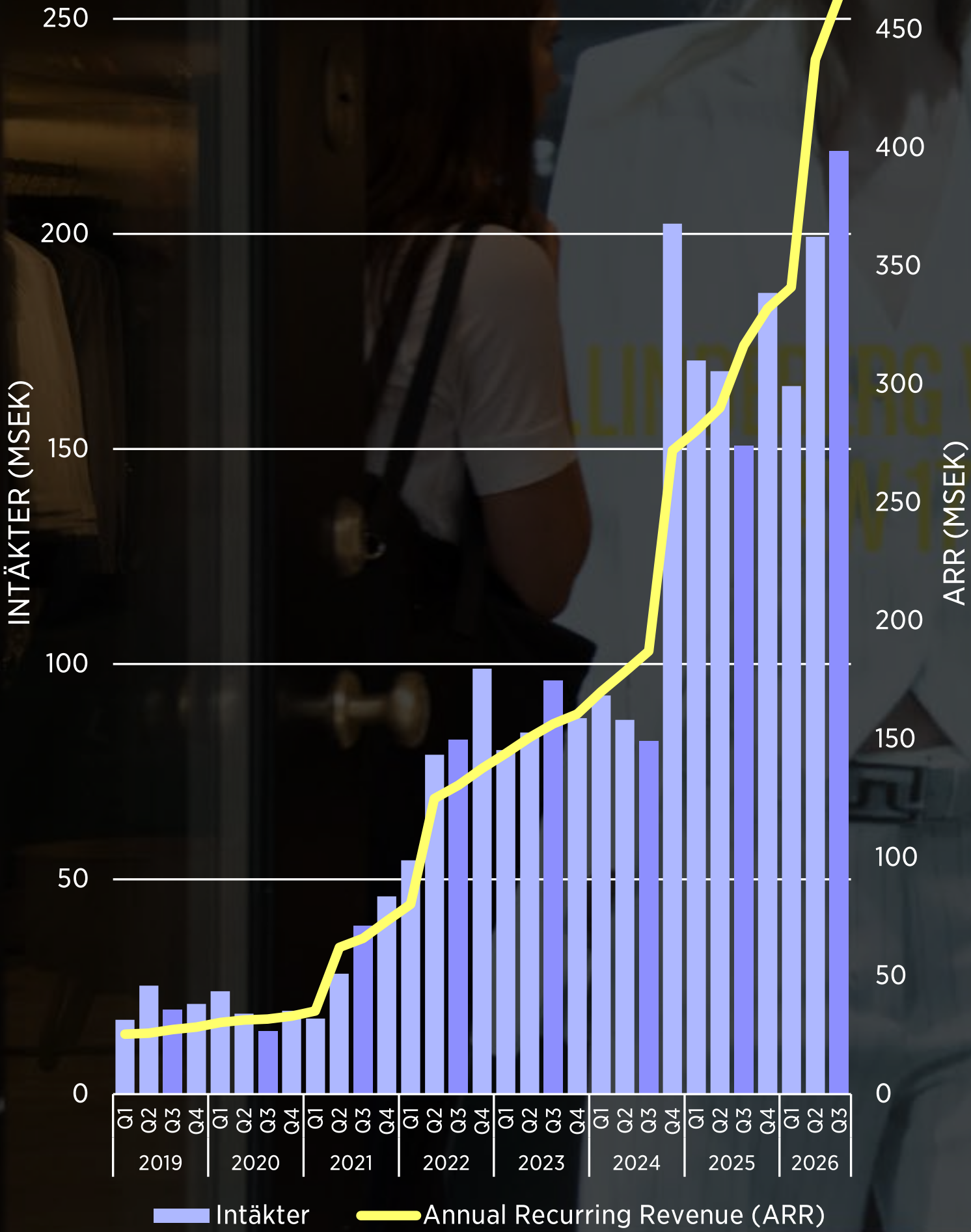


DELÅRSRAPPORT
JANUARI – SEPTEMBER 2026

LÖNSAM
TILLVÄXT



ARR
464
(316)
ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER MSEK
2026-09-30

INTÄKTER
219
(151)
INTÄKTER
MSEK
Q3 2026

CASH EBITDA
49
(23)
ADJ EBITDA-CAPEX
MSEK
Q3 2026

EBIT
25
(12)
RÖRELSERESULTAT
MSEK
Q3 2026

VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER

IN-STORE EXPERIENCE MANAGEMENT

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder en plattform för In-store Experience Management (IXM) genom dotterbolagen Scala, Grassfish och Visual Art.

Bolaget möjliggör för globala varumärken och ledande retailers att stärka kundupplevelsen och skapa en sömlös kundresa genom att sammankoppla det fysiska och digitala kundmötet.



KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET JULI-SEPTEMBER 2026

- Intäkterna för kvartalet ökade med 45,4 procent till 219,2 MSEK (150,7) jämfört med motsvarande period föregående år.
- Periodens resultat uppgick till 16,7 MSEK (10,6).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten under kvartalet uppgick till -23,4 MSEK (-2,7), belastat av tillfälligt förhöjt rörelsekapital relaterat till förvärvet och integrationen av Scala.
- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 464,0 MSEK (316,4). Ökningen uppgick till 43,9 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser.
- Sekventiellt växte ARR organiskt med 3,5 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 14,6 procent.
- SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 38,0 MSEK till 118,2 MSEK (80,2).
- Justerad EBITDA uppgick till 55,1 MSEK (30,5) och justerad EBITDA-marginal till 25,1 procent (20,2). Under kvartalet har justeringar gjorts för jämförelsestörande poster om 1,5 MSEK, relaterade till bolagets pågående omlistningsprocess till Nasdaq Main Market och integrationen av Scala.
- Cash EBITDA för kvartalet uppgick till 48,8 MSEK (22,8), motsvarande en Cash EBITDA-marginal om 22,2 procent (15,1).
- Periodens resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,50 SEK (0,35) respektive 0,46 SEK (0,32).

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER KVARTALET

- Vertiseits dotterbolag Visual Art tecknade ett globalt ramavtal med Circle K Procurement and Brands Limited avseende mjukvaruplattform, koncept och kommunikation för Circle K:s servicestationer.
- Vertiseit genomförde namnbyte av dotterbolaget Dise till Scala. Namnbytet följde på Dises förvärv av Scala, vilket slutfördes den 1 juni 2026, och den efterföljande integrationen av Scala i Dises organisation och partnerstrategi.

ARR

464 MSEK

(316)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER
2026-09-30

INTÄKTER

219 MSEK

(151)

INTÄKTER
Q3 2026

ARR-TILLVÄXT

44%

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER I FAST FX
2026-09-30 VS 2025-09-30

INTÄKTSTILLVÄXT

45%

INTÄKTER
Q3 2026 VS Q3 2025

Nyckeltal koncern	Q3 2026	Q3 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Intäkter	219 199	150 721	583 141	489 352	769 432	675 643
Periodens resultat	16 667	10 631	93	-645	6 775	6 037
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-23 413	-2 730	36 916	28 443	48 921	40 448
ARR	463 952	316 449	463 952	316 449	463 952	332 041
SaaS-intäkter	118 240	80 203	301 668	226 049	349 386	311 804
Justerad EBITDA	55 091	30 450	117 548	71 933	150 244	108 365
Justerad EBITDA (%)	25,1	20,2	20,2	14,7	19,5	16,0
Cash EBITDA	48 762	22 789	96 550	48 363	118 571	74 120
Cash EBITDA (%)	22,2	15,1	16,6	9,9	15,4	11,0
Bruttomarginal (%)	75,2	75,6	75,8	70,6	74,9	71,1
Nettoskuldsättning	297 496	208 238	297 496	208 238	297 496	234 846
Resultat per aktie före utspädning (SEK)	0,50	0,35	0,00	-0,02	0,22	0,20
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,46	0,32	0,00	-0,02	0,20	0,18
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	33 626 457	30 143 981	31 933 918	29 686 905	31 504 382	29 824 776
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	36 587 457	33 208 981	35 044 094	32 851 361	34 603 140	32 964 095

Justerad EBITDA och Cash EBITDA innehåller justeringar för jämförelsestörande poster, vilka under kvartalet uppgick till 1,5 MSEK (1,9). Se sid 20 för detaljerad information samt avstämning mellan IFRS-definierade resultatmätt och EBITDA. Se sid 21-22 för definitioner av prestationsmätt och operationella nyckeltal.

LÖNSAM TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Det tredje kvartalet präglades av stärkt organisk tillväxt, förbättrad lönsamhet och viktiga strategiska framsteg. Vi slutförde integrationen av Scala enligt plan, tydliggjorde våra varumärkens positionering och tecknade ett globalt ramavtal med Circle K. Förberedelserna inför en omлистning till Nasdaq Stockholm Main Market fortgår enligt plan med ambitionen att färdigställas under slutet av året.

STARK UTVECKLING OCH FÖRBÄTTRAD LÖNSAMHET

Kvartalets intäkter ökade till 219 MSEK. SaaS-intäkterna stod för 54 procent av omsättningen, trots en stark utveckling inom Systems. Periodens resultat uppgick till 17 MSEK och Cash EBITDA till 49 MSEK, vilket tydligt visar på den positiva effekt som en ökande andel SaaS-intäkter har på resultatutvecklingen.

Vid kvartalets utgång uppgick ARR till 464 MSEK, motsvarande en ökning om 44 procent i fasta växelkurser jämfört med samma tidpunkt föregående år. Den organiska ARR-tillväxten var 3,5 procent under kvartalet, motsvarande en årsuppräknad tillväxttakt på cirka 15 procent.

Som väntat belastades kassaflödet under kvartalet av tillfälliga effekter kopplade till integrationen av Scala, med omkring 15 MSEK vilket reserverades för under Q2. Därutöver utgörs merparten av det ökade rörelsekapitalet av Scala-fakturering, som skedde under kvartalets sista månad, och som förväntas normaliseras under Q4.

DISE BLIR SCALA

Den omfattande integrationen av Scala slutfördes inom den planerade tidsramen på tre månader. Organisationen reducerades från drygt 100 medarbetare till 35 och verksamheten har nu integrerats i koncernens ledningssystem, processer och ERP-infrastruktur.

Integrationen markerar samtidigt en strategisk omläggning där Scala nu fullt ut följer vår partnerledda modell. Genom att kombinera Scalas starka internationella varumärke med Dise teknik, innovationskraft och partnerrelationer skapar vi en tydligare och starkare grund för global tillväxt.

Under kvartalet beslutade vi även att samla Dise-verksamheten under varumärket Scala. Scala kommer framöver att distribuera sina lösningar uteslutande genom certifierade partners, vilket stärker skalbarheten.

EN TYDLIGARE STRATEGISK INRIKTNING

Under kvartalet uppdaterade vi Vertiseits strategi för att tydliggöra respektive

varumärkes erbjudande, marknadsposition och partnerstrategi.

Scala fortsätter med en renodlad partnermodell där plattform uteslutande distribueras genom ledande helhetsleverantörer på respektive marknad.

Grassfish fokuserar sitt plattformserbjudande mot internationella enterprise-kunder som vill bygga intern kapacitet inom Digital In-store. Grassfish arbetar då sida vid sida med integratörer och andra partners, medan kunden själv samordnar arbetet. Grassfish kommer framöver inte att agera helhetsleverantör eller hantera hårdvara.

Visual Art kommer i högre grad att fokusera på konceptutveckling inom Digital In-store. Detta innebär att bolaget kommer fortsätta att ta ett omfattande ansvar för koncept och drift, samtidigt som integratörspartners får en allt viktigare roll för att möjliggöra global skalbarhet.

GLOBAL EXPANSION

Under kvartalet tecknade vi ett globalt ramavtal med Circle K. Avtalet stärker vår position som global partner till ledande internationella varumärken och bekräftar vår förmåga att vinna strategiska affärer. Det är särskilt betydelsefullt då vi fortsatt deltar i upphandlingar med stora internationella aktörer inom QSR.

Parallellt med utvecklingen i verksamheten fortskrider arbetet med att notera Vertiseits aktier på Nasdaq Stockholm Main Market. Vår ambition är att noteringen ska kunna genomföras mot slutet av året.

Med integrationen av Scala slutförd, en tydligare strategisk inriktning och en växande andel återkommande intäkter går vi in i årets sista kvartal med stärkt fokus på lönsam tillväxt och internationell expansion.

Johan Lind, VD



FÖRVÄRV AV SCALA

SCALA 

Den 1 juni 2026 slutförde Vertiseit förvärvet av Scala, ett av de mest välkända mjukvaruvarumärkena inom Digital Signage. Genom förvärvet stärkte Vertiseit sin globala position inom In-Store Experience Management (IXM), utökade sitt internationella partnernätverk och förstärkte sin närvaro i Nordamerika och andra strategiskt viktiga marknader. Förvärvet utgör ett viktigt steg i Vertiseits långsiktiga strategi att bli världens ledande plattformsbolag inom IXM.

OM SCALA

Scala grundades 1987 och är en pionjär inom den globala Digital Signage-industrin. Under nära fyra decennier har bolaget levererat miljontals mjukvarulicenser världen över och tillsammans med partners byggt upp en kundbas bestående av över 1 000 internationella varumärken och retailers.

Bolaget erbjuder en ledande plattform för Digital Signage genom ett globalt partnernätverk om fler än 100 partners. Scala har verksamhet i Nordamerika, Europa och Asien och har sedan 2016 varit en del av STRATACACHE-koncernen.

FÖRVÄRVSRATIONAL

Genom förvärvet stärker Vertiseit sin globala marknadsposition och etablerar en av världens starkaste plattformar inom Digital Signage och IXM.

Scala kompletterar koncernens befintliga erbjudande genom en stark internationell kundbas, ett omfattande partnernätverk och en särskilt stark position i Nordamerika. Förvärvet

ligger helt i linje med Vertiseits partner-first-strategi och skapar förutsättningar för fortsatt internationell expansion genom en bredare geografisk närvaro och ett förstärkt ekosystem av partners och kunder.

Vertiseit tillfördes genom förvärvet cirka 85 MSEK i årligen återkommande SaaS-intäkter (ARR) och beräknades tillföra omkring 200 MSEK i årlig omsättning. Efter realiserade synergier förväntas verksamheten tillföra lönsamhet i linje med Vertiseits långsiktiga mål om 35 procent Cash EBITDA-marginal, där synergierna bedöms vara fullt realiserade under 2026.

