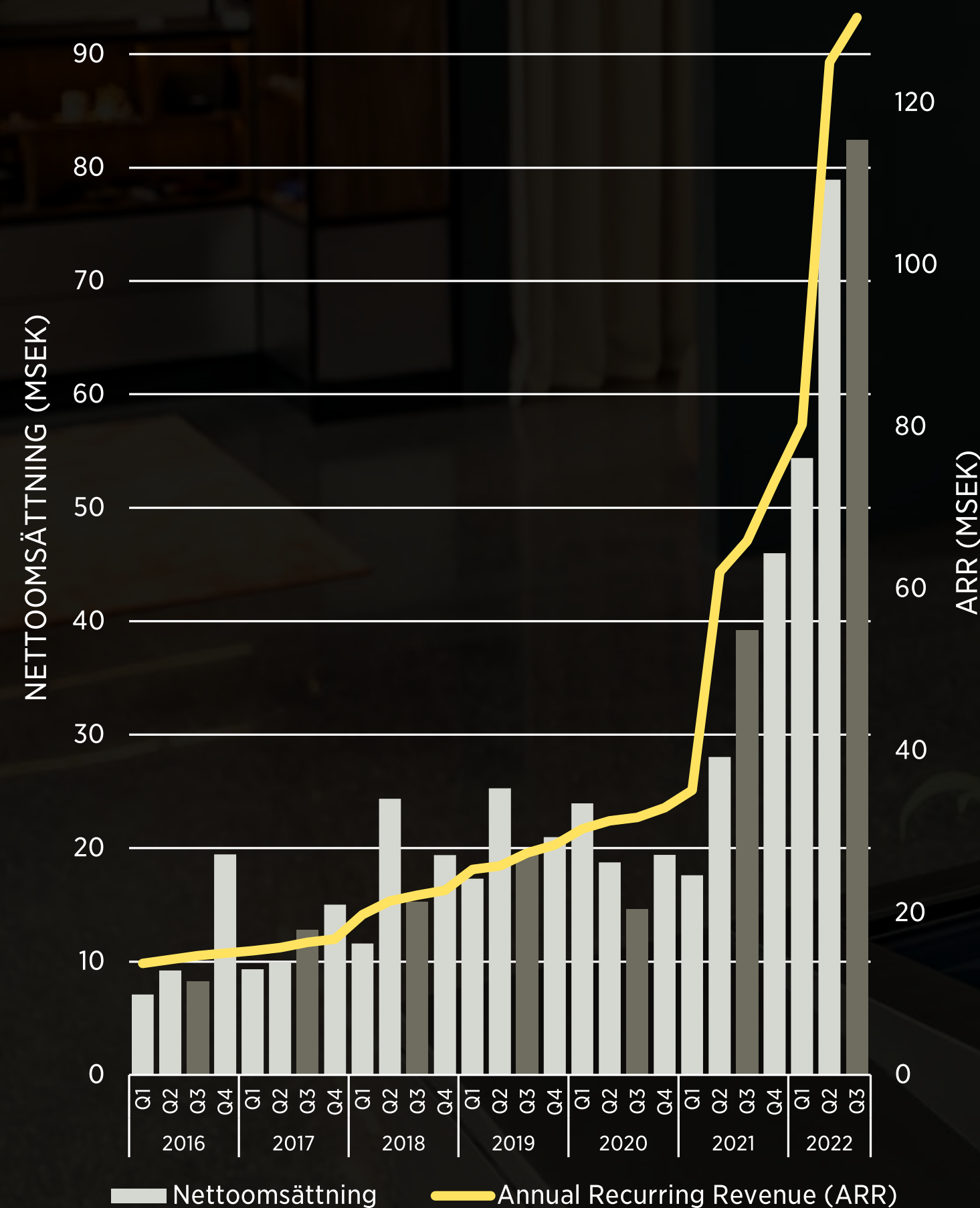


## DELÅRSRAPPORT JANUARI – SEPTEMBER 2022



# TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

**ARR  
130 MSEK**

(66)

ÅTERKOMMANDE  
INTÄKTER (ARR)  
2022-09-30

**VERTISEIT**

# KVARTALET I KORTHET

# KVARTALET I KORTHET

## KVARTALET JULI – SEPTEMBER 2022

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 130,4 MSEK (65,9), en ökning med 98 procent jämfört med föregående år. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 20,4 MSEK till 39,4 MSEK (19,0).
- Sekventiellt växte ARR med 4,4 procent (6,2) jämfört med föregående kvartal. Justerat för förvärv ökade ARR organiskt med 20,3 procent jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 110 procent till 82,4 MSEK (39,2).
- Justerat för transaktionskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 15,5 MSEK (4,4) och den justerade EBITDA-marginalen till 18,8 procent (11,1). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 15,3 MSEK (4,1), och EBITDA-marginalen till 18,6 procent (10,4).
- Kvartalets resultat uppgick till 6,0 MSEK (0,2).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,54 SEK respektive 0,48 SEK (0,08 respektive 0,07).

## PERIODEN JANUARI – SEPTEMBER 2022

- SaaS-intäkter (Software as a Service) ökade under perioden med 53,3 MSEK till 94,0 MSEK (40,6) jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 154 procent till 215,7 MSEK (84,8).
- Justerat för transaktionskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 34,5 MSEK (10,9) och den justerade EBITDA-marginalen till 16,0 procent (12,9). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 23,2 MSEK (8,6), och EBITDA-marginalen till 10,8 procent (10,2).
- Periodens resultat uppgick till 1,3 MSEK (1,5).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,69 SEK respektive 0,62 SEK (0,17 respektive 0,15).

## VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER KVARTALET

- Inga väsentliga händelser har skett under tredje kvartalet, vilket präglats av fortsatt god efterfrågan, integrationsarbete och implementation av koncerngemensamma stödsystem.

Återkommande intäkter (ARR) 2022-09-30

# 130 MSEK (66)

Nyckeltal koncern	Q3 2022	Q3 2021	Ack 2022	Ack 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-07-01	2021-07-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-10-01	2021-01-01
KSEK	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-12-31
ARR <sup>1</sup>	130 385	65 942	130 385	65 942	130 385	73 262
Nettoomsättning	82 397	39 198	215 728	84 823	261 490	130 585
Varav SaaS-intäkter	39 365	18 990	93 963	40 617	18 990	62 293
Justerad EBITDA <sup>2</sup>	15 482	4 359	34 491	10 900	32 241	19 773
EBITDA	15 315	4 095	23 232	8 636	31 685	17 089
Periodens resultat	5 984	221	1 315	1 526	2 244	2 455
Bruttomarginal (%)	64,8	66,2	62,7	67,4	64,1	67,4
Justerad EBITDA-marginal (%)	18,8	11,1	16,0	12,9	12,3	15,1
EBITDA-marginal (%)	18,6	10,4	10,8	10,2	12,1	13,1
Soliditet (%)	47,6	34,2	52,1	34,2	47,6	52,1
Resultat per aktie före utspädning (SEK)	0,54	0,08	0,69	0,17	0,79	0,29
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,48	0,07	0,62	0,15	0,71	0,26
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	20 190 747	14 386 872	19 047 817	13 512 089	18 982 824	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	22 645 747	16 266 872	21 090 306	15 096 207	21 109 253	16 221 961

<sup>1</sup> ARR relaterad till Transport-segmentet inom MultiQ, uppgående till 15,0 MSEK, är exkluderad ur koncernens ARR då en strategisk översyn av detta segment pågår

<sup>2</sup> I justerad EBITDA exkluderas transaktionskostnader relaterade till företagsförvärv, vilka uppgick till 0,2 MSEK (0,3) under det tredje kvartalet och 11,3 MSEK (2,3) under perioden Q1-Q3

# VD-KOMMENTAR

# TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

## KOMMENTAR FRÅN VD

Vi är stolta att presentera ett starkt tredje kvartal med en organisk ARR-tillväxt överstigande 20 procent. Under kvartalet har stort fokus legat på att realisera synergier från genomförda förvärv, vilket redan materialiserats både i ett stärkt kassaflöde och en EBITDA-marginal som överstiger 18 procent.

Vi följer noga utvecklingen på marknaden och noterar att efterfrågan bland våra större kunder tilltar medan mindre bolag i större utsträckning tenderar att vara mer återhållsamma i det rådande marknadsklimatet. Vi känner oss trygga i att vår position inom Digital In-store för det fysiska kundmötet ger oss en god riskspridning då våra kunder återfinns inom ett brett spektrum av branscher. Sammantaget är orderingången på historiskt höga nivåer och vi ser en fortsatt stark efterfrågan inför 2023.

### GRASSFISH

Efterfrågan bland Grassfish största kunder har tilltagit under det tredje kvartalet. Ett exempel på detta är Lidl som valt Grassfish IXM Plattform för sin pågående globala satsning på Digital In-store. Vi upplever även fortsatt hög tillväxt inom Automotive med flera nya projekt bland befintliga kunder, såsom Porsche, BMW och Volvo Cars. Under kvartalet utökade vi även samarbetet med Europeiska centralbanken ECB för deras digitala kommunikation, vilket också visar på bredden i vår kundbas. Att några av världens främsta varumärken och retailers väljer Grassfish

som partner i sina satsningar på den digitala kundupplevelsen visar på styrkan i vår position, tekniska plattform och leverans.

I september hade vi även glädjen att bjuda in drygt 150 partners och kunder till vår årliga konferens Grassfish Summit i Wien. Ett mycket lyckat arrangemang som bland annat innehöll uppskattade presentationer av Intel, Lidl, Swedavia och Schindler. Kunderna fick även möjlighet att utbyta erfarenheter inom sina respektive branscher, exempelvis genom en intressant round table-diskussion där flera av Europas ledande biltillverkare medverkade.

### DISE

Dise levererar en ledande IXM-plattform med försäljning genom noga utvalda partners på respektive marknad. Genom förvärvet av MultiQ stärker vi utvecklingsteamet med närmare 15 utvecklare, samtidigt som vi breddar vårt partnersätverk ytterligare. Bland nya partners kan exempelvis nämnas JLS som är den marknadsledande aktören i Schweiz. Efterfrågan på en intuitiv IXM-plattform med modulär arkitektur och en API-first approach har visat sig vara starkt efterfrågad bland internationellt ledande systemintegratörer. Med sin skalbara

affärsmodell, plattform och position, har Dise ytterligare stärkt förutsättningarna för fortsatt internationell tillväxt.

### GRUNDEN FÖR FORTSATT TILLVÄXT

Operationellt lägger vi nu grunden för den fortsatta resan mot målet att bli världens främsta plattformsbolag inom Digital In-store. Hösten 2021 genomfördes ett omfattande strategi- och varumärkesarbete och under våren 2022 har vi arbetat med att säkerställa enhetlig ledning, styrning, organisation och processer. Jag är stolt över hur vi på ett bra sätt lyckats med integrationen av vårt senaste stora förvärv MultiQ, det ger oss starkt självförtroende när vi blickar framåt. Under fjärde kvartalet slutför vi implementationen av ett antal koncerngemensamma stödsystem, vilket kommer att bidra till fortsatt realisering av synergier och ökad effektivitet. Sammantaget skapar detta förbättrade förutsättningar för fortsatt tillväxt och att nå målet om en EBITDA-marginal på 30 procent vid utgången av 2024.

Johan Lind, VD

# GRASSFISH SUMMIT 2022



## MED FOKUS PÅ KUNDMÖTET OCH EN SAMMANHÅLLEN KUNDRESA

Under tre dagar i september samlade vi 150 kunder och partners i Wien för det årliga Grassfish Summit. Eventet fylldes av kreativa möten, workshops och föreläsningar på temat Experience Difference.

### KEY NOTES

Grassfish Summit är ett årligt event där både kunder och partners möts för att inspireras och dela med sig av sina erfarenheter inom Digital In-store.

