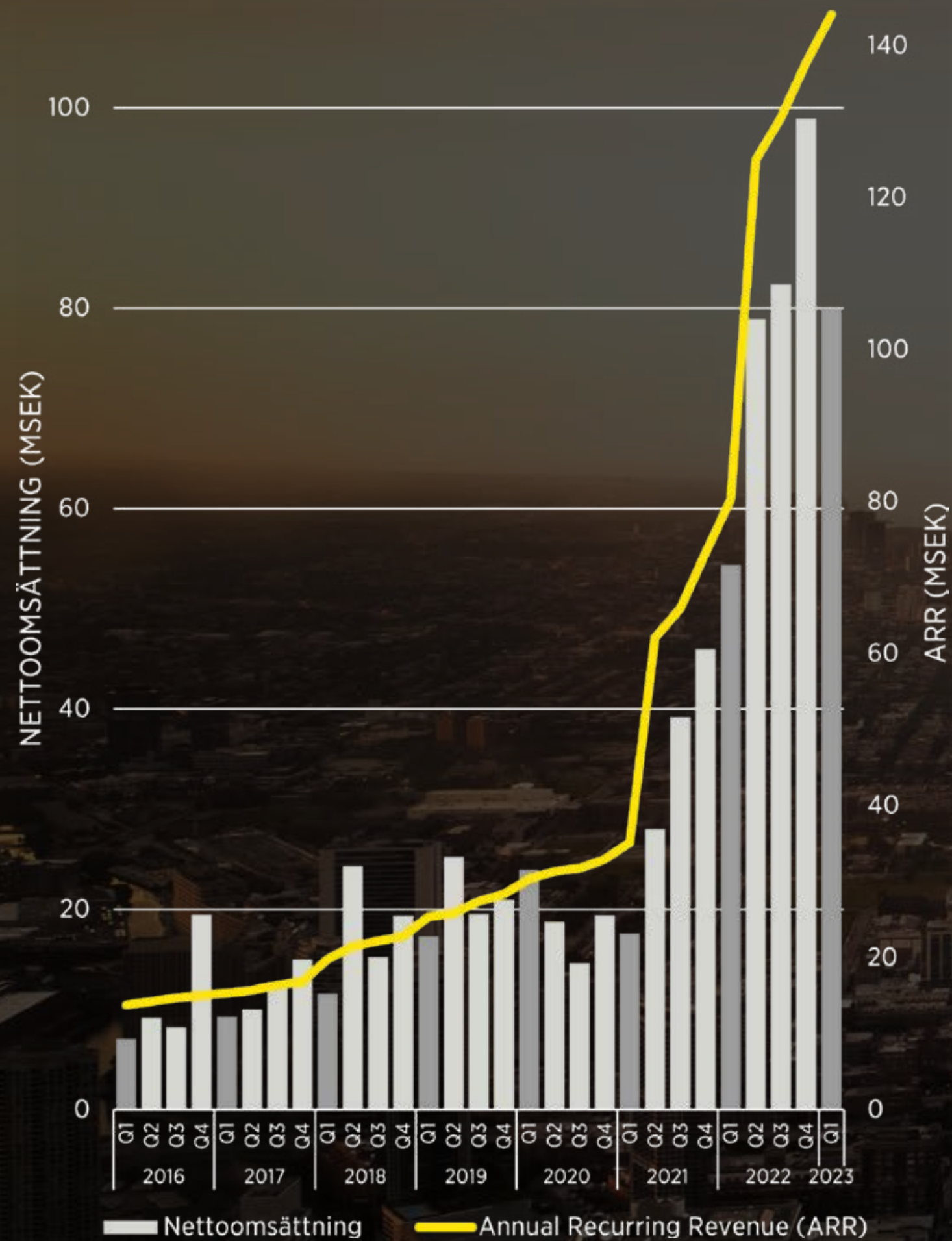


**DELÅRSRAPPORT  
JANUARI – MARS 2023**



# SKALBARHET OCH TILLVÄXT

**ARR  
144 MSEK  
(80)**  
ÅTERKOMMANDE  
INTÄKTER (ARR)  
2023-03-31

# VI SKAPAR FRAMTIDENS RETAIL

## CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande plattformsbolag inom Retail Tech i Europa. Genom dotterbolagen Dise och Grassfish tillhandahåller koncernen SaaS-plattformar för Digital In-store och relaterade konsulttjänster.

Bland bolagets kunder återfinns globala varumärken och retailers som nyttjar bolagets produkter och tjänster. Detta möjliggör en sammanhållen kundresa genom att knyta ihop det digitala och fysiska mötet för en stärkt kundupplevelse.

# KVARTALET I KORTHET

# KVARTALET I KORTHET

## KVARTALET JANUARI - MARS 2023

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 144,1 MSEK (80,3), en ökning med 80 procent jämfört med föregående år. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 20,2 MSEK till 42,5 MSEK (22,2).
- Sekventiellt växte ARR med 4,6 procent (9,6) jämfört med föregående kvartal. Justerat för förvärv ökade ARR organiskt med 21,0 procent jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 47 procent till 80,0 MSEK (54,4).
- Justerat för transaktionskostnader relaterade till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 11,3 MSEK (10,6) och den justerade EBITDA-marginalen till 14,2 procent (19,4). Ojusterat uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 11,2 MSEK (8,9), och EBITDA-marginalen till 14,0 procent (16,3).
- Kvartalets resultat uppgick till 1,3 MSEK (2,5).
- Totalresultat, inklusive omräkning av utländska verksamheter, per aktie före och efter utspädning, uppgick till -0,16 SEK respektive -0,16 SEK (0,21 respektive 0,19).

## HÄNDELSER UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Vertiseits valberedning föreslår att Ann Öberg väljs till ny styrelseledamot vid årsstämman då Emma Stjernlöf har avböjt omval. Ann Öberg är VD för Almega och har omfattande erfarenhet från flera tjänster inom både privat näringsliv och från myndigheter.
- Från och med det första kvartalet 2023 rapporterar Vertiseit fullständiga SaaS-nyckeltal för koncernen som helhet.