PARTNERS OCH KUNDER

Scala levererar Digital Signage-lösningar till fler än 1 000 globala varumärken inom segment såsom Retail, Grocery, Fashion, Automotive, Airports, QSR, Convenience och DIY. Kombinationen av Scalas globala marknadsnärvaro och Vertiseits starka marknadsposition skapar betydande

möjligheter för fortsatt tillväxt genom både befintliga och nya partners.

TECH

Scala erbjuder en etablerad enterprise-plattform för Digital Signage med stöd för komplexa globala installationer. Plattformen kommer successivt att vidareutvecklas inom Dise och accelerera övergången mot en modern, SaaS-baserad och hårdvaruoberoende plattform, fullt integrerad med Vertiseits IXM Grid-backend och partner-first-strategi.

FÖRVÄRVET

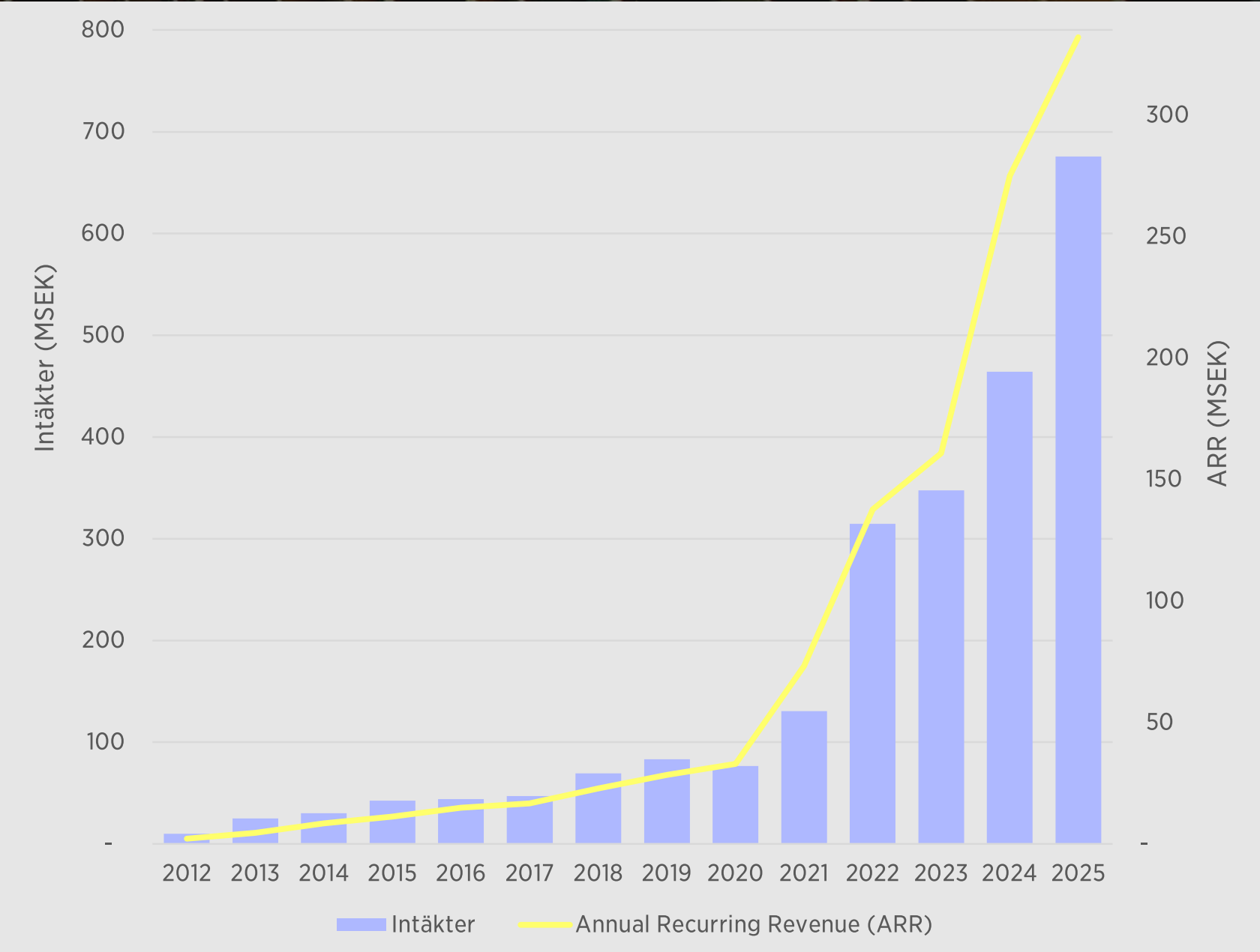
Förvärvet genomfördes till en köpeskilling om cirka 265 MSEK och finansierades genom en kombination av en utökad kreditfacilitet hos Nordea och en riktad nyemission om cirka 182 MSEK till befintliga och nya investerare.

Scala konsoliderades i Vertiseit-koncernen från och med 1 juni 2026, och Vertiseit har sedan dess kommunicerat att Dise kommer att namnändras till Scala. Se sida 20 för mer information om förvärvet



STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäkts- och ARR-utveckling 2012–2025



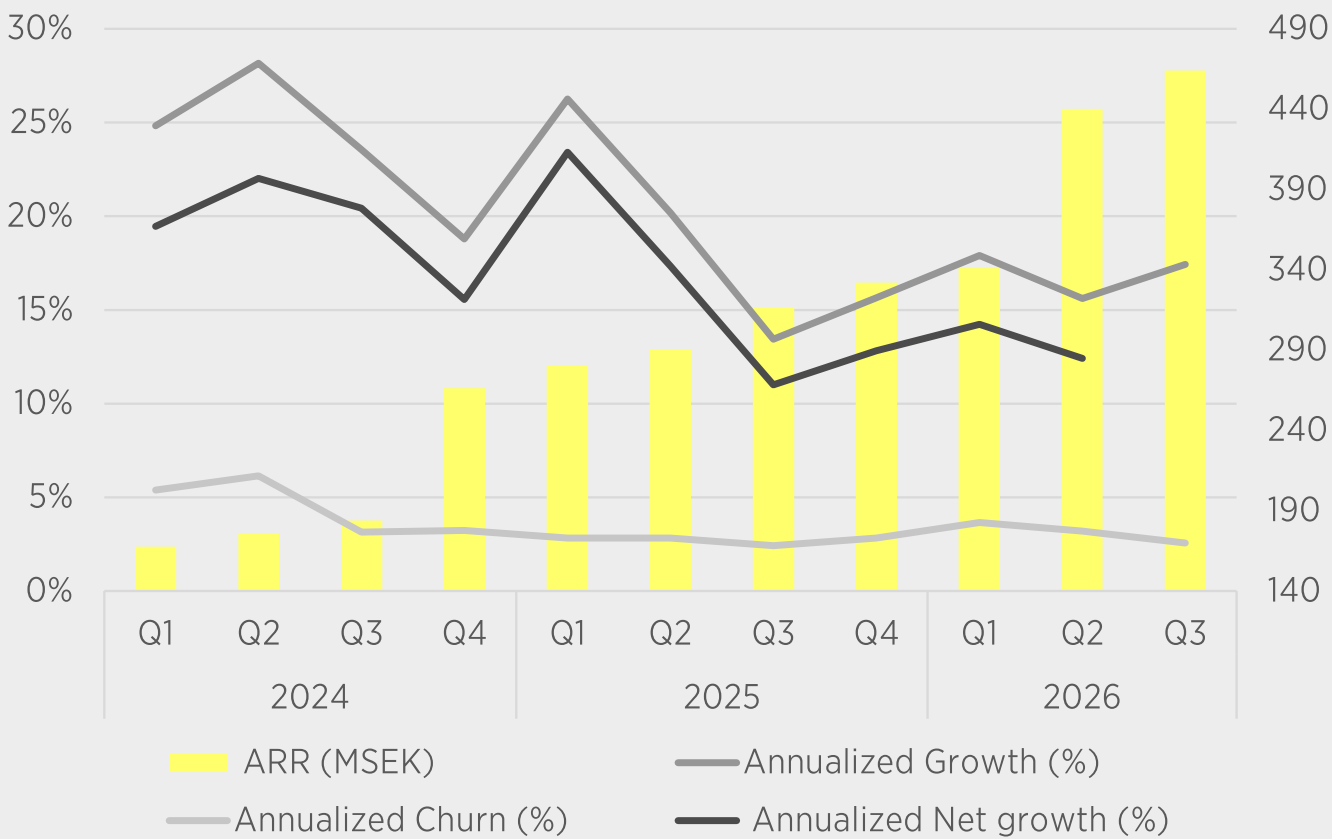
KSEK	Q3 2026	Q2 2026	Q1 2026	Q4 2025	Q3 2025	Q2 2025	Q1 2025	Q4 2024	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022
Intäkter	219 199	199 330	164 613	186 291	150 721	168 075	170 556	202 795	82 111	86 477	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933
Periodens resultat	16 667	-18 266	1 692	6 683	10 631	-16 864	5 588	11 661	10 893	8 785	9 817	5 688	9 395	-4 576	1 279	8 030
SaaS-intäkter	118 240	97 789	85 639	85 755	80 203	73 121	72 725	70 996	47 407	46 450	44 250	42 851	47 536	44 842	42 464	42 409
ARR	463 952	439 980	341 048	332 041	316 449	290 159	280 521	275 052	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713
Justerad EBITDA	55 091	36 171	26 286	32 696	30 450	20 327	21 156	32 887	23 171	18 626	23 031	20 535	20 211	7 387	11 325	13 164
Justerad EBITDA (%)	25,1	18,1	16,0	17,6	20,2	12,1	12,4	16,2	28,2	21,5	24,8	23,5	21,0	8,8	14,2	13,3
Cash EBITDA	48 762	28 538	19 250	22 021	22 789	12 195	13 379	21 481	18 411	13 413	17 617	14 583	12 677	1 118	5 128	5 988
Cash EBITDA (%)	22,2	14,3	11,7	11,8	15,1	7,3	7,8	10,6	22,4	15,5	19,0	16,7	13,2	1,3	6,4	6,1
Bruttomarginal (%)	75,2	70,4	75,0	70,6	75,6	66,4	66,1	57,8	78,2	74,6	71,8	71,7	67,1	72,7	74,7	57,0
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	33 626 457	33 626 457	30 333 143	30 233 365	30 143 981	29 933 114	28 965 271	27 072 714	22 912 912	21 412 632	20 501 747	20 501 747	20 501 747	20 252 947	20 190 747	20 190 747
Data per aktie (SEK)																
ARR per aktie	13,80	13,08	11,24	10,98	10,50	9,69	9,68	10,16	8,17	8,34	8,30	7,84	7,64	7,45	7,14	6,82
Justerad EBITDA per aktie	1,64	1,08	0,87	1,08	1,01	0,68	0,73	1,21	1,01	0,87	1,12	1,00	0,99	0,36	0,56	0,65
Cash EBITDA per aktie	1,45	0,85	0,63	0,73	0,76	0,41	0,46	0,79	0,80	0,63	0,86	0,71	0,62	0,06	0,25	0,30
Periodens resultat per aktie	0,50	-0,54	0,06	0,22	0,35	-0,56	0,19	0,43	0,48	0,41	0,48	0,28	0,46	-0,23	0,06	0,40

GROUP SAAS METRICS

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformar genom dotterbolagen Scala, Grassfish och Visual Art. För transparens och förståelse för Vertiseits licensaffär redovisas utvalda SaaS-nyckeltal. Dessa utgör operativa prestationsmått och bör bedömas tillsammans med de IFRS-baserade finansiella mått som presenteras i övriga delar av denna rapport.

		Q3 2026	QoQ	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	464,0	3,5% 	43,9%
Growth rate (%)	Annualized growth rate	17,4%	1,8pp 	4,0pp
Churn rate (%)	Annualized churn rate	0,6%	-0,6pp 	0,2pp
CAC (KSEK)	License Acquisition Cost	1,2	-12,7% 	-13,0%
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	214,9	-17,1% 	-25,4%
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,0	-14,8% 	-22,1%
CAC Ratio (KSEK)	Acquisition Cost per new ARR KSEK	1,1	1,8% 	3,4%
Months to recover CAC	Months to recover License Acquisition Cost	17,7	-0,7% 	10,0%
LTV (KSEK)	Lifetime value per license	38,2	5,0% 	-27,1%
LTV/CAC	Acquisition cost payback ratio	31,3	20,3% 	-16,3%
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	85,6%	2,6pp 	1,2pp
NRR (%)	Annualized Net Revenue Retention	107,8%	1,2pp 	-0,1pp

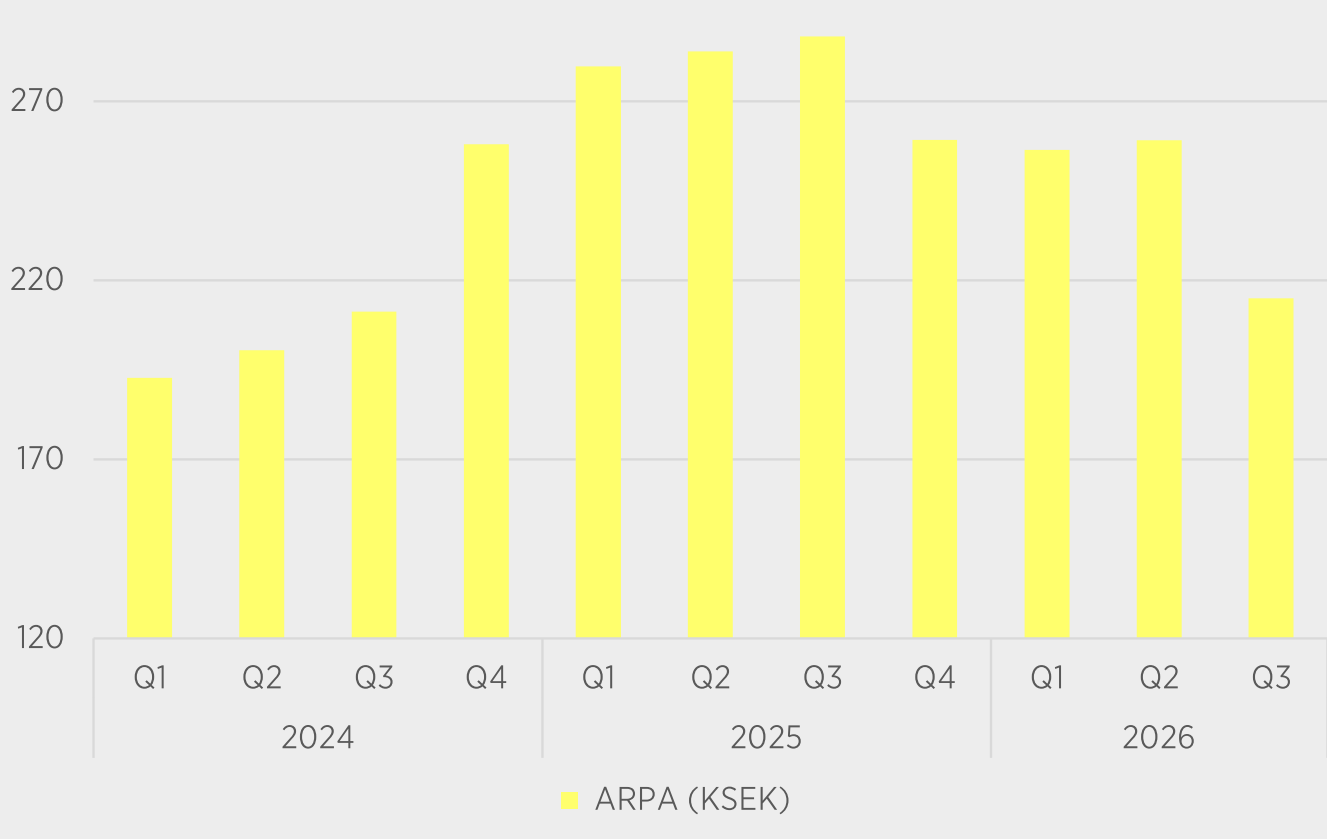
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



