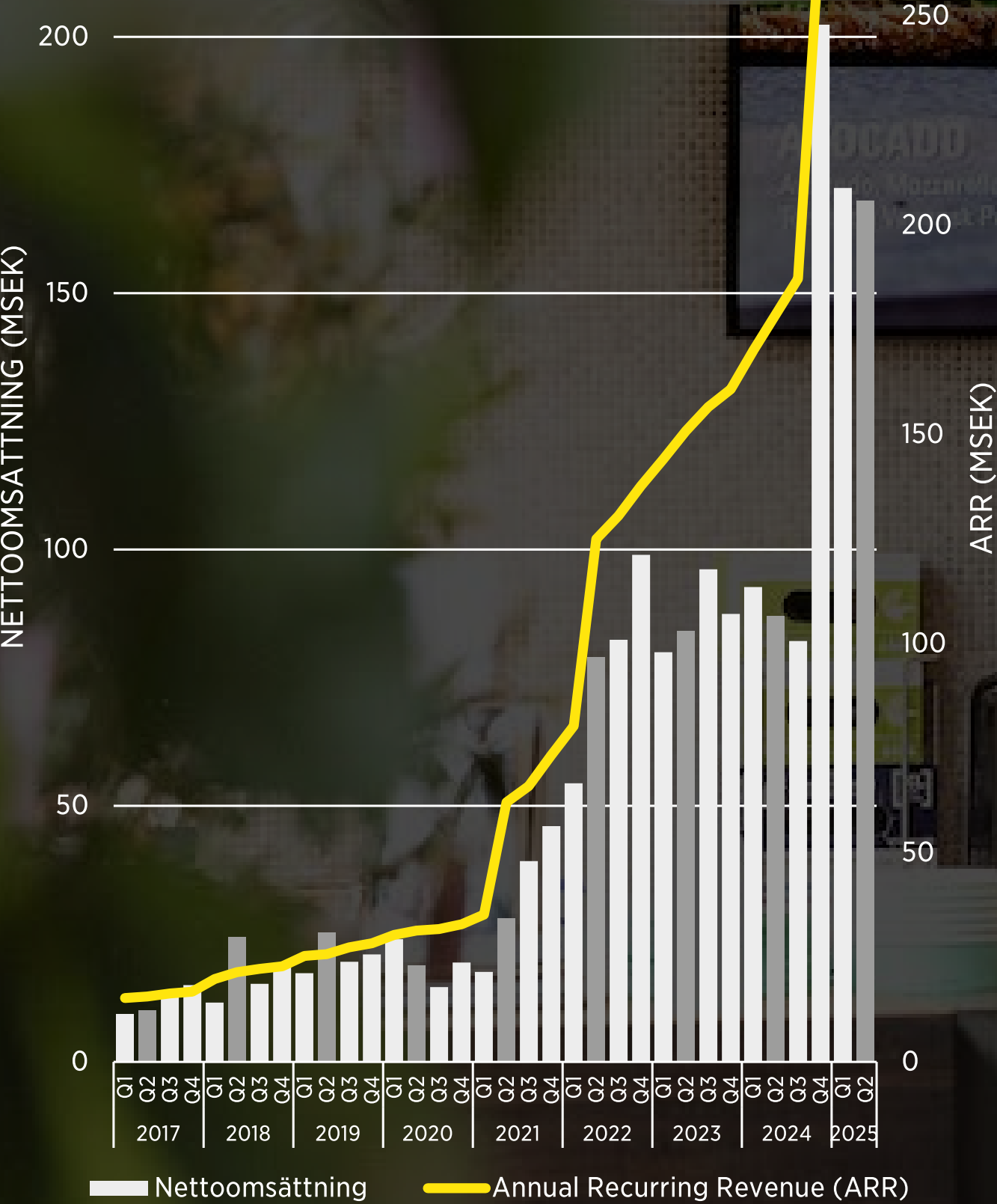


DELÅRSRAPPORT
JANUARI – JUNI 2025

PLATTFORM
FÖR
TILLVÄXT



ARR
290 MSEK
(179)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2025-06-30

VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER



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.

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET APRIL-JUNI 2025

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 290,2 MSEK (178,7). Ökningen uppgick till 66,1 procent jämfört med föregående år i konstanta växelkurser, varav 16,2 procent utgjordes av organisk tillväxt. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 26,7 MSEK till 73,1 MSEK (46,5).
- Sekventiellt växte ARR organiskt med 4,0 procent jämfört med föregående kvartal i konstanta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 17,2 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 94,4 procent till 168,1 MSEK (86,5).
- Justerad EBITDA uppgick till 21,6 MSEK (18,6) och justerad EBITDA-marginal till 12,9 procent (21,5). Under kvartalet har justeringar gjorts jämförelsestörande poster om 16,5 MSEK. Av dessa utgjordes 14,8 MSEK av åtgärder för effektivisering och realisering av operationella synergier, samt 1,7 MSEK av förvärskostnader relaterade till förvärvet av MDT, vilket slutfördes den 7 juli 2025.
- Resultat efter skatt uppgick till -16,9 MSEK (8,8).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 1,6 MSEK (13,3). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick vid periodens utgång till 198,5 MSEK (141,4).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till -0,56 SEK respektive -0,50 SEK (0,41 respektive 0,36).

HÄNDELSE R UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 7 juli slutfördes förvärvet av mdt Medientechnik GmbH. Bolaget är ett plattformsbolag inom Digital In-store, baserat i Tyskland med Deutsche Telekom och McDonalds Tyskland bland sina största kunder. Förvärvet genomfördes till en köpeskilling om cirka 87 MSEK och kommer att tillföra cirka 20 MSEK i årligen återkommande intäkter (ARR).
- Under kvartalet har åtgärder för effektivisering och realisering av operationella synergier efter integrationen av Visual Art genomförts. Vid full effekt kommer åtgärderna att stärka koncernens resultat och kassaflöde med cirka 25 MSEK per år, vilka implementeras successivt under andra halvåret 2025. Engångskostnader relaterade till åtgärderna uppgår till 14,8 MSEK och belastar koncernens resultat i Q2 2025.
- Vertiseit ingick ett nytt finansieringsavtal med sin huvudbank Nordea. De utökade kreditfaciliteterna uppgick till 325 MSEK, med syfte att genomföra förvärv i linje med bolagets tillväxtstrategi.
- 441 350 teckningsoptioner av serie TO 4 utnyttjades av Eiffel Investment Group SAS för teckning av nya B-aktier. Genom utnyttjandet av teckningsoptionerna tillfördes bolaget ca 22 MSEK före emissionskostnader.

ARR

290 MSEK

(179)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)

2025-06-30

EBITDA

13%

(22%)

EBITDA-MARGINAL

Q2 2025

Nyckeltal koncern	Q2 2025	Q2 2024	Ack 2025	Ack 2024	R12 mån	Helår 2024
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
ARR	290 159	178 671	290 159	178 671	290 159	275 052
Nettoomsättning	168 075	86 477	338 631	179 165	623 537	464 071
Varav SaaS-intäkter	73 121	46 450	145 846	90 700	264 249	209 103
Justerad EBITDA ¹	21 614	18 626	42 132	41 657	98 190	97 715
Cash EBITDA	13 482	13 413	26 223	31 030	66 115	70 922
EBITDA	5 099	18 626	25 520	41 657	77 796	93 933
Resultat efter skatt	-16 864	8 785	-11 276	18 602	11 278	41 156
Bruttomarginal (%)	62,7	70,5	62,9	69,2	61,8	63,7
Justerad EBITDA (%)	12,9	21,5	12,4	23,3	15,7	21,1
Cash EBITDA (%)	8,0	15,5	7,7	17,3	10,6	15,3
EBITDA (%)	3,0	21,5	7,5	23,3	12,5	20,2
Nettoskuldsättning	119 018	-1 343	119 018	-1 343	202 354	202 354
Soliditet (%)	63,3	59,9	63	60	56,5	56,5
Resultat per aktie (SEK)	-0,56	0,41	-0,38	0,89	0,41	1,79
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	-0,50	0,36	-0,34	0,79	0,37	1,60
Genomsnittligt antal aktier (st)	29 933 114	21 412 632	29 453 289	20 954 673	27 203 364	22 978 941
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	33 773 709	24 411 187	33 255 448	23 622 071	30 565 794	25 777 120

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q2 2025 uppgick jämförelsestörande poster till 16,5 MSEK, varav 14,8 MSEK utgjordes av åtgärder för effektivisering och realisering av operationella synergier och 1,7 MSEK utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av MDT. Under Q1-Q2 2025 uppgick jämförelsestörande poster till totalt 16,6 MSEK.

