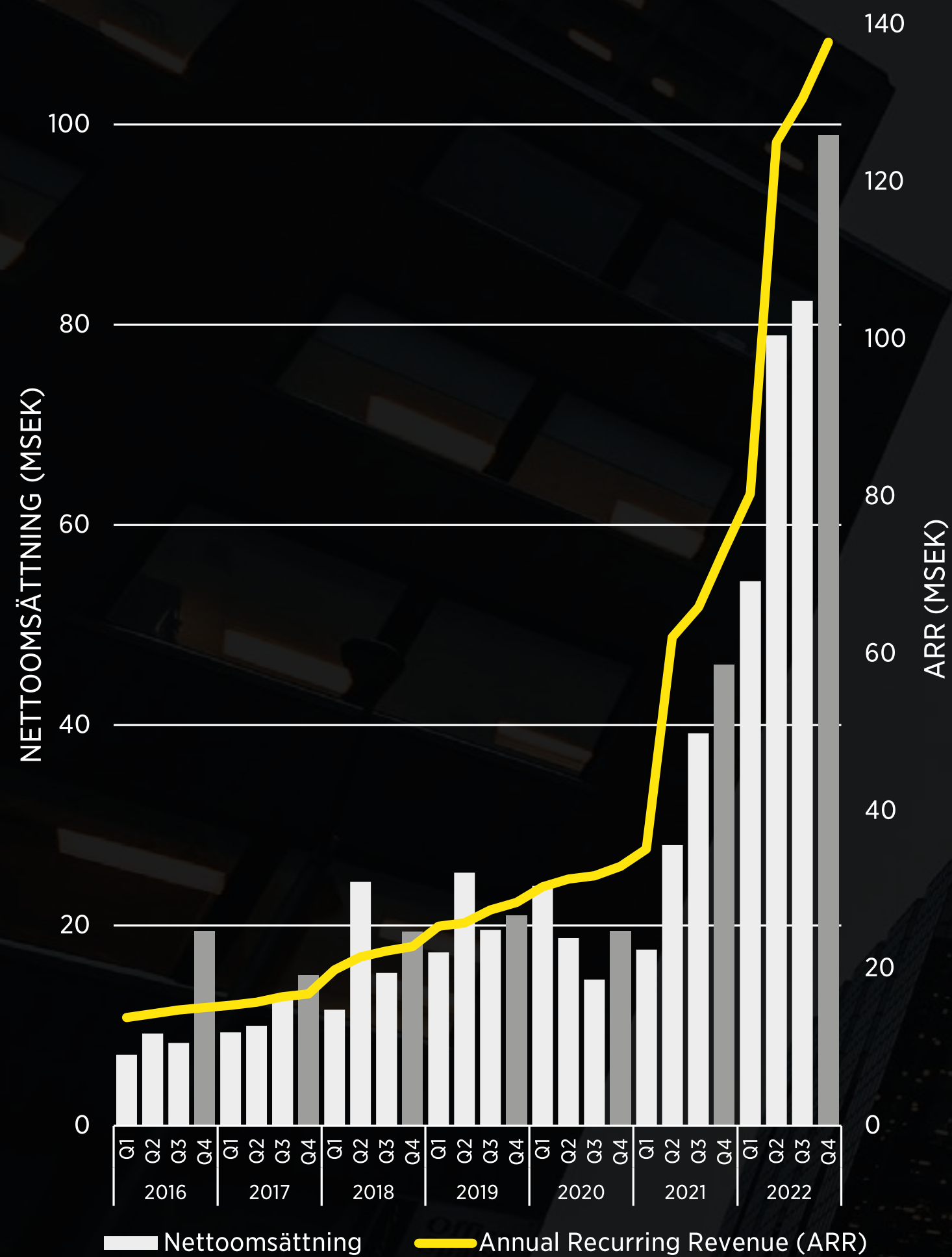


BOKSLUTSKOMMUNIKÉ JANUARI – DECEMBER 2022



PLATTFORM FÖR TILLVÄXT

**ARR
138 MSEK
(73)**

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2022-12-31

VERTISEIT

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET OKTOBER – DECEMBER 2022

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 137,7 MSEK (73,3), en ökning med 88 procent jämfört med föregående år. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 20,7 MSEK till 42,4 MSEK (21,7).
- Sekventiellt växte ARR med 5,6 procent (11,1) jämfört med föregående kvartal. Justerat för förvärv ökade ARR organiskt med 19,6 procent jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 116 procent till 98,9 MSEK (45,8).
- Justerat för transaktionskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 13,2 MSEK (8,9) och den justerade EBITDA-marginalen till 13,3 procent (19,4). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 12,1 MSEK (8,5), och EBITDA-marginalen till 12,3 procent (18,5).
- Kvartalets resultat uppgick till 8,0 MSEK (0,9).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,58 SEK respektive 0,52 SEK (0,11 respektive 0,10).

HELÅRET JANUARI – DECEMBER 2022

- SaaS-intäkter (Software as a Service) ökade under året med 74,1 MSEK till 136,4 MSEK (62,3) jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 141 procent till 314,7 MSEK (130,6).
- Justerat för transaktionskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 47,7 MSEK (19,8) och den justerade EBITDA-marginalen till 15,1 procent (15,1). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 35,4 MSEK (17,1), och EBITDA-marginalen till 11,2 procent (13,1).
- Periodens resultat uppgick till 9,3 MSEK (2,5).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 1,27 SEK respektive 1,14 SEK (0,29 respektive 0,26).
- Styrelsens förslag till årsstämman 2023 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2022, i linje med bolagets finansiella mål.

HÄNDELSE UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Vertiseit stärkte organisationen i dotterbolaget Grassfish för den fortsatta internationella expansionen och tillsatte Ann Hjelte som ny verkställande direktör.

ARR
138 MSEK
(73)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2022-12-31

Nyckeltal koncern	Q4 2022	Q4 2021	Helår 2022	Helår 2021
	2022-10-01 2022-12-31	2021-10-01 2021-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
KSEK				
ARR ¹	137 713	73 262	137 713	73 262
Nettoomsättning	98 933	45 762	314 661	130 585
Varav SaaS-intäkter	42 409	21 676	136 372	62 293
Justerad EBITDA ²	13 164	8 873	47 655	19 773
EBITDA	12 130	8 453	35 361	17 089
Periodens resultat	8 030	929	9 344	2 455
Bruttomarginal (%)	57,0	71,0	60,9	68,7
Justerad EBITDA-marginal (%)	13,3	19,4	15,1	15,1
EBITDA-marginal (%)	12,3	18,5	11,2	13,1
Nettoskuld (exklusive leasing)	129 860	-10 703	129 860	-10 703
Soliditet (%)	47,7	52,1	47,7	52,1
Totalresultat per aktie före utspädning (SEK)	0,58	0,11	1,27	0,29
Totalresultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,52	0,10	1,14	0,26
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	20 190 747	17 637 788	19 625 562	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	22 645 747	19 517 788	21 876 573	16 221 961

¹ ARR relaterad till Transport-segmentet inom MultiQ, uppgående till 16,2 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 1,0 MSEK (0,4) under det fjärde kvartalet och 12,3 MSEK (2,7) under helåret 2022.

