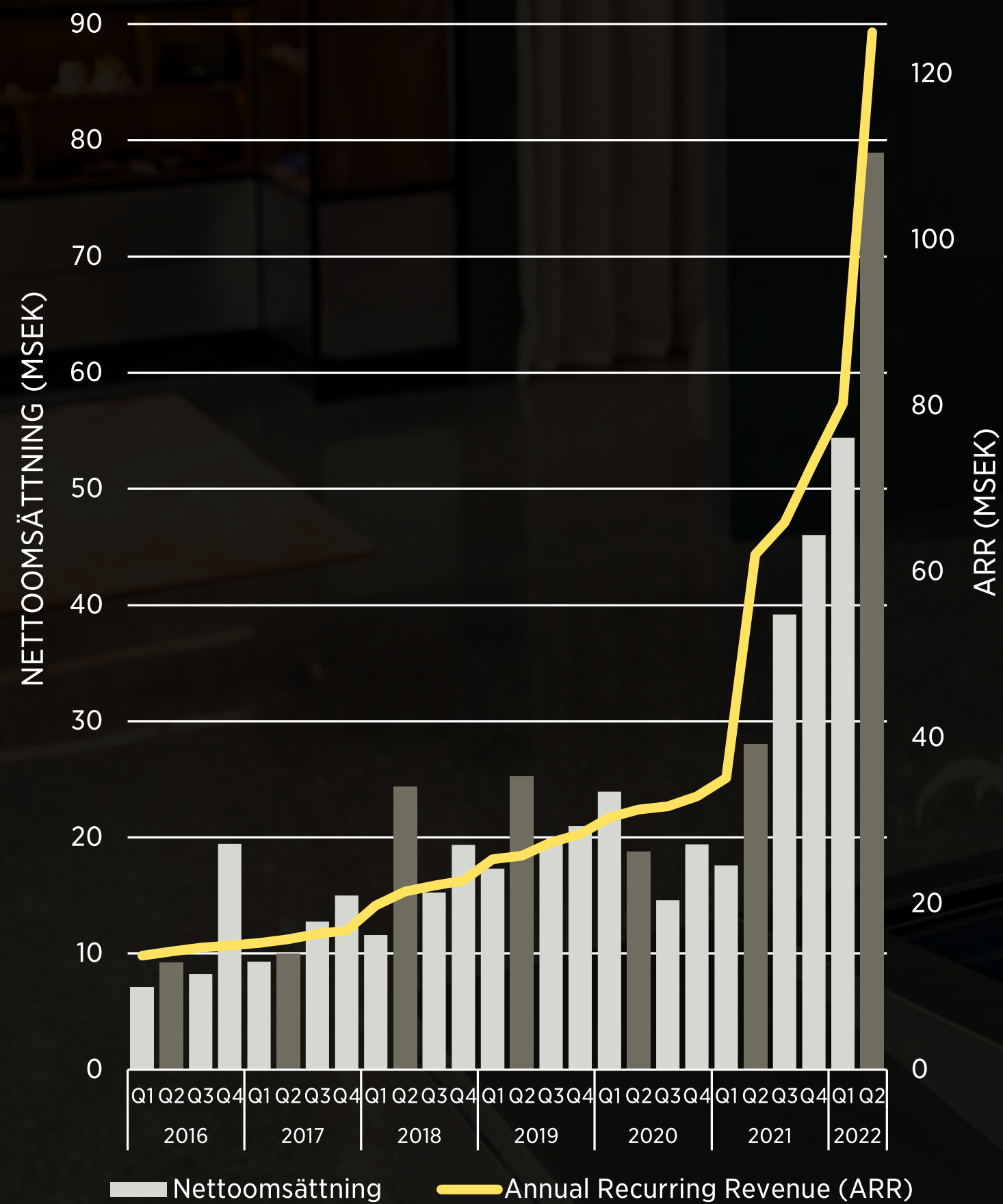


DELÅRSRAPPORT JANUARI – JUNI 2022



STÄRKT POSITION FÖR TILLVÄXT

**ARR
125 MSEK**

(62)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2022-06-30

VERTISEIT

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET APRIL – JUNI 2022

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 125,0 MSEK (62,1), en ökning med 101 procent jämfört med föregående år. Återkommande intäkter (SaaS) för kvartalet ökade med 19,5 MSEK till 32,4 MSEK (12,9).
- Sekventiellt växte ARR med 55,7 procent (76,7) jämfört med föregående kvartal. Justerat för förvärv ökade ARR organiskt med 21,4 procent jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 182 procent till 78,9 MSEK (28,0). Justerat för förvärv uppgick den organiska omsättningstillväxten till 53,7 procent jämfört med föregående år.
- Justerat för engångskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 8,4 MSEK (4,0) och den justerade EBITDA-marginalen till 10,7 procent (14,4). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till -0,9 MSEK (2,0), och EBITDA-marginalen till -1,2 procent (7,2).
- Kvartalets resultat uppgick till -7,1 MSEK (0,1).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,08 SEK respektive -0,08 SEK (-0,03 respektive -0,03).

PERIODEN JANUARI – JUNI 2022

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade under perioden med 19,5 MSEK till 32,4 MSEK (12,9).
- Nettoomsättningen ökade med 192 procent till 133,3 MSEK (45,6). Justerat för förvärv uppgick den organiska omsättningstillväxten till 77,3 procent jämfört med föregående år.
- Justerat för engångskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 19,0 MSEK (6,5) och den justerade EBITDA-marginalen till 14,3 procent (14,3). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 7,9 MSEK (4,5), och EBITDA-marginalen till 5,9 procent (10,0).
- Periodens resultat uppgick till -4,7 MSEK (1,3).
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,12 SEK respektive 0,11 SEK (0,08 respektive 0,07).

HÄNDELSE UNDER KVARTALET

- Den 29 april offentliggjorde Vertiseit utfallet i det offentliga uppköpserbudandet till aktieägarna i MultiQ, innebärande att Vertiseit efter erbjudandets genomförande innehade cirka 95,3 procent av antalet aktier och röster i MultiQ.
- Grenspecialisten och Alcur Fonder förvärvade under kvartalet ytterligare aktier i Vertiseit i samband med utfallet av ett teckningsoptionsprogram för anställda i bolaget.

Återkommande intäkter (ARR) 2022-06-30

125 MSEK (62)

Nyckeltal koncern	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-04-01	2021-04-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-07-01	2021-01-01
KSEK	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-12-31
Nettoomsättning	78 940	28 030	133 331	45 625	218 291	130 585
Varav SaaS-intäkter	32 371	12 912	54 598	21 627	18 990	62 293
ARR*	125 027	62 081	125 027	62 081	125 027	73 262
Justerad EBITDA**	8 449	4 025	19 009	6 541	32 241	19 773
EBITDA	-938	2 025	7 917	4 541	20 465	17 089
Periodens resultat	-7 123	112	-4 669	1 305	-3 519	2 455
Bruttomarginal (%)	58,8	69,7	61,3	68,5	64,2	68,5
Justerad EBITDA-marginal (%)	10,7	14,4	14,3	14,3	14,8	15,1
EBITDA-marginal (%)	-1,2	7,2	5,9	10,0	9,4	13,1
Soliditet (%)	44,5	32,9	52,1	32,9	44,5	52,1
Resultat per aktie före utspädning (SEK)	-0,08	-0,03	0,12	0,08	0,31	0,29
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	-0,08	-0,03	0,11	0,07	0,27	0,26
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	19 542 094	13 372 817	19 047 817	13 064 978	17 515 911	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	21 790 983	15 067 928	21 070 306	14 518 312	19 487 119	16 221 961

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

** I justerad EBITDA exkluderas engångskostnader relaterade till företagsförvärv, vilka uppgick till 9,4 MSEK (2,0) under det andra kvartalet och 11,1 MSEK (2,0) under det första halvåret

VD-KOMMENTAR

STÄRKT POSITION FÖR TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Vi sammanfattar årets andra kvartal där vi fortsätter vår tillväxtresa under lönsamhet och presterar starkt inom samtliga segment. Samtidigt genomförde vi under kvartalet Vertiseits hittills största transaktion – förvärvet av MultiQ. Vårt viktiga nyckeltal ARR ökade organiskt med en årstakt överstigande 20 procent och justerat för förvärvskostnader uppgick EBITDA-marginalen till 11 procent för kvartalet. Sammantaget – ett starkt kvartal med stärkt position för fortsatt tillväxt.

I tider med stor osäkerhet i världen bedömer vi att vår strategi med tillväxt under lönsamhet och en stor andel återkommande SaaS-intäkter är mer relevant än någonsin. Tillsammans med en hållbar kapitalstruktur skapar detta förutsättningar att agera långsiktigt oberoende av hur marknaden förändras i det korta perspektivet.

Med en stabil organisk tillväxt fortsätter vi att leverera i linje med våra långsiktiga mål.

INTEGRATIONEN AV MULTIQ

Under det andra kvartalet slutförde vi förvärvet av MultiQ och avlistade bolaget från Stockholmsbörsens Small Cap-lista. De totala förvärvskostnaderna uppgick under kvartalet till drygt 9 MSEK, och vi har kompletterat

redovisningen med ett justerat resultat för ökad transparens och visibilitet i jämförelsetalen framåt.