På temat Experience Difference fick deltagarna ta del av insikter och erfarenheter från Grassfish kunder och partners. Johan Lind, VD på Grassfish inledde eventet med en trendspaning kring utvecklingen av kundbeteenden under och efter pandemin. Därefter följde Schindler som har förvandlat hissen till en effektiv kommunikationskanal och som delade med sig av sina utmaningar, erfarenheter och tankar om framtiden.

Lidl presenterade sina insikter och slutsatser efter år av tester och analyser kring hur digital taktisk kommunikation kan bidra till ökad försäljning. Vilket har lagt grunden för deras nya Digital In-store koncept som nu de etablerar globalt.

Bland övriga gästföreläsare deltog bland annat Swedavia som etablerat en egen mediekanal på de svenska flygplatserna. Eventets huvudsponsor Intel höll en uppskattad presentation om trenderna kring digital transformation och deltog i den avslutande paneldiskussionen på temat hållbarhet och Green Signage.

### IN-STORE EXPERIENCE MANAGEMENT

Roland Grassberger, CINO för Grassfish, presenterade utvecklingsstrategin för Grassfish IXM Platform, där fokus ligger på skalbarhet, modulära förmågor och data från kundernas digitala ekosystem.

Grassfish IXM Platform stärker kundupplevelsen och möjliggör en sammankopplad kundresa mellan online och in-person, genom digitala lösningar för det fysiska kundmötet som interagerar med butikens övriga digitala ekosystem. Tiden då Digital Signage var ett slutet system är förbi. Med hjälp av data från kundernas digitala ekosystem kan utvecklingen av nya personaliserade kundresor stärkas

### PARTNERSKAP OCH SAMARBETEN

För att skapa framtidens kundupplevelser behövs ett holistiskt synsätt där hela ekosystemet av partners och aktörer samverkar. Att arbeta i slutna system och strukturer räcker inte längre för att utveckla de innovationer, och möta, de utmaningar som retail står inför. Samarbete kommer att vara den avgörande nyckeln till framgång – en öppen plattform för In-store Experience Management (IXM) kommer att skapa förutsättningarna för just detta

# FÖRVÄRVET AV MULTIQ

## OM MULTIQ

MultiQ är en av pionjärerna inom digital kommunikation i publik miljö. Bolaget grundades 1992 och noterades på Nasdaq Stockholm Small Cap 1999. MultiQ erbjuder en plattform för digital kommunikation i fysisk miljö samt relaterade konsulttjänster och hårdvara. Försäljning sker både direkt till slutkund och via partners. Bolaget har en särskilt stark ställning inom segment såsom retail banking, statligt reglerat spel och kollektivtrafik. Bolaget hade vid förvärvstidpunkten omkring 60 medarbetare, med kontor i Lund (HQ), Stockholm, Oslo, Århus och London.

## FÖRVÄRVET

Den 10 januari 2022 lämnade Vertiseit ett offentligt uppköpserbjudande till aktieägarna i MultiQ International AB att förvärva samtliga aktier i MultiQ. Innan budets offentliggörande hade Vertiseit erhållit bindande utfästelser om accept av erbjudandet från tre av MultiQs största aktieägare, motsvarande 46,6 procent av antalet utestående aktier. Efter acceptfristens utgång, den 27 april 2022, kunde Vertiseit meddela att bolaget kontrollerade sammanlagt 95,3 procent av de utestående aktierna i MultiQ. Efter att Vertiseit konstaterades inneha mer än nio tiondelar av aktierna i MultiQ inleddes ett inlösenförfarande avseende de resterande aktierna som beräknas vara slutfört senast under det första kvartalet 2023. MultiQ avnoterades från Nasdaq Stockholm den 10 juni 2022.

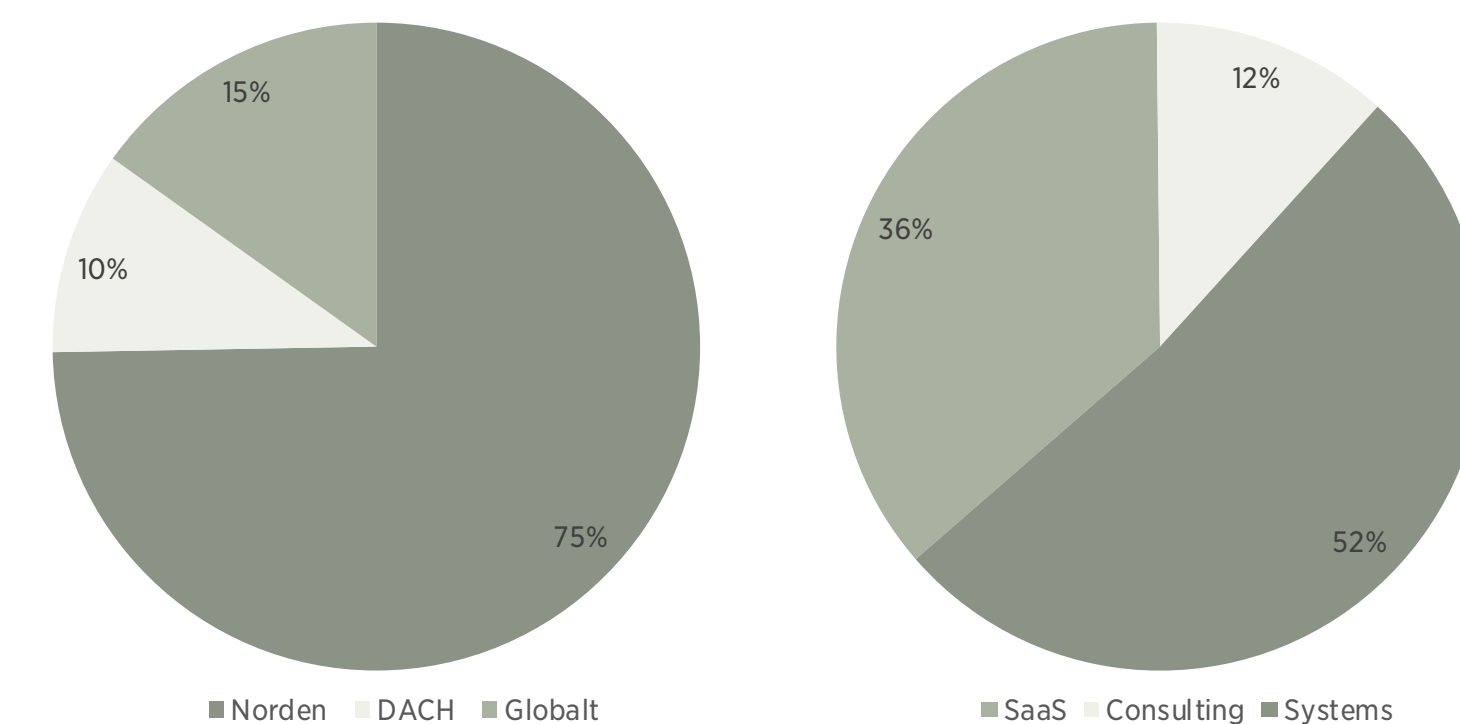
## INTEGRATION I VERTISEITKONCERNEN

Merparten av integrationen av MultiQs verksamhet i Vertiseitkoncernen sker under det andra halvåret 2022. Sammanfattningsvis kommer MultiQs direktförsäljning att samlas under Grassfish, medan mjukvaruplattform och partnerförsäljning kommer att ingå i Dise. Parallellt med integrationen genomförs en strategisk översyn av de delar av MultiQs verksamhet som inte bedöms harmonisera med Vertiseits långsiktiga strategi.

## SYNERGIER OCH SKALFÖRDELAR

För att realisera de synergier som kommer av förvärvet implementeras koncernövergripande stödssystem, såsom bland annat ERP, CRM och licenshantering. Med gemensamma system på plats kommer synergier och skalfördelar fullt ut att kunna realiseras i form av en effektivare organisation och ett stärkt erbjudande och ökad tillväxt på befintliga kunder.

Intäktsfördelning MultiQ 2021



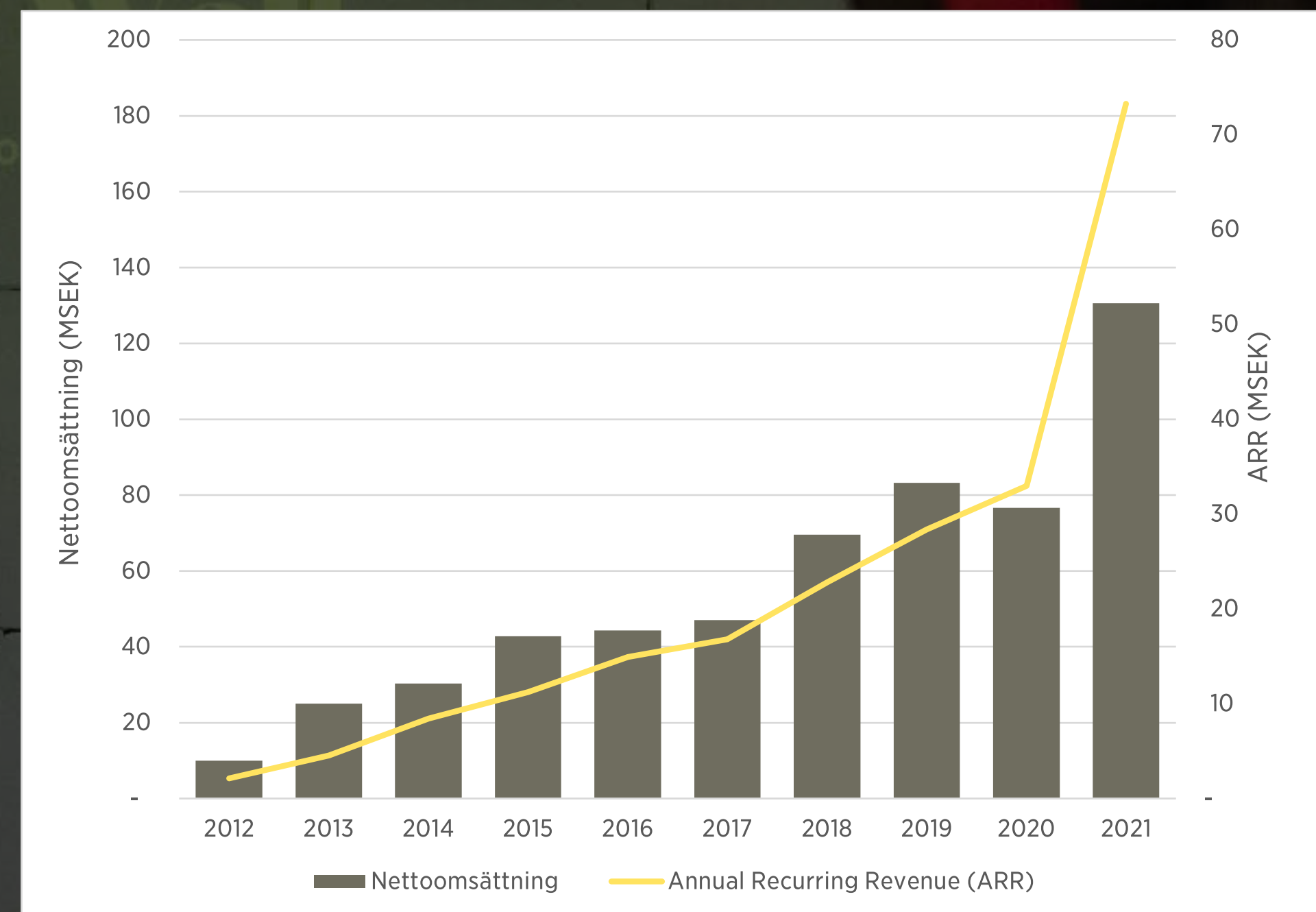
Proforma Vertiseit och MultiQ, helår 2021

