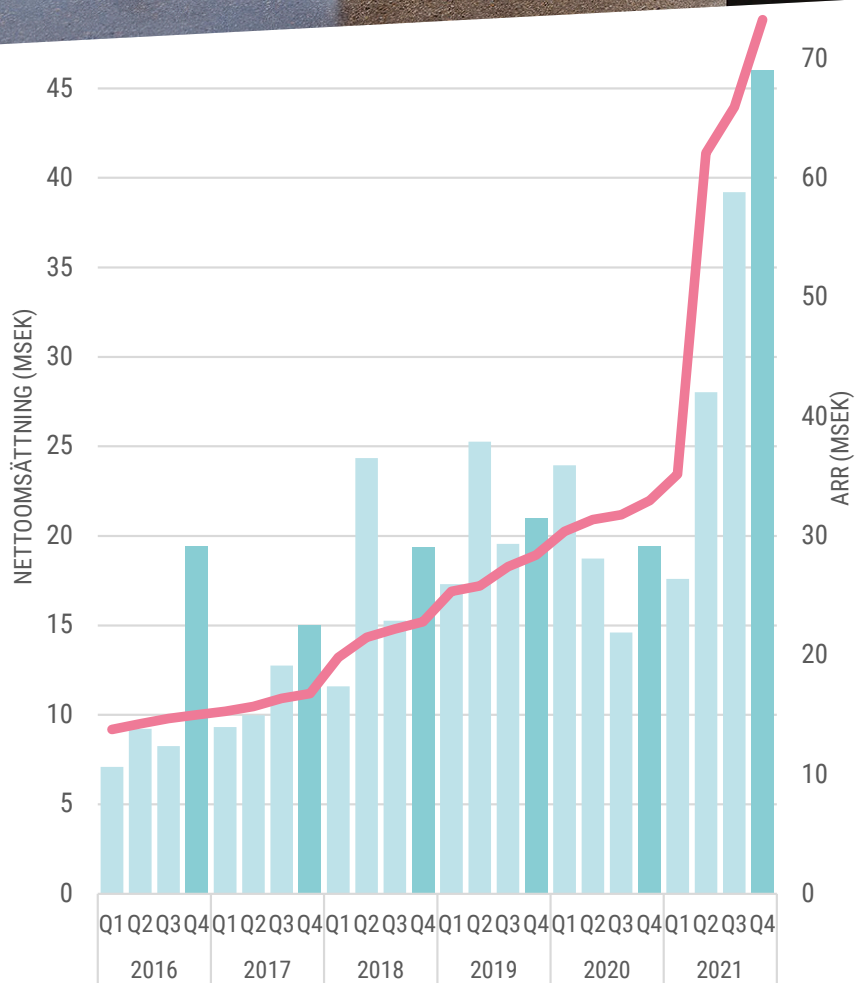




# Tio år av ARR-tillväxt



ÅTERKOMMANDE  
INTÄKTER (ARR)  
2021-12-31  
**73,3 MSEK**  
(33,0)

# Bokslutskommuniké januari-december 2021

## KVARTALET OKTOBER-DECEMBER 2021

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 11,8 MSEK till 19,8 MSEK (8,1) jämfört med motsvarande period föregående år
- Vid utgången av perioden uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 73,3 MSEK (33,0), en ökning med 122,2 procent
- De årligen återkommande intäkterna (ARR) växte sekventiellt med 11,1 procent (3,8) jämfört med föregående kvartal
- Justerat för förvärv ökade de årligen återkommande intäkterna (ARR) organiskt med 20,0 procent jämfört med föregående år
- Nettoomsättningen ökade med 135,8 procent till 45,8 MSEK (19,4)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 8,5 MSEK (2,1), och EBITDA-marginalen uppgick till 18,5 procent (10,3)
- Periodens resultat uppgick till 0,9 MSEK (0,2)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,11 SEK respektive 0,10 SEK (0,00 respektive 0,00)

## HELÅRET JANUARI-DECEMBER 2021

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 29,2 MSEK till 60,5 MSEK (31,3)
- Nettoomsättningen ökade med 70,3 procent till 130,6 MSEK (76,7)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 17,1 MSEK (11,9), och EBITDA-marginalen till 13,1 procent (15,5)
- Periodens resultat uppgick till 2,5 MSEK (4,7)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,29 SEK respektive 0,26 SEK (0,34 respektive 0,32)
- Styrelsens förslag till årsstämman 2022 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2021, i linje med bolagets finansiella mål

**NETTOOMSÄTTNING**  
Q4 2021, MSEK

**45,8**  
(19,4)

**RESULTAT (EBITDA)**  
Q4 2021, MSEK

**8,5**  
(2,0)

## KONCERNENS NYCKELTAL

	Q4 2021	Q4 2020	Helår 2021	Helår 2020
	2021-10-01 2021-12-31	2020-10-01 2020-12-31	2021-01-01 2021-12-31	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning, KSEK	45 762	19 409	130 585	76 686
Varav återkommande intäkter (SaaS), KSEK	21 676	8 063	62 293	31 255
Annual Recurring Revenue (ARR), KSEK	73 262	32 967	73 262	32 967
Resultat före avskrivningar (EBITDA), KSEK	8 453	2 060	17 089	11 855
Rörelseresultat (EBIT), KSEK	2 042	787	4 705	6 814
Periodens resultat, KSEK	929	160	2 455	4 658
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,11	0,00	0,29	0,34
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,10	0,00	0,26	0,32
Bruttomarginal	71,0%	61,9%	68,7%	60,7%
EBITDA-marginal	18,5%	10,6%	13,1%	15,5%
Rörelsemarginal	4,5%	4,1%	3,6%	8,9%
Vinstmarginal	2,0%	0,8%	1,9%	6,1%
Soliditet	52,1%	41,7%	52,1%	41,7%