Arbetet med att integrera MultiQ i koncernens verksamhet är i full gång. Direktkunder kommer fortsatt att hanteras inom Grassfish och partners kommer att hanteras av Dise. MultiQs SaaS-plattform kommer att fortleva under en övergångsperiod för att successivt integreras med Dise CX Portal.

Vi har även initierat en strategisk översyn av de delar av MultiQ som inte harmoniserar med vår långsiktiga strategi. Primärt handlar detta om hårdvara inom MultiQ Display samt ITS-lösningar inom MultiQ Transport där förändringar eller avyttringar kommer att ske under året.

DISE

Dise fortsätter att leverera en stark organisk tillväxt från i huvudsak befintliga partners och kunder. MultiQ kommer här att bidra med ett starkt utvecklingsteam och nya partners, där den schweiziska marknadsledaren jls är ett viktigt tillskott. Modellen med ett begränsat antal ledande partners på respektive marknad har visat sig mycket framgångsrik, och vi fortsätter på den

inslagna vägen med fokus på geografisk expansion av partner nätverket.

GRASSFISH

Grassfish fortsätter att vinna mark bland ledande varumärken och retailers och vi ser en fortsatt stark orderingång och expansion på bolagets viktigaste marknader. Behovet av att brygga den digitala och fysiska kundupplevelsen har aldrig varit större än nu. Genom de diskussioner vi just nu har med några av världens mest framstående varumärken konstaterar vi att valet av IXM-plattform blir mer och mer centralt. Detta gör Grassfish position och erbjudande till marknaden mer relevant än någonsin.

REALISERING AV SKALFÖRDELAR

För att bygga ett starkt fundament för fortsatt tillväxt har arbetet det senaste halvåret i stort fokuserat på att skapa en sammanhållen strategi, organisation och gemensamma processer. Under hösten skiftar fokus till att implementera koncernövergripande stödsystem i form av ett gemensamt ERP, CRM, licenshantering med mera. Vi bedömer att detta är en förutsättning för att fullt ut realisera de skalfördelar som finns inom koncernen med målet att öka lönsamheten och

uppnå en EBITDA-marginal om minst 30 procent vid utgången av 2024.

STABIL STRATEGI I EN FÖRÄNDERLIG VÄRLD

I tider av stor osäkerhet i vår omvärld, minskar visibiliteten gällande allt från konjunktur och inflation till utveckling på kapitalmarknaden. Mot bakgrund av detta känner vi oss trygga med vår position. Med en stabil bas av återkommande intäkter, en lång historik av tillväxt under lönsamhet och bevisad förvärvs- och integrationsförmåga har vi nu bästa möjliga förutsättningar att fortsätta vår expansion på marknaden, med sikte på vårt långsiktiga mål att bli världens främsta plattformsbolag inom Digital In-store.

Johan Lind, VD

FÖRVÄRVET AV MULTIQ

OM MULTIQ

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

FÖRVÄRVET

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

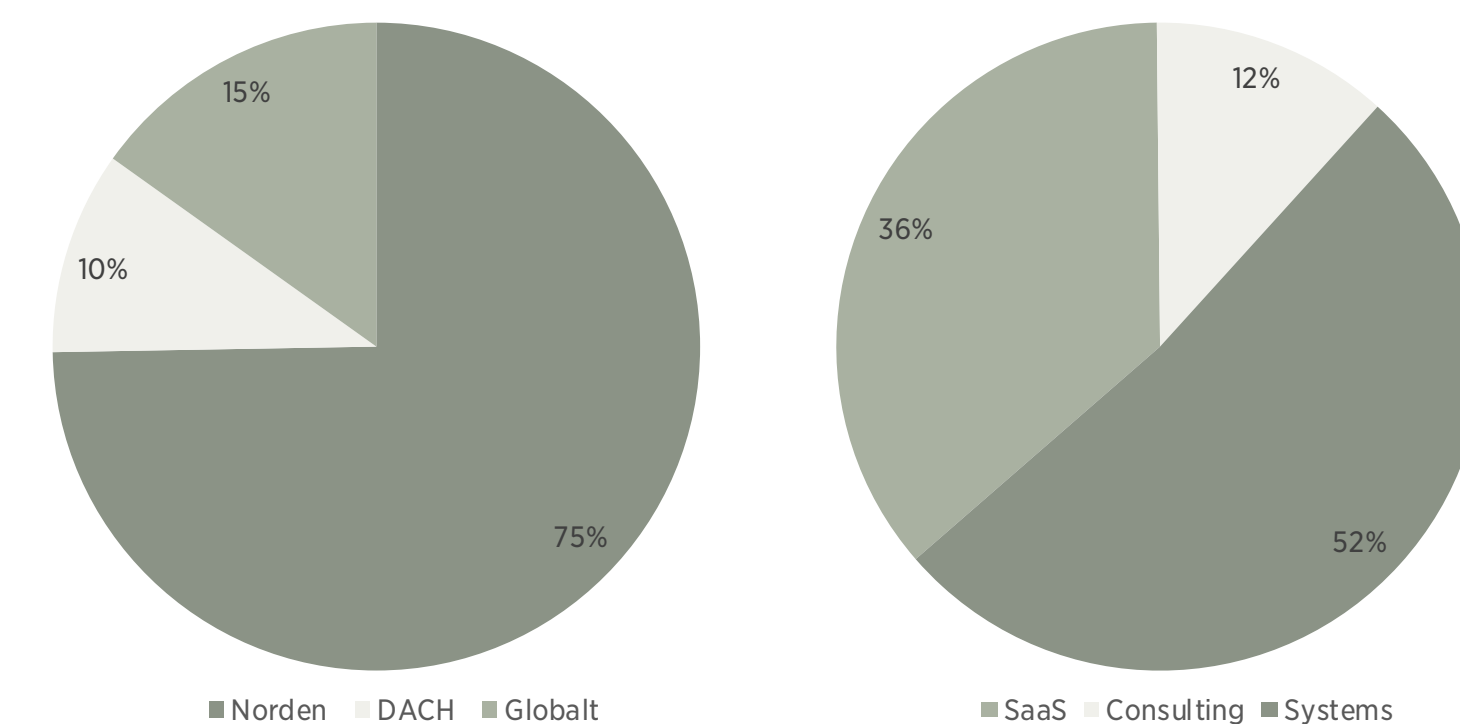
INTEGRATION I VERTISEITKONCERNEN

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

SYNERGIER OCH SKALFÖRDELAR

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

Intäktsfördelning MultiQ 2021



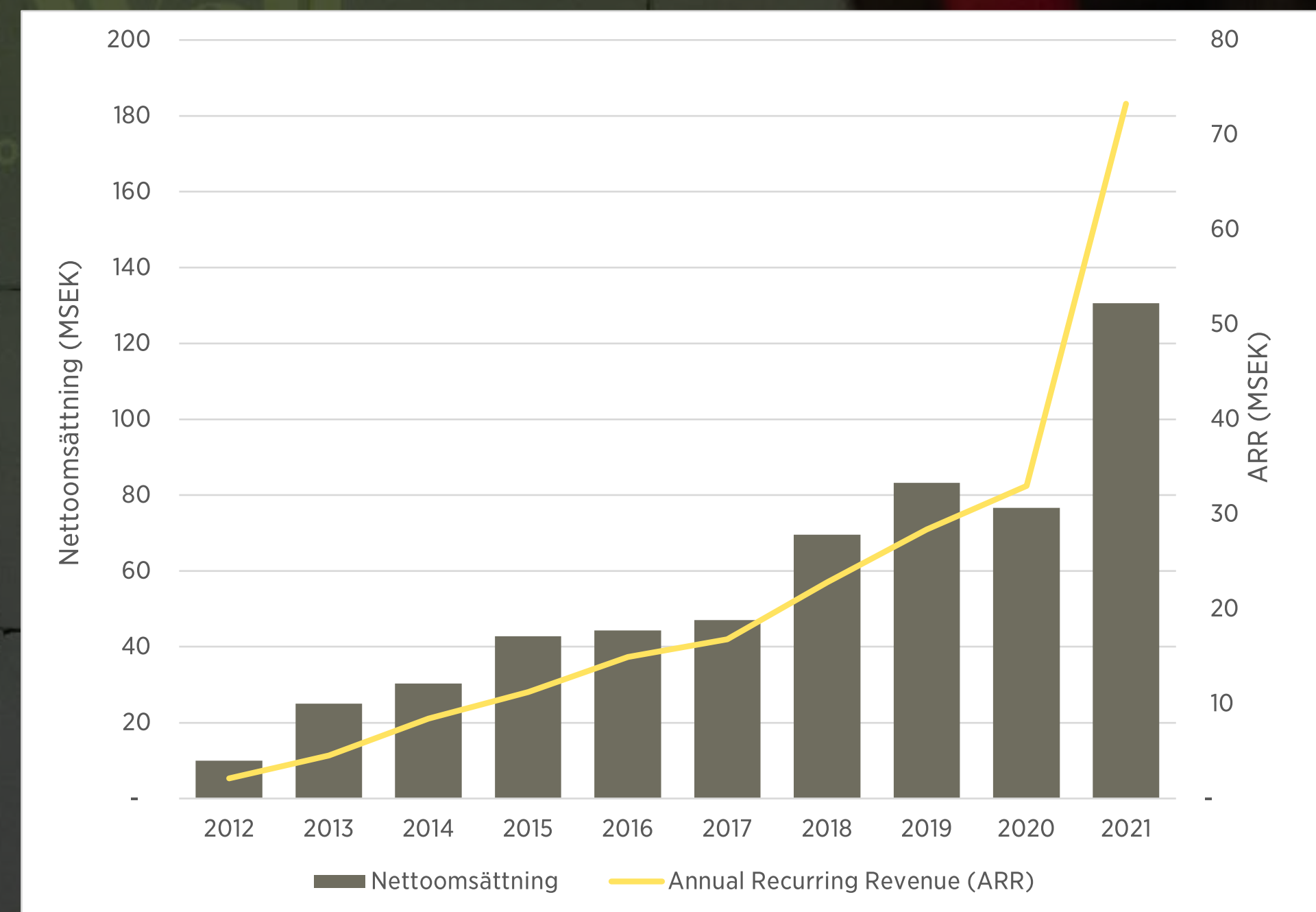
Proforma Vertiseit och MultiQ, helår 2021