KSEK	2021-01-01	2021-12-31
SaaS		122,293
Consulting		39,345
Systems		134,557
<b>Nettoomsättning</b>		<b>296,195</b>
<b>EBITDA</b>		<b>24,826</b>
EBIT		766
EBITDA-marginal		8.4%
EBIT-marginal		0.3%

Proforman illustrerar Vertiseitkoncernens intäkter och resultat om förvärvet av MultiQ hade genomförts den 1 januari 2021

# TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Intäktsutveckling 2012 – 2021



## Kvartalsöversikt

KSEK	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022	Q4 2021	Q3 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q4 2020	Q3 2020	Q2 2020	Q1 2020	Q4 2019	Q3 2019
Nettoomsättning	82 397	78 940	54 391	45 762	39 198	28 030	17 595	19 409	14 598	18 736	23 943	21 128	19 566
Varav återkommande intäkter (SaaS)	39 365	32 371	22 227	21 676	18 990	12 912	8 715	8 063	7 661	7 581	7 282	6 398	6 605
Annual Recurring Revenue (ARR)	130 385	125 027	80 297	73 262	65 942	62 081	35 161	32 967	31 760	31 358	30 371	28 402	27 417
Justerad EBITDA	15 482	8 449	10 560	8 873	4 359	4 025	2 516	2 760	3 247	4 206	2 908	2 509	2 623
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	15 315	-938	8 855	8 453	4 095	2 025	2 516	2 060	3 247	3 706	2 908	2 509	2 623
Periodens resultat	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534	1 194	859	1 116
Bruttomarginal (%)	64,8	58,8	65,0	71,0	66,2	69,7	66,5	61,9	67,5	61,4	54,9	64,2	58,0
Justerad EBITDA-marginal (%)	18,8	10,7	19,4	19,4	11,1	14,4	14,3	14,2	22,2	22,4	12,1	11,9	13,4
EBITDA-marginal (%)	18,6	-1,2	16,3	18,5	10,4	7,2	14,3	10,6	22,2	19,8	12,1	11,9	13,4
Soliditet (%)	47,6	45,5	52,1	52,1	34,2	32,9	53,6	41,7	51,4	47,6	44,4	45,6	48,7
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	20 190 747	19 426 717	18 553 539	17 637 788	14 386 872	13 372 817	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140
<b>Data per aktie (SEK)</b>													
Annual Recurring Revenue per aktie (ARR)	6,46	6,44	4,33	4,15	4,58	4,64	2,76	2,58	2,49	2,46	2,38	2,23	2,15
Justerad EBITDA per aktie	0,77	0,43	0,57	0,50	0,30	0,30	0,20	0,22	0,25	0,33	0,23	0,20	0,21
EBITDA per aktie	0,76	-0,05	0,48	0,48	0,28	0,15	0,20	0,16	0,25	0,29	0,23	0,20	0,21
Resultat per aktie	0,54	-0,08	0,21	0,11	0,08	-0,03	0,12	0,00	0,12	0,14	0,09	0,07	0,09



# AFFÄRSMODELL

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

## SaaS

Licensiering av dotterbolagen Grassfish och Dise 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 tjänster  
Debitering per månad och system

## CONSULTING

Hårdvara och installation  
Debitering per installation och system



# KONCERNSTRUKTUR

I Vertiseits koncernstruktur är moderbolaget Vertiseit AB ett holdingbolag<sup>1</sup> inom Retail Tech med syfte att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom Digital Signage med fokus på Digital In-store. Strukturen möjliggör en hög förvärvstakt av såväl fristående som kompletterande förvärv till dotterbolagen Grassfish och Dise.

## 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 den framtida tillväxten bedöms komma att genereras från förvärv.

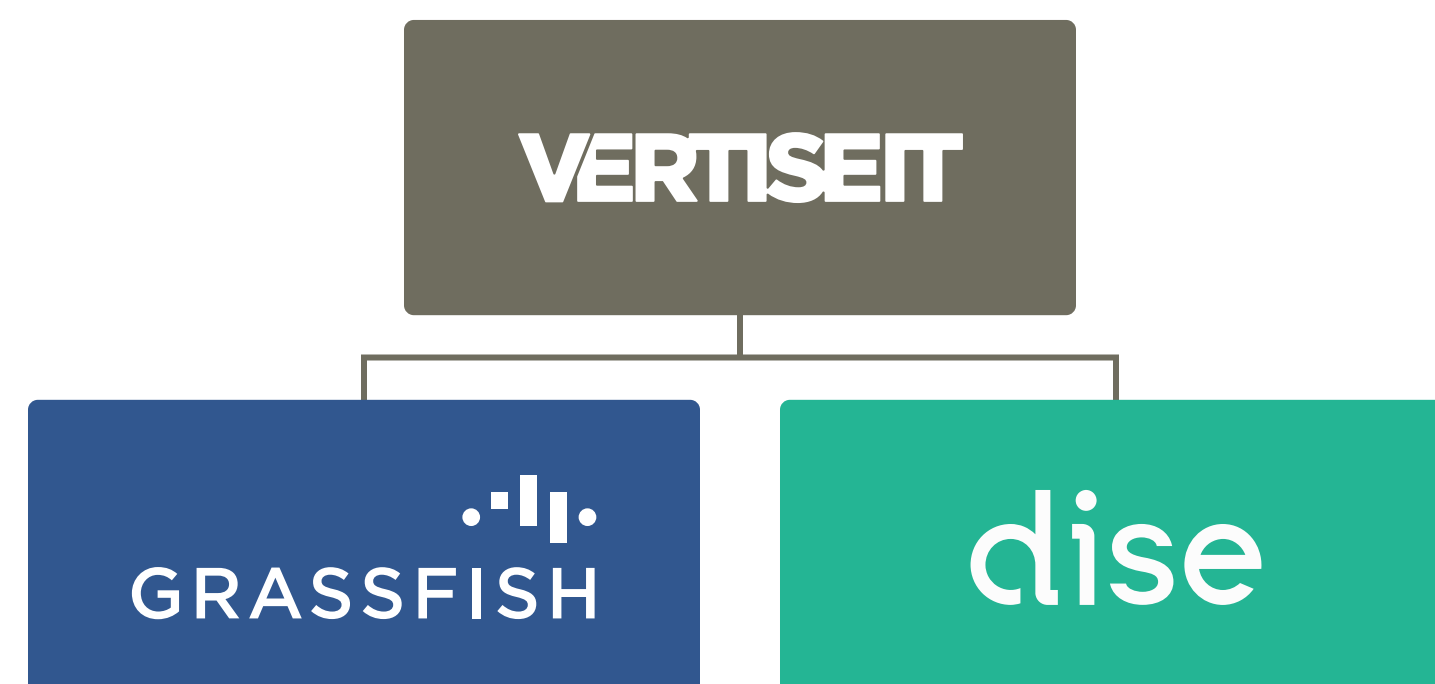
### FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

Vertiseit ska fortsätta att genomföra noga utvalda förvärv. Dessa kan vara såväl kompletterande, det vill säga som tillför kunder och marknad

till Grassfish och Dise, som strategiska förvärv, som adderar fristående verksamheter vilka kompletterar 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 söker vi primärt globala varumärken och ledande nationella retailers med en potential överstigande 1 000 system.



<sup>1</sup> Under pågående omstrukturering av koncernen kommer moderbolaget fortsatt att ha intäkter från den operativa verksamheten



# STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

## MARKNAD I STARK TILLVÄXT

Marknaden för Digital In-store är i stark tillväxt och genomgår stora förändringar. I likhet med andra branscher som mognar sker nu en tilltagande konsolidering och specialisering i branschen. Vårt mål är att bli det världsledande plattformsbolaget inom Digital In-store och vår strategi är utformad för att skapa bästa möjliga förutsättningar att nå detta mål.

### DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA ÖKAR I TAKT MED TILLVÄXTSPECIALISERING I VÄRDEKEDJAN

Fram tills idag har marknaden för Digital Signage 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 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 är vår bedömning 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 personifierade 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.

## LÅNGSIKTIGA MÅL

2024

### MISSION 200

De återkommande intäkterna ska uppgå till minst 200 MSEK (ARR) vid utgången av 2024

2026

### GLOBAL #1

#1 Global digital in-store software company vid utgången av 2026, mätt som aktiva SaaS-licenser

## FINANSIELLA MÅL

TILLVÄXT

### >25%

Genomsnittlig årlig ARR-tillväxt (CAGR) om minst 25 procent för perioden 2022-2024