## HÄNDELSER UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 5 oktober presenterade Vertiseit, vid bolagets kapitalmarknadsdag, en ny strategi för global tillväxt samt nya långsiktiga och finansiella mål
- Den 21 oktober beslutade Vertiseits extra bolagsstämma bland annat om genomförandet av en riktad nyemission till institutionella och professionella investerare, vilket tillförde bolaget 100 MSEK före emissionskostnader
- Den 17 november meddelade Vertiseits dotterbolag Grassfish att man tecknat ett samarbetsavtal med retailbyrån Liganova
- Den 10 januari lämnade Vertiseit ett offentligt uppköpserbudande till aktieägarna i MultiQ International AB. Efter Erbjudandets offentliggörande har Vertiseit kommunicerat förvärv av sammanlagt 25,35 procent av utestående aktier och röster i MultiQ, vilka tillsammans med bindande utfästelser motsvarar totalt cirka 71,95 procent av samtliga aktier och röster i MultiQ.
- Den 26 januari höll Vertiseit en extra bolagsstämma där det beslutades att bemyndiga styrelsen att fatta beslut om nyemission av aktier
- Den 1 februari kommunicerade Vertiseit implementationen av den nya koncernstrukturen samt lanseringen av Grassfish uppdaterade varumärkesplattform

**NETTOOMSÄTTNING**  
JAN-DEC 2021, MSEK

**130,6**  
(76,7)

**RESULTAT (EBITDA)**  
JAN-DEC 2021, MSEK

**17,1**  
(11,9)

## KOMMENTAR FRÅN VD

# Tio år av ARR-tillväxt

Efter utgången av det fjärde kvartalet 2021 summerar vi 40 framgångsrika kvartal med sekventiell tillväxt av våra årligen återkommande SaaS-intäkter. Vi inledde även 2022 med ett offentligt uppköpserbudande till aktieägarna i MultiQ – ett stort steg i att exekvera på vår nya tillväxtstrategi och helt i linje med våra långsiktiga mål. Vid utgången av året hade vi drygt 73 miljoner kronor i ARR-intäkter och MultiQ beräknas vid fullföljt förvärv tillföra ytterligare återkommande intäkter om cirka 50 miljoner kronor inom strategiskt viktiga kundsegment. Det är samtidigt väldigt glädjande att den viktiga organiska tillväxten i ARR uppgick till 20 procent jämfört med föregående år, vilket lägger en bra grund inför 2022.

De årligen återkommande SaaS-intäkterna (ARR) passerade vid utgången av det fjärde kvartalet 73,3 miljoner kronor, en ökning med 122 procent jämfört med föregående år och en sekventiell tillväxt om 11,1 procent jämfört med föregående kvartal. Intäkterna under kvartalet uppgick till 45,8 miljoner kronor, vilket är en ökning med 136 procent jämfört med samma period föregående år, och EBITDA-resultatet ökade till 8,5 miljoner kronor. Justerat för förvärvet av Grassfish växte vi organiskt inom samtliga verksamhetsområden, och vi ser en fortsatt tilltagande aktivitet på marknaden.

### Ny koncernstruktur på plats

Under det fjärde kvartalet arbetade vi intensivt med att utveckla och implementera bolagets nya koncernstruktur, som lanserades enligt plan vid årsskiftet. Koncernens moderbolag, Vertiseit, är nu ett renodlat holdingbolag inom Retail Tech med uppgiften att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom Digital In-store. All operativ verksamhet drivs nu under koncernens marknadsvarumärken och dotterbolag Dise och Grassfish.

### Riktad nyemission

Vi är både glada och stolta över det stora intresse som visades Vertiseit i samband med den marknadssondering bland institutionella och professionella investerare som genomfördes under oktober. Emissionen tillför bolaget 100 miljoner kronor före emissionskostnader, vilket stärker våra möjligheter att vara fortsatt aktiva på förvärvsmarknaden. Ett viktigt steg i att accelerera tillväxttakten för att nå vårt mål att bli det världsledande plattformsbolaget inom Digital In-store. Samtidigt är det glädjande att vi stärker ägarbasen med flera välrenommerade institutionella och professionella ägare.

### Grassfish i ny paketering

I månadsskiftet januari/februari lanserades den uppdaterade varumärkesplattformen för Grassfish, vilket är resultatet av ett intensivt arbete som pågått under hela hösten 2021. Mottagandet från kunder, partners och marknaden har varit mycket positivt. Med det nya varumärket och erbjudandet, där Vertiseits tidigare operativa verksamhet nu ingår, har Grassfish alla förutsättningar att ta nästa steg i sin globala expansion.