KSEK	2021-01-01 2021-12-31
SaaS	122 293
Consulting	39 345
Systems	134 557
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

TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Intäktsutveckling 2012 – 2021



Kvartalsöversikt

KSEK	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	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)	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)	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	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)	-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	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534	1 194	859	1 116
Bruttomarginal (%)	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 (%)	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 (%)	-1,2	16,3	18,5	10,4	7,2	14,3	10,6	22,2	19,8	12,1	11,9	13,4
Soliditet (%)	45,5	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)	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)	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	0,43	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	-0,05	0,48	0,48	0,28	0,15	0,20	0,16	0,25	0,29	0,23	0,20	0,21
Resultat per aktie	-0,08	0,21	0,11	0,08	-0,03	0,12	0,00	0,12	0,14	0,09	0,07	0,09

AFFÄRSMODELL

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

SaaS

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

Consulting

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

SAAS

Licens och tjänster
Debitering per månad och system

CONSULTING

Hårdvara och installation
Debitering per installation och system



KONCERNSTRUKTUR

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

Tillväxtstrategi

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

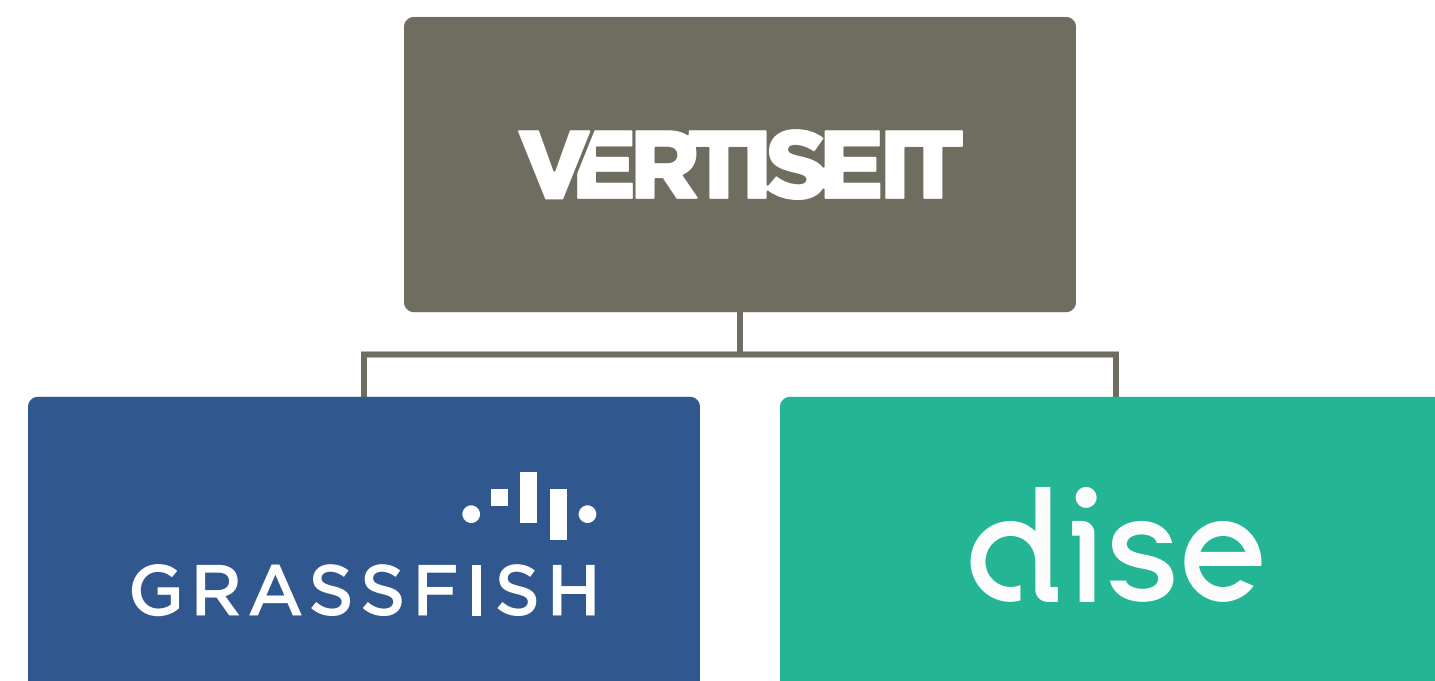
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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

till Grassfish och Dise, som strategiska förvärv, som adderar fristående verksamheter vilka kompletterar koncernens erbjudande.

ORGANISK TILLVÄXT

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



* Under pågående omstrukturering av koncernen kommer moderbolaget fortsatt att ha intäkter från den operativa verksamheten



STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

MARKNAD I STARK TILLVÄXT

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

DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA ÖKAR I TAKT MED TILLVÄXTSPECIALISERING I VÄRDEKEDJAN

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

PLATTFORMSVINNARE

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

PERSONALISERAT OCH DATADRIVET

Kundernas förändrade beteenden och förväntningar på kundupplevelsen ställer nya krav. För varumärken och retailers blir behovet av en enhetlig varumärkesupplevelse och en sammanhållen kundresa mellan online och in-person central. Tiden då Digital Signage var ett slutet system för att schemalägga innehåll på

digitala displayer är förbi. För att möta dagens behov och utmaningar behöver Digital In-store-plattformen vara en integrerad del av det digitala ekosystemet för att kunna dela data, innehåll och förmågor mellan kanaler. Allt för att skapa mer personifierade och relevanta upplevelser.