**ARR**  
**144 MSEK**  
**(80)**

ÅTERKOMMANDE  
INTÄKTER (ARR)  
2023-03-31

Nyckeltal koncern	Q1 2023	Q1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-01-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-03-31	2022-04-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-12-31
<b>KSEK</b>				
ARR <sup>1</sup>	144 097	80 297	144 097	137 713
Nettoomsättning	79 968	54 391	340 238	314 661
Varav SaaS-intäkter	42 464	22 227	156 609	136 372
Justerad EBITDA <sup>2</sup>	11 325	10 560	48 418	47 655
EBITDA	11 223	8 855	37 728	35 361
Periodens resultat	1 345	2 454	8 235	9 344
Bruttomarginal (%)	70,9	65,0	62,6	60,9
Justerad EBITDA-marginal (%)	14,2	19,4	14,2	15,1
EBITDA-marginal (%)	14,0	16,3	11,1	11,2
Nettoskuldsättning	146 347	47 447	146 347	129 860
Soliditet (%)	43,1	52,1	43,1	47,7
Totalresultat per aktie före utspädning (SEK)	-0,16	0,21	0,89	1,27
Totalresultat per aktie efter utspädning (SEK)	-0,16	0,19	0,80	1,14
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	20 190 747	18 553 539	20 030 366	19 625 562
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	22 645 747	20 433 539	22 215 357	21 876 573

<sup>1</sup> ARR relaterad till Transport-segmentet, uppgående till 16,0 MSEK, är exkluderad ur koncernens ARR då en strategisk översyn av detta segment pågår.

<sup>2</sup> I justerad EBITDA exkluderas transaktionskostnader relaterade till företagsförvärv, vilka uppgick till 0,1 MSEK (1,7) under det första kvartalet 2023.

# SKALBARHET OCH TILLVÄXT

## KOMMENTAR FRÅN VD

Under årets inledande kvartal fortsätter vi att leverera en stark organisk tillväxt på 21 procent. Våra årligen återkommande intäkter, ARR, uppgick vid kvartalets slut till 144 MSEK och fortsätter utvecklas väl i linje mot målet om 200 MSEK i ARR vid utgången av 2024. Kvartalet präglades annars av slutförandet av att implementera enhetliga ERP-, CRM- och licenshanteringssystem för samtliga bolag i koncernen. Plattformsbytena gick live vid årsskiftet och vi har under kvartalet arbetat med intrimning tillsammans med nya initiativ som plattformarna möjliggör. Ett sådant initiativ är de fullständiga SaaS-nyckeltal som vi nu för första gången har möjlighet att presentera i denna rapport för koncernen som helhet. Vi vet att detta efterfrågats av många och hoppas att det ska bidra till ökad transparens och förståelse för bolagets utveckling.

Vårt mål är tydligt – 2026 ska vi vara världens ledande plattformsbolag inom Digital In-store. Framtidens kundmöten bygger på upplevelser, inspiration och service. Vinnare kommer vara de retailers och varumärken som förstår vikten av att möta och följa kunden i alla kanaler. För att lyckas behöver plattformen för In-store Experience Management (IXM) bli en lika naturlig komponent som CRM-systemet för kundrelation eller PIM-systemet för produktinformation. Vi ser allt fler exempel på att denna förändring nu sker. I vår strävan att nå det långsiktiga målet

intensifierar vi arbetet med att bygga ett ännu starkare internationellt partnersätverk av konsultbolag, digitala byråer och integratörer. Att koncept, tillämpningar och kundspecifik utveckling i allt högre utsträckning utvecklas självständigt av partners och kunder är avgörande för att vi som plattformsbolag ska kunna nå global skalbarhet. Just detta är också en naturlig konsekvens av att kundernas digitala ekosystem utvecklas och blir allt mer integrerade med Digital In-store. Vi hoppas få tillfälle att presentera flera nya intressanta samarbeten under året.

### SAAS-NYCKELTAL

Som tidigare utlovats har vi med start i detta kvartal möjlighet att rapportera fullständiga SaaS-nyckeltal för koncernen som helhet. Detta är något vi tidigare bara redovisat för verksamheten inom Dise, men som efterfrågats av många. Datan bygger på vårt nya koncernövergripande licenshanteringssystem som gick live vid årsskiftet. Detta är också orsaken till att flera av nyckeltalen saknar jämförelsedata mot föregående år. För alla er som följer Vertiseit skulle jag rekommendera

att särskilt följa utvecklingen av tillväxt på befintliga kunder, Net Revenue Retention (NRR), total intäkt per brand, Average Revenue Per Account (ARPA) och självklart den övergripande ARR-tillväxten.

### KASSAFLÖDE OCH FÖRVÄRV

Under kvartalet uppvisar vi ett svagare kassaflöde än normalt. Detta är en direkt konsekvens av det ERP-skifte som genomförts, vilket medfört förseningar i leveranser och fakturering samt ökade konsultkostnader. Sammantaget är vi fortsatt nöjda med att vi genomfört detta projekt på kort tid och är övertygade om att det kommer skapa stora värden framåt. En fortsatt viktig del i Vertiseits tillväxtstrategi är förvärv. I det rådande finansiella klimatet är det extra viktigt med lönsamhet och egengenererade kassaflöden för att möjliggöra denna strategi och generera största möjliga aktieägarvärde. Vi bedömer att förvärvsmöjligheterna kommer att vara goda framöver, och vår avsikt är att fortsätta vara aktiva på förvärvsmarknaden. Vi ökar nu vårt fokus på målet att nå en lönsamhet

om 30 procent EBITDA vid utgången av 2024. Avseende den sedan tidigare kommunicerade sonderingen inför avyttring av transportsegmentet (ITS), löper processen vidare enligt plan. Ett fullföljande beräknas tillföra bolaget omkring 10-20 MSEK under innevarande verksamhetsår.