PLATTFORM FÖR TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Efter utgången av fjärde kvartalet 2022 summerar vi ännu ett framgångsrikt år. Vi har accelererat tillväxten och är väl positionerade för att leverera på våra långsiktiga mål. Under året fortsatte vår tillväxtresa genom förvärvet av MultiQ, vilket bidragit till vår organisation, ARR-tillväxt och lönsamhet. MultiQ var vid årsskiftet helt införlivat i vår befintliga verksamhet och deras tidigare direktkunder hanteras nu av Grassfish medan utvecklingsteamet och befintliga partnerrelationer har uppgått i Dise. Vidare är det glädjande att vi levererar en organisk ARR-tillväxt om 20 procent.

De årligen återkommande ARR-intäkterna nådde vid utgången av det fjärde kvartalet 138 MSEK, en ökning med 88 procent jämfört med föregående år och en sekventiell organisk tillväxt om 5,6 procent jämfört med föregående kvartal. Nettoomsättningen under kvartalet uppgick till 99 miljoner kronor, vilket är en ökning med 116 procent jämfört med samma period föregående år, och EBITDA-resultatet justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick till 13,2 miljoner kronor. Oaktat förvärvet av MultiQ växte vi organiskt inom samtliga verksamhetsområden, och vi ser en fortsatt stark aktivitet på marknaden.

STARK UNDERLIGGANDE TILLVÄXT

Vi utvecklas väl i linje mot vårt mål om 200 miljoner kronor i ARR vid utgången av 2024. Den organiska tillväxten drivs i huvudsak av en underliggande expansion av användningen av våra lösningar på befintliga kunder. Givet den nuvarande penetrationen ser vi fortsatt potential att öka omsättningen väsentligt på befintliga kunder på nuvarande marknader.

PLATTFORM FÖR EXPANSION

Under det fjärde kvartalet slutfördes implementationen av flera koncernövergripande stödsystem, däribland ett enhetligt ERP-, CRM- och licenshanteringssystem för samtliga bolag i koncernen. Sammantaget skapar detta

förbättrade förutsättningar för tillväxt, effektivitet, uppföljning och transparens. Som exempel kan nämnas att vi från och med det första kvartalet 2023 kommer att rapportera detaljerade SaaS-nyckeltal för hela koncernen.

SLUTFÖRD INTEGRATION AV MULTIQ

I enlighet med tidigare kommunicerad plan är integrationen av MultiQ nu fullt ut genomförd. I allt väsentligt har vi exekverat på den ursprungliga planen. Vi ser redan att den förvärvade verksamheten bidrar i linje med den övriga koncernen samtidigt som ytterligare synergier finns att realisera.

GRASSFISH

I samband med årsskiftet tillträdde Ann Hjelte som VD för Grassfish. Ann har framgångsrikt ansvarat för integrationen av MultiQ och har en gedigen bakgrund från retail, bland annat som CFO och affärsutvecklingschef. Jag ser fram emot att fortsätta arbeta tillsammans med Ann som vi bedömer är helt rätt person att leda Grassfish på dess fortsatta internationella tillväxtresa.

DISE

Dise fortsätter att leverera på den inslagna vägen med en hög ARR-tillväxt och en konsekvent kanalstrategi, med försäljning genom noga utvalda partners. En affärsmodell med mycket goda förutsättningar för global

skalbarhet. Under 2023 är bolagets fokus att identifiera och knyta till sig ytterligare partners på nya geografiska marknader.

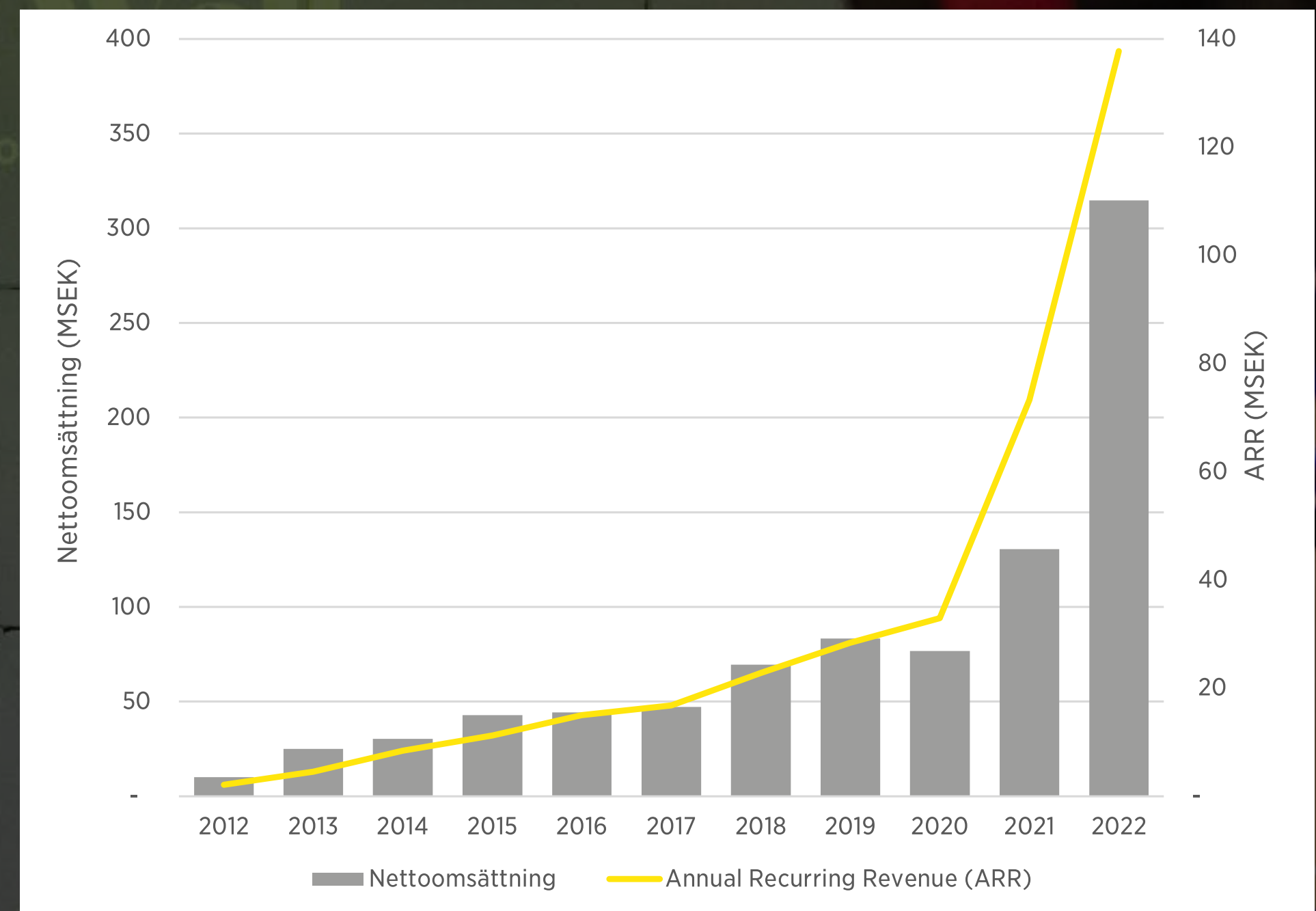
Sammanfattningsvis lägger vi ett 2022 bakom oss, där vi trots en utmanande omvärld fortsätter att leverera tillväxt under lönsamhet. För retailers har konsumentbeteendet efter pandemin tydligt visat att vinnare är de varumärken som lyckas kombinera det digitala och det fysiska kundmötet. När allt fler retailers nu fokuserar på att realisera sitt omnierbudande är vi deras partner för Digital In-store.