PLATTFORM FÖR TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Under det andra kvartalet fortsatte vi att stärka vår position på den växande marknaden för Digital In-store och In-store Experience Management (IXM). Trots en något avvaktande marknad är vi glada att kunna redovisa en stabil organisk ARR-tillväxt om 16 procent. Detta understryker styrkan i vårt erbjudande och vår förmåga att effektivt skala med såväl nya som befintliga kunder. Totala ARR uppgick till 290 MSEK – en ökning med 67 procent jämfört med samma period föregående år i fasta växelkurser.

FÖRVÄRV AV MDT

Efter kvartalets utgång slutförde vi förvärvet av MDT, vilket markerar ytterligare ett viktigt steg i vår tillväxtstrategi. MDT kommer att tillföra cirka 20 MSEK i ARR och har en stark position på den tyska marknaden med kunder såsom Deutsche Telekom och McDonald's Tyskland. Förvärvet stärker vår närvaro i Europa och vår strategiska position i en av Europas största ekonomier.

LÖNSAMHET OCH SYNERGIER

Även om fortsatt tillväxt och förvärv tillfälligt påverkat våra marginaler, har vi nu vidtagit kraftfulla åtgärder för att stärka lönsamheten. Under kvartalet initierade vi ett effektiviserings- och kostnadsbesparingsprogram efter

integrationen av Visual Art. Dessa åtgärder implementeras under andra halvåret 2025 och förväntas nå full effekt efter det fjärde kvartalet. Efter genomförande förväntas programmet stärka EBITDA och kassaflöde med cirka 25 MSEK per år – en viktig milstolpe i realiseringen av koncerngemensamma synergier.

FINANSIELL UTVECKLING

SaaS-intäkterna fortsatte att växa och uppgick till 73 MSEK under kvartalet. Justerad EBITDA uppgick till 22 MSEK med en marginal på 13 procent. De pågående effektiviseringsåtgärderna syftar till att leverera en EBITDA-marginal överstigande 20 procent under andra halvåret. Exklusive jämförelsestörande poster om 16,5 MSEK relaterade till kostnadsbesparingsprogrammet

och förvärv, är den underliggande lönsamheten fortsatt god – en stark grund för fortsatt förbättring.

Vår finansiella position är stabil, med tillgänglig likviditet överstigande 198 MSEK. Denna förstärktes ytterligare under kvartalet genom att ett nytt kreditavtal ingicks med Nordea samt ett kapitaltillskott om 22 MSEK från Eiffel Investment Group via utnyttjade teckningsoptioner.

STÄRKT FÖRVÄRSKAPACITET

Med förvärvet av MDT slutfört och integrationen förväntad att vara färdigställd inom tre månader, står vi väl rustade att fortsätta exekvera på vår M&A-strategi. Det nya kreditavtalet ger oss ytterligare utrymme

att genomföra strategiska förvärv i linje med våra långsiktiga tillväxtambitioner. Vårt nuvarande fokus ligger på tilläggsförvärv på nyckelmarknader.

LANSERING AV IXM AQUA

En höjdpunkt under kvartalet var Grassfish Summit på World of Volvo i Göteborg, där vi lanserade Grassfish IXM Aqua – vår nästa generations IXM Grid-baserade plattform. Med inbyggda Agentic AI-förmågor möjliggör plattformen ytterligare personifierad och kontextstyrd kommunikation i retail. Lanseringen markerar en viktig milstolpe i vår produktstrategi och positionerar oss i framkant av AI-drivna Digital In-store-upplevelser.

FRAMÅTBlick

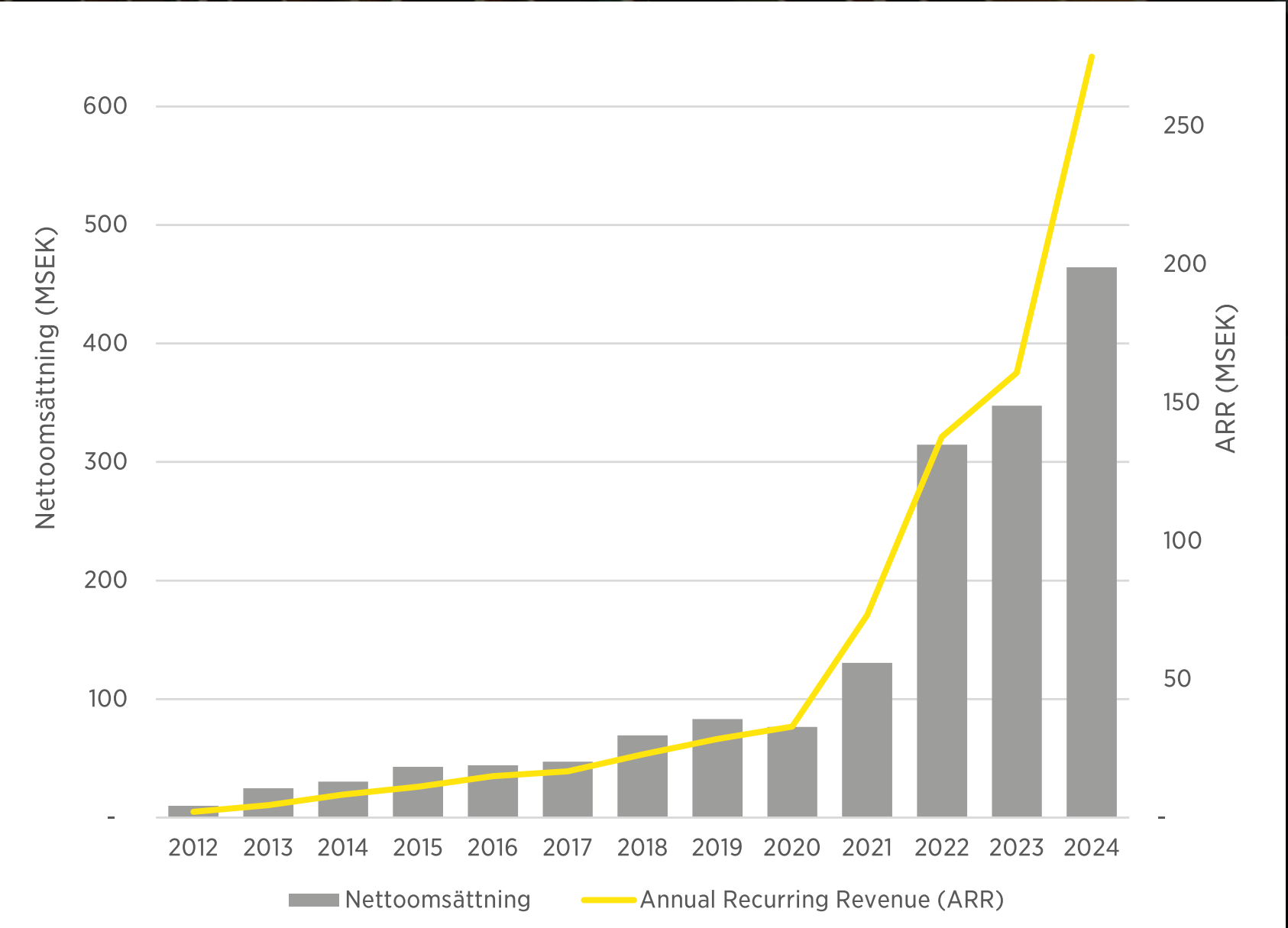
När vi nu går in i årets andra hälft är våra prioriteringar tydliga: bibehålla en ARR-tillväxt överstigande 15 procent, leverera effektiviseringsvinster och förbättra lönsamheten.

Med en starkare internationell närvaro, en växande kundbas av globala varumärken och en skalbar plattform står vi väl positionerade att leda den digitala transformationen av kundupplevelsen i fysisk butik. Vår långsiktiga ambition står fast: att nå 1 miljard SEK i ARR vid utgången av 2032. Vi är konfidenta i vår position och riktning – och tacksamma för att ha er med på denna resa.