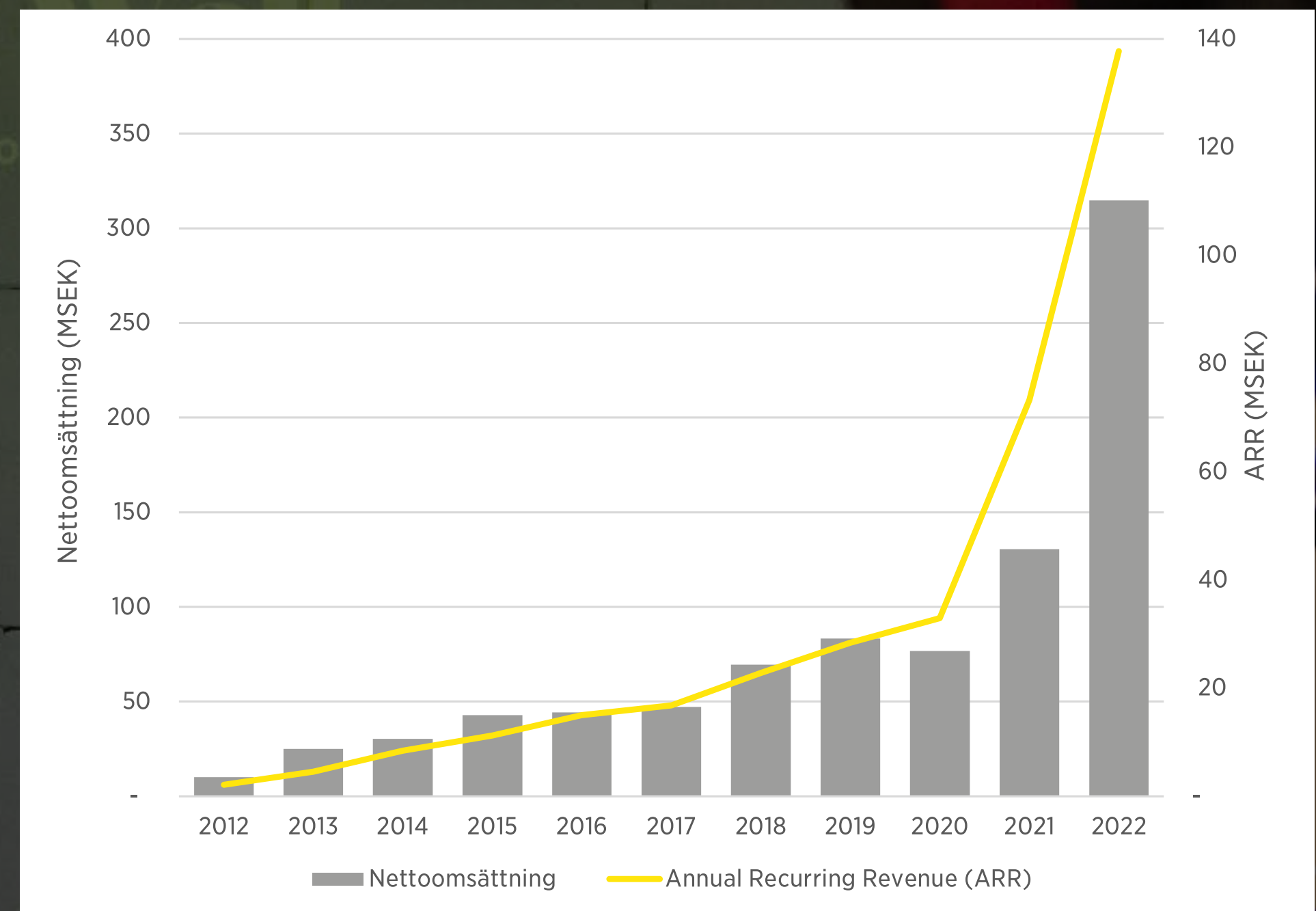
### MARKNADSUTSIKTER

Trots rådande marknadsklimat ser vi fortsatt hög aktivitet och stark efterfrågan hos våra kunder, inte minst inom automotive, vilket till stor del drivs av förändrade affärsmodeller i branschen. Bland övriga segment med hög aktivitet märks exempelvis dagligvaruhandeln, som är mindre konjunkturkänsligt. Sammantaget känner vi oss trygga med vår diversifierade kundbas och starka erbjudande. Vi ser fram emot ett fortsatt expansivt år, där vi får hjälpa ledande varumärken och retailers i deras arbete med att skapa framtidens kundupplevelser i retail.

Johan Lind, VD

# TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Intäktsutveckling 2012 – 2022



## Kvartalsöversikt

KSEK	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022	Q4 2021	Q3 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q4 2020	Q3 2020	Q2 2020	Q1 2020	Q4 2019	Q3 2019
Nettoomsättning	79 968	98 933	82 397	78 940	54 391	45 762	39 198	28 030	17 595	19 409	14 598	18 736	23 943	21 128	19 566
Varav återkommande intäkter (SaaS)	42 464	42 409	39 365	32 371	22 227	21 676	18 990	12 912	8 715	8 063	7 661	7 581	7 282	6 398	6 605
Annual Recurring Revenue (ARR)	144 097	137 713	130 385	125 027	80 297	73 262	65 942	62 081	35 161	32 967	31 760	31 358	30 371	28 402	27 417
Justerad EBITDA	11 325	13 164	15 482	8 449	10 560	8 873	4 359	4 025	2 516	2 760	3 247	4 206	2 908	2 509	2 623
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	11 223	12 130	15 315	-938	8 855	8 453	4 095	2 025	2 516	2 060	3 247	3 706	2 908	2 509	2 623
Periodens resultat	1 279	8 030	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534	1 194	859	1 116
Bruttomarginal (%)	70,9	57,0	64,8	58,8	65,0	71,0	66,2	69,7	66,5	61,9	67,5	61,4	54,9	64,2	58,0
Justerad EBITDA-marginal (%)	14,2	13,3	18,8	10,7	19,4	19,4	11,1	14,4	14,3	14,2	22,2	22,4	12,1	11,9	13,4
EBITDA-marginal (%)	14,0	12,3	18,6	-1,2	16,3	18,5	10,4	7,2	14,3	10,6	22,2	19,8	12,1	11,9	13,4
Soliditet (%)	42,9	48,2	47,6	45,5	52,1	52,1	34,2	32,9	53,6	41,7	51,4	47,6	44,4	45,6	48,7
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	20 190 747	20 190 747	20 190 747	19 426 717	18 553 539	17 637 788	14 386 872	13 372 817	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140
<b>Data per aktie (SEK)</b>															
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	7,14	6,82	6,46	6,44	4,33	4,15	4,58	4,64	2,76	2,58	2,49	2,46	2,38	2,23	2,15
Justerad EBITDA per aktie	0,56	0,65	0,77	0,43	0,57	0,50	0,30	0,30	0,20	0,22	0,25	0,33	0,23	0,20	0,21
EBITDA per aktie	0,56	0,60	0,76	-0,05	0,48	0,48	0,28	0,15	0,20	0,16	0,25	0,29	0,23	0,20	0,21
Totalresultat per aktie	-0,24	0,58	0,54	-0,08	0,21	0,11	0,08	-0,03	0,12	0,00	0,12	0,14	0,09	0,07	0,09

# GROUP SAAS METRICS

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

		Q1 2023	Q/Q	YoY
<b>ARR (MSEK)</b>	Annual Recurring Revenue	144,1	4,6%	79,5%
<b>CAC (SEK)</b>	Customer Acquisition Cost	609	N/A	N/A
<b>Growth rate (%)</b>	Quarterly growth rate	6,7	N/A	N/A
<b>Churn rate (%)</b>	Quarterly churn rate	2,0	N/A	N/A
<b>ARPA (KSEK)</b>	Average Recurring Revenue Per Brand	89,8	N/A	N/A
<b>ARPL (SEK)</b>	Average Recurring Revenue Per License	1 080	N/A	N/A
<b>CAC Ratio (SEK)</b>	Acquisition cost per new ARR SEK	0,7	N/A	N/A
<b>Months to recover CAC</b>	Months to recover license acquisition cost	6,1	N/A	N/A
<b>LTV (SEK)</b>	Lifetime value per license	5 122	N/A	N/A
<b>LTV/CAC (x)</b>	Acquisition cost payback ratio	8	N/A	N/A
<b>SaaS Gross Margin (%)</b>	Profit margin on SaaS revenue	71,8	N/A	N/A
<b>NRR (%)</b>	Net Revenue Retention	100,8	N/A	N/A

**ARR**  
**144 MSEK**

**NRR**  
**101%**

**ARPA**  
**90 KSEK**

# FINANSIELL ÖVERSIKT

## VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet januari - mars 2023

### OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det första kvartalet 2023 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 144,1 MSEK (80,3), en ökning med 80 procent jämfört med föregående år. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 4,6 procent. Justerat för förvärv uppgick den organiska ARR-tillväxten till 21,0 procent jämfört med föregående år. SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 91,0 procent till 42,5 MSEK (22,2).