Johan Lind, VD



TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Intäktsutveckling 2012 – 2022



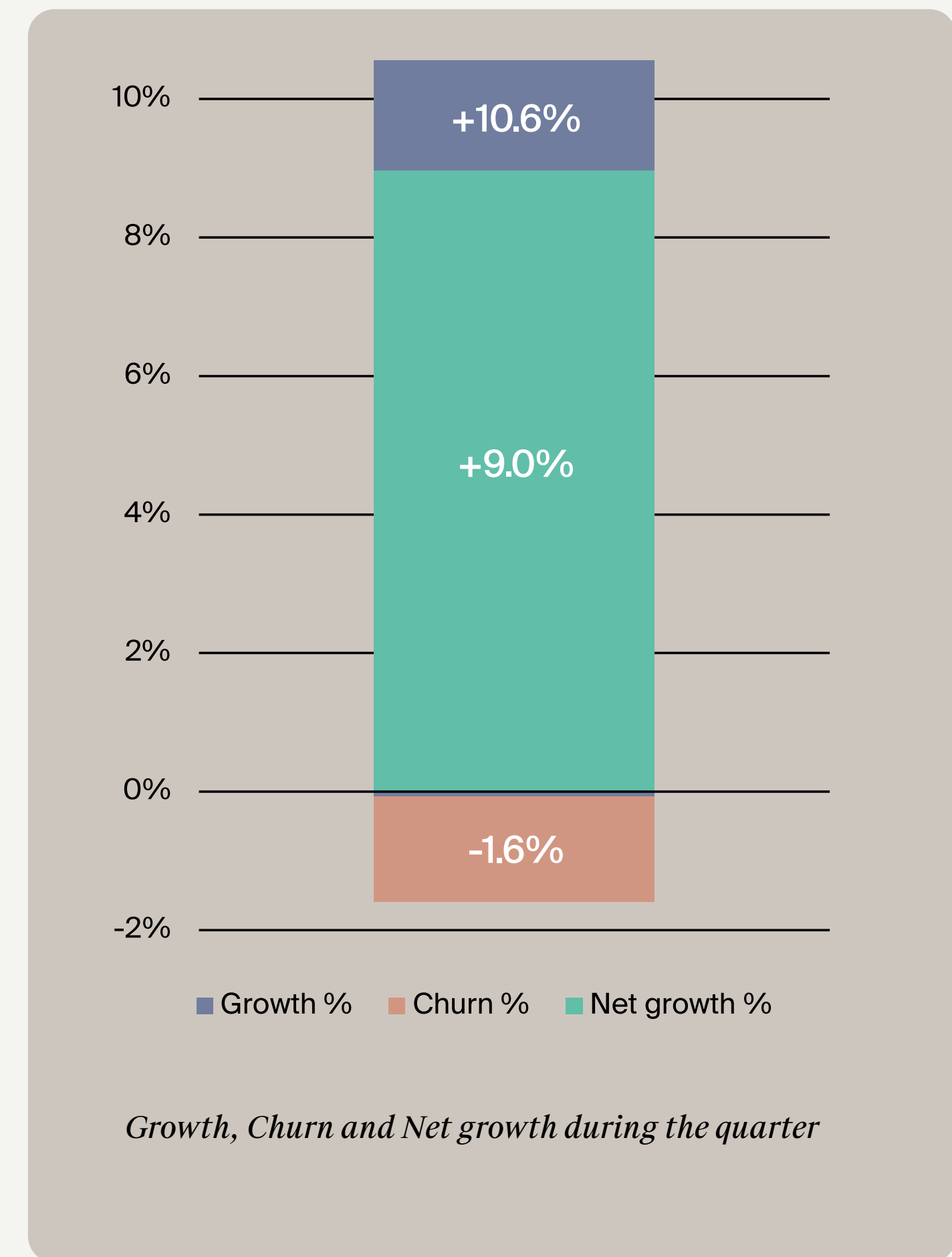
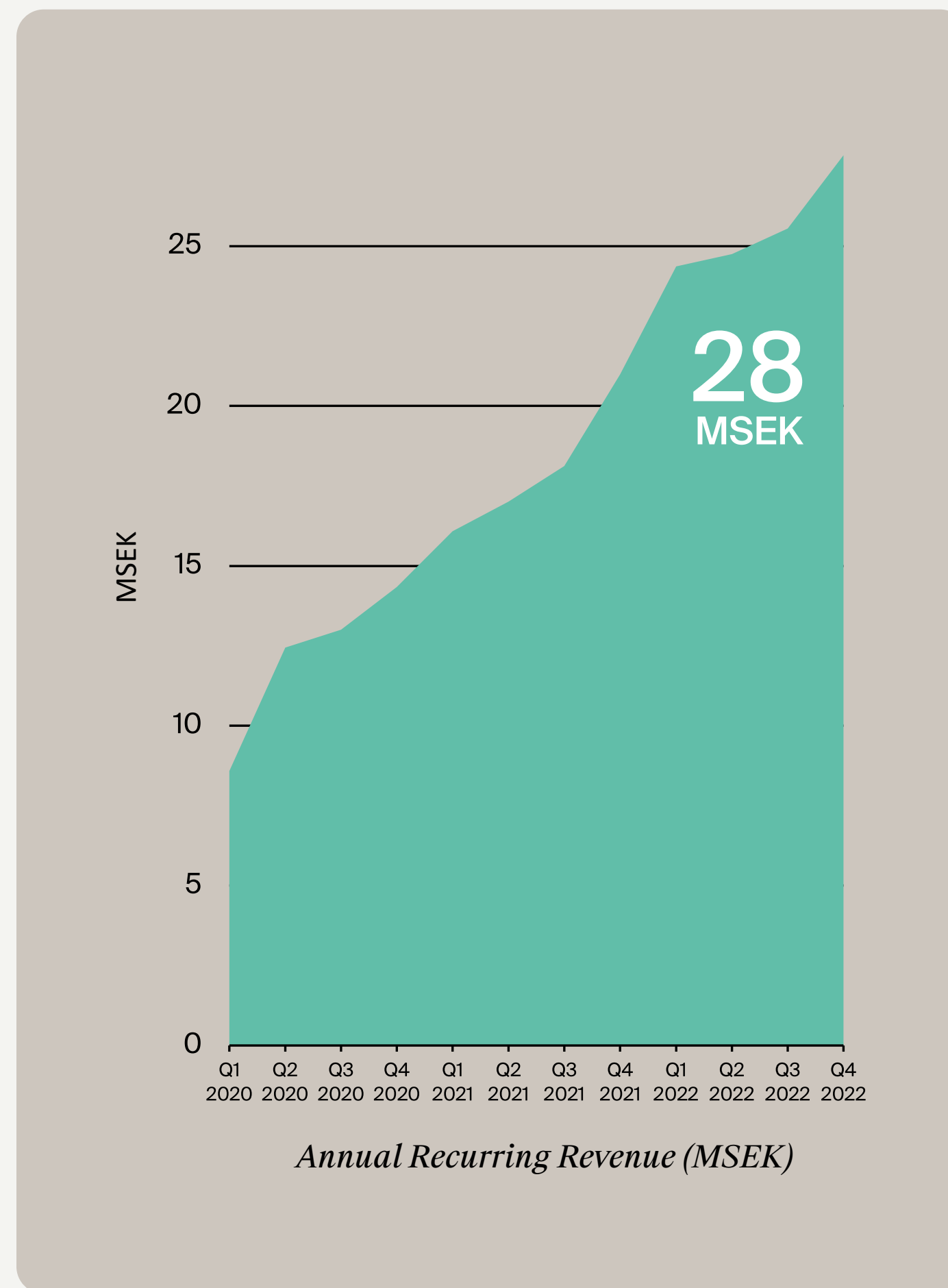
Kvartalsöversikt

