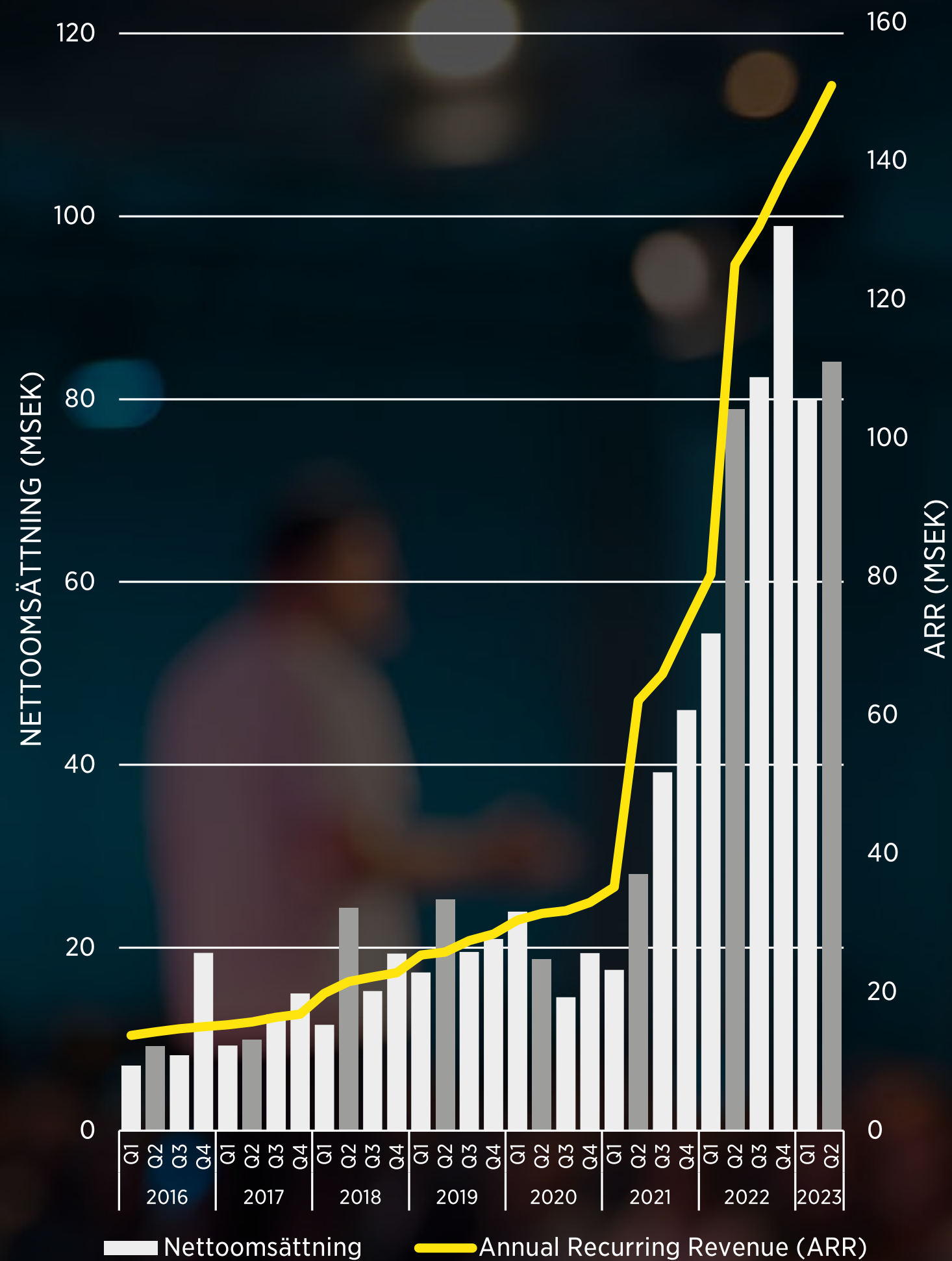


**DELÅRSRAPPORT
JANUARI – JUNI 2023**



STÄRKT POSITION SAAS-TILLVÄXT

**ARR
151 MSEK
(125)**

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2023-06-30

GRASSFISH

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.

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET APRIL - JUNI 2023

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 150,9 MSEK (125,0), en ökning med 20,7 procent jämfört med föregående år. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 12,5 MSEK till 44,8 MSEK (32,4).
- Sekventiellt växte ARR med 4,7 procent (55,7) jämfört med föregående kvartal, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 20,2 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 6,5 procent till 84,1 MSEK (78,9).
- Justerat för transaktionskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 7,4 MSEK (8,4) och den justerade EBITDA-marginalen till 8,8 procent (10,7). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 7,1 MSEK (-0,9), och EBITDA-marginalen till 8,4 procent (-1,2).
- Kvartalets resultat uppgick till -4,6 MSEK (-7,1).
- Totalresultat, inklusive omräkning av utländska verksamheter, per aktie före och efter utspädning, uppgick till 0,55 SEK respektive 0,48 SEK (-0,08 respektive -0,08).

PERIODEN JANUARI - JUNI 2023

- SaaS-intäkterna ökade under perioden med 32,7 MSEK till 87,3 MSEK (54,6).
- Nettoomsättningen uppgick under perioden till 164,1 MSEK (133,3) – en ökning med 30,7 MSEK.
- Justerat för engångskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 18,7 MSEK (19,0) och den justerade EBITDA-marginalen till 11,4 procent (14,3). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 7,1 MSEK (-0,9) och EBITDA-marginalen till 11,2 procent (5,9).
- Periodens resultat uppgick till -3,2 MSEK (-4,7).
- Totalresultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,39 SEK respektive 0,34 SEK (0,12 respektive 0,11)

HÄNDELSER UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Inga väsentliga händelser har skett under eller efter kvartalet.

