppgick till 3,2 Mkr (0,1) och upplåningen till 110,5 Mkr (79,7).

Kort om bolaget

Nordiska CRM-experter

Lime är en av de ledande SaaS CRM-aktörerna på den nordiska marknaden. Bolaget utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system. Limes affärsmodell baseras på att erbjuda abonnemangsavtal (Software as a Service eller "SaaS") samt konsulttjänster (Expert Services eller "Experttjänster") för att implementera och kontinuerligt anpassa produkterna utifrån kundspecifika behov och önskemål.

Lime har en heltäckande organisation för utveckling, helhetserbjudande som möjliggör effektiva och värdeskapande CRM-lösningar för kunden. Huvudkontoret ligger i Lund och i september 2018 hade bolaget 224 anställda på sex kontor i Sverige, Norge, Danmark och Finland.

Mission & vision
Limes mission är att "skapa kundmagneter", som behåller befintliga kunder och drar till sig nya genom riktigt bra kundvård.

Företaget arbetar efter visionen att "bli den ledande leverantören av CRM i Norden genom att göra användarnas arbetsvardag enklare och roligare".

Strategier

Fortsatt strukturell marknadstillväxt
Limes huvudsakliga fokus är organisk tillväxt. CapGemini Consultings, Maj 2018, marknadsrapport visar att tillväxten på den nordiska mjukvarumarknaden för CRM-system kommer att vara i genomsnitt 12% per år mellan åren 2017-2023.

Geografisk expansion
Lime har för avsikt att fortsätta stärka sin närvaro på befintliga marknader i Norden för att möta behovet av CRM-system.

Fokus på utvalda vertikaler
Lime fokuserar på anpassade CRM-lösningar till fyra utvalda vertikaler på marknaden: energi, fastighet, partihandel och konsultbolag, till vilka Lime erbjuder en lokal industrispecifik kompetens. I kombination med färdigpaketerade lösningar till respektive vertikal ger detta kunder fördelar i form av flexibla lösningar samt tids- och kostnadsbesparingar.

Ökad försäljning mot befintlig kundbas
Lime avser att upprätthålla och öka försäljningen mot befintliga kunder genom att aktivt erbjuda tilläggsprodukter och närliggande experttjänster under perioden efter implementation. Bolaget har även ett dedikerat customer success team som arbetar aktivt med att finnas nära kunden på lång sikt för att behålla kunder och sälja ytterligare produkter och tjänster.

Fortsatt utveckling av produktplattformen
Lime bedömer att det är viktigt att fortsätta utveckla produktportföljen för att stärka konkurrenskraften och för att attrahera nya kunder. Med sin starka marknadsposition, breda kundbas och nära kontakt med kunder har Lime ett starkt utgångsläge för kors- och merförsäljning av nya tjänster och funktioner i syfte att öka försäljningstillväxten och bredda användandet av tjänster och lösningar.

Selektiva förvärv
En viktig del av Limes strategi är att aktivt utvärdera strategiska förvärv för att stärka produkterbjudandet, utöka kompetens och resurser i bolaget, växa geografiskt och bredda kundbasen.

Framtidsinriktad information

Denna rapport kan innehålla framtidsinriktad information som baseras på koncernlednings nuvarande förväntningar.

Även om ledningen bedömer att förväntningarna som framgår av sådan framtidsinriktad information är rimliga, kan ingen garanti lämnas på att dessa förväntningar kommer att visa sig vara korrekta.

Följaktligen kan framtida utfall variera väsentligt jämfört med vad som framgår i den framtidsinriktade informationen beroende på bland annat ändrade marknadsförutsättningar för Limes produkter och mer generella ändrade

förutsättningar såsom ekonomi, marknader och konkurrens, förändringar i lagkrav eller andra politiska åtgärder och variationer i valutakurser.

Rapporttillfällen

Bokslutskommuniké, 2018, presenteras den 8 februari 2019

Årsredovisning 2018, presenteras den 29 mars 2019

Delårsrapport kvartal 1, 2019, presenteras den 29 april 2019

Årsstämma, 29 april 2019

Delårsrapport kvartal 2, 2019, presenteras den 19 juli 2019

Delårsrapport kvartal 3, 2019, presenteras den 24 oktober 2019

Lund 2018-10-23

Erik Syrén
Verkställande Direktör

Ytterligare information kan erhållas av:

CEO Erik Syrén, telefon +46 46 270 48 23 eller

CFO Magnus Hansson, telefon +46 46 270 48 85

Denna rapport har översiktligt granskats av bolagets revisorer.

Koncernens nyckeltal

	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Nettoomsättning (Mkr)	55,4	45,1	175,4	146,4
Nettoomsättningstillväxt (%)	23%	32%	20%	29%
Organisk nettoomsättningstillväxt (%)	18%	19%	15%	18%
Repetitiva intäkter (Mkr)	35,2	27,9	101,3	79,5
Annual recurring revenue (Mkr)	142,5	111,6	142,5	111,6
EBITA (Mkr)	14,2	11,8	36,1	31,2
EBITA (%)	26%	26%	21%	21%
EBITDA (Mkr)	15,7	13,0	40,7	34,4
EBITDA (%)	28%	29%	23%	24%
Rörelseresultat, EBIT (Mkr)	10,8	9,4	26,4	24,4
Rörelsemarginal, EBIT (%)	20%	21%	15%	17%
Jämförelsestörande poster (Mkr)	-1,4	0,0	-2,6	-1,4
Justerad EBITA (Mkr)	15,6	11,8	38,7	32,6
Justerad EBITA (%)	28%	26%	22%	22%
Justerad EBITDA (Mkr)	17,1	13,0	43,3	35,9
Justerad EBITDA (%)	31%	29%	25%	24%
Justerad EBIT (Mkr)	12,3	9,4	29,0	25,8
Justerad EBIT (%)	22%	21%	17%	18%
Resultat per aktie (kr)	162	148	402	367
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	152	141	379	348
Nettoskuld (Mkr)	96,6	35,3	96,6	35,3
Medelantal anställda (genomsnitt)	189	158	180	146
Omsättning per anställd* (Mkr)	1,2	1,2	1,3	1,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie (kr)	156	32	457	405
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusental)	50,0	50,0	50,0	50,0

* Nyckeltalen har i förekommande fall omräknats till rullande 12 månaders värden.

Definition av nyckeltalen framgår på sidan 18 – 21.

Koncernens resultaträkning i sammandrag (tkr)

	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
Övriga intäkter	235	203	398	430
Summa rörelsens intäkter	**55 588**	**45 341**	**175 787**	**146 808**
Rörelsens kostnader				
Kostnad för ersättningar till anställda	-30 574	-25 246	-106 952	-89 237
Aktiverat arbete för egen räkning	4 522	3 485	12 545	9 768
Avskrivningar	-4 877	-3 532	-14 323	-10 046
Övriga kostnader	-13 843	-10 619	-40 695	-32 908
Summa rörelsens kostnader	**-44 771**	**-35 912**	**-149 424**	**-122 423**
Rörelseresultat	**10 817**	**9 429**	**26 363**	**24 385**
Finansiella poster	-506	-319	-1 584	-1 019
Resultat efter finansiella poster	**10 311**	**9 110**	**24 779**	**23 366**
Inkomstskatt	-2 220	-1 696	-4 662	-5 005
Periodens resultat	**8 091**	**7 414**	**20 117**	**18 361**
Resultat per aktie före utspädning	162	148	402	367
Resultat per aktie efter utspädning	152	141	379	348
Resultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare	8 091	7 414	20 117	18 361
	8 091	**7 414**	**20 117**	**18 361**

Koncernens rapport över totalresultatet (tkr)

	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Periodens resultat	**8 091**	**7 414**	**20 117**	**18 361**
Övrigt totalresultat				
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser	154	-42	489	-125
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	154	-42	489	-125
Periodens totalresultat	**8 245**	**7 372**	**20 606**	**18 236**
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare	8 245	7 372	20 606	18 236
	8 245	**7 372**	**20 606**	**18 236**

Koncernens balansräkning i sammandrag (tkr)

	2018-09-30	2017-09-30	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Goodwill	59 391	59 391	59 391
Övriga immateriella anläggningstillgångar	130 290	110 547	123 434
Materiella anläggningstillgångar	3 784	3 766	3 928
Övriga finansiella anläggningstillgångar	553	505	514
Uppskjuten skattefordran	60	62	56
Summa anläggningstillgångar	**194 078**	**174 271**	**187 323**
Kundfordringar	45 571	34 132	39 965
Övriga kortfristiga fordringar	2 956	6 035	5 929
Likvida medel	16 327	23 456	24 249
Summa omsättningstillgångar	**64 854**	**63 623**	**70 143**
Summa tillgångar	**258 932**	**237 894**	**257 466**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Summa eget kapital	**33 723**	**82 777**	**88 117**
Skulder			
Långfristiga skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	85 548	40 145	30 736
Uppskjutna skatteskulder	24 521	20 173	22 915
Summa långfristiga skulder	**110 069**	**60 318**	**53 651**
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga räntebärande skulder	27 942	19 092	23 261
Leverantörsskulder	7 885	7 394	8 893
Övriga kortfristiga skulder	79 313	68 313	83 544
Summa kortfristiga skulder	**115 140**	**94 799**	**115 698**
Summa eget kapital och skulder	**258 932**	**237 894**	**257 466**

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital (tkr)

	Hänförligt till Moderföretagets aktieägare				
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balan-serad vinst	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2017 enligt fastställd balansräkning	**50**	**53 034**	**180**	**11 277**	**64 541**
Periodens				18 361	18 361
Övrigt totalresultat för året			-125		-125
Summa totalresultat	**0**	**0**	**-125**	**18 361**	**18 236**
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
-					0
Summa transaktioner med aktieägare	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Utgående balans per 30 september 2017	**50**	**53 034**	**55**	**29 638**	**82 777**
Ingående balanser per 1 januari 2017 enligt fastställd balansräkning	**50**	**53 034**	**180**	**11 277**	**64 541**
Periodens resultat				23 742	23 742
Övrigt totalresultat för året			-166		-166
Summa totalresultat	**0**	**0**	**-166**	**23 742**	**23 576**
-					
Summa transaktioner med aktieägare	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Utgående balans per 31 december 2017	**50**	**53 034**	**14**	**35 019**	**88 117**
Ingående balanser per 1 januari 2018 enligt fastställd balansräkning	**50**	**53 034**	**14**	**35 019**	**88 117**
Periodens resultat				20 117	20 117
Övrigt totalresultat för året			489		489
Summa totalresultat	**0**	**0**	**489**	**20 117**	**20 606**
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Fondemission	450			-450	0
Utdelning				-75 000	-75 000
Summa transaktioner med aktieägare	**450**	**0**	**0**	**-75 450**	**-75 000**
Utgående balans per 30 september 2018	**500**	**53 034**	**503**	**-20 314**	**33 723**

Koncernens kassaflödesanalys (tkr)

	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Kassaflöde från rörelsen	10 065	3 563	27 539	26 151
Betald ränta	-506	-280	-1 586	-916
Betalda inkomstskatter	-1 752	-1696	-3 111	-5 005
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**7 807**	**1 587**	**22 842**	**20 230**
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Köp av immateriella anläggningstillgångar	-4 745	-3 485	-12 768	-9 768
Köp av materiella anläggningstillgångar	0	-3	-223	-559
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	0	0	0	0
Förvärvat dotterföretag	0	0	-2 435	-19 959
Köp av finansiella anläggningstillgångar	-13	3	-39	7
Erhållen ränta	33	0	33	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**-4 725**	**-3 485**	**-15 432**	**-30 279**
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Utdelning	0	0	-75 000	0
Upptagna lån	0	0	130 000	12 500
Amortering av lån	-6 750	-1785	-70 812	-8 785
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**-6 750**	**-1 785**	**-15 812**	**3 715**
Summa kassaflöde	**-3 668**	**-3 683**	**-8 402**	**-6 334**
Minskning/ökning av likvida medel				
Likvida medel vid årets början	19 759	27 127	24 249	29 700
Kursdifferens i likvida medel	236	12	480	90
Likvida medel vid årets slut	**16 327**	**23 456**	**16 327**	**23 456**

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag (tkr)

	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Nettoomsättning	2 286	0	4 206	0
Övriga intäkter	0	0	0	0
Summa rörelsens intäkter	**2 286**	**0**	**4 206**	**0**
Rörelsens kostnader				
Kostnad för ersättningar till anställda	-1 041	0	-3 151	0
Övriga kostnader	-1 084	-34	-2 294	-102
Summa rörelsens kostnader	**-2 125**	**-34**	**-5 445**	**-102**
Rörelseresultat	**161**	**-34**	**-1 239**	**-102**
Resultat från andelar i koncernföretag	59	-405	1 085	-1 105
Finansiella intäkter	0	0	0	0
Finansiella kostnader	-548	-218	-1 497	-774
Resultat efter finansiella poster	**-328**	**-657**	**-1 651**	**-1 980**
Inkomstskatt	-295	74	140	365
Årets resultat	**-623**	**-584**	**-1 511**	**-1 616**

Moderbolagets rapport över totalresultatet (tkr)

	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Periodens resultat	**-623**	**-584**	**-1 511**	**-1 616**
Övrigt totalresultat				
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser	0	0	0	0
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	0	0	0	0
Periodens totalresultat	**-623**	**-584**	**-1 511**	**-1 616**
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare	-623	-584	-1 511	-1 616
	-623	**-584**	**-1 511**	**-1 616**

Moderbolagets balansräkning i sammandrag (tkr)

	2018-09-30	2017-09-30	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Andelar i dotterföretag	133 360	133 360	133 360
Summa anläggningstillgångar	**133 360**	**133 360**	**133 360**
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	218	105	91
Övriga kortfristiga fordringar	258	0	8
Likvida medel	3 158	140	127
Summa omsättningstillgångar	**3 634**	**244**	**226**
Summa tillgångar	**136 994**	**133 604**	**133 586**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	500	50	50
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat	1 555	50 765	50 766
Periodens resultat	-1 510	-1 616	26 240
Summa eget kapital	**545**	**49 200**	**77 056**
Skulder			
Långfristiga skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	84 500	31 500	28 000
Räntebärande skulder till koncernföretag	18 524	34 203	2 511
Summa långfristiga skulder	**103 024**	**65 703**	**30 511**
Kortfristiga skulder			
Upplåning	26 000	14 000	14 000
Leverantörsskulder	19	0	0
Aktuella skatteskulder	6 010	4 619	11 134
Övriga skulder	854	0	157
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	542	83	728
Summa kortfristiga skulder	**33 425**	**18 702**	**26 019**
Summa eget kapital och skulder	**136 994**	**133 605**	**133 586**

Noter

1 Redovisningsprinciper

Lime upprättar sin koncernredovisning enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. Nyheter i redovisningsstandards som trätt i kraft 1 januari 2018 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per 30 september 2018. Utöver nedanstående tillämpar koncernen samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 2017-12-31.

Nya redovisningsprinciper som tillämpats från den 1 januari 2018

IFRS 9 Finansiella instrument
Koncernen tillämpar från och med 1 januari 2018 IFRS 9 Finansiella instrument. IFRS 9 reglerar klassificering, värdering och redovisning av finansiella tillgångar och skulder och inför nya regler för säkringsredovisning. IFRS 9 ersätter samtliga delar av IAS 39 som hanterar klassificering och värdering av finansiella instrument samt introducerar en ny nedskrivningsmodell. Den fullständiga versionen av IFRS 9 gavs ut i juli 2014 och är tillämplig för räkenskapsår som påbörjas den 1 januari 2018 eller senare. Standarden är antagen av EU.