Under det första kvartalet 2023 ökade nettoomsättningen med 47,0 procent jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 70,9 procent (65,0), främst drivet av en intäktsmix under kvartalet med en större andel SaaS-intäkter. Justerat för förvärvsrelaterade kostnader uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet till 11,3 MSEK (10,6) och justerad EBITDA-marginal till 14,2 procent (19,4). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA-resultat för kvartalet till 11,2 MSEK (8,9) och EBITDA-marginalen till 14,0 procent (16,3).

Transaktionskostnader under kvartalet uppgick till 0,1 MSEK (1,7). Kvartalets totalresultat inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till -3,2 MSEK (3,9).

### FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 mars 2023 till 577,7 MSEK (357,7) och utgjordes av anläggningstillgångar om 403,7 MSEK (264,4) och omsättningstillgångar om 174,0 MSEK (93,3). Av balansomslutningen utgjordes 64,7 procent (52,1) av immateriella tillgångar.

Förseningar relaterade till slutfasen av koncernens ERP-utbyte har medfört ökad kapitalbindning i kundfordringar och varulager under kvartalet. Bolaget har en lång historik av mycket låga kundförluster och ser ingen förhöjd risk med anledning av den tillfälligt högre nivån på kundfordringar. Bedömningen är att en normalisering kommer att ske under det andra och tredje kvartalet 2023.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 mars 2023 till 190,6 MSEK (81,7) och de långfristiga skulderna till 137,9 MSEK (89,6). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 115,8 MSEK (69,4) respektive 70,7 MSEK (17,3). Med anledning av tillfälligt högre rörelsekapitalbindning har bolaget under kvartalet utökat nyttjandet av befintliga kreditfaciliteter.

Det egna kapitalet uppgick till 249,2 MSEK (186,4) och soliditeten till 43,1 procent (52,1). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 40,2 MSEK (54,4). Nettoskuldssättningen uppgick till 146,3 MSEK (47,4).

### KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till -0,6 MSEK (7,8).

ERP-relaterade förseningar i leveranser och fakturering har medfört en större rörelsekapitalbindning än normalt, framförallt i kundfordringar och varulager. Detta bedöms komma att normaliseras under det andra och tredje kvartalet 2023.

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -15,3 MSEK (-65,1). Övervägande delen bestod av inlösen av kvarvarande minoritetsaktier i MultiQ om 9,4 MSEK samt investeringar i koncernens mjukvaruplattformar och IT-infrastruktur om 6,2 MSEK.

Efter utökat nyttjande av befintliga kreditfaciliteter och planenlig amortering uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 23,6 MSEK (-5,4).

Det samlade kassaflödet för det första kvartalet 2023 uppgick till 5,1 MSEK (-61,6), och likvida medel per den 31 mars 2023 till 40,2 MSEK (39,3).



# ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

## REDOVISNINGSPRINCIPER

Bolaget tillämpar IFRS. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2022. Väsentliga upplysningar kan finnas i hela dokumentet och inte endast i de formella finansiella rapporterna.

## TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

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

## ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Antalet heltidsanställda (FTE) i koncernen uppgick vid periodens utgång till 169 medarbetare (119), varav 128 män (90) och 41 kvinnor (29).

## ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2023 klockan 18:00. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns på bolagets webbplats [corporate.vertiseit.se](http://corporate.vertiseit.se)

## FÖRSLAG TILL UTDELNING

Styrelsens förslag till årsstämman 2023 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2022, i linje med bolagets finansiella mål.

## VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i risker relaterade till marknaden och omvärlden, finansiella risker och risker relaterade till verksamheten. Ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer har skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2022. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

## HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Vertiseits valberedning föreslår att Ann Öberg väjs till ny styrelseledamot vid årsstämman 2023, då Emma Stjernlöf avböjt omval.

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

## NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

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

## FINANSIELLA RAPPORTER

Vertiseits finansiella rapporter återfinns på bolagets webbsida:

[corporate.vertiseit.se/finansiella-rapporter](http://corporate.vertiseit.se/finansiella-rapporter)



# FINANSIELL KALENDER

27 APRIL 2023	ÅRSSTÄMMA 2023	8 APRIL 2024	ÅRSREDOVISNING 2023
19 JULI 2023	DELÅRSRAPPORT Q2 2023	25 APRIL 2024	DELÅRSRAPPORT Q1 2024
8 NOVEMBER 2023	DELÅRSRAPPORT Q3 2023	25 APRIL 2024	ÅRSSTÄMMA 2024
14 FEBRUARI 2024	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023		

## Certified adviser

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

## Offentliggörande

Informationen i denna rapport lämnades, genom följande kontaktpersoners försorg, för offentliggörande torsdagen den 27 april 2023.