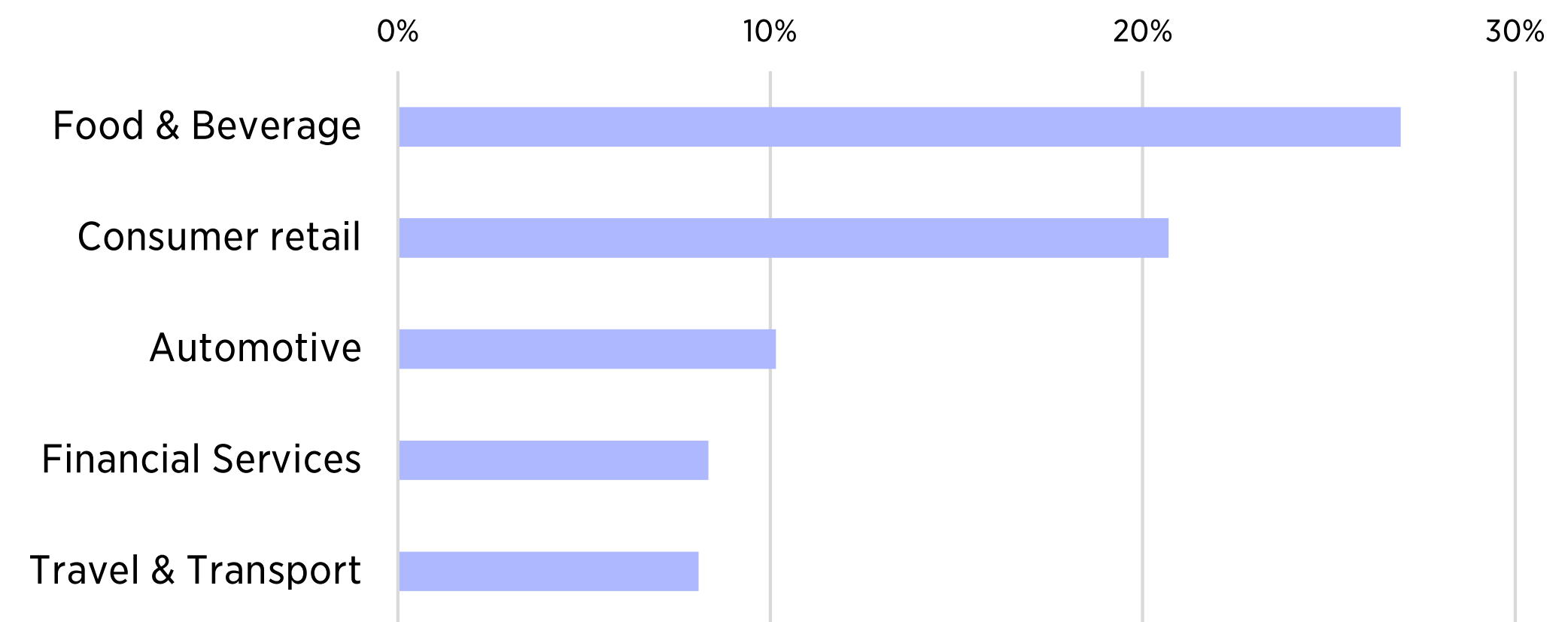
AVERAGE REVENUE PER BRAND



GROUP CUSTOMER METRICS

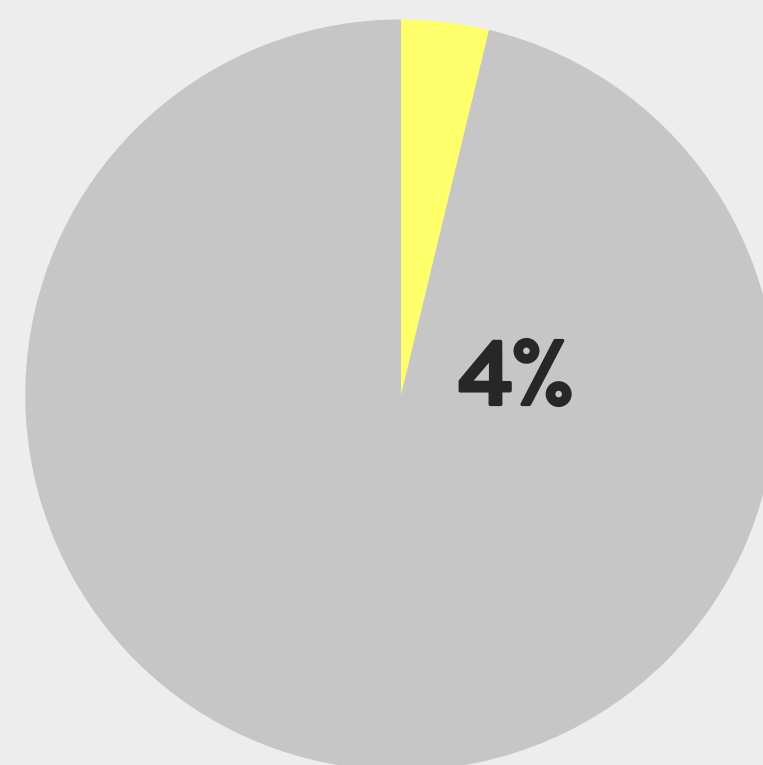
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens ARR eller intäkter.

ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT - Q3 2026

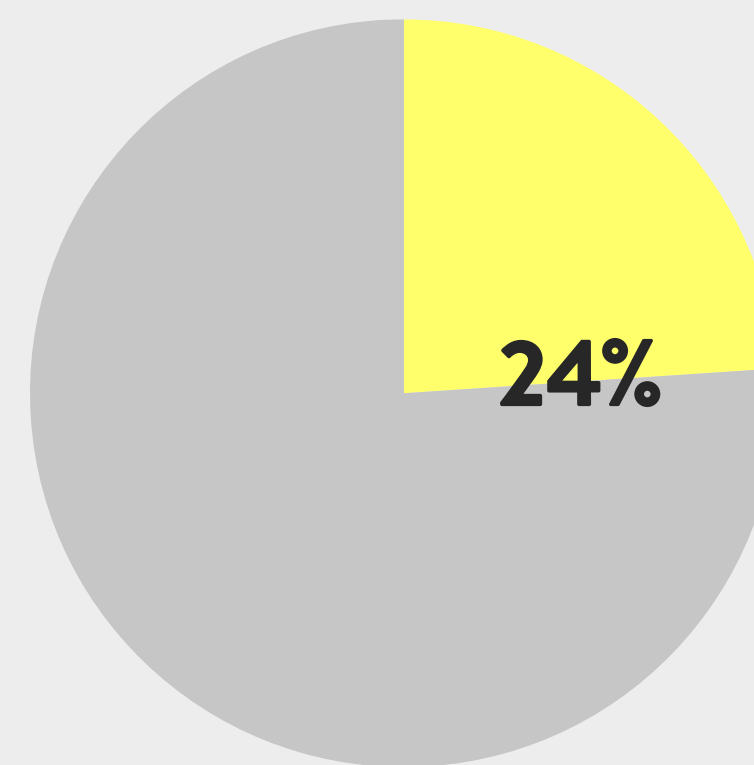


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

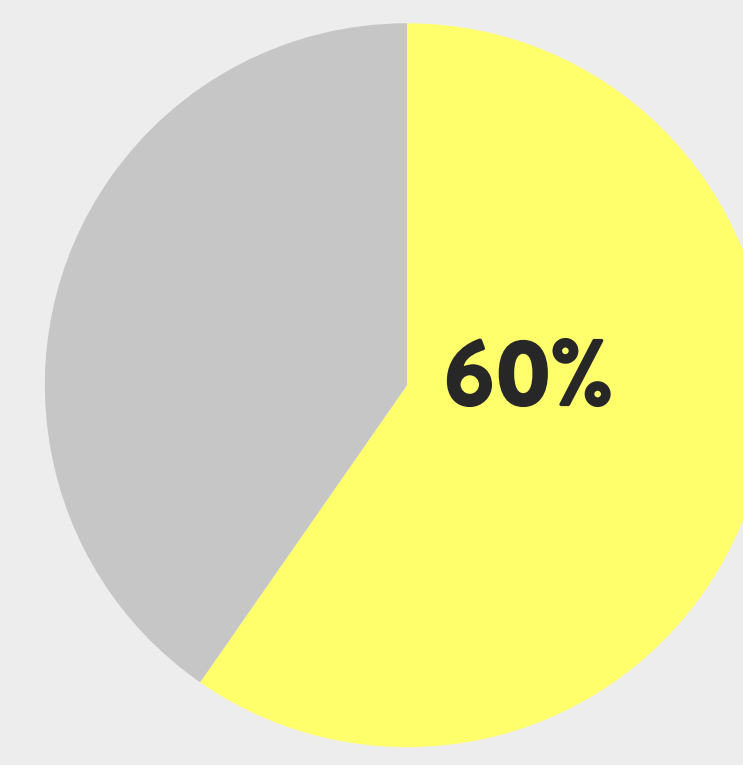
KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet juli-september 2026

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det tredje kvartalet 2026 slutförde Vertiseit integrationen av Scalaförvärvet, vilket konsoliderats i koncernens räkenskaper sedan den 1 juni. Tillsammans med fortsatt organisk tillväxt bidrog förvärvet till att intäkterna under kvartalet ökade med 45,4 procent till 219,2 MSEK (150,7) jämfört med motsvarande period föregående år.

Periodens resultat stärktes med 56,8 procent till 16,7 MSEK (10,6). Jämförelsestörande poster uppgick under kvartalet till 1,5 MSEK (1,9) och utgjordes av kostnader relaterade till Scala-integrationen samt till Vertiseits pågående omlistning från Nasdaq First North Growth Market till Nasdaq Main Market. Ytterligare information om förvärvet finns under Förvärv av rörelse på sida 20. Med hänsyn tagen till dessa kostnader ökade Justerad EBITDA med 80,9 procent till 55,1 MSEK (30,5), motsvarande en Justerad EBITDA-marginal om 25,1 procent (20,2). Cash EBITDA, vilket är det primära resultatmått som utgör bolagets långsiktiga lönsamhetsmål, ökade med 114,0 procent till 48,8 MSEK (22,8), motsvarande en Cash EBITDA-marginal om 22,2 procent (15,1). De stärkta lönsamhetsmarginalerna är framförallt drivna av en intäktsmix med ökande andel SaaS-intäkter, vilka under det tredje kvartalet utgjorde 53,9 procent av intäkterna, trots höga Systems-intäkter under kvartalet.

Vid utgången av det tredje kvartalet uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 464,0 MSEK (316,4). Jämfört med motsvarande tidpunkt föregående år uppgick ökningen till 43,9 procent i fasta växelkurser. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell organisk ARR-tillväxt till 3,5 procent i fasta växelkurser, vilket motsvarar en årsuppräknad

organisk tillväxttakt om 14,6 procent. SaaS-intäkterna ökade med 38,0 MSEK till 118,2 MSEK (80,2) jämfört med föregående år.

Periodens resultat per aktie för det tredje kvartalet 2026, före och efter utspädning, uppgick till 0,50 SEK respektive 0,46 SEK (0,35 respektive 0,32).

Koncernen fortsatte under kvartalet att utvecklas i linje med den långsiktiga strategin med fokus på återkommande SaaS-intäkter och tillväxt under lönsamhet.

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 september 2026 till 1 642,0 MSEK (1 176,8). Balansomslutningen ökade med 465,2 MSEK jämfört med motsvarande tidpunkt föregående år, främst till följd av tillkommande immateriella tillgångar hänförliga till genomförda förvärv. Av balansomslutningen utgjordes 81,1 procent (81,6) av immateriella tillgångar.

Finansiella skulder uppgick vid utgången av kvartalet till 343,9 MSEK (235,0), varav 23,7 MSEK (0,0) utgjordes av utnyttjad checkkredit. Finansiella skulder utgörs i sin helhet av kreditfaciliteter hos Nordea Bank Abp. Vid utgången av kvartalet uppgick koncernens nettoskuldsättning, exklusive leasing, till 297,5 MSEK (208,2), motsvarande 2,0x Justerad EBITDA (1,9) för de senaste 12 månaderna.

