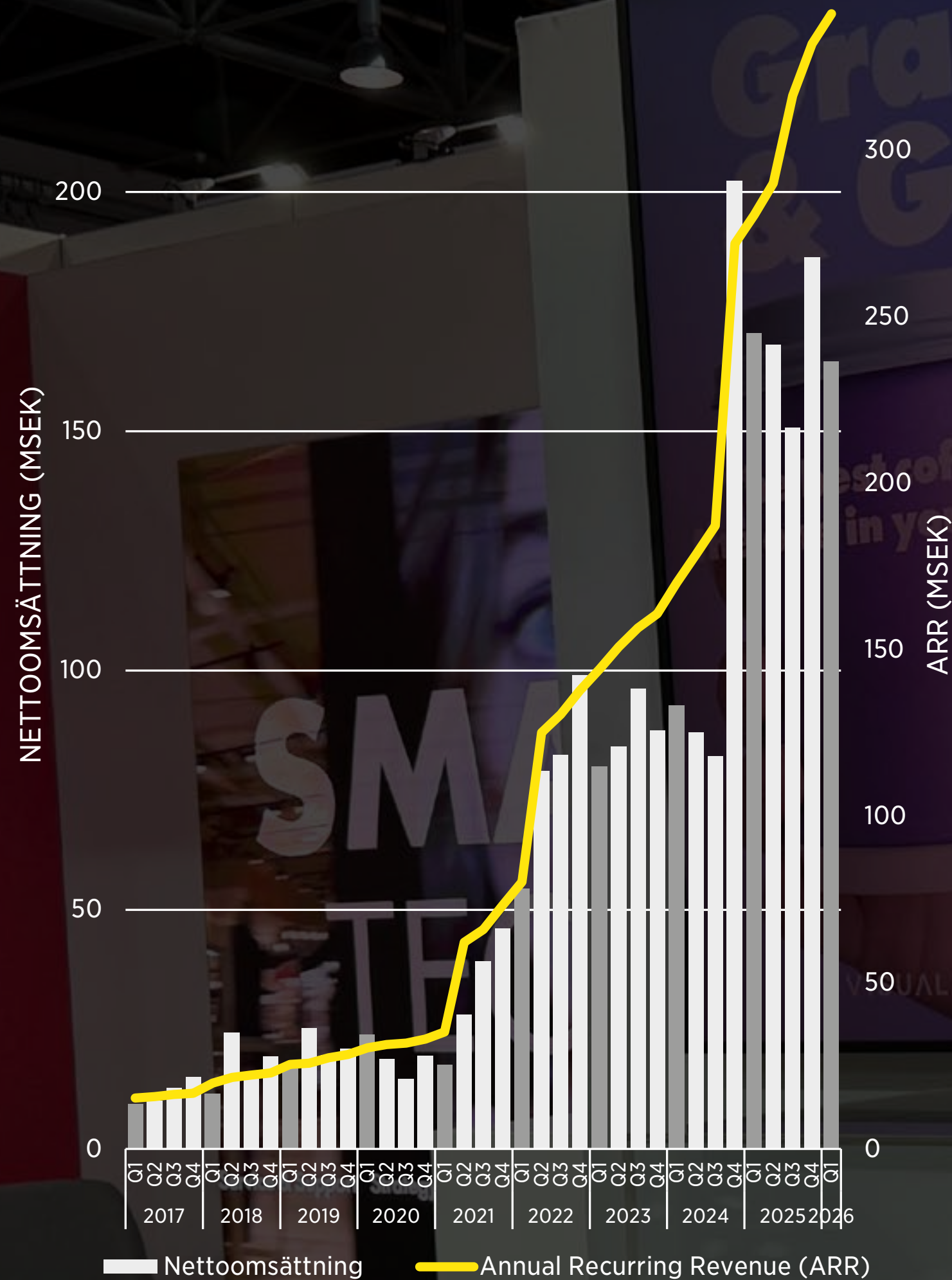


**DELÅRSRAPPORT
JANUARI – MARS 2026**

SAAS-DRIVEN TILLVÄXT



**ARR
341 MSEK
(281)**
ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2026-03-31



VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder en plattform för In-store Experience Management (IXM) genom dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art.

Bolaget möjliggör för globala varumärken och ledande retailers att stärka kundupplevelsen och skapa en sömlös kundresa genom att sammankoppla det fysiska och digitala kundmötet.

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET JANUARI-MARS 2026

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 341,0 MSEK (280,5). Ökningen uppgick till 24,2 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 12,9 MSEK till 85,6 MSEK (72,7).
- Sekventiellt växte ARR organiskt med 3,3 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 13,7 procent.
- Nettoomsättningen minskade med 3,5 procent till 164,6 MSEK (170,6) drivet av en förändrad intäktsmix, i linje med bolagets strategi.
- Justerad EBITDA uppgick till 27,3 MSEK (20,5) och justerad EBITDA-marginal till 16,6 procent (12,0). Under kvartalet har justeringar gjorts för jämförelsestörande poster om 1,4 MSEK relaterade till företagsförvärv och pågående listbytesprocess.
- Resultatet efter skatt uppgick till 1,7 MSEK (5,6).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 25,3 MSEK (12,6). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick vid periodens utgång till 68,4 MSEK (133,3).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,06 SEK respektive 0,05 SEK (0,19 respektive 0,17).

ARR
341 MSEK
(281)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2026-03-31

EBITDA
17%
(12%)

EBITDA-MARGINAL
Q1 2026

Nyckeltal koncern	Q1 2026	Q1 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jan-Mar	Jan-Mar	Apr-Mar	Jan-Dec
ARR	341 048	280 521	341 048	332 041
Nettoomsättning	164 613	170 556	669 700	675 643
Varav SaaS-intäkter	85 639	72 725	324 718	311 804
Justerad EBITDA ¹	27 344	20 518	115 191	108 365
Cash EBITDA	20 308	12 741	81 687	74 120
Resultat efter skatt	1 692	5 588	2 141	6 037
Bruttomarginal (%)	69,5	63,2	67,1	65,5
Justerad EBITDA (%)	16,6	12,0	17,2	16,0
Cash EBITDA (%)	12,3	7,5	12,2	11,0
Nettoskuldsättning	211 917	140 376	211 917	234 846
Soliditet (%)	59,2	59,7	59,2	58,2
Resultat per aktie (SEK)	0,06	0,19	0,07	0,20
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,05	0,17	0,06	0,18
Genomsnittligt antal aktier (st)	30 333 143	28 965 271	30 160 960	29 824 776
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	34 131 793	32 731 069	33 969 981	33 625 161

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q1 2026 uppgick jämförelsestörande poster till 1,4 MSEK, vilka utgjordes av kostnader relaterade till förvärv samt till den pågående utvärderingen av ett listbyte från Nasdaq First North Growth Market till Nasdaq Main Market.

SAAS-DRIVEN TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Vi har inlett 2026 med starkt momentum. Detta återspeglas i fortsatt tillväxt av återkommande SaaS-intäkter (ARR), som vid utgången av kvartalet uppgick till 341 MSEK, motsvarande en ökning om 24 procent jämfört med föregående år. Denna utveckling är i linje med vår strategi, där vi kombinerar en skalbar SaaS-modell med en växande bas av globala kunder. Kundupplevelsen i retail utvecklas i hög takt genom ökad användning av data, AI och Retail Media och vi fortsätter att stärka Vertiseits position inom In-store Experience Management.

FORTSATT STARK TILLVÄXT

Under kvartalet uppgick Annual Recurring Revenue (ARR) till 341 MSEK, motsvarande en årlig tillväxt om 24 procent, varav 14 procent var organisk. Marginalerna förbättras gradvis i takt med att intäktsmixen fortsätter att förflyttas mot en övervägande andel SaaS. Vårt fokus ligger fast – att kombinera hållbar ARR-tillväxt med förbättrad lönsamhet och kassaflöde.

MARKNADSAKTIVITETER

Under kvartalet gjorde vi betydande investeringar i marknadsaktiviteter genom ledande branschevent såsom NRF i New York, ISE i Barcelona, EuroShop i Düsseldorf och D-Congress i Göteborg. Vid samtliga event mötte vi ett starkt engagemang från både

kunder och partners. Dessa interaktioner visar tydligt på en ökande efterfrågan på lösningar som sammankopplar den digitala och fysiska kundupplevelsen, särskilt inom Retail Media och datadriven kommunikation i butik. Vi konstaterar att Vertiseits samlade erbjudande står ut och attraherar mer uppmärksamhet än någonsin tidigare.

SAMARBETE INOM RETAIL MEDIA

Retail Media fortsätter att utvecklas till ett viktigt strukturellt tillväxtområde, och samarbetet mellan Visual Art och Bonnier News markerar en betydande milstolpe. Genom att kombinera våra plattformsförmågor och kundnätverk med Bonniers kommersiella räckvidd bygger vi ett skalbart Retail Media-ekosystem där den fysiska butiken

blir en integrerad och mätbar mediekanal. Detta stärker vår position i ett snabbt växande marknadssegment och öppnar nya intäktsströmmar för våra kunder och partners, samtidigt som det ökar SaaS-intäkterna kopplade till våra Retail Media-moduler. Efterfrågan på Retail Media-kapacitet och räckvidd driver nu en ökad expansionsstakt hos både nya och befintliga kunder, inklusive Matas, Salling Group och Stadium.