KSEK	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	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)	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)	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	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)	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	8 030	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534	1 194	859	1 116
Bruttomarginal (%)	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 (%)	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 (%)	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 (%)	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 före utspädning (st)	20 190 747	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
Data per aktie (SEK)														
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	6,82	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	0,65	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	0,60	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	0,58	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

DISE SAAS METRICS

	Q4 2022	Q/Q	YoY
ARR <i>Annual Recurring Revenue</i>	27.8 MSEK	+9.0%	+33%
CAC <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	634 SEK	+56%	-6.4%
CAC Ratio <i>CAC per new ARR SEK</i>	0.63 SEK	+94%	+35%
Growth Rate <i>Monthly license growth</i>	3.3%	-1.6pp	+0.9pp
Churn Rate <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	0.6%	+/-0pp	+0.3pp
LTV <i>Life Time Value per license</i>	17.9 KSEK	-17%	+2.3%
LTV/CAC <i>Acquisition cost payback ratio</i>	28.2x	-47%	+57%
Months to recover CAC <i>Months to recover license acquisition cost</i>	8.1x	+139%	-25%
ARPA <i>Average yearly revenue per Brand</i>	39.0 KSEK	+9.0%	+24%
NRR <i>Net Revenue Retention</i>	110%	+0.2pp	+6.0pp
SaaS Gross Margin <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	89%	-1.2pp	+2.3pp

ARR Development Q4 2022



ARR

28

MSEK Q4

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR Growth

33%

YoY

Year over Year

FÖRVÄRVET AV MULTIQ

OM MULTIQ

MultiQ var en av pionjärerna inom digital kommunikation i publik miljö. Bolaget grundades 1992 och noterades på Nasdaq Stockholm Small Cap 1999. MultiQ erbjöd en plattform för digital kommunikation i fysisk miljö samt relaterade konsulttjänster och hårdvara. Försäljning skedde både direkt till slutkund och via partners. Bolagets ställning var särskilt stark 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 under det första kvartalet 2023. MultiQ avnoterades från Nasdaq Stockholm den 10 juni 2022.

