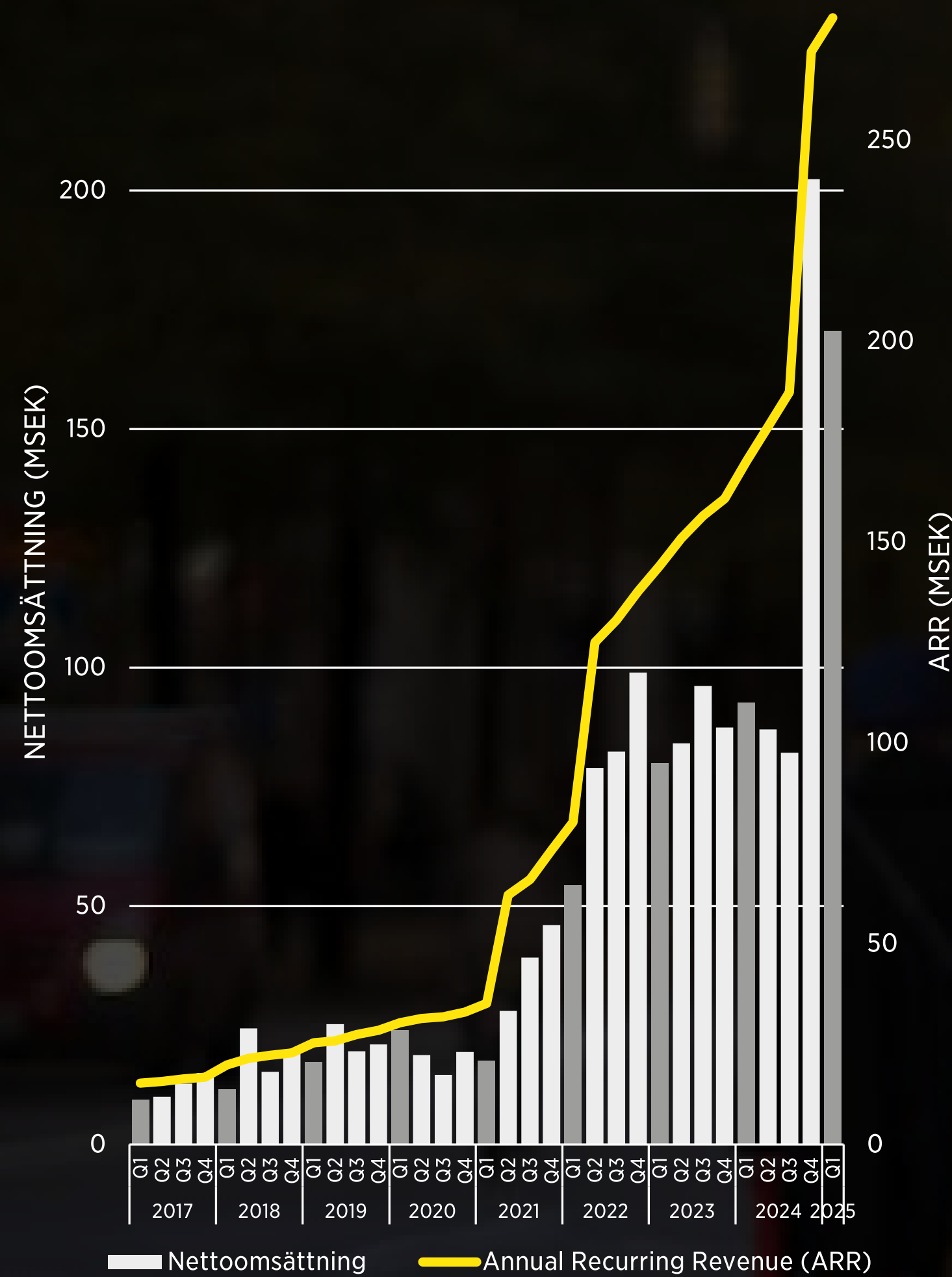


DELÅRSRAPPORT  
JANUARI – MARS 2025



# STRATEGISK TILLVÄXT

**ARR  
281 MSEK  
(170)**

ÅTERKOMMANDE  
INTÄKTER (ARR)  
2025-03-31

**VERTISEIT**

# 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 JANUARI-MARS 2025

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 280,5 MSEK (170,1). Ökningen uppgick till 67,4 procent jämfört med föregående år i konstanta växelkurser, varav 18,6 procent utgjordes av organisk tillväxt. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 28,5 MSEK till 72,7 MSEK (44,3).
- Sekventiellt växte ARR organiskt med 5,3 procent jämfört med föregående kvartal i konstanta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 23,1 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 84,0 procent till 170,6 MSEK (92,7).
- Justerad EBITDA uppgick till 20,5 MSEK (23,0) och justerad EBITDA-marginal till 12,0 procent (24,8). Under kvartalet har justeringar skett för jämförelsestörande kostnader om 0,1 MSEK relaterade till förvärvet av Visual Art.
- Resultat efter skatt uppgick till 5,6 MSEK (9,8).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 12,6 MSEK (22,5). Tillgänglig likviditet vid periodens utgång uppgick till 133,3 MSEK (55,8).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,19 SEK respektive 0,17 SEK (0,48 respektive 0,43).

## HÄNDELSE R UNDER KVARTALET

- Under kvartalet har den initiala integrationen av Visual Art slutförts. Som tidigare kommunicerats har tillskottet av Visual Art en kortsiktigt negativ påverkan på koncernens lönsamhetsmarginal. Fokus under återstående delen av året kommer att vara på att förbättra intäktsmixen samt realisera operationella synergieffekter. Utvecklingen är i enlighet med plan.
- Under kvartalet tecknade Vertiseits dotterbolag Visual Art ett avtal om mjukvara och konsulttjänster med Kentucky Fried Chicken (KFC) Great Britain Ltd. Avtalet omfattar fler än 1 000 restauranger i Storbritannien och inkluderar över 5 000 SaaS-licenser. Kontrakterade SaaS-intäkter under avtalet uppgår till cirka 5 MSEK per år.
- Under kvartalet tecknade Eiffel Investment Group 875 000 nyemitterade B-aktier i Vertiseit. Eiffel Investment Group förvärvade även 441 350 utestående teckningsoptioner från anställda och ledande befattningshavare i Vertiseit, med möjlighet att teckna samma antal nyemitterade B-aktier i maj 2025. Vid full teckning kommer Vertiseit genom transaktionerna att tillföras totalt cirka 78 MSEK.

ARR  
281 MSEK  
(170)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)  
2025-03-31

EBITDA  
12%  
(25%)

EBITDA-MARGINAL  
Q1 2025

| Nyckeltal koncern                                 | Q1 2025    | Q1 2024    | R12 mån    | Helår 2024 |
|---------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| KSEK                                              | Jan-Mar    | Jan-Mar    | Apr-Mar    | Jan-Dec    |
| ARR                                               | 280 521    | 170 101    | 280 521    | 275 052    |
| Nettoomsättning                                   | 170 556    | 92 688     | 541 939    | 464 071    |
| Varav SaaS-intäkter                               | 72 725     | 44 250     | 237 578    | 209 103    |
| Justerad EBITDA <sup>1</sup>                      | 20 518     | 23 031     | 95 202     | 97 715     |
| Cash EBITDA                                       | 12 741     | 17 617     | 66 046     | 70 922     |
| EBITDA                                            | 20 421     | 23 031     | 91 323     | 93 933     |
| Resultat efter skatt                              | 5 588      | 9 817      | 36 927     | 41 156     |
| Bruttomarginal (%)                                | 63,2       | 67,9       | 62,8       | 63,7       |
| Justerad EBITDA (%)                               | 12,0       | 24,8       | 17,6       | 21,1       |
| Cash EBITDA (%)                                   | 7,5        | 19,0       | 12,2       | 15,3       |
| EBITDA (%)                                        | 12,0       | 24,8       | 16,9       | 20,2       |
| Nettoskuldsättning                                | 140 376    | 94 096     | 202 354    | 202 354    |
| Soliditet (%)                                     | 59,7       | 51,0       | 56,5       | 56,5       |
| Resultat per aktie (SEK)                          | 0,19       | 0,48       | 1,47       | 1,79       |
| Resultat per aktie efter utspädning (SEK)         | 0,17       | 0,43       | 1,31       | 1,60       |
| Genomsnittligt antal aktier (st)                  | 28 965 271 | 20 501 747 | 25 077 999 | 22 978 941 |
| Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st) | 32 731 069 | 23 080 747 | 28 169 705 | 25 777 120 |

<sup>1</sup> Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q1 2025 uppgick jämförelsestörande poster till 0,1 MSEK och utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art. Under helåret 2024 uppgick totala jämförelsestörande poster till 3,8 MSEK, samtliga relaterade till förvärvet av Visual Art.