AI I PLATTFORM OCH OPERATIONS

Vi accelererar våra initiativ inom AI, med allt högre grad av integration i både erbjudande och interna processer. Detta möjliggör mer intelligenta, automatiserade och kontextmedvetna retailupplevelser, samtidigt som effektivitet och skalbarhet förbättras i

hela koncernen. AI blir en naturlig del av vår plattform – inte som fristående funktioner, utan som en central möjliggörare av en starkt kundupplevelse. Våra investeringar i Muse och Stoked AI har dessutom börjat generera intäkter från befintliga och nya kunder, kopplat till vårt nya AI-baserade erbjudande inom In-store Audio.

M&A-UTSIKTER

Vi håller fortsatt hög aktivitet och har en stark pipeline av potentiella förvärv. Vi fokuserar på möjligheter som tillför nya partners och kunder, utökar vår geografiska närvaro och accelererar vår långsiktiga tillväxt. Vår tillgång till värdeskapande M&A-möjligheter är just nu starkare än någonsin, och vår ambition är att genomföra minst två förvärv under året. Dessa

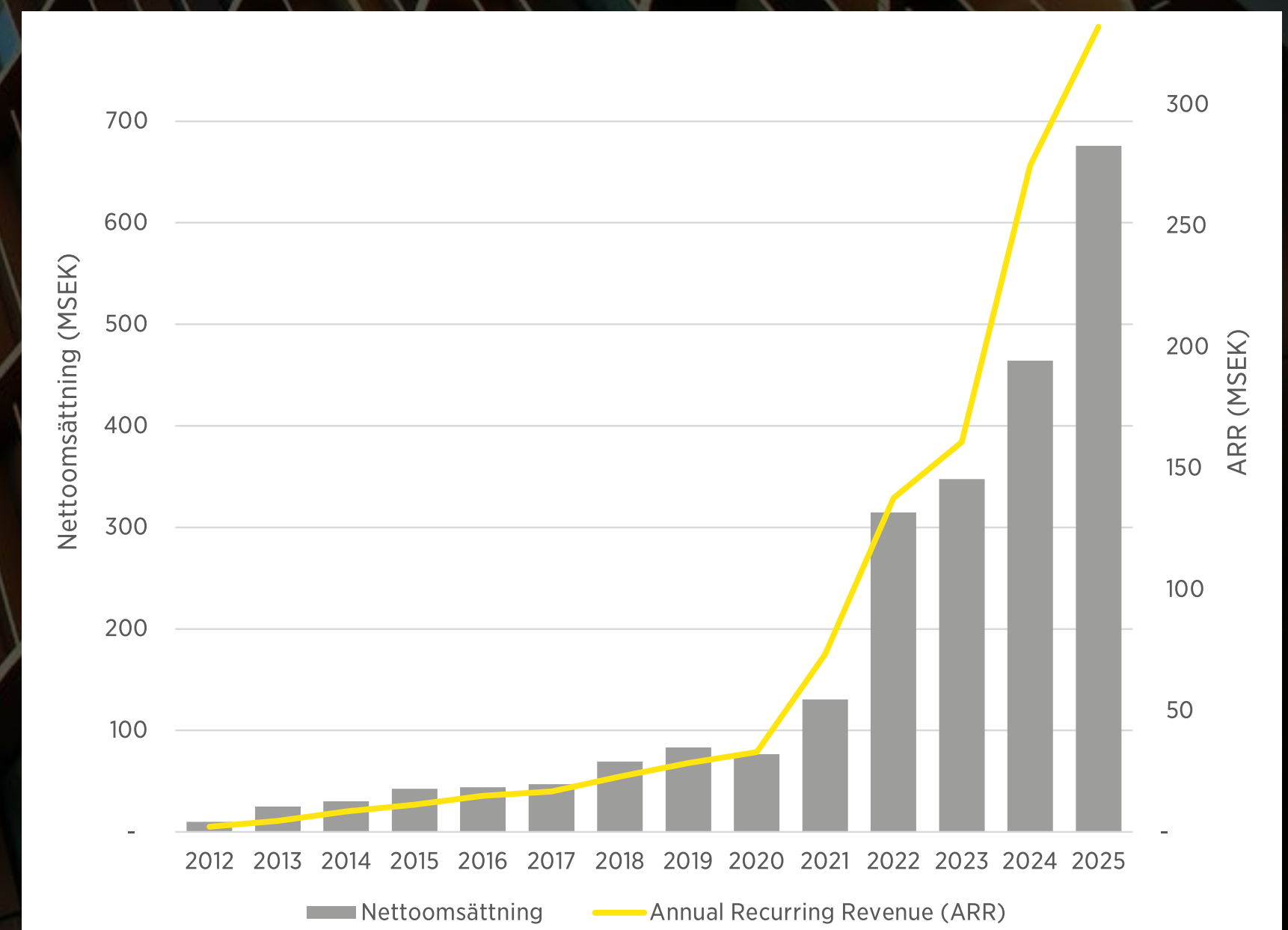
ska komplettera vår organiska ARR-tillväxt och stärka lönsamheten. Våra prioriteringar ligger fast – att driva hållbar ARR-tillväxt, förbättra lönsamhet och kassaflöde samt fortsätta bygga den kategoridefinierande plattformen för framtidens butiksoplevelser. Detta gör vi genom att fortsätta att harmonisera vår teknikplattform, integrera AI-kapabiliteter brett och upprätthålla en disciplinerad strategi för förvärv och kapitalallokering.

Sammantaget stärker detta vår förmåga att exekvera på vår strategi och nå våra långsiktiga mål. Connecting a world of retail.

Johan Lind, VD

STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2025



KSEK	Q1 2026	Q4 2025	Q3 2025	Q2 2025	Q1 2025	Q4 2024	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022
ARR	341 048	332 041	316 449	290 159	280 521	275 052	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385	125 027
Nettoomsättning	164 613	186 291	150 721	168 075	170 556	202 795	82 111	86 477	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933	82 397	78 940
Varav SaaS-intäkter	85 639	85 755	80 203	73 121	72 725	70 996	47 407	46 450	44 250	42 851	47 536	44 842	42 464	42 409	39 365	32 371
Justerad EBITDA	27 344	33 114	33 119	21 614	20 518	32 887	23 171	18 626	23 031	20 535	20 211	7 387	11 325	13 164	15 482	8 449
Cash EBITDA	20 308	22 439	25 458	13 482	12 741	21 481	18 411	13 413	17 617	14 583	12 677	1 118	5 128	5 988	9 754	3 303
Resultat efter skatt	1 692	6 683	10 631	-16 864	5 588	11 661	10 893	8 785	9 817	5 688	9 395	-4 576	1 279	8 030	5 984	-7 123
Bruttomarginal (%)	69,5	65,9	70,9	62,7	63,2	55,6	72,1	70,5	67,9	66,8	62,6	66,4	70,9	57,0	64,8	58,8
Justerad EBITDA (%)	16,6	17,8	22,0	12,9	12,0	16,2	28,2	21,5	24,8	23,5	21,0	8,8	14,2	13,3	18,8	10,7
Cash EBITDA (%)	12,3	12,0	16,9	8,0	7,5	10,6	22,4	15,5	19,0	16,7	13,2	1,3	6,4	6,1	11,8	4,2
Soliditet (%)	59,2	58,2	60,7	63,3	59,7	56,5	72,1	59,2	51,0	50,0	47,4	45,4	42,9	47,7	47,6	45,5
Genomsnittligt antal aktier (st)	30 333 143	30 233 365	30 143 981	29 933 114	28 965 271	27 072 714	22 912 912	21 412 632	20 501 747	20 501 747	20 501 747	20 252 947	20 190 747	20 190 747	20 190 747	19 542 094
Data per aktie (SEK)																
ARR per aktie	11,24	10,98	10,50	9,69	9,68	10,16	8,17	8,34	8,30	7,84	7,64	7,45	7,14	6,82	6,46	6,40
Justerad EBITDA per aktie	0,90	1,10	1,10	0,72	0,71	1,21	1,01	0,87	1,12	1,00	0,99	0,36	0,56	0,65	0,77	0,43
Cash EBITDA per aktie	0,67	0,74	0,84	0,45	0,44	0,79	0,80	0,63	0,86	0,71	0,62	0,06	0,25	0,30	0,48	0,17
Resultat efter skatt per aktie	0,06	0,22	0,35	-0,56	0,19	0,43	0,48	0,41	0,48	0,28	0,46	-0,23	0,06	0,40	0,30	-0,36