### Dise fortsätter att leverera

Plattformsbolaget Dise fortsätter att exekvera på sin framgångsrika strategi med försäljning via noga utvalda partners på respektive marknad. Dessa partners tar ansvar för helhetserbudandet mot kund samtidigt som Dise bidrar med en ledande Digital In-store-plattform, kännetecknad av en intuitiv användarupplevelse, modulär arkitektur och öppna API:er. Dise avslutar 2021 med att nå årligen återkommande SaaS-intäkter (ARR) om 21 miljoner kronor – en tillväxt på 46,4 procent jämfört med föregående år. Som vanligt finns samtliga SaaS-nyckeltal redovisade separat för Dise i denna rapport.

### Ökad efterfrågan på marknaden

Aktiviteten på marknaden fortsätter att tillta som en effekt av minskad pandemipåverkan, och vi ser många nya satsningar för att brygga mötet mellan digitala och personliga kundmöten. Detta märks tydligt inom verksamhetsområdet Consulting som utvecklats starkt under såväl kvartalet om helåret. Detta är en direkt konsekvens av kundernas ökade investeringar i Digital In-store, vilket lägger en bra grund för en fortsatt stark utveckling av våra SaaS-intäkter.

Vi ser nu fram emot ett nytt händelserikt år där vi ser fram emot att fullfölja budet på MultiQ och att fortsätta exekvera på vår strategi, med målet att bli världens främsta plattformsbolag inom Digital In-store.

**Johan Lind, VD**

# 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.

## 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 personaliserade 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.

## AFFÄRSMODELL

### SAAS

License and support

### CONSULTING

Strategy and platform integration

Överordnat i Vertiseits strategi är tillväxt av återkommande intäkter (SaaS). SaaS-intäkterna genereras från licensiering och support av bolagets mjukvaruplattformar. Tillväxt av SaaS-intäkter möjliggör stabila förutsägbara intäktsflöden som växer i takt med kundernas ökade användning. Inom Consulting läggs grunden för ett långsiktigt värdeskapande för bolagets kunder genom strategi, konceptutveckling och förvaltning.

## LÅNGSIKTIGA MÅL

# 2024

### MISSION 200

De årligen 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 antal 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

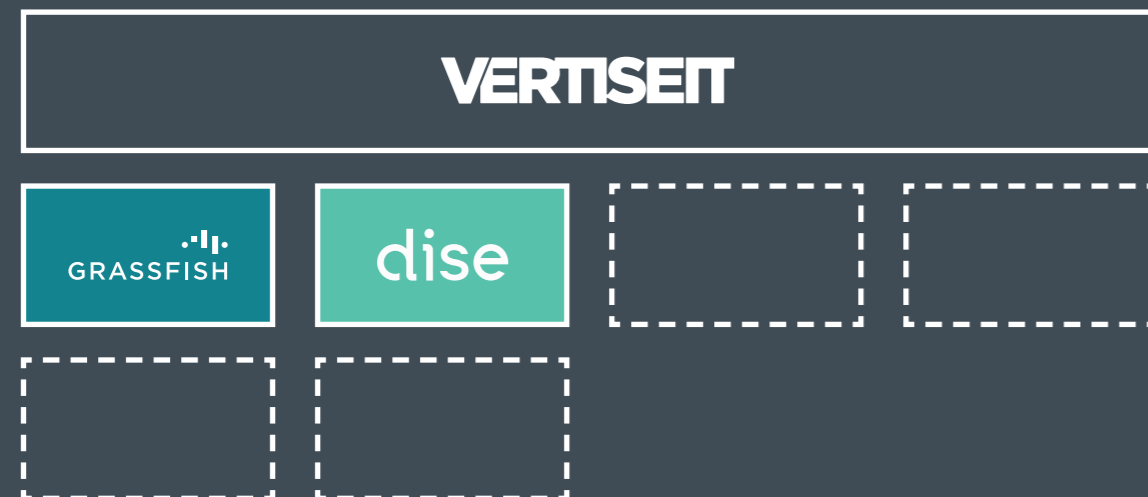
### CUSTOMER RETENTION

# 100%

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

# Koncernstruktur

I Vertiseits nya koncernstruktur 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 nya strategi innefattar en accelererad förvärvsagenda och innebär att en betydande del av framtida tillväxt kommer att genereras från förvärv.

### Förvärvsdriven tillväxt

Vertiseit ska fortsätta att genomföra noga utvalda förvärv. Dessa kan vara såväl kompletterande, 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.

## Historiska milstolpar

- 2021 ■ Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
- 2020 ■ Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
- 2019 ■ Bolagets B-aktie noteras på Nasdaq First North Growth Market  
Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB  
Förvärv: InStoreMedia AB
- 2018 ■ Utmärkelse: Årets Företagare Halland  
Förvärv: Display 4 AB
- 2017 ■ Utmärkelse: Årets Företagare Varberg  
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
- 2012 ■ Utmärkelse: Årets Unga Företagare Varberg
- 2009 ■ Utmärkelse: Årets Nyföretagare Varberg
- 2008 ■ Bolaget grundas



# Dise SaaS Metrics

Dise International AB är ett helägt dotterbolag till Vertiseit och ett renodlat SaaS-bolag som erbjuder en ledande In-store Experience Platform med global försäljning genom partners. Mot bakgrund av bolagets starka utveckling särredovisas Dise SaaS-specifika nyckeltal. Detta för att skapa ökad transparens och tillgodose aktieägarnas ökade intresse för bolagets utveckling.