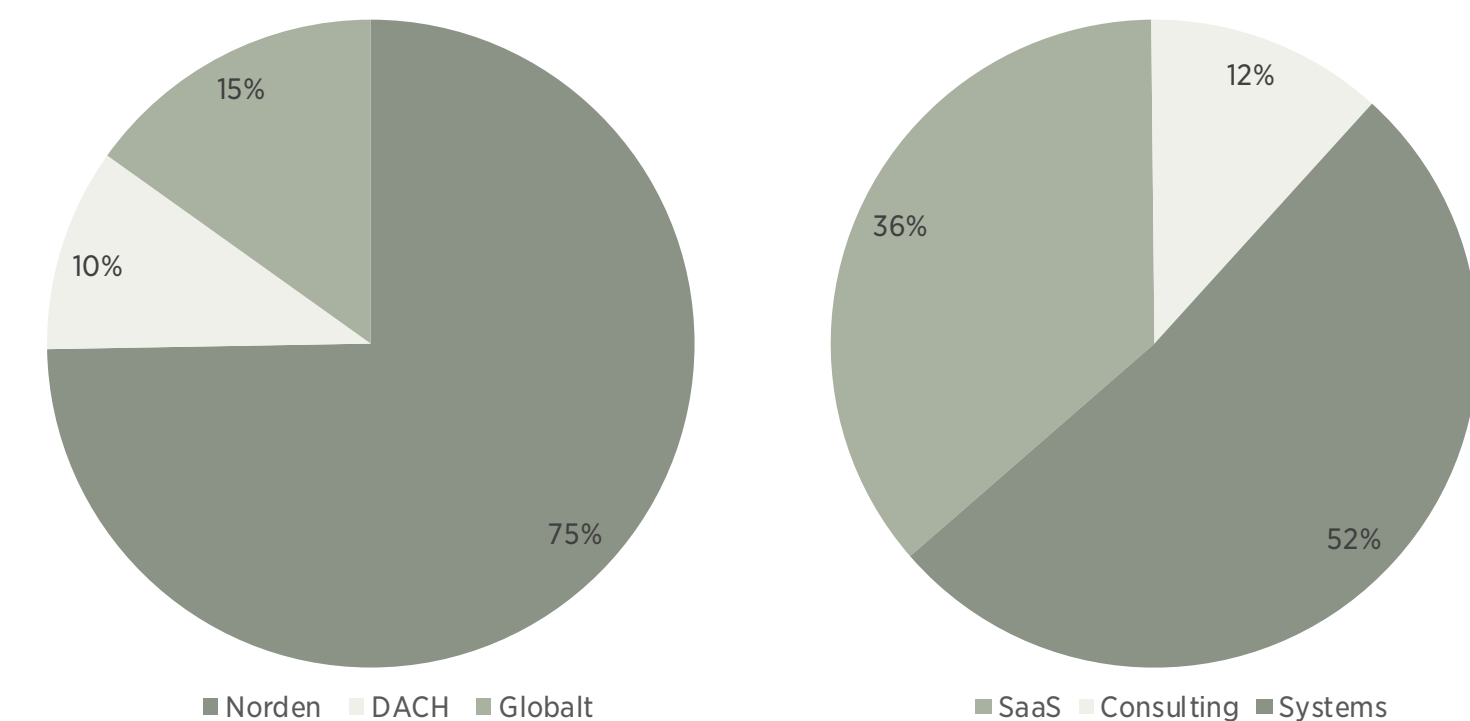
INTEGRATION I VERTISEITKONCERNEN

Sedan förvärvet har MultiQs verksamhet och organisation integrerats i Vertiseitkoncernen. MultiQs direktförsäljning har samlats under Grassfish och mjukvaruplattform och partnerförsäljning ingår nu 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 synergier från förvärvet och i övriga organisationen har ett omfattande arbete med att implementera koncernövergripande stödsystem genomförts under det andra halvåret 2022. En koncerngemensam plattform finns nu på plats för bland annat ERP, CRM och licenshantering, innebärande att synergier och skalfördelar fullt ut kommer kunna realiseras i form av en effektivare organisation och ökad tillväxt på befintliga kunder. Detta har också en stor betydelse för att kunna skala organisation och erbjudande globalt.

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
Nettoomsättning		296 195
EBITDA		24 826
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

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet oktober – december 2022

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det fjärde kvartalet 2022 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 137,7 MSEK (73,3), en ökning med 88,0 procent jämfört med föregående år. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 5,6 procent. Justerat för förvärv uppgick den organiska ARR-tillväxten till 19,6 procent jämfört med föregående år. SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 95,6 procent till 42,4 MSEK (21,7). Under det fjärde kvartalet 2022 ökade nettoomsättningen med 116,2 procent jämfört med samma period föregående år, främst på grund av förvärvet av MultiQ som genomfördes under det andra kvartalet 2022. Bruttomarginalen sjönk till 57 procent (71), främst drivet av en större andel Systemsintäkter hänförliga till integrationen av MultiQs verksamhet. Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet till 13,2 MSEK (8,9) och justerad EBITDA-marginal till 13,3 procent (19,4). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA-resultat för kvartalet till 12,1 MSEK (8,5) och EBITDA-marginalen till 12,3 procent (18,5). Transaktionskostnader under kvartalet uppgick till 1,0 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 11,7 MSEK (1,9).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 9,0 MSEK (6,5). Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -6,8 MSEK (-6,3), varav övervägande delen avsåg investeringar i bolagets mjukvaruplattformer. Kvartalets samlade kassaflöde uppgick till 7,7 MSEK (83,1), och likvida medel per den 31 december 2022 till 35,0 MSEK (100,8).

Helåret januari – december 2022

FÖRVÄRV

Den 29 april 2022 offentliggjordes det slutgiltiga utfallet i det offentliga uppköpserbjudandet 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 under det första kvartalet 2023.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Nettoomsättningen ökade med 141,0 procent jämfört med föregående år, där den största ökningen är hänförlig till förvärvet av MultiQ. SaaS-intäkter under året ökade med 118,9 procent. Justerat för transaktionskostnader uppgick årets resultat före avskrivningar (EBITDA) till 47,7 MSEK (19,8) och justerad EBITDA-marginal till 15,1 procent (15,1). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA för perioden till 35,4 MSEK (17,1) och EBITDA-marginalen till 11,2 procent (13,1). Kostnader hänförliga till förvärvet av MultiQ uppgick under perioden till 12,3 MSEK (2,7), varav 3,5 MSEK avsåg avsättning till omstruktureringsreserv. Årets totalresultat

inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till 24,9 MSEK (4,2).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under året till 41,1 MSEK (11,6). Kassaflödet från investeringsverksamheten under året uppgick till -166,7 MSEK (-92,5), 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 året sammantaget uppgick till 66,2 MSEK (153,2). Det samlade kassaflödet för helåret 2022 uppgick till -65,8 MSEK (51,6), och likvida medel per den 31 december 2022 till 35,0 MSEK (100,8).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 december 2022 till 543,4 MSEK (349,9) och utgjordes av anläggningstillgångar om 404,9 MSEK (202,1) och omsättningstillgångar om 138,4 MSEK (147,9). Av balansomslutningen utgjordes 91 procent (90) av immateriella tillgångar. Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 december 2022 till 132,0 MSEK (72,8) och de långfristiga skulderna till 149,5 MSEK (94,6). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 121,9 MSEK (73,1) respektive 34,9 MSEK (17,0). Det egna kapitalet uppgick till 261,9 MSEK (182,5) och soliditeten till 48,2 procent (52,1). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 62,5 MSEK (136,3). Nettoskuldssättningen uppgick till 129,9 MSEK (-10,7).

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Bolaget tillämpar IFRS. Bokslutskommunikén 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 bokslutskommuniké har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Antalet heltidsanställda (FTE) i koncernen uppgick vid periodens utgång till 177 medarbetare (121), varav 131 män (71) och 46 kvinnor (28).

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2023 klockan 18:00. Stämmoprotokoll och årsredovisning kommer att återfinnas på bolagets webbplats corporate.vertiseit.se

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på årsstämman ska inkomma med skriftligt förslag till Vertiseit senast den 9 mars 2023. Detta görs antingen via e-post till: bolagsstamma@vertiseit.se alternativt via post till Vertiseit AB, Att: Årsstämma 2023, Kyrkogatan 7, 432 41 Varberg.

FÖRSLAG TILL UTDELNING

Styrelsens förslag till årsstämman 2023 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för

verksamhetsåret 2022, i linje med bolagets finansiella mål.

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.

NÄRSTÄENDETRANSAKTIONER

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

6 APRIL 2023	ÅRSREDOVISNING 2022	14 FEBRUARI 2024	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023
27 APRIL 2023	DELÅRSRAPPORT Q1 2023	8 APRIL 2024	ÅRSREDOVISNING 2023
27 APRIL 2023	ÅRSSTÄMMA 2023	25 APRIL 2024	DELÅRSRAPPORT Q1 2024
19 JULI 2023	DELÅRSRAPPORT Q2 2023	25 APRIL 2024	ÅRSSTÄMMA 2024
8 NOVEMBER 2023	DELÅRSRAPPORT Q3 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 följande kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 15 februari 2023.