Tillämpningen av IFRS 9 har inte haft någon väsentlig påverkan på klassificering och värdering av koncernens finansiella tillgångar och skulder under första halvåret 2018.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder
IFRS 15 är den nya standarden för intäktsredovisning. IFRS 15 ersätter IAS 18 Intäkter och IAS 11 Entreprenadavtal samt alla därtill hörande tolkningsuttalanden (IFRIC och SIC). En intäkt redovisas när kunden erhåller kontroll över den försålda varan eller tjänster, en princip som ersätter den tidigare principen att intäkter redovisas när risker och förmåner övergått till köparen. Grundprincipen i IFRS 15 är att koncernen redovisar en intäkt på det sätt som bäst speglar överföringen av kontrollen av den utlovade varan eller tjänsten till kunden. Denna redovisning i koncernen sker med hjälp av en femstegsmodell som appliceras på alla kundkontrakt;

- Identifiera kontraktet med kunden
- Identifiera de olika prestationsåtagandena i kontraktet
- Fastställa transaktionspriset
- Fördela transaktionspriset på prestationsåtaganden
- Redovisa en intäkt när ett prestationsåtagande uppfylls

Med hjälp av ovan femstegsmodell kan Koncernens avtal med kunder innehålla olika prestationsåtaganden som identifierats till Licensintäkter, Abonnemangsintäkter (Software as a Service), Supportavtal samt tjänsteintäkter. En intäkt kan redovisas först när kontrollen över den sålda tjänsten eller varan kan anses ha överförts till kunden för respektive typ av intäktsslag/prestationsåtagande.

Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster i Koncernens löpande verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, returer och rabatter samt efter eliminering av Koncernintern försäljning.

Nedan framgår de redovisningsprinciper som koncernen tillämpar för dessa prestationsåtaganden.

Övergångseffekter av IFRS 15

Koncernen har analyserat och utvärderat IFRS 15 som regelverk och implementationen av IFRS 15 har inte lett till några övergångseffekter för Lime koncernen.

Abonnemangsintäkter (Software as a Service)

Koncernen säljer mjukvara som tjänst genom att ge kunderna rätt att tillgå den. Denna tjänst, som inkluderar licens, support & underhåll samt i vissa fall drift, erhåller kunden löpande under avtalstiden och den intäktsförs linjärt över kontraktstiden då kontrollen överförs till kunden löpande under avtalstiden.

Licensintäkter

Koncernen utvecklar och säljer mjukvara. Försäljning av licensrättigheter, rätt att använda, intäktsförs vid fullgjord leverans enligt avtal och då kunden har erhållit kontroll över de köpta licenserna samt att inga väsentliga förpliktelser återstår efter leveransdatum.

Supportavtal

Koncernen säljer Supportavtal för programvaran. Sådana avtal tecknas i samband med försäljning av licenser. Intäkter från Supportavtal faktureras i förskott och intäktsförs linjärt över kontraktstiden då kontrollen överförs till kunden löpande under avtalstiden.

Tjänsteintäkter (Expert Services)

Koncernen säljer konsult- och utbildningstjänster, som tillhandahålls, till övervägande del, på löpande räkning men även som fastprisavtal. Intäkter från avtal på löpande räkning redovisas till avtalade priser allt eftersom arbetade timmar levereras.

För försäljningsintäkter från fastprisavtal avseende tjänster redovisas över tid, i takt med nedlagd tid enligt samma

principer som beskrivits ovan. Försäljningsintäkter från fastprisavtal avseende tjänster redovisas vanligen i den period då tjänsterna levereras.

Om några omständigheter uppstår som kan förändra den ursprungliga uppskattningen av intäkter, kostnader eller färdigställandegrad, omprövas uppskattningarna. Dessa omprövningar kan resultera i ökningar eller minskningar i uppskattade intäkter eller kostnader och påverkar intäkterna under den period då de omständigheter som föranledde ändringen kom till företagsledningens kännedom.

IFRS 16 Leasingavtal
Koncernen utvärderar för närvarande effekterna av IFRS 16 Leasingavtal. Den initiala utvärderingen visar att redovisningen i första hand kommer att påverkas av de avtal som tecknats för lokalhyra. Vidare förväntas upplysningskraven utökas.

Övriga principer och tillämpningar

I övrigt tillämpar koncernen samma redovisningsprinciper och värderingsmetoder som i den senaste årsredovisningen. Moderbolaget upprättar sin redovisning enligt RFR 2, Redovisning för juridiska personer, samt

Årsredovisningslagen och tillämpar samma redovisnings-principer och värderingsmetoder som i den senaste årsredovisningen.

Lime tillämpar ESMAs riktlinjer för alternativa nyckeltal (mått som inte definieras enligt IFRS). Definitionerna framgår på sida 18 - 20.

Väsentliga uppskattningar & bedömningar

Immateriella tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod eller immateriella tillgångar som inte är färdiga för användning, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Den nedskrivningsprövning som gjordes vid årsskiftet visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

Aktiverat arbete för egen räkning

Rörelsens kostnader har under tredje kvartalet reducerats med 4,5 Mkr (3,5) avseende utveckling av egen programvara.

Rörelsens kostnader har under de första 9 månaderna reducerats med 12,5 Mkr (9,8) avseende utveckling av egen programvara.

2 Risker och osäkerhetsfaktorer

Lime koncernen utsätts i sin verksamhet för allmänna affärsmässiga och finansiella risker. Dessa risker har utförligt beskrivits i bolagets årsredovisning för 2017. Utöver vad som beskrivs i dessa dokument har några ytterligare väsentliga risker inte tillkommit.

3 Valutapåverkan

Tillgångar och skulder i utländsk valuta omvärderas vid varje balansdag. Värdeförändringen till följd av omvärderingen av rörelserelaterade balansposter redovisas under posterna övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader.

Värdeförändring på andra balansposter i utländsk valuta, till exempel likvida medel, redovisas i finansnettot. Rörelsens intäkter och kostnader påverkas också av förändringar i valutakurser. Dessa förändringar påverkar direkt själva intäkts- och kostnadsposten.

Kvartalets nettoomsättning utgörs till 86% av svenska kronor, 6% av euro och 7% övriga valutor. Rörelsekostnader utgörs till 85% av svenska kronor, 3% av euro, 12% av övriga valutor.

4 Förvärv

Förvärvet av Hysminai AB i april 2018 har gett upphov till ett koncernmässigt övervärde på ca 3,6 Mkr före skatt varav 3,6 Mkr fördelats på teknikplattformar som ingick i förvärvet. Bedömd årlig avskrivning på förvärvade övervärden uppgår till ca 0,7 Mkr. Avskrivningar på förvärvade övervärden har skett med 0,2 Mkr (0,0) under kvartalet. Avskrivningar på förvärvade övervärden har under de första 9 månaderna gjorts med 0,4 Mkr (0,0). Se sidan 6 för mer information.

Förvärvet av Hysminai AB påverkade kassaflödet med 2,4 Mkr i andra kvartalet (förvärvet av Remotex påverkade kassaflödet med 20,0 i första kvartalet 2017).

5 Transaktioner med närstående

I förekommande fall har transaktioner med närstående varit till marknadsmässiga villkor.

6 Skatt

Periodens skattekostnad uppgick till 2,2 Mkr (1,7). Skattekostnaden under de första 9 månaderna uppgick till 4,6 Mkr (5,0). Skattekostnaden har beräknats utifrån i koncernen gällande skattesituation och resultatutvecklingen i de i koncernen ingående enheterna.

9 kvartal i sammandrag

Försäljning per segment, Tkr	Q3 2018	Q2 2018	Q1 2018	Q4 2017	Q3 2017	Q2 2017	Q1 2017	Q4 2016	Q3 2016
Sverige	46 835	52 473	49 778	49 094	38 555	45 488	42 871	40 487	29 907
Övriga norden	8 519	9 023	8 762	8 428	6 583	6 286	6 595	6 128	4 350
Resultaträkning i sammandrag, Tkr									
Nettoomsättning	55 354	61 496	58 540	57 522	45 138	51 774	49 466	46 615	34 257
EBITDA	15 694	11 955	13 037	12 986	12 961	10 816	10 472	13 373	7 340
EBITA	14 180	10 398	11 537	12 127	11 837	9 715	9 649	12 679	6 640
EBIT	10 817	7 011	8 535	8 638	9 429	7 307	7 467	11 496	5 457
Rörelsemarginal	20%	11%	15%	15%	21%	14%	15%	25%	16%
Resultat före skatt	**10 311**	**6 353**	**8 115**	**8 237**	**9 110**	**6 993**	**7 263**	**11 120**	**5 188**

Intäkter från avtal med kunder (tkr)

	Q3 2018			Q3 2017		
Intäkter per intäktsström, Tkr	**Sverige**	**Övriga Norden**	**Totalt**	**Sverige**	**Övriga Norden**	**Totalt**
Abonnemangsintäkter	20 310	3 892	24 202	14 687	2 137	**16 824**
Licensintäkter	1 802	362	2 163	1 771	264	**2 035**
Supportavtal	9 757	1 210	10 966	10 035	1 072	**11 107**
Expert Services	14 231	3 046	17 278	11 090	3 082	**14 172**
Övrigt	736	9	745	972	28	**1 000**
Nettoomsättning	**46 835**	**8 518**	**55 354**	**38 555**	**6 583**	**45 138**

	Q1 - Q3 2018			Q1 - Q3 2017		
Intäkter per intäktsström, Tkr	**Sverige**	**Övriga Norden**	**Totalt**	**Sverige**	**Övriga Norden**	**Totalt**
Abonnemangsintäkter	57 602	10 466	68 068	40 413	5 521	**45 934**
Licensintäkter	5 384	669	6 052	9 012	1 189	**10 201**
Supportavtal	29 670	3 606	33 275	30 213	3 324	**33 537**
Expert Services	54 223	11 459	65 683	43 498	9 253	**52 751**
Övrigt	2 207	105	2 312	3 778	177	**3 955**
Nettoomsättning	**149 085**	**26 304**	**175 390**	**126 914**	**19 464**	**146 378**

Kvartalsvis försäljning

Försäljning, Tkr	Q3 2018	Q2 2018	Q1 2018	Q4 2017	Q3 2017	Q2 2017	Q1 2017	Q4 2016	Q3 2016
Expert Services	17 277	24 772	23 633	22 440	14 171	19 582	18 997	19 719	12 254
Mjukvarurelaterade intäkter*)	37 332	35 700	34 364	33 646	29 966	30 666	29 038	25 399	21 383
Övrigt	744	1 025	542	1 436	1 000	1 526	1 430	1 497	620
Summa	**55 354**	**61 496**	**58 540**	**57 522**	**45 138**	**51 774**	**49 466**	**46 615**	**34 257**
Varav repetitiva intäkter	35 169	34 048	32 128	30 774	27 931	26 978	24 561	20 496	18 578
Varav repetitiva intäkter (%)	64%	55%	55%	54%	62%	52%	50%	44%	54%
Nettoomsättningstillväxt (%)	23%	19%	18%	23%	32%	30%	25%	17%	12%
Tillväxt repetitiva intäkter	26%	26%	31%	50%	50%	50%	48%	35%	33%

*) Med mjukvarurelaterade intäkter avses abonnemangsintäkter, licensintäkter och supportavtal.

Nyckeltal

Nedan redogörs för koncernens nyckeltal. Några av dessa är definierade i enlighet med IFRS och utöver dessa har koncernen identifierat några ytterligare nyckeltal som ger kompletterande information till bolagets investerare och bolagets ledning, då det möjliggör utvärdering av relevanta trender samt bolagets prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa finansiella mått ska därför ses som ett komplement till de nyckeltal som definieras enligt IFRS.

Annual recurring revenue

Kvartalets sista månads repetitiva intäkter omräknat till 12 månader. Nyckeltalet indikerar återkommande intäkter under de kommande 12 månaderna baserat på intäkter befintliga kunder vid periodens utgång. Nyckeltalet är vidare väsentligt för att underlätta branschjämförelse.

Tkr	2018-09-30	2017-09-30
Repetitiva intäkter (kvartal)	35 169	27 931
ARR	**142 479**	**111 640**

Medelantal anställda

Medelantalet anställda avser antalet anställda de senaste 12 månaderna i förhållande till normal årsarbetstid. Nyckeltalet anges för att visa hur väl en av koncernens nyckelprocesser, rekrytera och utveckla personal, utvecklas över tid.

Antal utestående aktier

Antal registrerade aktier med avdrag för återköpta aktier, vilka innehas av bolaget vid bokslutstillfället. Begreppet används i första hand för beräkning av nyckeltal, se nedan. Koncernen innehar inga aktier i eget förvar under någon av de rapporterade perioderna.

EBITA, Tkr, (%)

Rörelseresultat exklusive avskrivningar på förvärvade immateriella anläggningstillgångar. Syftet är att bedöma koncernens operationella aktiviteter. EBITA är ett komplement till rörelseresultatet då det är en indikation på det kassamässiga resultatet från verksamheten.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Rörelseresultat	10 817	9 429	26 363	24 385
Avskrivningar på förvärvade immateriella anläggningstillgångar	3 388	2 408	9 778	6 816
EBITA	**14 205**	**11 837**	**36 141**	**31 201**
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
EBITA (%)	**26%**	**26%**	**21%**	**21%**

EBITDA, Tkr, (%)

Rörelseresultat exklusive avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar. Syftet är att bedöma koncernens operationella aktiviteter. EBITDA är ett komplement till rörelseresultatet.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Rörelseresultat	10 817	9 429	26 363	24 385
Avskrivningar	4 877	3 532	14 323	10 046
EBITDA	**15 694**	**12 961**	**40 686**	**34 431**
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
EBITDA (%)	**28%**	**29%**	**23%**	**24%**

Finansiella tillgångar

Långfristiga och kortfristiga finansiella fordringar samt likvida medel. Begreppet finansiella tillgångar används vid tillämpning av IFRS 9. Nyckeltalet används för att beräkna nettoskulden.

Tkr	2018-09-30	2017-09-30
Övriga finansiella anläggningstillgångar	553	505
Likvida medel	16 327	23 456
Finansiella tillgångar	**16 880**	**23 961**

Genomsnittligt antal utestående aktier

Under året genomsnittligt antal registrerade aktier med avdrag för återköpta aktier, vilka innehas av bolaget. Måttet används för beräkning av andra nyckeltal.