## Kontaktinformation

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

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

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

# RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 27 april 2023

**Vilhelm Schottenius**  
Styrelseordförande

**Mikael Olsson**  
Styrelseledamot

**Emma Stjernlöf**  
Styrelseledamot

**Johanna Schottenius**  
Styrelseledamot

**Adrian Nelje**  
Styrelseledamot

**Jon Lindén**  
Styrelseledamot

**Johan Lind**  
Verkställande direktör

# RÄKENSKAPER

# FINANSIELLA RAPPORTER

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q1 2023	Q1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-01-01	2022-01-01	2022-04-01	2022-01-01
KSEK	2023-03-31	2022-03-31	2023-03-31	2022-12-31
Nettoomsättning	79 968	54 391	340 238	314 661
Övriga rörelseintäkter	1 135	150	2 327	1 343
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>81 102</b>	<b>54 541</b>	<b>342 565</b>	<b>316 004</b>
Varu- och tjänstekostnader	-23 246	-19 046	-127 278	-123 078
Övriga externa kostnader	-13 699	-7 573	-52 029	-45 903
Personalkostnader	-32 935	-19 067	-125 530	-111 662
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>11 223</b>	<b>8 855</b>	<b>37 728</b>	<b>35 361</b>
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 707	-4 362	-24 114	-21 769
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>4 516</b>	<b>4 493</b>	<b>13 615</b>	<b>13 592</b>
Finansiella intäkter	7	-	37	30
Finansiella kostnader	-2 064	-656	-6 067	-4 659
Valutakursförändringar	-975	-720	-5 488	-5 233
<b>Finansnetto</b>	<b>-3 032</b>	<b>-1 376</b>	<b>-11 518</b>	<b>-9 863</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>1 484</b>	<b>3 117</b>	<b>2 097</b>	<b>3 729</b>
Skatt	-139	-663	6 139	5 615
<b>Periodens resultat</b>	<b>1 345</b>	<b>2 454</b>	<b>8 235</b>	<b>9 344</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-4 551	1 461	9 498	15 510
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>-3 206</b>	<b>3 915</b>	<b>17 733</b>	<b>24 854</b>
<b>Periodens resultat hänförligt till:</b>				
Moderbolagets aktieägare	1 345	2 454	7 805	8 914
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	430	430
<b>Periodens resultat</b>	<b>1 345</b>	<b>2 454</b>	<b>8 235</b>	<b>9 344</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>				
Moderbolagets aktieägare	-3 206	3 915	17 186	24 307
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	547	547
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>-3 206</b>	<b>3 915</b>	<b>17 733</b>	<b>24 854</b>
<b>Periodens totalresultat per aktie</b>				
Före utspädning (SEK)	-0,16	0,21	0,89	1,27
Efter utspädning (SEK)	-0,16	0,19	0,80	1,14
Aktier vid periodens utgång (st)	20 190 747	18 553 539	20 190 747	20 190 747
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	22 645 747	20 433 539	22 645 747	22 645 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 190 747	18 553 539	20 030 366	19 625 562
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	22 645 747	20 433 539	22 215 357	21 897 320

## RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q1 2023	Q1 2022	Helår 2022
KSEK	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	373 636	186 437	368 637
Materiella anläggningstillgångar	2 921	1 122	3 090
Leasingtillgångar	17 599	13 369	19 216
Uppskjutna skattefordringar	8 994	3 790	10 988
Finansiella anläggningstillgångar	590	59 690	970
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>403 740</b>	<b>264 408</b>	<b>402 901</b>
Varulager	23 050	2 452	21 836
Kundfordringar	90 214	39 933	75 644
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	12 666	2 801	2 868
Avtalstillgångar	3 168	2 229	5 171
Övriga fordringar	4 724	6 641	5 951
Kassa och bank	40 150	39 259	35 049
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>173 972</b>	<b>93 315</b>	<b>146 519</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>577 712</b>	<b>357 723</b>	<b>549 420</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	1 010	928	1 010
Övrigt tillskjutet kapital	207 658	162 276	207 658
Reserver	12 351	2 853	16 902
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	28 156	20 349	26 811
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	249 174	186 406	252 380
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	9 485
<b>Summa eget kapital</b>	<b>249 174</b>	<b>186 406</b>	<b>261 865</b>
<b>Skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	115 845	69 429	121 931
Långfristiga leasingskulder	14 132	10 295	15 328
Avsättningar	2 616	5 553	7 143
Uppskjutna skatteskulder	5 349	4 341	5 096
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>137 943</b>	<b>89 618</b>	<b>149 498</b>
Kortfristiga räntebärande skulder	70 652	17 277	42 979
Kortfristiga leasingskulder	5 058	3 619	5 404
Leverantörsskulder	38 510	17 564	26 610
Avtalsskulder	28 554	4 892	25 258
Aktuella skatteskulder	1 752	1 629	4 445
Övriga skulder	19 948	6 006	12 568
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26 121	30 712	20 793
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>190 595</b>	<b>81 699</b>	<b>138 058</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>328 538</b>	<b>171 317</b>	<b>287 556</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>577 712</b>	<b>357 723</b>	<b>549 420</b>

## 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
<b>Ingående eget kapital 2023-01-01</b>	1 009	207 658	16 902	26 811	<b>252 380</b>	9 485	<b>261 865</b>
<b>Periodens totalresultat</b>							
Periodens totalresultat			-4 551	1 345	<b>-3 206</b>		<b>-3 206</b>
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>							
Nyemission					-		-
Emissionskostnader					-		-
Aktieoptioner					-		-
<b>Förändring av ägarandel i dotterbolag</b>							
Förvärv av delägda dotterbolag					-	-9 485	<b>-9 485</b>
<b>Utgående eget kapital 2023-03-31</b>	<b>1 009</b>	<b>207 658</b>	<b>12 351</b>	<b>28 156</b>	<b>249 174</b>	<b>-</b>	<b>249 174</b>

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
<b>Ingående eget kapital 2022-01-01</b>	927	162 276	1 392	17 896	<b>182 491</b>	-	<b>182 491</b>
<b>Periodens totalresultat</b>							
Periodens totalresultat	-	-	1 461	2 454	<b>3 915</b>	-	<b>3 915</b>
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>							
Nyemission	-	-	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
<b>Utgående eget kapital 2022-03-31</b>	<b>927</b>	<b>162 276</b>	<b>2 853</b>	<b>20 350</b>	<b>186 406</b>	<b>-</b>	<b>186 406</b>

## RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q1 2023	Q1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-01-01	2022-01-01	2022-04-01	2022-01-01
	2023-03-31	2022-03-31	2023-03-31	2022-12-31
<b>KSEK</b>				
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansnetto	1 484	3 116	2 097	3 729
Justering för av- och nedskrivningar	6 707	4 362	24 114	21 769
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-8 240	347	1 757	10 344
Betald inkomstskatt	-585	-	4 647	5 232
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-1 214	736	2 558	4 508
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-21 138	-7 737	-31 715	-18 314
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	19 802	8 046	19 199	7 443
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-3 184</b>	<b>8 870</b>	<b>22 657</b>	<b>34 711</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 197	-5 681	-24 247	-23 731
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-160	-16	-1 642	-1 498
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-9 354	-	-150 776	-141 422
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	388	-59 395	59 768	-15
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-15 323</b>	<b>-65 092</b>	<b>-176 665</b>	<b>-166 665</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission	-	-	9 440	9 440
Emissionskostnader	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	-	-	951	951
Upptagna lån	34 212	-	116 212	82 000
Amortering av lån	-8 919	-4 319	-25 331	-20 731
Amortering av leasingsskuld	-1 685	-1 031	-6 142	-5 488
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>23 608</b>	<b>-5 350</b>	<b>95 130</b>	<b>66 172</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>5 101</b>	<b>-61 572</b>	<b>-58 878</b>	<b>-65 783</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>35 049</b>	<b>100 831</b>	<b>39 259</b>	<b>100 831</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>40 150</b>	<b>39 259</b>	<b>-19 619</b>	<b>35 048</b>

## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q1 2023	Q1 2022	12 mån	Helår 2022
	2023-01-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-03-31	2022-04-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-12-31
<b>KSEK</b>				
Nettoomsättning	1 119	28 423	65 888	93 192
Övriga rörelseintäkter	9 295	1	9 301	7
<b>Summa omsättning</b>	<b>10 414</b>	<b>28 424</b>	<b>75 189</b>	<b>93 199</b>
Varu- och tjänstekostnader	-476	-13 387	-34 633	-47 544
Övriga externa kostnader	-3 741	-5 648	-21 539	-23 446
Personalkostnader	-5 360	-7 858	-25 496	-27 994
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>837</b>	<b>1 531</b>	<b>-6 479</b>	<b>-5 785</b>
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-465	-461	-4 588	-4 584
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>372</b>	<b>1 070</b>	<b>-11 067</b>	<b>-10 369</b>
Finansiella intäkter	-	-	3	3
Finansiella kostnader	-1 890	-556	-4 640	-3 306
Valutakursförändringar	-836	-789	-6 090	-6 043
<b>Resultat efter finansnetto</b>	<b>-2 354</b>	<b>-275</b>	<b>-21 793</b>	<b>-19 714</b>
Bokslutsdispositioner	-	-	9 932	9 932
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-2 354</b>	<b>-275</b>	<b>-11 861</b>	<b>-9 782</b>
Skatt	485	57	1 477	1 049
<b>Periodens resultat</b>	<b>-1 869</b>	<b>-218</b>	<b>-10 385</b>	<b>-8 734</b>

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q1 2023	Q1 2022	Helår 2022
	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
<b>KSEK</b>			
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	6 955	4 343	5 802
Materiella anläggningstillgångar	-	36	-
Andelar i koncernföretag	334 346	144 391	324 991
Finansiella anläggningstillgångar	403	59 395	1 451
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>341 703</b>	<b>208 165</b>	<b>332 244</b>
Varulager	1 838	1 962	1 838
Kundfordringar	17 375	20 398	18 413
Fordringar hos koncernföretag	33 419	20 152	31 991
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 770	3 188	3 006
Övriga fordringar	3 919	6 971	4 854
Likvida medel	1 441	20 458	-
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>62 762</b>	<b>73 129</b>	<b>60 101</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>404 465</b>	<b>281 294</b>	<b>392 345</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 010	928	1 010
Överkursfond	202 932	158 501	202 932
Balanserat resultat	6 516	12 430	15 250
Periodens resultat	-1 869	-218	-8 734
<b>Summa eget kapital</b>	<b>208 589</b>	<b>171 641</b>	<b>210 458</b>
<b>Skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	112 730	64 776	120 593
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>112 730</b>	<b>64 776</b>	<b>120 593</b>
Skulder till kreditinstitut	65 276	17 277	39 308
Förskott från kunder	2 042	195	2 042
Leverantörsskulder	4 912	13 566	9 275
Aktuella skatteskulder	-	-	3 220
Övriga skulder	2 729	3 092	3 357
Skulder till koncernföretag	1 069	2 761	1 000
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 119	7 986	3 092
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>83 146</b>	<b>44 877</b>	<b>61 294</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>195 876</b>	<b>109 653</b>	<b>181 886</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>404 465</b>	<b>281 294</b>	<b>392 344</b>

## Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 januari - 31 mars	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	42 464	22 227	10 174	8 699	27 330	23 465	79 968	54 391
Varu- och tjänstekostnader	-2 021	-1 399	-992	-1 583	-20 233	-16 064	-23 246	-19 046
<b>Bruttoresultat</b>	<b>40 443</b>	<b>20 828</b>	<b>9 182</b>	<b>7 116</b>	<b>7 097</b>	<b>7 401</b>	<b>56 722</b>	<b>35 345</b>
Bruttomarginal	95%	94%	90%	82%	26%	32%	71%	65%

Koncernens fördelning av intäkter		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 januari - 31 mars	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	27 330	23 465	27 330	23 465
Intäkter som redovisas över tid	42 464	22 227	10 174	8 699	-	-	52 638	30 926
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>42 464</b>	<b>22 227</b>	<b>10 174</b>	<b>8 699</b>	<b>27 330</b>	<b>23 465</b>	<b>79 968</b>	<b>54 391</b>

Koncernens rörelsesegment motsvarar de verksamhetsområden som följs upp av företagsledningen. Segmenten består av Återkommande licensintäkter ("SaaS"), Konsulttjänster ("Consulting") och Hårdvaruförsäljning ("Systems"). I rörelsesegmentens resultat, tillgångar och skulder har inkluderats direkt hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt. De redovisade posterna i rörelsesegmentens resultat, tillgångar och skulder är värderade i enlighet med de resultat, tillgångar och skulder som företagets verkställande ledning följer upp. Internpris mellan koncernens olika rörelsesegment är satta utifrån marknadsmässiga priser.

## Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 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. Mer information om incitamentsprogrammen finns på bolagets hemsida [corporate.vertiseit.se](https://corporate.vertiseit.se)

# ALTERNATIVA NYCKELTAL

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

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



# KORT OM VERTISEIT

# KORT OM VERTISEIT

“  
**TILLSAMMANS MED VÅRA  
KUNDER SKAPAR VI  
FRAMTIDENS RETAIL**

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

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

#### **LEDANDE INOM DIGITAL IN-STORE**

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

Vertiseit-koncernen har idag omkring 180 medarbetare och fler än 400 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Österrike, Tyskland och Storbritannien. Sedan 2019 är bolagets B-aktie noterad på Nasdaq First North Growth Market.