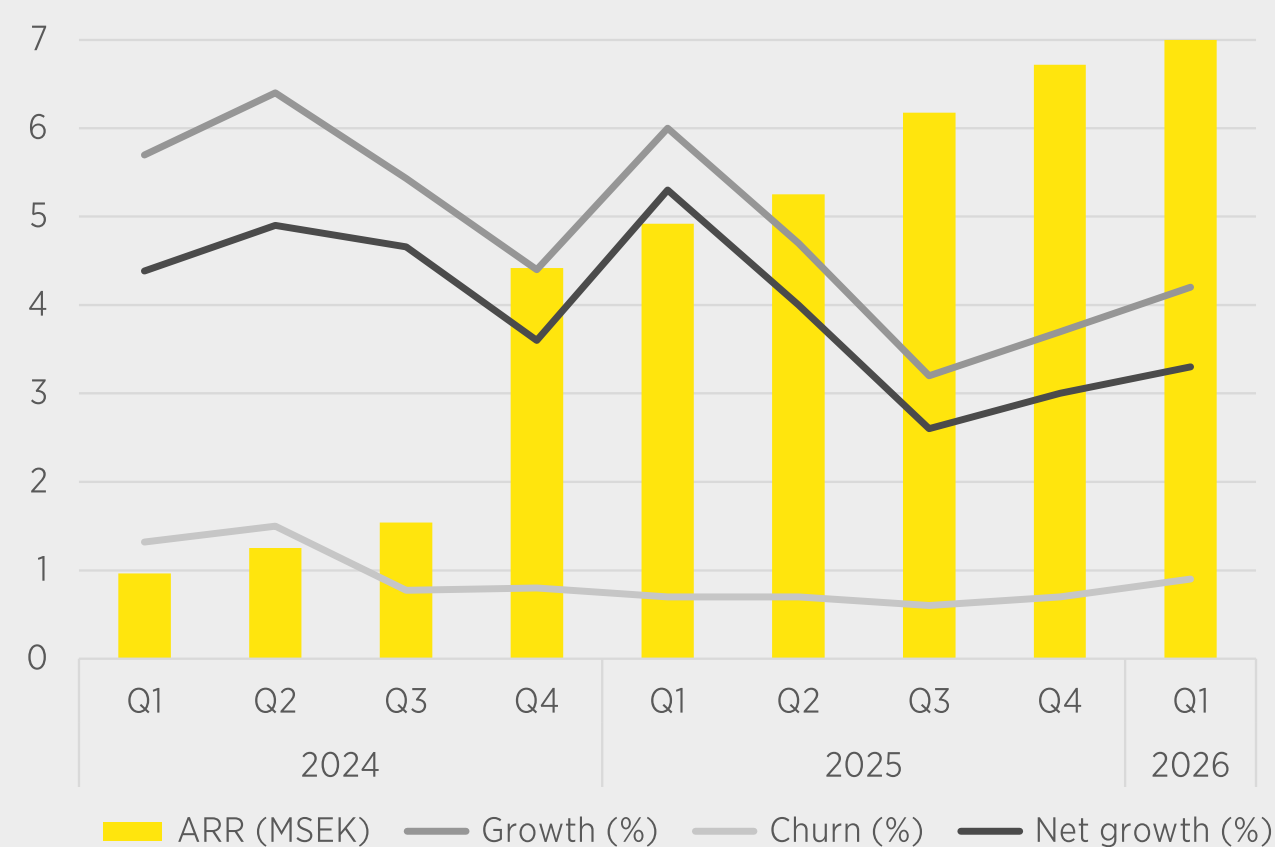
GROUP SAAS METRICS

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformar genom dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art. För transparens och förståelse för Vertiseits licensaffär redovisas utvalda SaaS-nyckeltal.

Jämförelsesiffror påverkas av de genomförda förvärven av Visual Art, MDT och Muse, vilket medför att full periodjämförbarhet inte föreligger.

		Q1 2026	QoQ	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	341,0	+3,3%	+24,2%
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	4,2%	+0,5pp	-1,8pp
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	0,9%	+0,2pp	+0,3pp
CAC (KSEK)	License Acquisition Cost	1,4	-1,6%	-0,9%
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	256,4	-1,1%	-8,3%
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,1	-5,7%	-9,4%
CAC Ratio (KSEK)	Acquisition Cost per new ARR KSEK	1,1	-1,6%	-1,8%
Months to recover CAC	Months to recover License Acquisition Cost	18,0	+5,5%	+11,5%
LTV (KSEK)	Lifetime value per license	29,8	-27,4%	-35,1%
LTV/CAC	Acquisition cost payback ratio	21,0	-26,3%	-34,6%
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	84,0%	-0,9pp	-1,6pp
NRR (%)	Annualized Net Revenue Retention	105,3%	-3,1%	-4,2%

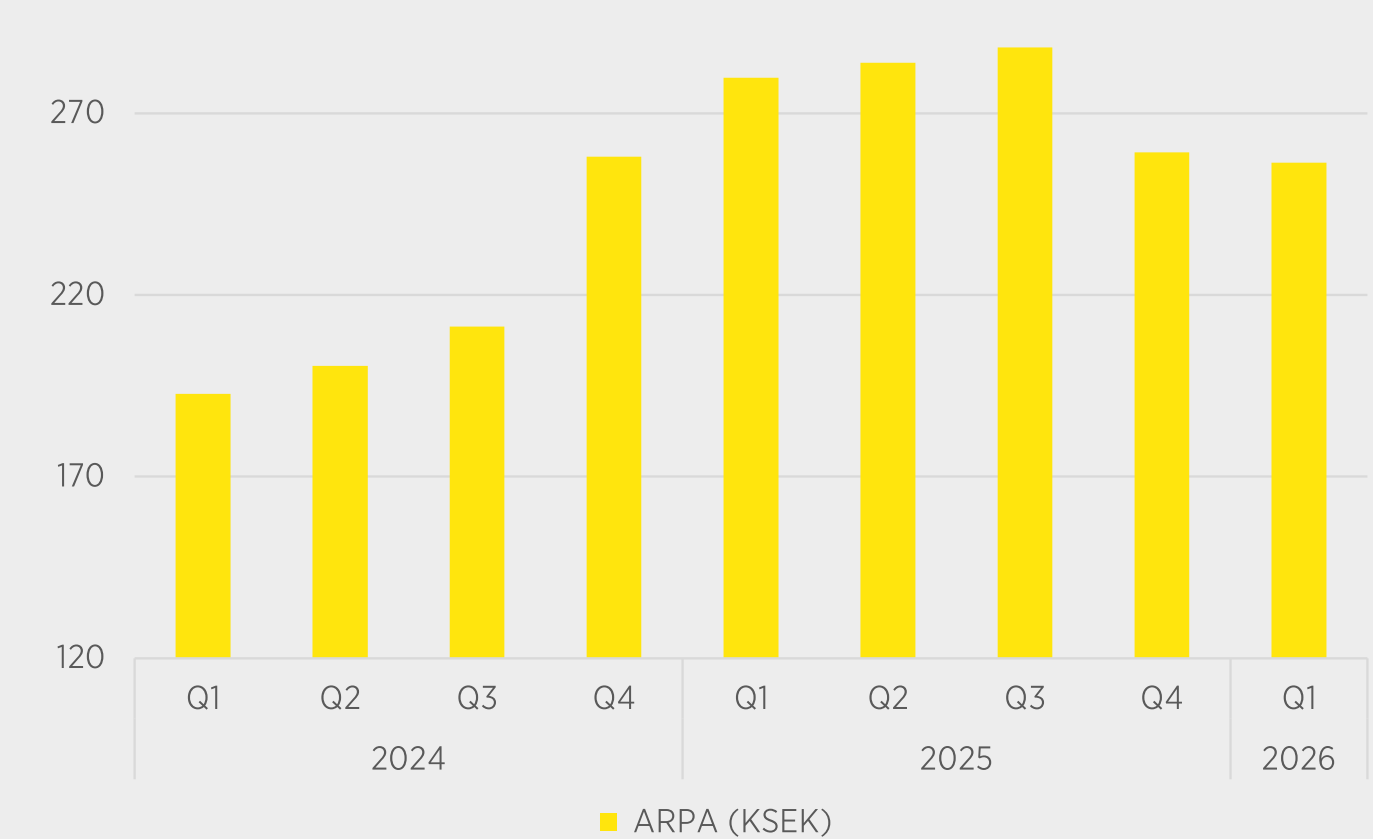
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