Johan Lind, VD

STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2024



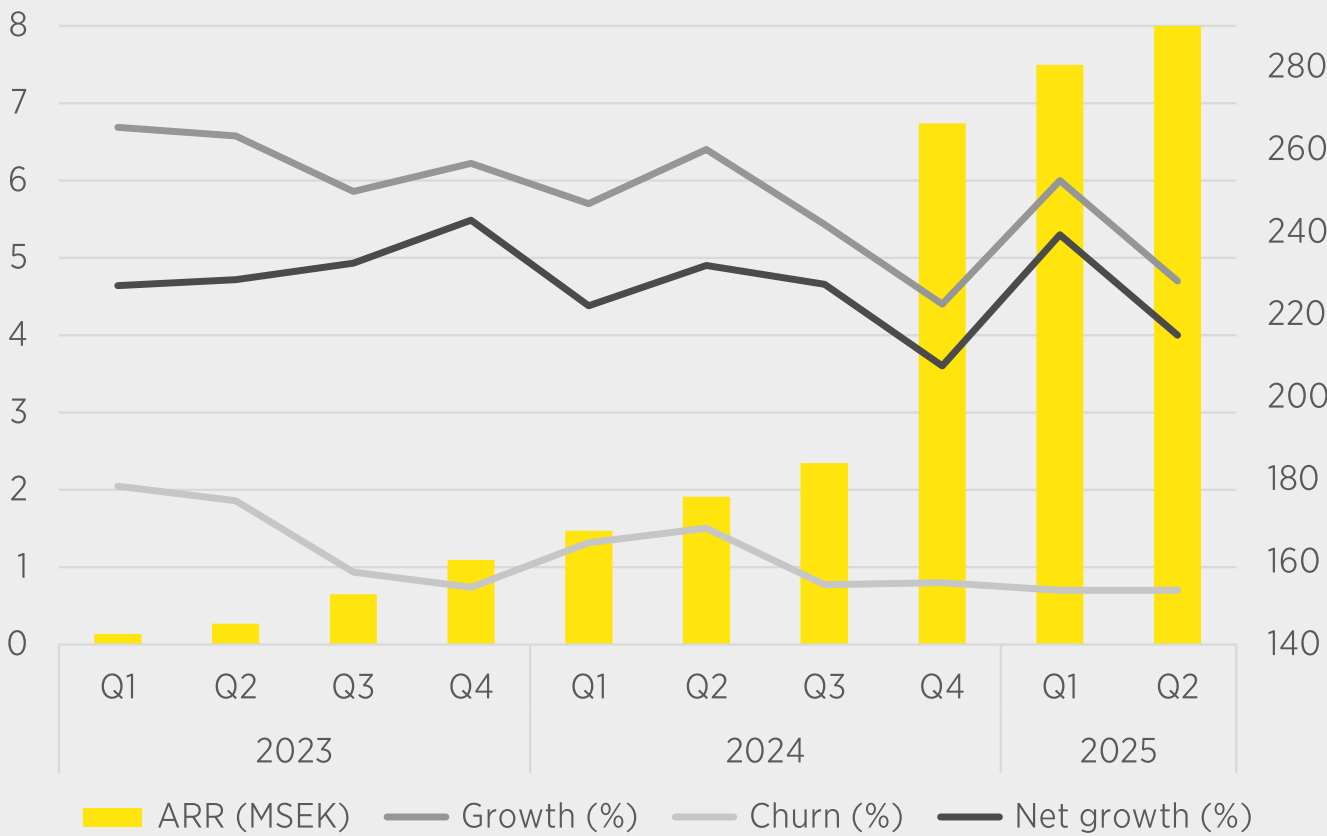
KSEK	Q2 2025	Q1 2025	Q4 2024	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022	Q4 2021	Q3 2021
ARR	290 159	280 521	275 052	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385	125 027	80 297	73 262	65 942
Nettoomsättning	168 075	170 556	202 795	82 111	86 477	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933	82 397	78 940	54 391	45 762	39 198
Varav SaaS-intäkter	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	22 227	21 676	18 990
Justerad EBITDA	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	10 560	8 873	4 359
Cash EBITDA	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	4 879	2 856	3 586
EBITDA	5 099	20 421	30 555	21 721	18 626	23 031	20 535	16 420	7 092	11 223	12 130	15 315	-938	8 855	8 453	4 095
Resultat efter skatt	-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	2 454	929	221
Bruttomarginal (%)	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	65,0	71,0	66,2
Justerad EBITDA (%)	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	19,4	19,4	11,1
Cash EBITDA (%)	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	9,0	6,2	9,1
EBITDA (%)	3,0	12,0	15,1	26,5	21,5	24,8	23,5	17,1	8,4	14,0	12,3	18,6	-1,2	16,3	18,5	10,4
Soliditet (%)	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	52,1	52,1	34,2
Genomsnittligt antal aktier (st)	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	18 553 539	17 637 788	14 386 872
Data per aktie (SEK)																
ARR per aktie	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	4,33	4,15	4,58
Justerad EBITDA per aktie	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	0,57	0,50	0,30
Cash EBITDA per aktie	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	0,26	0,16	0,25
EBITDA per aktie	0,17	0,71	1,13	0,95	0,87	1,12	1,00	0,80	0,35	0,56	0,60	0,76	-0,05	0,48	0,48	0,28
Resultat efter skatt per aktie	-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	0,13	0,05	0,02

GROUP SAAS METRICS

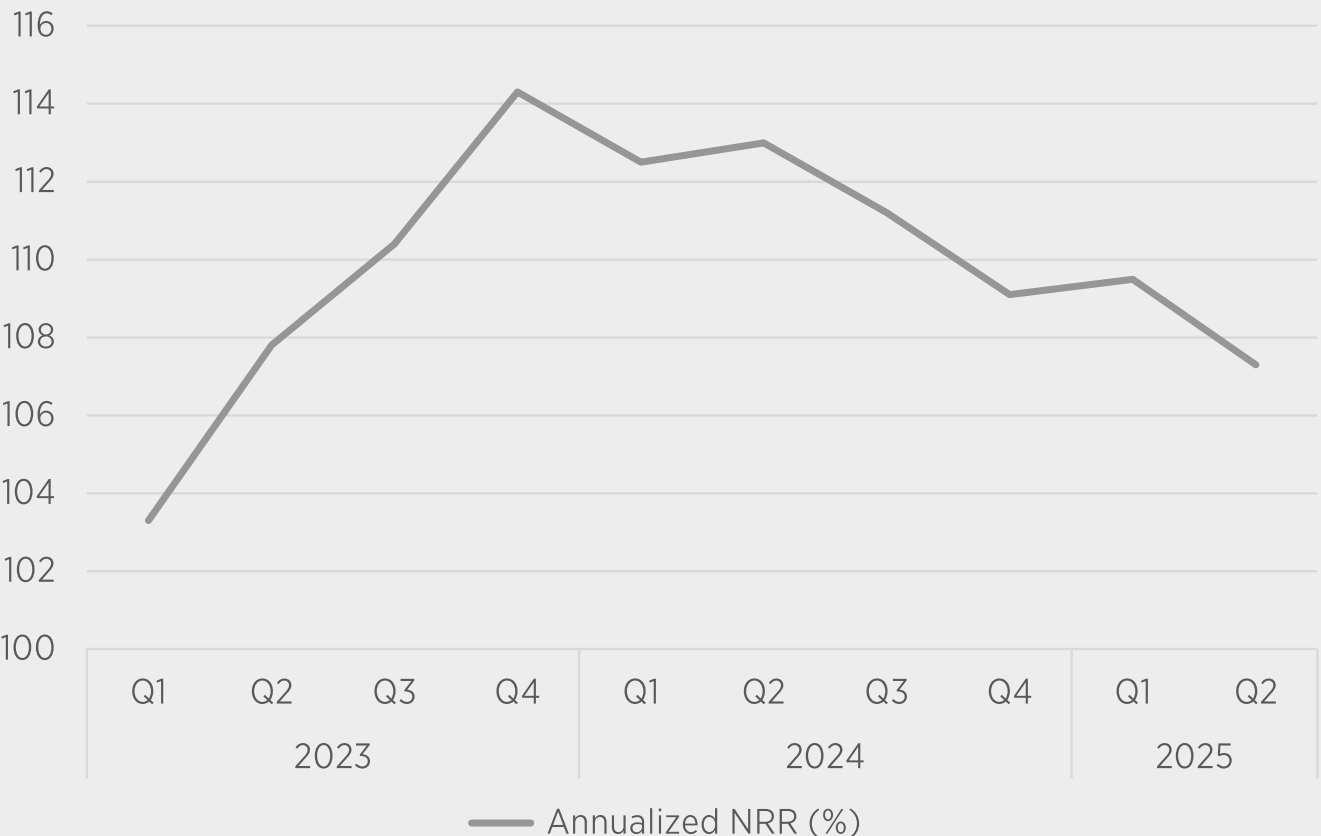
Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformar genomdotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art. För ökad transparens och förståelse för Vertiseits licensaffär redovisas utvalda SaaS-nyckeltal.