# STRATEGISK TILLVÄXT

## KOMMENTAR FRÅN VD

Vi inledde året med en fortsatt stark tillväxt i ARR, som vid utgången av kvartalet uppgick till 281 MSEK, en ökning från 170 MSEK motsvarande period föregående år. Exklusive förvärvad ARR uppgick den organiska tillväxten i konstanta växelkurser till 19 procent. Kvartalet präglades av planerlig integration av Visual Art, samt av flera betydande internationella affärer inom våra prioriterade segment. Bland annat märks det strategiskt viktiga avtalet med KFC UK – ett av världens starkaste varumärken inom QSR. Våra främsta prioriteringar för året är att säkerställa fortsatt ARR-tillväxt och att stärka lönsamheten genom att realisera operationella synergier.

### FINANSIELL UTVECKLING

Vid kvartalets slut uppgick ARR till 281 MSEK. Tillväxten drevs både av en stark organisk utveckling och tillkommande ARR från förvärvet av Visual Art. I konstanta växelkurser uppgick den organiska tillväxten till 19 procent jämfört med föregående år. Den stärkta svenska kronan påverkade både ARR och lönsamhet negativt under kvartalet. Som tidigare kommunicerats förväntas integrationen av Visual Art påverka koncernens lönsamhet tills synergier successivt realiseras under årets andra hälft. Vi har fortsatt stark tilltro till vår plan och att nå våra lönsamhetsmål.

### INTEGRATIONEN AV VISUAL ART

Integrationen av Visual Art är en prioritet och fortlöper enligt plan. Bolaget verkar fortsatt

under eget varumärke, men drar nytta av koncernens gemensamma resurser. Fokus ligger på att realisera synergier och samtidigt bibehålla bolagets tillväxtmomentum. Vid kvartalets slut var samtliga team och processer inom Visual Art fullt ut integrerade i koncernens ledningssystem och IT-infrastruktur.

### STRATEGISK AFFÄR MED KFC

Ett av kvartalets mest betydande händelser är avtalet mellan Visual Art och KFC UK, vilket omfattar mjukvara och konsulttjänster till över 1 000 restauranger i Storbritannien. Avtalet tillför cirka 5 MSEK i ARR och stärker vår position inom det snabbväxande QSR-segmentet (Quick Service Restaurants). KFC:s val av Visual Art bekräftar styrkan i vårt erbjudande och vår förmåga att stötta globala varumärken i stor skala.

### IXM GRID

Investeringarna i IXM Grid – vår nästa generations cloudfrastruktur för In-store Experience Management – utgör fortsatt grunden för vår produktstrategi. Under kvartalet har vi tagit ytterligare steg för att konsolidera våra tekniska plattformar och harmonisera vår roadmap för produktutveckling inom koncernen. IXM Grid möjliggör ökad skalbarhet, förbättrad kundupplevelse och accelererar innovation inom AI-tillämpningar och datadrivna lösningar för Digital In-store.

### STÄRKT M&A-KAPACITET

Under kvartalet stärkte vi vår finansiella ställning genom en riktad nyemission till Eiffel Investment Group – en välrenommerad internationell institutionell investerare.

Investeringen kommer att tillföra bolaget cirka 78 MSEK och stärker vår kapacitet att genomföra ytterligare förvärv. Tillsammans med ett successivt förbättrat kassaflöde och en effektiviserad integrationsprocess står vi väl positionerade att öka förvärvstakten av små- till medelstora bolag genom egengenererad finansiering.

### MARKNADSLÄGE

Efterfrågan på Digital In-store-lösningar är fortsatt stabil på våra nyckelmarknader. De osäkra förutsättningarna relaterade till tullar skapar viss osäkerhet, särskilt i Nordamerika, men vi ser i dagsläget ingen negativ påverkan på efterfrågan i våra kärnmarknader. Under kvartalet noterade vi särskilt stark utveckling inom dagligvaruhandel, fordonsindustrin och snabbmatssegmentet, samtliga vertikaler där investeringar i digitalisering av butiksmiljön

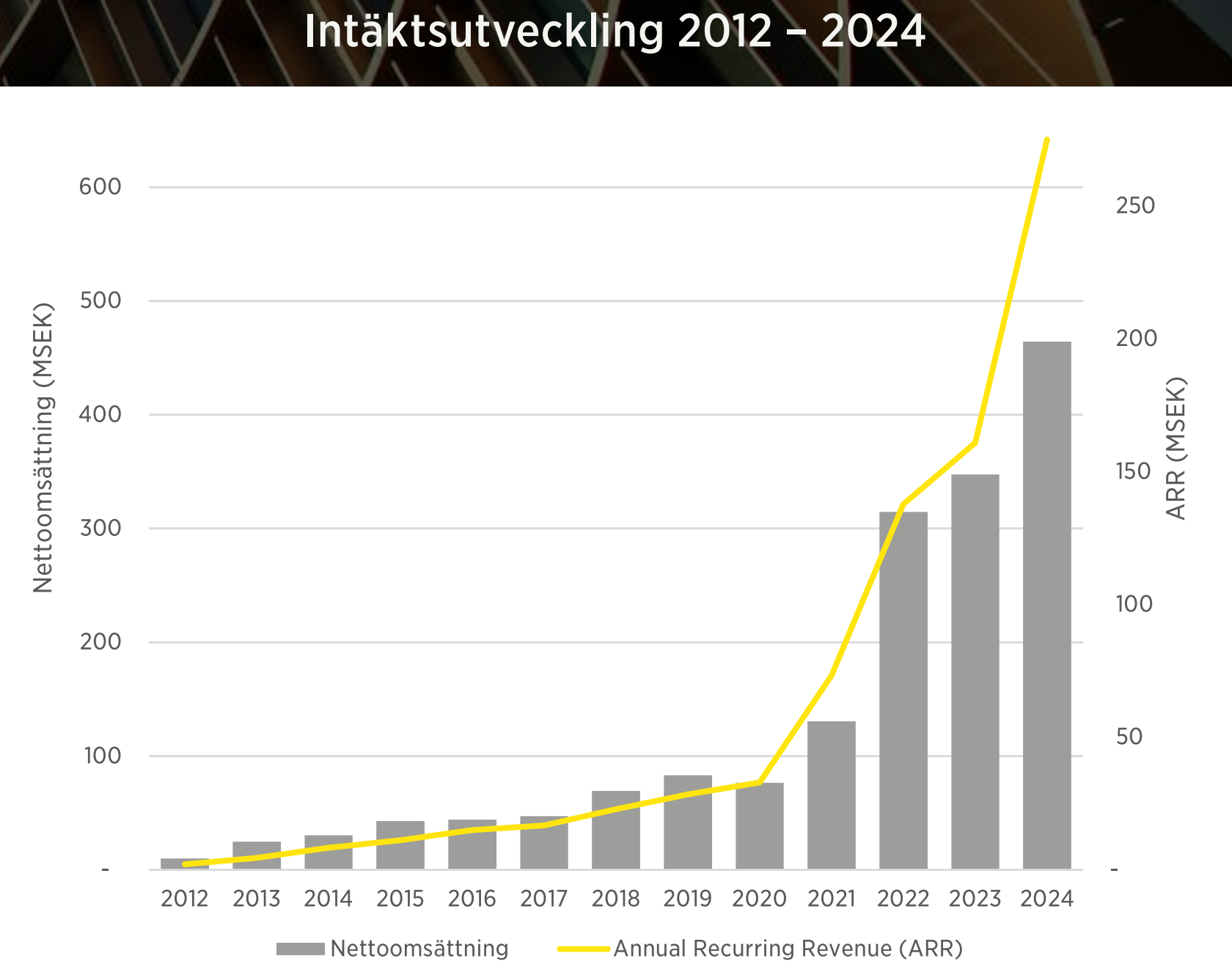
fortsätter. Även inom Retail Media ser vi en positiv utveckling och fortsatt hög efterfrågan.