Dise största partner på den nordiska marknaden är Grassfish, som idag står för omkring en tredjedel av Dise totala intäkter. Denna andel minskar successivt i takt med Dise internationella expansion och att fler partners tillkommer. Dise utgör en mindre andel av koncernens totala SaaS-intäkter.

## Vision

The core of every retail success story

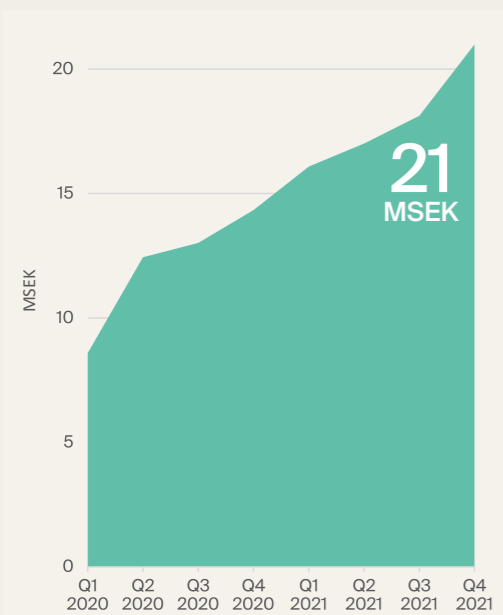
## Mission

To enhance the customer experience in-store

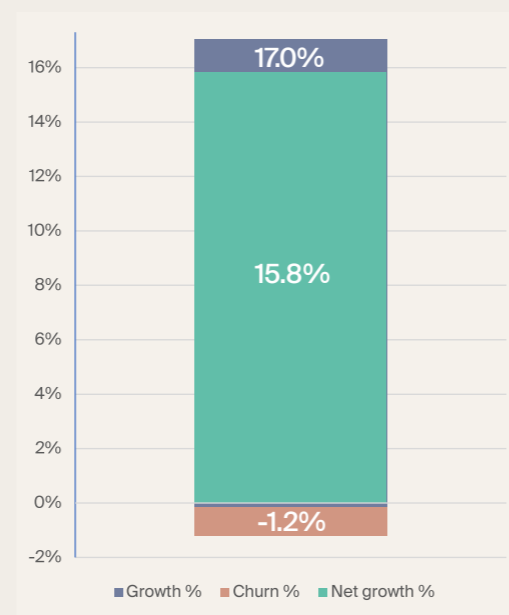
## Business idea

Dise offers the leading Digital In-store experience platform through a global partner community

## ARR Development Q4 2021



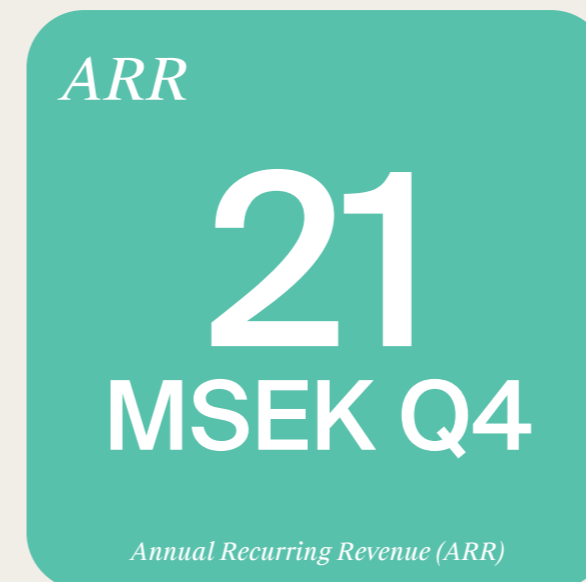
Annual Recurring Revenue (MSEK)



Growth, Churn and Net growth during the quarter (%)

	Q4 2021	Q/Q	YoY
<b>ARR</b> <i>Annual Recurring Revenue</i>	<b>21.0 MSEK</b>	+15.8%	+46%
<b>CAC</b> <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	<b>677 SEK</b>	-40%	-28%
<b>CAC Ratio</b> <i>CAC per new ARR SEK</i>	<b>0.47 SEK</b>	-50%	-42%
<b>Growth Rate</b> <i>Monthly license growth</i>	<b>5.46%</b>	+3.0pp	+1.4pp
<b>Churn Rate</b> <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	<b>0.40%</b>	-0.6pp	+/-0pp
<b>LTV</b> <i>Life Time Value per license</i>	<b>21.7 KSEK</b>	+24%	+31%
<b>LTV/CAC</b> <i>Acquisition cost payback ratio</i>	<b>32.0x</b>	+109%	+82%
<b>Months to recover CAC</b> <i>Months to recover license acquisition cost</i>	<b>7.4x</b>	-41%	-30%
<b>ARPA</b> <i>Average yearly revenue per Brand</i>	<b>35.0 KSEK</b>	+11%	+39%
<b>NRR</b> <i>Net Revenue Retention</i>	<b>106%</b>	+2.7pp	+5.7pp
<b>SaaS Gross Margin</b> <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	<b>85%</b>	-0.4pp	-0.6pp