		Q2 2025	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	290	4,0% 	66,1%
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	4,7%	-1,3pp 	-1,7pp
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	0,7%	+/-0pp 	-0,8pp
CAC (KSEK)	License Acquisition Cost	1,6	12,1% 	60,3%
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	283,9	1,5% 	41,6%
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,2	-0,4% 	8,0%
CAC Ratio (KSEK)	Acquisition Cost per new ARR KSEK	1,2	8,9% 	87,2%
Months to recover CAC	Months to recover License Acquisition Cost	19,0	17,7% 	47,8%
LTV (KSEK)	Lifetime value per license	47,2	2,7% 	148,1%
LTV/CAC	Acquisition cost payback ratio	29,4	-8,4% 	54,8%
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	81,9%	-3,7pp 	0,4pp
NRR (%)	Annualized Net Revenue Retention	107,3%	-2,3pp 	-5,8pp

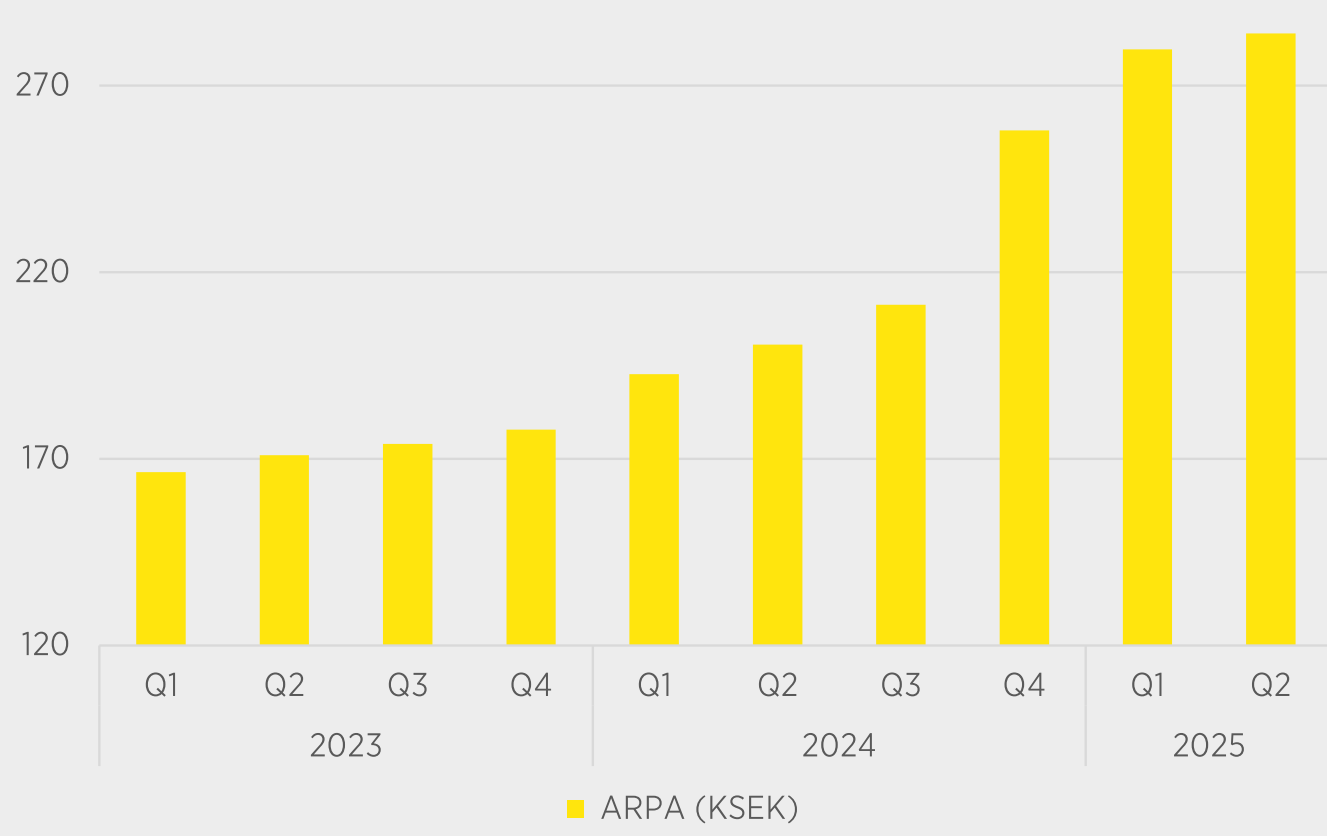
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



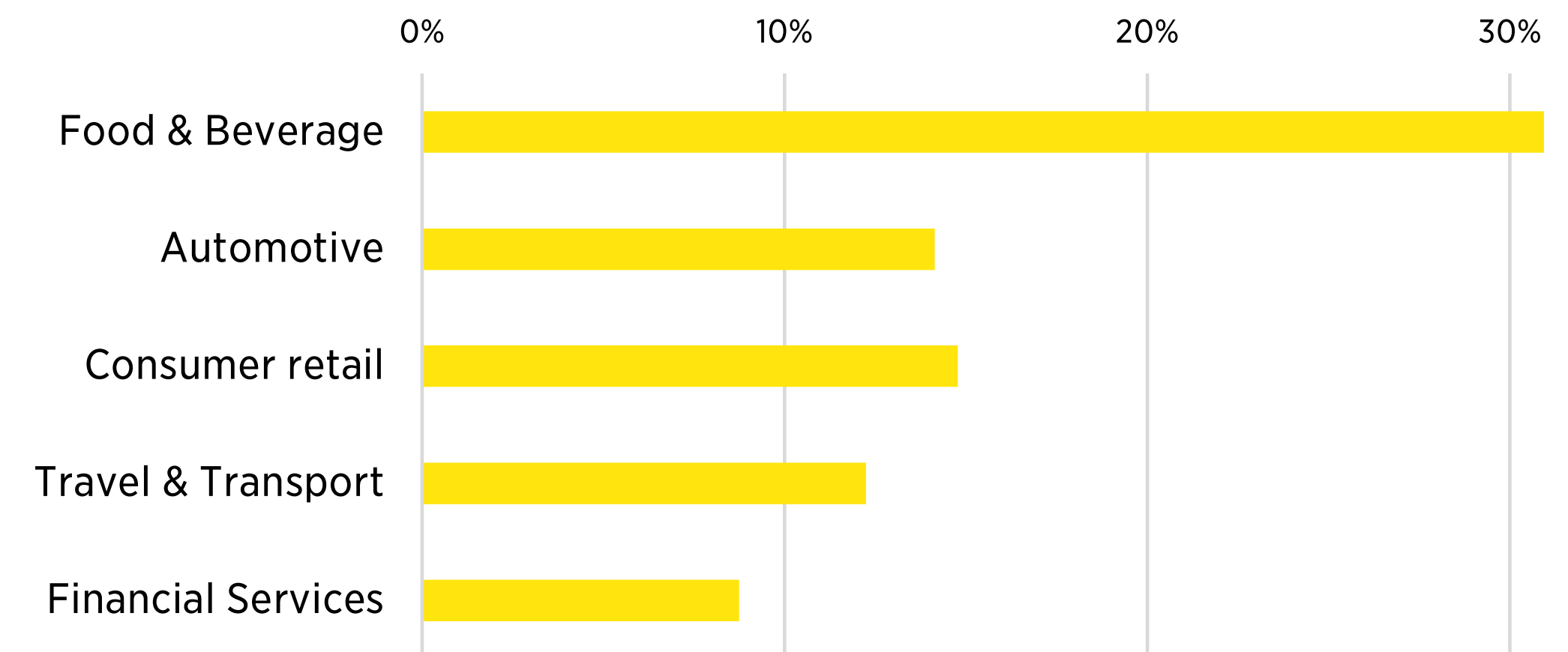
AVERAGE REVENUE PER BRAND



GROUP CUSTOMER METRICS Q2 2025

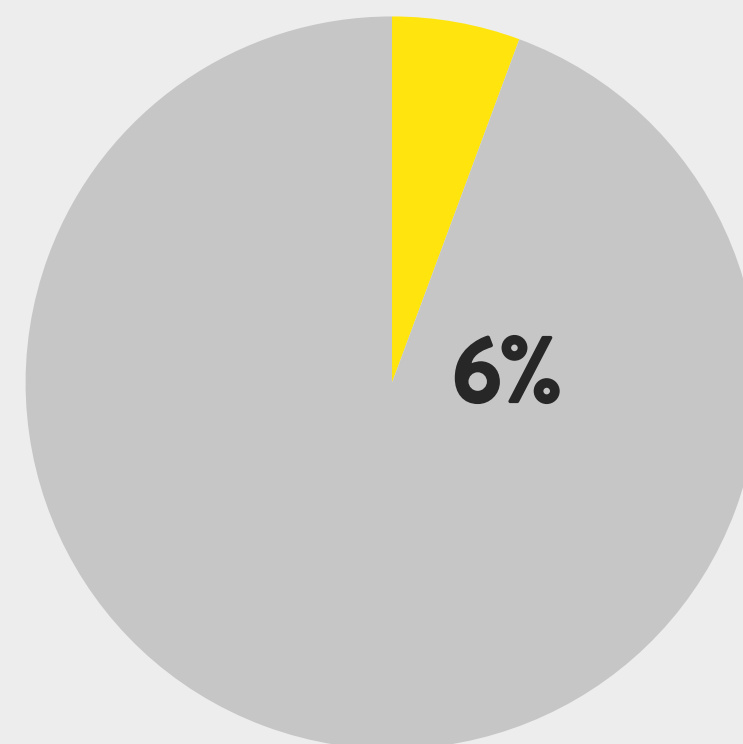
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens intäkter.

ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT

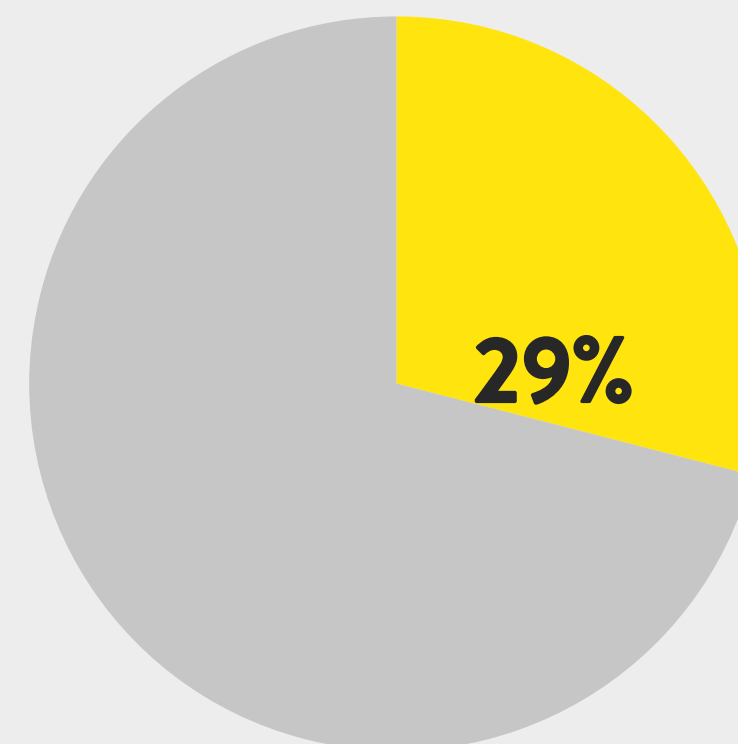


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

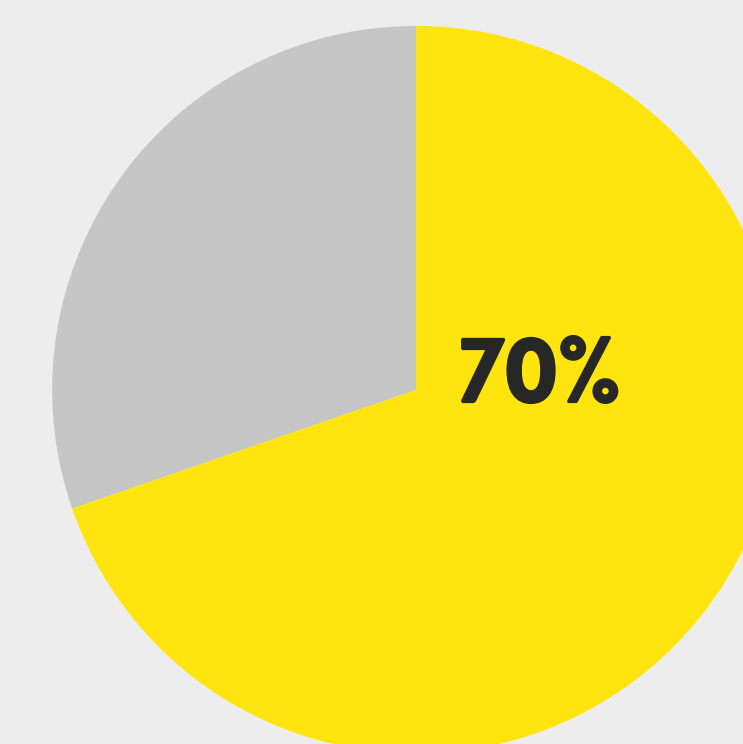
KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet april-juni 2025

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det andra kvartalet 2025 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 290,1 MSEK (178,7). Jämfört med föregående år uppgick ökningen till 66,1 procent i fasta växelkurser, varav 16,2 procent utgjordes av organisk tillväxt. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell organisk ARR-tillväxt till 4,0 procent i konstanta växelkurser, innebärande en årsuppräknad organisk tillväxttakt om 17,2 procent. SaaS-intäkterna ökade med 26,7 MSEK till 73,1 MSEK (46,5) jämfört med motsvarande period föregående år. Under det andra kvartalet 2025 ökade nettoomsättningen med 94,4 procent jämfört med motsvarande period föregående år, delvis genom förvärvet av Visual Art. Bruttomarginalen sjönk till 62,7 procent (70,5), till följd av en förändrad intäktsmix med större andel Systems-intäkter.

Under kvartalet genomfördes åtgärder för ökad effektivitet och realisering av operationella synergier efter integrationen av Visual Art. Åtgärderna bestod bland annat av strategiska initiativ för effektiv global expansion och ytterligare centralisering av gruppfunktioner. Engångskostnader relaterade till åtgärderna, vilka beräknas slutföras successivt under det tredje och fjärde kvartalet, uppgick till 14,8 MSEK och belastar koncernens resultat för det andra kvartalet. Om kring hälften av detta belopp avser kostnader för personal

under uppsägningstid. Vid full effekt kommer åtgärderna att reducera antal anställda i koncernen med 20 FTE, samt stärka resultat och kassaflöde med cirka 25 MSEK per år.

Justerad EBITDA och Cash EBITDA innehåller även justeringar för förvärvskostnader om 1,7 MSEK relaterade till förvärvet av mdt Medientechnik GmbH, vilket slutfördes den 7 juli 2025. I beloppet ingår även engångskostnader för etablering av koncernens nya kreditrutur. Förvärvet förväntas addera cirka 20 MSEK i ARR, och kommer att inkluderas i bolagets finansiella rapporter från och med det tredje kvartalet 2025.

Justerat resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet uppgick till 21,6 MSEK (18,6) och justerad EBITDA-marginal till 12,9 procent (21,5). Ej justerad EBITDA uppgick till 5,1 MSEK (18,6) och EBITDA-marginalen till 3,0 procent (21,5). 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 andra kvartalet 2025 till 13,5 MSEK (13,4) och Cash EBITDA-marginalen till 8,0 procent (15,5).

Belastat av engångskostnader för förvärv och genomförda åtgärder uppgick kvartalets resultat efter skatt till -16,9 MSEK (8,8). Resultat per aktie, före och

efter utspädning, uppgick till -0,56 SEK respektive -0,50 SEK (0,41 respektive 0,36).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 juni 2025 till 1 117,1 MSEK (630,8) och utgjordes av anläggningstillgångar om 935,7 MSEK (432,6) och omsättningstillgångar om 181,4 MSEK (198,2). Av balansomslutningen utgjordes 78,2 procent (59,9) av immateriella tillgångar.

Under kvartalet har en ny kreditstruktur upprättats tillsammans med bolagets huvudbank Nordea för att stärka Vertiseits finansiella flexibilitet och förmåga att exekvera på bolagets förvävsstrategi. Totalt kreditutrymme uppgår initialt till 325 MSEK och innefattar bland annat en långsiktig revolverande kreditfacilitet för förvävsändamål. Med en mer flexibel finansieringsstruktur på plats kan bolaget sänka sina räntekostnader genom att optimera nivån av utnyttjade krediter.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 juni 2025 till 228,8 MSEK (138,3) och de långfristiga skulderna till 181,2 MSEK (114,5). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick vid utgången av kvartalet till 107,5 MSEK (69,2) respektive 50,0 MSEK (38,0).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av det andra kvartalet till 707,1 MSEK (377,9) och soliditeten till 63,3 procent (59,9). Vid utgången av kvartalet uppgick bolagets nettoskultsättning,

exklusive leasing, till 119,0 MSEK (-1,3)

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 10,8 MSEK (13,1). Förändring av rörelsekapital uppgick till -0,2 MSEK (5,7).

Kassaflöde från förvärv av immateriella anläggningstillgångar avsåg investeringar i bolagets SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur, och uppgick under kvartalet till -8,1 MSEK (-5,2). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till -9,0 MSEK (-6,4).

Fritt kassaflöde, före förändringar från finansieringsverksamheten och exklusive förvärvet dotterbolag, uppgick under kvartalet till 1,6 MSEK (13,3). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -53,4 MSEK (71,5), där omfattningen av nyttjade krediter kunnat reduceras med anledning av bolagets nya och mer flexibla kreditstruktur. Under kvartalet tecknades Eiffel Investment Group SAS nyemitterade B-aktier med stöd av förvärvade teckningsoptioner, vilket tillförde bolaget 22,1 MSEK före emissionskostnader.

Det totala kassaflödet för det andra kvartalet 2025 uppgick till -51,8 MSEK (84,0). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick per den 30 juni 2025 till 198,5 MSEK (141,4).