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 bokslutskommunikén ger en rättvisande översikt av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat.

Varberg den 15 februari 2023

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Emma Stjernlöf
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q4 2022	Q4 2021	Helår 2022	Helår 2021
	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
KSEK	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Nettoomsättning	98 933	45 762	314 661	130 585
Övriga rörelseintäkter	1 307	291	1 343	309
Summa rörelsens intäkter	100 240	46 053	316 004	130 894
Varu- och tjänstekostnader	-42 506	-13 291	-123 078	-40 912
Övriga externa kostnader	-12 496	-7 850	-45 903	-18 124
Personalkostnader	-33 108	-16 459	-111 662	-54 769
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	12 130	8 453	35 361	17 089
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 284	-6 411	-21 769	-12 384
Rörelseresultat (EBIT)	5 846	2 042	13 592	4 705
Finansiella intäkter	34	-	30	-
Finansiella kostnader	-1 591	-578	-4 659	-1 535
Valutakursförändringar	-964	-596	-5 233	-353
Finansnetto	-2 522	-1 174	-9 863	-1 888
Resultat före skatt	3 324	868	3 729	2 817
Skatt	4 706	61	5 615	-362
Periodens resultat	8 030	929	9 344	2 455
Övrigt totalresultat				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	3 685	939	15 510	1 701
Periodens totalresultat	11 715	1 868	24 854	4 156
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	7 697	929	8 914	2 455
Innehav utan bestämmande inflytande	332	-	430	-
Periodens resultat	8 029	929	9 344	2 455
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	11 360	1 868	24 307	4 156
Innehav utan bestämmande inflytande	355	-	547	-
Periodens totalresultat	11 715	1 868	24 854	4 156
Periodens totalresultat per aktie				
Före utspädning (SEK)	0,58	0,11	1,27	0,29
Efter utspädning (SEK)	0,52	0,10	1,14	0,26
Aktier vid periodens utgång (st)	20 190 747	18 553 539	20 190 747	18 553 539
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	22 645 747	20 433 539	22 645 747	20 433 539
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 190 747	17 637 788	19 625 562	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	22 645 747	19 517 788	21 876 573	16 221 961

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Helår 2022	Helår 2021
KSEK	2022-12-31	2021-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	368 637	182 262
Materiella anläggningstillgångar	3 090	1 255
Leasingtillgångar	19 216	14 466
Uppskjutna skattefordringar	10 988	3 776
Finansiella anläggningstillgångar	970	292
Summa anläggningstillgångar	402 901	202 051
Varulager	21 836	3 188
Kundfordringar	75 644	36 630
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	8 039	2 336
Övriga fordringar	5 951	4 900
Kassa och bank	35 049	100 831
Summa omsättningstillgångar	146 519	147 885
Summa tillgångar	549 420	349 936
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 010	928
Övrigt tillskjutet kapital	207 658	162 276
Reserver	16 902	1 391
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	26 811	17 896
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	252 380	182 491
Innehav utan bestämmande inflytande	9 485	-
Summa eget kapital	261 865	182 491
Skulder		
Långfristiga räntebärande skulder	121 931	73 140
Långfristiga leasingskulder	15 328	11 137
Avsättningar	7 143	5 953
Uppskjutna skatteskulder	5 096	4 411
Summa långfristiga skulder	149 498	94 641
Kortfristiga räntebärande skulder	42 979	16 988
Kortfristiga leasingskulder	5 404	3 807
Leverantörsskulder	26 610	11 105
Avtalsskulder	25 258	4 610
Aktuella skatteskulder	4 445	888
Övriga skulder	12 568	5 768
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20 793	29 638
Summa kortfristiga skulder	138 058	72 804
Summa skulder	287 556	167 445
Summa eget kapital och skulder	549 420	349 936

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 2022-01-01	927	162 276	1 392	17 896	182 491	-	182 491
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	15 510	8 915	24 425	547	24 972
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 2022-12-31	1 009	207 658	16 902	26 811	252 380	9 485	261 865

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2021-01-01	638	28 335	-310	15 441	44 104	-	44 104
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	1 702	2 455	4 157	-	4 157
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	289	132 205	-	-	132 494	-	132 494
Aktieoptioner	-	1 736	-	-	1 736	-	1 736
Utgående eget kapital 2021-12-31	927	162 276	1 392	17 896	182 491	-	182 491

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q4 2022	Q4 2021	Helår 2022	Helår 2021
	2022-10-01 2022-12-31	2021-10-01 2021-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
KSEK				
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansnetto	3 322	868	3 729	2 817
Justering för av- och nedskrivningar	6 284	6 411	21 769	12 384
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	717	-781	10 344	-3 568
Betald inkomstskatt	-1 308	-	5 232	-
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	7 037	-1 101	4 508	-2 292
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-14 717	-11 411	-18 314	-15 469
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	22 343	12 891	7 443	-2 954
Kassaflöde från den löpande verksamheten	23 678	6 877	34 711	-9 082
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 176	-6 017	-23 731	-7 792
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	336	-328	-1 498	-659
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	74	-141 422	-84 041
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-15	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 840	-6 271	-166 665	-92 492
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	98 524	9 440	98 524
Emissionskostnader	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	-	-	951	1 736
Upptagna lån	-0	656	82 000	100 624
Amortering av lån	-7 425	-15 100	-20 731	-43 623
Amortering av leasingkulld	-1 750	-1 630	-5 488	-4 094
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-9 175	82 450	66 172	153 167
Periodens kassaflöde	7 663	83 056	-65 783	51 593
Likvida medel vid periodens början	27 385	17 775	100 831	49 238
Likvida medel vid periodens slut	35 048	100 831	35 048	100 831

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q4 2022	Q4 2021	Helår 2022	Helår 2021
	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
KSEK	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Nettoomsättning	25 466	17 840	93 192	60 211
Övriga rörelseintäkter	2	2	7	4
Summa omsättning	25 468	17 842	93 199	60 215
Varu- och tjänstekostnader	-13 877	-6 701	-47 544	-25 262
Övriga externa kostnader	-5 400	-4 683	-23 446	-14 224
Personalkostnader	-4 492	-6 857	-27 994	-25 113
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	1 699	-399	-5 785	-4 384
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 206	-474	-4 584	-1 944
Rörelseresultat (EBIT)	-1 507	-873	-10 369	-6 328
Finansiella intäkter	3	-	3	-
Finansiella kostnader	-1 391	-480	-3 306	-1 203
Valutakursförändringar	-1 358	-721	-6 043	-787
Resultat efter finansnetto	-4 252	-2 074	-19 714	-8 318
Bokslutsdispositioner	9 932	6 067	9 932	6 067
Resultat före skatt	5 680	3 993	-9 782	-2 251
Skatt	-2 136	-903	1 049	383
Periodens resultat	3 543	3 090	-8 734	-1 868