PLATTFORM FÖRE TILLÄMPNINGAR

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

LÅNGSIKTIGA MÅL

2024

MISSION 200

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

2026

GLOBAL #1

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

FINANSIELLA MÅL

TILLVÄXT

>25%

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

LÖNSAMHET

>30%

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

REVENUE RETENTION

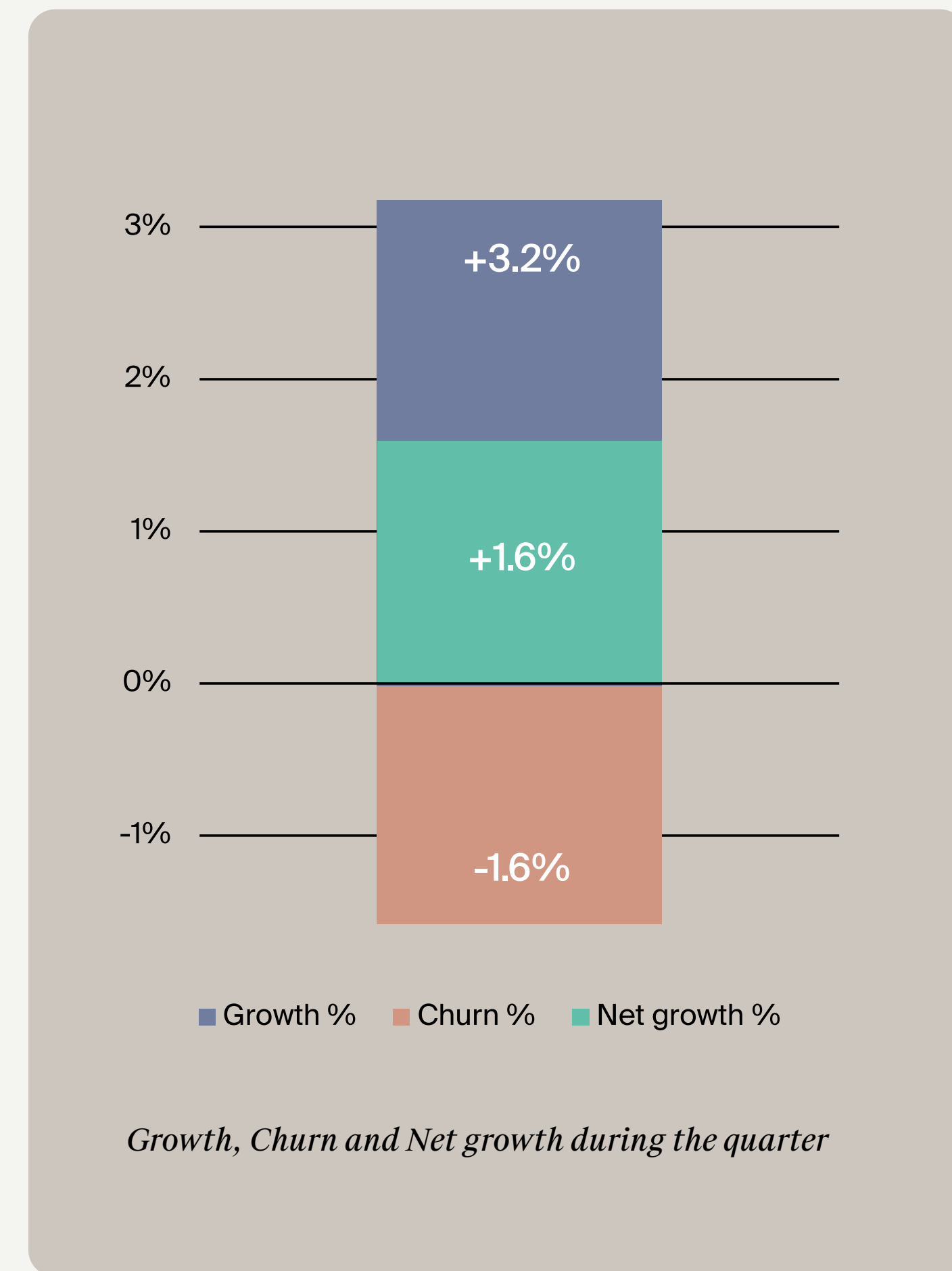
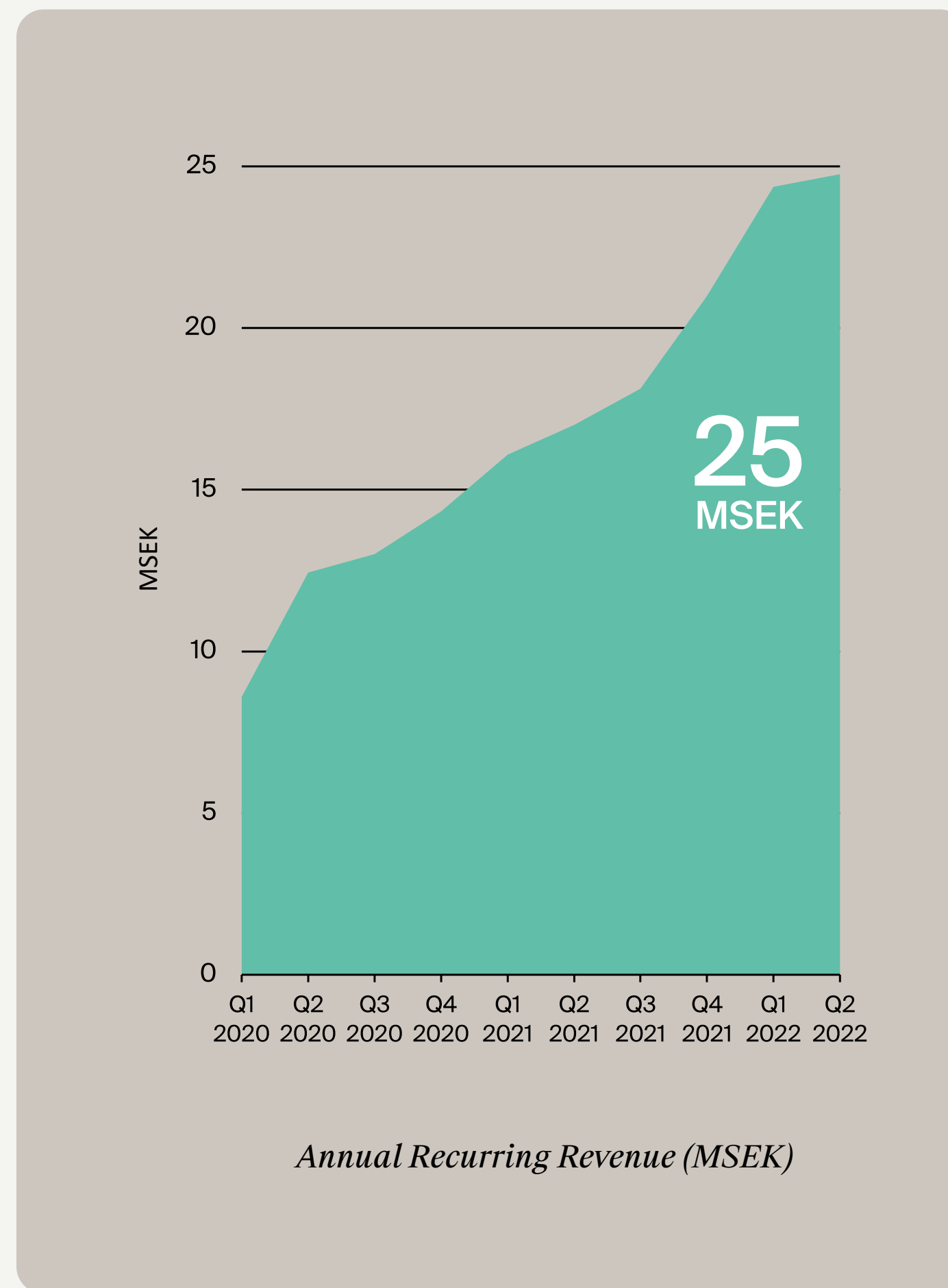
>100%

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

DISE SAAS METRICS

	Q2 2022	Q/Q	YoY
ARR <i>Annual Recurring Revenue</i>	24.8 MSEK	+1.6%	+46%
CAC <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	866 SEK	+63%	+24%
CAC Ratio <i>CAC per new ARR SEK</i>	0.75 SEK	+144%	+8.8%
Growth Rate <i>Monthly license growth</i>	2.1%	-3.2pp	-0.5pp
Churn Rate <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	0.5%	+0.4pp	-0.3pp
LTV <i>Life Time Value per license</i>	33.2 KSEK	+13%	+111%
LTV/CAC <i>Acquisition cost payback ratio</i>	38.3x	-31%	+70%
Months to recover CAC <i>Months to recover license acquisition cost</i>	8.9x	+57%	+13%
ARPA <i>Average yearly revenue per Brand</i>	34.9 KSEK	+1.6%	+17%
NRR <i>Net Revenue Retention</i>	102%	-6.4pp	+0.6pp
SaaS Gross Margin <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	87%	-0.3pp	3.1pp

ARR Development Q2 2022



ARR

25
MSEK Q2

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR Growth

46%
YoY

Year over Year

RÄKENSKAPER

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEIT KONCERN

Kvartalet april – juni 2022

FÖRVÄRV

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

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det andra kvartalet 2022 ökade nettoomsättningen med 181,6 procent jämfört med samma period föregående år. Rensat för förvärv uppgick omsättningsökningen till 53,7 procent. Återkommande SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 150,7 procent. Vid utgången av kvartalet uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 125,0 MSEK (62,1), en ökning med 101 procent jämfört med föregående år. Justerat för förvärv uppgick den organiska ARR-tillväxten till 21,4 procent. Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick EBITDA under kvartalet till 8,4 MSEK (4,0) och justerad EBITDA-marginal till 10,7 procent (14,4). Ojusterat uppgick koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för kvartalet till -0,9 MSEK (2,0) och EBITDA-marginalen till -1,2 procent (7,2). Det negativa resultatet för kvartalet förklaras av kostnader hänförliga till förvärvet av MultiQ vilka uppgick till 9,4 MSEK, varav 3,5 MSEK avser avsättning till omstruktureringsreserv. Bruttomarginalen minskade till 58,8 procent (69,7), främst påverkat av MultiQs intäktsmix vilken är under strategisk översyn. Kvartalets totalresultat inklusive omräkning av utländska verkamheter uppgick till -1,6 MSEK (-0,5).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 8,6 MSEK (0,4). Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -87,3 MSEK (-84,4), varav övervägande delen avsåg förvärv av aktiemajoriteten i MultiQ. De MultiQ-aktier som förvärvades under perioden finansierades genom upptagande av nytt banklån uppgående till 82,0 MSEK, vilket medförde att kassaflöde från finansieringsverksamheten under kvartalet sammantaget uppgick till 87,4 MSEK (93,0). Kvartalets samlade kassaflöde uppgick till -0,7 MSEK (-6,3), och likvida medel per den 30 juni 2022 till 38,6 MSEK (23,3).