Perioden januari-juni 2025

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det första halvåret 2025 ökade SaaS-intäkterna med 55,1 MSEK jämfört med föregående år och uppgick under perioden till 145,8 MSEK (90,7). Nettoomsättningen ökade med 89,0 procent jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 62,9 procent (69,2). Justerad EBITDA, uppgick under perioden till 42,1 MSEK (41,7) och justerad EBITDA-marginal till 12,4 procent (23,3). Justerad Cash EBITDA uppgick till 26,2 MSEK (31,0), motsvarande en marginal om 7,7 procent (17,3). Periodens resultat uppgick till -11,3 MSEK (18,6).

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under det första halvåret 2025 till 31,9 MSEK (32,6). Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick till -15,9 MSEK (-10,6). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -17,0 MSEK (-11,8). Fritt kassaflöde uppgick under perioden till 14,2 MSEK (35,8). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -10,9 MSEK (48,8). Det samlade kassaflödet för det första halvåret 2025 uppgick till 3,3 MSEK (83,7).

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 2024. 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 279 st (153), varav 187 män (103) och 92 kvinnor (50). Vid utgången av kvartalet uppgick antalet FTE, justerat för medarbetare under uppsägningstid 259 st.

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma hölls på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 24 april 2025. 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 2024. 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

23

OKTOBER

2025

DELÅRSRAPPORT Q3 2025

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 17 juli 2025

Kontaktinformation

Johan Lind
CEO / Mediakontakt
jo han.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 AB.
+46 (0)8 121 57 690
certifiedadviser@redeye.se
www.redeye.se

Ann Öberg
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Vilhelm Schottenius
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Carl Backman
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q2 2025	Q2 2024	Ack 2025	Ack 2024	R12 mån	Helår 2024
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	168 075	86 477	338 631	179 165	623 537	464 071
Övriga rörelseintäkter	872	1 342	2 427	2 831	6 058	6 462
Summa rörelsens intäkter	168 947	87 819	341 058	181 996	629 595	470 533
Varu- och tjänstekostnader	-62 626	-25 470	-125 466	-55 257	-238 491	-168 282
Övriga externa kostnader	-31 543	-13 484	-59 428	-26 894	-98 229	-65 695
Personalkostnader	-69 679	-30 239	-130 644	-58 188	-215 078	-142 622
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	5 099	18 626	25 520	41 657	77 796	93 933
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-15 600	-6 904	-28 707	-13 781	-48 032	-33 106
Rörelseresultat (EBIT)	-10 501	11 722	-3 187	27 876	29 764	60 827
Finansiella intäkter	-24	47	44	145	911	1 012
Finansiella kostnader	-5 510	-2 070	-8 873	-4 377	-14 455	-9 959
Valutakursförändringar	-1 149	-182	-784	-899	-551	-666
Finansnetto	-6 683	-2 205	-9 613	-5 131	-14 096	-9 614
Resultat före skatt	-17 184	9 516	-12 800	22 745	15 668	51 213
Skatt	319	-731	1 524	-4 143	-4 390	-10 057
Resultat efter skatt	-16 864	8 785	-11 276	18 602	11 278	41 156
Övrigt totalresultat ¹						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	8 399	-2 421	-9 407	4 662	-5 528	8 540
Periodens totalresultat	-8 466	6 363	-20 683	23 264	5 750	49 697
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-16 864	8 785	-11 276	18 602	11 278	41 156
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-16 864	8 785	-11 276	18 602	11 278	41 156
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-8 466	6 363	-20 683	23 264	5 750	49 697
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens totalresultat	-8 466	6 363	-20 683	23 264	5 750	49 697
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	-0,56	0,41	-0,38	0,89	0,41	1,79
Efter utspädning (SEK)	-0,50	0,36	-0,34	0,79	0,37	1,60
Aktier vid periodens utgång (st)	30 143 981	22 912 912	30 143 981	22 912 912	30 143 981	28 827 631
Aktier vid periodens utgång efter utspädn. (st)	33 942 631	26 131 912	33 942 631	25 491 912	33 942 631	32 406 631
Genomsnittligt antal aktier (st)	29 933 114	21 412 632	29 453 289	20 954 673	27 203 364	22 978 941
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädn. (st)	33 773 709	24 411 187	33 255 448	23 622 071	30 565 794	25 777 120

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q2 2025	Q2 2024	Helår 2024
KSEK	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	873 602	377 710	890 780
Materiella anläggningstillgångar	3 950	1 442	1 855
Leasingtillgångar	54 012	45 918	40 153
Uppskjutna skattefordringar	2 918	4 509	2 447
Finansiella anläggningstillgångar	1 182	3 002	364
Summa anläggningstillgångar	935 664	432 581	935 598
Varulager	5 568	13 810	10 767
Kundfordringar	92 973	50 061	131 798
Avtalstillgångar	23 321	10 090	13 219
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13 716	4 024	1 937
Övriga fordringar	7 336	11 695	25 192
Kassa och bank	38 498	108 521	36 051
Summa omsättningstillgångar	181 412	198 201	218 963
Summa tillgångar	1 117 076	630 782	1 154 561
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 507	1 146	1 441
Övrigt tillskjutet kapital	612 754	296 926	537 603
Reserver	15 470	20 998	24 877
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	77 370	58 877	88 646
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	707 101	377 947	652 568
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-
Summa eget kapital	707 101	377 947	652 568
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	107 516	69 197	185 157
Långfristiga leasingskulder	40 273	40 511	31 142
Övriga skulder	-	-	-
Avsättningar	14 472	1 028	287
Uppskjutna skatteskulder	18 912	3 778	21 312
Summa långfristiga skulder	181 173	114 514	237 898
Kortfristiga räntebärande skulder	50 000	37 981	53 248
Kortfristiga leasingskulder	14 769	8 054	10 924
Leverantörsskulder	42 677	23 036	51 179
Avtalsskulder	64 874	18 323	62 096
Aktuell skatteskuld	-301	2 077	1 395
Övriga skulder	23 873	14 236	27 737
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	32 910	34 614	57 516
Summa kortfristiga skulder	228 802	138 321	264 095
Summa skulder	409 975	252 835	501 993
Summa eget kapital och skulder	1 117 076	630 782	1 154 561

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

				Balanserade		Innehav	
		Övrigt	Omräknings-	vinstmedel		utan	
KSEK	Aktiekapital	tillskjutet	reserv	inkl årets	Summa	bestäm-	Totalt eget
		kapital		resultat		mande	kapital
						inflytande	
Ingående eget kapital 2025-01-01	1 441	537 603	24 877	88 646	652 568	-	652 568
Periodens totalresultat	-	-	-9 407	-11 276	-20 683	-	-20 683
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	66	78 000	-	-	78 066	-	78 066
Emissionskostnader	-	-2 849	-	-	-2 849	-	-2 849
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2025-06-30	1 507	612 754	15 470	77 370	707 102	-	707 102

				Balanserade		Innehav	
		Övrigt	Omräknings-	vinstmedel		utan	
KSEK	Aktiekapital	tillskjutet	reserv	inkl årets	Summa	bestäm-	Totalt eget
		kapital		resultat		mande	kapital
						inflytande	
Ingående eget kapital 2024-01-01	1 025	214 246	16 337	38 664	270 272	-	270 272
Periodens totalresultat	-	-	4 662	18 602	23 264		23 264
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	121	86 486	-	-	86 607	-	86 607
Emissionskostnader		-3 806					
Aktieoptioner	-	-	-	1 611	1 611	-	1 611
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2024-06-30	1 146	296 926	20 999	58 877	377 947	-	377 947