ARR
151 MSEK
(125)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2023-06-30

Nyckeltal koncern	Q2 2023	Q2 2022	H1 2023	H1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-04-01 2023-06-30	2022-04-01 2022-06-30	2023-01-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2022-07-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-12-31
KSEK						
ARR ¹	150 873	125 027	150 873	125 027	150 873	137 713
Nettoomsättning	84 095	78 940	164 063	133 331	345 392	314 661
Varav SaaS-intäkter	44 842	32 371	87 306	54 598	169 079	136 372
Justerad EBITDA ²	7 387	8 449	18 712	19 009	47 357	47 655
EBITDA	7 092	-938	18 315	7 917	45 758	35 361
Periodens resultat	-4 576	-7 123	-3 230	-4 669	10 783	9 344
Bruttomarginal (%)	66,4	58,8	68,6	61,3	64,4	60,9
Justerad EBITDA-marginal (%)	8,8	10,7	11,4	14,3	13,7	15,1
EBITDA-marginal (%)	8,4	-1,2	11,2	5,9	13,2	11,2
Nettoskuldssättning	160 830	128 287	160 830	128 287	160 830	129 860
Soliditet (%)	45,4	44,5	45,4	44,5	45,4	47,7
Totalresultat per aktie (SEK)	0,55	-0,08	0,39	0,12	1,51	1,27
Totalresultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,48	-0,08	0,34	0,11	1,34	1,14
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 252 947	19 542 094	20 221 847	19 047 817	20 206 126	19 625 562
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	23 123 236	21 830 983	22 884 491	21 132 261	22 763 807	21 897 320

¹ ARR relaterad till Transport-segmentet, uppgående till 16,5 MSEK, är exkluderad ur koncernens ARR då en strategisk översyn av detta segment pågår.

² I justerad EBITDA exkluderas transaktionskostnader relaterade till företagsförvärv, vilka uppgick till 0,3 MSEK (9,4) under det andra kvartalet 2023.

STÄRKT POSITION SAAS-TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Under det andra kvartalet fortsatte vi att leverera en stark organisk tillväxt av våra årligen återkommande intäkter (ARR). ARR-intäkterna överstiger nu 150 MSEK, med en organisk tillväxt i det andra kvartalet som motsvarar drygt 20 procent i årstakt. Sammantaget vinner vi marknadsandelar inom In-store Experience Management (IXM) och fortsätter att utvecklas i linje mot vårt långsiktiga mål om 200 MSEK i ARR vid utgången av 2024.

NYA KUNDER OCH PARTNERS

Vår bedömning av marknaden är att det är ett något mer avvaktande sentiment, med längre säljcykler inom flera kundsegment. Mot denna bakgrund är det extra glädjande att vi under andra kvartalet uppvisade en stark nyförsäljning. Bland nya partners kan nämnas First Impression som är den ledande helhetsleverantören av Digital In-store i Benelux-länderna. Under kvartalet tecknade vi även avtal med flera slutkunder, såsom Miele, Klier Hair Group, Mekonomen, MQ Marqet och Volvo Car Norway.

GRASSFISH SUMMIT 2023

En av årets absoluta höjdpunkter är det årliga eventet Grassfish Summit. Under tre dagar samlar vi partners och kunder för att utbyta erfarenheter, nätverka och tillsammans inspireras av de främsta lösningarna inom Digital In-store. I år gick eventet för första

gången av stapeln i Stockholm, med omkring 200 deltagare från hela världen. En av höjdpunkterna var när representanter för Porsche presenterade sina erfarenheter kring utvecklingen av deras satsningar inom digitala kundupplevelser i varumärkets showrooms globalt. En annan spännande presentation hölls av Sara Öhrvall, Senior Advisor på Axel Johnson, om hur artificiell intelligens kommer att förändra retail-branschen. Vi ser redan hur generativ AI för beslutsfattande och personalisering får en alltmer framträdande roll inom nya projekt. Jag är övertygad om att AI kommer att ha en betydligt större inverkan på varumärkens kommunikation än vad vi idag kan förutse. Detta är en utveckling som gynnar vårt plattformserbjudande inom enterprise-segmentet och vår pure cloud-strategi som ger oss tillgång till nya cloudbaserade teknologier och förmågor.

ÖKAT FOKUS PÅ LÖNSAMHET

Ett viktigt fokusområde framåt är att stärka det fria kassaflödet och förbättra lönsamheten i linje med våra finansiella mål. Under kvartalet påverkades lönsamhet och kassaflöde av fortsatta investeringar i våra interna affärsstödssystem, där vi nu börjar optimera processerna. Investeringarna kommer att generera affärsvärde i form av ökad effektivitet, skalfördelar och förbättrad lönsamhet under lång tid framöver.

Kassaflödet belastades också tillfälligt av en inbromsning inom segmentet Consulting där flera branscher valde att slå av på utvecklingstakten under andra kvartalet och skjuta valda projekt på framtiden. Vår samlade bedömning är att vi nu bottnat inom Consulting och att även detta segment under hösten kommer att visa på en stabil tillväxt.

MARKNADSUTSIKTER

Vi ser fram emot att fortsätta vår tillväxtresa under andra halvåret och stödja ledande varumärken och retailers med att skapa framtidens kundupplevelser – som bygger på interaktion, inspiration och service. De som kommer att lyckas bäst är de retailers och varumärken som förstår vikten av en enhetlig varumärkesupplevelse och en sammanhållen kundresa. Här ökar medvetenheten och kunskapen hos kunderna snabbt. Grassfish och Dise är väl positionerade för att ta en ledande position som plattformsbolag inom In-store Experience Management och bidra i den pågående omställningen av retail.

Jag vill passa på att tacka alla medarbetare, partners och aktieägare som bidrar på vår resa, med målet att bygga världens främsta plattformsbolag inom In-store Experience Management (IXM).