Perioden januari – juni 2022

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det första halvåret 2022 ökade nettoomsättningen med 192,2 procent jämfört med samma period föregående år. Rensat för förvärv uppgick omsättningsökningen till 77,3 procent. Återkommande SaaS-intäkter under perioden ökade med 152,5 procent. Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick EBITDA under perioden till 19,0 MSEK (6,5) och justerad EBITDA-marginal till 14,3 procent (14,3). Ojusterat uppgick koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden till 7,9 MSEK (4,5) och EBITDA-marginalen till 5,9 procent (10,0). Kostnader hänförliga till förvärvet av MultiQ uppgick under perioden till 11,1 MSEK, varav 3,5 MSEK avser avsättning till omstruktureringsreserv. Periodens totalresultat inklusive omräkning av utländska verkamheter uppgick till 2,3 MSEK (1,1).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 16,4 MSEK (2,9). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -152,4 MSEK (-85,1), varav övervägande delen 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 av egen kassa och nyemitterade aktier, vilket medförde att kassaflöde från finansieringsverksamheten under perioden sammantaget uppgick till 82,0 MSEK (71,7). Det samlade kassaflödet för det första halvåret 2022 uppgick till -62,3 MSEK (-26,0), och likvida medel per den 30 juni 2022 till 38,6 MSEK (23,3).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 juni 2022 till 537,0 MSEK (246,0) och utgjordes av anläggningstillgångar om 388,1 MSEK (190,6) och omsättningstillgångar om 148,9 MSEK (55,4). Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 juni 2022 till 132,3 MSEK (43,3) och de långfristiga skulderna till 165,5 MSEK (121,7). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 135,6 MSEK (102,9) respektive 31,2 MSEK (1,6). Det egna kapitalet uppgick till 23,9,2 MSEK (80,9) och soliditeten till 44,5 procent (32,9). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive ounyttjade kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 53,9 MSEK (23,3).



ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

Redovisningsprinciper

Bolaget tillämpar IFRS. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Redovisning av finansiella instrument sker till approximationer av verkligt värde, med undantag av tilläggsköpeskillingar vilka redovisas till verkligt värde.

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2021. Väsentliga upplysningar kan finnas i hela dokumentet och inte endast i de formella finansiella rapporterna.

Tilläggsupplysningar

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

Organisation och medarbetare

Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick vid periodens utgång till 198 medarbetare (113), varav 142 män (80) och 56 kvinnor (33).

Årsstämma

Vertiseits årsstämma hölls på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2022 klockan 18:00.

Stämmoprotokoll och årsredovisning återfinns på bolagets webbplats corporate.vertiseit.se.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i risker relaterade till marknaden och omvärlden, finansiella risker och risker relaterade till verksamheten. Ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer har skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2021. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

Händelser efter balansdagen

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

Närståendetransaktioner

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



FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-04-01	2021-04-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-07-01	2021-01-01
KSEK	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-12-31
Nettoomsättning	78 940	28 030	133 331	45 625	218 291	130 585
Övriga rörelseintäkter	-345	1	-195	17	97	309
Summa rörelsens intäkter	78 595	28 031	133 136	45 642	218 388	130 894
Varu- och tjänstekostnader	-32 526	-8 498	-51 572	-14 388	-78 096	-40 912
Övriga externa kostnader	-17 280	-4 908	-24 853	-6 872	-36 105	-18 124
Personalkostnader	-29 727	-12 600	-48 794	-19 841	-83 722	-54 769
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-938	2 025	7 917	4 541	20 465	17 089
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 776	-1 669	-9 138	-2 897	-18 625	-12 384
Rörelseresultat (EBIT)	-5 714	356	-1 221	1 644	1 840	4 705
Finansiella intäkter	11	-	11	-	11	-
Finansiella kostnader	-1 404	-75	-2 060	-252	-3 343	-1 535
Valutakursförändringar	-2 069	-33	-2 789	357	-3 499	-353
Finansnetto	-3 462	-108	-4 838	105	-6 831	-1 888
Resultat före skatt	-9 176	248	-6 059	1 749	-4 991	2 817
Skatt	2 053	-136	1 390	-444	1 472	-362
Periodens resultat	-7 123	112	-4 669	1 305	-3 519	2 455
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	5 489	-565	6 950	-219	8 870	1 701
Periodens totalresultat	-1 634	-453	2 281	1 086	5 351	4 156
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-7 123	112	-4 587	1 305	-3 437	2 455
Innehav utan bestämmande inflytande	-82	-	-82	-	-82	-
Periodens resultat	-7 205	112	-4 669	1 305	-3 519	2 455
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-1 634	-453	2 288	1 086	5 358	4 156
Innehav utan bestämmande inflytande	-7	-	-7	-	-7	-
Periodens totalresultat	-1 641	-453	2 281	1 086	5 351	4 156
Periodens totalresultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	-0,08	-0,03	0,12	0,08	0,31	0,29
Efter utspädning (SEK)	-0,08	-0,03	0,11	0,07	0,27	0,26
Aktier vid periodens utgång (st)	20 190 747	14 386 872	20 190 747	14 386 872	20 190 747	18 553 539
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	22 645 747	16 266 872	22 645 747	16 226 872	22 645 747	20 433 539
Genomsnittligt antal aktier (st)	19 542 094	13 372 817	19 047 817	13 064 978	17 515 911	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	21 790 983	15 067 928	21 070 306	14 518 312	19 487 119	16 221 961

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q2 2022	Q2 2021	Helår 2021
KSEK	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	355 453	181 641	182 262
Materiella anläggningstillgångar	2 828	900	1 255
Leasingtillgångar	21 943	4 578	14 466
Uppskjutna skattefordringar	6 973	3 476	3 776
Finansiella anläggningstillgångar	936	-	292
Summa anläggningstillgångar	388 133	190 595	202 051
Varulager	27 862	1 015	3 188
Kundfordringar	57 505	24 586	36 630
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14 240	2 480	2 336
Övriga fordringar	10 721	4 019	4 900
Kassa och bank	38 554	23 262	100 831
Summa omsättningstillgångar	148 882	55 362	147 885
Summa tillgångar	537 015	245 957	349 936
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 010	719	928
Övrigt tillskjutet kapital	207 658	63 961	162 276
Reserver	8 265	-529	1 391
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	13 309	16 746	17 896
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	230 242	80 897	182 491
Innehav utan bestämmande inflytande	8 931	-	-
Summa eget kapital	239 173	80 897	182 491
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	135 634	102 924	73 140
Långfristiga leasingskulder	17 022	2 433	11 137
Avsättningar	7 480	11 013	5 953
Uppskjutna skatteskulder	5 410	5 367	4 411
Summa långfristiga skulder	165 546	121 737	94 641
Kortfristiga räntebärande skulder	31 207	1 560	16 988
Kortfristiga leasingskulder	6 259	2 454	3 807
Leverantörsskulder	29 188	8 972	11 105
Avtalsskulder	4 746	4 938	23 082
Aktuella skatteskulder	4 592	-	888
Övriga skulder	11 826	6 801	5 768
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	44 478	18 598	11 166
Summa kortfristiga skulder	132 296	43 323	72 804
Summa skulder	297 842	165 060	167 445
Summa eget kapital och skulder	537 015	245 957	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	-	-	6 873	-4 587	2 287	-7	2 280
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	82	44 431	-	-	44 513	-	44 513
Aktieoptioner	-	951	-	-	951	-	951
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	8 938	8 938
Utgående eget kapital 2022-06-30	1 009	207 658	8 265	13 309	230 241	8 931	239 173

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	-	-	-219	1 305	1 086	-	1 086
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	81	33 890	-	-	33 971	-	33 971
Aktieoptioner	-	1 736	-	-	1 736	-	1 736
Utgående eget kapital 2021-06-30	719	63 961	-529	16 746	80 897	-	80 897

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-04-01	2021-04-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-07-01	2021-01-01
KSEK	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-12-31
Den löpande verksamheten						
Resultat efter finansnetto	-9 175	248	-6 059	1 749	-4 991	2 817
Justering för av- och nedskrivningar	4 776	1 668	9 138	2 896	18 626	12 384
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	7 523	-1 756	7 870	-1 756	6 058	-3 568
Betald inkomstskatt	5 483	282	5 483	-3	5 486	-
					-	
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-2 254	-77	-1 518	-119	-3 691	-2 292
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-3 411	-4 761	-11 148	-4 463	-22 154	-15 469
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-3 694	-10 497	4 352	-10 864	12 262	-2 954
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-752	-14 893	8 118	-12 560	11 596	-9 082
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 146	-348	-10 827	-1 002	-17 617	-7 792
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-160	9	-176	-	-835	-659
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-141 422	-84 091	-141 422	-84 091	-141 372	-84 041
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	59 395	-	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-87 333	-84 430	-152 425	-85 093	-159 824	-92 492
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	9 440	-	9 440	-	109 440	100 000
Emissionskostnader	-	-	-	-	-1 476	-1 476
Likvid teckningsoptioner	951	1 736	951	1 736	951	1 736
Upptagna lån	82 000	99 930	82 000	99 930	82 694	100 624
Amortering av lån	-4 448	-7 513	-8 767	-28 145	-24 245	-43 623
Amortering av leasingsskuld	-563	-1 164	-1 594	-1 844	-3 844	-4 094
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	87 380	92 989	82 030	71 677	163 520	153 167
Periodens kassaflöde	-705	-6 334	-62 277	-25 976	15 292	51 593
Likvida medel vid periodens början	39 259	29 596	100 831	49 238	23 262	49 238
Likvida medel vid periodens slut	38 554	23 262	38 554	23 262	38 554	100 831