Q/Q (Quarter over Quarter), YoY (Year over Year), pp (Percentage Points), Brand (end-customer)



**KONCERNENS UTVECKLING UNDER 2021**

# Finansiell översikt oktober-december 2021

**OMSÄTTNING OCH RESULTAT**

Under det fjärde kvartalet 2021 ökade nettoomsättningen med 135,8 procent jämfört med föregående år. Rensat för förvärv uppgick ökningen till 39,2 procent och härrör främst från den gradvisa återgång till normala försäljningsvolymmer inom både Consulting och Systems som fortfarande pågår. De årligen återkommande intäkterna (ARR) vid periodens slut steg till 73,3 MSEK (33,0), en ökning med 122,2 procent och det 40:e kvartalet i rad med ARR-tillväxt. Rensat för förvärv ökade ARR med 20,0 procent jämfört med motsvarande tidpunkt föregående år. Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 8,5 MSEK (2,1) och EBITDA-marginalen uppgick till 18,5 procent (10,3).

**KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL**

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 6,5 MSEK (0,8). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -6,3 MSEK (-0,6). Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till 82,5 MSEK, påverkat av den under kvartalet genomförda nyemissionen. Periodens kassaflöde uppgick till 83,1 MSEK (20,6).

**KONCERNENS UTVECKLING UNDER 2021**

# Finansiell översikt januari-december 2021

**OMSÄTTNING OCH RESULTAT**

Under helåret 2021 ökade nettoomsättningen med 70,3 procent jämfört med samma period föregående år. Rensat för förvärv uppgick ökningen till 11,0 procent. Återkommande SaaS-intäkter under perioden ökade med 93,6 procent. Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 17,1 MSEK (11,9) och påverkades negativt av kostnader hänförliga till förvärvet av Grassfish under det andra kvartalet samt av det faktum att försäljningsnivåerna ännu inte helt normaliserats efter nedgången under coronapandemin. EBITDA-marginalen uppgick till 13,1 procent (15,5).

**KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL**

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 11,6 MSEK (4,7). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -92,5 MSEK (-4,0), och främst påverkat av förvärvet av Grassfish. Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till 153,2 MSEK (17,2). Periodens kassaflöde uppgick till 51,6 MSEK (15,4), och likvida medel per den 31 december 2021 till 100,8 MSEK (49,2).

**FINANSIELL STÄLLNING**

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 december 2021 till 349,9 MSEK (105,8) varav anläggningstillgångar uppgick till 202,1 MSEK (42,1) och omsättningstillgångar till 147,9 MSEK (63,8). Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 december 2021 till 72,8 MSEK (44,6) och de långfristiga skulderna till 94,6 MSEK (17,1). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 73,1 MSEK (6,0) respektive 17,0 MSEK (22,5). Det egna kapitalet uppgick till 182,5 MSEK (44,1) och soliditeten till 52,1 procent (41,7). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 115,8 MSEK (59,7).

**MODERBOLAGET**

Övervägande delen av koncernens verksamhet har under året bedrivits i moderbolaget varför koncernens finansiella översikt bedöms representativ även för moderbolaget.

# Övriga upplysningar

## REDOVISNINGSPRINCIPER

Bolaget tillämpar IFRS. Bokslutskommunikén har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Redovisning av finansiella instrument sker till approximationer av verkligt värde, med undantag av tilläggsköpeskillningar vilka redovisas till verkligt värde. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2020. 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. Bolaget är ett moderbolag, och i koncernen ingår dotterbolagen Grassfish AB med organisationsnummer 559340-6019, Dise International AB med organisationsnummer 556643-1150, Digital Signage Solutions Sweden AB med organisationsnummer 559072-2756, InStoreMedia AB med organisationsnummer 556666-9080, In-store Experiences AB med organisationsnummer 559316-7355, Dise International Ltd. med organisationsnummer 09360529 och Grassfish Marketing Technologies GmbH med registreringsnummer F 270120 k.

## ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick vid periodens utgång till 137 medarbetare (57), varav 99 män (43) och 38 kvinnor (14). Medelantalet heltidsanställda uppgick under helåret 2021 till 97 medarbetare, varav 27 kvinnor.

Efter periodens utgång har en ny koncernstruktur implementerats, innebärande att moderbolaget Vertiseit AB är ett rent holdingbolag och att koncernens operativa verksamhet bedrivs i dotterbolagen Grassfish och Dise.

## ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2022 klockan 18:00. Aktieägare som vill få ett ärende behandlat på årsstämman ska inkomma med detta till styrelsens ordförande senast den 9 mars 2022 via e-post [info@vertiseit.se](mailto:info@vertiseit.se) alternativt genom brev till: Vertiseit AB (publ), Att: Styrelsen, Kyrkogatan 7, 432 41 Varberg.

Årsstämman 2021 hölls på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2021 klockan 18:00. Stämmoprotokoll och årsredovisning återfinns på bolagets webbplats [corporate.vertiseit.se](http://corporate.vertiseit.se).

Vertiseits årsredovisning för 2021 beräknas finnas tillgänglig för nedladdning på bolagets webbplats [corporate.vertiseit.se](http://corporate.vertiseit.se) den 6 april 2022.