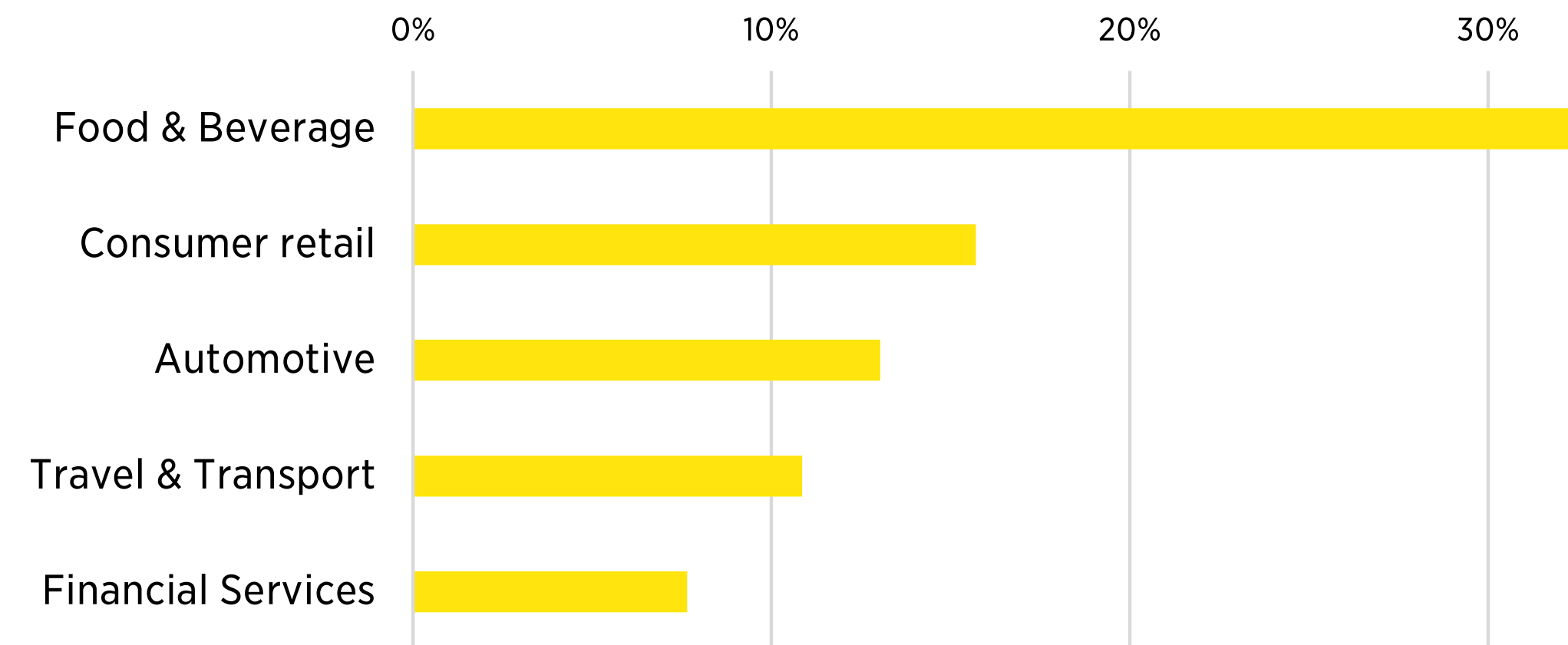
AVERAGE REVENUE PER BRAND



GROUP CUSTOMER METRICS

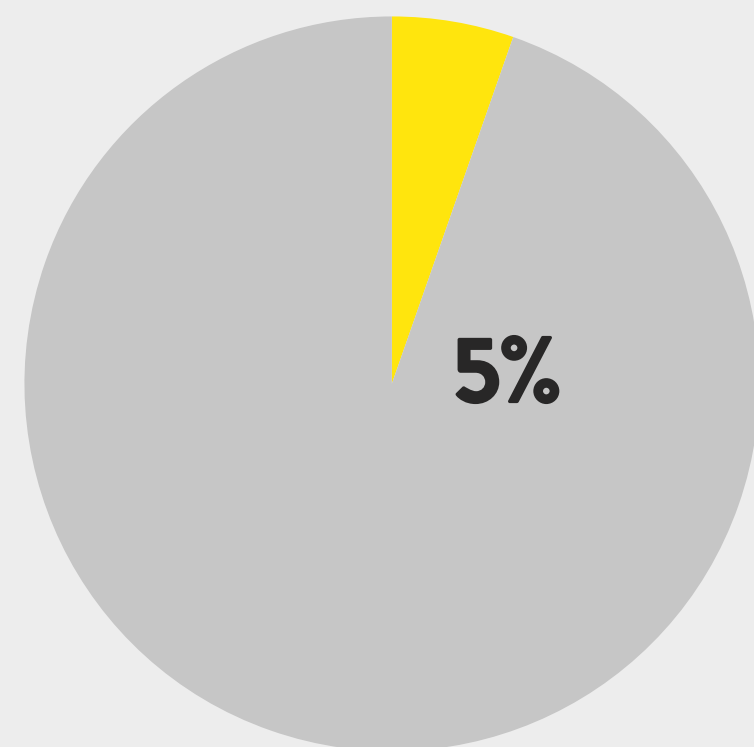
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens intäkter.

ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT - Q1 2026

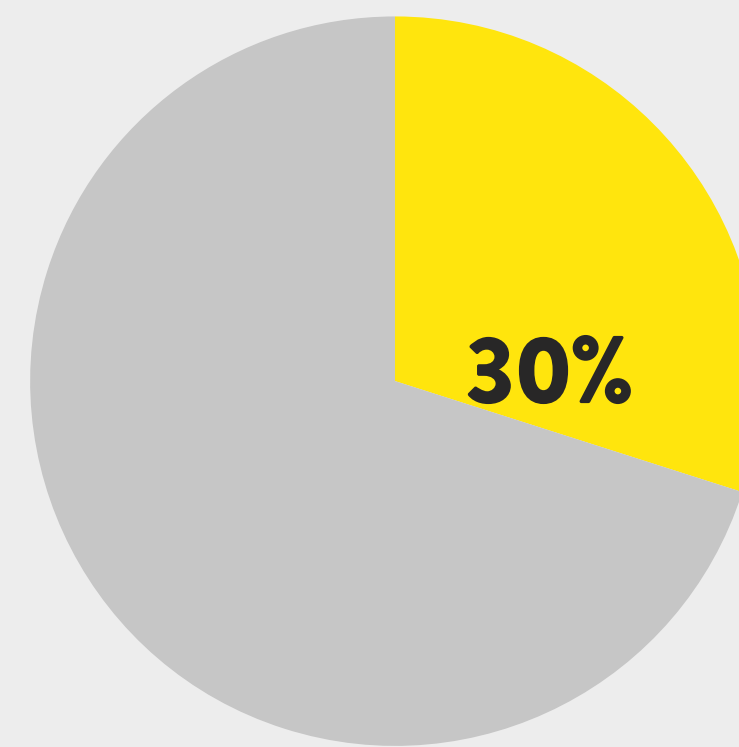


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

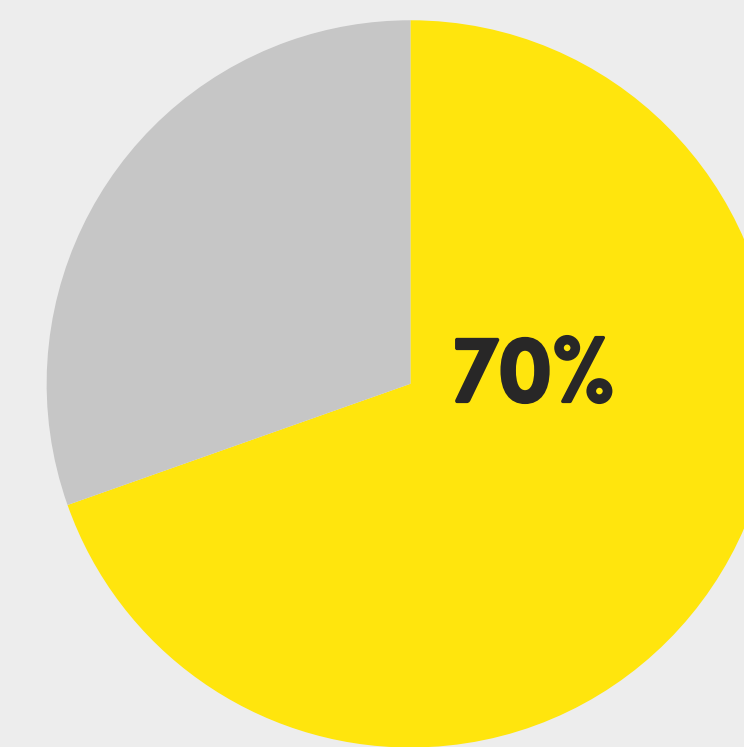
KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet januari-mars 2026

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det första kvartalet 2026 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 341,0 MSEK (280,5). Jämfört med motsvarande kvartal föregående år uppgick ökningen till 24,2 procent i fasta växelkurser. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell organisk ARR-tillväxt till 3,3 procent i konstanta växelkurser, innebärande en årsuppräknad organisk tillväxttakt om 13,7 procent. SaaS-intäkterna ökade med 12,9 MSEK till 85,6 MSEK (72,7) jämfört med motsvarande period föregående år. Under det första kvartalet 2026 minskade nettoomsättningen med 3,5 procent till 164,6 MSEK (170,6) jämfört med motsvarande period föregående år, drivet av en förändrad intäktsmix med större andel Systems-försäljning via partners, linje med bolagets strategi. Bruttomarginalen stärktes till 69,5 procent (63,2).

Justerad EBITDA och Cash EBITDA innehåller justeringar för kostnader om 1,4 MSEK relaterade till företagsförvärv samt till den pågående utvärderingen av ett listbyte från Nasdaq First North Growth Market till Nasdaq Main Market.

Justerat resultat före avskrivningar (Justerad EBITDA) under kvartalet uppgick till 27,3 MSEK (20,5) och justerad EBITDA-marginal till 16,6 procent (12,0). I bolagets långsiktiga och finansiella mål, för perioden 2025-2032, utgörs lönsamhetsmättet av Cash

EBITDA, innebärande justerad EBITDA efter investeringar i produktutveckling (EBITDA-Capex). Cash EBITDA uppgick under det första kvartalet 2026 till 20,3 MSEK (12,7) och Cash EBITDA-marginalen till 12,3 procent (7,5).

Kvartalets resultat efter skatt uppgick till 1,7 MSEK (5,6). Resultatet per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,06 SEK respektive 0,05 SEK (0,19 respektive 0,17).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 mars 2026 till 1 238,7 MSEK (1 161,7) och utgjordes av anläggningstillgångar om 1 058,8 MSEK (915,2) och omsättningstillgångar om 179,9 MSEK (246,5). Av balansomslutningen utgjordes 80,7 procent (74,8) av immateriella tillgångar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 mars 2026 till 250,3 MSEK (246,0) och de långfristiga skulderna till 255,2 MSEK (221,8). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick vid utgången av kvartalet till 190,3 MSEK (173,6) respektive 55,1 MSEK (56,9).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av kvartalet till 733,2 MSEK (693,9) och soliditeten till 59,2 procent (59,7). Vid utgången av kvartalet uppgick bolagets nettoskuldssättning, exklusive leasing, till 211,9 MSEK (140,4).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 19,4 MSEK (21,1). Förändring av rörelsekapital uppgick till 14,3 MSEK (-0,5).

Kassaflödet från förvärv av immateriella anläggningstillgångar avser investeringar i bolagets SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur, och uppgick under kvartalet till -7,0 MSEK (-7,8). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till -8,4 MSEK (-8,0).