Justerad EBIT

Rörelseresultat enligt resultaträkningen exklusive jämförelsestörande poster. Måttet är ett komplement till rörelseresultatet justerat för påverkan av jämförelsestörande poster. Syftet är att visa rörelseresultatet exklusive poster som stör jämförelsen med andra perioder.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
EBIT	10 817	9 429	26 363	24 385
Jämförelsestörande poster	1 435	0	2 624	1 425
Justerad EBIT	**12 252**	**9 429**	**28 988**	**25 810**
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
Justerad EBIT (%)	**22%**	**21%**	**17%**	**18%**

Justerad EBITA

Justerad EBITA visar EBITA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster. Syftet är att visa EBITA exklusive poster som stör jämförelsen med andra perioder.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
EBITA	14 205	11 837	36 141	31 201
Jämförelsestörande poster	1 435	0	2 624	1 425
Justerad EBITA	**15 640**	**11 837**	**38 766**	**32 626**
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
Justerad EBITA (%)	**28%**	**26%**	**22%**	**22%**

Justerad EBITDA

Justerad EBITDA visar EBITDA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster. Syftet är att visa EBITDA exklusive poster som stör jämförelsen med andra perioder.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
EBITDA	15 694	12 961	40 686	34 431
Jämförelsestörande poster	1 435	0	2 624	1 425
Justerad EBITDA	**17 130**	**12 961**	**43 311**	**35 856**
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
Justerad EBITDA (%)	**31%**	**29%**	**25%**	**24%**

Jämförelsestörande poster

Avser poster som särredovisas då de är av väsentlig karaktär, försvårar jämförelsesyftet och anses främmande från den ordinarie kärnverksamheten. Exempelvis förvärvsrelaterade poster, kostnader för börsnotering eller omstruktureringsposter.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Noteringsrelaterade kostnader	-1 435	0	-2 459	0
Förvärvsrelaterade kostnader	0	0	-165	-1 425
Jämförelsestörande poster	**-1 435**	**0**	**-2 624**	**-1 425**

Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie

Kassaflöde från den löpande verksamheten i förhållande till genomsnittligt antal utestående aktier. Ger läsare av de finansiella rapporterna möjlighet att jämföra kassaflödet från den löpande verksamheten per aktie.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Kassaflöde från löp. verksamhet	7 807	1 587	22 842	20 230
Antal aktier (st)	50 000	50 000	50 000	50 000
Kassaflöde från löpande verksamhet per aktie (kr)	**156**	**32**	**457**	**405**

Nettoomsättningstillväxt

Nyckeltalet visar den procentuella ökningen av nettoomsättning i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet bedöms väsentligt för en koncern i en tillväxtbransch.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Nettoomsättning, perioden	55 354	45 138	175 390	146 378
Nettoomsättning, motsvarande period fg år	45 138	34 257	146 378	113 801
Nettoomsättningstillväxt	**23%**	**32%**	**20%**	**29%**

Nettoskuld

Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med finansiella tillgångar. Syftet är att visa koncernens faktiska skuldsättning.

Tkr	2018-09-30	2017-09-30
Räntebärande långfristiga skulder	85 548	40 145
Räntebärande kortfristiga skulder	27 942	19 092
Finansiella tillgångar	-16 880	-23 961
Nettoskuld	**96 610**	**35 276**

Nettoomsättning per anställd

Anger rullande 12 månaders nettoomsättning i förhållande till genomsnittligt antalet anställda de senaste 12 månaderna. Nyckeltalet anses vara väsentligt för branschjämförelse.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Nettoomsättning, RTM	232 912	192 993	232 912	192 993
Antal anställda	189	158	180	146
Nettoomsättning per anställd	**1 234**	**1 218**	**1 292**	**1 323**

Organisk nettoomsättningstillväxt

Anger nettoomsättningstillväxt justerad för förvärv de senaste 12 månaderna. Förvärvade bolag räknas in i organisk tillväxt när de varit del av Limekoncernen i fyra kvartal. Nyckeltalet används för analys av underliggande nettoomsättningstillväxt.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Nettoomsättning, perioden	55 354	45 138	175 390	146 378
Förvärvad, nettoomsättning senaste 12 mån	-2 239	-4 291	-6 995	-12 308
Organisk nettoomsättning	**53 115**	**40 847**	**168 395**	**134 069**
Organisk nettoomsättning, motsvarande period föregående år	40 847	34 257	134 069	113 801
Justerat för förvärvad, nettoomsättning senaste 24 mån	4 291	0	12 308	0
Jämförbar organisk nettoomsättningstillväxt	**45 138**	**34 257**	**146 378**	**113 801**
Organisk nettoomsättningstillväxt (%)	**18%**	**19%**	**15%**	**18%**

Repetitiva intäkter

Intäkter av årligen återkommande karaktär, avser support- och underhållsintäkter samt abonnemangsintäkter.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Abonnemangsintäkter	24 202	16 824	68 069	45 934
Supportavtal	10 966	11 107	33 275	33 537
Repetitiva intäkter	**35 169**	**27 931**	**101 345**	**79 470**

Repetitiva intäkter i förhållande till rörelsekostnader

Intäkter av årligen återkommande karaktär i förhållande till rörelsens kostnader. Nyckeltalet anses vara väsentligt för branschjämförelse.

Tkr	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Repetitiva intäkter	35 169	27 931	101 345	79 470
Rörelsekostnader	-44 771	-35 912	-149 424	-122 423
Repetitiva intäkter i förh. till rörelsekostnader	**79%**	**78%**	**68%**	**65%**

Resultat per aktie

Definieras i enlighet med IFRS.

Resultat per aktie efter utspädning

Definieras i enlighet med IFRS.

Rörelsemarginal, EBIT (%)

Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning. Nyckeltalet redovisas då det ger läsarna av de finansiella rapporterna en möjlighet att översiktligt bedöma lönsamhet i förhållande till omsättning.

TKR	Q3 2018	Q3 2017	Q1 - Q3 2018	Q1 - Q3 2017
Rörelseresultat	10 817	9 429	26 363	24 385
Nettoomsättning	55 354	45 138	175 390	146 378
RÖRELSEMARGINAL	**20%**	**21%**	**15%**	**17%**

Rörelseresultat, EBIT

Rörelseresultat enligt resultaträkningen.

Om Lime Technologies

Med drygt 220 medarbetare och över 60 000 användare är vi en av Nordens största CRM-leverantörer.

Efter 25 år i branschen vågar vi dessutom säga att vi kan det mesta om CRM.

Vår ambition är att bli den ledande leverantören av CRM-system i Norden genom att tillhandahålla system som gör våra kunders arbete både enklare och roligare.

Kort och gott – vi gör företag till kundmagneter.

Lime Technologies AB (publ)
www.lime-technologies.com
St Lars väg 46, 222 70 Lund
046-270 48 00

Revisorns granskningsrapport

Lime Technologies AB (publ), 556953-2616

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Lime Technologies AB (publ) per 30 september 2018 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor*. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medveten om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 23 oktober 2018

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Ola Bjärehäll
Auktoriserad revisor

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2017, 2016 och 2015

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

	Not	2017	2016	2015
Nettoomsättning	5	203,9	160,4	144,8
Övriga intäkter	10	0,6	0,4	0,2
Summa rörelsens intäkter		**204,5**	**160,8**	**145,0**
Rörelsens kostnader				
Kostnad för ersättningar till anställda	7	–123,7	–97,6	–85,0
Aktiverat arbete för egen räkning		13,3	8,9	7,7
Avskrivningar		–14,4	–7,5	–6,0
Övriga kostnader	6, 10	–46,7	–33,4	–28,7
Summa rörelsens kostnader		**–171,5**	**–129,6**	**–112,0**
Rörelseresultat	**5**	**33,0**	**31,2**	**32,9**
Finansiella intäkter	8	0,0	0,1	0,0
Finansiella kostnader	8	–1,4	–1,4	–1,2
Resultat efter finansiella poster		**31,6**	**29,9**	**31,8**
Inkomstskatt	9	–7,9	–6,8	–7,1
Årets resultat		**23,7**	**23,1**	**24,7**
Resultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		23,7	23,1	24,7
		23,7	**23,1**	**24,7**
Koncernens rapport över totalresultatet				
Övrigt totalresultat				
Poster som kan komma att återföras till resultaräkningen:				
Omräkningsdifferenser		–0,2	0,2	0,0
Övrigt totalresultat över perioden, netto efter skatt		–0,2	0,2	0,0
Årets totaltresultat		**23,6**	**23,3**	**24,6**
Årets totalresultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		23,6	23,3	24,6
		23,6	**23,3**	**24,6**
Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare under året (uttryckt i kr per aktie)	11			
Resultat per aktie				
– före utspädning		475	461	493
– efter utspädning		449	437	470
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		50 000	50 000	50 000
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		52 879	52 724	52 545

Övrigt totalresultat avser i sin helhet valutakursdifferenser utan skatteeffekt.

De efterföljande noterna utgör en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

KONCERNENS BALANSRÄKNING

	Not	2017-12-31	2016-12-31	2015-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	12			
Balanserade utvecklingsutgifter		30,4	20,4	13,5
Programvara		43,2	14,0	16,0
Varumärke		33,5	33,5	33,5
Kundrelationer		16,4	19,1	21,9
Goodwill		59,4	59,4	59,4
Summa immateriella anläggningstillgångar		**182,8**	**146,4**	**144,2**
Materiella anläggningstillgångar	13			
Fordon		3,1	3,1	2,9
Inventarier		0,8	0,3	0,4
Summa materiella anläggningstillgångar		**3,9**	**3,4**	**3,3**
Finansiella anläggningstillgångar				
Övriga finansiella anläggningstillgångar	14	0,5	0,5	0,4
Summa finansiella anläggningstillgångar		**0,5**	**0,5**	**0,4**
Uppskjuten skattefordran	21	0,1	0,1	0,0
Summa anläggningstillgångar		**187,3**	**150,3**	**147,9**
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar	15	40,0	31,6	27,1
Aktuella skattefordringar		1,8	1,1	2,1
Övriga fordringar		0,0	0,4	0,0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	4,1	4,0	2,4
Summa kortfristiga fordringar		**45,9**	**37,1**	**31,6**
Likvida medel	17	24,2	29,7	27,0
Summa omsättningstillgångar		**70,1**	**66,8**	**58,5**
Summa tillgångar		**257,5**	**217,2**	**206,4**
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderföretagets aktieägare				
Aktiekapital	18	0,1	0,1	0,1
Övrigt tillskjutet kapital	19	53,0	53,0	53,0
Reserver		0,0	0,2	0,0
Balanserad vinst inklusive årets resultat		35,0	11,3	40,7
Summa eget kapital		**88,1**	**64,5**	**93,8**
Skulder				
Långfristiga skulder				
Upplåning	20	30,7	40,2	8,6
Uppskjutna skatteskulder	21	22,9	20,5	20,0
Summa långfristiga skulder		**53,7**	**60,7**	**28,7**
Kortfristiga skulder				
Upplåning	20	23,3	15,3	16,0
Leverantörsskulder		8,9	5,4	5,2
Aktuella skatteskulder		11,5	11,2	5,7
Övriga skulder	22	10,3	7,3	6,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	61,8	52,8	50,5
Summa kortfristiga skulder		**115,7**	**91,9**	**83,9**
Summa skulder		**169,3**	**152,6**	**112,6**
Summa eget kapital och skulder		**257,5**	**217,2**	**206,4**

De efterföljande noterna utgör en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

		Hänförligt till Moderföretagets aktieägare				
	Not	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2015 enligt fastställd balansräkning		**0,1**	**52,9**	**0,0**	**16,3**	**69,3**
Förvärv av dotterföretag					–0,2	–0,2
Årets resultat					24,7	24,7
Övrigt totalresultat för året				0,0		0,0
Summa totalresultat		**0,0**	**0,0**	**0,0**	**24,4**	**24,4**
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare						
Optionsprogram	19		0,1			0,1
Summa transaktioner med aktieägare		**0,0**	**0,1**	**0,0**	**0,0**	**0,1**
Utgående balans per 31 december 2015		**0,1**	**53,0**	**0,0**	**40,7**	**93,8**
Ingående balanser per 1 januari 2016 enligt fastställd balansräkning		**0,1**	**53,0**	**0,0**	**40,7**	**93,8**
Årets resultat					23,1	23,1
Övrigt totalresultat för året				0,2		0,2
Summa totalresultat		**0,0**	**0,0**	**0,2**	**23,1**	**23,3**
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare						
Utdelning					–52,5	–52,5
Summa transaktioner med aktieägare		**0,0**	**0,0**	**0,0**	**–52,5**	**–52,5**
Utgående balans per 31 december 2016		**0,1**	**53,0**	**0,2**	**11,3**	**64,5**
Ingående balanser per 1 januari 2017 enligt fastställd balansräkning		**0,1**	**53,0**	**0,2**	**11,3**	**64,5**
Årets resultat					23,7	23,7
Övrigt totalresultat för året				–0,2		–0,2
Summa totalresultat		**0,0**	**0,0**	**–0,2**	**23,7**	**23,6**
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare						
–					0,0	0,0
Summa transaktioner med aktieägare		**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
Utgående balans per 31 december 2017		**0,1**	**53,0**	**0,0**	**35,0**	**88,1**

De efterföljande noterna utgör en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Mkr	Not	2017	2016	2015
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Kassaflöde från rörelsen	29	48,3	41,8	37,8
Betald ränta		–1,4	–1,4	–1,2
Betalda inkomstskatter		–7,1	–6,3	–6,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**39,8**	**34,1**	**30,1**
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Köp av immateriella tillgångar	12	–14,1	–8,9	–7,7
Köp av materiella anläggningstillgångar	13	–1,9	–0,9	–2,0
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	13	1,9	0,0	0,0
Förvärvat dotterföretag	25, 12	–29,7	0,0	0,0
Köp av finansiella anläggningstillgångar		0,0	–0,2	–0,3
Erhållen ränta		0,0	0,1	0,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**–43,8**	**–9,9**	**–10,0**
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Optionslikvid		0,0	0,0	0,1
Utdelning		0,0	–52,5	0,0
Upptagna lån	30	12,5	71,1	1,2
Amortering av lån	30	–14,0	–40,2	–36,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**–1,5**	**–21,6**	**–35,2**
Summa kassaflöde		**–5,6**	**2,6**	**–15,2**
Minskning/ökning av likvida medel				
Likvida medel vid årets början	17	29,7	27,0	42,4
Kursdifferens i likvida medel		0,2	0,2	–0,3
Likvida medel vid årets slut	17	**24,2**	**29,7**	**27,0**

De efterföljande noterna utgör en integrerad del av koncernens finansiella rapporter.

Noter till koncernredovisningen:

1. ALLMÄN INFORMATION

Lime Technologies AB (Moderföretaget) och dess dotterföretag (sammantaget Koncernen) utvecklar, distribuerar och säljer programvara, så kallade CRM-system, samt utför konsulttjänster. Koncernen har försäljningskontor i Sverige, Danmark, Finland och Norge.

Moderföretaget är ett aktiebolag registrerat i Sverige och med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är dock S:t Lars väg 46, 222 70 Lund.

Styrelsen har den 26 november 2018 godkänt koncernens finansiella rapporter för offentliggörande.

2. SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när koncernens finansiella rapporter upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

2.1 Grund för rapporternas upprättande

Koncernen

De finansiella rapporterna för Lime Technologies AB-koncernen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner, samt International Financial Reporting Standards (IFRS) och tolkningar från IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) sådana de antagits av EU. Den har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernens finansiella rapporter anges i not 4.

Nya standarder och tolkningar som ännu inte har tillämpats av koncernen

Ett antal nya standarder och tolkningar träder i kraft för räkenskapsår som börjar efter den 1 januari 2018 och har inte tillämpats vid upprättandet av denna årsredovisningarna för 2015-2017.

Nya redovisningsprinciper som tillämpas från den 1 januari 2018:

IFRS 9 Finansiella instrument

Koncernen tillämpar från och med 1 januari 2018 IFRS 9 Finansiella instrument. IFRS 9 reglerar klassificering, värdering och redovisning av finansiella tillgångar och skulder och inför nya regler för säkringsredovisning. IFRS 9 ersätter samtliga delar av IAS 39 som hanterar klassificering och värdering av finansiella instrument samt introducerar en ny nedskrivningsmodell. Den fullständiga versionen av IFRS 9 gavs ut i juli 2014 och är tillämplig för räkenskapsår som påbörjas den 1 januari 2018 eller senare. Standarden är antagen av EU.