Under kvartalet har nyteckning skett av 441 350 st B-aktier med stöd av teckningsoptioner av serie TO 4, till en teckningskurs om 50,00 SEK.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q2 2025	Q2 2024	Ack 2025	Ack 2024	R12 mån	Helår 2024
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Den löpande verksamheten						
Rörelseresultat (EBIT)	-10 500	11 722	-3 186	27 876	29 765	60 827
Justering för av- och nedskrivningar	15 600	6 904	28 707	13 781	48 032	33 106
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	11 196	-1 800	14 652	-1 835	12 980	-3 507
Erhållen ränta	-24	47	44	145	911	1 012
Betald ränta	-3 510	-2 070	-6 873	-4 377	-12 455	-9 959
Betald inkomstskatt	-2 011	-1 703	-1 469	-2 944	1 549	74
Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar	10 751	13 099	31 875	32 646	80 782	81 553
					-	
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	2 358	-2 226	5 199	2 645	8 243	5 689
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	10 401	15 603	27 956	-6 976	-10 693	-45 625
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-12 931	-7 685	-33 857	18 416	-23 891	28 382
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 579	18 791	31 173	46 731	54 441	69 999
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-8 133	-5 213	-15 909	-10 627	-32 797	-27 515
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 607	-119	-1 788	-156	-2 042	-410
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto	-	-899	-	-899	-398 561	-399 460
likviditetspåverkan						
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto	-	-	-	-	2 640	2 640
likviditetspåverkan						
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-386	-142	-386	-142	-244	-
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	1 097	-	1 097	-	1 097	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 029	-6 373	-16 986	-11 824	-429 908	-424 746
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	22 066	86 607	78 066	86 607	278 066	286 607
Emissionskostnader	-371	-3 806	-2 849	-3 806	-11 477	-12 434
Likvid teckningsoptioner	-	1 611	-	1 611	-	1 611
Nettoförändring checkkredit	-11 875	-1 781	-8 248	-4 418	-2 754	1 076
Upptagna lån	165 000	-	165 000	-	390 000	225 000
Amortering av lån	-226 250	-9 062	-237 500	-27 090	-336 585	-126 175
Amortering av leasingsskuld	-1 937	-2 025	-5 387	-4 069	-10 987	-9 669
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-53 368	71 544	-10 918	48 835	306 262	366 015
Periodens kassaflöde	-51 818	83 962	3 269	83 742	-69 206	11 267
Likvida medel vid periodens början	90 131	24 576	36 051	24 641	108 521	24 641
Kursdifferenser i likvida medel	185	-17	-822	138	-817	143
Likvida medel vid periodens slut	38 498	108 521	38 498	108 521	38 498	36 051

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q2 2025	Q2 2024	Ack 2025	Ack 2024	R12 mån	Helår 2024
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	-12 259	10 436	5 756	21 134	19 478	42 173
Övriga rörelseintäkter	30 658	75	30 660	464	40 525	9 942
Summa omsättning	18 399	10 512	36 416	21 598	60 003	52 115
Varu- och tjänstekostnader	-	-25		-327	-464	-489
Övriga externa kostnader	-15 123	-5 050	-24 381	-10 293	-36 632	-26 559
Personalkostnader	-11 722	-6 483	-22 410	-12 921	-30 453	-25 213
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-8 446	-1 046	-10 375	-1 943	-7 546	-146
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 036	-699	-3 058	-1 398		-2 797
Rörelseresultat (EBIT)	-10 482	-1 745	-13 433	-3 341	-7 546	-2 943
Finansiella intäkter	-5	42	19	140	768	815
Finansiella kostnader	-2 126	-1 749	-4 947	-3 675	-8 321	-7 945
Valutakursförändringar	199	-267	-120	-1 002	-234	-699
Resultat efter finansnetto	-12 414	-3 719	-18 481	-7 878	-15 332	-10 772
Bokslutsdispositioner	-	-		-	36 449	36 449
Resultat före skatt	-12 414	-3 719	-18 481	-7 878	21 117	25 677
Skatt	-1 274	1 549	-	2 406	-4 830	-2 007
Resultat efter skatt	-13 688	-2 170	-18 481	-5 472	16 286	23 670

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q2 2025	Q2 2024	Helår 2024
KSEK	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	29 757	12 241	15 231
Materiella anläggningstillgångar	127	158	157
Andelar i koncernföretag	130 015	335 646	805 134
Finansiella anläggningstillgångar	1 131	3 537	1 131
Summa anläggningstillgångar	161 030	351 582	821 653
Varulager	-	-	-
Kundfordringar	19 714	13	-
Fordringar hos koncernföretag	670 947	12 155	35 368
Avtalstillgångar	-	-	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 562	6 540	3 163
Övriga fordringar	1 204	168	3 091
Aktuell skattefordran	2	3 673	139
Likvida medel	1 814	78 674	3 633
Summa omsättningstillgångar	698 243	101 222	45 394
Summa tillgångar	859 273	452 804	867 047

Eget kapital och skulder

Eget kapital

Aktiekapital	1 507	1 146	1 441
Fond för utvecklingsutgifter	14 364	10 240	14 364
Överkursfond	607 646	291 817	532 494
Balanserat resultat	15 483	-11 279	-8 187
Periodens resultat	-18 481	-5 472	23 670
Summa eget kapital	620 519	286 452	563 782

Avsättningar

Avsättningar	3 765	-	-
Summa avsättningar	3 765	-	-

Obeskattade reserver

Periodiseringsfond	3 240	-	3 240
Summa obeskattade reserver	3 240	-	3 240

Skulder

Skulder till kreditinstitut	102 500	68 104	180 000
Summa långfristiga skulder	102 500	68 104	180 000

Skulder till kreditinstitut	50 000	33 962	53 248
Förskott från kunder	-	-	-
Leverantörsskulder	10 197	3 528	4 929
Aktuell skatteskuld	-	-	-
Övriga skulder	2 626	1 236	891
Skulder till koncernföretag	59 329	54 494	56 865
Avtalsskulder	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 096	5 029	4 091
Summa kortfristiga skulder	129 248	98 249	120 024
Summa skulder	234 988	166 353	303 264
Summa eget kapital och skulder	859 272	452 805	867 047

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024
Nettoomsättning	73 121	46 450	20 148	8 367	74 805	31 661	168 074	86 477
Varu- och tjänstekostnader	-5 017	-2 717	-1 086	-775	-56 522	-21 978	-62 625	-25 470
Bruttoresultat	68 104	43 733	19 062	7 592	18 283	9 682	105 449	61 007
Bruttomarginal	93%	94%	95%	91%	24%	31%	63%	71%
Övriga rörelseintäkter							872	1 342
Övriga externa kostnader							-31 543	-13 484
Personalkostnader							-69 679	-30 239
EBITDA							5 100	18 626
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-15 600	-6 904
EBIT							-10 501	11 722
Finansiella intäkter							-24	47
Finansiella kostnader							-5 510	-2 070
Valutakursförändringar							-1 149	-182
Resultat före skatt							-17 183	9 517

Segmentsredovisning - period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024
Nettoomsättning	145 846	90 700	40 425	18 478	152 359	69 987	338 630	179 165
Varu- och tjänstekostnader	-8 895	-5 278	-2 185	-1 833	-114 386	-48 146	-125 466	-55 257
Bruttoresultat	136 951	85 422	38 240	16 645	37 973	21 841	213 164	123 909
Bruttomarginal	94%	94%	95%	90%	25%	31%	63%	69%
Övriga rörelseintäkter							2 427	2 831
Övriga externa kostnader							-59 428	-26 894
Personalkostnader							-130 644	-58 188
EBITDA							25 519	41 658
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-28 707	-13 781
EBIT							-3 188	27 877
Finansiella intäkter							44	145
Finansiella kostnader							-8 873	-4 377
Valutakursförändringar							-784	-899
Resultat före skatt							-12 801	22 746

Fördelning av intäkter - kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	74 805	31 661	74 805	31 661
Intäkter som redovisas över tid	73 121	46 450	20 148	8 367	-	-	93 269	54 817
Summa intäkter från avtal med kunder	73 121	46 450	20 148	8 367	74 805	31 661	168 074	86 477

Fördelning av intäkter - period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	152 359	69 987	152 359	69 987
Intäkter som redovisas över tid	145 846	90 700	40 425	18 478	-	-	186 271	109 178
Summa intäkter från avtal med kunder	145 846	90 700	40 425	18 478	152 359	69 987	338 630	179 165

Koncernens rörelsesegment motsvarar de intäktsströmmare 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 hänförlbara 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 2,2 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av Q2 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 aktieägande 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.

I samband med förvärvet av Visual Art 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 Q2 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 möjlighetern 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 kassaflödes 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 bolaghets 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 tillväxtmöjligheter
ARPA (Average Revenue per Brand)	Genomsnittlig årlig intäkt per slutkund	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras
NRN (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 DET VÄRLDSLEDANDE PLATTFORMSBOLAGET INOM DIGITAL IN-STORE GENOM ATT FÖRVÄRVA OCH UTVECKLA LEDANDE SAAS-BOLAG

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 1 500 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 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.

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 120 anställda i Norden, Tyskland, Spanien, UK och USA. Försäljningen sker direkt till slutkund, och tillsammans med partners.

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 Digital Signage med fokus på Digital In-store. Strukturen möjliggör en hög förvärvstakt av såväl fristående som 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.