Johan Lind, VD

GRASSFISH SUMMIT 2023

Grassfish Summit samlar några av marknadens främsta aktörer inom Digital In-store. För första gången arrangerades eventet i Sverige, med omkring 200 deltagare från hela världen.

Eventet pågick under tre dagar i Stockholm, där deltagarna fick utbyta erfarenheter, inspireras och nätverka. Fokus för Grassfish Summit är att låta kunder och partners presentera sina erfarenheter, utmaningar och möjligheter inom Digital In-store.

Några av höjdpunkterna bland årets programpunkter var:

- Porsche Global Digital Retail Eco System
- Lindex Digital In-store journey
- Samsung towards net zero carbon emissions
- How AI in retail is shaping tomorrow

Huvudsponsor för Grassfish Summit 2023 var Samsung



Volkswagen
Digital In-Store



Sara Öhrvall, Axel Johnson



Per Önnemyr, Impact



Ann Hjelte, Grassfish



Marco Burkhardtsmayer, MuSe Content



Matilda Norrman, Samsung



Alberto Cáceres, Trison



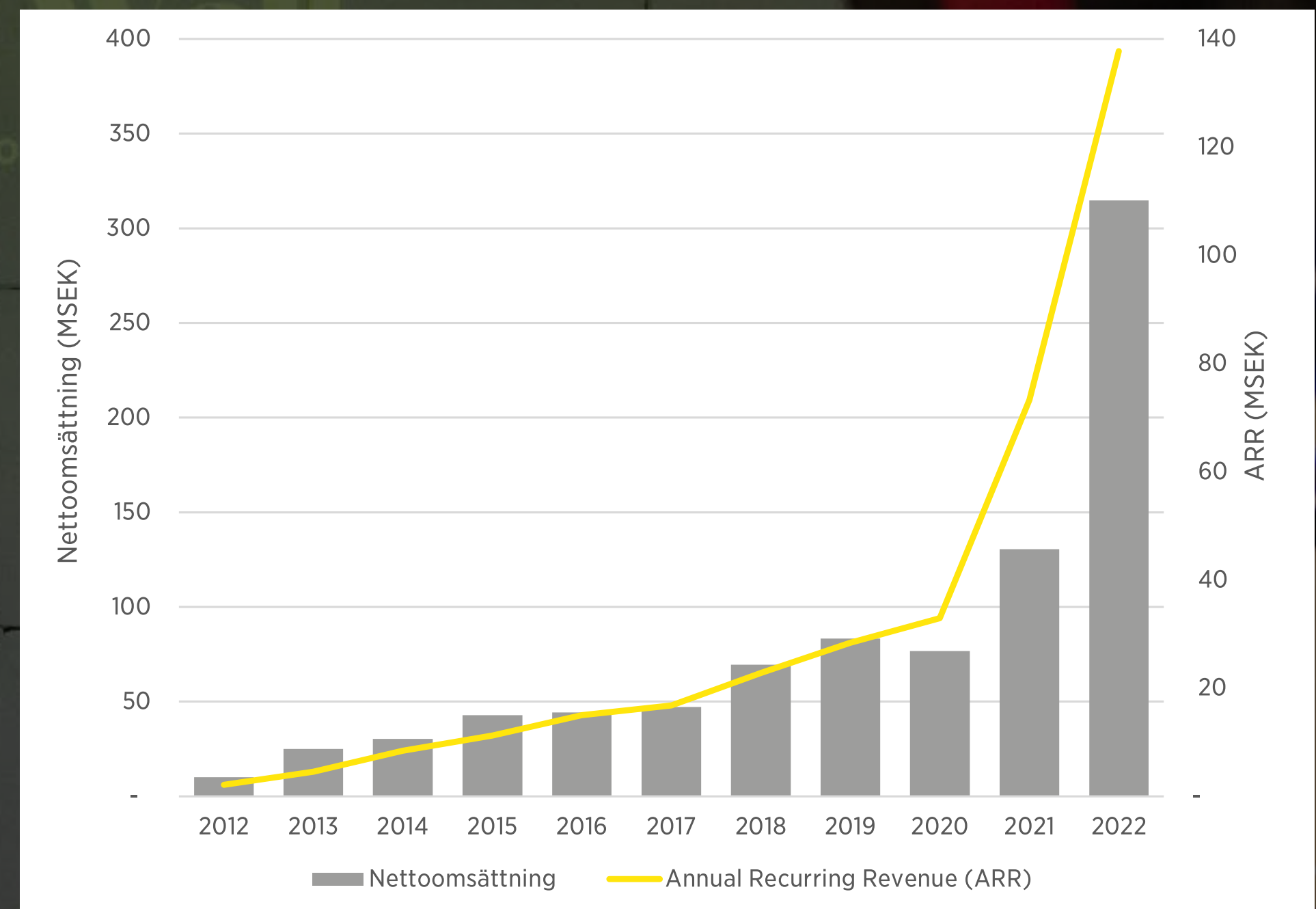
Florian Rotberg, Invidis – moderating the "AI in retail" panel



Volker Siedler, Porsche

TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Intäktsutveckling 2012 – 2022



Kvartalsöversikt

KSEK	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	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	84 095	79 968	98 933	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)	44 842	42 464	42 409	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)	150 873	144 097	137 713	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	7 387	11 325	13 164	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)	7 092	11 223	12 130	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	-4 576	1 279	8 030	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534	1 194	859	1 116
Bruttomarginal (%)	66,4	70,9	57,0	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 (%)	8,8	14,2	13,3	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 (%)	8,4	14,0	12,3	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 (%)	45,4	42,9	48,2	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 (st)	20 252 947	20 190 747	20 190 747	20 190 747	19 542 094	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
Data per aktie (SEK)																
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	7,45	7,14	6,82	6,46	6,40	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	0,36	0,56	0,65	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	0,35	0,56	0,60	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
Totalresultat per aktie	0,55	-0,24	0,58	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

GROUP SAAS METRICS

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom In-store Experience Management (IXM). Verksamheten bedrivs inom de två plattformsbolagen Grassfish och Dise. För att bidra till transparens och ökad förståelse för koncernens licensaffär redovisas här utvalda SaaS-nyckeltal. Referensmånad för koncernens konsoliderade SaaS-nyckeltal är januari 2023, varför tidigare jämförelsetal ej redovisas.