Tillämpningen av IFRS 9 har inte haft någon väsentlig påverkan på klassificering och värdering av koncernens finansiella tillgångar och skulder under första halvåret 2018.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

IFRS 15 är den nya standarden för intäktsredovisning. IFRS 15 ersätter IAS 18 Intäkter och IAS 11 Entreprenadavtal samt alla därtill hörande tolkningsuttalanden (IFRIC och SIC). En intäkt redovisas när kunden erhåller kontroll över den försålda varan eller tjänster, en princip som ersätter den tidigare principen att intäkter redovisas när risker och förmåner övergått till köparen. Grundprincipen i IFRS 15 är att koncernen redovisar en intäkt på det sätt som bäst speglar överföringen av kontrollen av den utlovade varan eller tjänsten till kunden. Denna redovisning i koncernen sker med hjälp av en femstegsmodell som appliceras på alla kundkontrakt;

- Identifiera kontraktet med kunden
- Identifiera de olika prestationsåtagandena i kontraktet
- Fastställa transaktionspriset
- Fördela transaktionspriset på prestationsåtaganden
- Redovisa en intäkt när ett prestationsåtagande uppfylls

Med hjälp av ovan femstegsmodell kan Koncernens avtal med kunder innehålla olika prestationsåtaganden som identifierats till Licensintäkter, Abonnemangsintäkter (Software as a Service), Supportavtal samt tjänsteintäkter. En intäkt kan redovisas först när kontrollen över den sålda tjänsten eller varan kan anses ha överförts till kunden för respektive typ av intäktsslag/prestationsåtagande.

Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster i Koncernens löpande verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, returer och rabatter samt efter eliminering av Koncernintern försäljning.

Nedan framgår de redovisningsprinciper som koncernen tillämpar för dessa prestationsåtaganden.

Övergångseffekter av IFRS 15

Koncernen har analyserat och utvärderat IFRS 15 som regelverk och implementationen av IFRS 15 har inte lett till några övergångseffekter för Lime koncernen.

Licensintäkter

Koncernen utvecklar och säljer mjukvara. Försäljning av licensrättigheter, rätt att använda, intäktsförs vid fullgjord leverans enligt avtal och då kunden har erhållit kontroll över de köpta licenserna samt att inga väsentliga förpliktelser återstår efter leveransdatum.

Abonnemangsintäkter (Software as a Service)

Koncernen säljer mjukvara som tjänst genom att ge kunderna rätt att tillgå den. Denna tjänst, som inkluderar licens, support & underhåll samt i vissa fall drift, erhåller kunden löpande under avtalstiden och den intäktsförs linjärt över kontraktstiden då kontrollen överförs till kunden löpande under avtalstiden.

Supportavtal

Koncernen säljer Supportavtal för programvaran. Sådana avtal tecknas i samband med försäljning av licenser. Intäkter från Supportavtal faktureras i förskott och intäktsförs linjärt över kontraktstiden då kontrollen överförs till kunden löpande under avtalstiden.

Tjänsteintäkter (Expert Services)
Koncernen säljer konsult- och utbildningstjänster, som tillhandahålls, till övervägande del, på löpande räkning men även som fastprisavtal. Intäkter från avtal på löpande räkning redovisas till avtalade priser allt eftersom arbetade timmar levereras.

För försäljningsintäkter från fastprisavtal avseende tjänster redovisas över tid, i takt med nedlagd tid enligt samma principer som beskrivits ovan. Försäljningsintäkter från fastprisavtal avseende tjänster redovisas vanligen i den period då tjänsterna levereras.

Om några omständigheter uppstår som kan förändra den ursprungliga bedömningen av intäkter, kostnader eller färdigställandegrad, omprövas bedömningarna. Dessa omprövningar kan resultera i ökningar eller minskningar i bedömda intäkter eller kostnader och påverkar intäkterna under den period då de omständigheter som föranledde ändringen kom till företagsledningens kännedom.

IFRS 16 Leases
I januari 2016 publicerade IASB en ny leasingstandard som kommer att ersätta IAS 17 Leasingavtal samt tillhörande tolkningar IFRIC 4, SIC-15 och SIC-27. Standarden kräver att tillgångar och skulder hänförliga till alla leasingavtal, med några undantag, redovisas i balansräkningen. Denna redovisning baseras på synsättet att leasetagaren har en rättighet att använda en tillgång under en specifik tidsperiod och samtidigt en skyldighet att betala för denna rättighet. Redovisningen för leasegivaren kommer i allt väsentligt att vara oförändrad. Standarden är tillämplig för räkenskapsår som påbörjas den 1 januari 2019 eller senare. Förtida tillämpning är tillåten. Den initiala utvärderingen visar att redovisningen i första hand kommer att påverkas av de avtal som tecknats för lokalhyra, se not 25. Vidare förväntas upplysningskraven utökas.

Lime kommer att tillämpa standarden retroaktivt genom justering av ingående balans för balanserade vinstmedel på den första tillämpningsdagen. Jämförelsetalen räknas inte om och nyttjanderätten beräknas retroaktivt.

Inga andra IFRS eller IFRIC-tolkningar som ännu inte trätt i kraft förväntas få någon väsentlig påverkan på koncernen.

2.2 Koncernredovisning
(a) Dotterföretag
Dotterföretag är alla företag över vilka koncernen har bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i företaget. Dotterföretag inkluderas i koncernens finansiella rapporter från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernens finansiella rapporter från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens rörelseförvärv. Köpeskillingen för förvärvet av ett dotterföretag utgörs av verkligt värde på överlåtna tillgångar, skulder som koncernen ådrar sig till tidigare ägare av det förvärvade bolaget och de aktier som emitterats av koncernen. I köpeskillingen ingår även verkligt värde på alla tillgångar eller skulder som är en följd av en överenskommelse om villkorad köpeskilling. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder i ett rörelseförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen. För varje förvärv, dvs. förvärv för förvärv, avgör koncernen om innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget redovisas till verkligt värde eller till innehavets proportionella andel i det redovisade värdet av det förvärvade företagets identifierbara nettotillgångar.

Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår.

Om rörelseförvärvet genomförs i flera steg omvärderas de tidigare egetkapitalandelarna i det förvärvade företaget till dess verkliga värde vid förvärvstidpunkten. Eventuellt uppkommen vinst eller förlust till följd av omvärderingen redovisas i resultatet.

Varje villkorad köpeskilling som ska överföras av koncernen redovisas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Efterföljande ändringar av verkligt värde av en villkorad köpeskilling som klassificerats som en tillgång eller skuld redovisas i enlighet med IAS 39 antingen i resultaträkningen eller i övrigt totalresultat. Villkorad köpeskilling som klassificeras som eget kapital omvärderas inte och efterföljande reglering redovisas i eget kapital.

Koncerninterna transaktioner, balansposter samt orealiserade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer.

2.3 Segmentrapportering
Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är den funktion som ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av rörelsesegmentens resultat. I koncernen har denna funktion identifierats som verkställande direktören. Se även not 5.

2.4 Omräkning av utländsk valuta
(a) Funktionell valuta och rapportvaluta
Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernens finansiella rapporter används svenska kronor (kr), som är koncernens rapportvaluta.

(b) Transaktioner och balansposter
Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen eller den dag då posterna omvärderas. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen

Valutakursvinster och förluster som hänför sig till lån och likvida medel redovisas i resultaträkningen som finansiella intäkter eller kostnader. Alla övriga valutakursvinster och -förluster redovisas i posterna Övriga intäkter eller övriga kostnader i resultaträkningen.

Omräkningsdifferenser som hänför sig till förändringar i upplupet anskaffningsvärde redovisas i resultaträkningen och andra förändringar av redovisat värde redovisas i övrigt totalresultat.

(c) Koncernföretag
Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag (av vilka inget har en höginflationsvaluta som funktionell valuta) som har en annan funktionell valuta än rapportvalutan, omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande:

(i) tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas till balansdagens kurs;

(ii) intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs (såvida denna genomsnittliga kurs utgör en rimlig approximation av den ackumulerade effekten av de kurser som gäller på transaktionsdagen, annars omräknas intäkter och kostnader till transaktionsdagens kurs), och

(iii) alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat.

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs. Valutakursdifferenser redovisas i övrigt totalresultat.

2.5 Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången.

Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Redovisat värde för den ersatta delen tas bort från balansräkningen. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i resultaträkningen under den period de uppkommer.

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar, för att fördela deras anskaffningsvärde eller omvärderat belopp ner till det beräknade restvärdet över den beräknade nyttjandeperioden, görs linjärt enligt följande:

Fordon	5 år
Inventarier	3-8 år

Tillgångarnas restvärden och nyttjandeperiod prövas vid varje rapportperiods slut och justeras vid behov.

En tillgångs redovisade värde skrivs omgående ner till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde överstiger dess bedömda återvinningsvärde (not 2.7).

Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkten och det redovisade värdet och redovisas i Övriga intäkter eller Övriga kostnader i resultaträkningen.

2.6 Immateriella tillgångar

(a) Goodwill

Goodwill uppstår vid förvärv av dotterföretag och avser det belopp varmed köpeskillingen, eventuellt innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget samt verkligt värde per förvärvsdagen på tidigare egetkapitalandel i det förvärvade företaget, överstiger verkligt värde på identifierbara förvärvade nettotillgångar. Om beloppet understiger verkligt värde för det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar, i händelse av ett förvärv till lågt pris, redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen. Goodwill som har redovisats av det förvärvade företaget elimineras vid förvärvsanalysen.

I syfte att testa nedskrivningsbehov, fördelas goodwill som förvärvats i ett rörelseförvärv till kassagenererande enheter eller grupper av kassagenererande enheter som förväntas bli gynnade av synergier från förvärvet. Varje enhet eller grupp av enheter som goodwill har fördelats till motsvarar den lägsta nivå i koncernen på vilken goodwillen i fråga övervakas i den interna styrningen. Goodwill övervakas på rörelsesegmentnivå.

Goodwill nedskrivningstestas årligen eller oftare om händelser eller ändringar i förhållanden indikerar en möjlig värdeminskning. Det redovisade värdet på den kassagenererande enhet som goodwillen hänförts till jämförs med återvinningsvärdet, vilket är det högsta av nyttjandevärdet och det verkliga värdet minus försäljningskostnader. Eventuell nedskrivning redovisas omedelbart som en kostnad och återförs inte.

(b) Varumärken

Varumärken som förvärvats genom ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen. Varumärken bedöms ha en obestämbar nyttjandeperiod.

Varumärken nedskrivningstestas årligen eller oftare om händelser eller ändringar i förhållanden indikerar en möjlig värdeminskning. Det redovisade värdet på den kassagenererande enhet som varumärket hänförts till jämförs med återvinningsvärdet, vilket är det högsta av nyttjandevärdet och det verkliga värdet minus försäljningskostnader. Eventuell nedskrivning redovisas omedelbart som en kostnad.

(c) Programvara

Avser programvara som förvärvats. Programvara som förvärvats genom ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen. Programvara som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod, 5–10 år.

(d) Kundrelationer

Kundrelationer som förvärvats genom ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen. Kundrelationer som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod, 10 år.

(e) Balanserade utvecklingsutgifter

Balanserade utvecklingsutgifter avser internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar. Kostnader för underhåll av programvara kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa programvaran så att den kan användas,
- företagets avsikt är att färdigställa programvaran och att använda eller sälja den,
- det finns förutsättningar att använda eller sälja programvaran,
- det kan visas hur programvaran genererar troliga framtida ekonomiska fördelar,
- adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja programvaran finns tillgängliga, och
- de utgifter som är hänförliga till programvaran under dess utveckling kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Direkt hänförbara utgifter som balanseras som en del av programvaran, innefattar utgifter för anställda och övriga direkta kostnader.

Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts redovisas inte som tillgång i efterföljande period.

Aktiverat arbete för egen räkning redovisas som en kostnadsreduktion i koncernens resultaträkning. Utgifter för

anställda bruttoredovisas, det vill säga utgifter för anställda redovisas som Kostnad för ersättningar till anställda och som en kostnadsreduktion i posten Aktiverat arbete för egen räkning.

Utvecklingskostnader för programvara som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod, 3–7 år.

2.7 Nedskrivningar av icke-finansiella tillgångar

Immateriella tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod eller immateriella tillgångar som inte är färdiga för användning, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns i allt väsentligt oberoende kassaflöden (kassagenererande enheter). För tillgångar (andra än goodwill) som tidigare har skrivits ner görs per varje balansdag en prövning av om återföring bör göras.

2.8 Finansiella tillgångar

2.8.1 Klassificering

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande kategorier: lånefordringar och kundfordringar. Klassificeringen är beroende av för vilket syfte den finansiella tillgången förvärvades. Ledningen fastställer klassificeringen av de finansiella tillgångarna vid det första redovisningstillfället.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter rapportperiodens slut, vilka klassificeras som anläggningstillgångar.

2.8.2 Redovisning och värdering

Lånefordringar och kundfordringar redovisas efter anskaffningstidpunkten till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

2.9 Nedskrivning av finansiella tillgångar

(a) Tillgångar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde

Koncernen bedömer vid varje rapportperiods slut om det finns objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger för en finansiell tillgång eller en grupp av finansiella tillgångar. En finansiell tillgång eller grupp av finansiella tillgångar har ett nedskrivningsbehov och skrivs ned endast om det finns objektiva bevis för ett nedskrivningsbehov till följd av att en eller flera händelser inträffat efter det att tillgången redovisats första gången (en "förlusthändelse") och att denna händelse (eller händelser) har en inverkan på de uppskattade framtida kassaflödena för den finansiella tillgången eller grupp av finansiella tillgångar som kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt.

Objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger innefattar bland annat indikationer på att en gäldenär eller grupp av gäldenärer har betydande finansiella svårigheter, att betalningar av räntor eller kapitalbelopp har uteblivit eller är försenade, att det är sannolikt att gäldenären eller gruppen av gäldenärerna kommer att gå i konkurs eller annan finansiell rekonstruktion, eller att det finns observerbara uppgifter som tyder på att det finns en mätbar minskning av uppskattade framtida kassaflöden såsom förändringar i förfallna skulder eller andra ekonomiska förutsättningar som korrelerar med kreditförluster.

För kategorin lånefordringar och kundfordringar beräknas nedskrivningen som skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av uppskattade framtida kassaflöden (exklusive framtida kreditförluster som inte har inträffat), diskonterade till den finansiella tillgångens ursprungliga effektiva ränta. Tillgångens redovisade värde skrivs ned och nedskrivningsbeloppet redovisas i koncernens resultaträkning.

Om nedskrivningsbehovet minskar i en efterföljande period och minskningen objektivt kan hänföras till en händelse som inträffade efter att nedskrivningen redovisades (som exempelvis en förbättring av gäldenärens kreditvärdighet), redovisas återföringen av den tidigare redovisade nedskrivningen i koncernens resultaträkning.

2.10 Derivatinstrument och säkringsåtgärder

Koncernen har inga derivatinstrument per balansdagen och har inte utnyttjat några under perioden.

2.11 Kundfordringar

Kundfordringar är belopp som ska betalas av kunder för sålda varor eller utförda tjänster i den löpande verksamheten. Om betalning förväntas inom ett år eller tidigare (eller under normal verksamhetscykel om denna är längre), klassificeras de som omsättningstillgångar. Om inte, tas de upp som anläggningstillgångar.

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning.

2.12 Likvida medel

I likvida medel ingår, i såväl balansräkningen som i rapporten över kassaflöden, kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med förfallodag inom tre månader från anskaffningstidpunkten.