Fritt kassaflöde, inklusive investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, före förändringar från finansieringsverksamheten, uppgick under kvartalet till 25,3 MSEK (12,6). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -21,1 MSEK (42,5).

Det totala kassaflödet för det första kvartalet 2026 uppgick till 4,2 MSEK (55,1). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick per den 31 mars 2026 till 68,4 MSEK (133,3).

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. Vertiseit innehar endast finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2025. Väsentliga upplysningar kan finnas i hela dokumentet och inte endast i de formella finansiella rapporterna.

TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

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

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Genomsnittligt antal heltidsanställda (FTE) i koncernen uppgick under kvartalet till 282 st (277), varav 191 män (185) och 91 kvinnor (92). Vid utgången av kvartalet uppgick antalet FTE, justerat för medarbetare under uppsägningstid 283 st.

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 22 april 2026. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns på bolagets webbplats vertiseit.com.

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. Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer relevanta för tiden fram till årets slut utgörs främst av osäkerhet kring den allmänna konjunkturutvecklingen på de marknader som koncernen verkar på. Risker relaterade till detta hanteras främst genom att löpande anpassa koncernens kostnader efter bedömd efterfrågan.

Utöver ovanstående har ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2025. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Under perioden har inga väsentliga transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget, med undantag för transaktioner relaterade till koncernens incitamentsprogram och rutinmässiga affärstransaktioner.

FINANSIELLA RAPPORTER

Vertiseits finansiella rapporter återfinns på bolagets webbplats vertiseit.com/financial-reports



FINANSIELL KALENDER

22 APRIL 2026	ÅRSSTÄMMA 2026
16 JULI 2026	DELÅRSRAPPORT Q2 2026
21 OKTOBER 2026	DELÅRSRAPPORT Q3 2026

Kontaktinformation

Johan Lind
CEO / Mediakontakt
joan.lind@vertiseit.com
+46 (0)703 579 154

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

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

Certified adviser

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

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 22 april 2026

Ann Öberg
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Vilhelm Schottenius
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Carl Backman
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q1 2026	Q1 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jan-Mar	Jan-Mar	Apr-Mar	Jan-Dec
Nettoomsättning	164 613	170 556	669 700	675 643
Övriga rörelseintäkter	862	1 555	2 669	3 362
Summa rörelsens intäkter	165 475	172 111	672 369	679 005
Varu- och tjänstekostnader	-50 254	-62 840	-220 178	-232 764
Övriga externa kostnader	-29 271	-27 885	-119 273	-117 887
Personalkostnader	-60 003	-60 965	-242 727	-243 690
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	25 947	20 421	90 190	84 664
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-18 789	-13 107	-68 080	-62 398
Rörelseresultat (EBIT)	7 158	7 314	22 110	22 266
Finansiella intäkter	143	68	854	779
Finansiella kostnader	-3 321	-3 363	-15 587	-15 629
Valutakursförändringar	-1 210	365	-3 484	-1 909
Finansnetto	-4 388	-2 930	-18 217	-16 759
Resultat före skatt	2 770	4 384	3 893	5 507
Skatt	-1 078	1 205	-1 753	530
Resultat efter skatt	1 692	5 588	2 141	6 037
Övrigt totalresultat¹				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	7 733	-17 806	-25 164	-25 164
Periodens totalresultat	9 425	-12 217	-23 023	-19 127
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	1 692	5 588	2 141	6 037
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens resultat	1 692	5 588	2 141	6 037
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	9 425	-12 217	2 515	-19 127
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens totalresultat	9 425	-12 217	2 515	-19 127
Periodens resultat per aktie				
Före utspädning (SEK)	0,06	0,19	0,07	0,20
Efter utspädning (SEK)	0,05	0,17	0,06	0,18
Aktier vid periodens utgång (st)	30 333 143	29 702 631	30 333 143	30 333 143
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	34 131 793	33 281 631	34 131 793	34 131 793
Genomsnittligt antal aktier (st)	30 333 143	28 965 271	30 160 960	29 824 776
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	34 131 793	32 731 069	33 969 981	33 625 161

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q1 2026	Q1 2025	Helår 2025
KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	999 359	869 080	1 000 251
Materiella anläggningstillgångar	6 122	2 621	4 851
Leasingtillgångar	48 018	39 128	49 124
Uppskjutna skattefordringar	1 399	2 487	1 336
Finansiella anläggningstillgångar	3 866	1 890	2 492
Summa anläggningstillgångar	1 058 764	915 207	1 058 054
Varulager	6 606	7 925	4 358
Kundfordringar	93 903	104 779	117 208
Avtalstillgångar	21 730	19 641	15 418
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13 484	15 323	11 854
Övriga fordringar	10 631	8 721	8 852
Kassa och bank	33 538	90 131	28 949
Summa omsättningstillgångar	179 892	246 521	186 639
Summa tillgångar	1 238 656	1 161 728	1 244 693
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 516	1 485	1 516
Övrigt tillskjutet kapital	626 451	591 082	626 495
Reserver	7 446	7 071	-287
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	97 784	94 234	96 092
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	733 197	693 872	723 816
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-
Summa eget kapital	733 197	693 872	723 816
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	190 323	173 632	202 789
Långfristiga leasingsskulder	34 511	28 073	35 559
Övriga skulder	-	-	-
Avsättningar	5 379	287	6 420
Uppskjutna skatteskulder	24 991	19 839	26 309
Summa långfristiga skulder	255 204	221 831	271 077
Kortfristiga räntebärande skulder	55 132	56 876	61 006
Kortfristiga leasingsskulder	14 626	10 543	14 436
Leverantörsskulder	34 828	36 775	46 164
Avtalsskulder	73 665	70 605	59 515
Aktuell skatteskuld	3 541	877	1 376
Övriga skulder	35 174	24 889	33 402
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33 289	45 460	33 901
Summa kortfristiga skulder	250 255	246 025	249 800
Summa skulder	505 459	467 855	520 877
Summa eget kapital och skulder	1 238 656	1 161 728	1 244 693

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 2026-01-01	1 516	626 495	-287	96 092	723 816	-	723 816
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	7 733	1 692	9 425	-	9 425
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	-	-	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-44	-	-	-44	-	-44
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2026-03-31	1 516	626 451	7 446	97 784	733 197	-	733 197

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2025-01-01	1 441	537 603	24 877	88 646	652 568	-	652 568
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	-17 806	5 588	-12 217	-	-12 217
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	44	55 956	-	-	56 000	-	56 000
Emissionskostnader	-	-2 478	-	-	-2 478	-	-2 478
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2025-03-31	1 485	591 081	7 072	94 235	693 872	-	693 872

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

KSEK	Q1 2026 Jan-Mar	Q1 2025 Jan-Mar	R12 mån Apr-Mar	Helår 2025 Jan-Dec
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat (EBIT)	7 159	7 314	22 111	22 266
Justering för av- och nedskrivningar	18 789	13 107	68 080	62 398
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-2 864	3 456	-6 302	18
Erhållen ränta	143	68	854	779
Betald ränta	-3 321	-3 363	-14 586	-14 628
Betald inkomstskatt	-498	542	-3 689	-2 649
Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar	19 408	21 124	66 468	68 184
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-2 248	2 841	3 163	8 252
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	12 522	17 555	16 157	21 190
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	3 977	-20 926	-32 275	-57 178
Kassaflöde från den löpande verksamheten	33 659	20 594	53 513	40 448
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 036	-7 776	-33 505	-34 245
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 329	-181	-3 947	-2 799
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-	-97 932	-97 932
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-	-	-
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-1 699	-1 699
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	1 097	1 097
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 365	-7 957	-135 986	-135 578
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	56 000	23 475	79 475
Emissionskostnader	-44	-2 478	-472	-2 906
Likvid teckningsoptioner	-	-	-	-
Nettoförändring checkkredit	-5 874	3 627	-6 743	2 758
Upptagna lån	-	-	310 000	310 000
Amortering av lån	-12 528	-11 250	-288 778	-287 500
Amortering av leasingskuld	-2 632	-3 450	-11 626	-12 444
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-21 078	42 450	25 855	89 383
Periodens kassaflöde	4 216	55 087	-56 618	-5 747
Likvida medel vid periodens början	28 949	36 051	90 131	36 051
Kursdifferenser i likvida medel	373	-1 007	25	-1 355
Likvida medel vid periodens slut	33 538	90 131	33 538	28 949

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q1 2026	Q1 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Jan-Mar	Jan-Mar	Apr-Mar	Jan-Dec
Nettoomsättning	2 728	18 015	-4 367	10 920
Övriga rörelseintäkter	16 301	2	93 618	77 319
Summa omsättning	19 029	18 017	89 251	88 239
Varu- och tjänstekostnader	-2 073	-	-2 839	-766
Övriga externa kostnader	-10 155	-9 258	-51 690	-50 793
Personalkostnader	-9 796	-10 688	-46 652	-47 544
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-2 995	-1 929	-11 930	-10 864
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 404	-1 022	-7 503	-6 121
Rörelseresultat (EBIT)	-5 399	-2 951	-19 433	-16 985
Finansiella intäkter	113	24	568	479
Finansiella kostnader	-2 561	-2 821	-10 231	-10 491
Valutakursförändringar	-241	-319	1 867	1 789
Resultat efter finansnetto	-8 088	-6 067	-27 229	-25 208
Bokslutsdispositioner	-	-	25 668	25 668
Resultat före skatt	-8 088	-6 067	-1 561	460
Skatt	-	1 274	-3 404	-2 130
Resultat efter skatt	-8 088	-4 793	-4 965	-1 670

I moderbolaget återfinns inga poster som redovisas som övrigt totalresultat varför summa totalresultat överensstämmer med periodens resultat.