LÖNSAMHET

### >30%

Lönsamheten (EBITDA) ska uppgå till minst 30 procent vid utgången av 2024

REVENUE RETENTION

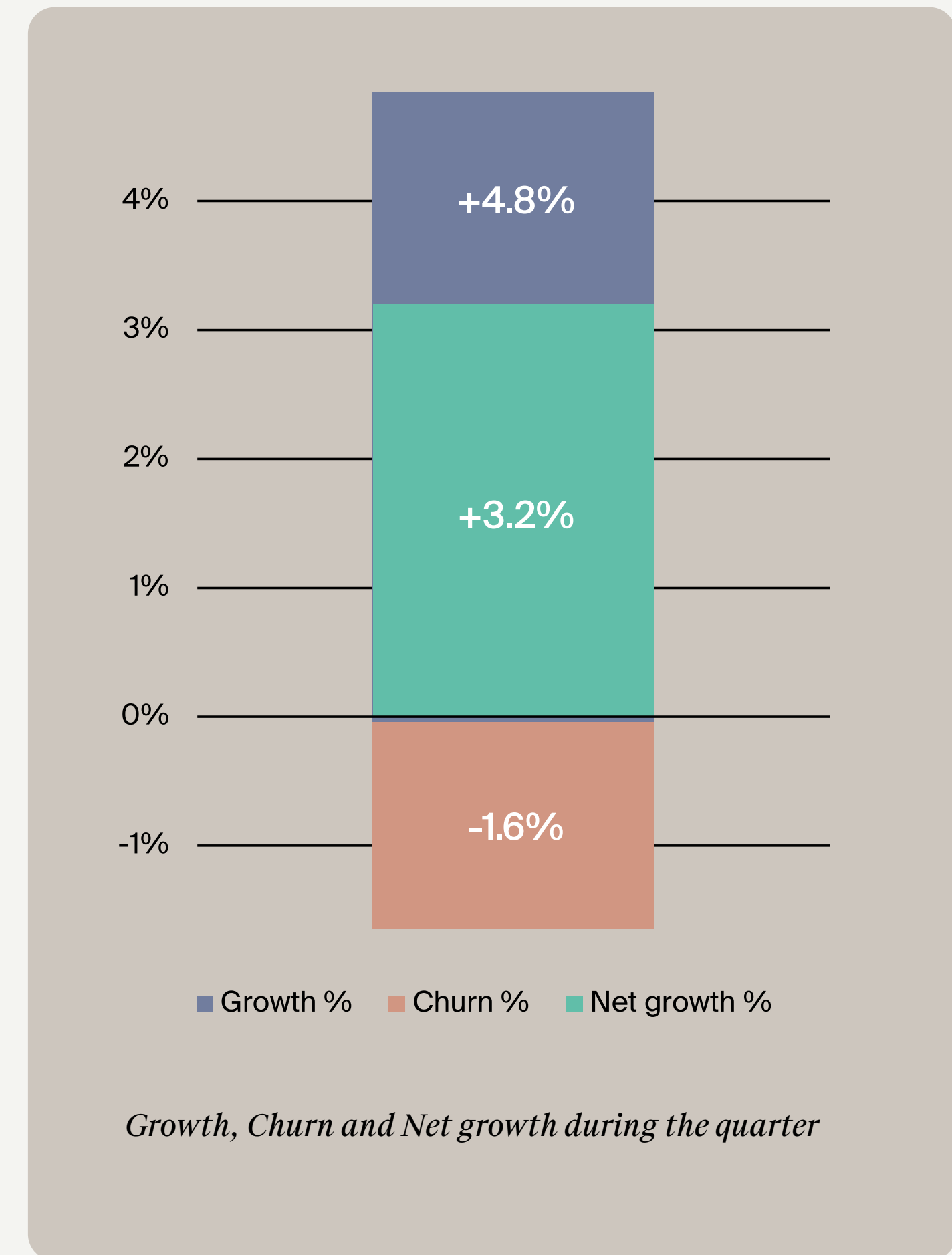
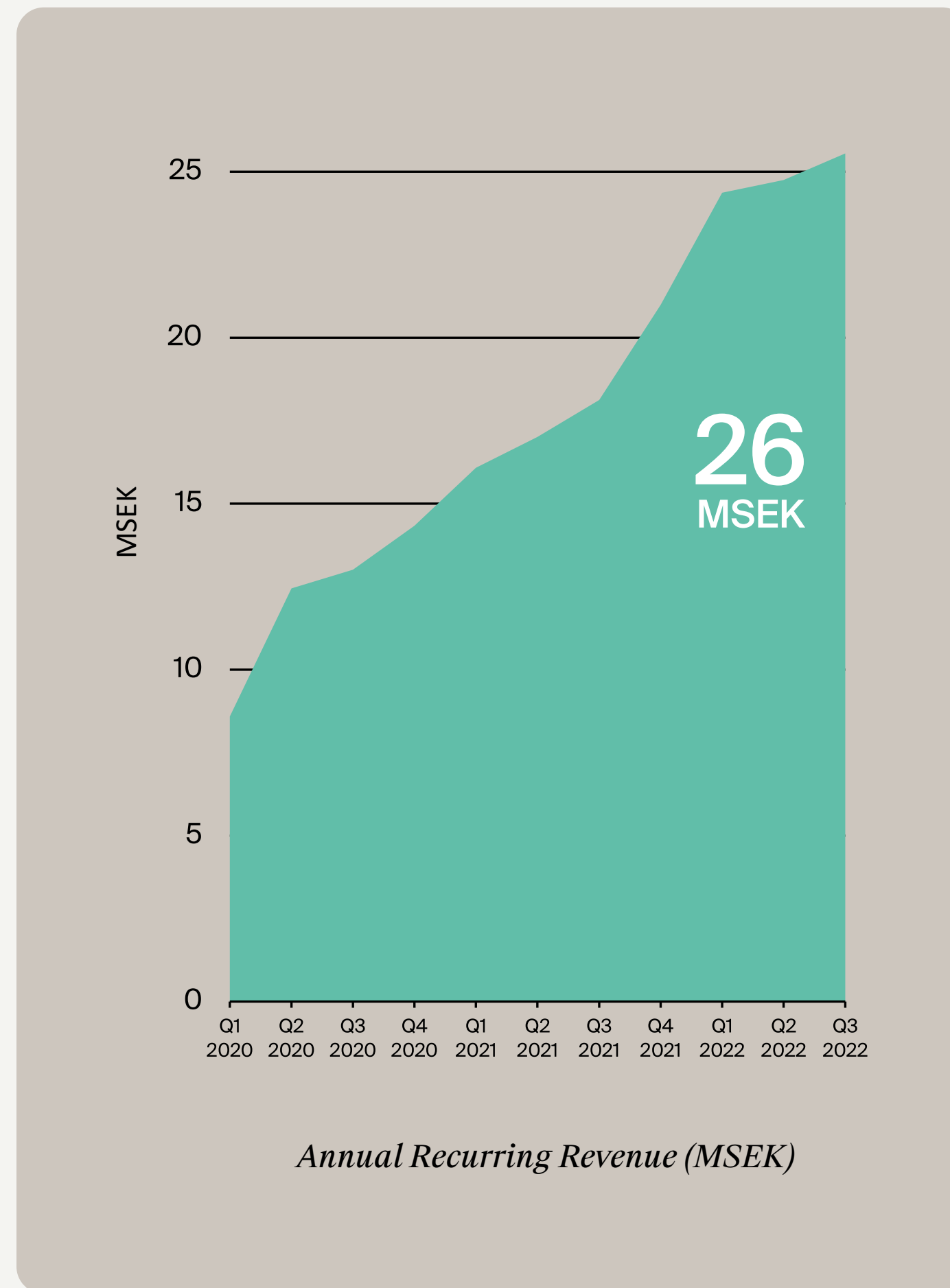
### >100%

Återkommande intäkter från befintliga kunder ska vid utgången av varje år uppgå till minst 100 procent av de återkommande intäkterna från samma kunder vid årets ingång

# DISE SAAS METRICS

	Q3 2022	Q/Q	YoY
<b>ARR</b> <i>Annual Recurring Revenue</i>	<b>25.6 MSEK</b>	+3.2%	+41%
<b>CAC</b> <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	<b>406 SEK</b>	-16%	-58%
<b>CAC Ratio</b> <i>CAC per new ARR SEK</i>	<b>0.33 SEK</b>	-23%	-65%
<b>Growth Rate</b> <i>Monthly license growth</i>	<b>4.8%</b>	+0.2pp	+2.4pp
<b>Churn Rate</b> <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	<b>0.5%</b>	-2.2pp	+0.3pp
<b>LTV</b> <i>Life Time Value per license</i>	<b>21.6 KSEK</b>	-20%	+24%
<b>LTV/CAC</b> <i>Acquisition cost payback ratio</i>	<b>53.1x</b>	-5.4%	+196%
<b>Months to recover CAC</b> <i>Months to recover license acquisition cost</i>	<b>3.4x</b>	-31%	-69%
<b>ARPA</b> <i>Average yearly revenue per Brand</i>	<b>36.0 KSEK</b>	+3.2%	+14%
<b>NRR</b> <i>Net Revenue Retention</i>	<b>110%</b>	+7.6pp	+5.8pp
<b>SaaS Gross Margin</b> <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	<b>90%</b>	+3.4pp	+3.4pp

## ARR Development Q3 2022



ARR

**26**  
MSEK Q3

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR Growth

**41%**  
YoY

Year over Year

# RÄKENSKAPER

# FINANSIELL ÖVERSIKT

## VERTISEIT KONCERN

Kvartalet juli – september 2022

### OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det tredje kvartalet 2022 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 130,4 MSEK (65,9), en ökning med 97,7 procent jämfört med föregående år. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 4,4 procent. Justerat för förvärv uppgick den organiska ARR-tillväxten till 20,4 procent jämfört med föregående år. Återkommande SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 107,3 procent. Under det tredje kvartalet 2022 ökade nettoomsättningen med 110,2 procent jämfört med samma period föregående år, främst på grund av förvärvet av MultiQ som genomfördes under det andra kvartalet 2022. Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet till 15,5 MSEK (4,4) och justerad EBITDA-marginal till 18,8 procent (11,1). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA-resultat för kvartalet till 15,3 MSEK (4,1) och EBITDA-marginalen till 18,6 procent (10,4). Transaktionskostnader under kvartalet uppgick till 0,2 MSEK (0,4) och utgjordes av kostnader hänförliga till den pågående inlösenprocessen avseende kvarvarande minoritetsaktieägare i MultiQ. Kvartalets totalresultat inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till 10,9 MSEK (1,2).

### KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 15,6 MSEK (2,2). Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -7,4 MSEK (-1,1), varav övervägande delen avsåg investeringar i bolagets mjukvaruplattformar. Kvartalets samlade kassaflöde uppgick till -11,2 MSEK (-5,5), och likvida medel per den 30 september 2022 till 27,4 MSEK (17,8).

Perioden januari – september 2022

### FÖRVÄRV

Den 29 april 2022 offentliggjordes det slutgiltiga utfallet i det offentliga uppköpserbudandet till aktieägarna i MultiQ International AB, där Vertiseit konstaterades kontrollera omkring 95,3 procent av MultiQ. Köpeskillingen motsvarade ett bolagsvärde om 188,6 MSEK och finansierades genom lån om 82,0 MSEK, nyemission om 35,1 MSEK till aktieägare i MultiQ samt resterande från egen kassa. MultiQ har konsoliderats i koncernens räkenskaper från och med den 1 maj 2022. Genom nyemissionen ökade bolagets aktiekapital med 0,1 MSEK och antalet B-aktier med 1 637 208 st. Efter genomförd nyemission uppgår aktiekapitalet till 1,0 MSEK och antal utestående aktier till 20 190 747 st. Den pågående inlösenprocessen avseende kvarvarande minoritetsaktieägare i MultiQ beräknas vara avslutad senast under det första kvartalet 2023.

### OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under perioden ökade nettoomsättningen med 154,3 procent jämfört med samma period föregående år, främst på grund av förvärvet av MultiQ. SaaS-intäkter (Software as a Service) under perioden ökade med 131,3 procent. Justerat för transaktionskostnader uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) under perioden till 34,5 MSEK (10,9) och justerad EBITDA-marginal till 16,0 procent (12,9). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA för perioden till 23,2 MSEK (8,6) och EBITDA-marginalen till 10,8 procent (10,2). Kostnader hänförliga till förvärvet av MultiQ uppgick under perioden till 11,3 MSEK, varav 3,5 MSEK avsåg avsättning till omstruktureringsreserv. Periodens totalresultat inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till 13,1 MSEK (2,3).

### KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 32,1 MSEK (5,1). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -159,8 MSEK (-86,2), varav övervägande del avsåg förvärv av aktiemajoriteten i MultiQ. De MultiQ-aktier som förvärvades under perioden finansierades genom upptagande av nytt banklån uppgående till 82,0 MSEK och resterande del av egen kassa och nyemitterade aktier, vilket medförde att kassaflöde från finansieringsverksamheten under perioden sammantaget uppgick till 75,3 MSEK (70,7). Det samlade kassaflödet för de första tre kvartalen 2022 uppgick till -73,4 MSEK (-31,5), och likvida medel per den 30 september 2022 till 27,4 MSEK (17,8).

### FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansslutning uppgick per den 30 september 2022 till 526,0 MSEK (239,7) och utgjordes av anläggningstillgångar om 394,8 MSEK (189,5) och omsättningstillgångar om 131,2 MSEK (50,3). Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 september 2022 till 117,7 MSEK (49,6) och de långfristiga skulderna till 158,1 MSEK (108,1). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 129,5 MSEK (92,0) respektive 34,6 MSEK (12,6). Det egna kapitalet uppgick till 250,1 MSEK (82,1) och soliditeten till 47,6 procent (34,2). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive onyttjade kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 42,8 MSEK (17,8). Nettoskuldsättningen uppgick till 136,7 MSEK (86,8). Efter balansdagen har tillgängliga kreditfaciliteter utökats med ytterligare 20 MSEK till sammanlagt 35,4 MSEK.



# ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

## Redovisningsprinciper

Bolaget tillämpar IFRS. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2021. 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

Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick vid periodens utgång till 200 medarbetare (122), varav 145 män (87) och 55 kvinnor (35).

## Årsstämma

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2023 klockan 18:00.

Stämmoprotokoll och årsredovisning återfinns på bolagets webbplats [corporate.vertiseit.se](https://corporate.vertiseit.se).

## 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. Ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer har skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2021. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

## Händelser efter balansdagen

Inga händelser efter balansdagen har inträffat i koncernen eller i moderbolaget, vilka i väsentliga avseenden påverkar bedömningen av den finansiella informationen i denna rapport.

## Närståendetransaktioner

Under perioden har inga transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget.