#### **KORT OM GRASSFISH**

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

#### **KORT OM DISE**

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

# AFFÄRSMODELL

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

## SAAS

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

## CONSULTING

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

## SAAS

Licens och tjänster  
Debitering per månad och system

## CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store  
Debitering per timme eller retainer

# KONCERN- STRUKTUR

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

## TILLVÄXTSTRATEGI

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

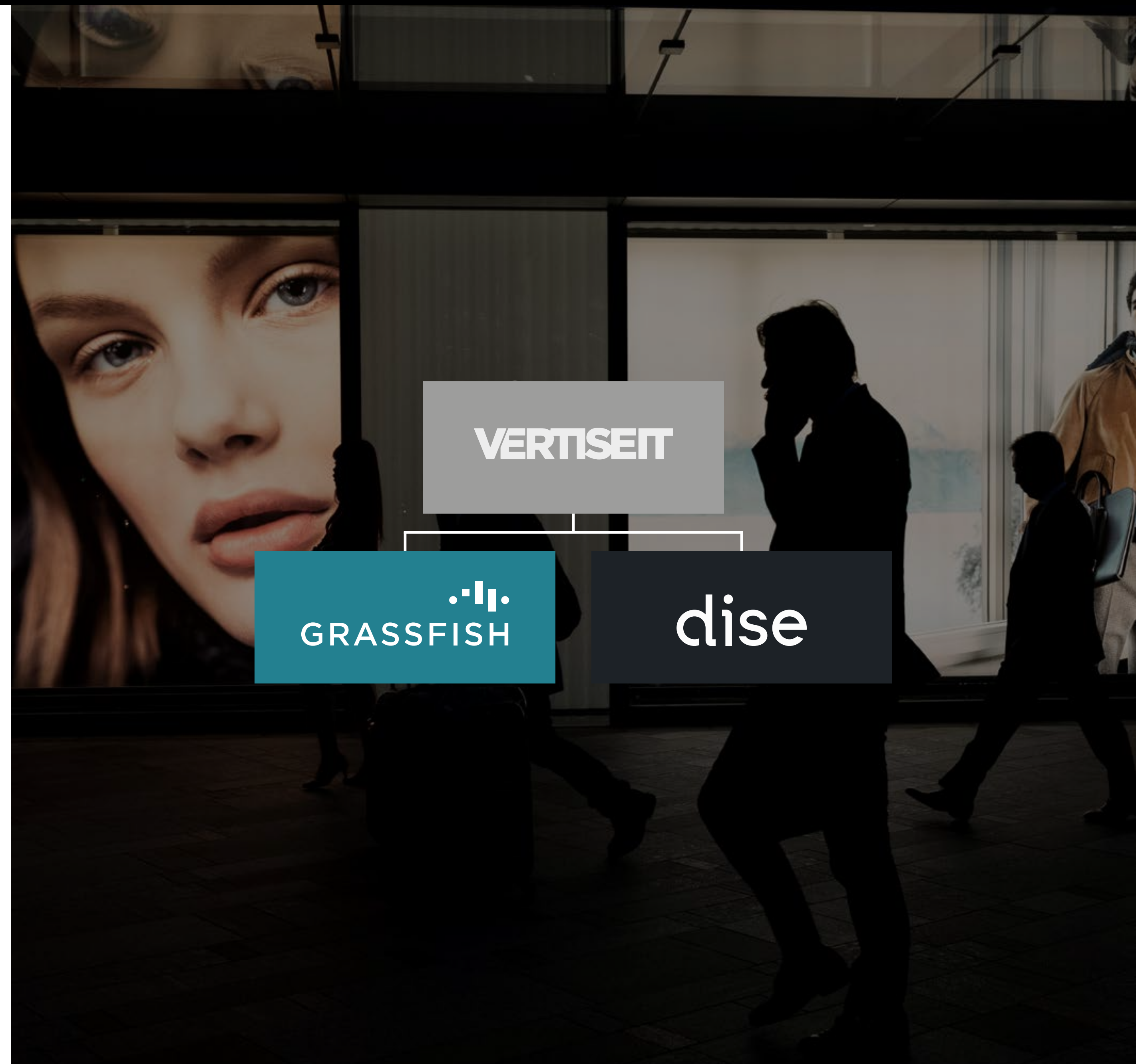
## FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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

strategiska förvärv, som adderar fristående verksamheter vilka kompletterar koncernens erbjudande.

## ORGANISK TILLVÄXT

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



# STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

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

## DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA ÖKAR I TAKT MED SPECIALISERING I VÄRDEKEDJAN

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

## PLATTFORMSVINNARE

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

## PERSONALISERAT OCH DATADRIVET

Kundernas förändrade beteenden och förväntningar på kundupplevelsen ställer nya krav. För varumärken och retailers blir behovet av en enhetlig varumärkesupplevelse och en sammanhållen kundresa mellan online och in-

person central. Tiden då Digital Signage var ett slutet system för att schemalägga innehåll på digitala displayer är förbi. För att möta dagens behov och utmaningar behöver Digital In-store-plattformen vara en integrerad del av det digitala ekosystemet för att kunna dela data, innehåll och förmågor mellan kanaler. Allt för att skapa mer personifierade och relevanta upplevelser.

## PLATTFORM FÖRE TILLÄMPNINGAR

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

## LÅNGSIKTIGA MÅL

2024

### MISSION 200

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

2026

### GLOBAL #1

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

## FINANSIELLA MÅL

TILLVÄXT

### >25%

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

LÖNSAMHET

### >30%

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

REVENUE RETENTION

### >100%

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

# ETT HÅLLBART FÖRETAGANDE

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

## 169

Antal heltids-  
anställda (FTE)  
2023-03-31

## 3/7

Kvinnor/Män  
i företagsledning  
2023-03-31

## 33

Medelålder anställda  
2023-03-31

## 2/4

Kvinnor/män  
i styrelse  
2023-03-31

### EKONOMISK HÅLLBARHET

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

### MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

Vertiseits lösningar har stor positiv påverkan genom att det minskar kundernas resursanvändning. När e-handel och den fysiska butiken knyts samman, minskar andelen returer och transporter. Med kompletterande digitala sortiment kan butiksytor krympas och överproduktionen minskas. Vertiseits interaktiva lösningar skapar förutsättningar för mer transparens och ökad öppenhet.

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

### SOCIAL HÅLLBARHET

På Vertiseit är mångfald av människor och kompetenser en förutsättning för bolagets nuvarande och framtida utveckling. Därför har bolaget valt att engagera sig i nätverket Öppna Företag som arbetar med att skapa konkurrenskraft genom öppenhet. Öppenhet är att välkomna idéer, initiativ och oliktankande. Öppenhet innebär att ta ansvar för att skapa en god arbetsmiljö där kränkningar inte förekommer och där olikheter i ålder, läggning, kultur och etnicitet är en tillgång. Öppenhet ger trygghet och mod att våga lyfta idéer som skapar utveckling i företaget, och i förlängningen även ett bättre samhälle. I lokalsamhället bidrar Vertiseit genom samarbeten med lokala föreningar, skola, Ung Företagsamhet och framförallt genom att vara en attraktiv arbetsgivare.

### ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Vertiseit är ett innovativt företag med en hög teknisk kompetens som tillsammans med stor kunskap och erfarenhet från detaljhandel och dess utmaningar driver utvecklingen i branschen. Bolaget består idag av ett team av omkring 180 medarbetare med specialistkompetens inom utvalda discipliner. Företagskulturen är Vertiseits viktigaste tillgång och den präglar agerandet gentemot varandra och i relation med kunder, leverantörer och partners. Kulturen vilar på kärnvärdena: kundnytta, enkelhet och kreativitet. Vertiseit arbetar nära sina kunder

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

### VÅRT AGERANDE MOT KUND

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

### VÅRT AGERANDE MOT VARANDRA

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

### EN BRA ARBETSGIVARE

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

# HISTORISKA MILSTOLPAR

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

## VISION

Connecting a world of retail.

## MISSION

We enable outstanding customer experiences for a more sustainable retail.