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q1 2026	Q1 2025	Helår 2025
KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	36 407	17 879	35 812
Materiella anläggningstillgångar	2 157	142	1 059
Andelar i koncernföretag	130 015	806 134	130 015
Finansiella anläggningstillgångar	19	1 131	19
Summa anläggningstillgångar	168 598	825 286	166 905
Kundfordringar	1 435	14 038	1 412
Fordringar hos koncernföretag	812 324	7 962	815 802
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	7 329	3 821	3 765
Övriga fordringar	26	27	64
Aktuell skattefordran	1 147	1 666	499
Kassa och bank	-	56 006	-
Summa omsättningstillgångar	822 262	83 520	821 542
Summa tillgångar	990 860	908 806	988 447
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 517	1 485	1 517
Fond för utvecklingsutgifter	27 319	14 364	27 319
Överkursfond	621 343	581 179	621 387
Balanserat resultat	2 267	20 276	3 937
Periodens resultat	-8 088	-4 793	-1 670
Summa eget kapital	644 358	612 511	652 490
Avsättningar			
Avsättningar	2 375	-	2 714
Summa avsättningar	2 375	-	2 714
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfond	4 840	3 240	4 840
Summa obeskattade reserver	4 840	3 240	4 840
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	185 000	168 750	197 500
Summa långfristiga skulder	185 000	168 750	197 500
Skulder till kreditinstitut	50 000	56 876	50 000
Checkkredit	5 132	-	11 006
Leverantörsskulder	5 873	6 600	6 709
Övriga skulder	2 891	-	7 059
Skulder till koncernföretag	83 490	52 314	52 926
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 901	8 515	3 203
Summa kortfristiga skulder	154 287	124 305	130 903
Summa skulder	344 127	296 295	328 403
Summa eget kapital och skulder	990 860	908 806	988 447

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
	1 januari - 31 mars							
KSEK	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025
Nettoomsättning	85 639	72 725	19 306	20 277	59 668	77 554	164 613	170 556
Varu- och tjänstekostnader	-7 640	-3 878	-1 970	-1 099	-41 207	-57 864	-50 817	-62 841
Bruttoresultat	77 999	68 847	17 336	19 178	18 461	19 690	113 796	107 715
Bruttomarginal	91%	95%	90%	95%	31%	25%	69%	63%
Övriga rörelseintäkter							862	1 555
Övriga externa kostnader							-29 271	-27 885
Personalkostnader							-60 003	-60 965
EBITDA							25 384	20 419
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-18 789	-13 107
EBIT							6 595	7 313
Finansiella intäkter							143	68
Finansiella kostnader							-3 321	-3 363
Valutakursförändringar							-1 210	365
Resultat före skatt							2 207	4 382

Fördelning av intäkter - kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
	1 januari - 31 mars							
KSEK	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	59 668	77 554	59 668	77 554
Intäkter som redovisas över tid	85 639	72 725	19 306	20 277	-	-	104 945	93 002
Summa intäkter från avtal med kunder	85 639	72 725	19 306	20 277	59 668	77 554	164 613	170 556

Koncernens rörelsesegment motsvarar de intäktsströmmar 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.

Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 2025 införde Vertiseit ett incitamentsprogram (TO 7) med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 661 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 2,1 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av Q4 2025). Programmet löper till maj 2028 med ett lösenpris om 95,00 kronor per B-aktie. Två tidigare incitamentsprogram med teckningsoptioner fanns, riktade till anställda och ledande befattningshavare i bolaget. Programmen löper till maj 2026 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2027 med ett lösenpris om 53,00 kronor per B-aktie. Vid full nyteckning kan maximalt 1 376 000 nya B-aktier ges ut inom dessa två program. Av totalt antal beslutade teckningsoptioner, 2 037 000 st, hade vid utgången av kvartalet 514 950 överlåtits till anställda. Samtliga teckningsoptioner har erhållits genom vederlag, vilket vid tidpunkten utgjorde marknadsvärde beräknat enligt Black & Scholes. Syftet med incitamentsprogrammen är att uppmuntra till ett brett aktieäggande bland bolagets anställda, rekrytera och behålla kompetenta och talangfulla medarbetare samt öka intressegemenskapen mellan medarbetarnas och bolagets målsättning. Mer information om incitamentsprogrammen finns på bolagets hemsida [vertiseit.com](https://www.vertiseit.com).

I samband med förvärvet av Visual Art 2024 emitterades 1 000 000 teckningsoptioner till säljande aktieägare. Vid full nyteckning kan 1 000 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 3,2 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av Q4 2025). Teckningsoptionerna löper till oktober 2027 med ett lösenpris om 65,00 kronor per B-aktie.

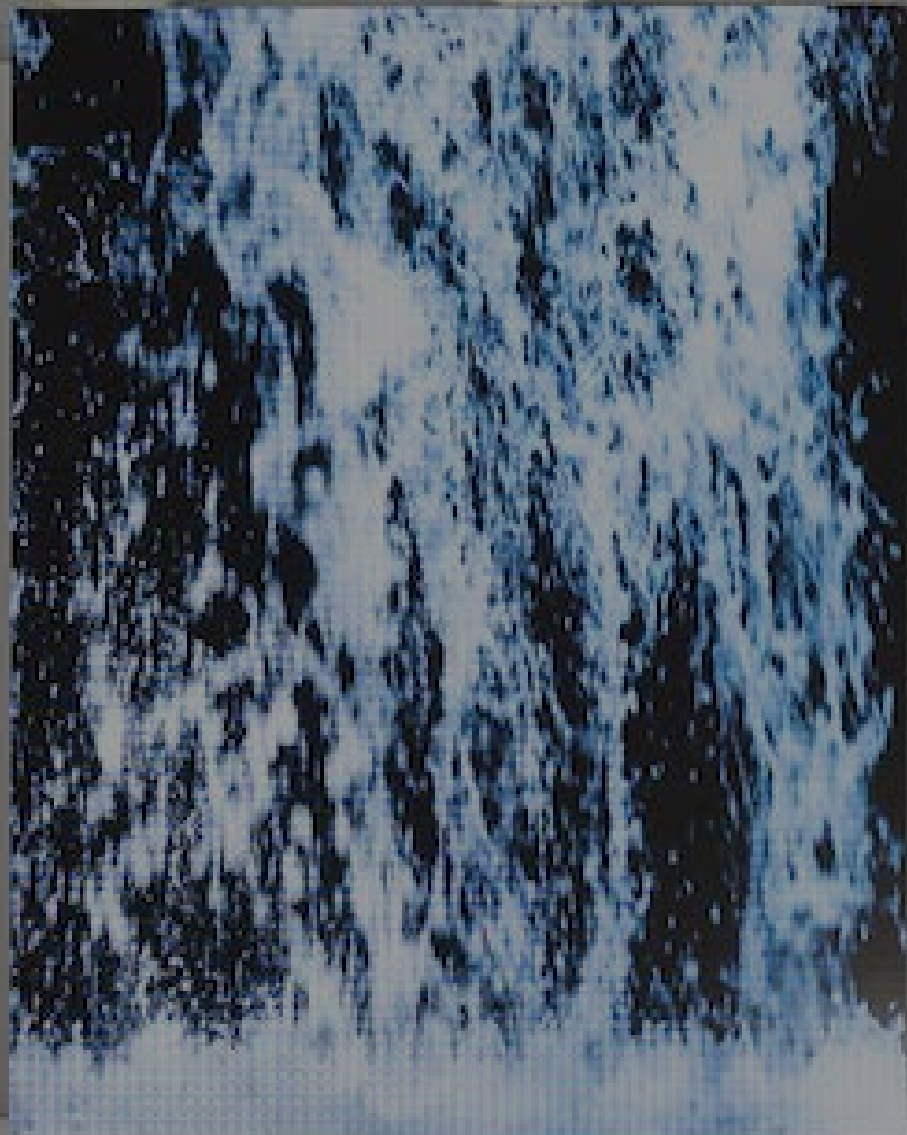
ALTERNATIVA NYCKELTAL

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, justerat för jämförelsestörande poster	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster
Cash EBITDA	Justerad EBITDA-Capex. Justerad EBITDA reducerat med investeringar i produktutveckling	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten där även investeringar i produktutveckling beaktas
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 i 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 jämförelsestörande poster
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
Nettoskuldsättning	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med likvida medel	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets finansiella styrka och stabilitet
Fritt kassaflöde	Kassaflöde från den löpande verksamheten, reducerat med investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar	Relevant nyckeltal för att utvärdera bolagets kassaflöde, exklusive kassaflödets påverkan från företagsförvärv och finansieringsverksamheten
SaaS-nyckeltal		
Churn Rate	Kundbortfall uttryckt som tappade licensintäkter i relation till totala licensintäkter	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt
Growth Rate	Nettoförändring av ARR	Nyckeltalet bedöms relevant bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR
CAC (Customer Acquisition Cost)	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) per ny licens	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser
CAC Ratio	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) i relation till ny ARR-intäkt	Nyckeltalet är relevant för att bedöma möjligheterna till tillväxt avseende nya licenser
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	SaaS-intäkt reducerat med relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till SaaS-intäkt	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter

KORT OM VERTISEIT

KORT OM VERTISEIT



TILLSAMMANS MED VÅRA
KUNDER SKAPAR VI
FRAMTIDENS RETAIL

VERTISEIT ÄR ETT RETAIL TECH-BOLAG MED AMBITIONEN ATT BLI VÄRLDENS FRÄMSTA PLATTFORMSBOLAG INOM IN- STORE EXPERIENCE MANAGEMENT

Genom dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art 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 cirka 270 medarbetare och fler än 1 000 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Österrike, Tyskland, Spanien, Storbritannien och USA. Bolagets B-aktie är sedan 2019 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

KORT OM DISE

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

KORT OM GRASSFISH

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

KORT OM VISUAL ART

Visual Art är en ledande leverantör av SaaS-plattform och koncept för Digital In-store och Retail Media, och en pionjär i branschen. Bolaget grundades 1997 och har cirka 100 anställda i Norden, Tyskland, Spanien, UK och USA. Försäljningen sker direkt till slutkund med utvalda partners för delar av leveransen..