Det egna kapitalet ökade till 954,1 MSEK (714,9), främst genom nyemission för förvärvet av Scala om cirka 182 MSEK. Soliditeten uppgick till 58,1 procent (60,7)

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till -23,4 MSEK (-2,7), varav förändringar i rörelsekapital om -55,4 MSEK (-23,4). Som ett led i integrationen har en betydande del av Scala-faktureringen skett sent i kvartalet. Detta bidrog till en tillfällig ökning av kundfordringar om cirka 15 MSEK, vilken bedöms återställas under det fjärde kvartalet 2026. Utbetalningar relaterade till omstruktureringsskostnader, för vilka avsättning gjordes i det andra kvartalet, uppgick till cirka 15 MSEK. Sammantaget bedöms en normalisering av rörelsekapitalet, tillsammans med reducerade utgifter för integration och omstrukturering bidra positivt till kassaflödet under det fjärde kvartalet 2026. Före rörelsekapitalförändringar uppgick kassaflödet till 31,9 MSEK (20,7).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till -6,3 MSEK (-83,9), varav investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur utgjordes av -6,3 MSEK (-7,7).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under kvartalet till 24,1 MSEK (74,8), främst genom tillfälligt ökat nyttjande av checkkredit.

Periodens kassaflöde för det tredje kvartalet 2026 uppgick till -5,6 MSEK (-11,8). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick vid kvartalets utgång till 102,7 MSEK (96,7).

Perioden januari-september 2026

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under perioden januari-september 2026 ökade intäkterna med 19,2 procent jämfört med samma period föregående år och uppgick till 583,1 MSEK (489,4). Av detta utgjordes 51,7 procent (46,2) av SaaS-intäkter vars ökande andel av intäkterna hade en positiv påverkan på lönsamheten. Jämfört med motsvarande period föregående år ökade SaaS-intäkter med 75,6 MSEK till 301,7 MSEK (226,0).

Periodens resultat uppgick till 0,1 MSEK (-0,6). Jämförelsestörande poster uppgick under perioden till 31,6 MSEK (18,5) varav merparten hänförliga till förvärvet och integrationen av Scala. Med hänsyn tagen för dessa kostnader ökade Justerad EBITDA med 63,4 procent till 117,5 MSEK (71,9), motsvarande en Justerad EBITDA-marginal om 20,2 procent (14,7). Cash EBITDA ökade med 99,6 procent till 96,6 MSEK (48,4), motsvarande en Cash EBITDA-marginal om 16,6 procent (9,9).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden januari-september 2026 till 36,9 MSEK (28,4), varav förändringar i rörelsekapital utgjorde -33,8 MSEK (-24,1). Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar uppgick till 70,7 MSEK (52,6).

Kassaflöde från förvärv av immateriella anläggningstillgångar, innebarande investeringar i koncernens SaaS-plattform och interna IT-infrastruktur, uppgick under perioden till -21,0 MSEK (-23,6). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -279,6 MSEK (-100,8), huvudsakligen hänförligt till förvärvet av Scala.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 259,0 MSEK (63,9), främst till följd av den riktade nyemissionen och upptagna lån för finansieringen av förvärvet av Scala. Det samlade kassaflödet för perioden uppgick till 16,3 MSEK (-8,5).

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET

VERTISEITKONCERNEN

Q1 2026

- Inga väsentliga händelser under kvartalet.

Q2 2026

- Vertiseit offentliggjorde förvärvet av Scala, ett ledande globalt mjukvarubolag inom Digital Signage, vilket väsentligt stärker koncernens globala position inom In-store Experience Management (IXM), breddar produktportföljen och stärker närvaron på den nordamerikanska marknaden. Förvärvet slutfördes den 1 juni 2026.
- För att finansiera förvärvet av Scala genomförde Vertiseit en riktad nyemission till befintliga och nya aktieägare om cirka 182 MSEK, före emissionskostnader, genom emission av 3 033 314 nya B-aktier till en teckningskurs om 60,00 SEK per aktie.
- Teckningsoptionsprogram TO 5A avslutades. Genom utnyttjandet av teckningsoptionerna tillfördes Vertiseit cirka 13 MSEK före emissionskostnader.

Q3 2026

- Vertiseits dotterbolag Visual Art tecknade ett globalt ramavtal med Circle K Procurement and Brands Limited avseende mjukvaruplattform, koncept och kommunikation för Circle K:s servicestationer.
- Vertiseit genomförde namnbyte av dotterbolaget Dise till Scala. Namnbytet följde på Dises förvärv av Scala, vilket slutfördes den 1 juni 2026, och den efterföljande integrationen av Scala i Dises organisation och partnerstrategi.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34, RFR 2 och årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. Vertiseit innehar endast finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2025. Väsentliga upplysningar kan finnas i hela dokumentet och inte endast i de formella finansiella rapporterna.

TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

Föreliggande delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Genomsnittligt antal heltidsanställda (FTE) i koncernen uppgick under kvartalet till 314 (282), varav 209 män (188) och 105 kvinnor (94). Vid utgången av kvartalet uppgick antalet FTE, justerat för medarbetare under uppsägningstid 320 st.

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma hölls på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 22 april 2026. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns på bolagets webbplats vertiseit.com.

IMPLEMENTERING AV IFRS 18

IFRS 18 ersätter IAS 1 och ska tillämpas från och med räkenskapsåret 2027. Standarden innebär bland annat en ny struktur för resultaträkningen, nya upplysningskrav för vissa av ledningen definierade resultatmått samt nya principer för aggregering och disaggregering. Vertiseit har påbörjat implementeringen av standarden och analyserar för närvarande effekterna på koncernens finansiella rapportering. Standarden förväntas främst påverka presentation och upplysningar och inte

koncernens redovisade resultat eller finansiella ställning.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i risker relaterade till marknaden och omvärlden, finansiella risker och risker relaterade till verksamheten. Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer relevanta för tiden fram till årets slut utgörs främst av osäkerhet kring den allmänna konjunkturutvecklingen på de marknader som koncernen verkar på. Risker relaterade till detta hanteras främst genom att löpande anpassa koncernens kostnader efter bedömd efterfrågan.

Genom förvärvet av Scala har koncernens exponering mot förvärvs- och integrationsrisker ökat, främst avseende integration av verksamheten och realisering av förväntade synergier. Förvärvet har även medfört en ökad finansiell exponering till följd av den högre skuldsättningen.

I övrigt har ingen väsentlig förändring av koncernens risker eller osäkerhetsfaktorer skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2025. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Under perioden har inga väsentliga transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget, med undantag för transaktioner relaterade till koncernens incitamentsprogram och rutinmässiga affärstransaktioner.

FINANSIELLA RAPPORTER

Vertiseits finansiella rapporter återfinns på bolagets webbplats vertiseit.com/financial-reports



FINANSIELL KALENDER

21 OKTOBER 2026	DELÅRSRAPPORT Q3 2026
10 FEBRUARI 2027	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ Q4 2026
31 MARS 2027	ÅRSREDOVISNING 2026
21 APRIL 2027	DELÅRSRAPPORT Q1 2027
21 APRIL 2027	ÅRSSTÄMMA 2027
15 JULI 2027	DELÅRSRAPPORT Q2 2027
21 OKTOBER 2027	DELÅRSRAPPORT Q3 2027
10 FEBRUARI 2028	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ Q4 2027

Kontaktinformation

Johan Lind
CEO / Mediakontakt
jo han.lind@vertiseit.com
+46 (0)703 579 154

Jonas Lagerqvist
Deputy CEO / CFO / IR-kontakt
jonas.lagerqvist@vertiseit.com
+46 (0)732 036 298

Vertiseit AB (publ)
Kyrkogatan 7
SE-432 41 Varberg
www.vertiseit.com
+46 (0)340 848 11
Org nr. 556753-5272

Certified adviser

Bolagets Certified Adviser på Nasdaq First North Growth Market är Redeye Nordic Growth AB.
+46 (0)8 121 57 690
certifiedadviser@redeye.se
www.redeye.se

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat.

Varberg den 21 oktober 2026

Ann Öberg Styrelseordförande	
Mikael Olsson Styrelseledamot	Vilhelm Schottenius Styrelseledamot
Johanna Schottenius Styrelseledamot	Carl Backman Styrelseledamot
Jon Lindén Styrelseledamot	Johan Lind Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET FÖR KONCERNEN

	Q3 2026	Q3 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Intäkter	219 199	150 721	583 141	489 352	769 432	675 643
Övriga rörelseintäkter	3 039	1 409	15 697	8 860	19 620	12 783
Intäkter och övriga rörelseintäkter	222 237	152 130	598 838	498 212	789 052	688 426
Råvaror och förnödenheter	-57 300	-38 111	-157 033	-152 497	-212 364	-207 828
Övriga externa kostnader	-48 731	-36 770	-148 252	-112 951	-191 283	-155 981
Personalkostnader	-62 660	-48 717	-207 633	-179 361	-271 962	-243 690
Rörelseesultat före avskrivningar (EBITDA)	53 546	28 533	85 919	53 404	113 443	80 927
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-28 701	-16 326	-68 529	-45 033	-85 894	-62 398
Rörelseresultat (EBIT)	24 844	12 207	17 391	8 371	27 549	18 529
Finansiella intäkter	1 702	5 124	3 858	5 664	5 240	7 046
Finansiella kostnader	-6 534	-6 707	-16 523	-16 210	-20 380	-20 068
Netto av finansiella intäkter och kostnader	-4 832	-1 583	-12 665	-10 547	-15 140	-13 022
Resultat före inkomstskatt	20 012	10 624	4 726	-2 176	12 409	5 507
Inkomstskatt	-3 345	7	-4 633	1 531	-5 634	530
Periodens resultat	16 667	10 631	93	-645	6 775	6 037
Övrigt totalresultat						
Valutakursdifferenser vid omräkning av utlandsverksamheter	20 450	-4 228	38 541	-13 635	27 012	-25 164
Periodens totalresultat	37 117	6 403	38 634	-14 280	33 787	-19 127
Periodens resultat hänförligt till:						
Ägare till moderföretaget	16 667	10 631	93	-645	6 775	6 037
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens resultat	16 667	10 631	93	-645	6 775	6 037
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Ägare till moderföretaget	37 117	6 403	38 634	-14 280	33 787	-19 127
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens totalresultat	37 117	6 403	38 634	-14 280	33 787	-19 127
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	0,50	0,35	0,00	-0,02	0,22	0,20
Efter utspädning (SEK)	0,46	0,32	0,00	-0,02	0,20	0,18
Aktier vid periodens utgång före utspädning (st)	33 626 457	30 143 981	33 626 457	30 143 981	33 626 457	30 333 143
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	36 587 457	33 208 981	36 587 457	33 208 981	36 587 457	33 398 143
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	33 626 457	30 143 981	31 933 918	29 686 905	31 504 382	29 824 776
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	36 587 457	33 208 981	35 044 094	32 851 361	34 603 140	32 964 095

Samtliga poster i övrigt totalresultat utgör poster som kan komma att omklassificeras till periodens resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Q3 2026 2026-09-30	Q3 2025 2025-09-30	Helår 2025 2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	1 331 512	960 625	1 000 251
Materiella anläggningstillgångar	17 530	2 633	4 851
Nyttjanderättstillgångar	44 813	52 769	49 124
Uppskjutna skattefordringar	1 183	3 828	1 336
Finansiella anläggningstillgångar	2 000	1 640	2 492
Summa anläggningstillgångar	1 397 038	1 021 496	1 058 054
Varulager	10 111	5 209	4 358
Kundfordringar	129 768	83 719	117 208
Avtalstillgångar	25 173	22 111	15 418
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14 950	8 474	11 854
Övriga fordringar	18 570	9 092	8 852
Likvida medel	46 401	26 737	28 949
Summa omsättningstillgångar	244 973	155 342	186 639
Summa tillgångar	1 642 011	1 176 837	1 244 693
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 681	1 507	1 516
Övrigt tillskjutet eget kapital	817 971	614 163	626 495
Reserver	38 254	11 242	-287
Balanserade vinstmedel	96 185	88 001	96 092
Summa eget kapital	954 091	714 914	723 816
Skulder			
Långfristiga finansiella skulder	270 196	184 975	202 789
Långfristiga leasingskulder	29 505	37 881	35 559
Övriga långfristiga skulder	-	-	-
Avsättningar	11 322	10 826	6 420
Uppskjutna skatteskulder	36 267	22 825	26 309
Summa långfristiga skulder	347 290	256 507	271 077
Kortfristiga finansiella skulder	73 701	50 000	61 006
Kortfristiga leasingskulder	15 733	14 760	14 436
Leverantörsskulder	53 636	31 466	46 164
Avtalsskulder	110 565	58 468	59 515
Aktuell skatteskuld	13 801	1 377	1 376
Övriga kortfristiga skulder	29 704	21 746	33 402
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	43 490	27 600	33 901
Summa kortfristiga skulder	340 630	205 417	249 800
Summa skulder	687 920	461 923	520 877
Summa eget kapital och skulder	1 642 011	1 176 837	1 244 693

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm-mande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2026-01-01	1 516	626 495	-287	96 092	723 816	-	723 816
Periodens totalresultat	-	-	38 541	93	38 634	-	38 634
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	165	194 445	-	-	194 610	-	194 610
Emissionskostnader	-	-4 499	-	-	-4 499	-	-4 499
Aktieoptioner	-	1 530	-	-	1 530	-	1 530
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2026-09-30	1 681	817 971	38 254	96 185	954 091	-	954 091

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm-mande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2025-01-01	1 441	537 603	24 877	88 646	652 568	-	652 568
Periodens totalresultat	-	-	-13 635	-645	-14 280		-14 280
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	66	78 000	-	-	78 066	-	78 066
Emissionskostnader		-2 849			-2 849		-2 849
Aktieoptioner	-	1 409	-	-	1 409	-	1 409
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2025-09-30	1 507	614 163	11 242	88 001	714 914	-	714 914

- Under det andra kvartalet 2026 skedde riktad emission av 660 000 teckningsoptioner till det helägda dotterbolaget In-store Experiences AB. Av dessa har 370 400 st teckningsoptioner vidareöverlåtits till anställda i koncernen.
- Under det andra kvartalet 2025 skedde nyteckning av 260 000 st B-aktier med stöd av teckningsoptioner av serie TO 5A, till en teckningskurs om 50,00 SEK.