## 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 2020. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.



## FÖRSLAG TILL UTDELNING

Styrelsens förslag till årsstämman 2022 är att ingen utdelning lämnas till aktieägarna för verksamhetsåret 2021, i linje med bolagets finansiella mål.

## HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Den 10 januari lämnade Vertiseit ett offentligt uppköpserbjudande till aktieägarna i MultiQ International AB att förvärva samtliga aktier i MultiQ. Vertiseit har erhållit bindande utfästelser om accept av Erbjudandet från befintliga aktieägare i MultiQ om totalt 46,6 procent av samtliga aktier och röster i MultiQ. MultiQs aktier är upptagna till handel på Nasdaq Stockholm. Efter Erbjudandets offentliggörande har Vertiseit kommunicerat förvärv av sammanlagt 25,35 procent av utestående aktier och röster i MultiQ, vilka tillsammans med bindande utfästelser motsvarar totalt cirka 71,95 procent av samtliga aktier och röster i MultiQ. Enligt den preliminära tidplanen kommer Vertiseit att offentliggöra erbjudandehandling och prospekt omkring den 5 april 2022. Acceptfristen löper omkring den 6-27 april 2022, och utfallet offentliggörs omkring den 2 maj 2022. Mer information om Erbjudandet finns på bolagets webbplats [corporate.vertiseit.se](http://corporate.vertiseit.se)

## NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Under perioden har inga transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget, utöver utgivande av teckningsoptioner till anställda och ledande befattningshavare enligt beslut vid årsstämman.



# Finansiella rapporter

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

KSEK	Q4 2021	Q4 2020	Helår 2021	Helår 2020
	2021-10-01 2021-12-31	2020-10-01 2020-12-31	2021-01-01 2021-12-31	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning	45 762	19 409	130 585	76 686
Övriga rörelseintäkter	291	68	309	621
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>46 053</b>	<b>19 477</b>	<b>130 894</b>	<b>77 307</b>
Varu- och tjänstekostnader	-13 291	-7 398	-40 912	-30 175
Övriga externa kostnader	-7 850	-3 743	-18 124	-10 846
Personalkostnader	-16 459	-6 276	-54 769	-24 431
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>8 453</b>	<b>2 060</b>	<b>17 089</b>	<b>11 855</b>
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 411	-1 273	-12 384	-5 041
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>2 042</b>	<b>787</b>	<b>4 705</b>	<b>6 814</b>
Finansiella intäkter	-	19	-	25
Finansiella kostnader	-578	-74	-1 535	-379
Valutakursförändringar	-596	-475	-353	-409
<b>Finansnetto</b>	<b>-1 174</b>	<b>-530</b>	<b>-1 888</b>	<b>-763</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>868</b>	<b>257</b>	<b>2 817</b>	<b>6 051</b>
Skatt	61	-97	-362	-1 393
<b>Periodens resultat</b>	<b>929</b>	<b>160</b>	<b>2 455</b>	<b>4 658</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	939	-129	1 701	-310
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>1 868</b>	<b>31</b>	<b>4 156</b>	<b>4 348</b>
<b>Periodens resultat hänförligt till:</b>				
Moderbolagets aktieägare	929	160	2 455	4 658
Periodens resultat	929	160	2 455	4 658
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>				
Moderbolagets aktieägare	1 868	31	4 156	4 348
Periodens totalresultat	1 868	31	4 156	4 348
<b>Periodens resultat per aktie</b>				
Före utspädning (SEK)	0,11	0,00	0,29	0,34
Efter utspädning (SEK)	0,10	0,00	0,26	0,32
Antal utestående aktier vid periodens utgång (st)	18 553 539	12 757 140	18 553 539	12 757 140
Antal utestående aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	20 433 539	13 997 140	20 433 539	13 997 140
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	17 637 788	12 757 140	14 545 917	12 757 140
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	19 517 788	13 997 140	16 194 708	13 791 989

## RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Helår 2021	Helår 2020
	2021-12-31	2020-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	182 262	31 429
Materiella anläggningstillgångar	1 255	337
Leasingtillgångar	14 466	6 086
Uppskjutna skattefordringar	3 776	4 209
Finansiella anläggningstillgångar	292	-
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>202 051</b>	<b>42 061</b>
Varulager	3 188	726
Kundfordringar	36 630	10 713
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 336	2 802
Övriga fordringar	4 900	276
Kassa och bank	100 831	49 238
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>147 885</b>	<b>63 755</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>349 936</b>	<b>105 816</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	928	638
Övrigt tillskjutet kapital	162 276	28 335
Reserver	1 391	-310
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	17 896	15 441
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare</b>	<b>182 491</b>	<b>44 104</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>182 491</b>	<b>44 104</b>
<b>Skulder</b>		
Långfristiga räntebärande skulder	73 140	5 997
Långfristiga leasingskulder	11 137	3 778
Avsättningar	5 953	6 812
Uppskjutna skatteskulder	4 411	548
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>94 641</b>	<b>17 135</b>
Kortfristiga räntebärande skulder	16 988	22 526
Kortfristiga leasingskulder	3 807	2 564
Leverantörsskulder	11 105	6 953
Avtalsskulder	4 610	3 329
Skatteskulder	888	7
Övriga skulder	5 768	2 080
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29 638	7 118
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>72 804</b>	<b>44 577</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>167 445</b>	<b>61 712</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>349 936</b>	<b>105 816</b>