### PRIORITERINGAR 2025

Våra prioriteringar för 2025 ligger fast: fokus på tillväxt, integration och lönsamhet. Vi exekverar på vår strategi genom internationell expansion, operationella synergier inom koncernen och investeringar i skalbara plattformar. Parallellt utvärderar vi löpande nya förvärvsmöjligheter. Med stark ARR-tillväxt, en växande kundbas bestående av globala varumärken och en starkt finansiell ställning är vi väl positionerade att nå vårt långsiktiga mål om en ARR överstigande 1 miljard SEK vid utgången av 2032.

Johan Lind, VD

# STARK UTVECKLING ÖVER TID



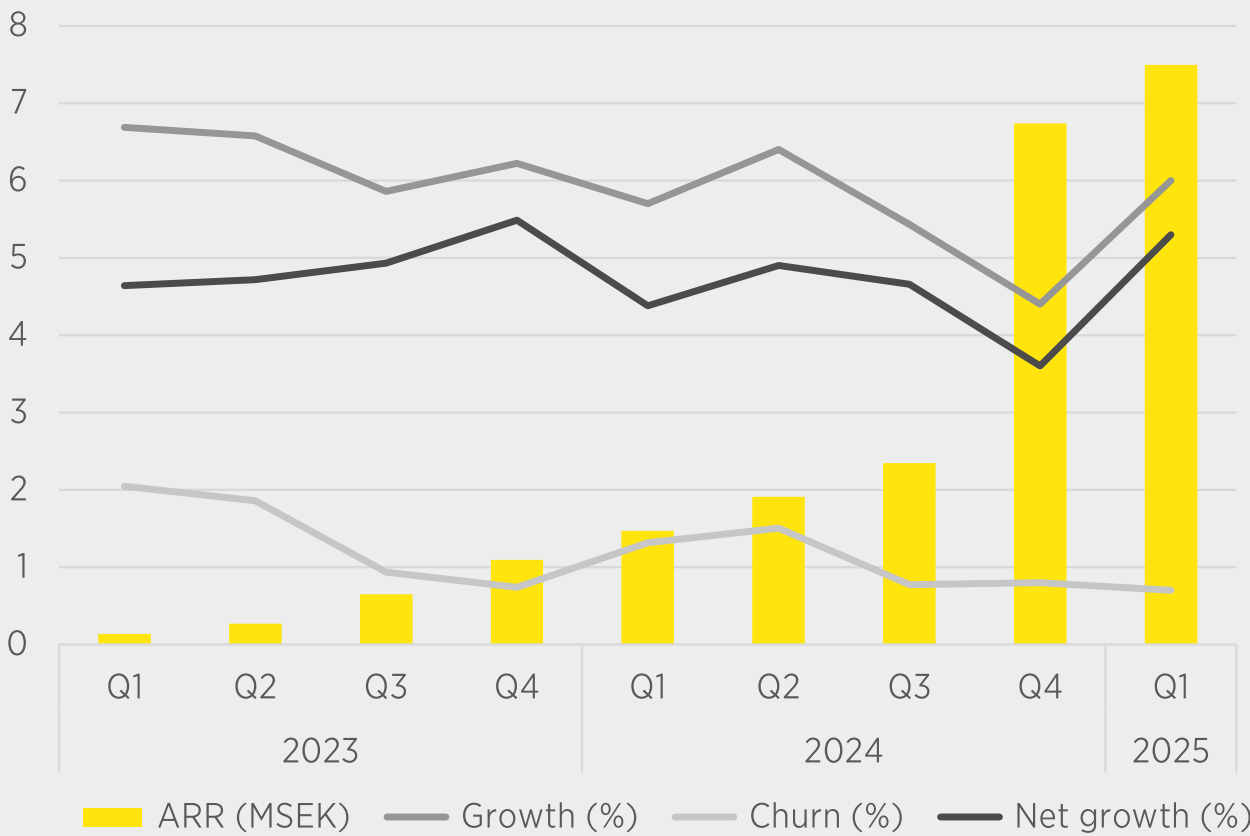
| KSEK                             | Q1 2025    | Q4 2024    | Q3 2024    | Q2 2024    | Q1 2024    | Q4 2023    | Q3 2023    | Q2 2023    | Q1 2023    | Q4 2022    | Q3 2022    | Q2 2022    | Q1 2022    | Q4 2021    | Q3 2021    | Q2 2021    |
|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ARR                              | 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     | 62 081     |
| Nettoomsättning                  | 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     | 28 030     |
| Varav SaaS-intäkter              | 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     | 12 912     |
| Justerad EBITDA                  | 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      | 4 025      |
| Cash EBITDA                      | 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      | 3 677      |
| EBITDA                           | 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      | 2 025      |
| Resultat efter skatt             | 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        | 112        |
| Bruttomarginal (%)               | 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       | 69,7       |
| Justerad EBITDA (%)              | 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       | 14,4       |
| Cash EBITDA (%)                  | 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        | 13,1       |
| EBITDA (%)                       | 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       | 7,2        |
| Soliditet (%)                    | 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       | 32,9       |
| Genomsnittligt antal aktier (st) | 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 | 13 372 817 |
| Data per aktie (SEK)             |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| ARR per aktie                    | 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       | 4,64       |
| Justerad EBITDA per aktie        | 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       | 0,30       |
| Cash EBITDA per aktie            | 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       | 0,27       |
| EBITDA per aktie                 | 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       | 0,15       |
| Resultat efter skatt per aktie   | 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       | 0,01       |

# 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.

|                       |                                            | Q1 2025 | Q/Q                  | YoY                  |
|-----------------------|--------------------------------------------|---------|----------------------|----------------------|
| ARR (MSEK)            | Annual Recurring Revenue                   | 280,5   | 5,3% <span></span>   | 67,4% <span></span>  |
| Growth rate (%)       | Quarterly growth rate                      | 6,0%    | 1,6pp <span></span>  | 0,3pp <span></span>  |
| Churn rate (%)        | Quarterly churn rate                       | 0,7%    | -0,1pp <span></span> | -0,6pp <span></span> |
| CAC (KSEK)            | License Acquisition Cost                   | 1,4     | 37,7% <span></span>  | 77,0% <span></span>  |
| ARPA (KSEK)           | Average Recurring Revenue Per Brand        | 279,7   | 8,4% <span></span>   | 45,2% <span></span>  |
| ARPL (KSEK)           | Average Recurring Revenue Per License      | 1,2     | 1,8% <span></span>   | 13,1% <span></span>  |
| CAC Ratio (KSEK)      | Acquisition Cost per new ARR KSEK          | 1,1     | 76,5% <span></span>  | 57,1% <span></span>  |
| Months to recover CAC | Months to recover License Acquisition Cost | 16,2    | 23,5% <span></span>  | 51,5% <span></span>  |
| LTV (KSEK)            | Lifetime value per license                 | 45,9    | 20,7% <span></span>  | 121,0% <span></span> |
| LTV/CAC               | Acquisition cost payback ratio             | 32,1    | -12,3% <span></span> | 24,9% <span></span>  |
| SaaS Gross Margin (%) | Profit margin on SaaS revenue              | 85,6%   | 3,7pp <span></span>  | 2,7pp <span></span>  |
| NRR (%)               | Annualized Net Revenue Retention           | 109,5%  | 0,4pp <span></span>  | -3,0pp <span></span> |