Se sida 19 för ytterligare information om incitaments- och teckningsoptionsprogram.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q3 2026	Q3 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Den löpande verksamheten						
Rörelseresultat (EBIT)	26 079	14 875	20 163	11 689	30 740	22 266
Justering för av- och nedskrivningar	28 683	16 326	68 510	45 033	85 875	62 398
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-12 679	-2 450	-621	12 202	-12 805	18
Erhållen ränta	57	215	299	259	819	779
Betald ränta	-4 206	-3 363	-10 698	-10 236	-15 090	-14 628
Betald inkomstskatt	-5 986	-4 889	-6 975	-6 358	-3 266	-2 649
Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar	31 948	20 714	70 678	52 589	86 273	68 184
					-	
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-3 269	1 322	-4 194	6 521	-2 463	8 252
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-32 502	18 522	9 058	46 478	-16 230	21 190
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-19 590	-43 288	-38 626	-77 145	-18 659	-57 178
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-23 413	-2 730	36 916	28 443	48 921	40 448
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 329	-7 661	-20 998	-23 570	-31 673	-34 245
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	751	-1 441	-1 037	-3 203	-2 799
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-76 482	-257 210	-76 482	-278 660	-97 932
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-	-	-	-	-
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-461	-	-847	-852	-1 699
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	1 097	-	1 097
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 329	-83 853	-279 649	-100 839	-314 388	-135 578
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	-	1 409	194 610	79 475	194 610	79 475
Emissionskostnader	-	-	-4 499	-2 849	-4 556	-2 906
Likvid teckningsoptioner	1 530	-	1 530	-	1 530	-
Nettoförändring checkkredit	23 701	-	12 695	-8 248	23 701	2 758
Upptagna lån	20 000	115 000	169 813	280 000	199 813	310 000
Amortering av lån	-12 500	-37 500	-102 480	-275 000	-114 980	-287 500
Amortering av leasingsskuld	-8 604	-4 109	-12 619	-9 496	-15 567	-12 444
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	24 126	74 800	259 049	63 882	284 550	89 383
Periodens kassaflöde	-5 616	-11 783	16 316	-8 514	19 083	-5 747
Likvida medel vid periodens början	51 540	38 498	28 949	36 051	26 737	36 051
Kursdifferenser i likvida medel	477	22	1 136	-800	581	-1 355
Likvida medel vid periodens slut	46 401	26 737	46 401	26 737	46 401	28 949

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q3 2026	Q3 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Intäkter	2 934	2 582	8 543	8 338	11 272	10 920
Övriga rörelseintäkter	18 226	19 622	51 067	50 282	75 923	77 319
Intäkter och övriga rörelseintäkter	21 160	22 204	59 610	58 620	87 195	88 239
Råvaror och förnödenheter	-2 616	-0	-7 873	-0	-3 382	-766
Övriga externa kostnader	-11 821	-11 786	-36 150	-36 167	-50 828	-50 793
Personalkostnader	-11 279	-12 948	-32 477	-35 358	-45 875	-47 544
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 402	-1 532	-7 207	-4 589	-6 991	-6 121
Rörelseresultat	-6 957	-4 062	-24 097	-17 495	-19 880	-16 985
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1 713	2 688	3 958	3 328	3 370	4 345
Räntekostnader och liknande kostnader	-5 771	-3 610	-14 442	-9 299	-14 728	-12 568
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	25 668	25 668
Resultat efter finansiella poster	-11 015	-4 984	-34 580	-23 466	-5 571	460
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-	-2 130	-2 130
Periodens resultat	-11 015	-4 984	-34 580	-23 466	-7 701	-1 670

I moderbolaget återfinns inga poster som redovisas som övrigt totalresultat varför summa totalresultat överensstämmer med periodens resultat.

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q3 2026	Q3 2025	Helår 2025
KSEK	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	37 529	31 721	35 812
Inventarier, verktyg och installationer	1 965	112	1 059
Andelar i koncernföretag	130 015	130 015	130 015
Övriga långfristiga fordringar	19	1 131	19
Summa anläggningstillgångar	169 528	162 979	166 905
Kundfordringar	319	10 053	1 412
Fordringar hos koncernföretag	1 088 155	753 765	815 802
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6 125	2 019	3 765
Övriga fordringar	113	103	64
Skattefordringar	1 879	1	499
Kassa och bank	-	-5 610	-
Summa omsättningstillgångar	1 096 591	760 331	821 542
Summa tillgångar	1 266 119	923 310	988 447
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 681	1 507	1 517
Fond för utvecklingsutgifter	27 319	14 364	27 319
Överkursfond	812 863	609 056	621 387
Balanserad vinst	2 267	15 483	3 937
Periodens resultat	-34 580	-23 466	-1 670
Summa eget kapital	809 550	616 944	652 490
Avsättningar			
Övriga avsättningar	1 696	3 119	2 714
Summa avsättningar	1 696	3 119	2 714
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfond	4 840	3 240	4 840
Summa obeskattade reserver	4 840	3 240	4 840
Skulder			
Långfristiga skulder till kreditinstitut	269 813	180 000	197 500
Summa långfristiga skulder	269 813	180 000	197 500
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	50 000	50 000	50 000
Checkkredit	23 701	-	11 006
Leverantörsskulder	5 917	5 295	6 709
Övriga kortfristiga skulder	3 746	1 072	7 059
Skatteskulder	-	-	-
Skulder till koncernföretag	92 058	58 289	52 926
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 799	5 351	3 203
Summa kortfristiga skulder	180 220	120 007	130 903
Summa skulder	454 873	303 247	333 243
Summa eget kapital och skulder	1 266 119	923 310	988 447

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR MODERBOLAGET

KSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital		Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Fond för utvecklings-utgifter	Fri överkursfond	Balanserad vinst eller förlust	
Ingående eget kapital 2026-01-01	1 516	27 319	621 386	2 267	652 488
Periodens resultat	-	-	-	-34 580	-34 580
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission	165	-	194 445	-	194 610
Emissionskostnader	-	-	-4 499	-	-4 499
Aktieoptioner	-	-	1 530	-	1 530
Utgående eget kapital 2026-09-30	1 681	27 319	812 862	-32 313	809 549

KSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital		Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Fond för utvecklings-utgifter	Fri överkursfond	Balanserad vinst eller förlust	
Ingående eget kapital 2025-01-01	1 442	14 364	532 494	15 483	563 783
Periodens resultat	-	-	-	-23 466	-23 466
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission	66	-	78 000	-	78 066
Emissionskostnader	-	-	-2 849	-	-2 849
Aktieoptioner	-	-	1 409	-	1 409
Aktiverade utvecklingskostnader	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2025-09-30	1 508	14 364	609 054	-7 982	616 944

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 juli - 30 september		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q3 2026	Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025
Intäkter	118 240	80 203	18 481	17 708	82 478	52 811	219 199	150 722
Direkta segmentkostnader	-11 695	-5 245	-2 446	-501	-57 300	-38 610	-71 441	-44 356
Bruttoresultat segment	106 545	74 958	16 035	17 207	25 178	14 201	147 758	106 366
Bruttomarginal segment	90%	93%	87%	97%	31%	27%	67%	71%
Övriga rörelseintäkter							3 039	1 409
Övriga externa kostnader							-48 731	-36 770
Personalkostnader							-62 660	-48 717
EBITDA							39 405	22 289
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-28 701	-16 326
Rörelseresultat (EBIT)							10 704	5 963
Finansiella intäkter							1 702	5 124
Finansiella kostnader							-6 534	-6 707
Resultat före inkomstskatt							5 872	4 380

Segmentsredovisning - period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 september		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Ack 2026	Ack 2025	Ack 2026	Ack 2025	Ack 2026	Ack 2025	Ack 2026	Ack 2025
Intäkter	301 668	226 049	56 361	58 133	225 113	205 170	583 142	489 352
Direkta segmentkostnader	-28 602	-14 140	-6 316	-2 686	-157 033	-152 996	-191 951	-169 822
Bruttoresultat segment	273 066	211 909	50 045	55 447	68 080	52 174	391 191	319 530
Bruttomarginal segment	91%	94%	89%	95%	30%	25%	67%	65%
Övriga rörelseintäkter							15 697	8 860
Övriga externa kostnader							-148 252	-112 951
Personalkostnader							-207 633	-179 361
EBITDA							51 002	36 079
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-68 529	-45 033
Rörelseresultat (EBIT)							-17 526	-8 954
Finansiella intäkter							3 858	5 664
Finansiella kostnader							-16 523	-16 210
Resultat före inkomstskatt							-30 191	-19 501

Bruttoresultat och bruttomarginal per segment baseras på de resultatmått som används i den interna uppföljningen av rörelsesegmenten. Segmentens direkta kostnader omfattar kostnader som är direkt hänförliga till respektive segments leveranser, oavsett kostnadsslag. Dessa kan exempelvis omfatta råvaror och förnödenheter, externa tjänster och personalkostnader. I koncernens resultaträkning klassificeras kostnader efter kostnadsslag och samma kostnader redovisas därför under respektive kostnadsslag. Segmentens bruttoresultat och bruttomarginal är följaktligen inte direkt härledbara från posterna i koncernens rapport över totalresultatet.

Fördelning av intäkter - kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 juli - 30 september		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q3 2026	Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025	Q3 2026	Q3 2025
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	82 478	52 811	82 478	52 811
Intäkter som redovisas över tid	118 240	80 203	18 481	17 708	-	-	136 721	97 911
Summa intäkter från avtal med kunder	118 240	80 203	18 481	17 708	82 478	52 811	219 199	150 722

Fördelning av intäkter - period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 september		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Ack 2026	Ack 2025	Ack 2026	Ack 2025	Ack 2026	Ack 2025	Ack 2026	Ack 2025
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	225 113	205 170	225 113	205 170
Intäkter som redovisas över tid	301 668	226 049	56 361	58 133	-	-	358 029	284 182
Summa intäkter från avtal med kunder	301 668	226 049	56 361	58 133	225 113	205 170	583 142	489 352

Koncernens rörelsesegment motsvarar de intäktsströmmar som följs upp av företagsledningen. Segmenten består av Återkommande licensintäkter (“SaaS”), Konsulttjänster (“Consulting”) och Hårdvaruförsäljning (“Systems”). I rörelsesegmentens resultat, tillgångar och skulder har inkluderats direkt hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt. De redovisade posterna i rörelsesegmentens resultat, tillgångar och skulder är värderade i enlighet med de resultat, tillgångar och skulder som företagets verkställande ledning följer upp. Se sida 21-22 för definitioner.

Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 2026 införde Vertiseit ett incitamentsprogram (TO 8) med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 660 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 2,1 procent (beräknat på antal utestående aktier vid tidpunkten för kallelsen till årsstämman). Programmet löper till maj 2029 med ett lösenpris om 95,00 kronor per B-aktie. Tre tidigare incitamentsprogram med teckningsoptioner fanns, riktade till anställda och ledande befattningshavare i bolaget. Programmen löper till maj 2026 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie, maj 2027 med ett lösenpris om 53,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2028 med ett lösenpris om 95,00 kronor per B-aktie. Vid full nyteckning kan maximalt 2 065 000 nya B-aktier ges ut inom dessa tre program. Efter inlösen av teckningsoptionsprogram TO 5A uppgick antalet beslutade och utestående teckningsoptioner vid utgången av kvartalet till 1 961 000 st. Av dessa hade 1 014 989 överlåtits till anställda. Samtliga teckningsoptioner har erhållits genom vederlag, vilket vid tidpunkten utgjorde marknadsvärde beräknat enligt Black & Scholes. Syftet med incitamentsprogrammen är att uppmuntra till ett brett aktieäggande bland bolagets anställda, rekrytera och behålla kompetenta och talangfulla medarbetare samt öka intressegemenskapen mellan medarbetarnas och bolagets målsättning. Mer information om incitamentsprogrammen finns på bolagets hemsida vertiseit.com.

Övriga teckningsoptioner

I samband med förvärvet av Visual Art 2024 emitterades 1 000 000 teckningsoptioner till säljande aktieägare. Vid full nyteckning kan 1 000 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 3,0 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av det andra kvartalet 2026). Teckningsoptionerna löper till oktober 2027 med ett lösenpris om 65,00 kronor per B-aktie.

Avstämning mellan rörelseresultat och EBITDA-mått

	Q3 2026	Q3 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Rörelseresultat (EBIT)	24 844	12 207	17 391	8 371	27 549	18 529
Avskrivningar och amorteringar av materiella och immateriella tillgångar	28 701	16 326	68 529	45 033	85 894	62 398
EBITDA	53 546	28 533	85 919	53 404	113 443	80 927
Jämförelsestörande poster	1 545	1 917	31 629	18 529	36 800	23 700
Justerad EBITDA	55 091	30 450	117 548	71 933	150 242	104 627
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 329	-7 661	-20 998	-23 570	-31 673	-34 245
Cash EBITDA	48 762	22 789	96 550	48 363	118 570	70 382

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Jämförelsestörande poster omfattar särskilt identifierbara intäkter och kostnader hänförliga till rörelseförvärv, omstruktureringar, integrationer, avyttringar av verksamheter samt avgränsade strategiska engångsprojekt. Posterna delas in i tre kategorier enligt nedan och justeras för vid beräkningen av Justerad EBITDA. Definitionerna och principerna för klassificering tillämpas konsekvent mellan rapportperioder.

Jämförelsestörande poster

	Q3 2026	Q3 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Förvärvsrelaterade kostnader	-	1 272	3 237	2 526	8 361	7 650
Omstrukturerings- och integrationskostnader	870	-	26 319	14 758	26 319	14 758
Övriga jämförelsestörande poster	675	645	2 072	1 245	2 119	1 292
Total	1 545	1 917	31 629	18 529	36 800	23 700

FÖRVÄRVSRELATERADE KOSTNADER

Förvärvsrelaterade kostnader omfattar externa rådgivningskostnader, juridiska kostnader, kostnader för företagsbesiktning (due diligence) samt övriga externa transaktionskostnader som är direkt hänförliga till planerade eller genomförda rörelseförvärv.

OMSTRUKTURERINGS- OCH INTEGRATIONSKOSTNADER

Omstrukturerings- och integrationskostnader omfattar kostnader hänförliga till särskilt identifierbara omstrukturerings- och integrationsprogram. Dessa inkluderar kostnader för organisationsförändringar, personalneddragningar, avveckling eller omlokalisering av verksamheter samt samordning av organisationer, system och processer. Kostnaderna kan uppkomma i samband med rörelseförvärv eller andra strukturella förändringar av koncernens verksamhet. Löpande kostnader för den ordinarie verksamheten ingår inte.

ÖVRIGA JÄMFÖRELSESTÖRANDE KOSTNADER

Övriga jämförelsestörande poster omfattar särskilt identifierbara intäkter och kostnader hänförliga till avyttringar av verksamheter samt avgränsade strategiska engångsprojekt utanför den löpande verksamheten. Sådana projekt omfattar exempelvis byte av handelsplats för bolagets aktier eller andra större, tidsmässigt avgränsade förändringsprojekt som inte ingår i den ordinarie affärsverksamheten. Under perioden avser posterna huvudsakligen kostnader hänförliga till bolagets övergång till Nasdaq Stockholm Main Market.