# FINANSIELLA RAPPORTER

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q3 2022	Q3 2021	Ack 2022	Ack 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-07-01	2021-07-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-10-01	2021-01-01
KSEK	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-12-31
Nettoomsättning	82 397	39 198	215 728	84 823	261 490	130 585
Övriga rörelseintäkter	231	1	36	18	327	309
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>82 629</b>	<b>39 199</b>	<b>215 765</b>	<b>84 841</b>	<b>261 818</b>	<b>130 894</b>
Varu- och tjänstekostnader	-29 000	-13 233	-80 572	-27 621	-93 863	-40 912
Övriga externa kostnader	-8 554	-3 402	-33 407	-10 274	-41 257	-18 124
Personalkostnader	-29 760	-18 469	-78 554	-38 310	-95 013	-54 769
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>15 315</b>	<b>4 095</b>	<b>23 232</b>	<b>8 636</b>	<b>31 685</b>	<b>17 089</b>
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 347	-3 076	-15 485	-5 973	-21 896	-12 384
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>8 968</b>	<b>1 019</b>	<b>7 747</b>	<b>2 663</b>	<b>9 789</b>	<b>4 705</b>
Finansiella intäkter	-15	-	-4	-	-4	-
Finansiella kostnader	-1 008	-705	-3 068	-957	-3 646	-1 535
Valutakursförändringar	-1 480	-114	-4 269	243	-4 865	-353
<b>Finansnetto</b>	<b>-2 503</b>	<b>-819</b>	<b>-7 341</b>	<b>-714</b>	<b>-8 515</b>	<b>-1 888</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>6 465</b>	<b>200</b>	<b>406</b>	<b>1 949</b>	<b>1 274</b>	<b>2 817</b>
Skatt	-481	21	909	-423	970	-362
<b>Periodens resultat</b>	<b>5 984</b>	<b>221</b>	<b>1 315</b>	<b>1 526</b>	<b>2 244</b>	<b>2 455</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	4 875	981	11 825	762	12 764	1 701
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>10 859</b>	<b>1 202</b>	<b>13 140</b>	<b>2 288</b>	<b>15 008</b>	<b>4 156</b>
<b>Periodens resultat hänförligt till:</b>						
Moderbolagets aktieägare	5 984	221	1 217	1 526	2 146	2 455
Innehav utan bestämmande inflytande	180	-	98	-	98	-
<b>Periodens resultat</b>	<b>6 164</b>	<b>221</b>	<b>1 315</b>	<b>1 526</b>	<b>2 244</b>	<b>2 455</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>						
Moderbolagets aktieägare	10 859	1 202	12 948	2 288	14 816	4 156
Innehav utan bestämmande inflytande	185	-	192	-	192	-
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>11 044</b>	<b>1 202</b>	<b>13 140</b>	<b>2 288</b>	<b>15 008</b>	<b>4 156</b>
<b>Periodens totalresultat per aktie</b>						
Före utspädning (SEK)	0,54	0,08	0,69	0,17	0,79	0,29
Efter utspädning (SEK)	0,48	0,07	0,62	0,15	0,71	0,26
Aktier vid periodens utgång (st)	20 190 747	14 386 872	20 190 747	14 386 872	20 190 747	18 553 539
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	22 645 747	16 266 872	22 645 747	16 226 872	22 645 747	20 433 539
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 190 747	14 386 872	19 047 817	13 512 089	18 982 824	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	22 645 747	16 266 872	21 090 306	15 096 207	21 109 253	16 221 961

## RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q3 2022	Q3 2021	Helår 2021
KSEK	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	362 300	181 225	182 262
Materiella anläggningstillgångar	3 902	1 134	1 255
Leasingtillgångar	20 564	3 331	14 466
Uppskjutna skattefordringar	7 061	3 496	3 776
Finansiella anläggningstillgångar	955	291	292
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>394 782</b>	<b>189 477</b>	<b>202 051</b>
Varulager	28 873	2 087	3 188
Kundfordringar	50 072	22 958	36 630
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11 935	1 889	2 336
Övriga fordringar	12 910	5 541	4 900
Kassa och bank	27 386	17 775	100 831
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>131 176</b>	<b>50 250</b>	<b>147 885</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>525 958</b>	<b>239 727</b>	<b>349 936</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	1 010	719	928
Övrigt tillskjutet kapital	207 658	63 993	162 276
Reserver	13 217	419	1 391
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	19 114	16 968	17 896
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare</b>	<b>240 998</b>	<b>82 099</b>	<b>182 491</b>
Innehav utan bestämmande inflytande	9 130	-	-
<b>Summa eget kapital</b>	<b>250 128</b>	<b>82 099</b>	<b>182 491</b>
<b>Skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	129 514	91 988	73 140
Långfristiga leasingkulder	16 146	1 283	11 137
Avsättningar	7 149	9 632	5 953
Uppskjutna skatteskulder	5 309	5 157	4 411
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>158 118</b>	<b>108 060</b>	<b>94 641</b>
Kortfristiga räntebärande skulder	34 558	12 570	16 988
Kortfristiga leasingkulder	5 848	2 454	3 807
Leverantörsskulder	18 782	9 915	11 105
Avtalsskulder	4 566	4 821	23 082
Aktuella skatteskulder	6 318	-	888
Övriga skulder	13 437	7 310	5 768
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	34 202	12 498	11 166
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>117 711</b>	<b>49 568</b>	<b>72 804</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>275 829</b>	<b>157 628</b>	<b>167 445</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>525 958</b>	<b>239 727</b>	<b>349 936</b>



## RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
<b>Ingående eget kapital 2022-01-01</b>	<b>927</b>	<b>162 276</b>	<b>1 392</b>	<b>17 896</b>	<b>182 491</b>	-	<b>182 491</b>
<b>Periodens totalresultat</b>							
Periodens totalresultat	-	-	11 825	1 218	<b>13 043</b>	192	<b>13 235</b>
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>							
Nyemission	82	44 431	-	-	<b>44 513</b>	-	<b>44 513</b>
Aktieoptioner	-	951	-	-	<b>951</b>	-	<b>951</b>
<b>Förändring av ägarandel i dotterbolag</b>							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	8 938	<b>8 938</b>
<b>Utgående eget kapital 2022-09-30</b>	<b>1 009</b>	<b>207 658</b>	<b>13 217</b>	<b>19 114</b>	<b>240 998</b>	<b>9 130</b>	<b>250 128</b>

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
<b>Ingående eget kapital 2021-01-01</b>	<b>638</b>	<b>28 335</b>	<b>-310</b>	<b>15 441</b>	<b>44 104</b>	-	<b>44 104</b>
<b>Periodens totalresultat</b>							
Periodens totalresultat	-	-	762	1 526	<b>2 288</b>	-	<b>2 288</b>
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>							
Nyemission	81	33 890	-	-	<b>33 971</b>	-	<b>33 971</b>
Aktieoptioner	-	1 736	-	-	<b>1 736</b>	-	<b>1 736</b>
<b>Utgående eget kapital 2021-09-30</b>	<b>719</b>	<b>63 961</b>	<b>452</b>	<b>16 967</b>	<b>82 099</b>	-	<b>82 099</b>

## RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q3 2022	Q3 2021	Ack 2022	Ack 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-07-01	2021-07-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-10-01	2021-01-01
KSEK	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-12-31
<b>Den löpande verksamheten</b>						
Resultat efter finansnetto	6 466	200	407	1 949	1 275	2 817
Justering för av- och nedskrivningar	6 347	3 077	15 485	5 973	21 896	12 384
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	1 757	-1 031	9 627	-2 787	8 846	-3 568
Betald inkomstskatt	1 057	3	6 540	-	6 540	-
					-	
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-1 011	-1 072	-2 529	-1 191	-3 630	-2 292
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	7 551	405	-3 597	-4 058	-15 008	-15 469
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-19 252	-4 981	-14 900	-15 845	-2 009	-2 954
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>2 915</b>	<b>-3 399</b>	<b>11 033</b>	<b>-15 959</b>	<b>17 910</b>	<b>-9 082</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 728	-773	-16 555	-1 775	-22 572	-7 792
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 658	-331	-1 834	-331	-2 162	-659
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-24	-141 422	-84 115	-141 348	-84 041
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-15	-	-15	-	-15	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-7 401</b>	<b>-1 128</b>	<b>-159 826</b>	<b>-86 221</b>	<b>-166 097</b>	<b>-92 492</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>						
Nyemission	-	-	9 440	-	109 440	100 000
Emissionskostnader	-	-	-	-	-1 476	-1 476
Likvid teckningsoptioner	-	-	951	1 736	951	1 736
Upptagna lån	-	38	82 000	99 968	82 656	100 624
Amortering av lån	-4 539	-378	-13 306	-28 523	-28 406	-43 623
Amortering av leasingsskuld	-2 144	-620	-3 738	-2 464	-5 368	-4 094
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-6 683</b>	<b>-960</b>	<b>75 347</b>	<b>70 717</b>	<b>157 797</b>	<b>153 167</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-11 169</b>	<b>-5 487</b>	<b>-73 446</b>	<b>-31 463</b>	<b>9 610</b>	<b>51 593</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>38 554</b>	<b>23 262</b>	<b>100 831</b>	<b>49 238</b>	<b>17 775</b>	<b>49 238</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>27 385</b>	<b>17 775</b>	<b>27 385</b>	<b>17 775</b>	<b>27 385</b>	<b>100 831</b>

## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q3 2022	Q3 2021	Ack 2022	Ack 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-07-01	2021-07-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-10-01	2021-01-01
KSEK	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-12-31
Nettoomsättning	19 148	13 538	67 726	42 371	85 566	60 211
Övriga rörelseintäkter	3	-	5	2	7	4
<b>Summa omsättning</b>	<b>19 151</b>	<b>13 538</b>	<b>67 731</b>	<b>42 373</b>	<b>85 573</b>	<b>60 215</b>
Varu- och tjänstekostnader	-8 594	-5 369	-33 667	-18 561	-40 368	-25 262
Övriga externa kostnader	-3 256	-3 275	-18 046	-9 541	-22 729	-14 224
Personalkostnader	-7 109	-5 537	-23 502	-18 256	-30 359	-25 113
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>192</b>	<b>-643</b>	<b>-7 484</b>	<b>-3 985</b>	<b>-7 883</b>	<b>-4 384</b>
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-458	-489	-1 378	-1 470	-1 852	-1 944
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-266</b>	<b>-1 132</b>	<b>-8 862</b>	<b>-5 455</b>	<b>-9 735</b>	<b>-6 328</b>
Finansiella intäkter	-	-	-	-	-	-
Finansiella kostnader	-775	-571	-1 915	-723	-2 395	-1 203
Valutakursförändringar	-1 592	-30	-4 685	-66	-5 406	-787
<b>Resultat efter finansnetto</b>	<b>-2 633</b>	<b>-1 733</b>	<b>-15 462</b>	<b>-6 244</b>	<b>-17 536</b>	<b>-8 318</b>
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	6 067	6 067
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-2 633</b>	<b>-1 733</b>	<b>-15 462</b>	<b>-6 244</b>	<b>-11 469</b>	<b>-2 251</b>
Skatt	542	357	3 185	1 286	2 282	383
<b>Periodens resultat</b>	<b>-2 091</b>	<b>-1 376</b>	<b>-12 277</b>	<b>-4 958</b>	<b>-9 187</b>	<b>-1 868</b>

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q3 2022	Q3 2021	Helår 2021
	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
<b>KSEK</b>			
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	4 736	4 134	4 149
Materiella anläggningstillgångar	-22	111	67
Andelar i koncernföretag	324 016	144 365	144 391
Finansiella anläggningstillgångar	403	-	-
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>329 133</b>	<b>148 610</b>	<b>148 607</b>
Varulager	2 362	1 078	2 395
Kundfordringar	10 776	7 098	11 846
Fordringar hos koncernföretag	24 225	15 111	20 097
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 672	5 600	1 257
Övriga fordringar	9 129	1 384	5 159
Likvida medel	5 337	7 720	89 261
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>55 501</b>	<b>37 991</b>	<b>130 015</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>384 634</b>	<b>186 601</b>	<b>278 622</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	1 010	719	928
Överkursfond	202 932	60 186	158 501
Balanserat resultat	5 064	14 298	14 298
Periodens resultat	-2 091	-4 958	-1 868
<b>Summa eget kapital</b>	<b>206 915</b>	<b>70 245</b>	<b>171 859</b>
<b>Skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	127 951	98 468	68 740
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>127 951</b>	<b>98 468</b>	<b>68 740</b>
Skulder till kreditinstitut	31 207	1 500	16 785
Förskott från kunder	-	130	203
Leverantörsskulder	7 815	5 545	8 121
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga skulder	2 066	4 707	2 062
Skulder till koncernföretag	2 872	-	2 761
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 808	6 006	8 091
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>49 768</b>	<b>17 888</b>	<b>38 023</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>177 719</b>	<b>116 356</b>	<b>106 763</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>384 634</b>	<b>186 601</b>	<b>278 622</b>

## Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 juli - 30 september	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Nettoomsättning	39 365	18 990	8 273	5 542	34 759	14 665	82 396	39 197
Varu- och tjänstekostnader	-2 052	-1 119	-2 496	-1 449	-24 453	-10 664	-29 001	-13 232
<b>Bruttoresultat</b>	<b>37 312</b>	<b>17 871</b>	<b>5 777</b>	<b>4 093</b>	<b>10 306</b>	<b>4 001</b>	<b>53 395</b>	<b>25 965</b>

Segmentsredovisning period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 september	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Nettoomsättning	93 963	40 617	28 909	10 709	92 857	33 496	215 728	84 822
Varu- och tjänstekostnader	-5 551	-2 237	-6 654	-1 972	-68 367	-23 411	-80 572	-27 620
<b>Bruttoresultat</b>	<b>88 411</b>	<b>38 380</b>	<b>22 255</b>	<b>8 737</b>	<b>24 490</b>	<b>10 085</b>	<b>135 156</b>	<b>57 202</b>

Koncernens fördelning av intäkter		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 juli - 30 september	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	34 759	14 665	34 759	14 665
Intäkter som redovisas över tid	39 365	18 990	8 273	5 542	-	-	47 637	24 532
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>39 365</b>	<b>18 990</b>	<b>8 273</b>	<b>5 542</b>	<b>34 759</b>	<b>14 665</b>	<b>82 396</b>	<b>39 197</b>

Koncernens fördelning av intäkter		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 september	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	92 857	33 496	92 857	33 496
Intäkter som redovisas över tid	93 963	40 617	28 909	10 709	-	-	122 871	51 326
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>93 963</b>	<b>40 617</b>	<b>28 909</b>	<b>10 709</b>	<b>92 857</b>	<b>33 496</b>	<b>215 728</b>	<b>84 822</b>

Koncernens rörelsesegment motsvarar de verksamhetsområden 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. Internpris mellan koncernens olika rörelsesegment är satta utifrån marknadsmässiga priser.

## Förvärv av rörelse

Den 29 april 2022 förvärvade Vertiseitkoncernen cirka 95,3% av aktierna i MultiQ International AB för cirka 179,6 MSEK. Betalningen erlades genom kontant betalning vid tillträdet om cirka 144,6 MSEK och resterande i form av en riktad nyemission till aktieägare i MultiQ om cirka 35,1 MSEK. Bolaget är en helhetsleverantör inom digital kommunikation i fysisk miljö med vid förvärvstillfället 54 anställda med huvudkontor i Lund, och ytterligare kontor i Stockholm, Oslo, Århus och London. Förvärvet tillförde en starkt marknadsnärvaro i Norden, Schweiz och Kanada genom försäljning direkt och via partners. De återkommande intäkterna i Vertiseit-koncernen ökade genom detta med omkring 55 MSEK på årsbasis. Förvärvsrelaterade utgifter kopplade till förvärvet har till och med det tredje kvartalet 2022 uppgått till 11,7 MSEK och belastar koncernens resultat från och med det fjärde kvartalet 2021.

### Effekter av förvärv 2022

KSEK	MultiQ International AB
Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:	
Immateriella tillgångar	18 391
Materiella anläggningstillgångar	8 745
Finansiella anläggningstillgångar	3 539
Varulager	23 156
Kundfordringar och övriga fordringar	29 065
Likvida medel	4 644
Räntebärande skulder	-253
Övriga avsättningar	-
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-41 483
Uppskjuten skatteskuld	-1 946
<b>Netto identifierbara tillgångar och skulder</b>	<b>43 858</b>
Goodwill	144 705
<b>Totalt identifierat värde</b>	<b>188 563</b>

### Överförd ersättning

KSEK	MultiQ International AB
Likvida medel	144 553
Nyemission	35 073
<b>Totalt överförd ersättning</b>	<b>179 626</b>

### GOODWILL

I goodwillvärdet ingår värdet av en installerad bas av system, marknadsnärvaro, organisation och branschspecifik know-how. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill. Värdet på immateriella tillgångar om 18,4 MSEK har fastställts preliminärt i avvaktan på slutlig värdering av dessa tillgångar. Förvärvsanalysen som upprättats är preliminär och kan komma att ändras. Full Goodwill-metod tillämpas, varför skillnaden mellan Totalt identifierat värde och Totalt överförd ersättning motsvaras av Innehav utan bestämmande inflytande.

## Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 2022 införde Vertiseit ett incitamentsprogram med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 1 175 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 5,5 procent. Programmet löper till maj 2025 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie. Två tidigare incitamentsprogram med teckningsoptioner fanns, riktade till anställda och ledande befattningshavare i bolaget. Vid full nyteckning kan 1 280 000 nya B-aktier ges ut inom dessa två program. Programmen löper till april 2023 med ett lösenpris om 20,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2024 med ett lösenpris om 24,00 kronor per B-aktie. Samtliga teckningsoptioner har erhållits genom vederlag, vilket vid tidpunkten utgjorde marknadsvärde beräknat enligt Black & Scholes. Syftet med incitamentsprogrammen är att uppmuntra till ett brett aktieägarande 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 corporate.vertiseit.se

# VERTISEIT I KORTHET

# VI SKAPAR FRAMTIDENS RETAIL

## CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande plattformsbolag inom Retail Tech i Europa. Genom dotterbolagen Dise och Grassfish tillhandahåller koncernen SaaS-plattformar för Digital In-store och relaterade konsulttjänster. Bland bolagets kunder återfinns globala varumärken och retailers som nyttjar bolagets produkter och tjänster. Detta möjliggör en sammanhållen kundresa genom att knyta ihop det digitala och fysiska mötet för en stärkt kundupplevelse.

# KORT OM VERTISEIT



**TILLSAMMANS MED VÅRA  
KUNDER SKAPAR VI  
FRAMTIDENS RETAIL**

**VERTISEIT ÄR ETT RETAIL TECH-BOLAG MED AMBITIONEN ATT BLI DET VÄRLDSLEDANDE PLATTFORMSBOLAGET INOM DIGITAL IN-STORE GENOM ATT FÖRVÄRVA OCH UTVECKLA LEDANDE SAAS-BOLAG.**

Genom dotterbolagen Grassfish och Dise erbjuds 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 omkring 140 medarbetare och fler än 400 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Österrike, Tyskland och Storbritannien. Sedan 2019 är bolagets B-aktie noterad på Nasdaq First North Growth Market.

#### **KORT OM GRASSFISH**

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

#### **KORT OM DISE**

Dise är en global mjukvaruleverantör inom Digital In-store grundat år 2003. Bolagets produkter är specialiserade för den digitala kundupplevelsen i butik och erbjuds som SaaS (Software as a Service). Försäljningen sker genom noga utvalda helhetsleverantörer på respektive marknad.

# HISTORISKA MILSTOLPAR

- 2022** Förvärv: MultiQ International AB
- 2021** Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
- 2020** Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
- 2019** Bolagets 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** Bolaget grundas

## Vision

Connecting a world of retail

## Mission

We enable outstanding customer experiences for a more sustainable retail

## Business idea

Backing exceptional people, shaping world-leading Digital In-store companies

## OUR CORE VALUES

### 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.

# FRAMGÅNGSFAKTORER

## MEGATRENDER STÖDJER DEN DIGITALA TRANSFORMATIONEN AV RETAIL

Retail genomgår en stor omvandling där den fysiska handeln ställs mot e-handeln. Detta innebär stora omställningar för att möta nya konsumentbeteenden. Ur kundens perspektiv är upplevelsen och erbjudandet avgörande, oberoende av kanal. Den fysiska butikens roll behöver förändras från att primärt vara en plats för transaktion till att bli en arena för inspiration och upplevelser.

### ARR-TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Vertiseit har växt med i genomsnitt 33 procent per år sedan 2012 (CAGR) – alltid med lönsamhet. Under perioden 2012–2021 har bolagets återkommande intäkter (ARR) växt sekventiellt, 40 kvartal i rad. En stor andel av omsättningen kommer från verksamhetsområdet SaaS i form av återkommande intäkter.

### STARK FÖRVÄRVSHISTORIK

Vertiseits strategi är att växa både genom förvärv och genom organisk tillväxt. Bolaget har sedan 2012 framgångsrikt genomfört och integrerat åtta företagsförvärv. Den nya koncernstrukturen möjliggör en accelererad förvärvsagenda, innefattande såväl fristående strategiska förvärv som integrerade förvärv avseende nya kunder och marknader.

### PLATTFORMSLEDARE I EUROPA

I samband med förvärvet av Grassfish 2021 tog Vertiseit positionen som det ledande plattformsbolaget inom Digital In-store i Europa. Ett viktigt steg mot bolagets långsiktiga mål – att bli det världsledande plattformsbolaget i sin bransch senast 2026.

### STARK FÖRETAGSKULTUR

Bolagets framgång bygger på passion och nyfikenhet och en mångfald av människor och kompetenser. En företagskultur som präglas av förtroende och ett entreprenöriellt förhållningssätt för att tillsammans gå från ord till handling och skapa resultat.





DOTTERBOLAGET

# GRASSFISH

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 exceptional retail.

## Mission

Together we enable extraordinary customer experiences every day.

## Business idea

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

# Kundcase Grassfish



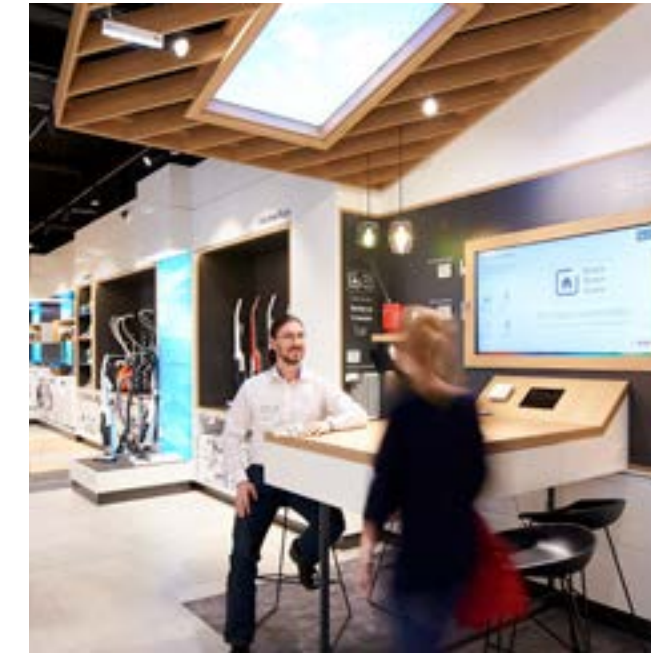
## BMW's centralized in-store solution.

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 inspire.

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

# DISE

Dise is the *In-store experience platform* for global brands and leading retailers.

## Dise *International*

Dise is a Swedish retail tech company aiming to provide the best in-store experience for end customers and accelerate our partners business goals.

Dise connects the customer journey from online to in-person with digital touchpoints in-store. Offering the one platform designed specifically for retail.

Whether you are a digital agency, a global brand or a leading retailer, Dise supports your Digital In-store solutions, through a global partner network of full-service providers.