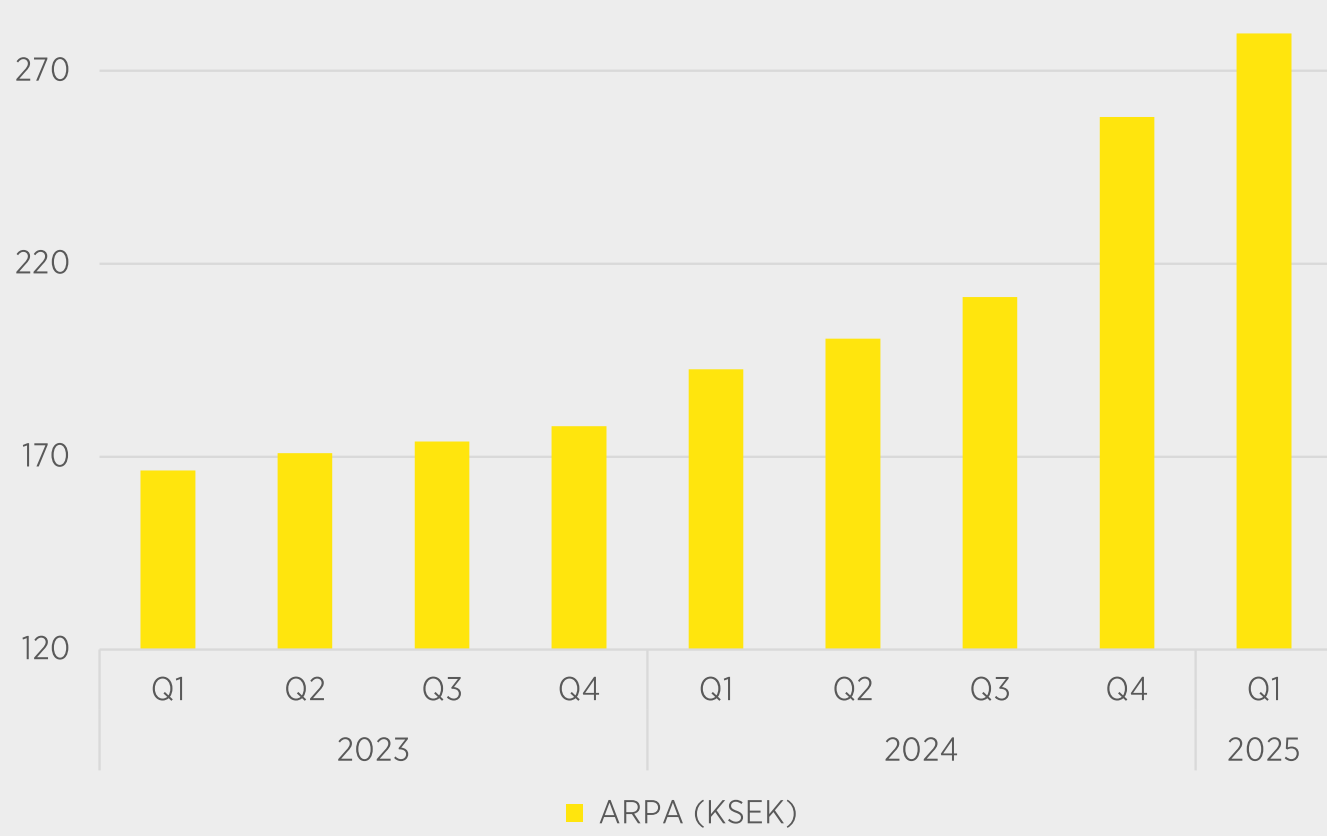
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



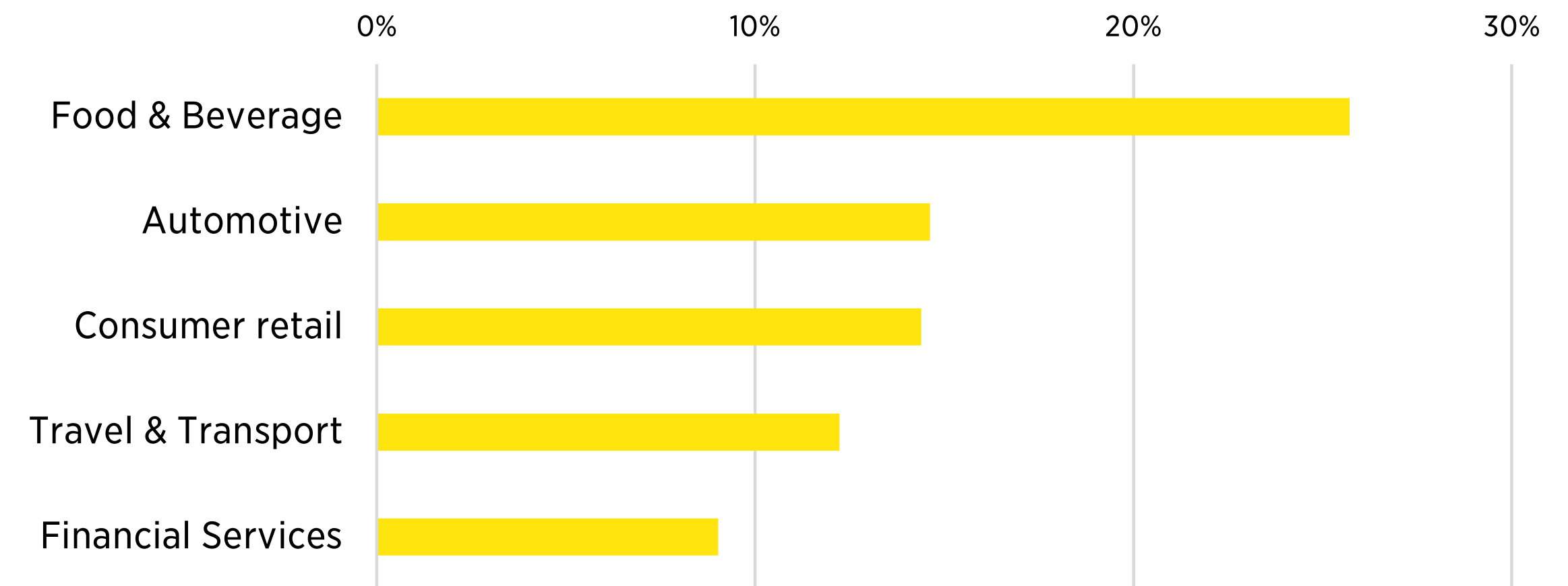
AVERAGE REVENUE PER BRAND



# GROUP CUSTOMER METRICS Q1 2025

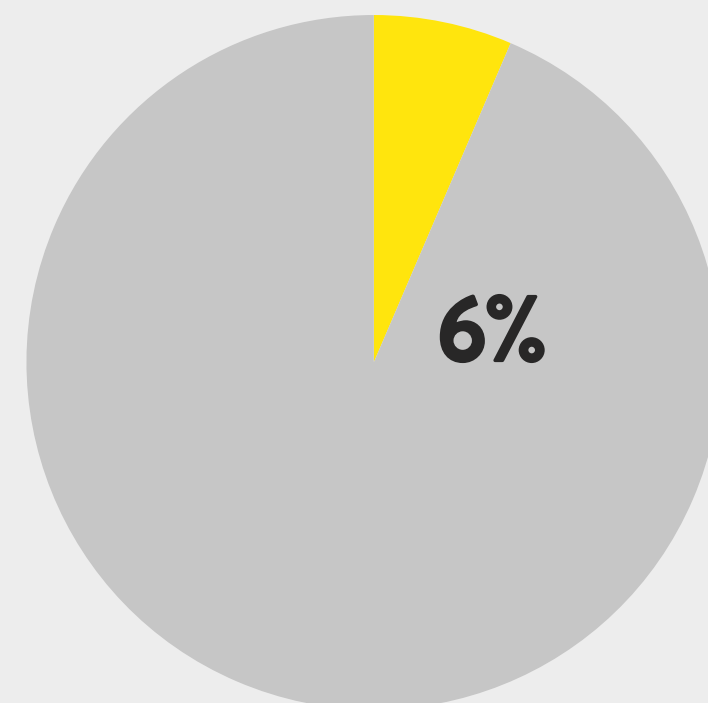
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens intäkter.

## ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT

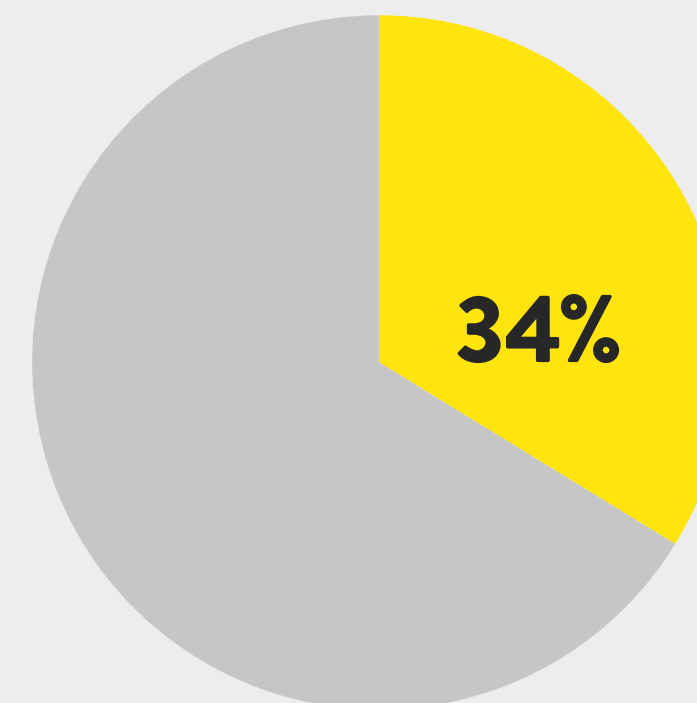


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

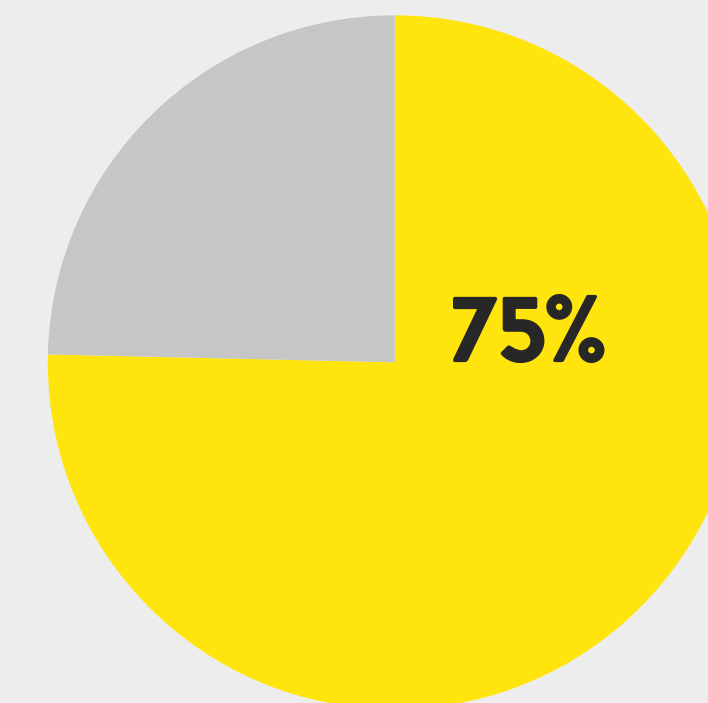
## KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

# FINANSIELL ÖVERSIKT

## VERTISEITKONCERNEN

### Kvartalet januari-mars 2025

#### OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det första kvartalet 2025 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 280,5 MSEK (170,1). Jämfört med föregående år uppgick ökningen till 67,4 procent i konstanta växelkurser, varav 18,6 procent utgjordes av organisk tillväxt. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell organisk ARR-tillväxt till 5,3 procent i konstanta växelkurser, innebärande en årsuppräknad organisk tillväxttakt om 23,1 procent. SaaS-intäkterna ökade med 28,5 MSEK till 72,7 MSEK (44,3) jämfört med motsvarande period föregående år.

Under det första kvartalet 2025 ökade nettoomsättningen med 84,0 procent jämfört med motsvarande period föregående år, delvis genom förvärvet av Visual Art. Bruttomarginalen sjönk till 63,2 procent (67,9), till följd av en förändrad intäktsmix med större andel Systems-intäkter under kvartalet.

Justerat resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet uppgick till 20,5 MSEK (23,0) och justerad EBITDA-marginal till 12,0 procent (24,8). Extraordinära poster uppgick till 0,1 MSEK under kvartalet och utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art. Ojusterad EBITDA uppgick till 20,4 MSEK (23,0) och EBITDA-marginalen till 12,0 procent (24,8).

I bolagets långsiktiga och finansiella mål, för perioden 2025-2032, utgörs lönsamhetsmättet av Cash EBITDA, innebärande justerad EBITDA efter investeringar i produktutveckling (EBITDA-Capex). Cash EBITDA uppgick under det första kvartalet 2025 till 12,7 MSEK (17,6) och Cash EBITDA-marginalen till 7,5 procent (19,0).

Kvartalets resultat efter skatt uppgick till 5,6 MSEK (9,8). Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,19 SEK respektive 0,17 SEK (0,48 respektive 0,43).

#### FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 mars 2025 till 1 161,7 MSEK (563,1) och utgjordes av anläggningstillgångar om 915,2 MSEK (432,8) och omsättningstillgångar om 246,5 MSEK (130,3). Av balansomslutningen utgjordes 74,8 procent (67,3) av immateriella tillgångar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 mars 2025 till 246,0 MSEK (149,0) och de långfristiga skulderna till 221,8 MSEK (126,9). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick vid utgången av kvartalet till 173,6 MSEK (77,8) respektive 56,9 MSEK (40,9).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av det första kvartalet till 693,9 MSEK (287,2) och soliditeten till 59,7 procent (51,0). Vid utgången av kvartalet uppgick bolagets nettoskuldsättning, exklusive leasing, till 140,4 MSEK (94,1).

#### KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 21,1 MSEK (19,5). Förändring av rörelsekapital uppgick till -0,5 MSEK (8,4).

Investeringar i bolagets SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick under kvartalet till -7,8 MSEK (-5,4). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -8,0 MSEK (-5,5).

Fritt kassaflöde uppgick under kvartalet till 12,6 MSEK (22,5). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 42,5 MSEK (-22,7), varav övervägande del utgjordes av nyemission till Eiffel Investment Group.

Det totala kassaflödet för det första kvartalet 2025 uppgick till 55,1 MSEK (-0,2). Tillgänglig likviditet, inklusive kreditfaciliteter, uppgick per den 31 mars 2025 till 133,3 MSEK (55,8).

# 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 277 medarbetare (158), varav 185 män (109) och 92 kvinnor (49).

## ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 24 april 2025. Stämmoprotokoll och årsredovisning kommer att finnas på bolagets webbplats [vertiseit.com](https://vertiseit.com).

## UTDELNING

Styrelsens förslag till årsstämman 2025 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2024, 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. 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](https://vertiseit.com/financial-reports)



# FINANSIELL KALENDER

|                       |                          |                       |                                |
|-----------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------------|
| 24<br>APRIL<br>2025   | ÅRSSTÄMMA 2025           | 24<br>APRIL<br>2025   | ANNUAL GENERAL<br>MEETING 2025 |
| 17<br>JULI<br>2025    | DELÅRSRAPPORT<br>Q2 2025 | 17<br>JULI<br>2025    | INTERIM REPORT Q2 2025         |
| 23<br>OKTOBER<br>2025 | DELÅRSRAPPORT<br>Q3 2025 | 23<br>OKTOBER<br>2025 | INTERIM REPORT Q3 2025         |

## Kontaktinformation

**Johan Lind**  
CEO / Mediakontakt  
[jo han.lind@vertiseit.com](mailto:jo han.lind@vertiseit.com)  
+46 (0)703 579 154

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

**Vertiseit AB (publ)**  
Kyrkogatan 7  
SE-432 41 Varberg  
[www.vertiseit.com](http://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](mailto:certifiedadviser@redeye.se)  
[www.redeye.se](http://www.redeye.se)

# RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 24 april 2025

**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

|                                                                    | Q1 2025    | Q1 2024    | R12 mån    | Helår 2024 |
|--------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| KSEK                                                               | Jan-Mar    | Jan-Mar    | Apr-Mar    | Jan-Dec    |
| Nettoomsättning                                                    | 170 556    | 92 688     | 541 939    | 464 071    |
| Övriga rörelseintäkter                                             | 1 555      | 1 489      | 6 528      | 6 462      |
| Summa rörelsens intäkter                                           | 172 111    | 94 177     | 548 467    | 470 533    |
| Varu- och tjänstekostnader                                         | -62 840    | -29 787    | -201 335   | -168 282   |
| Övriga externa kostnader                                           | -27 885    | -13 410    | -80 170    | -65 695    |
| Personalkostnader                                                  | -60 965    | -27 949    | -175 639   | -142 622   |
| Resultat före avskrivningar (EBITDA)                               | 20 421     | 23 031     | 91 323     | 93 933     |
| Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar | -13 107    | -6 877     | -39 336    | -33 106    |
| Rörelseresultat (EBIT)                                             | 7 314      | 16 154     | 51 986     | 60 827     |
| Finansiella intäkter                                               | 68         | 98         | 981        | 1 012      |
| Finansiella kostnader                                              | -3 363     | -2 307     | -11 015    | -9 959     |
| Valutakursförändringar                                             | 365        | -717       | 415        | -666       |
| Finansnetto                                                        | -2 930     | -2 926     | -9 618     | -9 614     |
| Resultat före skatt                                                | 4 384      | 13 229     | 42 368     | 51 213     |
| Skatt                                                              | 1 205      | -3 412     | -5 441     | -10 057    |
| Resultat efter skatt                                               | 5 588      | 9 817      | 36 927     | 41 156     |
| Övrigt totalresultat <sup>1</sup>                                  |            |            |            |            |
| Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter      | -17 806    | 7 083      | -16 348    | 8 540      |
| Periodens totalresultat                                            | -12 217    | 16 900     | 20 579     | 49 697     |
| Periodens resultat hänförligt till:                                |            |            |            |            |
| Moderbolagets aktieägare                                           | 5 588      | 9 817      | 36 927     | 41 156     |
| Innehav utan bestämmande inflytande                                | -          | -          | -          | -          |
| Periodens resultat                                                 | 5 588      | 9 817      | 36 927     | 41 156     |
| Periodens totalresultat hänförligt till:                           |            |            |            |            |
| Moderbolagets aktieägare                                           | -12 217    | 16 900     | 20 579     | 49 697     |
| Innehav utan bestämmande inflytande                                | -          | -          | -          | -          |
| Periodens totalresultat                                            | -12 217    | 16 900     | 20 579     | 49 697     |
| Periodens resultat per aktie                                       |            |            |            |            |
| Före utspädning (SEK)                                              | 0,19       | 0,48       | 1,47       | 1,79       |
| Efter utspädning (SEK)                                             | 0,17       | 0,43       | 1,31       | 1,60       |
| Aktier vid periodens utgång (st)                                   | 29 702 631 | 20 501 747 | 29 702 631 | 28 827 631 |
| Aktier vid periodens utgång efter utspädn. (st)                    | 33 281 631 | 23 080 747 | 33 281 631 | 32 406 631 |
| Genomsnittligt antal aktier (st)                                   | 28 965 271 | 20 501 747 | 25 077 999 | 22 978 941 |
| Genomsnittligt antal aktier eft. utspädn. (st)                     | 32 731 069 | 23 080 747 | 28 169 705 | 25 777 120 |

| RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN       | Q1 2025    | Q1 2024    | Helår 2024 |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|------------|
| KSEK                                                  | 2025-03-31 | 2024-03-31 | 2024-12-31 |
| Tillgångar                                            |            |            |            |
| Immateriella anläggningstillgångar                    | 869 080    | 379 152    | 890 780    |
| Materiella anläggningstillgångar                      | 2 621      | 1 626      | 1 855      |
| Leasingtillgångar                                     | 39 128     | 48 182     | 40 153     |
| Uppskjutna skattefordringar                           | 2 487      | 935        | 2 447      |
| Finansiella anläggningstillgångar                     | 1 890      | 2 865      | 364        |
| Summa anläggningstillgångar                           | 915 207    | 432 760    | 935 598    |
| Varulager                                             | 7 925      | 11 584     | 10 767     |
| Kundfordringar                                        | 104 779    | 65 115     | 131 798    |
| Avtalstillgångar                                      | 19 641     | 9 765      | -          |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter          | 15 323     | 2 438      | 15 156     |
| Övriga fordringar                                     | 8 721      | 16 848     | 25 192     |
| Kassa och bank                                        | 90 131     | 24 576     | 36 051     |
| Summa omsättningstillgångar                           | 246 521    | 130 326    | 218 963    |
| Summa tillgångar                                      | 1 161 728  | 563 085    | 1 154 561  |
| Eget kapital och skulder                              |            |            |            |
| Eget kapital                                          |            |            |            |
| Aktiekapital                                          | 1 485      | 1 025      | 1 441      |
| Övrigt tillskjutet kapital                            | 591 082    | 214 246    | 537 603    |
| Reserver                                              | 7 071      | 23 420     | 24 877     |
| Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat       | 94 234     | 48 481     | 88 646     |
| Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare | 693 872    | 287 172    | 652 568    |
| Innehav utan bestämmande inflytande                   | -          | -          | -          |
| Summa eget kapital                                    | 693 872    | 287 172    | 652 568    |
| Skulder                                               |            |            |            |
| Långfristiga räntebärande skulder                     | 173 632    | 77 760     | 185 157    |
| Långfristiga leasingskulder                           | 28 073     | 42 372     | 31 142     |
| Övriga skulder                                        | -          | -          | -          |
| Avsättningar                                          | 287        | 2 813      | 287        |
| Uppskjutna skatteskulder                              | 19 839     | 3 937      | 21 312     |
| Summa långfristiga skulder                            | 221 831    | 126 882    | 237 898    |
| Kortfristiga räntebärande skulder                     | 56 876     | 40 912     | 53 248     |
| Kortfristiga leasingskulder                           | 10 543     | 8 217      | 10 924     |
| Leverantörsskulder                                    | 36 775     | 22 645     | 51 179     |
| Avtalsskulder                                         | 70 605     | 38 382     | 62 096     |
| Aktuell skatteskuld                                   | 877        | 2 010      | 1 395      |
| Övriga skulder                                        | 24 889     | 18 137     | 27 737     |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter          | 45 460     | 18 728     | 57 516     |
| Summa kortfristiga skulder                            | 246 025    | 149 031    | 264 095    |
| Summa skulder                                         | 467 855    | 275 913    | 501 993    |
| Summa eget kapital och skulder                        | 1 161 728  | 563 086    | 1 154 561  |

<sup>1</sup> Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

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               | -            | -           | -17 806     | 5 588       | -12 217 | -          | -12 217     |
| Transaktioner med koncernens ägare    |              |             |             |             |         |            |             |
| Nyemission                            | 44           | 55 956      | -           | -           | 56 000  | -          | 56 000      |
| Emissionskostnader                    | -            | -2 478      | -           | -           | -2 478  | -          | -2 478      |
| Aktieoptioner                         | -            | -           | -           | -           | -       | -          | -           |
| Förändring av ägarandel i dotterbolag |              |             |             |             |         |            |             |
| Förvärv av delägda dotterbolag        | -            | -           | -           | -           | -       | -          | -           |
| Utgående eget kapital 2025-03-31      | 1 485        | 591 082     | 7 072       | 94 235      | 693 873 | -          | 693 873     |

|                                       |              |             |             | 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               | -            | -           | 7 083       | 9 817       | 16 900  |            | 16 900      |
| Transaktioner med koncernens ägare    |              |             |             |             |         |            |             |
| Nyemission                            | -            | -           | -           | -           | -       | -          | -           |
| Emissionskostnader                    | -            | -           | -           | -           | -       | -          | -           |
| Aktieoptioner                         | -            | -           | -           | -           | -       | -          | -           |
| Förändring av ägarandel i dotterbolag |              |             |             |             |         |            |             |
| Förvärv av delägda dotterbolag        | -            | -           | -           | -           | -       | -          | -           |
| Utgående eget kapital 2024-03-31      | 1 025        | 214 246     | 23 420      | 48 481      | 287 172 | -          | 287 172     |