Förvärv av rörelse

2026-06-01: SCALA

Den 1 juni 2026 förvärvade Vertiseitkoncernen 100 procent av aktierna i Scala Computer Television B.V., Scala Nordic AS och Scala Digital Ltd., samt tillgångar i Scala Inc. och övriga Scalabolag. Köpeskillingen uppgick till cirka 265 MSEK och erlades genom kontant betalning vid tillträdet. Köpeskillingen finansierades genom en riktad nyemission till befintliga och nya aktieägare samt genom en utökad kreditfacilitet hos Nordea.

Scala är en ledande global mjukvaruplattform inom Digital In-store med verksamhet i ett flertal marknader och omkring 100 anställda vid förvärvstillfället. Förvärvet stärker Vertiseitkoncernens marknadsposition genom ett utökat kunderbudande, en betydligt större internationell närvaro samt en bredare kund- och partnerbas. Förvärvet bidrar även till en ökad andel återkommande intäkter (ARR), vilka ökade med omkring 85 MSEK på årsbasis genom transaktionen.

I de konsoliderade räkenskaperna för det andra kvartalet 2026 tillförde Scala cirka 10,6 MSEK till koncernens nettoomsättning och cirka 2,2 MSEK till periodens resultat.

Förvärvsrelaterade kostnader hänförliga till förvärvet uppgick under det andra kvartalet 2026 till totalt cirka 28,6 MSEK, varav transaktionskostnader om 3,2 MSEK och omstruktureringskostnader om 25,4 MSEK. Av dessa redovisades cirka 10,1 MSEK i koncernens övriga externa kostnader och cirka 18,5 MSEK i koncernens personalkostnader. Under det tredje kvartalet tillkom ytterligare kostnader för omstrukturering och integration relaterade till förvärvet om 0,9 MSEK.

Förvärvsanalys, klassificering av rörelse- kontra tillgångsförvärv och avsättningar för omstruktureringskostnader har upprättats preliminärt och kan komma att ändras.

Effekter av förvärv 2026

KSEK	Scala
Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:	
Immateriella anläggningstillgångar	37 771
Kundkontrakt	71 565
Kundrelationer	16 244
Varumärke	49 442
Materiella anläggningstillgångar	11 979
Finansiella anläggningstillgångar	690
Varulager	1 559
Rörelsefordringar	44 168
Likvida medel	2 402
Räntebärande skulder	-
Övriga avsättningar	-
Kortfristiga rörelseskulder	-113 427
Uppskjuten skatteskuld	-14 285
Netto identifierbara tillgångar och skulder	108 108
Goodwill	151 504
Köpeskilling	259 612

Överförd ersättning

KSEK	
Likvida medel	-2 402
Påverkan koncernens likvida medel	-257 210

GOODWILL

I goodwillvärdet ingår värdet av en installerad bas av system, marknadsnärvaro, organisation och branschspecifik know-how. Av den preliminärt redovisade goodwillen om 151,5 MSEK förväntas cirka 19,5 MSEK vara skattemässigt avdragsgill. Värdet på immateriella tillgångar om 37,8 MSEK har fastställts preliminärt i avvaktan på slutlig värdering. Förvärvsanalysen, inklusive bedömningen av skattemässigt avdragsgill goodwill, är preliminär och kan komma att ändras i samband med att analysen slutförs.

PRESTATIONSMÅTT OCH OPERATIONELLA NYCKELTAL

Denna rapport innehåller både IFRS-definierade finansiella mått, alternativa nyckeltal (APM) och operativa nyckeltal som är relevanta för Vertiseits verksamhet. IFRS-måtten utgör den primära grunden för bedömningen av koncernens finansiella resultat och ställning. De alternativa nyckeltalen och de operativa nyckeltalen är avsedda att komplettera, men inte ersätta, IFRS-måtten genom att ge ytterligare information som används av ledningen för att följa upp och utvärdera verksamheten.

Primära IFRS-mått

IFRS-mått	Definition
Intäkter	Intäkter redovisade enligt IFRS 15.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat från den löpande verksamheten före finansiella poster och skatt.
Periodens resultat	Resultat hänförligt till aktieägarna efter skatt.
Kassaflöde från den löpande verksamheten	Kassaflöde enligt IAS 7.

Intäktssegment

Intäktssegment	Definition
SaaS	Återkommande intäkter från licensiering av koncernens mjukvaruplattformar och tillhörande support-, cloud- och hostingtjänster (Software as a Service).
Consulting	Intäkter från konsulttjänster, inklusive strategi-, koncept-, projekt-, implementerings- och utbildningstjänster.
Systems	Intäkter från hårdvara, infrastruktur och tekniska lösningar, inklusive relaterade leveranser, installationstjänster och perpetuallicenser.

Operationella SaaS-nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
Churn Rate	Andel licensintäkter som avslutats under perioden i relation till totala licensintäkter vid periodens början.	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt.
Growth Rate	Nya licensintäkter under perioden i relation till licensintäkter vid periodens början.	Nyckeltalet bedöms relevant för bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR.
Customer Acquisition Cost (CAC)	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) per ny licens.	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser.
CAC Ratio	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) i relation till ny ARR-intäkt.	Nyckeltalet är relevant för att bedöma möjligheterna till tillväxt avseende nya licenser.
Lifetime Value per license (LTV)	Genomsnittlig intäkt per licens multiplicerat med förväntad livslängd av densamma.	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma bolagets framtida intäktpotential.
LTV/CAC	Förväntad framtida intäkt per licens i relation till CAC.	Nyckeltalet underlättar jämförelse med andra bolag med likartad karaktär på intäkter.
Months to recover CAC	Antal månader för en licens nettointäkt att motsvara CAC.	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets tillväxtmöjligheter.
Average Revenue per Brand (ARPA)	Genomsnittlig ARR per slutkund.	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras.
Net Revenue Retention (NRR)	Förändring av ARR från befintliga slutkunder.	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder.
SaaS Gross Margin	SaaS-intäkt reducerat med relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till SaaS-intäkt.	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter.

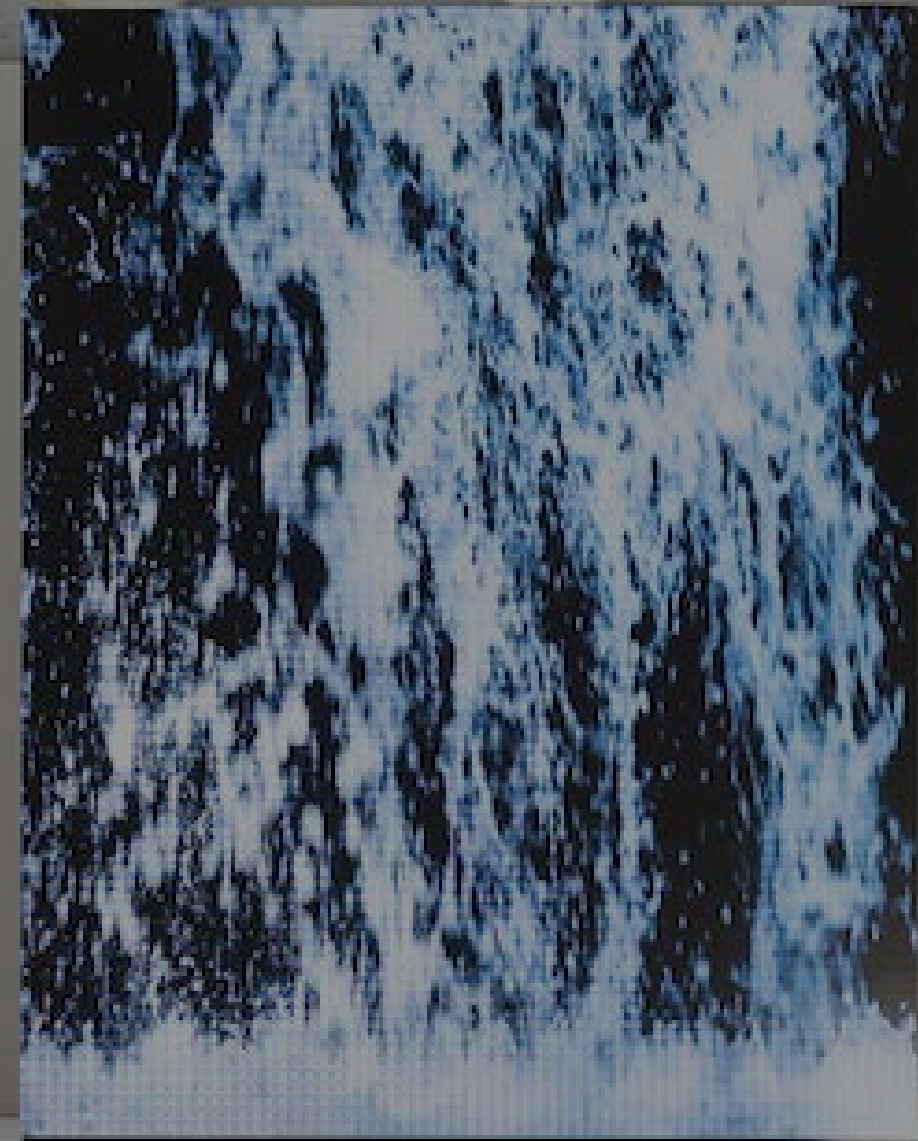
Alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
Annual Recurring Revenue (ARR)	Annualiserat värde av återkommande SaaS-intäkter vid rapportperiodens utgång, beräknat genom att multiplicera återkommande månatliga SaaS-intäkter under periodens sista månad med tolv. ARR är ett operativt mått och utgör inte IFRS-redovisad omsättning och ska inte betraktas som ett substitut för Intäkter enligt IFRS 15.	Används av ledningen för att följa den långsiktiga utvecklingen av den återkommande SaaS-affären samt den förväntade årliga abonnemangsintäkten.
ARR per aktie	Annual Recurring Revenue (ARR) vid rapportperiodens utgång dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning under perioden.	Används av ledningen för att följa utvecklingen av koncernens återkommande SaaS-affär i relation till antalet aktier.
Justerad EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar, justerat för jämförelsestörande poster. Jämförelsestörande poster utgörs av fördefinierade kategorier av poster som tillämpas konsekvent över tid.	Används av ledningen för att utvärdera koncernens underliggande operativa resultat exklusive fördefinierade jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i relation till Intäkter	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA per aktie	Justerad EBITDA dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning under perioden.	Används av ledningen för att utvärdera koncernens underliggande operativa resultat, exklusive fördefinierade jämförelsestörande poster, i relation till antalet aktier.
Cash EBITDA	Justerad EBITDA reducerat med utgifter för Förvärv av immateriella anläggningstillgångar under perioden. Cash EBITDA används av ledningen för att bedöma den operativa utvecklingen efter återkommande investeringar i produktutveckling.	Används internt för att utvärdera den operativa utvecklingen efter återkommande investeringar i produktutveckling.
Cash EBITDA-marginal	Cash EBITDA i relation till Intäkter.	Används av ledningen för att utvärdera den operativa lönsamheten efter återkommande investeringar i produktutveckling i relation till koncernens intäkter.
Cash EBITDA per aktie	Cash EBITDA dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning under perioden.	Används av ledningen för att utvärdera det operativa resultatet efter återkommande investeringar i produktutveckling i relation till antalet aktier.
Bruttomarginal	Intäkter med avdrag för kostnader för Råvaror och förnödenheter i relation till Intäkter.	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet i verksamheten.
Nettoskuldsättning	Långfristiga och kortfristiga finansiella skulder reducerat med Likvida medel	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets finansiella styrka och stabilitet

Alternativa nyckeltal (Alternative Performance Measures, APM) är inte definierade enligt IFRS och är därför inte nödvändigtvis jämförbara med liknande mått som presenteras av andra företag. De är avsedda att komplettera, men inte ersätta, de IFRS-definierade finansiella mått som presenteras i rapporten och används av ledningen för att följa upp och utvärdera koncernens operativa och finansiella utveckling. Under rapportperioden utgörs jämförelsestörande poster av kostnader enligt beskrivningen i avsnittet Finansiell översikt.

KORT OM VERTISEIT

KORT OM VERTISEIT



TILLSAMMANS MED VÅRA
KUNDER SKAPAR VI
FRAMTIDENS RETAIL

VERTISEIT ÄR ETT RETAIL TECH-BOLAG MED AMBITIONEN ATT BLI VÄRLDENS FRÄMSTA PLATTFORMSBOLAG INOM IN- STORE EXPERIENCE MANAGEMENT

Genom dotterbolagen Scala, Grassfish och Visual Art erbjuder IXM-plattformar (In-store Experience Management) för den digitala kundupplevelsen i retail. Bolagets produkter och tjänster möjliggör en enhetlig varumärkesupplevelse och sammanhållen kundresa genom att brygga det digitala och personliga kundmötet.

LEDANDE INOM DIGITAL IN-STORE

Nya konsumentbeteenden och förväntningar ställer allt högre krav på kundupplevelsen. Ledande varumärken och retailers vänder sig till Vertiseit för att möjliggöra en sammanhållen kundresa mellan digitala kanaler och det fysiska kundmötet. Butikens roll förändras snabbt, från att vara en plats för transaktion till en arena för upplevelse, inspiration och service. Detta skapar utrymme för en aktör med fokus på digitala lösningar för ett stärkt kundmöte. Retailbranschen som vi känner den förändras i grunden och det pågår just nu.

Vertiseit-koncernen har idag över 300 medarbetare och fler än 1 000 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Österrike, Tyskland, Spanien, Storbritannien, Nederländerna och USA. Bolagets B-aktie är sedan 2019 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

KORT OM SCALA

Scala är en global mjukvaruleverantör inom Digital In-store grundad 1987. Bolagets produkter är specialiserade för den digitala kundupplevelsen i butik och erbjuds som SaaS (Software as a Service). Försäljningen sker genom ett nätverk av partners, bestående av noga utvalda helhetsleverantörer på respektive marknad.

KORT OM GRASSFISH

Grassfish är ett ledande plattformsbolag inom Digital In-store. Bolaget erbjuder plattform och expertis till globala varumärken och ledande retailers. Bolaget grundades 2005 och har +100 anställda i Sverige, Norge, Danmark, Österrike, Tyskland och Storbritannien. Försäljningen sker direkt till slutkund, tillsammans med utvalda partners för delar av leveransen.