2.13 Aktiekapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital.

2.14 Leverantörsskulder

Leverantörsskulder är förpliktelser att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förefaller inom ett år eller tidigare (eller under normal verksamhetscykel om denna är längre). Om inte, tas de upp som långfristiga skulder.

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

2.15 Upplåning

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

2.16 Aktuell och uppskjuten inkomstskatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen, utom när skatten avser poster som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat respektive eget kapital.

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderföretaget och dess dotterföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter. Ledningen utvärderar regelbundet de yrkanden som gjorts i självdeklarationer avseende situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning. Den gör, när så bedöms lämpligt, avsättningar för belopp som troligen ska betalas till skattemyndigheten.

Uppskjuten skatt redovisas på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernens finansiella rapporter. Uppskjuten skatteskuld redovisas emellertid inte om den uppstår till följd av första redovisningen av goodwill.

Uppskjuten skatt redovisas heller inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiseras eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjuten skatteskuld beräknas på skattepliktiga temporära skillnader som uppkommer på andelar i dotterföretag förutom för uppskjutna skatteskulder där tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden kan styras av koncernen och det är sannolikt att den temporära skillnaden inte kommer att återföras inom överskådlig framtid.

Uppskjuten skattefordran som hänför sig till avdragsgilla temporära skillnader avseende innehav i dotterföretag redovisas endast i den omfattning det är sannolikt att den temporära skillnaden kommer att återföras i framtiden och det kommer att finnas skattepliktiga överskott som avdraget kan utnyttjas mot.

Uppskjutna skattefordringar och -skulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder och när de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna hänför sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt, där det finns en avsikt att reglera saldona genom nettobetalningar.

2.17 Ersättningar till anställda

Skulder för löner och ersättningar, inklusive betald frånvaro, som förväntas bli reglerad inom 12 månader efter räkenskapsårets slut, redovisas som kortfristiga skulder till det odiskonterade belopp som förväntas bli betalt när skulderna regleras. Kostnaden redovisas i takt med att tjänsterna utförs av de anställda. Skulden redovisas som förpliktelse avseende ersättningar till anställda i balansräkningen.

Koncernföretagen har olika planer för ersättningar efter avslutad anställning, inklusive förmånsbestämda och avgiftsbestämda pensionsplaner samt sjukvårdsförmåner efter avslutad anställning.

(a) Pensionsförpliktelser

Koncernen har avgiftsbestämda pensionsplaner. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder.

För avgiftsbestämda pensionsplaner betalar koncernen avgifter till offentligt eller privat administrerade pensionsförsäkringsplaner på obligatorisk, avtalsenlig eller frivillig basis. Koncernen har inga ytterligare betalningsförpliktelser när avgifterna väl är betalda. Avgifterna redovisas som personalkostnader när de förfaller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den utsträckning som kontant återbetalning eller minskning av framtida betalningar kan komma koncernen tillgodo.

För tjänstemän i Sverige tryggas ITP 2-planens förmånsbestämda pensionsåtaganden för ålders- och familjepension genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för finansiell rapportering, UFR 10 Redovisning av pensionsplanen ITP 2, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2015, 2016 eller 2017 har bolaget inte haft tillgång till information för att kunna redovisa sin proportionella andel av planens förpliktelser, förvaltningstillgångar och kostnader vilket medfört att planen inte varit möjlig att redovisa som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen ITP 2 som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan.

(b) Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägning utgår när en anställds anställning sagts upp av koncernen före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång i utbyte mot sådana ersättningar. Koncernen redovisar ersättningar vid uppsägning vid den tidigaste av följande tidpunkter: (a) när koncernen inte längre har möjlighet att återkalla erbjudandet om ersättning; och (b) när företaget redovisar utgifter för en omstrukturering som är inom tillämpningsområdet för IAS 37 och som innebär utbetalning av avgångsvederlag. I det fall företaget har lämnat ett erbjudande för att uppmuntra till frivillig avgång, beräknas ersättningar vid uppsägning baserat på det antal anställda som beräknas acceptera erbjudandet. Förmåner som förfaller mer än 12 månader efter rapportperiodens slut diskonteras till nuvärde.

(c) Bonusplaner

Koncernen redovisar en skuld och en kostnad för bonus. Koncernen redovisar en avsättning när det finns en legal förpliktelse eller en informell förpliktelse på grund av tidigare praxis.

2.18 Teckningsoptionsprogram

Koncernen har två aktierelaterad ersättningsplaner där regleringen görs med aktier (optioner). En premie motsvarande det verkliga värdet för optioner erläggs av den anställde vid tilldelningsdagen. Optionspremien krediteras Övrigt tillskjutet kapital. Mottagna betalningar för aktierna, efter avdrag för eventuella direkt hänförbara transaktionskostnader, krediteras aktiekapitalet (kvotvärde) och övrigt tillskjutet kapital när optionerna utnyttjas.

För samtliga utestående optioner är vederlaget från personalen baserat på marknadsmässigt pris, fastställt utifrån Black-Scholes värderingsmodell. Ingen förmån eller

ersättning utgår således till de anställda och därför redovisas ingen personalkostnad i resultaträkningen i enlighet med IFRS 2.

2.19 Intäktsredovisning

Koncernen utvecklar och säljer programvara. Huvuddelen av koncernens intäkter består av försäljning av licensrättigheter, abonnemangsintäkter samt konsultintäkter. Intäkter värderas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas, och motsvarar de belopp som erhålls för sålda licensrättigheter eller tjänster efter avdrag för rabatter och mervärdesskatt.

Intäkter redovisas när dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och särskilda kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter som beskrivs nedan.

(a) Försäljning av licensrättigheter och abonnemangsintäkter

Försäljningen utgörs i huvudsak av tre olika licensbaserade produkter, Lime Go, Lime Easy och Lime CRM. Utöver dessa säljs Lime Field och Bizwizard. Intäktsredovisningen för de olika produkterna beror huruvida koncernens åtaganden fullgörs vid leverans av produkten eller över den tid som kunden har rätt att nyttja produkten.

Vissa av koncernens programvaror erbjuds genom molntjänster, så kallade Software as a service (SaaS). Ingen mjukvara installeras eller kan laddas ner av kunden, utan kunden har rätt att använda programvaran genom molntjänsten över en viss period, normalt 12 månader. Molntjänsterna säljs till ett fast pris per användare och intäktsförs linjärt under kontraktstiden, i takt med att koncernen fullgör sitt åtagande gentemot kunden.

Andra programvaror kan kunden ladda ner genom en programkod. Sådana typer av licensrättigheter intäktsredovisas vid den tidpunkt då kunden erhåller programkoden. Koncernen har då inga ytterligare förpliktelser eller åtaganden gentemot kunden efter leveransdatum.

(b) Försäljning av övriga tjänster

Koncernen säljer konsulttjänster, i huvudsak, på löpande räkning men i ett fåtal förekommande fall även till fast pris. Vid uppdrag på löpande räkning redovisas intäkten utifrån vad koncernen har rätt att fakturera kunden. Fastprisavtal redovisas enligt successiv vinstavräkning utifrån färdigställandegrad. Färdigställandegraden baseras på hur stor andel av totala överenskomna tjänsten som levererats.

Kunder som köper licensrättigheter erbjuds att teckna support- och underhållsavtal. Support- och underhållsavtal löper normalt över 12 månader med möjlighet till förlängning. Tjänsterna utgörs av ett obestämt antal aktiviteter där ingen aktivitet är mer betydande än någon annan, varför intäkter redovisas linjärt under kontraktsperioden.

2.20 Ränteintäkter

Ränteintäkter intäktsredovisas, fördelat över löptiden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

2.21 Utdelningsintäkter

Utdelningsintäkter redovisas när rätten att erhålla betalning har fastställts.

2.22 Leasing

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägande behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingtiden (efter avdrag för eventuella incitament från leasegivaren) kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Koncernen leasar vissa materiella anläggningstillgångar. Leasingavtal av anläggningstillgångar där koncernen i allt väsentligt innehar de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet, klassificeras som finansiell leasing. Vid leasingperiodens början redovisas finansiell leasing i balansräkningen till det lägre av leasingobjektets verkliga värde och nuvärdet av minimileaseavgifterna.

Varje leasingbetalning fördelas mellan amortering av skulden och finansiella kostnader. Motsvarande betalningsförpliktelser, efter avdrag för finansiella kostnader, ingår i balansräkningens poster Långfristig upplåning och Kortfristig upplåning. Räntedelen i de finansiella kostnaderna redovisas i resultaträkningen fördelat över leasingperioden så att varje redovisningsperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive period redovisade skulden. Anläggningstillgångar som innehas enligt finansiella leasingavtal skrivs av under perioden av tillgångens nyttjandeperiod.

2.23 Utdelningar

Utdelning till Moderbolagets aktieägare redovisas som skuld i koncernens finansiella rapporter i den period då utdelningen godkänns av Moderföretagets aktieägare.

2.24 Koncernens rapport över kassaflöden

Rapport över kassaflöden för koncernen upprättas enligt IAS 7, Rapport över kassaflöden, enligt den indirekta metoden. Årets förändring av kassabehållningen delas upp i löpande verksamhet, investeringsverksamhet respektive finansieringsverksamhet. Utgångspunkten för den indirekta metoden är rörelseresultatet justerat med sådana transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar. Med likvida medel avses kassa och bankmedel samt kortfristiga placeringar med förfall inom 3 månader från anskaffningstidpunkten. Samtliga poster ingående i likvida medel kan relativt omgående konverteras till kontanter.

3. FINANSIELL RISKHANTERING

3.1 Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för en mängd olika finansiella risker: marknadsrisk (valutarisk, ränterisk i verkligt värde och ränterisk i kassaflödet), kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringspolicy fokuserar på oförutsägbarheten på de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera potentiella ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat.

Riskhanteringen sköts av en finansavdelning enligt policies som fastställts av styrelsen. Koncernfinans identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker i nära samarbete med koncernens operativa enheter. Styrelsen upprättar, vid behov, skriftliga policies såväl för den övergripande riskhanteringen som för specifika områden.

(a) Marknadsrisk

(i) Valutarisk

Koncernen verkar internationellt och utsätts för valutarisker som uppstår från olika valutaexponeringar, framför allt avseende Norska kronor (NOK), Danska kronor (DKK) och Euro (EUR). Valutarisk uppstår genom framtida affärstransaktioner, redovisade tillgångar och skulder samt nettoinvesteringar i utlandsverksamheter.

Då koncernens svenska verksamhet i stort sett uteslutande har sitt valutaflöde i svenska kronor finns det inget

behov av valutasäkring. De övriga nordiska verksamheterna har under 2015, 2016 och 2017 varit av sådan storlek att en valutasäkring inte bedömts nödvändig.

Koncernen har innehav i utlandsverksamheter vilkas nettotillgångar exponeras för valutarisker.

Om den svenska kronan hade försvagats/förstärkts med 10 % i förhållande till euron, med alla andra variabler konstanta, skulle den omräknade vinsten efter skatt per den 31 december 2017 ha varit 182 000 kr lägre/högre (2016: 85 000 kr, 2015: 67 000 kr) till största delen som en följd av vinster/förluster vid omräkning av kortfristiga fordringar och skulder.

(ii) Ränterisk avseende kassaflöden och verkliga värden
Koncernens ränterisk uppstår genom långfristig upplåning. Upplåning som görs med rörlig ränta utsätter koncernen för ränterisk avseende kassaflöde vilken delvis neutraliseras av kassamedel med rörlig ränta. Under 2017, 2016 och 2015 bestod koncernens upplåning till rörlig ränta av svenska kronor. Information avseende Limes bankupplåning framgår av not 20.

Vid periodens utgång uppgick den räntebärande upplåningen till 54,0 (2016: 52,5, 2015: 21,8) Mkr med en rörlig ränta kopplad till STIBOR. En förändring om 10 bps i underliggande referensränta skulle inte påverkat årets resultat eller det egna kapitalet under 2017 då STIBOR fortsatt skulle vara negativt och referensräntan enligt avtal är lägst 0. En förändring om 10 bps i underliggande referensränta skulle påverkat årets resultat eller det egna kapitalet med plus/minus 61 000 kr 2016 och 40 000 kr 2015.

(b) Kreditrisk
Kreditrisk hanteras på koncernnivå. Varje koncernföretag ansvarar för att följa upp och analysera kreditrisken för varje ny kund innan standardvillkor för betalning och leverans erbjuds. Kreditrisk uppstår genom likvida medel och tillgodohavanden hos banker och finansinstitut samt kreditexponeringar gentemot kunder, inklusive utestående fordringar och avtalade transaktioner. Om kunder kreditbedöms av oberoende värderare, används dessa bedömningar. I de fall då ingen oberoende kreditbedömning finns, görs en riskbedömning av kundens kreditvärdighet där dennes finansiella ställning beaktas, liksom tidigare erfarenheter och andra faktorer. Kreditexponeringen gentemot kunder begränsas genom en låg kundkoncentration.

(c) Likviditetsrisk
Likviditetsrisk hanteras genom att Koncernen innehar tillräckligt med likvida medel. Kassaflödesprognoser upprättas på koncernnivå. Ledningen följer noga rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv för att säkerställa att koncernen har tillräckligt med kassamedel för att möta behovet i den löpande verksamheten.

Nedanstående tabell analyserar koncernens finansiella skulder, uppdelade efter den tid som på balansdagen återstår fram till den avtalsenliga förfallodagen. De belopp som anges i tabellen är de avtalsenliga, odiskonterade kassaflödena.

Koncernen

Per 31 december 2015	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år
Upplåning (exkl. skulder avseende finansiell leasing)	4,0	11,7	6,9	0,0
Skulder avseende finansiell leasing	0,2	0,8	1,1	0,8
Leverantörsskulder och andra skulder	5,2	–	–	–
Summa	**9,4**	**12,5**	**8,0**	**0,8**

Per 31 december 2016	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år
Upplåning (exkl. skulder avseende finansiell leasing)	3,7	11,1	14,6	25,0
Skulder avseende finansiell leasing	0,7	0,6	1,1	0,6
Leverantörsskulder och andra skulder	5,4	–	–	–
Summa	**9,8**	**11,8**	**15,8**	**25,5**

Per 31 december 2017	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år
Upplåning (exkl. skulder avseende finansiell leasing)	5,5	16,4	16,2	14,2
Skulder avseende finansiell leasing	0,4	1,7	0,5	0,4
Leverantörsskulder och andra skulder	8,9	–	–	–
Summa	**14,8**	**18,2**	**16,8**	**14,6**

3.2 Hantering av kapitalrisk

Kapital definieras som totalt eget kapital. Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere.

För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan koncernen förändra den utdelning som betalas till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna.

Eftersom Koncernens strategi delvis bygger på att utvärdera förvärvsmöjligheter kan skuldsättningen komma att fluktuera kraftigt från år till år.

Styrelse och ledning utvärderar löpande framtida betalningsåtaganden och beslutar utifrån en samlad bedömning hur Koncernens medel ska förvaltas.

Koncernens målsättning avseende kapitalstrukturen är att nettoskulden i förhållande till EBITDA ska vara mindre än 2,5. Enligt låneavtal med bank ska nettoskuld i förhållande till EBITDA vara mindre än 2,0.

Mkr	2017-12-31	2016-12-31	2015-12-31
Räntebärande långfristiga skulder	30,7	40,2	8,6
Räntebärande kortfristiga skulder	23,3	15,3	16,0
Finansiella tillgångar	–24,7	–30,2	–27,4
Nettoskuld	29,3	25,3	–2,8
EBITDA	47,4	38,7	38,9
Nettoskuld/EBITDA	0,6	0,7	n/a

4. VIKTIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR FÖR REDOVISNINGSÄNDAMÅL

Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden.