		Q2 2023	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	150,9	4,7%	20,7%
CAC (SEK)	Customer Acquisition Cost	1 104	81,4%	N/A
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	6,6%	-0,1pp	N/A
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	1,9%	-0,1pp	N/A
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	92,0	2,6%	N/A
ARPL (SEK)	Average Recurring Revenue Per License	1 096	1,5%	N/A
CAC Ratio (SEK)	Acquisition cost per new ARR SEK	0,9	21,3%	N/A
Months to recover CAC	Months to recover license acquisition cost	7,9	29,6%	N/A
LTV (SEK)	Lifetime value per license	4 914	-4,1%	N/A
LTV/CAC (x)	Acquisition cost payback ratio	4,5	-47,1%	N/A
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	76,7%	4,9pp	N/A
NRR (%)	Net Revenue Retention	101,9%	1,1pp	N/A

ARR
151 MSEK

NRR
102%

ARPA
92 KSEK

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet april - juni 2023

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det andra kvartalet 2023 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 150,9 MSEK (125,0), en ökning med 20,7 procent jämfört med föregående år. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 4,7 procent. Under jämförelseperioden har inga förvärv genomförts och all tillväxt har skett organiskt. SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 38,5 procent till 44,8 MSEK (32,4).

Under det andra kvartalet 2023 ökade nettoomsättningen med 6,5 procent jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 66,4 procent (58,8). Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet till 7,4 MSEK (8,4) och justerad EBITDA-marginal till 8,8 procent (10,7). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA-resultat för kvartalet till 7,1 MSEK (-0,9) och EBITDA-marginalen till 8,4 procent (-1,2).

Förvärvsrelaterade kostnader under kvartalet uppgick till 0,3 MSEK (9,4) och var hänförliga till den pågående försäljningen av Transportsegmentet. Kvartalets totalresultat inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till 11,1 MSEK (-1,6).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 10,4 MSEK (8,6).

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -6,1 MSEK (-87,3) och bestod till övervägande delen av investeringar i koncernens mjukvaruplattformar.

Nyemission under kvartalet var hänförlig till inlösen av 2020 års teckningsoptionsprogram för anställda. Efter nyttjande av befintlig rörelsekredit och planenlig amortering uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till -2,3 MSEK (87,4).

Det samlade kassaflödet för det andra kvartalet 2023 uppgick till -18,2 MSEK (-0,7), och tillgänglig likviditet inklusive kreditfaciliteter uppgick per den 30 juni 2023 till 21,9 MSEK (53,9).

Perioden januari - juni 2023

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det första halvåret 2023 ökade SaaS-intäkterna med 59,9 procent och nettoomsättningen med 23,0 procent jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 68,6 procent (61,3). Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick EBITDA under perioden till 18,7 MSEK (19,0) och justerad EBITDA-marginal till 11,4 procent (14,3). Ojusterat uppgick koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden till 18,3 MSEK (7,9) och EBITDA-marginalen till 11,2 procent (5,9). Periodens totalresultat inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till 7,9 MSEK (2,3).

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under det första halvåret 2023 till 9,7 MSEK (16,4). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -21,4 MSEK (-152,4), varav omkring hälften avsåg förvärv av utestående minoritetsaktier i MultiQ. Det samlade kassaflödet för det första halvåret 2023 uppgick till -13,1 MSEK (-62,3).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 juni 2023 till 587,7 MSEK (537,0) och utgjordes av anläggningstillgångar om 440,8 MSEK (388,1) och omsättningstillgångar om 146,9 MSEK (148,9). Av balansomslutningen utgjordes 65,3 procent (66,2) av immateriella tillgångar.

Koncernens rörelsekapital är fortsatt större än normalt, och är hänförligt till bytet av ERP-system. Bolaget har en lång historik av mycket låga kundförluster och ser ingen förhöjd risk med anledning av den tillfälligt högre nivån på kundfordringar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 juni 2023 till 167,8 MSEK (132,3) och de långfristiga skulderna till 153,2 MSEK (165,5). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 107,3 MSEK (135,6) respektive 75,4 MSEK (31,2).

Det egna kapitalet uppgick till 266,7 MSEK (239,2) och soliditeten till 45,4 procent (44,5). Nettoskuldssättningen uppgick till 160,8 MSEK (128,3).

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Bolaget tillämpar IFRS. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2022. 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 perioden till 172 medarbetare (160), varav 129 män (116) och 43 kvinnor (44).

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma hölls på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2023. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns på bolagets webbplats 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 2022. 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, med undantag för transaktioner relaterade till koncernens incitamentsprogram.

FINANSIELLA RAPPORTER

Vertiseits finansiella rapporter återfinns på bolagets webbsida: corporate.vertiseit.se/finansiella-rapporter



FINANSIELL KALENDER

8 NOVEMBER 2023	DELÅRSRAPPORT Q3 2023	25 APRIL 2024	DELÅRSRAPPORT Q1 2024
14 FEBRUARI 2024	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023	25 APRIL 2024	ÅRSSTÄMMA 2024
8 APRIL 2024	ÅRSREDOVISNING 2023		

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 19 juli 2023

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Ann Öberg
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

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 följande kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 19 juli 2023.