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Helår 2022	Helår 2021
KSEK	2022-12-31	2021-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	5 802	4 149
Materiella anläggningstillgångar	-	67
Andelar i koncernföretag	324 991	144 391
Finansiella anläggningstillgångar	1 451	-
Summa anläggningstillgångar	332 244	148 607
Varulager	1 838	2 395
Kundfordringar	18 413	11 846
Fordringar hos koncernföretag	31 991	20 097
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 006	1 257
Övriga fordringar	4 854	5 159
Likvida medel	-	89 261
Summa omsättningstillgångar	60 101	130 015
Summa tillgångar	392 345	278 622
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 010	928
Överkursfond	202 932	158 501
Balanserat resultat	15 250	14 298
Periodens resultat	-8 734	-1 868
Summa eget kapital	210 458	171 859
Skulder		
Skulder till kreditinstitut	120 593	68 740
Summa långfristiga skulder	120 593	68 740
Skulder till kreditinstitut	39 308	16 785
Förskott från kunder	2 042	203
Leverantörsskulder	9 275	8 121
Aktuella skatteskulder	3 220	-
Övriga skulder	3 357	2 062
Skulder till koncernföretag	1 000	2 761
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 092	8 091
Summa kortfristiga skulder	61 294	38 023
Summa skulder	181 886	106 763
Summa eget kapital och skulder	392 344	278 622

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 oktober - 31 december		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Nettoomsättning	42 409	21 676	11 222	8 950	45 300	15 136	98 931	45 762
Varu- och tjänstekostnader	-1 980	-1 465	-3 523	-1 298	-37 003	-10 529	-42 506	-13 292
Bruttoresultat	40 429	20 211	7 699	7 652	8 297	4 607	56 425	32 470
Bruttomarginal	95%	93%	69%	85%	18%	30%	57%	71%

Segmentsredovisning helår		Rörelsesegment						
Helåret 1 januari - 31 december		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Nettoomsättning	136 372	62 293	40 131	19 659	138 157	48 633	314 660	130 585
Varu- och tjänstekostnader	-7 531	-3 702	-10 177	-3 270	-105 370	-33 940	-123 078	-40 912
Bruttoresultat	128 841	58 591	29 954	16 389	32 787	14 693	191 582	89 673
Bruttomarginal	94%	94%	75%	83%	24%	30%	61%	69%

Koncernens fördelning av intäkter		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 oktober - 31 december		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	45 300	15 136	45 300	15 136
Intäkter som redovisas över tid	42 409	21 676	11 222	8 950	-	-	53 631	30 626
Summa intäkter från avtal med kunder	42 409	21 676	11 222	8 950	45 300	15 136	98 931	45 762

Koncernens fördelning av intäkter		Rörelsesegment						
Helåret 1 januari - 31 december		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	138 157	48 633	138 157	48 633
Intäkter som redovisas över tid	136 372	62 293	40 131	19 659	-	-	176 503	81 952
Summa intäkter från avtal med kunder	136 372	62 293	40 131	19 659	138 157	48 633	314 660	130 585

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 fjärde kvartalet 2022 uppgått till 12,7 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
Netto identifierbara tillgångar och skulder	43 858
Goodwill	144 705
Totalt identifierat värde	188 563

Överförd ersättning

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

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

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 förvävsrelaterade 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 förvävsrelaterade 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 möjlighetern till strategiska investeringar och utdelning
SaaS-nyckeltal (Dise)		
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 bolaghets 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 180 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.

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

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 intäktssflöden 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

Mjukvarulicenser
Debitering per månad och system

CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store
Debitering per timma 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.

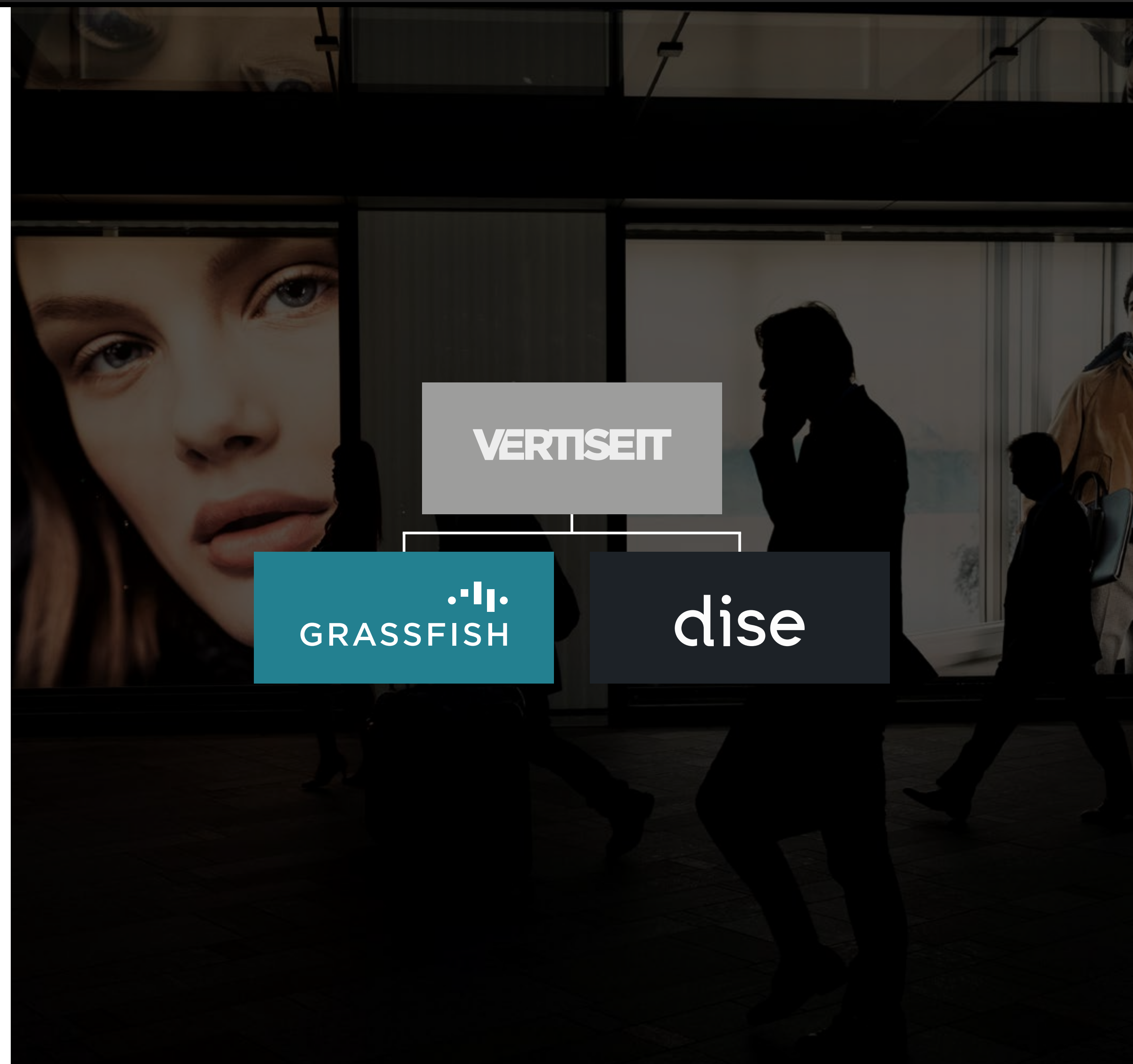
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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 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 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.