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 support
Debitering per månad och system

CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store
Debitering per timme eller retainer

KONCERN- STRUKTUR

I Vertiseits koncerstruktur är moderbolaget, Vertiseit AB, ett renodlat holdingbolag inom Retail Tech med syfte att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom In-store Experience Management (IXM). Strukturen möjliggör en hög förvärvstakt av kompletterande förvärv till dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art.

TILLVÄXTSTRATEGI

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

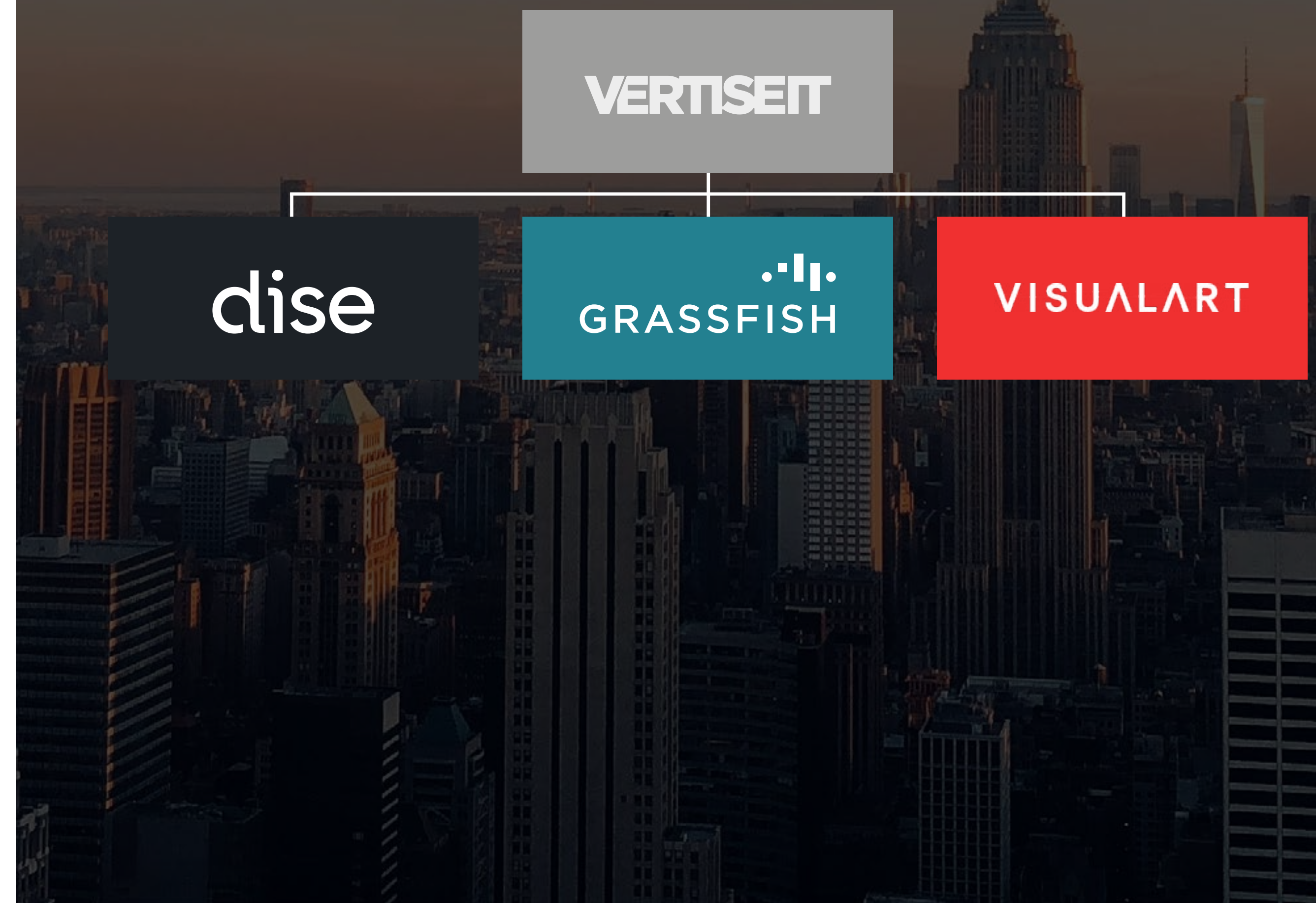
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

Vertiseit ska fortsätta att genomföra noga utvalda förvärv. Dessa kan vara såväl kompletterande, dvs som tillför kunder och marknadsandelar till Dise,

Grassfish och Visual Art, som strategiska, dvs som utökar 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 bearbetas primärt globala varumärken och ledande nationella retailers med en potential överstigande 1 000 system.



LÅNGSIKTIGA MÅL 2025-2032

VISION

**CONNECTING
A WORLD OF
RETAIL**

AMBITION

**GLOBAL #1 IXM
PLATFORM
COMPANY**

2032
**1 MILJARD
ARR**

Återkommande intäkter (ARR)
överstigande 1 000 MSEK
vid utgången av 2032

2032
**35%
LÖNSAMHET**

Cash EBITDA-marginal
överstigande 35%
vid utgången av 2032

FINANSIELLA MÅL

>20%
TILLVÄXT

Årlig ARR-tillväxt
(CAGR)

>25%
LÖNSAMHETSTILLVÄXT

Årlig Cash EBITDA-tillväxt
per aktie (CAGR)

>100%
REVENUE RETENTION

Årlig Net Revenue
Retention (NRR)

STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

Marknaden för Digital In-store och In-store Experience Management (IXM) är i stark tillväxt och drivs av den digitala transformationen av retail. I likhet med andra branscher som mognar sker en tilltagande konsolidering och specialisering i värdekedjan. Vertiseits mål är att bli världens ledande plattformsbolag inom Digital In-store.

DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA ÖKAR I TAKT MED SPECIALISERING I VÄRDEKEDJAN

Marknaden för Digital Signage har historiskt 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 bedömer Vertiseit 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 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.

SCALABILITY

PARTNERSHIPS

Scalable growth through partners

IXM GRID

One group platform backend

ONE ERP

IT infrastructure supporting global expansion

GLOBAL REACH

PARTNER COMMUNITY

Expand with:

- Consulting Partners
- Integration Partners
- Technology Partners

TOP-TIER CUSTOMERS

Grow with:

- Global Brands
- Leading Retailers

SELECTED ACQUISITIONS

Acquire:

- Customers & Partners
- Market Reach
- Tech

ETT HÅLLBART FÖRETAGANDE

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

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 certifierat enligt ISO 9001 (Kvalitet), ISO 14001 (Miljö), ISO 27001 (Informationssäkerhet) samt lever upp till standarden SOC 2.

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 270 medarbetare med specialistkompetens inom utvalda discipliner. Företagskulturen är Vertiseits viktigaste tillgång och den präglar agerandet gentemot varandra och i relation med kunder, leverantörer och partners. Kulturen vilar på kärnvärdena: kundnytta, enkelhet och kreativitet. Vertiseit arbetar nära sina kunder

och bygger förtroende både genom att skapa affärsvärde samt bry sig om och förstå deras affär. Ett förhållningssätt som ger kunderna trygghet i den digitala omställningen.

VÅRT AGERANDE MOT KUND

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

VÅRT AGERANDE MOT VARANDRA

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

EN BRA ARBETSGIVARE

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

282

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
Q1 2026

3/8

Kvinnor/män
i företagsledning
2026-03-31

37

Medelålder
anställda
Q1 2026

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2026-03-31

¹ Justerat för anställda under uppsägningstid.

HISTORISKA MILSTOLPAR

2025	Förvärv: Muse Content GmbH and Stoked AI
2025	Förvärv: mdt Medientechnik GmbH
2024	Förvärv: Visual Art Sweden AB
2022	Förvärv: MultiQ International AB
2021	Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
2020	Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
2019	Vertiseits 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	Vertiseit grundas

VISION

Connecting a world of retail

MISSION

Empowering brands to create outstanding customer experiences that drive more sustainable retail.

Cultivating a strong global ecosystem of partners, enabling innovation and growth through Digital In-store solutions.

BUSINESS IDEA

Developing the world's leading In-store Experience Management (IXM) SaaS platform for brands and retailers.

Brought to market with strong, independent business and product brands, uniquely positioned to drive value and growth.

VÅRA KÄRNVÄRDEN

WINNING TOGETHER

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

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.

INVESTMENT CASE

Vertiseit erbjuder en verksamhetskritisk vertikalt integrerad SaaS-plattform för globala varumärken och ledande retailers, med ambitionen att bli världens ledande plattformsbolag inom In-store Experience Management (IXM).

Integrerad i kundernas in-store-infrastruktur, data och arbetsflöden skapar plattformen strukturella barriärer och en hög andel återkommande intäkter med långsiktig visibilitet.