## BUSINESS IDEA

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

# VÅRA KÄRNVÄRDEN

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

H I \_ T E M A C H I

## THINK LIKE A CUSTOMER

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

## MAKE IT SIMPLE

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

## DARE TO CHALLENGE

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

## TRUST IN DIVERSITY

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



# VERTISEIT SOM INVESTERING

Vertiseit är idag väl positionerade som marknadsledare i Europa, med ambitionen att bli världens främsta plattformsbolag inom Digital In-store.

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

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

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

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

## KORT OM VERTISEIT SOM INVESTERING

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

DOTTERBOLAGET



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

#### Grassfish offering

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

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

#### Experiences make the difference

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

#### Vision

Empower every global brand  
to create exceptional retail.

#### Business idea

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

#### Mission

Together we enable extraordinary  
customer experiences every day.

# Kundcase



## BMW's centralized in-store solution.

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



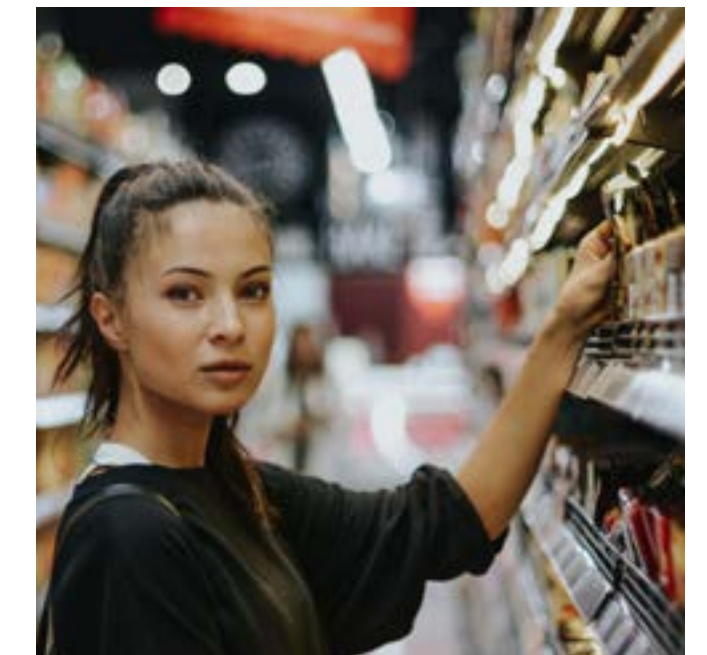
## Bosch enriches the customer journey.

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



## SPAR takes a leap into the future

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



## Creating an experience to connect and inspire.

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



## Digital touchpoints at their best.

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



## Digital advertising & entertainment.

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



DOTTERBOLAGET

dise

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

## Create powerful in-store experiences

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

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

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

### Vision

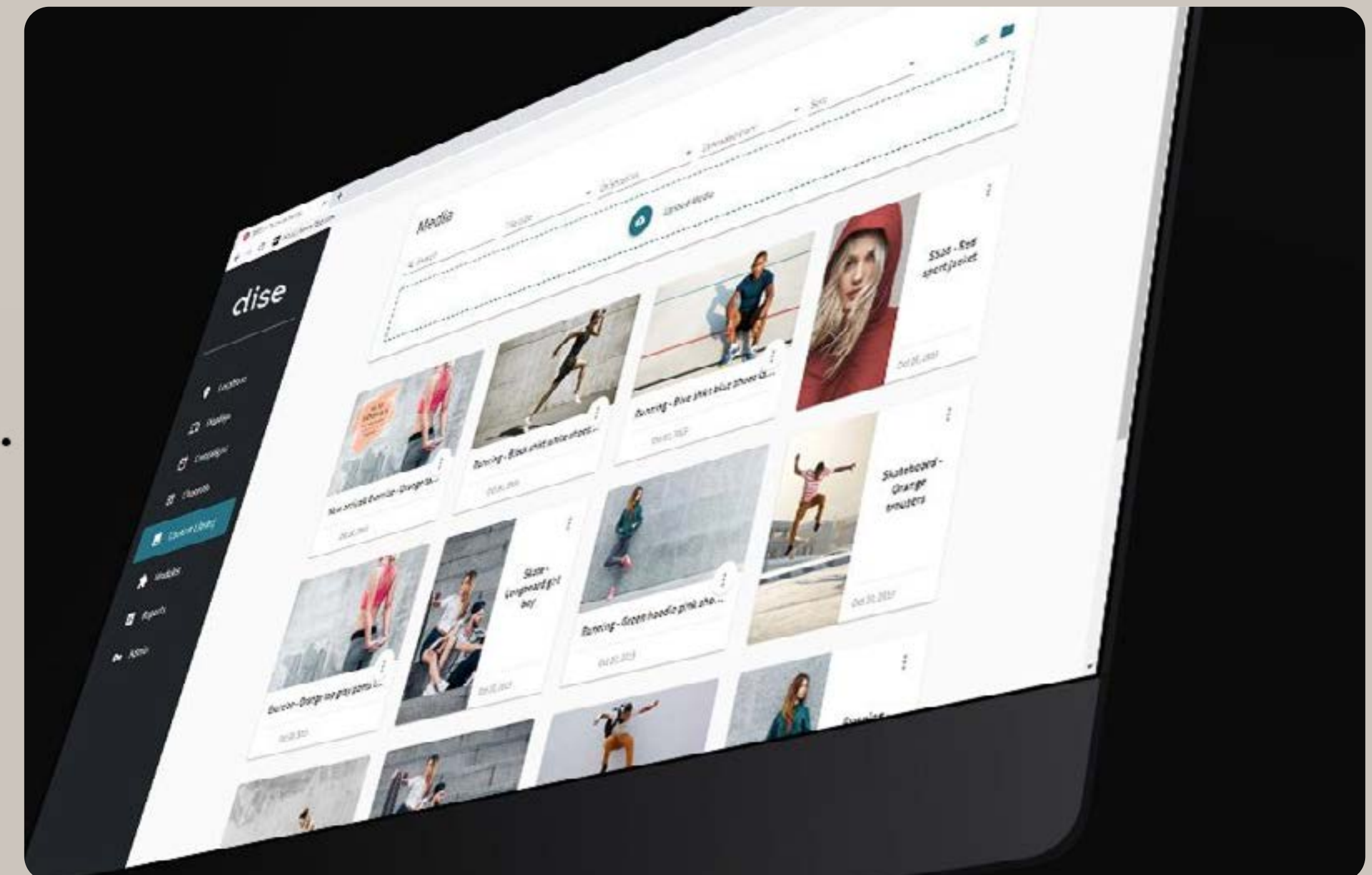
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

### Mission

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

### Business idea

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



## Kundcase



### Lamborghini

#### *Prestanda och design*

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



### Event Cinemas

#### *Ökad merförsäljning*

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



### Marks & Spencer

#### *Stärkt kundupplevelse*

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

# CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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