Kontaktinformation

Johan Lind
CEO / Mediakontakt
johan.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

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q2 2023	Q2 2022	H1 2023	H1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-07-01	2022-01-01
KSEK	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-12-31
Nettoomsättning	84 095	78 940	164 063	133 331	345 392	314 661
Övriga rörelseintäkter	1 518	-345	2 652	-195	4 190	1 343
Summa rörelsens intäkter	85 612	78 595	166 715	133 136	349 582	316 004
Varu- och tjänstekostnader	-28 264	-32 526	-51 510	-51 572	-123 016	-123 078
Övriga externa kostnader	-16 273	-17 280	-29 971	-24 853	-51 022	-45 903
Personalkostnader	-33 984	-29 727	-66 919	-48 794	-129 787	-111 662
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	7 092	-938	18 315	7 917	45 758	35 361
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-7 173	-4 776	-13 880	-9 138	-26 511	-21 769
Rörelseresultat (EBIT)	-81	-5 714	4 434	-1 221	19 247	13 592
Finansiella intäkter	2	11	9	11	28	30
Finansiella kostnader	-2 357	-1 404	-4 420	-2 060	-7 020	-4 659
Valutakursförändringar	-1 438	-2 069	-2 413	-2 789	-4 857	-5 233
Finansnetto	-3 793	-3 462	-6 824	-4 838	-11 849	-9 863
Resultat före skatt	-3 874	-9 176	-2 390	-6 059	7 399	3 729
Skatt	-702	2 053	-841	1 390	3 384	5 615
Periodens resultat	-4 576	-7 123	-3 230	-4 669	10 783	9 344
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	15 632	5 489	11 081	6 950	19 641	15 510
Periodens totalresultat	11 056	-1 634	7 851	2 281	30 424	24 854
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-4 576	-7 123	-3 230	-4 587	10 271	8 914
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-82	-	-82	512	430
Periodens resultat	-4 576	-7 205	-3 230	-4 669	10 783	9 344
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	11 056	-1 634	7 851	2 288	29 870	24 307
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-7	-	-7	554	547
Periodens totalresultat	11 056	-1 641	7 851	2 281	30 424	24 854
Periodens totalresultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	0,55	-0,08	0,39	0,12	1,51	1,27
Efter utspädning (SEK)	0,48	-0,08	0,34	0,11	1,34	1,14
Aktier vid periodens utgång (st)	20 501 747	20 190 747	20 501 747	20 190 747	20 501 747	20 190 747
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	23 080 747	22 645 747	23 080 747	22 645 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 252 947	19 542 094	20 221 847	19 047 817	20 206 126	19 625 562
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	23 123 236	21 830 983	22 884 491	21 132 261	22 763 807	21 897 320

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q2 2023	Q2 2022	Helår 2022
	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
KSEK			
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	383 649	355 453	368 637
Materiella anläggningstillgångar	2 369	2 828	3 090
Leasingtillgångar	45 619	21 943	19 216
Uppskjutna skattefordringar	8 563	6 973	10 988
Finansiella anläggningstillgångar	616	936	970
Summa anläggningstillgångar	440 817	388 133	402 901
Varulager	25 039	27 862	21 836
Kundfordringar	70 041	57 505	75 644
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18 629	14 240	2 868
Avtalstillgångar	2 186	2157	5 171
Övriga fordringar	9 104	8 564	5 951
Kassa och bank	21 921	38 554	35 049
Summa omsättningstillgångar	146 919	148 882	146 519
Summa tillgångar	587 737	537 015	549 420
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 025	1 010	1 010
Övrigt tillskjutet kapital	213 862	207 658	207 658
Reserver	27 983	8 265	16 902
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	23 832	13 309	26 811
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	266 702	230 242	252 380
Innehav utan bestämmande inflytande	-	8 931	9 485
Summa eget kapital	266 702	239 173	261 865
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	107 310	135 634	121 931
Långfristiga leasingskulder	39 146	17 022	15 328
Avsättningar	1 271	7 480	7 143
Uppskjutna skatteskulder	5 463	5 410	5 096
Summa långfristiga skulder	153 190	165 546	149 498
Kortfristiga räntebärande skulder	75 441	31 207	42 979
Kortfristiga leasingskulder	8 237	6 259	5 404
Leverantörsskulder	11 138	29 188	26 610
Avtalsskulder	28 686	4 746	25 258
Aktuella skatteskulder	-	4 592	4 445
Övriga skulder	15 212	11 826	12 568
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29 129	44 478	20 793
Summa kortfristiga skulder	167 844	132 296	138 058
Summa skulder	321 034	297 842	287 556
Summa eget kapital och skulder	587 736	537 015	549 420

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
Ingående eget kapital 2023-01-01	1 009	207 658	16 902	26 811	252 380	9 485	261 865
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	11 081	-3 230	7 851	-	7 851
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	16	6 204	-	-	6 220	-	6 220
Aktieoptioner	-	-	-	251	251	-	251
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-9 485	-9 485
Utgående eget kapital 2023-06-30	1 025	213 862	27 983	23 832	266 702	-	266 702

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2022-01-01	927	162 276	1 392	17 896	182 491	-	182 491
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	6 873	-4 587	2 287	-7	2 280
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	82	44 431	-	-	44 513	-	44 513
Aktieoptioner	-	951	-	-	951	-	951
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	8 938	8 938
Utgående eget kapital 2022-06-30	1 009	207 658	8 265	13 309	230 241	8 931	239 173