### Vision

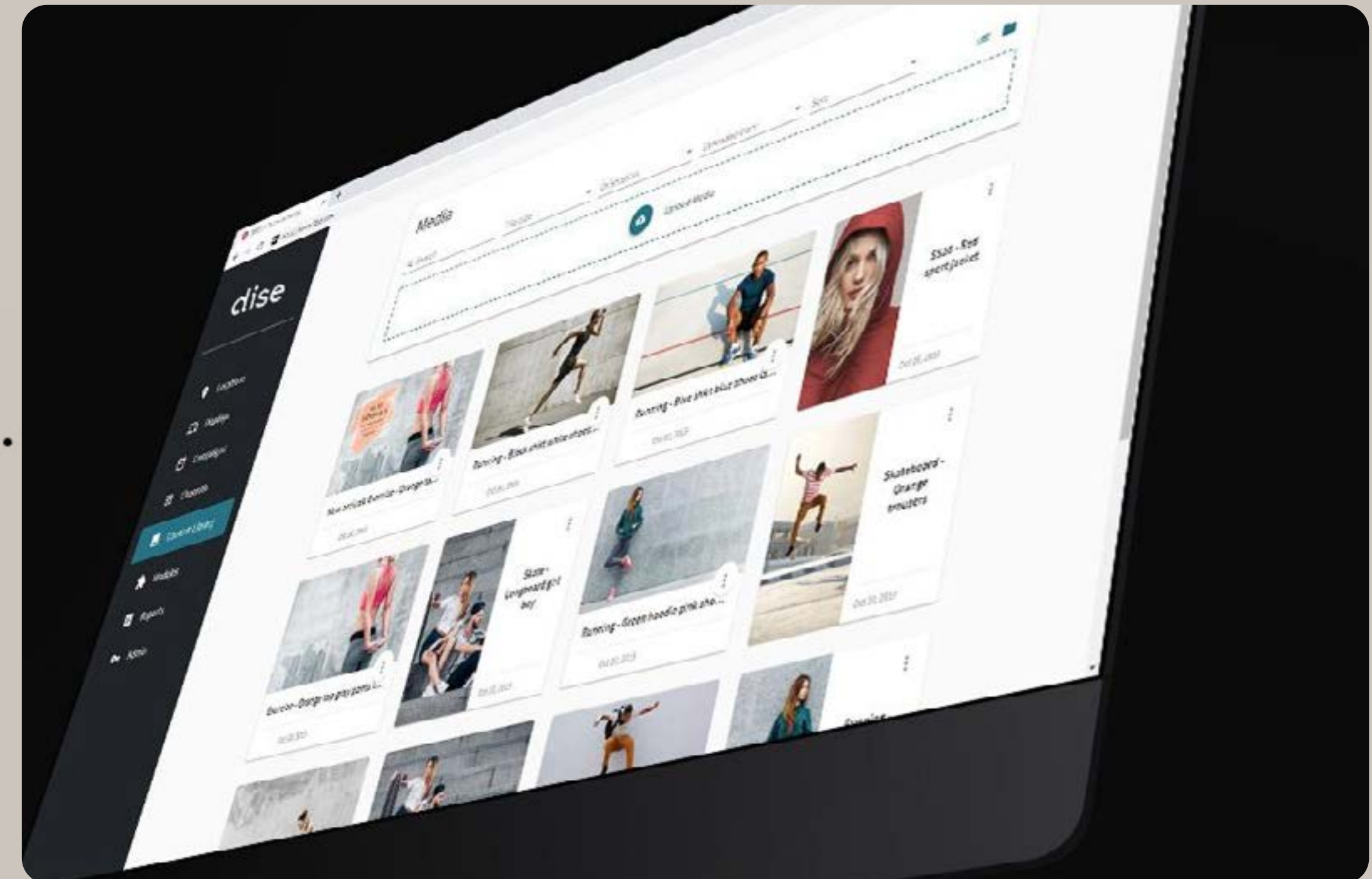
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

### Mission

Supporting the brick and mortar transformation to meet the new generation of customers.

### Business idea

Dise develops and delivers a powerful Digital In-store platform; through a global partner network.

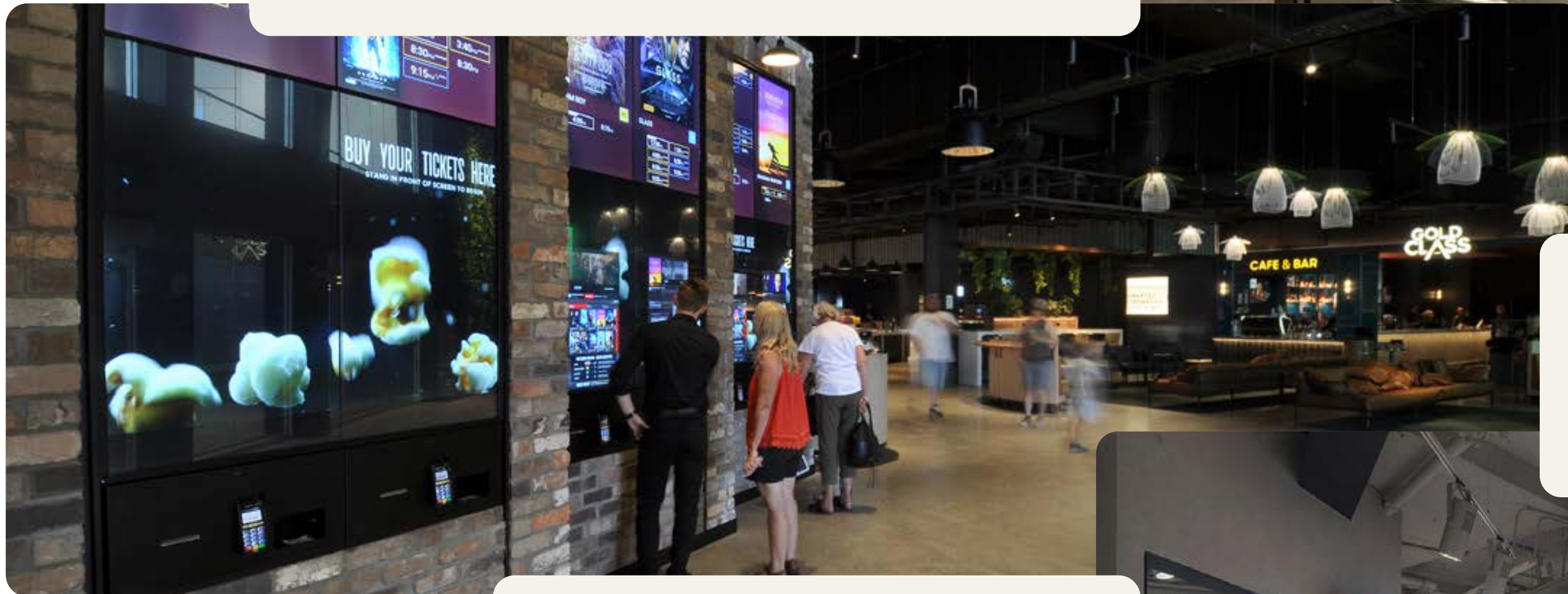


dise

## Dise *Kundcase*

### Lamborghini *Prestanda och design*

Lamborghini är kända för att tänja på gränserna för vad som är möjligt inom prestanda och design. Deras lösning för Digital Signage är inget undantag. Lamborghini valde Dise som plattform för deras showrooms globalt.

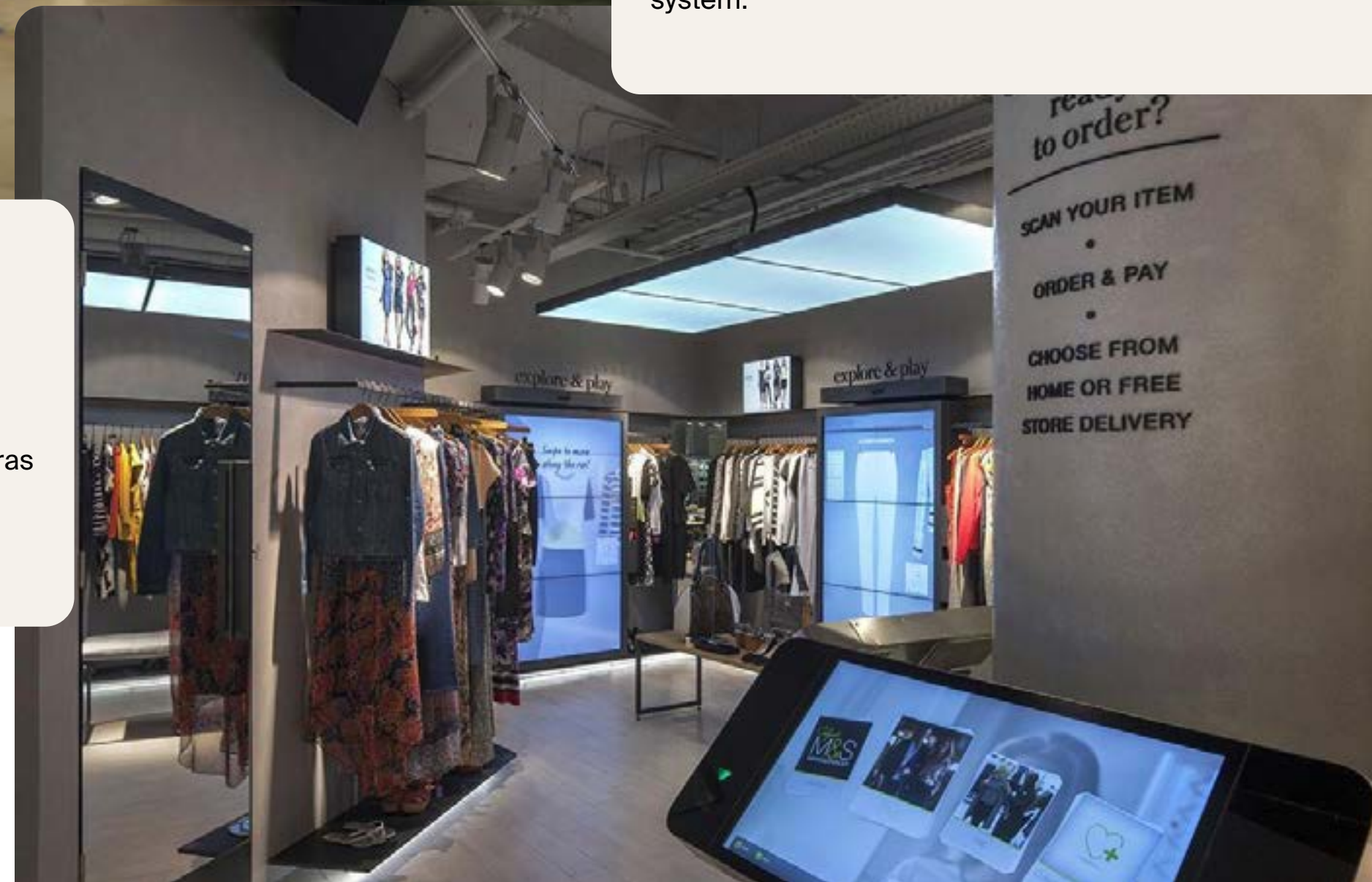


### Event Cinemas *Ökad merförsäljning*

Event Cinemas, en australiensisk biografkedja med säte i Sydney, Australien valde Dise plattform vid digitalisering av sitt nya inredningskoncept. Målet med lösningen var att underlätta biografbesöket och driva merförsäljning. Installationen innefattar fler än 1 000 system.

### Marks & Spencer *Stärkt kundupplevelse*

Med hjälp av Dise plattform har M&S implementerat ett stort antal digitala touchpoints i sina butikskoncept. Efter en omfattande upphandling föll valet åter igen på Dise, som deras plattform för den digitala kundupplevelsen i butik.