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

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

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets res	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2020-01-01	638	28 155	-	10 783	39 576
<b>Periodens totalresultat</b>					
Periodens totalresultat	-	-	-310	4 658	4 348
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>					
Lämnade utdelningar	-	-	-	-	-
Nyemission	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	180	-	-	180
<b>Utgående eget kapital 2020-12-31</b>	<b>638</b>	<b>28 335</b>	<b>-310</b>	<b>15 441</b>	<b>44 104</b>

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	Q4 2021	Q4 2020	Helår 2021	Helår 2020
	2021-10-01 2021-12-31	2020-10-01 2020-12-31	2021-01-01 2021-12-31	2020-01-01 2020-12-31
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansnetto	868	256	2 817	6 051
Justering för av- och nedskrivningar	6 411	1 273	12 384	5 041
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-781	-131	-3 568	-3 245
Betald inkomstskatt	-	-575	-	-3 122
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-1 101	382	-2 292	554
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-11 411	-690	-15 469	4 568
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	12 891	2 033	-2 954	-7 654
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>6 877</b>	<b>2 548</b>	<b>-9 082</b>	<b>2 193</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 017	-584	-7 792	-3 142
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-328	-3	-659	-3
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	74	-11	-84 041	-865
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-6 271</b>	<b>-598</b>	<b>-92 492</b>	<b>-4 010</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission	98 524	-	98 524	-
Emissionskostnader	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	-	-	1 736	180
Upptagna lån	656	20 000	100 624	23 350
Amortering av lån	-15 100	-632	-43 623	-3 553
Amortering av leasingkulda	-1 630	-703	-4 094	-2 756
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>82 450</b>	<b>18 665</b>	<b>153 167</b>	<b>17 221</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>83 056</b>	<b>20 615</b>	<b>51 593</b>	<b>15 404</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>17 775</b>	<b>28 623</b>	<b>49 238</b>	<b>33 834</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>100 831</b>	<b>49 238</b>	<b>100 831</b>	<b>49 238</b>

## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	Q4 2021	Q4 2020	Helår 2021	Helår 2020
	2021-10-01 2021-12-31	2020-10-01 2020-12-31	2021-01-01 2021-12-31	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning	17 840	15 612	60 211	64 492
Övriga rörelseintäkter	2	-2	4	5
<b>Summa omsättning</b>	<b>17 842</b>	<b>15 610</b>	<b>60 215</b>	<b>64 497</b>
Varu- och tjänstekostnader	-6 701	-7 317	-25 262	-30 985
Övriga externa kostnader	-4 683	-2 479	-14 224	-9 751
Personalkostnader	-6 857	-4 773	-25 113	-20 375
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>-399</b>	<b>1 041</b>	<b>-4 384</b>	<b>3 386</b>
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-474	-459	-1 944	-1 837
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-873</b>	<b>582</b>	<b>-6 328</b>	<b>1 549</b>
Finansiella intäkter	-	19	-	22
Finansiella kostnader	-480	-30	-1 203	-147
Valutakursförändringar	-721	-48	-787	39
<b>Finansnetto</b>	<b>-1 201</b>	<b>-59</b>	<b>-1 990</b>	<b>-86</b>
<b>Bokslutsdispositioner</b>	<b>6 067</b>	<b>-</b>	<b>6 067</b>	<b>-</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>3 993</b>	<b>523</b>	<b>-2 251</b>	<b>1 463</b>
Skatt	-903	-231	383	-685
<b>Periodens resultat</b>	<b>3 090</b>	<b>292</b>	<b>-1 868</b>	<b>778</b>

Inga övriga belopp finns att redovisa i Övrigt totalresultat, varför Periodens resultat sammanfaller med Periodens totalresultat

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	Helår 2021	Helår 2020
	2021-12-31	2020-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	4 149	5 155
Materiella anläggningstillgångar	67	293
Andelar i koncernföretag	144 391	8 817
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>148 607</b>	<b>14 265</b>
Varulager	2 395	564
Kundfordringar	11 846	6 926
Fordringar hos koncernföretag	20 097	36 272
Övriga fordringar	5 159	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 257	2 699
Kassa och bank	89 261	12 986
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>130 015</b>	<b>59 447</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>278 622</b>	<b>73 712</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	928	638
Överkursfond	158 501	26 296
Balanserat resultat	14 298	11 521
Periodens resultat	-1 868	292
<b>Summa eget kapital</b>	<b>171 859</b>	<b>38 747</b>
<b>Skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	85 525	3 673
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>85 525</b>	<b>3 673</b>
Skulder till kreditinstitut	203	21 756
Förskott från kunder	-	-
Leverantörsskulder	8 121	4 304
Aktuella skatteskulder	-	-944
Övriga skulder	4 823	1 419
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 091	4 757
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>21 238</b>	<b>31 292</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>106 763</b>	<b>34 965</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>278 622</b>	<b>73 712</b>

## RÖRELSESEGMENT OCH FÖRDELNING AV INTÄKTER

Koncernens rörelsesegment motsvarar de verksamhetsområden som tillsammans utgör företagets affärsmodell. 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.