Under kvartalet har riktad emission skett av 875 000 teckningsoptioner. Med stöd av dessa teckningsoptioner har 875 000 nya B-aktier getts ut, till en teckningskurs om 64,00 SEK.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

|                                                               | Q1 2025 | Q1 2024 | R12 mån  | Helår 2024 |
|---------------------------------------------------------------|---------|---------|----------|------------|
|                                                               | Jan-Mar | Jan-Mar | Apr-Mar  | Jan-Dec    |
| KSEK                                                          |         |         |          |            |
| Den löpande verksamheten                                      |         |         |          |            |
| Rörelseresultat (EBIT)                                        | 7 314   | 16 154  | 51 986   | 60 827     |
| Justering för av- och nedskrivningar                          | 13 107  | 6 877   | 39 336   | 33 106     |
| Övriga poster som inte ingår i kassaflödet                    | 3 456   | -35     | -16      | -3 507     |
| Erhållen ränta                                                | 68      | 98      | 982      | 1 012      |
| Betald ränta                                                  | -3 363  | -2 307  | -11 015  | -9 959     |
| Betald inkomstskatt                                           | 542     | -1 241  | 1 857    | 74         |
| Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar                    | 21 124  | 19 547  | 83 130   | 81 553     |
|                                                               |         |         | -        |            |
| Ökning (-)/Minskning (+) av varulager                         | 2 841   | 4 871   | 3 658    | 5 689      |
| Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar                 | 17 555  | -22 579 | -5 491   | -45 625    |
| Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder                    | -20 926 | 26 101  | -18 644  | 28 382     |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten                      | 20 594  | 27 940  | 62 653   | 69 999     |
| Investeringsverksamheten                                      |         |         |          |            |
| Förvärv av immateriella anläggningstillgångar                 | -7 776  | -5 414  | -29 878  | -27 515    |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar                   | -181    | -37     | -554     | -410       |
| Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan   | -       | -       | -399 460 | -399 460   |
| Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan | -       | -       | 2 640    | 2 640      |
| Förvärv av finansiella anläggningstillgångar                  | -       | -       | -        | -          |
| Avyttring av finansiella anläggningstillgångar                | -       | -       | -        | -          |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten                      | -7 957  | -5 451  | -427 253 | -424 746   |
| Finansieringsverksamheten                                     |         |         |          |            |
| Nyemission                                                    | 56 000  | -       | 342 607  | 286 607    |
| Emissionskostnader                                            | -2 478  | -       | -14 912  | -12 434    |
| Likvid teckningsoptioner                                      | -       | -       | 1 611    | 1 611      |
| Nettoförändring checkkredit                                   | 3 627   | -2 637  | 7 340    | 1 076      |
| Upptagna lån                                                  | -       | -       | 225 000  | 225 000    |
| Amortering av lån                                             | -11 250 | -18 028 | -119 397 | -126 175   |
| Amortering av leasingskuld                                    | -3 450  | -2 044  | -11 075  | -9 669     |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten                     | 42 450  | -22 709 | 431 174  | 366 015    |
| Periodens kassaflöde                                          | 55 087  | -220    | 66 574   | 11 267     |
| Likvida medel vid periodens början                            | 36 051  | 24 641  | 24 576   | 24 641     |
| Kursdifferenser i likvida medel                               | -1 007  | 155     | -1 019   | 143        |
| Likvida medel vid periodens slut                              | 90 131  | 24 576  | 90 131   | 36 051     |

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

|                                                                    | Q1 2025 | Q1 2024 | R12 mån | Helår 2024 |
|--------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|------------|
| KSEK                                                               | Jan-Mar | Jan-Mar | Apr-Mar | Jan-Dec    |
| Nettoomsättning                                                    | 18 015  | 10 698  | 49 491  | 42 173     |
| Övriga rörelseintäkter                                             | 2       | 389     | 9 555   | 9 942      |
| Summa omsättning                                                   | 18 017  | 11 086  | 59 046  | 52 115     |
| Varu- och tjänstekostnader                                         | -       | -302    | -187    | -489       |
| Övriga externa kostnader                                           | -9 258  | -5 243  | -30 574 | -26 559    |
| Personalkostnader                                                  | -10 688 | -6 438  | -29 462 | -25 213    |
| Resultat före avskrivningar (EBITDA)                               | -1 929  | -897    | -1 178  | -146       |
| Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar | -1 022  | -699    |         | -2 797     |
| Rörelseresultat (EBIT)                                             | -2 951  | -1 596  | -1 178  | -2 943     |
| Finansiella intäkter                                               | 24      | 98      | 741     | 815        |
| Finansiella kostnader                                              | -2 821  | -1 926  | -8 841  | -7 945     |
| Valutakursförändringar                                             | -319    | -735    | -282    | -699       |
| Resultat efter finansnetto                                         | -6 067  | -4 159  | -9 560  | -10 772    |
| Bokslutsdispositioner                                              | -       | -       | 36 449  | 36 449     |
| Resultat före skatt                                                | -6 067  | -4 159  | 26 889  | 25 677     |
| Skatt                                                              | 1 274   | 857     | -1 590  | -2 007     |
| Resultat efter skatt                                               | -4 793  | -3 302  | 25 299  | 23 670     |

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

|                                              | Q1 2025    | Q1 2024    | Helår 2024 |
|----------------------------------------------|------------|------------|------------|
| KSEK                                         | 2025-03-31 | 2024-03-31 | 2024-12-31 |
| Tillgångar                                   |            |            |            |
| Immateriella anläggningstillgångar           | 17 879     | 11 951     | 15 231     |
| Materiella anläggningstillgångar             | 142        | 172        | 157        |
| Andelar i koncernföretag                     | 806 134    | 335 646    | 805 134    |
| Finansiella anläggningstillgångar            | 1 131      | 1 988      | 1 131      |
| Summa anläggningstillgångar                  | 825 286    | 349 756    | 821 653    |
| Varulager                                    | -          | -          | -          |
| Kundfordringar                               | 14 038     | 57 253     | -          |
| Fordringar hos koncernföretag                | 7 962      | 7 135      | 35 368     |
| Avtalstillgångar                             | -          | -          | -          |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 3 821      | 8 115      | 3 163      |
| Övriga fordringar                            | 27         | 3 650      | 3 091      |
| Aktuell skattefordran                        | 1 666      | 2 376      | 139        |
| Likvida medel                                | 56 006     | 103        | 3 633      |
| Summa omsättningstillgångar                  | 83 520     | 78 632     | 45 394     |
| Summa tillgångar                             | 908 806    | 428 389    | 867 047    |

Eget kapital och skulder

Eget kapital

|                              |         |         |         |
|------------------------------|---------|---------|---------|
| Aktiekapital                 | 1 485   | 1 025   | 1 441   |
| Fond för utvecklingsutgifter | 14 364  | 10 240  | 14 364  |
| Överkursfond                 | 581 179 | 209 137 | 532 494 |
| Balanserat resultat          | 20 276  | -12 890 | 20 276  |
| Periodens resultat           | -4 793  | -3 302  | -4 793  |
| Summa eget kapital           | 612 511 | 204 210 | 563 782 |

Avsättningar

|                    |   |    |   |
|--------------------|---|----|---|
| Avsättningar       | - | 25 | - |
| Summa avsättningar | - | 25 | - |

Obeskattade reserver

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

Skulder

|                             |         |         |         |
|-----------------------------|---------|---------|---------|
| Skulder till kreditinstitut | 168 750 | 112 730 | 180 000 |
| Summa långfristiga skulder  | 168 750 | 112 730 | 180 000 |

|                                              |         |         |         |
|----------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Skulder till kreditinstitut                  | 56 876  | 65 276  | 53 248  |
| Förskott från kunder                         | -       | 2 042   | -       |
| Leverantörsskulder                           | 6 600   | 4 912   | 4 929   |
| Aktuell skatteskuld                          | -       | -       | -       |
| Övriga skulder                               |         | 2 729   | 891     |
| Skulder till koncernföretag                  | 52 314  | 1 069   | 56 865  |
| Avtalsskulder                                | -       | 4 509   | -       |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 8 515   | 2 609   | 4 091   |
| Summa kortfristiga skulder                   | 124 305 | 83 146  | 120 024 |
| Summa skulder                                | 296 295 | 195 876 | 303 264 |
| Summa eget kapital och skulder               | 908 806 | 400 111 | 867 047 |