4.1 Viktiga uppskattningar och antaganden för redovisningsändamål

Koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår behandlas i huvuddrag nedan.

(a) Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill och varumärke

Koncernen undersöker varje år om något nedskrivningsbehov föreligger för goodwill och varumärke, i enlighet med den redovisningsprincip som beskrivs i not 2.6. Återvinningsvärden för kassagenererande enheter har fastställs genom beräkning av nyttjandevärde. För dessa beräkningar måste vissa uppskattningar göras (not 13).

(b) Kundrelationer, programvara och varumärken

Koncernen har gjort bedömningar om nyttjandeperioder för kundrelationer, programvara och varumärken som identifierats i förvärvsanalyser, vilket påverkar redovisade kostnader för avskrivningar i resultaträkningen samt värderingen av tillgångar i balansräkningen. Koncernen har vidare gjort bedömningar och antaganden om värderingsmodeller, räntesatser (vägd genomsnittlig kapitalkostnad) och royaltynivåer ("relief from royalty").

(c) Balanserade utgifter

Utvecklingsutgifter balanseras utifrån vad som beskrivs i avsnittet "Immateriella tillgångar" under not 2. Koncernen har gjort bedömningar om nyttjandeperioder vilket påverkar redovisade kostnader för avskrivningar i resultaträkningen samt värderingen av tillgångar i balansräkningen.

(d) Inkomstskatter

Koncernen är skyldig att betala skatt i olika länder. Det finns transaktioner och beräkningar där den slutliga skatten är osäker. I de fall den slutliga skatten skiljer sig från de belopp som först redovisades, kommer dessa skillnader att påverka aktuella och uppskjutna skattefordringar och -skulder under den period då dessa fastställande görs.

5. SEGMENTINFORMATION

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är den funktion som ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av rörelsesegmentets resultat. I koncernen har denna funktion identifierats som koncernens verkställande direktör.

Den högste verkställande beslutsfattaren bedömer verksamheten utifrån ett geografiskt perspektiv, Sverige och Övriga Norden. Segmenten har samma verksamhet och affärsmodell, dvs. att sälja och implementera programvara, CRM-system. Utveckling och administration sköts av det svenska segmentet.

Rörelsesegmenten bedöms utifrån nettoomsättning och resultat baserat på ett mått som benämns justerad EBITDA. Detta mått definieras som rörelseresultat före avskrivningar och förvärvsrelaterade kostnader.

Inga väsentliga förändringar av segmentens tillgångar har skett under perioden.

Intäkter

Försäljning mellan segment sker på marknadsmässiga villkor. De intäkter från externa parter som rapporteras till den högste verkställande beslutsfattaren värderas på samma sätt som i resultaträkningen.

2015-01-01–2015-12-31	Sverige	Övriga Norden	Elimineringar	Koncernen
Försäljning, externt	127,6	17,2		144,8
Försäljning, internt	4,8	0,2	–5,0	0,0
Summa försäljning	**132,4**	**17,3**	**–5,0**	**144,8**
Kostnader, externt	–91,5	–14,0		–105,5
Kostnader, internt	–0,2	–4,8	5,0	0,0
Summa kostnader	**–91,7**	**–18,8**	**5,0**	**–105,5**
Justerad EBITDA	**40,8**	**–1,5**	**0,0**	**39,3**
Förvärvsrelaterade kostnader				–0,3
Avskrivningar				–6,0
EBIT				**32,9**
Finansnetto				–1,2
Skatt				–7,1
Årets resultat				**24,7**

2016-01-01–2016-12-31	Sverige	Övriga Norden	Elimineringar	Koncernen
Försäljning, externt	142,0	18,5		160,4
Försäljning, internt	1,7	8,5	–10,1	0,0
Summa försäljning	**143,6**	**26,9**	**–10,1**	**160,4**
Kostnader, externt	–99,9	–21,8		–121,7
Kostnader, internt	–7,2	–3,0	10,1	0,0
Summa kostnader	**–107,1**	**–24,7**	**10,1**	**–121,7**
Justerad EBITDA	**36,5**	**2,2**	**0,0**	**38,7**
Avskrivningar				–7,5
EBIT				**31,2**
Finansnetto				–1,3
Skatt				–6,8
Årets resultat				**23,1**

5. *Segmentinformation, forts.*

2017-01-01–2017-12-31	Sverige	Övriga Norden	Elimineringar	Koncernen
Försäljning, externt	176,2	28,3		204,5
Försäljning, internt	1,8	7,5	–9,3	0,0
Summa försäljning	**178,1**	**35,7**	**–9,3**	**204,5**
Kostnader, externt	–123,8	–31,3		–155,1
Kostnader, internt	–7,5	–1,8	9,3	0,0
Summa kostnader	**–131,3**	**–33,1**	**9,3**	**–155,1**
Justerad EBITDA	**46,8**	**2,6**	**0,0**	**49,4**
Förvärvsrelaterade kostnader				–2,0
Avskrivningar				–14,4
EBIT				**33,0**
Finansnetto				–1,4
Skatt				–7,9
Årets resultat				**23,7**

Tillgångar och skulder

Rörelsesegmenten bedöms inte utifrån hantering av tillgångar och skulder utan dessa hanteras centralt av finansavdelningen.

Anläggningstillgångar och uppskjuten skattefordran fördelas enligt:

	2017-12-31	2016-12-31	2015-12-31
Sverige			
Balanserade utvecklingsutgifter	30,4	20,4	13,5
Programvara	43,2	14,0	16,0
Varumärke	33,5	33,5	33,5
Kundrelationer	16,4	19,1	21,9
Goodwill	59,4	59,4	59,4
Fordon	3,1	3,1	2,9
Inventarier	0,7	0,2	0,3
Övriga norden			
Inventarier	0,1	0,1	0,0
Finansiella anläggningstillgångar	0,5	0,5	0,4
Summa anläggningstillgångar	**187,2**	**150,2**	**147,9**

Koncernövergripande information

En uppdelning av intäkterna från alla produkter och tjänster ser ut som följer:

	2017	2016	2015
Analys av intäkter per intäktsslag:			
– Konsulttjänster	75,2	66,0	59,2
– Licensförsäljning	78,6	46,8	40,9
– Serviceavtal	44,7	44,0	41,8
– Övrigt	5,4	3,6	2,8
Summa	**203,9**	**160,4**	**144,8**

	2017	2016	2015
Intäkter från externa kunder fördelade per land, baserat på var kunderna är lokaliserade:			
Sverige	176,0	142,1	127,6
Övriga Norden	27,9	18,3	17,2
Summa	**203,9**	**160,4**	**144,8**

6. ERSÄTTNINGAR TILL REVISORERNA

	Koncernen		
Ersättningar till revisorerna	**2017**	**2016**	**2015**
PwC			
– Revisionsuppdraget	0,4	0,4	0,2
– Skatterådgivning	0,1	0,1	0,0
– Övriga tjänster	0,1	0,1	0,0
Summa	**0,6**	**0,6**	**0,3**

Med revisionsuppdraget avses arvode för den lagstadgade revisionen, dvs. sådant arbete som varit nödvändigt för att avge revisionsberättelsen, samt så kallad revisionsrådgivning som lämnas i samband med revisionsuppdraget.

7. ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA, M.M.

Löner och andra ersättningar för samtliga anställda

	Koncernen		
	2017	**2016**	**2015**
Löner, och andra ersättningar	86,7	67,9	61,3
Sociala avgifter	23,2	18,8	17,0
Pensionskostnader – avgiftsbestämda planer	6,9	6,2	5,0
Summa ersättningar till anställda	**116,8**	**92,9**	**83,3**

Redovisning av ledandebefattningshavares förmåner

2017-01-01- 2017-12-31	Grundlön/ arvode	Rörlig lön	Pensionskostnader	Övrig ersättning	Totalt
Styrelseledamöter	0,4	–	–	–	0,4
VD	1,6	0	0,4	–	1,9
Andra ledande befattningshavare	5,7	0,7	1,0	–	7,5
Koncernen totalt	**7,7**	**0,7**	**1,4**	**0,0**	**9,7**

2016-01-01- 2016-12-31	Grundlön/ arvode	Rörlig lön	Pensionskostnader	Övrig ersättning	Totalt
Styrelseledamöter	0,5	–	–	–	0,5
VD	1,2	0,1	0,3	–	1,6
Andra ledande befattningshavare	5,0	0,8	0,8	–	6,6
Koncernen totalt	**6,7**	**0,9**	**1,1**	**0,0**	**8,6**

2015-01-01- 2015-12-31	Grundlön/ arvode	Rörlig lön	Pensionskostnader	Övrig ersättning	Totalt
Styrelseledamöter	0,5	–	–	–	0,5
VD	1,1	0,2	0,3	–	1,6
Andra ledande befattningshavare	4,5	0,9	0,7	–	6,1
Koncernen totalt	**6,1**	**1,1**	**1,0**	**0,0**	**8,2**

7. Ersättningar till anställda, m.m., forts.

Medelantal anställda

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Medelantal anställda	185	156	124
Varav män	131	113	89
Fördelat per land			
Sverige (varav män)	153 (111)	130 (95)	108 (79)
Norge (varav män)	11 (7)	10 (7)	6 (3)
Finland (varav män)	13 (6)	10 (6)	8 (5)
Danmark (varav män)	8 (7)	6 (5)	2 (2)
Totalt	**185 (131)**	**156 (113)**	**124 (89)**

Könsfördelning i koncernen (inkl dotterföretagen) för styrelseledamöter

	Koncernen		
Styrelsens ledamöter	2017	2016	2015
Kvinnor	1	–	–
Män	4	4	4

	Koncernen		
Ledande befattningshavare inkl. VD	2017	2016	2015
Kvinnor	1	1	1
Män	8	7	7

Styrelser i dotterbolag	Kvinnor 2017	Män 2017	Kvinnor 2016	Män 2016	Kvinnor 2015	Män 2015
Lime Technologies Sweden AB	1	4	–	4	–	4
Lundalogik AS	–	3	–	3	–	3
Lundalogik OY	–	3	–	3	–	3
Lundalogik A/S	–	3	–	3	–	3
Remotex Technologies AB	–	1	–	–		
Netoptions Sweden AB	–	1	–	–		

Styrelsen i dotterdotterbolag har inte erhållit någon ersättning under 2017, 2016 eller 2015. Det finns inga pensionsförpliktelser för styrelsen. Det finns heller inga avgångsvederlag eller rörlig ersättning. Verkställande direktören, i samråd med styrelsen, fastställer varje år den fasta lönen för ledande befattningshavare och beslutar om eventuella förändringar. Eventuella löneförändringar sker per 1 januari. Eventuell tjänstebilsförmån för de ledande befattningshavarna redovisas inte i tabellerna ovan.

Verkställande direktören

Verkställande direktören erhåller utöver fast lön en resultatbaserad ersättning. Den resultatbaserade ersättningen är relaterad till uppfyllelsegrad av finansiella mål som uppställs av styrelsen för Koncernen. Den resultatbaserade ersättningen kan maximalt komma att utgöra 33 procent utöver fast lön. För 2017 uppnåddes de finansiella målen inte varvid ingen rörlig ersättning utgick till Verkställande direktören. För 2016 uppnåddes de finansiella målen delvis och utfallet är till fullo reserverat för i bokslutet. För 2015 uppnåddes de finansiella målen delvis och utfallet är till fullo reserverat för i bokslutet. Verkställande direktören erhåller inget styrelsearvode.

Ersättning till styrelsen

Ersättning till styrelsen 2015 utgick med 125 tkr per ledamot, 2016 med 125 tkr per ledamot och 2017 med 125 tkr per ledamot.

Rörlig ersättning

Bolaget tillämpar dels fast lön, dels en resultatbaserad ersättning avseende ledande befattningshavare samt försäljningsprovision på egen försäljning för säljarna. Storleken på den resultatbaserade ersättningen till ledande befattningshavare är relaterad till uppfyllelsegraden av finansiella mål som uppställts av styrelsen för Koncernen. Den resultatbaserade ersättningen kan maximalt komma att utgöra 16 till 80 procent av fast lön. Samtliga rörliga ersättningsplaner har definierade maximala tilldelnings- och utfallsgränser.

Pensioner

Pensionsåldern för verkställande direktören är 65 år. Pensionsprogram för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare motsvarar ITP2-planen.

Avgångsvederlag

Vid den verkställande direktörens uppsägning gäller vid uppsägning från Bolagets sida nio månaders uppsägningstid. Andra inkomster som den verkställande direktören uppbär under den period avgångsvederlag utbetalas avräknas från avgångsvederlaget. Vid uppsägning från den verkställande direktörens sida gäller sex månaders uppsägningstid. Mellan Bolaget och de andra ledande befattningshavarna gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre till sex månader.

Aktierelaterade ersättningar

Övriga ledande befattningshavare hade totalt 179 teckningsoptioner vid utgången av 2015 och 2016 och 259 teckningsoptioner vid utgången av 2017. VD har inga teckningsoptioner.

8. FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Finansiella intäkter:			
– Ränteintäkter	0,0	0,1	0,0
– Övriga finansiella poster	0,0	0,0	0,0
Finansiella intäkter	**0,0**	**0,1**	**0,0**

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Räntekostnader:			
– Räntekostnader banklån	1,2	1,1	1,1
– Räntekostnader avseende finansiell leasing	0,1	0,0	0,1
– Övriga räntekostnader	0,1	0,1	0,0
– Övriga finansiella kostnader	0,1	0,1	0,0
– Valutakursdifferenser	0,0	0,0	0,0
Totala finansiella kostnader	**1,4**	**1,4**	**1,2**
Finansiella poster – netto	**–1,4**	**–1,3**	**–1,2**

9. INKOMSTSKATT

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Aktuell skatt:			
Aktuell skatt på årets resultat	–7,1	–6,3	–6,5
Summa aktuell skatt	**–7,1**	**–6,3**	**–6,5**
Uppskjuten skatt (not 22)			
Uppkomst och återföring av temporära skillnader	–0,7	–0,5	–0,6
Summa uppskjuten skatt	**–0,7**	**–0,5**	**–0,6**
Inkomstskatt	**–7,9**	**–6,8**	**–7,1**

Inkomstskatten på koncernens resultat före skatt skiljer sig från det teoretiska belopp som skulle ha framkommit vid användning av vägd genomsnittlig skattesats för resultaten i de konsoliderade företagen enligt följande:

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Resultat före skatt	**31,6**	**29,9**	**31,5**
Inkomstskatt beräknad enligt nationella skattesatser gällande för resultat i respektive land	–7,6	–6,1	–6,5
Skatteeffekter av:			
– Ej skattepliktiga intäkter	0,0	0,0	0,0
– Ej avdragsgilla kostnader	–0,2	–0,1	–0,1
– Skatt hänförlig till immateriella anläggningstillgångar	–1,0	–0,5	–0,6
– Korrigering av föregående års taxering	0,0	0,0	0,0
– Skatt hänförlig till obeskattade reserver	0,7	0,0	0,0
– Skattemässiga underskott för vilka ingen uppskjuten skattefordran redovisats	0,2	–0,1	0,1
Skattekostnad	**–7,9**	**–6,8**	**–7,1**

Vägd genomsnittlig skattesats var 25 % (2016: 23 %, 2015: 22 %).

10. VALUTAKURSDIFFERENSER

Följande valutakurser har använts vid upprättande av koncernens finansiella rapporter och årsredovisning.