# 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 butiksytorna 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 kvalitets- och miljöcertifierat enligt ISO 9001 och ISO 14001.

## 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 200 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.

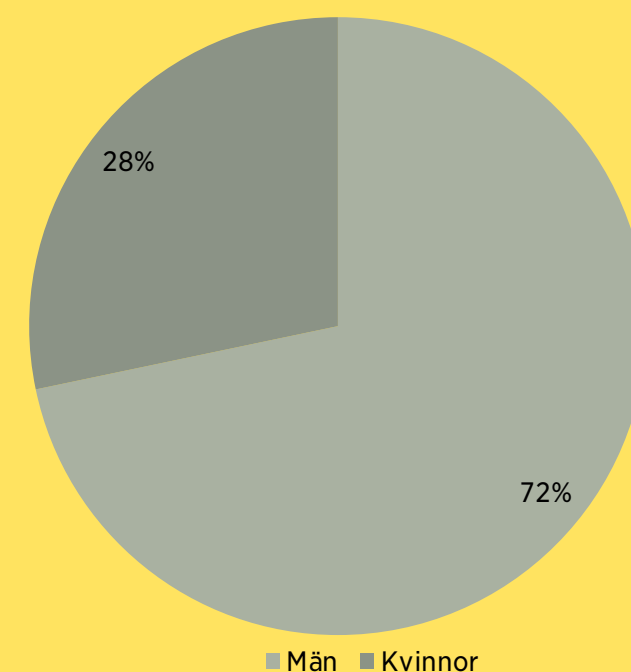
## EN BRA ARBETSGIVARE

Under drygt tio 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.

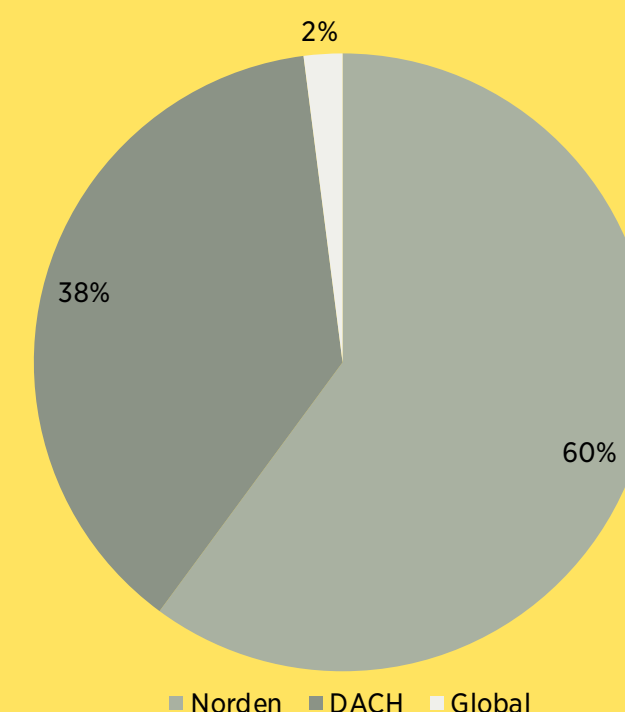
Antal anställda 2022-09-30

# 200

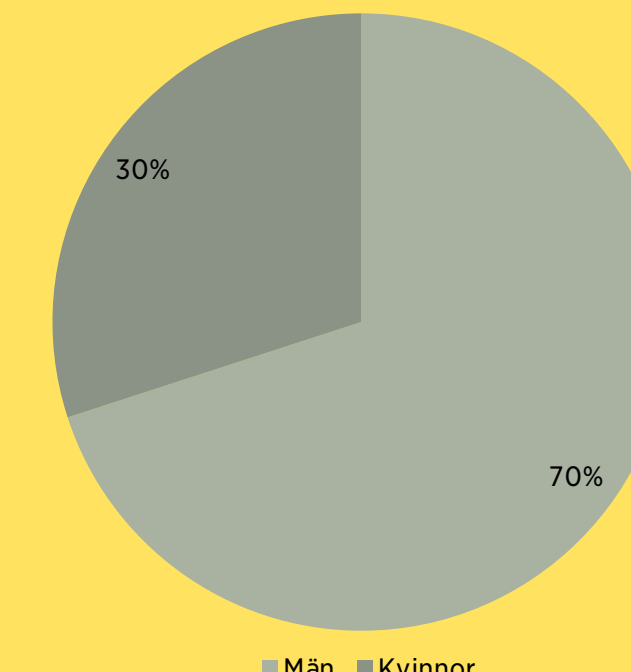
Anställda 2022-09-30



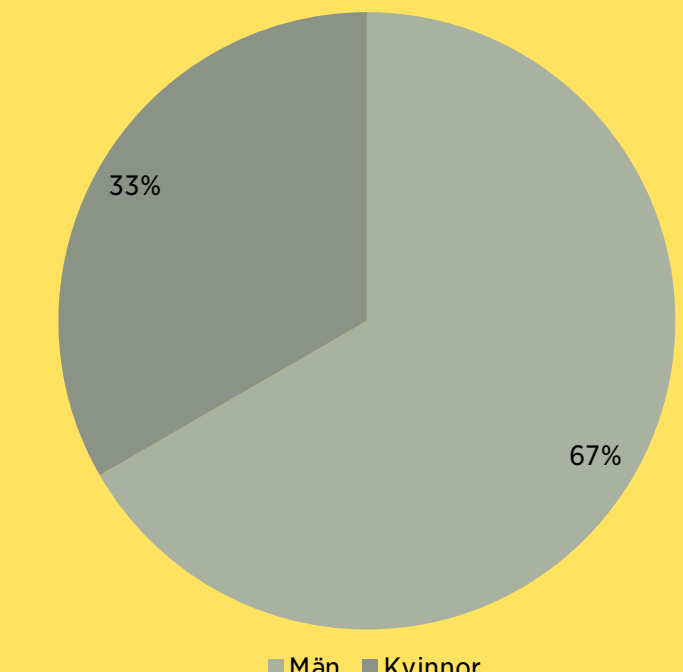
Anställda 2022-09-30



Företagsledning 2022-09-30



Styrelse 2022-09-30



# VERTISEIT SOM INVESTERING

VERTISEIT ÄR IDAG VÄL  
POSITIONERADE SOM  
MARKNADSLEDARE I EUROPA, MED  
AMBITIONEN ATT BLI VÄRLDENS  
FRÄMSTA PLATTFORMSBOLAG  
INOM DIGITAL IN-STORE

Vertiseit är ett SaaS-bolag som levererat sekventiell ARR-tillväxt, varje kvartal under de senaste tio åren.

Tillväxten har skett under lönsamhet, genom en kombination av organisk och förvärvad tillväxt. Detta har möjliggjorts genom hög kundnöjdhet och långa kundrelationer.

Bolagets strategi bygger på global expansion och skalbarhet. Detta möjliggörs genom en tydlig partnerstrategi och fokus på mjukvara, där en ökad andel SaaS-intäkter successivt driver ökad lönsamhet och starka kassaflöden.

Flera av bolagets ledande befattningshavare återfinns också bland bolagets långsiktiga huvudägare.

## KORT OM VERTISEIT SOM INVESTERING

- Ledande SaaS-bolag inom Digital In-Store
- Sekventiell ARR-tillväxt varje kvartal i 10 år
- Stark tillväxt under lönsamhet
- Fokus på global skalbarhet med partners
- Ökande andel SaaS-intäkter
- Ledande befattningshavare bland huvudägarna
- Professionella och institutionella investerare



# FINANSIELL KALENDER

15  
FEBRUARI  
2023

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2022

6  
APRIL  
2023

ÅRSREDOVISNING 2022

27  
APRIL  
2023

DELÅRSRAPPORT Q1 2023

27  
APRIL  
2023

ÅRSSTÄMMA 2023

## Certified adviser

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

## Offentliggörande

Informationen i denna rapport lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande torsdagen den 10 november 2022.

## Kontaktinformation

**Johan Lind**  
CEO / Mediakontakt  
johan.lind@vertiseit.se  
+46 (0)703 579 154

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

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

# RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 10 november 2022

**Vilhelm Schottenius**  
Styrelseordförande

**Mikael Olsson**  
Styrelseledamot

**Emma Stjernlöf**  
Styrelseledamot

**Johanna Schottenius**  
Styrelseledamot

**Adrian Nelje**  
Styrelseledamot

**Jon Lindén**  
Styrelseledamot

**Johan Lind**  
Verkställande direktör

# ALTERNATIVA NYCKELTAL

Vertiseitkoncernens rapportering innehåller ett antal nyckeltal, vilka används för att beskriva verksamheten och öka jämförbarheten mellan perioder. Dessa nyckeltal är inte definierade utifrån IFRS regelverk, men överensstämmer med hur koncernledning och styrelse mäter och följer upp bolagets utveckling.

Nyckeltal	Definition	Motivering
<b>ARR (Annual Recurring Revenue)</b>	Periodens sista månads återkommande SaaS-intäkter omräknade till 12 månader	Nyckeltalet indikerar förväntade återkommande SaaS-intäkter under kommande 12 månader och är ett väsentligt nyckeltal för branschjämförelse
<b>Återkommande intäkter (SaaS)</b>	Intäkter av återkommande karaktär från licens support av mjukvara (Software as a Service)	Nyckeltalet bedöms relevant då intäkterna härrör från det verksamhetsområde som är överordnat i bolagets strategi
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	Rörelseresultat exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten
<b>Justerad EBITDA</b>	Rörelseresultat exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar, ökade med engångskostnader relaterade till rörelseförvärv	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive förvävsrelaterade engångskostnader
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	Periodens resultat före finansiella poster och skatt	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets lönsamhet, oberoende av hur verksamheten finansierats
<b>EBITDA-marginal</b>	EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i den löpande verksamheten
<b>EBIT-marginal</b>	EBIT i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen verksamheten, oberoende av hur den finansierats
<b>Justerad EBITDA-marginal</b>	Justerad EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive förvävsrelaterade engångskostnader
<b>Bruttomarginal</b>	Nettoomsättning med avdrag för kostnad för Varu- och tjänstekostnader i relation till Nettoomsättning	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet i verksamheten
<b>Soliditet</b>	Eget kapital i relation till Summa tillgångar	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets förmåga att uppfylla sina finansiella åtaganden, samt möjligheterna till strategiska investeringar och utdelning
<b>SaaS-nyckeltal (Dise)</b>		
<b>Churn Rate</b>	Kundbortfall uttryckt som tappade licensintäkter i relation till totala licensintäkter	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt
<b>CAC (Customer Acquisition Cost)</b>	Försäljnings- och marknadsföringskostnader per ny licens	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser
<b>CAC Ratio</b>	Försäljnings- och marknadsföringskostnad i relation till ny ARR-intäkt	Nyckeltalet är relevant för att bedöma möjligheterna till tillväxt avseende nya licenser
<b>Growth Rate</b>	Nettoförändring av ARR	Nyckeltalet bedöms relevant bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR
<b>LTV (Lifetime Value per license)</b>	Genomsnittlig intäkt per licens multiplicerat med förväntad livslängd av densamma	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma bolagets framtida intäktpotential
<b>LTV/CAC</b>	Förväntad framtida intäkt per licens i relation till CAC	Nyckeltalet underlättar jämförelse med andra bolag med likartad karaktär på intäkter
<b>Months to recover CAC</b>	Antal månader för en licens nettointäkt att motsvara CAC	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets tillväxtpotential
<b>ARPA (Average Revenue per Brand)</b>	Genomsnittlig årlig intäkt per slutkund	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras
<b>NRR (Net Revenue Retention)</b>	Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder
<b>SaaS Gross Margin</b>	ARR med avdrag för relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till ARR	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter



[CORPORATE.VERTISEIT.SE](https://www.corporate.vertiseit.se)