KORT OM VISUAL ART

Visual Art är en ledande leverantör av SaaS-plattform och koncept för Digital In-store och Retail Media, och en pionjär i branschen. Bolaget grundades 1997 och har cirka 100 anställda i Norden, Tyskland, Spanien, UK och USA. Försäljningen sker direkt till slutkund med utvalda partners för delar av leveransen.

AFFÄRSMODELL

Överordnat i Vertiseits strategi är tillväxt av återkommande SaaS-intäkter. SaaS-intäkterna genereras från licensiering och support av bolagets mjukvaruplattformar.

SAAS

Licensiering av dotterbolagen Scalas och Grassfishs IXM-plattformar. Debitering sker per system och månad. I SaaS-leveransen ingår också support och proaktiv driftövervakning. Tillväxt av SaaS-intäkter möjliggör stabila förutsägbara intäktsflöden som växer i takt med kundernas ökade användning.

CONSULTING

Inom Consulting läggs grunden för ett långsiktigt värdeskapande för bolagets kunder genom strategi, konceptutveckling och förvaltning. Arbetet sker i huvudsak i tvärfunktionella team med en anpassad sammansättning av människor och kompetenser. Debitering sker månadsvis genom fasta retainers eller löpande inom ramen för projekt.

SAAS

Licens och support
Debitering per månad och system

CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store
Debitering per timme eller retainer

KONCERN- STRUKTUR

I Vertiseits koncernstruktur är moderbolaget, Vertiseit AB, ett renodlat holdingbolag inom Retail Tech med syfte att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom In-store Experience Management (IXM). Strukturen möjliggör en hög förvärvstakt av kompletterande förvärv till dotterbolagen Scala, Grassfish och Visual Art.

TILLVÄXTSTRATEGI

Vertiseit har sedan 2012 framgångsrikt förvärvat och integrerat ett flertal bolag, och samtidigt haft en stark organisk tillväxt. Koncernens strategi innefattar en accelererad förvärvsagenda och innebär att en betydande del av framtida tillväxt bedöms komma att genereras från förvärv.

FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

Vertiseit ska fortsätta att genomföra noga utvalda förvärv. Dessa kan vara såväl kompletterande, dvs som tillför kunder och marknadsandelar till Dise,

Grassfish och Visual Art, som strategiska, dvs som utökar koncernens erbjudande.

ORGANISK TILLVÄXT

Koncernen ska växa organiskt under lönsamhet. På befintliga kunder sker denna tillväxt genom att addera fler tillämpningar och att säkerställa fullskalig utrullning av konceptet i kundernas verksamheter. Avseende nya kunder bearbetas primärt globala varumärken och ledande nationella retailers med en potential överstigande 1 000 system.



LÅNGSIKTIGA MÅL 2025-2032

VISION

**CONNECTING
A WORLD OF
RETAIL**

AMBITION

**GLOBAL #1 IXM
PLATFORM
COMPANY**

2032

**1 MILJARD
ARR**

Återkommande intäkter (ARR)
överstigande 1 000 MSEK
vid utgången av 2032

2032

**35%
LÖNSAMHET**

Cash EBITDA-marginal
överstigande 35%
vid utgången av 2032

FINANSIELLA MÅL

>20%
TILLVÄXT

Årlig ARR-tillväxt
(CAGR)

>25%
LÖNSAMHETSTILLVÄXT

Årlig Cash EBITDA-tillväxt
per aktie (CAGR)

>100%
REVENUE RETENTION

Årlig Net Revenue
Retention (NRR)

STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

Marknaden för Digital In-store och In-store Experience Management (IXM) är i stark tillväxt och drivs av den digitala transformationen av retail. I likhet med andra branscher som mognar sker en tilltagande konsolidering och specialisering i värdekedjan. Vertiseits mål är att bli världens ledande plattformsbolag inom Digital In-store.

**DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA
ÖKAR I TAKT MED SPECIALISERING
I VÄRDEKEDJAN**

Marknaden för Digital Signage har historiskt dominerats av nationella och regionala helhetsleverantörer. I takt med att Digital In-store blir mer affärskritiskt, och en del av kundernas digitala ekosystem, håller detta på att förändras. Hos globala varumärken och retailers sker nu en tydlig förflyttning och ett strategiskifte. Digital In-store-plattformen utgör nu en vital del av det digitala ekosystemet på samma sätt som plattformar för produktinformation, marknadskommunikation, CRM och e-handel. Med en plattform för Digital In-store som en global resurs skapas förutsättningar för digitala team och byråer att skapa, utveckla och förvalta tillämpningar tillsammans. Samma logik och skalfördelar uppnås i relationen till integratörer på respektive geografisk marknad som ansvarar för installation och drift av den fysiska infrastrukturen i form av displayer och teknik.

PLATTFORMSVINNARE

I likhet med andra branscher som genomgått motsvarande utveckling bedömer Vertiseit att det även inom Digital In-store kommer att utkristallisera sig tydliga plattformsvinnare. Exempel på detta är marknaden för e-handelsplattformar, som idag domineras av ett fåtal aktörer. De tidigare helhetsleverantörerna i denna bransch är idag i allt större omfattning konsulter och integratörer av de dominerande plattformarna. Förklaringen till detta är att integratörer och helhetsleverantörer i allmänhet har svårt att hålla jämna steg med renodlade plattformsbolag, som kan lägga större resurser och hela sitt fokus på produktutveckling.

PERSONALISERAT OCH DATADRIVET

Kundernas förändrade beteenden och förväntningar på kundupplevelsen ställer nya krav. För varumärken och retailers blir behovet av en enhetlig varumärkesupplevelse och en

sammanhållen kundresa mellan online och in-person central. Tiden då Digital Signage var ett slutet system för att schemalägga innehåll på digitala displayer är förbi. För att möta dagens behov och utmaningar behöver Digital In-store-plattformen vara en integrerad del av det digitala ekosystemet för att kunna dela data, innehåll och förmågor mellan kanaler. Allt för att skapa mer personaliserade och relevanta upplevelser.

PLATTFORM FÖRE TILLÄMPNINGAR

Utvecklingen på marknaden går från ett läge där konceptet och kundupplevelsen har krävställt valet av plattform i varje enskild lösning, med bristande skalbarhet som följd, till att plattformen nu väljs som en central resurs i ett första steg. Genom att nyttja en enhetlig plattform för att bära ut olika koncept och tillämpningar skapas väsentliga skalfördelar och helt nya förutsättningar att skapa, vidareutveckla och förvalta lösningar över tid.

SCALABILITY

PARTNERSHIPS

Scalable growth through partners

IXM GRID

One group platform backend

ONE ERP

IT infrastructure supporting global expansion

GLOBAL REACH

**PARTNER
COMMUNITY**

Expand with:

- Consulting Partners
- Integration Partners
- Technology Partners

**TOP-TIER
CUSTOMERS**

Grow with:

- Global Brands
- Leading Retailers

**SELECTED
ACQUISITIONS**

Acquire:

- Customers & Partners
- Market Reach
- Tech

ETT HÅLLBART FÖRETAGAGANDE

På Vertiseit är hållbart företagande ett naturligt förhållningssätt i vardagen och en avgörande faktor för bolagets fortsatta utveckling. Ytterst handlar det om att världen ska kunna se till dagens behov utan att äventyra kommande generationers möjligheter att tillgodose sina behov. Vertiseits ambition är att bidra till en positiv ekonomisk, social och miljömässig utveckling. Konkret handlar det ofta om alla de små val som görs i vardagen, men som tillsammans gör stor skillnad.

EKONOMISK HÅLLBARHET

Långsiktigt värdeskapande för Vertiseits kunder är förutsättningen för bolagets långsiktiga utveckling och lönsamhet. Vertiseit arbetar aktivt med att balansera ekonomisk tillväxt med social och miljömässig hållbarhet. Med ekonomisk utveckling och stabilitet kan bolaget bidra till positiv förändring och möta marknadens, medarbetarnas och samhällets förväntningar.

MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

Vertiseits lösningar har stor positiv påverkan genom att det minskar kundernas resursanvändning. När e-handel och den fysiska butiken knyts samman, minskar andelen returer och transporter. Med kompletterande digitala sortiment kan butiksyterna krympas och överproduktionen minskas. Vertiseits interaktiva lösningar skapar förutsättningar för mer transparens och ökad öppenhet.

I bolagets egen verksamhet finns ett stort engagemang bland medarbetarna och ett systematiskt arbete med att identifiera och utvärdera de miljöaspekter som påverkar verksamheten. Insatserna är främst inriktade mot områden såsom transport, energieffektivisering och kravställning vid upphandling. Bolagets ledningssystem är certifierat enligt ISO 9001 (Kvalitet), ISO 14001 (Miljö), ISO 27001 (Informationssäkerhet) samt lever upp till standarden SOC 2.

SOCIAL HÅLLBARHET

På Vertiseit är mångfald av människor och kompetenser en förutsättning för bolagets nuvarande och framtida utveckling. Därför har bolaget valt att engagera sig i nätverket Öppna Företag som arbetar med att skapa konkurrenskraft genom öppenhet. Öppenhet är att välkomna idéer, initiativ och oliktankande. Öppenhet innebär att ta ansvar för att skapa en god arbetsmiljö där kränkningar inte förekommer och där olikheter i ålder, läggning, kultur och etnicitet är en tillgång. Öppenhet ger trygghet och mod att våga lyfta idéer som skapar utveckling i företaget, och i förlängningen även ett bättre samhälle. I lokalsamhället bidrar Vertiseit genom samarbeten med lokala föreningar, skola, Ung Företagsamhet och framförallt genom att vara en attraktiv arbetsgivare.

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Vertiseit är ett innovativt företag med en hög teknisk kompetens som tillsammans med stor kunskap och erfarenhet från detaljhandel och dess utmaningar driver utvecklingen i branschen. Bolaget består idag av ett team av cirka 270 medarbetare med specialistkompetens inom utvalda discipliner.

Företagskulturen är Vertiseits viktigaste tillgång och den präglar agerandet gentemot varandra och i relation med kunder, leverantörer och partners. Kulturen vilar på kärnvärdena: kundnytta, enkelhet och kreativitet. Vertiseit arbetar nära sina kunder

och bygger förtroende både genom att skapa affärsvärde samt bry sig om och förstå deras affär. Ett förhållningssätt som ger kunderna trygghet i den digitala omställningen.

VÅRT AGERANDE MOT KUND

- Vi bryr oss om våra kunder och vågar utmana
- Vi är enkla och prestigelösa
- Vi har ett entreprenöriellt arbetssätt att ta oss an utmaningar

VÅRT AGERANDE MOT VARANDRA

- Vi tänker stort och tror på nytänkande och mångfald
- Vi visar förtroende och respekt för varandra och har kul tillsammans
- Vi går från ord till handling och skapar resultat

EN BRA ARBETSGIVARE

Under femton år har Vertiseit rekryterat och utvecklat ett fantastiskt team av medarbetare med olika kompetenser. Tillsammans har vi skapat en unik kultur där alla är lika delaktiga i bolagets utveckling och framgång. Kompetensförsörjning handlar ytterst om att utveckla och ta tillvara på varje medarbetares potential. Därför har bolaget hittills haft förmånen att allt fler talanger söker sig till Vertiseit.

320

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
2026-09-30

3/8

Kvinnor/män
i företagsledning
2026-09-30

38

Medelålder
anställda
2026-09-30

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2026-09-30

¹ Justerat för anställda under uppsägningstid.

HISTORISKA MILSTOLPAR

2026	Förvärv: Scala
2025	Förvärv: Muse Content GmbH and Stoked AI
2025	Förvärv: mdt Medientechnik GmbH
2024	Förvärv: Visual Art Sweden AB
2022	Förvärv: MultiQ International AB
2021	Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
2020	Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
2019	Vertiseits B-aktie noterades på Nasdaq First North Growth Market Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB
2018	Förvärv: Display 4 AB
2017	Förvärv: Dise International AB
2016	Utmärkelse: National Champion European Business Awards Förvärv: Högberg & Westling AB ("UCUS")
2014	Utmärkelse: Deloitte Technology Fast 50
2013	Förvärv: ClearSign AB
2008	Vertiseit grundas

VISION

Connecting a world of retail

MISSION

Empowering brands to create outstanding customer experiences that drive more sustainable retail.

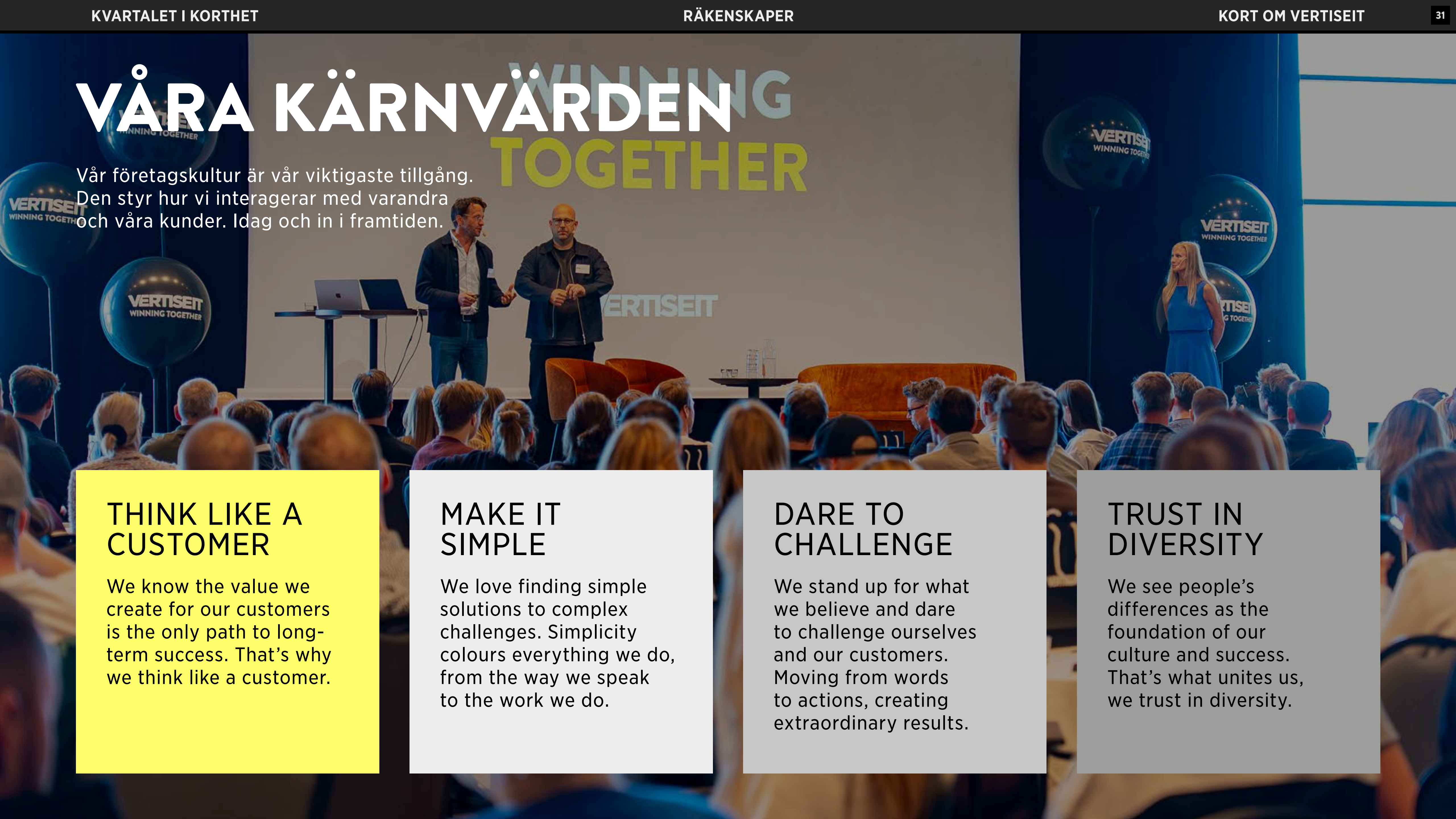
Cultivating a strong global ecosystem of partners, enabling innovation and growth through Digital In-store solutions.