	Genomsnitt jan-dec		
Valutakurser (mot svenska kronor)	2017	2016	2015
DKK	1,30	1,27	1,25
NOK	1,04	1,02	1,05
EUR	9,64	9,47	9,35

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Övriga intäkter/kostnader – netto	–0,1	–0,1	0,0
Finansiella poster – netto (not 8)	0,0	0,0	0,0
Summa	**–0,1**	**–0,2**	**0,0**

11. RESULTAT PER AKTIE

Före utspädning

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier.

Före utspädning	2017	2016	2015
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare	23,7	23,1	24,7
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier (tusental)	50	50	50
Resultat per aktie (kr)	**475**	**461**	**493**

Efter utspädning

För beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier för utspädningseffekten av samtliga potentiella stamaktier. Moderbolaget har en kategori av potentiella stamaktier med utspädningseffekt: aktieoptioner. För aktieoptioner görs en beräkning av det antal aktier som kunde ha köpts till verkligt värde, för ett belopp motsvarande det monetära värdet av de teckningsrätter som är knutna till utestående aktieoptioner. Det antal aktier som beräknas enligt ovan jämförs med det antal aktier som skulle ha utfärdats under antagande att aktieoptionerna utnyttjas.

Efter utspädning	2017	2016	2015
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare	23,7	23,1	24,7
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier (tusental)	50	50	50
Justeringar för aktieoptioner			
– aktieoptioner 2014–2019	3	3	3
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier (tusental) efter utspädning	53	53	53
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	**449**	**437**	**470**

12. IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Koncernens	Goodwill	Varumärke	Programvara	Kundrelationer	Balanserade utgifter	Summa
Räkenskapsåret 2017						
Ingående redovisat värde	59,4	33,5	14,0	19,1	20,4	146,4
Förvärvat	–	–	36,7	0,0	–	36,7
Aktiverat arbete	–	–	–	–	13,3	13,3
Avskrivningar	–	–	–7,6	–2,7	–3,3	–13,6
Utgående redovisat värde	**59,4**	**33,5**	**43,2**	**16,4**	**30,4**	**182,8**
Per 31 december 2017						
Anskaffningsvärde	59,4	33,5	56,7	27,3	36,1	213,0
Ackumulerade avskrivningar	–	–	–13,6	–10,9	–5,6	–30,2
Redovisat värde	**59,4**	**33,5**	**43,2**	**16,4**	**30,4**	**182,8**

Koncernens	Goodwill	Varumärke	Programvara	Kundrelationer	Balanserade utgifter	Summa
Räkenskapsåret 2016						
Ingående redovisat värde	59,4	33,5	16,0	21,9	13,5	144,2
Aktiverat arbete	–	–	–	–	8,9	8,9
Avskrivningar	–	–	–2,0	–2,7	–2,0	–6,7
Utgående redovisat värde	**59,4**	**33,5**	**14,0**	**19,1**	**20,4**	**146,4**
Per 31 december 2016						
Anskaffningsvärde	59,4	33,5	20,0	27,3	22,8	163,0
Ackumulerade avskrivningar	–	–	–6,0	–8,2	–2,4	–16,6
Redovisat värde	**59,4**	**33,5**	**14,0**	**19,1**	**20,4**	**146,4**

Koncernens	Goodwill	Varumärke	Programvara	Kundrelationer	Balanserade utgifter	Summa
Räkenskapsåret 2015						
Ingående redovisat värde	59,4	33,5	18,0	24,6	6,2	141,6
Aktiverat arbete	–	–	–	–	7,7	7,7
Avskrivningar	–	–	–2,0	–2,7	–0,4	–5,1
Utgående redovisat värde	**59,4**	**33,5**	**16,0**	**21,9**	**13,5**	**144,2**
Per 31 december 2015						
Anskaffningsvärde	59,4	33,5	20,0	27,3	13,9	154,1
Ackumulerade avskrivningar	–	–	–4,0	–5,5	–0,4	–9,9
Redovisat värde	**59,4**	**33,5**	**16,0**	**21,9**	**13,5**	**144,2**

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill och varumärke samt koncernens immateriella anläggningstillgångar

Koncernens goodwill uppgick vid årets slut till 59,4 (2016: 59,4, 2015: 59,4) Mkr och varumärke uppgick vid årets slut till 33,5 (2016: 33,5, 2015: 33,5) Mkr. Goodwill och varumärke skrivs inte av enligt plan utan nedskrivningsprövas årligen. Goodwill och varumärke övervakas av finansavdelningen. För nedskrivningsbedömningen har tillgångar allokerats till den lägsta nivå för vilken det föreligger identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter).

Nedskrivningsprövning baseras på beräkning av nyttjandevärdet. Nyttjandevärdet bygger på framtida kassaflödesprognoser, där de fyra första åren baserats på den affärsplan som fastställts av styrelsen.

Kritiska variabler, samt metoden att uppskatta dessa värden, för den femåriga prognosperioden beskrivs nedan.

Alla väsentliga antaganden bygger på ledningens historiska erfarenheter.

Prognosperiod och långsiktig tillväxt

Prognosperioden är fem år. Kassaflöden bortom den perioden har åsatts en årlig tillväxttakt om 2(2) procent, vilket är något högre än den förväntade generella BNP-tillväxten och motiveras av att Lime verkar inom en tillväxtbransch med fortsatt goda utsikter för hög tillväxt bortom tillväxtperioden.

Tillväxt och marginal

Tillväxttakten och kostnadsutvecklingen under de fem första åren baseras på ledningens erfarenheter och bedömning av koncernens position på marknaden.

Diskonteringsfaktor

Diskonteringsfaktorn beräknas som koncernens vägda genomsnittliga kapitalkostnad inklusive riskpremie. De prognostiserade kassaflödena har diskonterats med en diskonteringsränta om 8,5 (2016: 8,5, 2015:8,5) procent före skatt.

Känslighetsanalys

För samtliga kassagenererande enheter överstiger återvinningsvärdet det redovisade värdet. Företagsledningen bedömer att en rimlig och möjlig förändring (+/- 1 procentenhet) i de kritiska variablerna ovan inte skulle ha så stor effekt att de var och en för sig skulle reducera återvinningsvärdet till ett värde som är lägre än redovisat värde. Av nedan framgår vilken effekt en större förändring skulle medföra på återvinningsvärdet.

Känslighetsanalys	Förändring	Inverkan på värdet av de immateriella tillgångarna, Mkr
Diskonteringsfaktor	+ 5 %	–0,7
Nettoomsättningstillväxt	– 2 %	–1,1
Evig årlig netto-omsättningsillväxt	– 1 %	–0,2

13. MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncernen		
	Fordon	Inventarier	Summa
Räkenskapsåret 2017			
Ingående redovisat värde	3,1	0,3	3,4
Valutakursdifferenser	–	0,0	0,0
Inköp	1,2	0,7	1,9
Avyttringar och utrangeringar	–0,5	0,0	–0,5
Avskrivningar	–0,6	–0,2	–0,8
Utgående redovisat värde	**3,1**	**0,8**	**3,9**
Per 31 december 2017			
Anskaffningsvärde eller omvärderat belopp	5,0	2,4	7,4
Ackumulerade avskrivningar	–1,9	–1,6	–3,5
Redovisat värde	**3,1**	**0,8**	**3,9**
Räkenskapsåret 2016			
Ingående redovisat värde	2,9	0,4	3,3
Valutakursdifferenser	–	0,0	0,0
Inköp	1,1	0,1	1,2
Avyttringar och utrangeringar	–0,3	–	–0,3
Avskrivningar	–0,6	–0,2	–0,8
Utgående redovisat värde	**3,1**	**0,3**	**3,4**
Per 31 december 2016			
Anskaffningsvärde eller omvärderat belopp	4,8	2,7	7,5
Ackumulerade avskrivningar	–1,7	–2,5	–4,2
Redovisat värde	**3,1**	**0,3**	**3,4**
Räkenskapsåret 2015			
Ingående redovisat värde	1,7	0,5	2,2
Valutakursdifferenser	–	0,0	0,0
Inköp	1,8	0,2	2,0
Avyttringar och utrangeringar	–	0,0	0,0
Avskrivningar	–0,6	–0,3	–0,9
Utgående redovisat värde	**2,9**	**0,4**	**3,3**
Per 31 december 2015			
Anskaffningsvärde eller omvärderat belopp	4,0	3,1	7,2
Ackumulerade avskrivningar	–1,1	–2,8	–3,9
Redovisat värde	**2,9**	**0,4**	**3,3**

I posten Fordon ingår leasingobjekt som koncernen innehar enligt finansiella leasingavtal med följande belopp:

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Anskaffningsvärden – aktiverad finansiell leasing	5,0	4,8	4,0
Ackumulerade avskrivningar	–1,9	–1,7	–1,1
Redovisat värde	**3,1**	**3,1**	**2,9**

Koncernen leasar ett antal fordon enligt icke uppsägningsbara leasingavtal. Leasingperioderna uppgår normalt till 3 år.

14. FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncernen		
Övriga finansiella anläggningstillgångar	2017	2016	2015
Depositioner	0,5	0,5	0,4
Redovisat värde	**0,5**	**0,5**	**0,4**

14.1 Dotterföretagen

Namn	Registrerings- och verksamhetsland	Verksamhet	Andel stamaktier som direktägs av moderföretaget (%)	Andel stamaktier som ägs av koncernen (%)	Eget kapital (Mkr)	Årets resultat (Mkr)
Lime Technologies Sweden AB	Sverige	Huvudkontor	100 %		18,9	1,1
Lundalogik AS	Norge	Försäljning	–	100 %	6,4	0,8
Lundalogik OY	Finland	Försäljning	–	100 %	3,9	1,8
Lundalogik A/S	Danmark	Försäljning	–	100 %	–4,2	–1,0
RemoteX Technologies AB	Sverige	–	–	100 %	21,8	13,8
Netoptions Sweden AB	Sverige	–	–	100 %	4,7	0,7

Samtliga dotterföretag konsolideras i koncernen. Rösträttsandelen i de dotterföretag som ägs direkt av moderföretaget skiljer sig inte från den ägda andelen stamaktier.

14.2 Finansiella instrument per kategori

Kreditvärdigheten i kategorin låne- och kundfordringar går ej att bedöma utifrån extern kreditrating. Förluster avseende kundfordringar har historiskt varit mycket låga. Likvida medel utgör i sin helhet av kassamedel.

Koncernen	Värderat till upplupet anskaffningsvärde	Värderade till verkligt värde via resultaträkningen	Summa
31 december 2017			
Tillgångar i balansräkningen			
Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimsfordringar	40,0	–	40,0
Likvida medel	24,2	–	24,2
Summa	**64,2**	**0,0**	**64,2**
Skulder i balansräkningen			
Upplåning	54,0	–	54,0
Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	30,7	–	30,7
Summa	**84,7**	**0,0**	**84,7**

Koncernen	Värderat till upplupet anskaffningsvärde	Värderade till verkligt värde via resultaträkningen	Summa
31 december 2016			
Tillgångar i balansräkningen			
Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimsfordringar	32,0	–	32,0
Likvida medel	29,7	–	29,7
Summa	**61,7**	**0,0**	**61,7**
Skulder i balansräkningen			
Upplåning	55,5	–	55,5
Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	23,8	–	23,8
Summa	**79,4**	**0,0**	**79,4**

Koncernen	Värderat till upplupet anskaffningsvärde	Värderade till verkligt värde via resultaträkningen	Summa
31 december 2015			
Tillgångar i balansräkningen			
Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimsfordringar	27,1	–	27,1
Likvida medel	27,0	–	27,0
Summa	**54,1**	**0,0**	**54,1**
Skulder i balansräkningen			
Upplåning	2,2	–	2,2
Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	24,6	–	24,6
Summa	**26,9**	**0,0**	**26,9**

15. KUNDFORDRINGAR

Koncernen har inga långfristiga kundfordringar. Verkligt värde avseende kortfristiga kundfordringar överensstämmer med redovisat värde.

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Kundfordringar	40,0	31,6	27,1
Summa	**40,0**	**31,6**	**27,1**

	Koncernen		
Förfallna kundfordringar per balansdagen	2017	2016	2015
Mindre än 3 månader	39,5	31,4	26,8
Mer än 3 månader	0,4	0,2	0,3
Summa	**40,0**	**31,6**	**27,1**

Per den 31 december 2017 har koncernen reserverat 0,4 (2016: 0,2, 2015: 0,1) Mkr för befarade kundförluster. I övriga kategorier av kundfordringar och övriga fordringar ingår inte några tillgångar för vilka nedskrivningsbehov föreligger. Kundfordringarna 2017 är fördelade på 34,3 Mkr, 0,3 MEUR, 0,9 MDKK och 1,3 MNOK. Kundfordringarna 2016 är fördelade på 27,7 Mkr, 0,2 MEUR, 0,4 MDKK och 1,3 MNOK. Kundfordringarna 2015 är fördelade på 23,5 Mkr, 0,2 MEUR, 0,8 MDKK och 1,0 MNOK.

16. FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Förutbetald hyra	2,0	1,1	1,2
Förutbetalda försäkringar	0,2	0,2	0,2
Övriga förutbetalda kostnader	1,9	2,8	1,1
Summa	**4,1**	**4,0**	**2,4**

17. LIKVIDA MEDEL

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Kassa och bank	24,2	29,7	27,0
Summa	**24,2**	**29,7**	**27,0**

Koncernens likvida medel är placerade hos Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ). Banken har högsta kreditrating hos Standard & Poor, AAA.

18. AKTIEKAPITAL

	Antal aktier
Per 31 december 2017	**50 000**

Totalt antal aktier är 50 000 (50 000) stycken med ett kvotvärde om 1 (1) kr per aktie. Alla emitterade aktier är till fullo betalda.

19. ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL

Aktierelaterade ersättningar

Bolagets personal har erbjudits att förvärva teckningsoptioner i bolaget. Totalt har 2 724 teckningsoptioner ställts ut till anställda. Antal och lösenpris har omräknats för utdelning 2016. Optionerna kan utnyttjas under mars 2019. Optionerna har en avtalsenlig löptid på fem år. Koncernen har inte någon legal eller informell förpliktelse att återköpa eller reglera optionerna kontant.

	2017		2016		2015	
	Genomsnittligt lösenpris i kr per aktie	Optioner (stycken)	Genomsnittligt lösenpris i kr per aktie	Optioner (stycken)	Genomsnittligt lösenpris i kr per aktie	Optioner (stycken)
Per 1 januari	1 769	2 879	1 870	2 724	1 575	2 545
+ Tilldelade	–	–	–	–	6 062	179
+ Omräknat vid utdelning	–	–	–	–	–	–
– Förverkade	–	–	–	–	–	–
– Utnyttjade	–	–	–	–	–	–
– Förfallna	–	–	–	–	–	–
Summa	**1 769**	**2 879**	**1 870**	**2 724**	**3 819**	**2 724**

Inga optioner har tilldelats under perioden. Det vägda genomsnittliga verkliga värdet för optioner som tilldelats under tidigare perioder, är fastställt med hjälp av Black-Scholes värderingsmodell. Viktiga indata i modellen var vägd genomsnittlig aktiekurs på 4 663 kr på tilldelningsdagen, ovanstående lösenpris, volatilitet på 29 %, förväntad löptid på optionerna på 4–5 år, utspädning 5,4 % och årlig riskfri ränta på –0,26 %.