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021	R12 mån	Helår 2021
	2022-04-01	2021-04-01	2022-01-01	2021-01-01	2021-07-01	2021-01-01
KSEK	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-12-31
Nettoomsättning	20 155	15 040	48 578	28 833	79 956	60 211
Övriga rörelseintäkter	1	1	2	2	4	4
Summa omsättning	20 156	15 041	48 580	28 835	79 960	60 215
Varu- och tjänstekostnader	-11 686	-6 766	-25 073	-13 192	-37 143	-25 262
Övriga externa kostnader	-9 142	-4 133	-14 790	-6 266	-22 748	-14 224
Personalkostnader	-8 535	-7 395	-16 393	-12 719	-28 787	-25 113
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-9 207	-3 253	-7 676	-3 342	-8 718	-4 384
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-459	-489	-920	-981	-1 883	-1 944
Rörelseresultat (EBIT)	-9 666	-3 742	-8 596	-4 323	-10 601	-6 328
Finansiella intäkter	-	-	-	-	-	-
Finansiella kostnader	-584	-17	-1 140	-152	-2 191	-1 203
Valutakursförändringar	-2 304	-25	-3 093	-36	-3 844	-787
Resultat efter finansnetto	-12 554	-3 784	-12 829	-4 511	-16 636	-8 318
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	6 067	6 067
Resultat före skatt	-12 554	-3 784	-12 829	-4 511	-10 569	-2 251
Skatt	2 586	779	2 643	929	2 097	383
Periodens resultat	-9 968	-3 005	-10 186	-3 582	-8 472	-1 868

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q2 2022	Q2 2021	Helår 2021
	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
KSEK			
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	4 351	4 463	4 149
Materiella anläggningstillgångar	6	170	67
Andelar i koncernföretag	324 016	144 365	144 391
Finansiella anläggningstillgångar	403	-	-
Summa anläggningstillgångar	328 776	148 998	148 607
Varulager	1 772	1 459	2 395
Kundfordringar	11 900	7 752	11 846
Fordringar hos koncernföretag	23 138	16 060	20 097
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 827	3 918	1 257
Övriga fordringar	8 223	894	5 159
Likvida medel	17 537	9 418	89 261
Summa omsättningstillgångar	66 397	39 501	130 015
Summa tillgångar	395 173	188 499	278 622
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 010	719	928
Överkursfond	202 932	60 186	158 501
Balanserat resultat	15 031	14 298	14 298
Periodens resultat	-9 968	-3 582	-1 868
Summa eget kapital	209 005	71 621	171 859
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	130 864	98 370	68 740
Summa långfristiga skulder	130 864	98 370	68 740
Skulder till kreditinstitut	31 207	1 560	16 785
Förskott från kunder	179	130	203
Leverantörsskulder	11 094	6 520	8 121
Aktuella skatteskulder	55	-	-
Övriga skulder	2 100	4 334	2 062
Skulder till koncernföretag	2 872	-	2 761
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 797	5 964	8 091
Summa kortfristiga skulder	55 304	18 508	38 023
Summa skulder	186 168	116 878	106 763
Summa eget kapital och skulder	395 173	188 499	278 622

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 april - 30 juni	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
KSEK								
Nettoomsättning	32 371	12 912	11 937	4 049	34 633	11 069	78 941	28 030
Varu- och tjänstekostnader	-2 100	-875	-2 575	-482	-27 850	-7 141	-32 525	-8 498
Bruttoresultat	30 271	12 037	9 362	3 567	6 783	3 928	46 416	19 532

Segmentsredovisning period	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 juni	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
KSEK								
Nettoomsättning	54 598	21 627	20 636	5 167	58 098	18 831	133 332	45 625
Varu- och tjänstekostnader	-3 499	-1 118	-4 158	-523	-43 914	-12 747	-51 571	-14 388
Bruttoresultat	51 099	20 509	16 478	4 644	14 184	6 084	81 761	31 237

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 april - 30 juni	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	34 633	11 069	34 633	11 069
Intäkter som redovisas över tid	32 371	12 912	11 937	4 049	-	-	44 308	16 961
Summa intäkter från avtal med kunder	32 371	12 912	11 937	4 049	34 633	11 069	78 941	28 030

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 juni	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	58 098	18 831	58 098	18 831
Intäkter som redovisas över tid	54 598	21 627	20 636	5 167	-	-	75 234	26 794
Summa intäkter från avtal med kunder	54 598	21 627	20 636	5 167	58 098	18 831	133 332	45 625

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 fysisk miljö med vid förvärvstillfället 54 anställda med huvudkontor i Lund, och ytterligare kontor i Stockholm, Oslo, Århus och London. Förvärvet tillförde en stärkt 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 hittills uppgått till 11,5 MSEK och belastade koncernens resultat för det fjärde kvartalet 2021 samt det första och andra kvartalet 2022.

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 aktieäggande bland bolagets anställda, rekrytera och behålla kompetenta och talangfulla medarbetare samt öka intressegemenskapen mellan medarbetarnas och bolagets målsättning.

VERTISEIT I KORTHET

VI SKAPAR FRAMTIDENS RETAIL

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

KORT OM VERTISEIT



TILLSAMMANS MED VÅRA
KUNDER SKAPAR VI
FRAMTIDENS RETAIL

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

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

LEDANDE INOM DIGITAL IN-STORE

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

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

KORT OM GRASSFISH

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

KORT OM DISE

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

HISTORISKA MILSTOLPAR

- 2022** Förvärv: MultiQ International AB
- 2021** Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
- 2020** Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
- 2019** Bolagets B-aktie noterades på Nasdaq First North Growth Market. Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB
- 2018** Förvärv: Display 4 AB
- 2017** Förvärv: Dise International AB
- 2016** Utmärkelse: National Champion European Business Awards
Förvärv: Högberg & Westling AB ("UCUS")
- 2014** Utmärkelse: Deloitte Technology Fast 50
- 2013** Förvärv: ClearSign AB
- 2008** Bolaget grundas

Vision

Connecting a world of retail

Mission

We enable outstanding customer experiences for a more sustainable retail

Business idea

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

OUR CORE VALUES

Think like a customer

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

Make it simple

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

Dare to challenge

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

Trust in diversity

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

FRAMGÅNGSFAKTORER

MEGATRENDER STÖDJER DEN DIGITALA TRANSFORMATIONEN AV RETAIL

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

ARR-TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

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

STARK FÖRVÄRVSHISTORIK

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

PLATTFORMSLEDARE I EUROPA

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

STARK FÖRETAGSKULTUR

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



DOTTERBOLAGET

GRASSFISH

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

Grassfish offering

Grassfish is a Digital In-store company offering the leading platform and expertise to empower brands delivering outstanding customer experiences.

Grassfish IXM Platform offers brands and retailers a unified way to manage all Digital Signage touchpoints on a global scale.

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

Experiences make the difference

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

Vision

Empower every global brand to create exceptional retail.

Mission

Together we enable extraordinary customer experiences every day.

Business idea

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

Kundcase Grassfish



BMW's centralized in-store solution.

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



Bosch enriches the customer journey.

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



SPAR takes a leap into the future

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



Creating an experience to connect and inspire.

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



Digital touchpoints at their best.

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



Digital advertising & entertainment.

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



DOTTERBOLAGET

DISE

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

Dise *International*

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

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

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

Vision

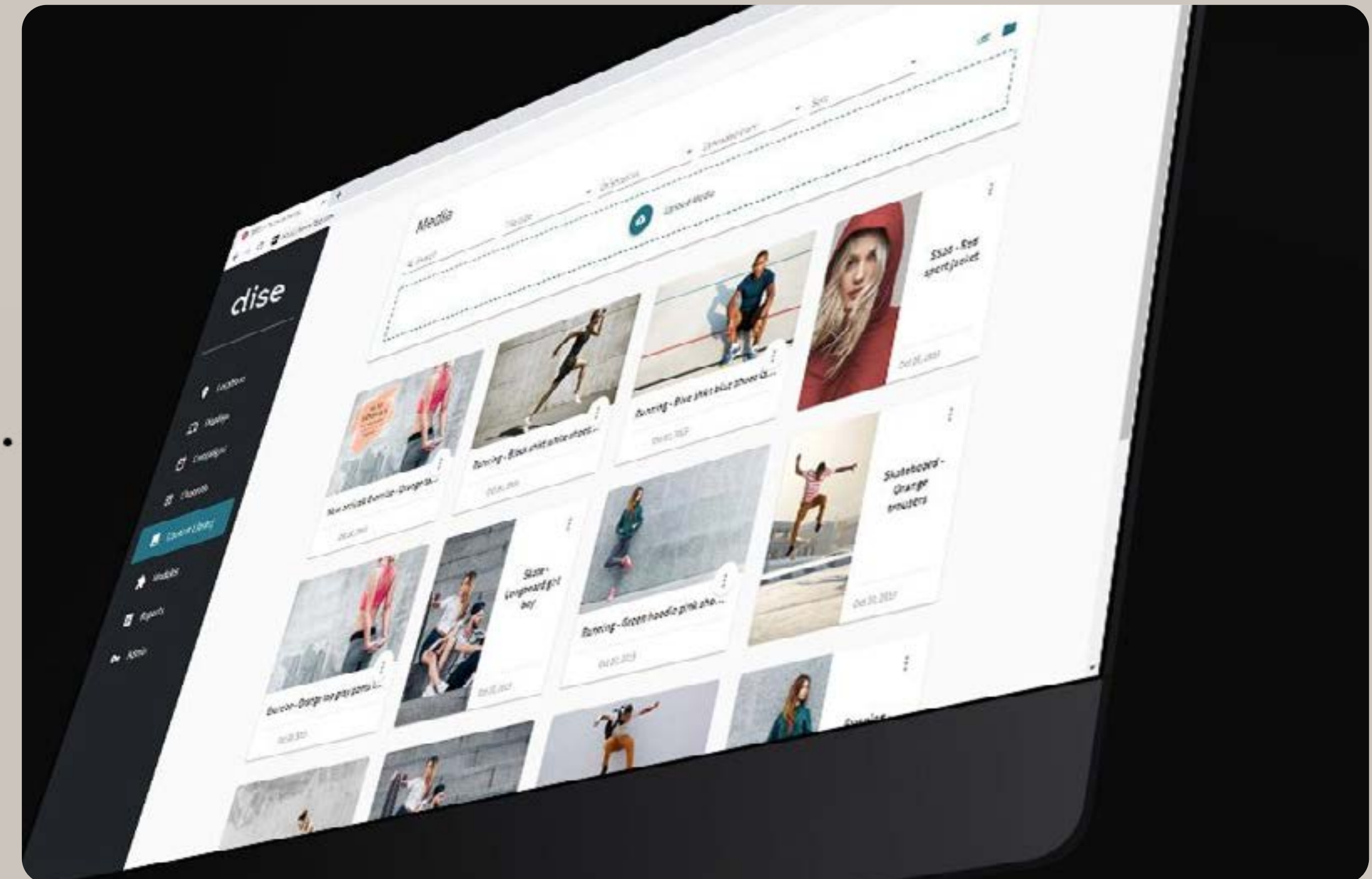
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