Koncernens rörelsesegment								
Kvartalet 1 oktober - 31 december	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Nettoomsättning	21 676	8 063	8 950	2 732	15 136	8 614	45 762	19 409
Varu- och tjänstekostnader	-1 465	-514	-1 298	-71	-10 529	-6 813	-13 292	-7 398
<b>Bruttoresultat</b>	<b>20 211</b>	<b>7 549</b>	<b>7 652</b>	<b>2 661</b>	<b>4 607</b>	<b>1 801</b>	<b>32 470</b>	<b>12 011</b>

Helåret 1 januari - 31 december								
KSEK	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Nettoomsättning	62 293	31 255	19 659	6 367	48 633	39 064	130 585	76 686
Varu- och tjänstekostnader	-3 702	-2 239	-3 270	-582	-33 940	-27 354	-40 912	-30 175
<b>Bruttoresultat</b>	<b>58 591</b>	<b>29 016</b>	<b>16 389</b>	<b>5 785</b>	<b>14 693</b>	<b>11 710</b>	<b>89 673</b>	<b>46 511</b>

Koncernens fördelning av intäkter								
Kvartalet 1 oktober - 31 december	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	15 136	8 614	15 136	8 614
Intäkter som redovisas över tid	21 676	8 063	8 950	2 732	-	-	30 626	10 795
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>21 676</b>	<b>8 063</b>	<b>8 950</b>	<b>2 732</b>	<b>15 136</b>	<b>8 614</b>	<b>45 762</b>	<b>19 409</b>

Helåret 1 januari - 31 december								
KSEK	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	48 633	39 064	48 633	39 064
Intäkter som redovisas över tid	62 293	31 255	19 659	6 367	-	-	81 952	37 622
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>62 293</b>	<b>31 255</b>	<b>19 659</b>	<b>6 367</b>	<b>48 633</b>	<b>39 064</b>	<b>130 585</b>	<b>76 686</b>

## FÖRVÄRV AV RÖRELSE

Den 27 maj 2021 förvärvade koncernen 100% av aktierna i Grassfish Marketing Technologies GmbH för cirka 135,5 MSEK. Betalningen erlades genom kontant betalning vid tillträdet om cirka 101,6 MSEK och resterande i form av en riktad nyemission till senior management i det förvärvade bolaget om cirka 34,0 MSEK. Bolaget är ett plattformsbolag med vid förvärvstillfället 55 anställda med huvudkontor i Wien, Österrike. Förvärvet tillförde en stark marknads närvaro i DACH-regionen och ett starkt globalt erbjudande, samt ökade de återkommande intäkterna i koncernen med omkring 26 MSEK på årsbasis. Förvärvsrelaterade utgifter kopplade till förvärvet uppgick till 2,0 MSEK och belastade koncernens resultat för det andra kvartalet 2021.

### Effekter av förvärv 2021

KSEK	Grassfish Marketing Technologies GmbH
<b>Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:</b>	
Immateriella tillgångar	33 422
Materiella anläggningstillgångar	957
Varulager	170
Kundfordringar och övriga fordringar	12 797
Likvida medel	17 462
Räntebärande skulder	-4 563
Övriga avsättningar	-3 696
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-33 282
Uppskjuten skatteskuld	-4 086
<b>Netto identifierbara tillgångar och skulder</b>	<b>19 181</b>
Koncerngoodwill	116 343
<b>Överförd ersättning</b>	<b>135 524</b>

### Goodwill

I goodwillvärdet ingår värdet av en installerad bas av system, marknads närvaro, organisation och branschspecifik know-how. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill. Förvärvsanalysen som upprättats är preliminär och kan komma att ändras till och med delårsrapporten för det första kvartalet 2022.

Överförd ersättning	
KSEK	Grassfish Marketing Technologies GmbH
Likvida medel	101 553
Nyemission	33 971
<b>Total överförd ersättning</b>	<b>135 524</b>

## CERTIFIED ADVISER

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

## KONTAKTINFORMATION

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

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

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

## OFFENTLIGGÖRANDE

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 16 februari 2022 kl. 07.30.

## FINANSIELL KALENDER

<b>5</b> APRIL 2022	ÅRSREDOVISNING 2021
<b>27</b> APRIL 2022	DELÅRSRAPPORT Q1 2022
<b>27</b> APRIL 2022	ÅRSSTÄMMA 2022
<b>27</b> JULI 2022	DELÅRSRAPPORT Q2 2022
<b>2</b> NOVEMBER 2022	DELÅRSRAPPORT Q3 2022
<b>15</b> FEBRUARI 2023	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2022
<b>27</b> APRIL 2023	DELÅRSRAPPORT Q1 2023

Samtliga rapporter och stämmoprotokoll publiceras på corporate.vertiseit.se

## RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 16 februari 2022

**Vilhelm Schottenius**  
Styrelseordförande

**Mikael Olsson**  
Styrelseledamot

**Johanna Schottenius**  
Styrelseledamot

**Jon Lindén**  
Styrelseledamot

**Emma Stjernlöf**  
Styrelseledamot

**Adrian Nelje**  
Styrelseledamot

**Johan Lind**  
Verkställande direktör

## ALTERNATIVA NYCKELTAL

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

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





# VERTISEIT

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ JANUARI - DECEMBER 2021  
[WWW.VERTISEIT.SE](http://WWW.VERTISEIT.SE)