177

Antal heltids-
anställda (FTE)
2022-12-31

3/7

Kvinnor respektive män
i företagsledning
2022-12-31

33

Medelålder anställda
2022-12-31

2/4

Kvinnor respektive män
i styrelse
2022-12-31

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 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.

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.



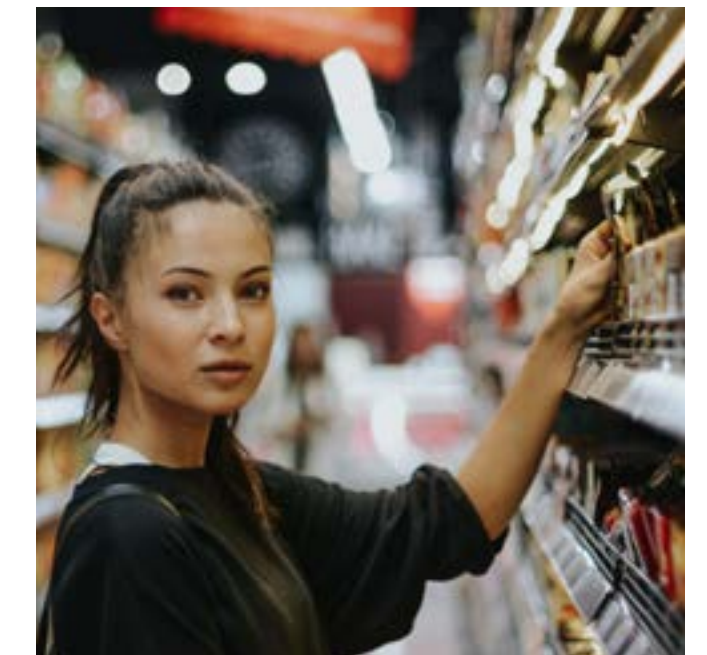
Bosch enriches the customer journey.

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

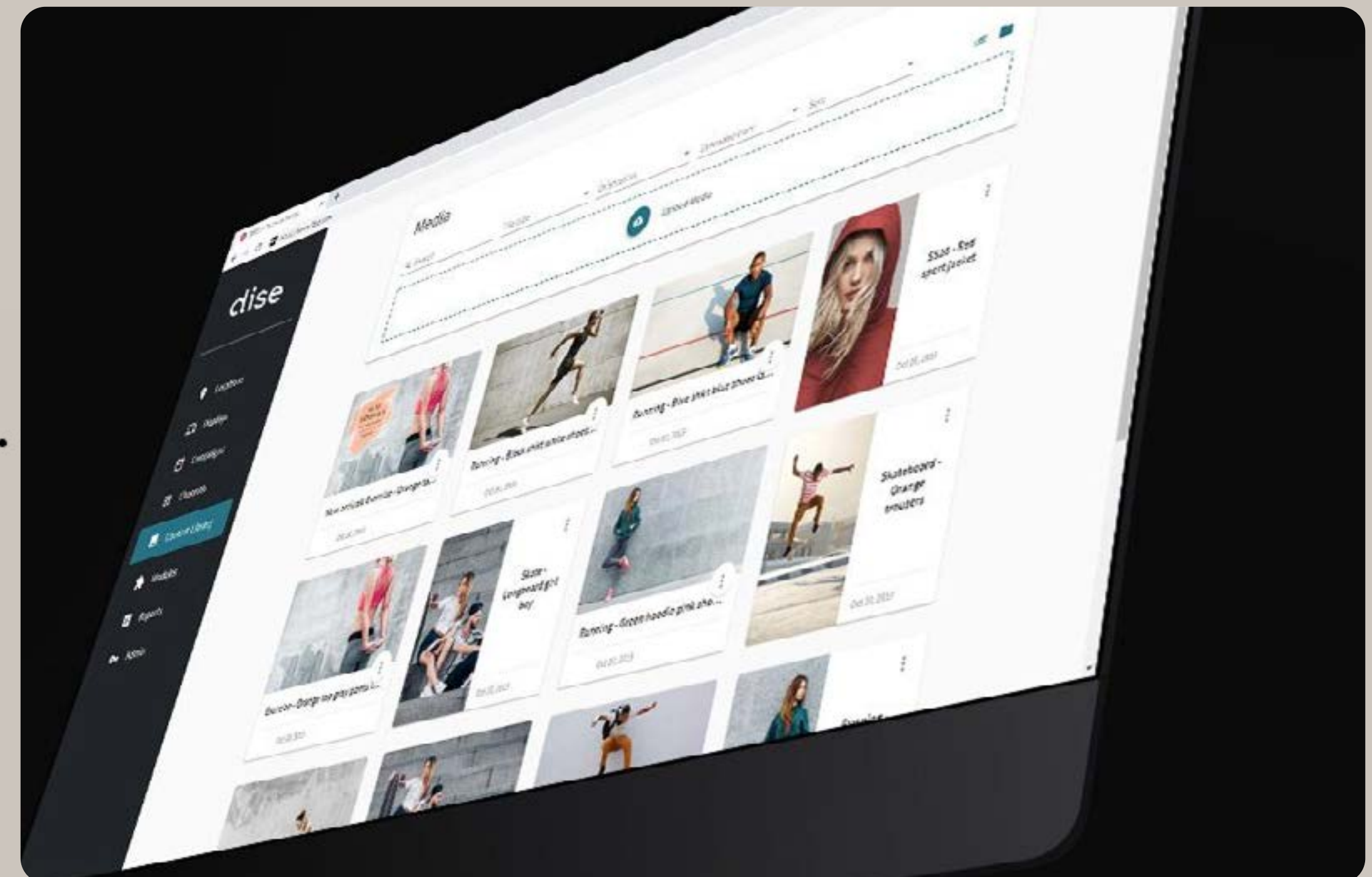
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

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.