Mission

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

Business idea

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

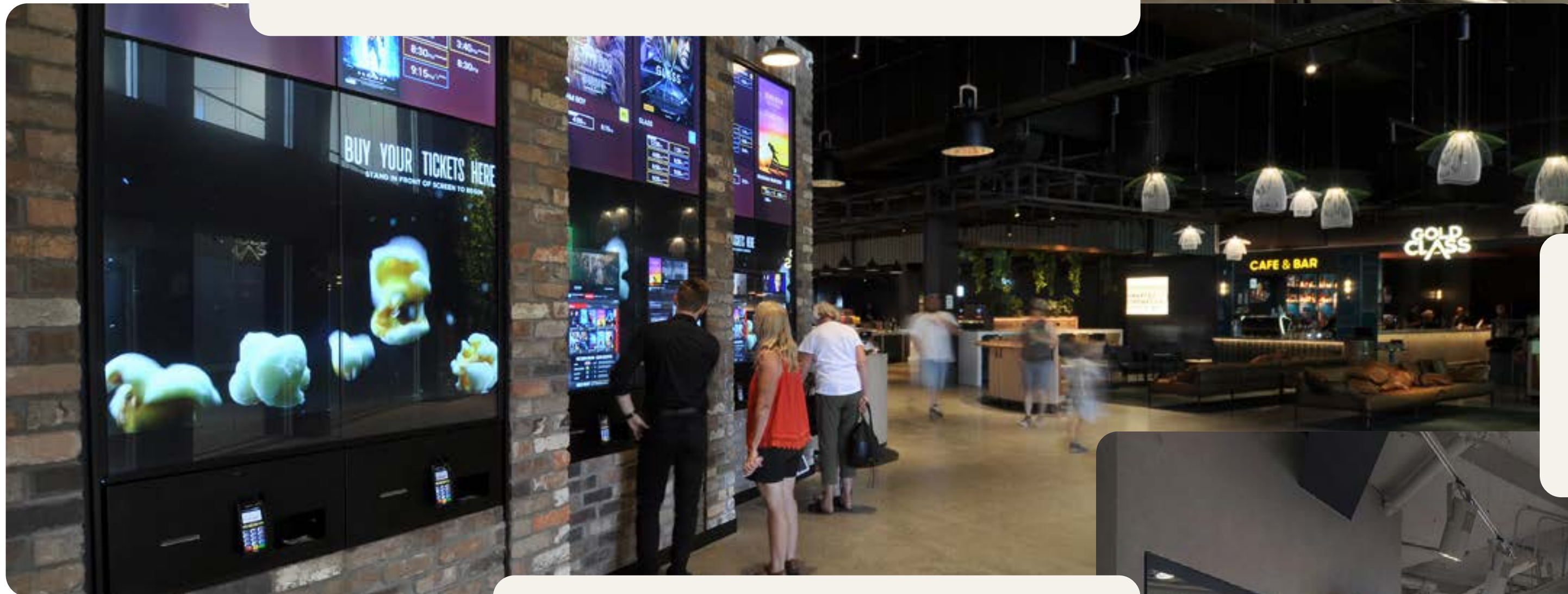


dise

Dise *Kundcase*

Lamborghini *Prestanda och design*

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

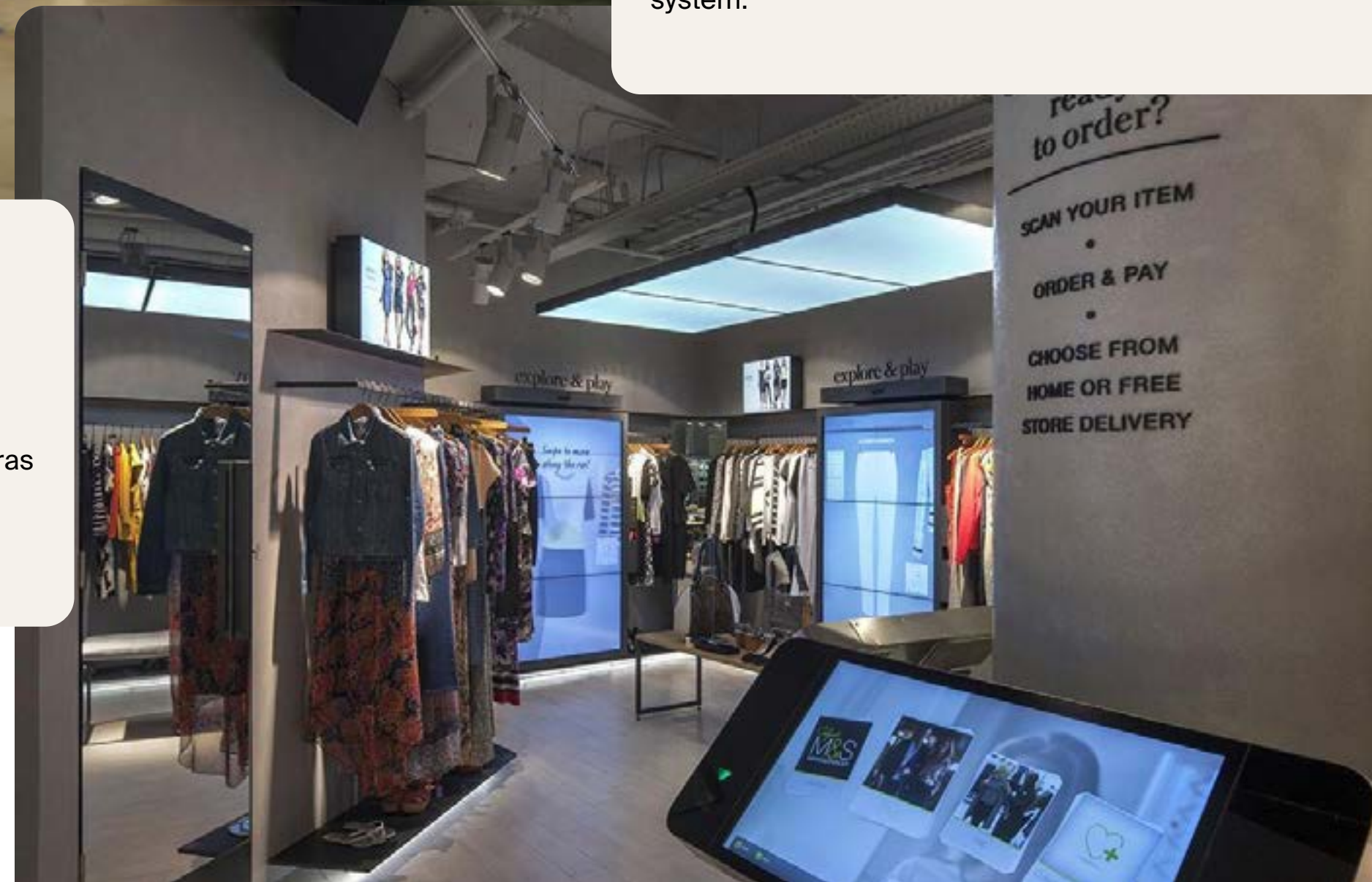


Event Cinemas *Ökad merförsäljning*

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

Marks & Spencer *Stärkt kundupplevelse*

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



ETT HÅLLBART FÖRETAGAGANDE

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

EKONOMISK HÅLLBARHET

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

förändring och möta marknadens, medarbetarnas och samhällets förväntningar.

MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

Vertiseits lösningar har stor positiv påverkan genom att det minskar kundernas resursanvändning. När e-handel och den fysiska butiken knyts samman, minskar andelen returer och transporter. Med kompletterande digitala

sortiment kan butiksytorna krympas och överproduktionen minskas. Vertiseits interaktiva lösningar skapar förutsättningar för mer transparens och ökad öppenhet.