BUSINESS IDEA

Developing the world's leading In-store Experience Management (IXM) SaaS platform for brands and retailers.

Brought to market with strong, independent business and product brands, uniquely positioned to drive value and growth.

VÅRA KÄRNVÄRDEN

The background image shows a corporate event for Vertiseit. Two men are standing on a stage, speaking to an audience. Behind them is a large screen displaying the words 'WINNING TOGETHER' in a stylized font, with 'TOGETHER' in a larger, bolder font. To the left of the stage, there are several large, dark blue balloons with the Vertiseit logo and the tagline 'WINNING TOGETHER'. To the right, a woman in a blue dress is standing near more balloons. The audience is visible in the foreground, looking towards the stage.

Vår företagskultur är vår viktigaste tillgång. Den styr hur vi interagerar med varandra och våra kunder. Idag och in i framtiden.

THINK LIKE A CUSTOMER

We know the value we create for our customers is the only path to long-term success. That's why we think like a customer.

MAKE IT SIMPLE

We love finding simple solutions to complex challenges. Simplicity colours everything we do, from the way we speak to the work we do.

DARE TO CHALLENGE

We stand up for what we believe and dare to challenge ourselves and our customers. Moving from words to actions, creating extraordinary results.

TRUST IN DIVERSITY

We see people's differences as the foundation of our culture and success. That's what unites us, we trust in diversity.

INVESTMENT CASE

Vertiseit erbjuder en verksamhetskritisk vertikalt integrerad SaaS-plattform för globala varumärken och ledande retailers, med ambitionen att bli världens ledande plattformsbolag inom In-store Experience Management (IXM).

Integrerad i kundernas in-store-infrastruktur, data och arbetsflöden skapar plattformen strukturella barriärer och en hög andel återkommande intäkter med långsiktig visibilitet.

Med AI-kapabiliteter integrerade i hela teknikstacken möjliggör Vertiseit datadrivna kundupplevelser, operationell effektivitet och intäkter från det fysiska kundmötet. Genom data och installerad bas stärker AI plattformens skalbarhet och långsiktiga värdeskapande, vilket positionerar Vertiseit att dra nytta av den AI-drivna transformationen av retail.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

- Plattformsledare inom IXM
- +10 år av sekventiell ARR-tillväxt
- Skalbar SaaS-affärsmodell med höga marginaler
- AI-driven plattform integrerad i device infrastructure
- Global expansion genom organisk tillväxt och förvärv
- Betydande ägande hos ledningen

DOTTERBOLAGET



We pioneered digital signage. Now we power in-store experiences.

Since 1987, Scala has helped define how retailers and brands use digital in-store to connect with people. Today, we're building on that legacy to advance In-Store Experience Management. Bringing digital touch points, content, data and experiences together through an IXM platform, delivered through a certified partner network.

Vision

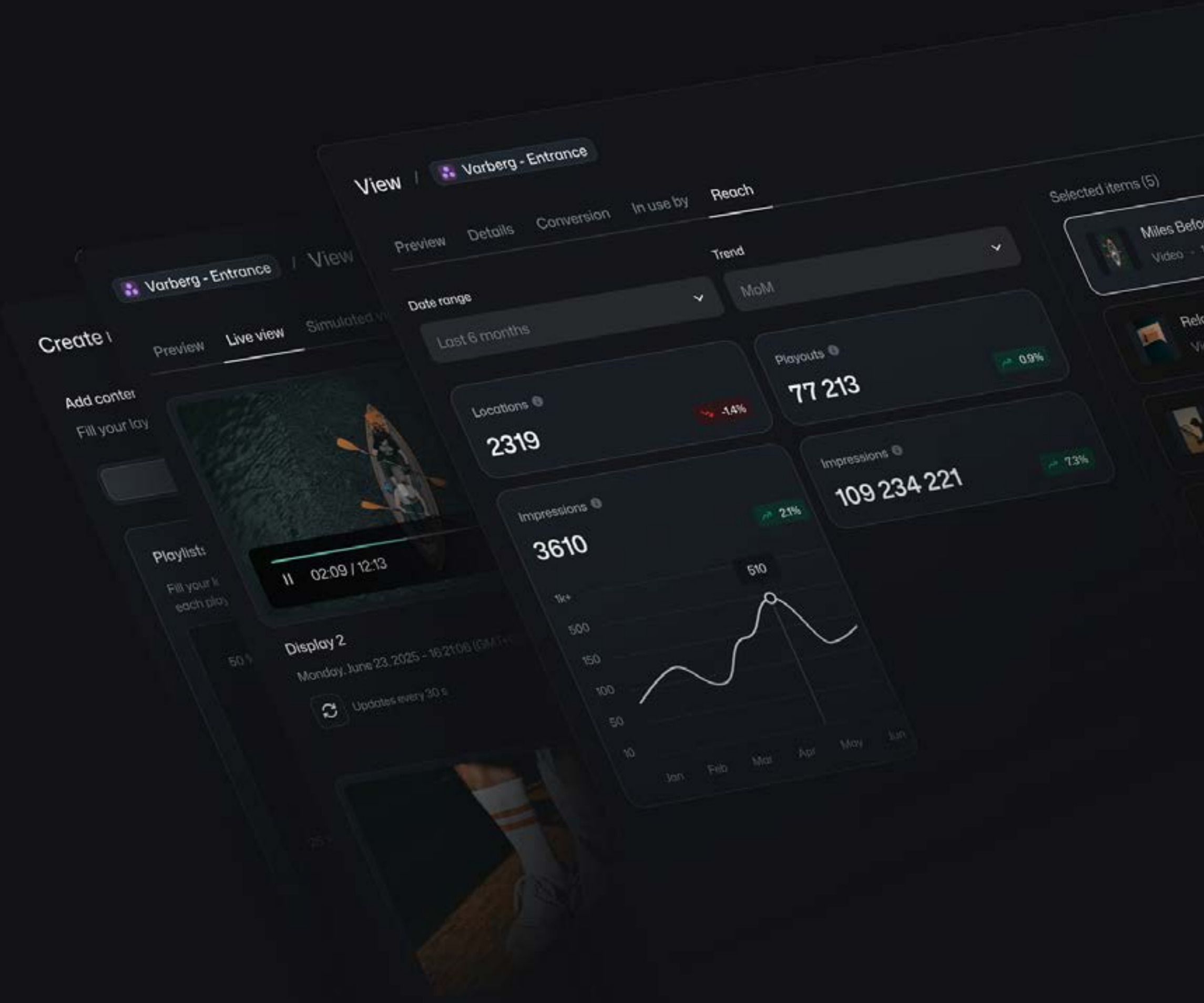
The core of every retail success story.

Mission

To enhance the customer experience in-store.

Business idea

We develop and deliver an intuitive and powerful IXM platform, through a global partner community.



Kundcase



Pixel Inspiration
Shell

Together with Pixel Inspiration, Dise enables a data-driven retail media and brand experience at the pump through real-time content delivery. Content is triggered during fueling, maximising attention during the ~2-minute dwell time. Dise powers automated distribution at scale, increasing relevance, engagement, and commercial impact across Shell’s network in the UK and the Netherlands.



First Impression
ICI PARIS XL

In collaboration with First Impression, Dise delivers a scalable in-store communication platform across ICI PARIS XL’s retail network. Dynamic content is centrally managed and activated in real time, ensuring timely and relevant campaigns. Dise enables efficient rollout and seamless content orchestration, increasing customer attention, enhancing the in-store experience, and strengthening brand consistency across ICI Paris XL’s store network.



JLS
Migros

Working alongside JLS, Dise enables a digital signage solution designed to activate key purchase moments across Migros stores. Content is automatically triggered based on national and local offers, ensuring relevance without manual intervention. Dise supports seamless integration and scalable deployment, enhancing customer engagement, improving operational efficiency, and delivering consistent brand communication across all formats.



DOTTERBOLAGET



The global frontrunner
in Digital In-store
solutions. Powered by our
best-in-class platform.
Enabled by brilliant
people.

Grassfish offering

Grassfish is a Digital In-store company offering the leading platform and expertise to empower brands delivering outstanding customer experiences. Grassfish IXM Platform offers brands and retailers a unified way to manage all Digital Signage touchpoints on a global scale.

We bring category expertise within Digital in-store. Acting as your strategic partner, we bridge the gap between online and in-person. Creating retail experiences that make all the difference.

Experiences make the difference

We believe that outstanding experiences make all the difference. It's how we separate the okay for the wow and the way true brand loyalty is built. Therefore, our mission is to enable extraordinary customer experiences – every day. Grassfish has earned recognition for its powerful In-store Experience Management Platform and dedicated people, helping leading global brands stand out and beat the competition.

Vision

Empower every global brand to
create an exceptional retail.

Business idea

Platform and expertise to empower
brands delivering outstanding
Digital In-store experiences.

Mission

Together we enable extraordinary
customer experiences every day.

Kundcase



BMW’s centralized in-store solution.

BMW provides dealers a powerful channel for displaying the latest information and advertising in their car showrooms. The Grassfish IXM Platform enables users to create and manage content in an intuitive way.



Bosch enriches the customer journey.

Bosch offers customers a comprehensive experience of the product portfolio in-store, whilst facilitating the sales conversation by digitally supporting the marketing, sales, and customer service processes.



SPAR takes a leap into the future

SPAR Switzerland, part of one of the largest retail groups in the world, uses the Grassfish IXM Platform, computer vision technology and an advertisement booking platform, to create a highly personalised shopping experience in its 180+ stores.



Creating an experience to connect and inspires.

The DHL Innovation Centre offers a unique platform of logistics and supply chain innovation where customers, partners and technology enthusiasts can experience the next generation of logistics in an interactive showroom.



Digital touchpoints at their best.

FC Bayern uses advanced digital touchpoints incorporated with the store elements and fan merchandise—as well as customer specific solutions in order to deliver an unforgettable experience.



Digital advertising & entertainment.

The Swiss company Schindler AG is opening up a whole new field of business with Digital Signage solutions in their lifts. They use the increased attention in the cabin to enable targeted communication.



DOTTERBOLAGET

VISUALART

Visual Art creates Digital In-Store concepts and communication driving customers business objectives



Engaging in-store communication

Visual Art support retailers and QSR brands to drive their business objectives with exceptional digital signage concepts and communication. Visual Art designs, creates and operates engaging, and efficient Digital in-store communication.

Together with a global partner network Visual Art takes full responsibility for reducing the complexity of implementing and operating large-scale digital signage networks.

Vision

Shaping the future of digital communication

Mission

By combining creativity with tech, we empower brands to communicate with their customers – every day!

Business idea

We help brands achieve their business objectives by designing, creating, and operating effective digital signage concepts and communication.



McDonald's
A Global Leader in Digital In-Store Communication

As one of the world's most recognized brands, McDonald's operates over 40,000 restaurants in more than 100 countries. With a strong focus on guest experience, innovation, and operational efficiency, McDonald's leverages cutting-edge digital signage to enhance engagement, streamline ordering, and reinforce its brand presence. Visual Art helps McDonald's in key markets in Europe create seamless, data-driven digital experiences that connect online and in-person, ensuring consistency and impact on a global scale.



Joe & the Juice
Elevating In-store Experiences at scale

Joe & the Juice is a globally expanding QSR brand, known for its strong identity, high – energy environments, and focus on speed and customer experience. With locations across Europe, the US, and key urban markets, the brand combines consistency with a distinctive in-store atmosphere. Joe & the Juice leverages digital in-store communication to enhance menu navigation, drive upsell, and reinforce its brand identity. Visual Art supports Joe & the Juice throughout its global expansion with scalable digital menu boards, craving-driven content from our Film Studio, and integrated in-store communication powered by our IXM platform – ensuring consistent, high-impact experiences that drive engagement and operational efficiency.



Circle K
Driving Digital Engagement

As one of the world's leading gas station and convenience store brands, Circle K, owned by Alimentation Couche-Tard, operates in over 20 countries with thousands of locations worldwide. Focused on speed, convenience, and customer experience, Circle K leverages digital signage to enhance in-store communication, promote offers in real-time, and create a seamless customer journey. Visual Art empowers Circle K in Europe and the US with dynamic Digital in-store solutions that connect customers with the brand, driving engagement and operational efficiency.

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformarna Scala, Grassfish och Visual Art.

Plattformarna hjälper globala varumärken och ledande retailers att stärka kundupplevelsen och möjliggöra en sömlös kundresa genom att sammankoppla det fysiska och digitala kundmötet.

www.vertiseit.com

VERTISEIT