20. UPPLÅNING

	Koncernen		
Långfristig skuld	**2017**	**2016**	**2015**
Banklån	29,8	38,5	6,8
Skulder avseende finansiell leasing	1,0	1,7	1,9
Summa	**30,7**	**40,2**	**8,6**

	Koncernen		
Kortfristig skuld	**2017**	**2016**	**2015**
Banklån	21,1	14,0	15,0
Skulder avseende finansiell leasing	2,1	1,3	1,0
Summa	**23,3**	**15,3**	**16,0**

Banklån

Banklånen 2017 och 2016 är upptagna av moderbolaget och löper fram till och med 2020. Banklånen löper med en genomsnittlig ränta på 1,9 % per år.

Banklånen 2015 är upptagna av moderbolaget och löper fram till och med 2018. Banklånen löper med en genomsnittlig ränta på 2,21 % per år.

Säkerhet för banklån utgörs av aktier i dotterbolag.

Det verkliga värdet på upplåningen motsvarar dess redovisade värde, eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig. Verkliga värden baseras på diskonterade kassaflöden med en ränta som baseras på låneräntan på 1,9 % (2015: 2,21 %).

Skulder avseende finansiell leasing

Leasingskulder är effektivt säkerställda, eftersom rättigheterna till den leasade tillgången återgår till leasegivaren i händelse av utebliven betalning. Minimileaseavgifterna framgår av not 24.

21. UPPSKJUTEN INKOMSTSKATT

Uppskjutna skattefordringar och skulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder och när uppskjutna skatter avser samma skattemyndighet. Koncernen redovisar inga kvittade skattefordringar och skulder.

Uppskjutna skattefordringar redovisas för skattemässiga underskottsavdrag i den utsträckning som det är sannolikt att de kan tillgodogöras genom framtida beskattningsbara vinster inom kort. Koncernen redovisade inte uppskjutna skattefordringar uppgående till 1,3 Mkr (2016: 1,0 Mkr, 2015: 0,6 Mkr), avseende förluster uppgående till 5,6 Mkr (2016: 4,1 Mkr, 2015: 2,4 Mkr), som kan utnyttjas mot framtida beskattningsbar vinst.

Den redovisade uppskjutna skatten är hänförliga till;

	Koncernen		
Uppskjuten skattefordran	**2017**	**2016**	**2015**
Övriga temporära skillnader	0,1	0,1	0,0
Summa	**0,1**	**0,1**	**0,0**

	Koncernen		
Uppskjuten skatteskuld	**2017**	**2016**	**2015**
Obeskattade reserver	0,7	1,4	1,4
Aktiverade utvecklingskostnader	6,7	4,5	3,0
Uppskjuten skatt avseende kundrelationer	3,6	4,2	4,8
Uppskjuten skatt avseende programvara	4,5	3,1	3,5
Uppskjuten skatt avseende varumärke	7,4	7,4	7,4
Summa	**22,9**	**20,5**	**20,0**

22. ÖVRIGA SKULDER

	Koncernen		
	2017	**2016**	**2015**
Mervärdesskatt	4,8	4,3	3,7
Personalrelaterade skulder (skatter och avgifter)	5,5	3,0	2,8
Övriga skulder	0,0	0,0	0,0
Summa	**10,3**	**7,3**	**6,5**

23. UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		
	2017	**2016**	**2015**
Förutbetalda intäkter (service-avtal / abonnemang)	41,6	36,6	32,9
Semesterlöneskuld	10,4	7,5	6,3
Sociala avgifter	3,2	3,4	2,9
Övriga upplupna kostnader	6,5	5,3	8,4
Summa	**61,8**	**52,8**	**50,5**

24. ÅTAGANDEN

Åtaganden avseende operationell leasing – där ett koncernföretag är leasetagare

Koncernen hyr ett antal kontorslokaler enligt ej uppsägningsbara operationella leasingavtal. Leasingperioderna varierar mellan 1 och 5 år och de flesta leasingavtalen kan vid leasingperiodens slut förlängas till en avgift som överensstämmer med en marknadsmässig avgift. Årets leasingkostnader uppgår till 4,0 Mkr (2016: 4,0 Mkr, 2015: 4,0 Mkr) i koncernen. Kostnaderna avser i sin helhet minimileaseavgifter. Avtalade framtida hyres- och leasingavtal förfaller till betalning enligt nedan.

	Koncernen		
	2017	**2016**	**2015**
Leasing inom 1 år	6,4	5,8	3,9
Leasing mellan 1 och 5 år	10,0	14,7	8,6
Leasing över 5 år	0,0	0,0	0,3
Summa	**16,4**	**20,5**	**12,5**

25. RÖRELSEFÖRVÄRV

RemoteX Technologies AB

Den 31 januari 2017 förvärvade Lime Technologies Sweden AB 100 % av aktiekapitalet i RemoteX Technologies AB för totalt 21,5 Mkr och fick därmed ett bestämmande inflytande. Det kan inte tillkomma ytterligare framtida betalningar enligt förvärvsavtalet.

Förvärvsrelaterade kostnader uppgår till 1,9 Mkr.

Det uppstår ingen goodwill i samband med förvärvet.

Nedanstående tabell sammanfattar, kontant, erlagd köpeskilling för Remotex Technologies AB samt verkligt värde på förvärvade tillgångar och övertagna skulder.

Verkligt värde förvärvade tillgångar och skulder	**Mkr**
Anläggningstillgångar	3,9
Rörelsekapital	–3,5
Programvara	24,5
Uppskjuten skatteskuld	–3,4
Summa	**21,5**

25. Rörelseförvärv, forts.

Avsättning för uppskjuten skatt om 3,4 Mkr på identifierade tillgångar har gjorts.

Förvärvets nettopåverkan på likvida uppgick till 20,0 Mkr. Förvärvade likvida medel uppgick till 1,5 Mkr.

Förvärvets nettoomsättning under 2017 uppgick till 18,3 Mkr, varav 16,7 Mkr avser perioden i Lime Technologies koncernen. Resultatet efter skatt under 2017 uppgick till 1,3 Mkr varav 1,2 avser perioden i Lime Technologies-koncernen.

Netoptions Sweden AB

Den 2 oktober 2017 förvärvade Lime Technologies Sweden AB 100 % av aktiekapitalet i Netoptions Sweden AB för totalt 12,5 Mkr och fick därmed ett bestämmande inflytande. Det kan inte tillkomma ytterligare framtida betalningar enligt förvärvsavtalet.

Förvärvsrelaterade kostnader uppgår till 0,1 Mkr.

Det uppstod ingen goodwill vid förvärvet.

Nedanstående tabell sammanfattar erlagd köpeskilling för Netoptions Sweden AB samt verkligt värde på förvärvade tillgångar och övertagna skulder.

Verkligt värde förvärvade tillgångar och skulder	Mkr
Anläggningstillgångar	0,1
Rörelsekapital	2,7
Programvara	11,9
Uppskjuten skatteskuld	-2,1
Summa	**12,5**

Avsättning för uppskjuten skatt om 2,1 Mkr på identifierade tillgångar har gjorts.

Förvärvets nettopåverkan på likvida medel uppgick till 9,7 Mkr. Förvärvade likvida medel uppgick till 2,8 Mkr.

Förvärvets nettoomsättning under 2017 uppgick till 9,1 Mkr, varav 2,2 Mkr avser perioden i Lime Technologies-koncernen. Resultatet efter skatt under 2017 uppgick till 0,6 Mkr varav –0,5 avser perioden i Lime Technologies-koncernen.

26. STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSER

	Koncernen		
Ställda säkerheter	2017	2016	2015
Aktier i dotterbolag	11,1	13,7	8,1
Finansiellt leasade fordon	3,1	3,1	2,9
Summa	**14,2**	**16,8**	**11,1**

27. NÄRSTÅENDE

Med närstående avses;

- Företag som direkt eller indirekt genom en eller flera mellanhänder utövar ett bestämmande inflytande över Lime.
- Fysiska personer som direkt eller indirekt innehar en sådan andel av rösterna i Lime som medför ett betydande inflytande i företaget samt nära familjemedlemmar till sådana enskilda personer.

Monterro 1 AB (registrerat i Sverige) äger 80 % av moderföretagets aktier och har bestämmande inflytande över koncernen. Resterande 20 % av aktierna ägs av VD och ledningsgrupp. Moderföretag i den största koncern där moderföretaget ingår är Monterro Investment AB (registrerat i Sverige).

Limekoncernen har inga transaktioner med närstående enligt definitionen i IAS 24 upplysningar om närstående (se ovan) att rapportera utöver de som anges i not 7.

Transaktioner mellan bolag inom koncernen sker på armslängds avstånd.

28. HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS SLUT

Lime tecknade ett nytt upplåningsavtal med SEB i februari 2018. Det nya lånet om maximalt 150 Mkr med en löptid om 5 år kommer att lösa befintliga lån till SEB om 51 Mkr per den 31 december 2017. Villkoren i det nya avtalet motsvarar de existerande villkoren.

Den 23 mars 2018 tecknade koncernen avtal om att förvärva 100 % av aktiekapitalet i Hysminai AB. Hysminai bildades 2013 och har sitt huvudkontor i Stockholm, Sverige. Hysminai AB erbjuder ett molnbaserat verktyg för att förändra beteenden genom tävlingar. Förvärvet genomfördes den 3 april 2018 efter vilken koncernen kontrollerar 100 % av aktiekapitalet i Hysminai AB. Förvärvspriset uppgick till 2,9 Mkr. Hela köpeskillingen finansierades genom likvida medel. Förvärvet genererar ett koncernmässigt övervärde om ca 3,6 Mkr.

29. KASSAFLÖDE FRÅN LÖPANDE VERKSAMHET

	Koncernen		
	2017	2016	2015
Periodens resultat före finansiella poster	33,0	31,2	32,9
Justerat för:			
– avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	0,8	0,8	0,9
– avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	13,6	6,7	5,1
– övriga ej likviditetspåverkande poster	–0,1	0,0	0,0
Förändring av rörelsekapital			
– förvärv av dotterföretag	–6,2	0,0	0,0
– kundfordringar och andra fordringar	–8,8	–5,6	0,2
– leverantörsskulder och andra skulder	15,8	8,6	–1,4
Kassaflöde från rörelsen	**48,3**	**41,8**	**37,8**

30. KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN

Nedan redovisas en avstämning mellan ingående och utgående balans för skulder vars kassaflöde ingår i finansieringsverksamheten.

			Ej kassaflödespåverkande			
	2015-01-01	Kassaflödes-påverkande	Ränta	Valuta	Ny leasing	2015-12-31
Kortfristiga banklån	20,3	–5,3				15,0
Långfristiga banklån	38,4	–31,6				6,8
Finansiell leasing	1,3	0,0	–0,1		1,6	2,9
Summa	**60,0**	**–36,9**	**–0,1**	**0,0**	**1,6**	**24,6**
Omföring leasing		1,6			–1,6	
Summa kassaflödesanalys	**60,0**	**–35,3**	**–0,1**	**0,0**	**0,0**	**24,6**
Kassa och bank	42,4	–15,2		–0,3		27,0
Summa	**42,4**	**–15,2**	**0,0**	**–0,3**	**0,0**	**27,0**

			Ej kassaflödespåverkande			
	2016-01-01	Kassaflödes-påverkande	Ränta	Valuta	Ny leasing	2016-12-31
Kortfristiga banklån	15,0	–1,0				14,0
Långfristiga banklån	6,8	31,7				38,5
Finansiell leasing	2,9	–0,9	–0,1		1,1	3,0
Summa	**24,6**	**29,8**	**–0,1**	**0,0**	**1,1**	**55,5**
Omföring leasing		1,1			–1,1	0,0
Summa kassaflödesanalys	**24,6**	**30,9**	**–0,1**	**0,0**	**0,0**	**55,5**
Kassa och bank	27,0	2,6		0,2		29,7
Summa	**27,0**	**2,6**	**0,0**	**0,2**	**0,0**	**29,7**

			Ej kassaflödespåverkande			
	2017-01-01	Kassaflödes-påverkande	Ränta	Valuta	Ny leasing	2017-12-31
Kortfristiga banklån	14,0	7,1				21,1
Långfristiga banklån	38,5	–8,7				29,8
Finansiell leasing	3,0	–1,1	–0,1		1,2	3,1
Summa	**55,5**	**–2,6**	**–0,1**	**0,0**	**1,2**	**54,0**
Omföring leasing		1,2			–1,2	0,0
Summa kassaflödesanalys	**55,5**	**–1,5**	**–0,1**	**0,0**	**0,0**	**54,0**
Kassa och bank	29,7	–5,6		0,2		24,2
Summa	**29,7**	**–5,6**	**0,0**	**0,2**	**0,0**	**24,2**

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information

Revisors rapport avseende finansiella rapporter över historisk finansiell information

Till styrelsen i Lime Technologies AB (publ) org nr 556953-2616

Vi har utfört en revision av de konsoliderade finansiella rapporterna för Lime Technologies AB (publ) på s. F-25–F-46 som omfattar koncernbalansräkningarna per den 31 december 2017, 2016 och 2015 samt koncernens resultaträkningar, koncernens rapporter över kassaflöden, koncernens rapporter över totalresultatet och koncernens rapporter över förändringar i eget kapital för dessa år samt en beskrivning av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för de finansiella rapporterna

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett sådant sätt att de ger en rättvisande bild av finansiell ställning, resultat, förändringar i eget kapital och kassaflöde i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning. Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Styrelsen ansvarar även för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras enligt kraven i prospektförordningen 809/2004/EG.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om de finansiella rapporterna på grundval av vår revision. Vi har utfört vår revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt*. Det innebär att vi följer FARs etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att med rimlig säkerhet försäkra oss om att de finansiella rapporterna inte innehåller några väsentliga felaktigheter. Revisionsföretaget tillämpar ISQC 1 (International Standard on Quality Control) och har därmed ett allsidigt system för kvalitetskontroll vilket innefattar dokumenterade riktlinjer och rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

Vi är oberoende i förhållande till Lime Technologies AB (publ) enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

En revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt* innebär att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna. De valda granskningsåtgärderna baseras på vår bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger vi den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt att utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning ger de konsoliderade finansiella rapporterna en rättvisande bild i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning av Lime Technologies AB-koncernens ställning per den 31 december 2017, 2016 och 2015 samt koncernens resultaträkningar, koncernens rapporter över totalresultat, koncernens redogörelser över förändringar i eget kapital och koncernens rapporter över kassaflöden för dessa år.

Stockholm den 26 november 2018
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Ola Bjärehäll
Auktoriserad revisor

Adresser

Bolaget
Lime Technologies AB (publ)
Sankt Lars väg 46
222 70 Lund
www.lime-technologies.se

Huvudägaren
Monterro 1 AB
GT30, Grev Turegatan 30
114 38 Stockholm
www.monterro.se

Global Coordinator och Joint Bookrunner
Carnegie Investment Bank AB (publ)
Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm
www.carnegie.se

Joint Bookrunner
Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)
Kungsträdgårdsgatan 8
106 40 Stockholm
www.seb.se

Legal rådgivare till Bolaget
Gernandt & Danielsson Advokatbyrå KB
Hamngatan 2
Box 5747
114 87 Stockholm
www.gda.se

Legal rådgivare till Carnegie
Roschier Advokatbyrå AB
Brunkebergstorg 2
111 51 Stockholm
www.roschier.com

Revisor
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB
Box 2138
220 02 Lund
www.pwc.se

Lime Technologies AB (publ)
Sankt Lars väg 46
222 70 Lund
www.lime-technologies.se

BrandFactory Finanstryck 2018 / 332547