Med AI-kapabiliteter integrerade i hela teknikstacken möjliggör Vertiseit datadrivna kundupplevelser, operationell effektivitet och intäkter från det fysiska kundmötet. Genom data och installerad bas stärker AI plattformens skalbarhet och långsiktiga värdeskapande, vilket positionerar Vertiseit att dra nytta av den AI-drivna transformationen av retail.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

- Plattformsledare inom IXM
- +10 år av sekventiell ARR-tillväxt
- Skalbar SaaS-affärsmodell med höga marginaler
- AI-driven plattform integrerad i device infrastructure
- Global expansion genom organisk tillväxt och förvärv
- Starkt ägande hos ledningen

DOTTERBOLAGET

dise

Bringing retail to life by making Digital in-store a living part of the customer journey.

Dise was founded in 2003 with a belief that digital in-store should be intuitive, scalable, and built for long-term retail success.

At a time when digital signage focused on screens and playback, we focused on structure. We believed retail needed infrastructure.

Over two decades later, that belief has evolved into In-Store Experience Management.

Today, Dise IXM platform powers digital in-store ecosystems across more than 40 countries – through certified partner network who bring strategy, integration, and execution to life.

Vision

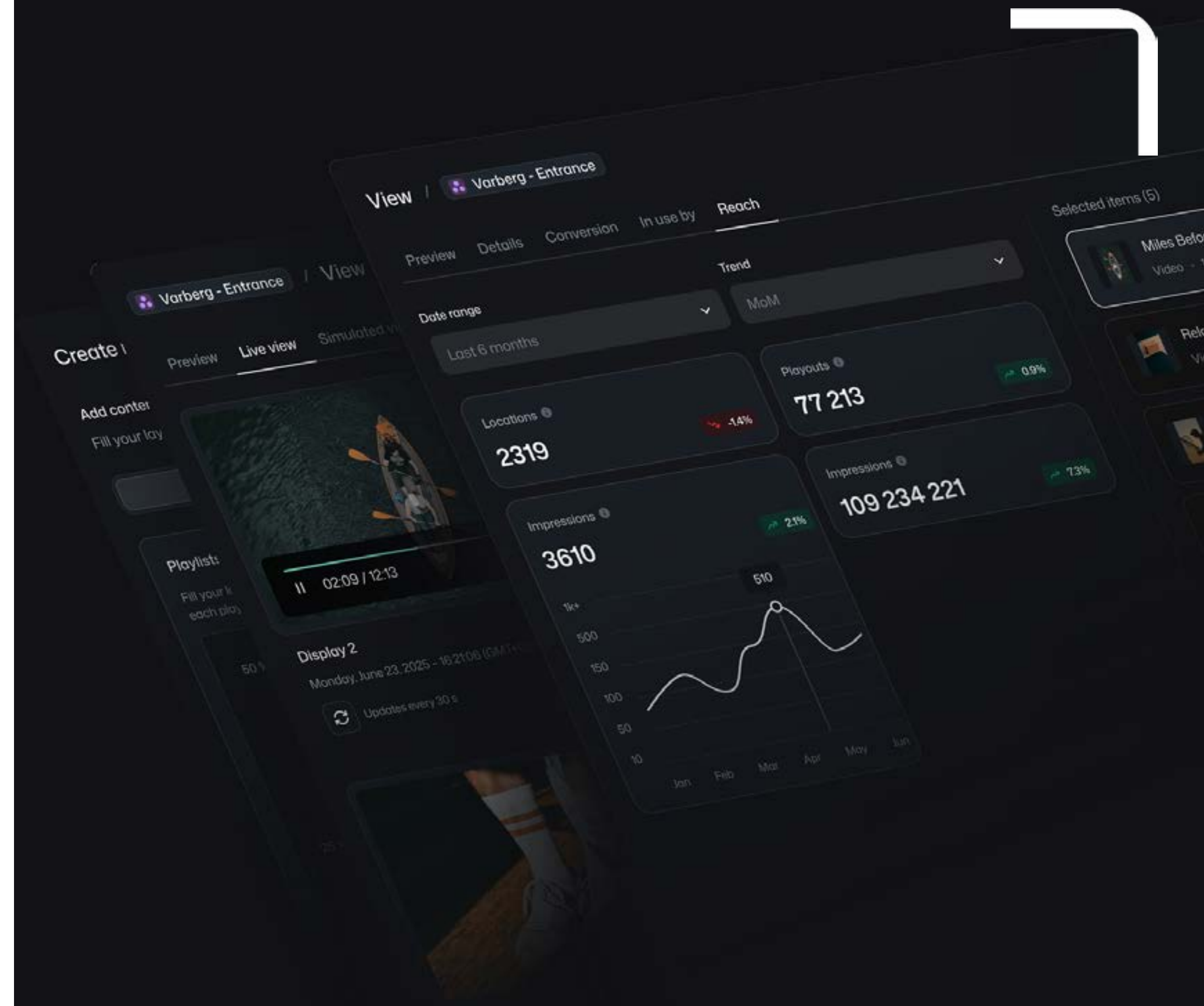
The core of every retail success story.

Mission

To enhance the customer experience in-store.

Business idea

We develop and deliver an intuitive and powerful IXM platform, through a global partner community.



Kundcase



Pixel Inspiration Shell

Together with Pixel Inspiration, Dise enables a data-driven retail media and brand experience at the pump through real-time content delivery. Content is triggered during fueling, maximising attention during the ~2-minute dwell time. Dise powers automated distribution at scale, increasing relevance, engagement, and commercial impact across Shell's network in the UK and the Netherlands.



First Impression ICI PARIS XL

In collaboration with First Impression, Dise delivers a scalable in-store communication platform across ICI PARIS XL's retail network. Dynamic content is centrally managed and activated in real time, ensuring timely and relevant campaigns. Dise enables efficient rollout and seamless content orchestration, increasing customer attention, enhancing the in-store experience, and strengthening brand consistency across ICI Paris XL's store network.



JLS Migros

Working alongside JLS, Dise enables a digital signage solution designed to activate key purchase moments across Migros stores. Content is automatically triggered based on national and local offers, ensuring relevance without manual intervention. Dise supports seamless integration and scalable deployment, enhancing customer engagement, improving operational efficiency, and delivering consistent brand communication across all formats.



DOTTERBOLAGET



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

Grassfish offering

Grassfish is a Digital In-store company offering the leading platform and expertise to empower brands delivering outstanding customer experiences. Grassfish IXM Platform offers brands and retailers a unified way to manage all Digital Signage touchpoints on a global scale.

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

Experiences make the difference

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

Vision

Empower every global brand
to create exceptional retail.

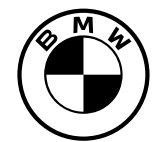
Business idea

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

Mission

Together we enable extraordinary
customer experiences every day.

Kundcase



BMW's centralized in-store solution.

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



Bosch enriches the customer journey.

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



SPAR takes a leap into the future

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



Creating an experience to connect and inspire.

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



Digital touchpoints at their best.

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



Digital advertising & entertainment.

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



DOTTERBOLAGET

VISUALART

Visual Art creates Digital In-Store concepts and communication driving customers business objectives



Engaging in-store communication

Visual Art support retailers and QSR brands to drive their business objectives with exceptional digital signage concepts and communication. Visual Art designs, creates and operates engaging, and efficient Digital in-store communication.

Together with a global partner network Visual Art takes full responsibility for reducing the complexity of implementing and operating large-scale digital signage networks.

Vision

Shaping the future of digital communication

Mission

By combining creativity with tech, we empower brands to communicate with their customers – every day!

Business idea

We help brands achieve their business objectives by designing, creating, and operating effective digital signage concepts and communication.

Kundcase



McDonald's A Global Leader in Digital In-Store Communication

As one of the world's most recognized brands, McDonald's operates over 40,000 restaurants in more than 100 countries. With a strong focus on guest experience, innovation, and operational efficiency, McDonald's leverages cutting-edge digital signage to enhance engagement, streamline ordering, and reinforce its brand presence. Visual Art helps McDonald's in key markets in Europe create seamless, data-driven digital experiences that connect online and in-person, ensuring consistency and impact on a global scale.



Joe & the Juice Elevating In-store Experiences at scale

Joe & the Juice is a globally expanding QSR brand, known for its strong identity, high-energy environments, and focus on speed and customer experience. With locations across Europe, the US, and key urban markets, the brand combines consistency with a distinctive in-store atmosphere. Joe & the Juice leverages digital in-store communication to enhance menu navigation, drive upsell, and reinforce its brand identity. Visual Art supports Joe & the Juice throughout its global expansion with scalable digital menu boards, craving-driven content from our Film Studio, and integrated in-store communication powered by our IXM platform — ensuring consistent, high-impact experiences that drive engagement and operational efficiency.



Circle K Driving Digital Engagement

As one of the world's leading gas station and convenience store brands, Circle K, owned by Alimentation Couche-Tard, operates in over 20 countries with thousands of locations worldwide. Focused on speed, convenience, and customer experience, Circle K leverages digital signage to enhance in-store communication, promote offers in real-time, and create a seamless customer journey. Visual Art empowers Circle K in Europe and the US with dynamic Digital in-store solutions that connect customers with the brand, driving engagement and operational efficiency.

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformarna Dise, Grassfish och Visual Art.

Plattformarna hjälper globala varumärken och ledande retailers att stärka kundupplevelsen och möjliggöra en sömlös kundresa genom att sammankoppla det fysiska och digitala kundmötet.

www.vertiseit.com

VERTISEIT