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q2 2023	Q2 2022	H1 2023	H1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-07-01	2022-01-01
KSEK	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-12-31
Den löpande verksamheten						
Resultat efter finansnetto	-3 874	-9 175	-2 390	-6 059	7 398	3 729
Justering för av- och nedskrivningar	7 173	4 776	13 880	9 138	26 511	21 769
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	8 984	7 523	744	7 870	3 218	10 344
Betald inkomstskatt	-1 909	5 483	-2 494	5 483	-2 745	5 232
					-	
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-1 989	-2 254	-3 203	-1 518	2 823	4 508
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	10 813	-3 411	-10 325	-11 148	-17 491	-18 314
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-28 967	-3 694	-9 165	4 352	-6 074	7 443
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 769	-752	-12 953	8 118	13 640	34 711
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 269	-5 146	-12 466	-10 827	-25 370	-23 731
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	129	-160	-31	-176	-1 353	-1 498
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-141 422	-9 354	-141 422	-9 354	-141 422
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	59 395	388	-	373	-15
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 140	-87 333	-21 463	-152 425	-35 703	-166 665
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	6 220	9 440	6 220	9 440	6 220	9 440
Emissionskostnader	-	-	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	251	951	251	951	251	951
Upptagna lån	3 516	82 000	37 728	82 000	37 728	82 000
Amortering av lån	-10 415	-4 448	-19 334	-8 767	-31 298	-20 731
Amortering av leasingsskuld	-1 892	-563	-3 577	-1 594	-7 471	-5 488
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 320	87 380	21 288	82 030	5 430	66 172
Periodens kassaflöde	-18 229	-705	-13 128	-62 277	-16 634	-65 783
Likvida medel vid periodens början	40 150	39 259	35 049	100 831	23 262	100 831
Likvida medel vid periodens slut	21 921	38 554	21 921	38 554	6 628	35 048

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q2 2023	Q2 2022	H1 2023	H1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-07-01	2022-01-01
KSEK	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-12-31
Nettoomsättning	131	20 155	1 250	48 578	45 863	93 192
Övriga rörelseintäkter	9 841	1	19 136	2	19 141	7
Summa omsättning	9 972	20 156	20 386	48 580	65 004	93 199
Varu- och tjänstekostnader	-34	-11 686	-510	-25 073	-22 981	-47 544
Övriga externa kostnader	-5 116	-9 142	-8 857	-14 790	-17 513	-23 446
Personalkostnader	-4 274	-8 535	-9 634	-16 393	-21 234	-27 994
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	548	-9 207	1 385	-7 676	3 276	-5 785
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-810	-459	-1 275	-920	-4 939	-4 584
Rörelseresultat (EBIT)	-262	-9 666	110	-8 596	-1 662	-10 369
Finansiella intäkter	-	-	-	-	3	3
Finansiella kostnader	-2 071	-584	-3 961	-1 140	-6 127	-3 306
Valutakursförändringar	-3 068	-2 304	-3 904	-3 093	-6 853	-6 043
Resultat efter finansnetto	-5 400	-12 554	-7 754	-12 829	-14 640	-19 714
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	9 932	9 932
Resultat före skatt	-5 400	-12 554	-7 754	-12 829	-4 708	-9 782
Skatt	1 112	2 586	1 597	2 643	3	1 049
Periodens resultat	-4 288	-9 968	-6 157	-10 186	-4 705	-8 734

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q2 2023	Q2 2022	Helår 2022
KSEK	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	7 259	4 351	5 802
Materiella anläggningstillgångar	-	6	-
Andelar i koncernföretag	335 646	324 016	324 991
Finansiella anläggningstillgångar	403	403	1 451
Summa anläggningstillgångar	343 307	328 776	332 244
Varulager	-	1 772	1 838
Kundfordringar	5 736	11 900	18 413
Fordringar hos koncernföretag	39 922	23 138	31 991
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6 022	3 827	3 006
Övriga fordringar	6 320	8 223	4 854
Likvida medel	3 064	17 537	-
Summa omsättningstillgångar	61 065	66 397	60 101
Summa tillgångar	404 372	395 173	392 345
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 025	1 010	1 010
Överkursfond	209 137	202 932	202 932
Balanserat resultat	6 516	8 068	15 250
Periodens resultat	-6 157	-3 005	-8 734
Summa eget kapital	210 521	209 005	210 458
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	106 680	130 864	120 593
Summa långfristiga skulder	106 680	130 864	120 593
Skulder till kreditinstitut	68 936	31 207	39 308
Förskott från kunder	-	179	2 042
Leverantörsskulder	2 753	11 094	9 275
Aktuella skatteskulder	-	55	3 220
Övriga skulder	1 157	2 100	3 357
Skulder till koncernföretag	9 266	2 872	1 000
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 059	7 797	3 092
Summa kortfristiga skulder	87 171	55 304	61 294
Summa skulder	193 851	186 168	181 886
Summa eget kapital och skulder	404 372	395 173	392 344

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 april - 30 juni	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	44 842	32 371	8 255	11 937	30 998	34 633	84 095	78 941
Varu- och tjänstekostnader	-4 122	-2 100	-1 221	-2 575	-22 921	-27 850	-28 264	-32 525
Bruttoresultat	40 720	30 271	7 034	9 362	8 077	6 783	55 831	46 416
Bruttomarginal	91%	94%	85%	78%	26%	20%	66%	59%

Segmentsredovisning period	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 juni	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	87 306	54 598	18 429	20 636	58 328	58 098	164 063	133 332
Varu- och tjänstekostnader	-6 143	-3 499	-2 213	-4 158	-43 154	-43 914	-51 510	-51 571
Bruttoresultat	81 162	51 099	16 216	16 478	15 174	14 184	112 553	81 761
Bruttomarginal	93%	94%	88%	80%	26%	24%	69%	61%

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 april - 30 juni	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	30 998	34 633	30 998	34 633
Intäkter som redovisas över tid	44 842	32 371	8 255	11 937	-	-	53 096	44 308
Summa intäkter från avtal med kunder	44 842	32 371	8 255	11 937	30 998	34 633	84 095	78 941

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 januari - 30 juni	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	58 328	58 098	58 328	58 098
Intäkter som redovisas över tid	87 306	54 598	18 429	20 636	-	-	105 734	75 234
Summa intäkter från avtal med kunder	87 306	54 598	18 429	20 636	58 328	58 098	164 063	133 332

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.

Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 2023 införde Vertiseit ett incitamentsprogram med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 764 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 3,7 procent. Programmet löper till maj 2026 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 1 815 000 nya B-aktier ges ut inom dessa två program. Programmen löper till maj 2024 med ett lösenpris om 24,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2025 med ett lösenpris om 50,00 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 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 corporate.vertiseit.se

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
ARR (Annual Recurring Revenue)	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
Återkommande intäkter (SaaS)	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
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	Rörelseresultat exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten
Justerad EBITDA	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 förvärvsrelaterade engångskostnader
Rörelseresultat (EBIT)	Periodens resultat före finansiella poster och skatt	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets lönsamhet, oberoende av hur verksamheten finansierats
EBITDA-marginal	EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i den löpande verksamheten
EBIT-marginal	EBIT i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen verksamheten, oberoende av hur den finansierats
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive förvärvsrelaterade engångskostnader
Bruttomarginal	Nettoomsättning med avdrag för kostnad för Varu- och tjänstekostnader i relation till Nettoomsättning	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet i verksamheten
Soliditet	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
Nettoskulsättning	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med likvida medel	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets finansiella styrka och stabilitet
SaaS-nyckeltal		
Churn Rate	Kundbortfall uttryckt som tappade licensintäkter i relation till totala licensintäkter	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt
CAC (Customer Acquisition Cost)	Försäljnings- och marknadsföringskostnader per ny licens	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser
CAC Ratio	Försäljnings- och marknadsföringskostnad i relation till ny ARR-intäkt	Nyckeltalet är relevant för att bedöma möjligheterna till tillväxt avseende nya licenser
Growth Rate	Nettoförändring av ARR	Nyckeltalet bedöms relevant bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR
LTV (Lifetime Value per license)	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 tillväxtpotential
ARPA (Average Revenue per Brand)	Genomsnittlig årlig intäkt per slutkund	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras
NRR (Net Revenue Retention)	Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder
SaaS Gross Margin	ARR med avdrag för relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till ARR	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter

KORT OM VERTISEIT

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 170 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 varumärken och ledande retailers. Bolaget grundades 2005 och har fler än 100 anställda i Sverige, Österrike, Tyskland och Storbritannien. Försäljningen sker direkt till slutkund, tillsammans med utvalda partners för delar av leveransen.

KORT OM DISE

Dise är en global mjukvaruleverantör inom Digital In-store grundat 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.

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

Konsulttjänster för Digital In-store
Debitering per timme eller retainer

KONCERN- STRUKTUR

I Vertiseits koncerstruktur är moderbolaget (Vertiseit AB) ett renodlat holdingbolag 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 framtida tillväxt bedöms komma att genereras från förvärv.

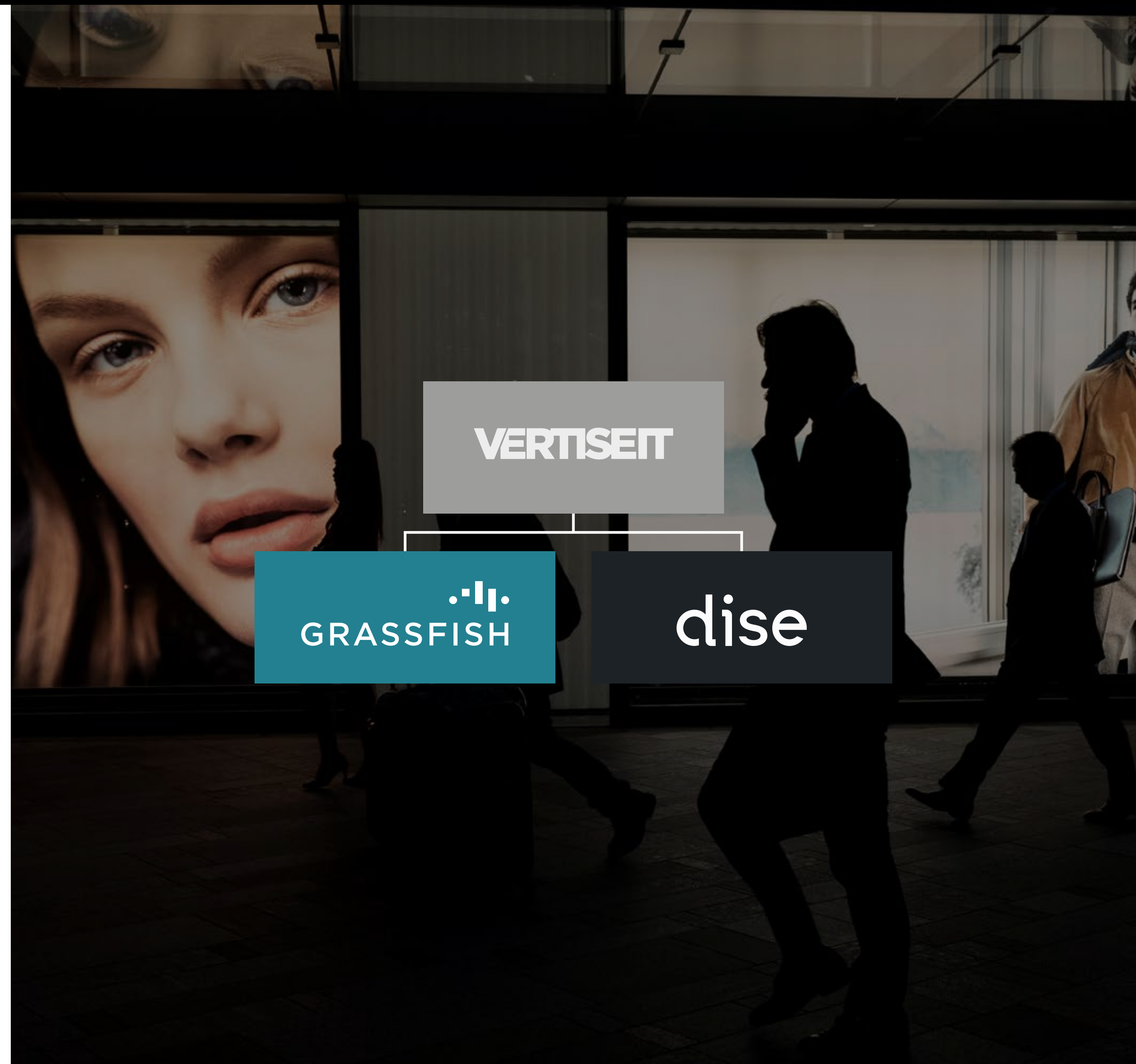
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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.