I bolagets egen verksamhet finns ett stort engagemang bland medarbetarna och ett systematiskt arbete med att identifiera och utvärdera de miljöaspekter som påverkar verksamheten. Insatserna är främst inriktade mot områden såsom transport, energieffektivisering och kravställning vid upphandling. Bolagets ledningssystem är kvalitets- och miljöcertifierat enligt ISO 9001 och ISO 14001.

SOCIAL HÅLLBARHET

På Vertiseit är mångfald av människor och kompetenser en förutsättning för bolagets nuvarande och framtida utveckling. Därför har bolaget valt att engagera sig i nätverket Öppna Företag som arbetar med att skapa konkurrenskraft genom öppenhet. Öppenhet är att välkomna idéer, initiativ och oliktankande. Öppenhet innebär att ta ansvar för att skapa en god arbetsmiljö där kränkningar inte förekommer och där olikheter i ålder, läggning, kultur och

etnicitet är en tillgång. Öppenhet ger trygghet och mod att våga lyfta idéer som skapar utveckling i företaget, och i förlängningen även ett bättre samhälle. I lokalsamhället bidrar Vertiseit genom samarbeten med lokala föreningar, skola, Ung Företagsamhet och framförallt genom att vara en attraktiv arbetsgivare.

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Vertiseit är ett innovativt företag med en hög teknisk kompetens som tillsammans med stor kunskap och erfarenhet från detaljhandel och dess utmaningar driver utvecklingen i branschen. Bolaget består idag av ett team av cirka 200 medarbetare med specialistkompetens inom utvalda discipliner.

Företagskulturen är Vertiseits viktigaste tillgång och den präglar agerandet gentemot varandra och i relation med kunder, leverantörer och partners. Kulturen vilar på kärnvärdena: kundnytta, enkelhet och kreativitet. Vertiseit arbetar nära sina kunder och bygger förtroende både genom att skapa affärsvärde samt bry sig om och förstå deras affär.

Ett förhållningssätt som ger kunderna trygghet i den digitala omställningen.

VÅRT AGERANDE MOT KUND

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

VÅRT AGERANDE MOT VARANDRA

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

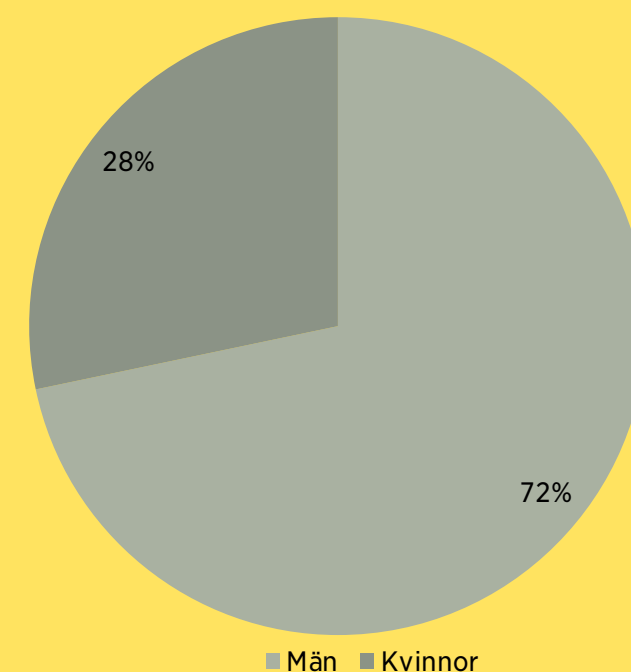
EN BRA ARBETSGIVARE

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

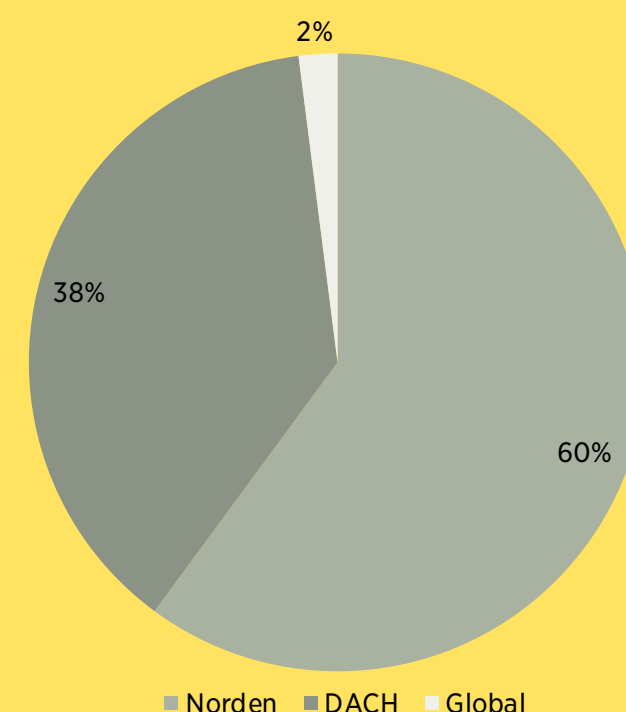
Antal anställda 2022-06-30

198

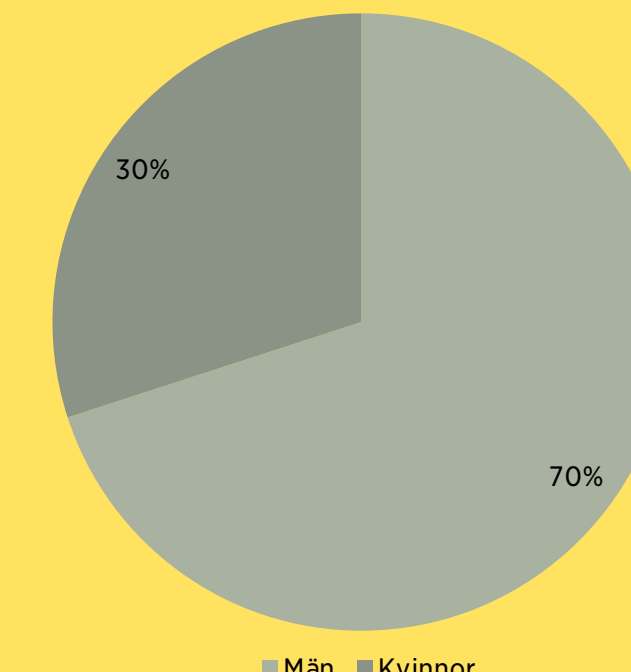
Anställda 2022-06-30



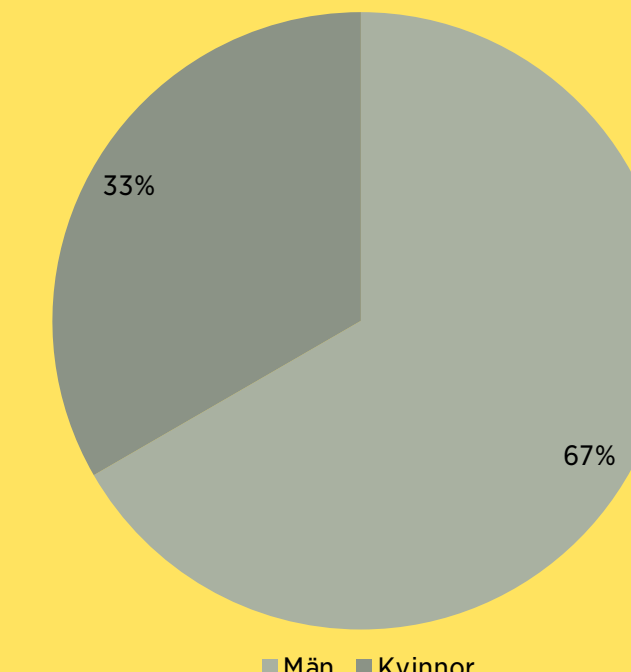
Anställda 2022-06-30



Företagsledning 2022-06-30



Styrelse 2022-06-30



VERTISEIT SOM INVESTERING

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

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

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

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

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

KORT OM VERTISEIT SOM INVESTERING

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



FINANSIELL KALENDER

10

NOVEMBER
2022

DELÅRSRAPPORT Q3 2022

15

FEBRUARI
2023

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2022

27

APRIL
2023

DELÅRSRAPPORT Q1 2023

27

APRIL
2023

ÅRSSTÄMMA 2023

Certified adviser

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

Offentliggörande

Informationen i denna rapport lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 27 juli 2022.

Kontaktinformation

Johan Lind

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

Jonas Lagerqvist

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

Vertiseit AB (publ)

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

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 27 juli 2022

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Emma Stjernlöf
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

ALTERNATIVA NYCKELTAL

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

Nyckeltal	Definition	Motivering
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 möjligheterna 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 bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR
LTV (Lifetime Value per license)	Genomsnittlig intäkt per licens multiplicerat med förväntad livslängd av densamma	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma bolagets framtida intäktpotential
LTV/CAC	Förväntad framtida intäkt per licens i relation till CAC	Nyckeltalet underlättar jämförelse med andra bolag med likartad karaktär på intäkter
Months to recover CAC	Antal månader för en licens nettointäkt att motsvara CAC	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets tillväxtpotential
ARPA (Average Revenue per Brand)	Genomsnittlig årlig intäkt per slutkund	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras
NRR (Net Revenue Retention)	Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder
SaaS Gross Margin	ARR med avdrag för relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till ARR	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter

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