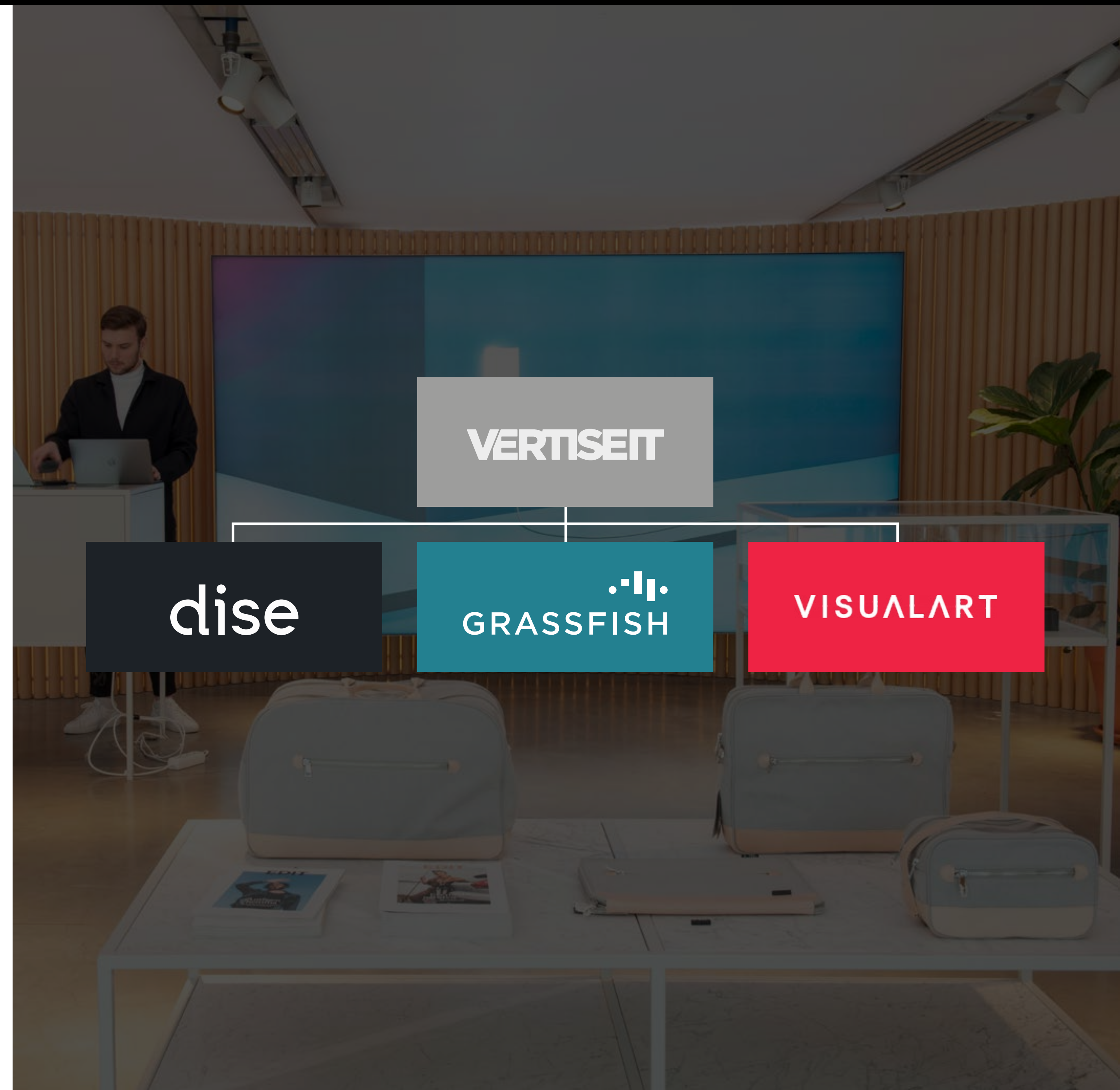
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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

och Visual Art, 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 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 FÖRETAGAGANDE

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

269

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
Q2 2025

3/8

Kvinnor/män
i företagsledning
2025-06-30

37

Medelålder
anställda
Q2 2025

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2025-06-30

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 butiksyrtorna 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) samt ISO 27001 (Informationssäkerhet).

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.

¹ Justerat för anställda under uppsägningstid.

HISTORISKA MILSTOLPAR

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

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.

VERTISEIT SOM INVESTERING

Vertiseit är idag väl positionerat 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 mer än 10 år.

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

DOTTERBOLAGET

dise

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

Create powerful in-store experiences

Dise 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

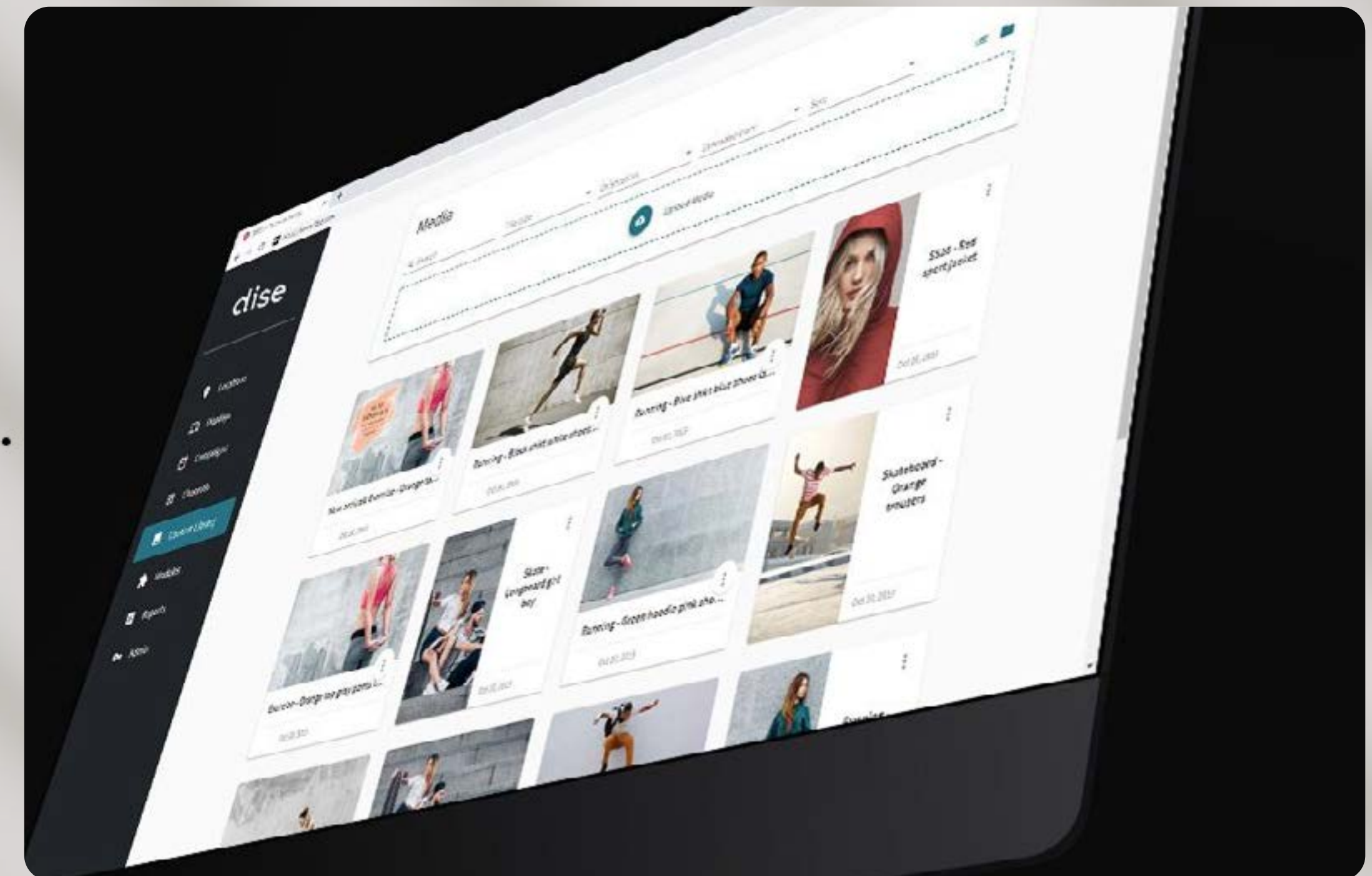
The number one Retail In-store Customer Experience platform.

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 showroom globalt.



MTR Hong Kong

Stärkt resupplevelse

Via Hong Kongs tunnelbana reser 4,5 miljoner passagerare dagligen mellan dess 99 stationer. Dise plattform möjliggör en effektiv kommunikation med resenärerna, och utgör grunden i ett av världens mest eftertraktade annonsnätverk.



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 återigen på Dise plattform för den digitala kundupplevelsen i butik.

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
We support our customers in achieving their business objectives with exceptional digital signage concepts and communication

Business idea
Design, create and operate effective digital signage concepts and communication for leading brands and retailers

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.



Subway
Innovating the In-Store Experience Worldwide

With over 37,000 locations in over 100 countries, Subway is a global powerhouse in the QSR industry. Committed to freshness, convenience, and customer engagement, Subway utilizes dynamic digital signage to enhance the ordering experience, streamline operations, and reinforce its brand identity across diverse markets. Visual Art helps Subway, through a European framework agreement, strengthen the guest experience through a QSR platform and create effective content, helping them reach their business objectives.



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.se

VERTISEIT