STRATEGI FÖR GLOBAL 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 SPECIALISERING 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 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 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 kravställt 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

ETT HÅLLBART FÖRETAGANDE

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.

169

Antal heltids-
anställda (FTE)
2023-06-30

3/7

Kvinnor/Män
i företagsledning
2023-06-30

33

Medelålder anställda
2023-06-30

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2023-06-30

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 butiksytor 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 omkring 180 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.

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.

VÅRA KÄRNVÄRDEN

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

H I _ T E M A C H I

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.

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 elva år
- Stark tillväxt under lönsamhet
- Fokus på global skalbarhet med partners
- Ökande andel SaaS-intäkter
- Ledande befattningshavare bland huvudägarna
- Professionella och institutionella investerare

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 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 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.

Create powerful in-store experiences

We are 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

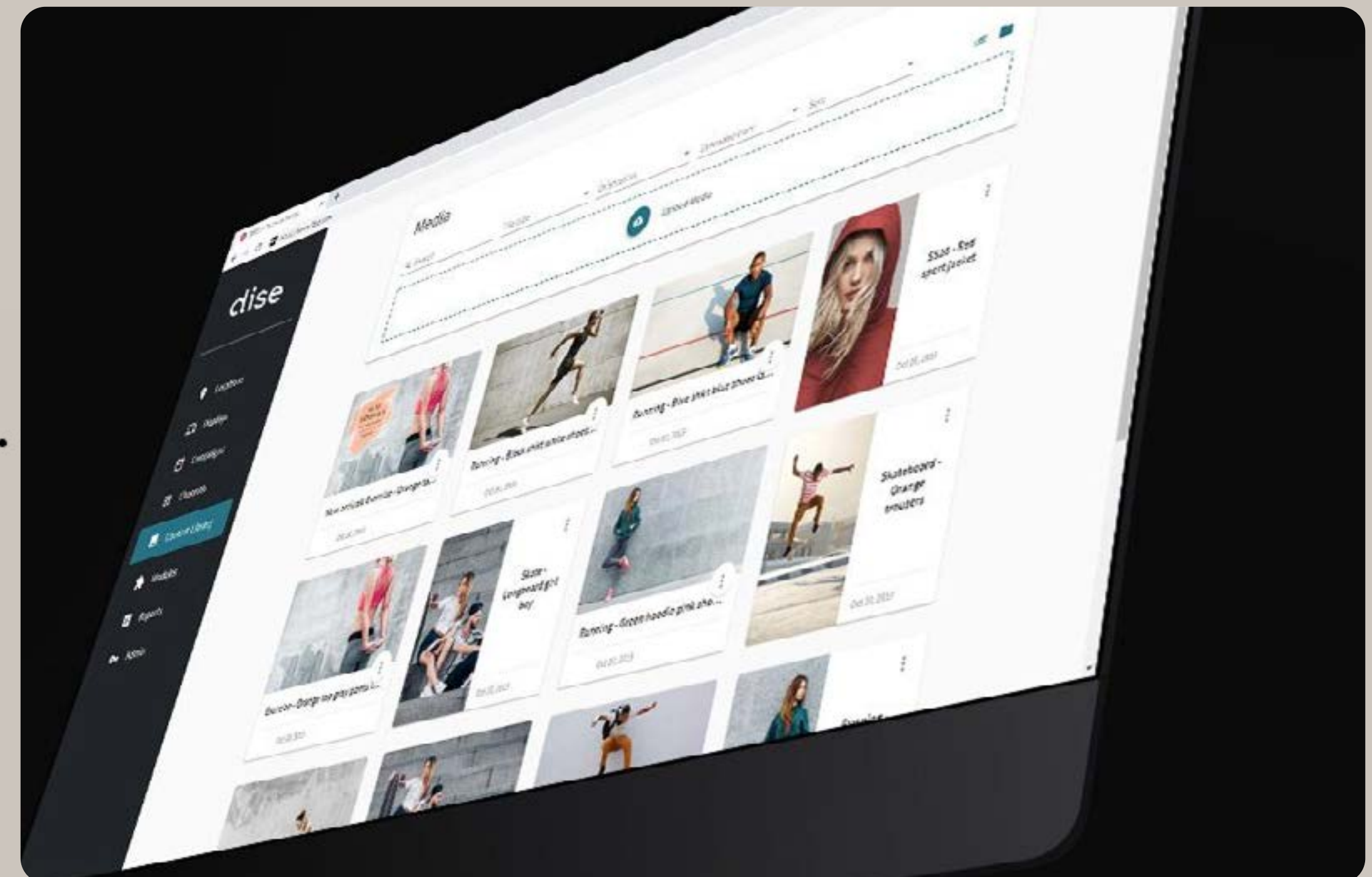
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

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.



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.

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.