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

| Segmentsredovisning - kvartal                                      |               | Rörelsesegment |               |              |               |               |                |               |
|--------------------------------------------------------------------|---------------|----------------|---------------|--------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Kvartalet 1 januari - 31 mars                                      |               | SaaS           |               | Consulting   |               | Systems       |                | Summa         |
| KSEK                                                               | Q1 2025       | Q1 2024        | Q1 2025       | Q1 2024      | Q1 2025       | Q1 2024       | Q1 2025        | Q1 2024       |
| Nettoomsättning                                                    | 72 725        | 44 250         | 20 277        | 10 111       | 77 554        | 38 327        | 170 556        | 92 688        |
| Varu- och tjänstekostnader                                         | -3 878        | -2 561         | -1 099        | -1 058       | -57 864       | -26 168       | -62 841        | -29 786       |
| <b>Bruttoresultat</b>                                              | <b>68 847</b> | <b>41 689</b>  | <b>19 178</b> | <b>9 053</b> | <b>19 690</b> | <b>12 159</b> | <b>107 715</b> | <b>62 902</b> |
| Bruttomarginal                                                     | 95%           | 94%            | 95%           | 90%          | 25%           | 32%           | 63%            | 68%           |
|                                                                    |               |                |               |              |               |               | 1 555          | 1 489         |
| Övriga rörelseintäkter                                             |               |                |               |              |               |               | -27 885        | -13 410       |
| Övriga externa kostnader                                           |               |                |               |              |               |               | -60 965        | -27 949       |
| Personalkostnader                                                  |               |                |               |              |               |               | <b>20 419</b>  | <b>23 031</b> |
| <b>EBITDA</b>                                                      |               |                |               |              |               |               | -13 107        | -6 877        |
| Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar |               |                |               |              |               |               | <b>7 313</b>   | <b>16 155</b> |
| <b>EBIT</b>                                                        |               |                |               |              |               |               | 68             | 98            |
| Finansiella intäkter                                               |               |                |               |              |               |               | -3 363         | -2 307        |
| Finansiella kostnader                                              |               |                |               |              |               |               | 365            | -717          |
| Valutakursförändringar                                             |               |                |               |              |               |               | <b>4 382</b>   | <b>13 229</b> |
| <b>Resultat före skatt</b>                                         |               |                |               |              |               |               |                |               |

| Fördelning av intäkter - kvartal             |               | Rörelsesegment |               |               |               |               |                |               |
|----------------------------------------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Kvartalet 1 januari - 31 mars                |               | SaaS           |               | Consulting    |               | Systems       |                | Summa         |
| KSEK                                         | Q1 2025       | Q1 2024        | Q1 2025       | Q1 2024       | Q1 2025       | Q1 2024       | Q1 2025        | Q1 2024       |
| <b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>       |               |                |               |               |               |               |                |               |
| Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt | -             | -              | -             | -             | 77 554        | 38 327        | 77 554         | 38 327        |
| Intäkter som redovisas över tid              | 72 725        | 44 250         | 20 277        | 10 111        | -             | -             | 93 002         | 54 361        |
| <b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>  | <b>72 725</b> | <b>44 250</b>  | <b>20 277</b> | <b>10 111</b> | <b>77 554</b> | <b>38 327</b> | <b>170 556</b> | <b>92 688</b> |

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 hänförbara 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 2024 införde Vertiseit ett incitamentsprogram (TO 6) med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 640 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 2,7 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av Q2 2024). Totalt har 250 950 teckningsoptioner överlåtits till anställda inom ramen för incitamentsprogram TO 6, vilket motsvarar en utspädning om cirka 1,1 procent. Programmet löper till maj 2027 med ett lösenpris om 53,00 kronor per B-aktie. Två tidigare incitamentsprogram med teckningsoptioner fanns, riktade till anställda och ledande befattningshavare i bolaget. Programmen löper till maj 2025 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2026 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie. Vid full nyteckning kan maximalt 1 939 000 nya B-aktier ges ut inom dessa två program. Av totalt antal beslutade teckningsoptioner, 2 579 000 st, hade vid utgången av kvartalet 794 950 överlåtits till anställda. Samtliga teckningsoptioner har erhållits genom vederlag, vilket vid tidpunkten utgjorde marknadsvärde beräknat enligt Black & Scholes. Syftet med incitamentsprogrammen är att uppmuntra till ett brett aktieäggande bland bolagets anställda, rekrytera och behålla kompetenta och talangfulla medarbetare samt öka intressegemenskapen mellan medarbetarnas och bolagets målsättning. Mer information om incitamentsprogrammen finns på bolagets hemsida [vertiseit.com/incentive-program](https://vertiseit.com/incentive-program).

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 3,4 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av Q4 2024). Teckningsoptionerna löper till oktober 2027 med ett lösenpris om 65,00 kronor per B-aktie.

Förvärv av rörelse

Den 2 oktober 2024 förvärvade Vertiseitkoncernen 100% av aktierna i Visual Art Sweden AB för en köpeskilling om cirka 469,5 MSEK. Betalningen erlades genom kontant betalning vid tillträdet, nyemission till säljande aktieägare samt utgivande av teckningsoptioner. Förvärvet finansierades vidare dels genom nyemission om cirka 200 MSEK till Bonnier Capital AB och dels genom upptagande av banklån hos Nordea.

Visual Art är en helhetsleverantör inom Digital In-store med vid förvärvstillfället omkring 120 anställda med huvudkontor i Stockholm, och med ytterligare kontor i Europa och USA. Förvärvet tillförde en stärkt marknadsnärvaro i Norden, DACH, Sydeuropa samt USA genom försäljning direkt och via partners. De återkommande intäkterna i Vertiseitkoncernen ökade genom detta med omkring 75 MSEK på årsbasis.

Förvärvsrelaterade kostnader kopplade till förvärvet har uppgått till 3,9 MSEK och ingår i koncernens Övriga externa kostnader under det tredje och fjärde kvartalet 2024, samt det första kvartalet 2025.

| Effekter av förvärv 2025                                        |         |
|-----------------------------------------------------------------|---------|
| KSEK                                                            |         |
| Det förvärvade företags nettotillgångar vid förvärvstidpunkten: |         |
| Immateriella tillgångar                                         | 85 499  |
| Materiella anläggningstillgångar                                | 5 098   |
| Finansiella anläggningstillgångar                               | -       |
| Varulager                                                       | -       |
| Kundfordringar och övriga fordringar                            | 60 939  |
| Likvida medel                                                   | 14 112  |
| Räntebärande skulder                                            | -6 938  |
| Övriga avsättningar                                             | -       |
| Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder                    | -97 704 |
| Uppskjuten skatteskuld                                          | -13 321 |
| Netto identifierbara tillgångar och skulder                     | 47 685  |
| Goodwill                                                        | 421 804 |
| Köpeskilling                                                    | 469 489 |

| Överförd ersättning               |         |
|-----------------------------------|---------|
| KSEK                              |         |
| Likvida medel                     | -14 112 |
| Nyemission                        | -56 816 |
| Påverkan koncernens likvida medel | 398 561 |

**GOODWILL**  
I goodwillvärdet ingår värdet av en installerad bas av system, marknadsnärvaro, organisation och branschspecifik know-how. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill. Värdet på immaterialla tillgångar om 85,5 MSEK har fastställts preliminärt i avvaktan på slutlig värdering av dessa tillgångar. Förvärvsanalysen som upprättats är preliminär och kan komma att ändras.

# 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 möjligheten 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                                                                        |
| NRR (Net Revenue Retention)          | Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder                                                                                             | Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder                          |
| SaaS Gross Margin                    | SaaS-intäkt reducerat med relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till SaaS-intäkt                                                   | Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter                                                                         |

# KORT OM VERTISEIT

# KORT OM VERTISEIT

“

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

**VERTISEIT ÄR ETT RETAIL TECH-BOLAG MED AMBITIONEN ATT BLI 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.

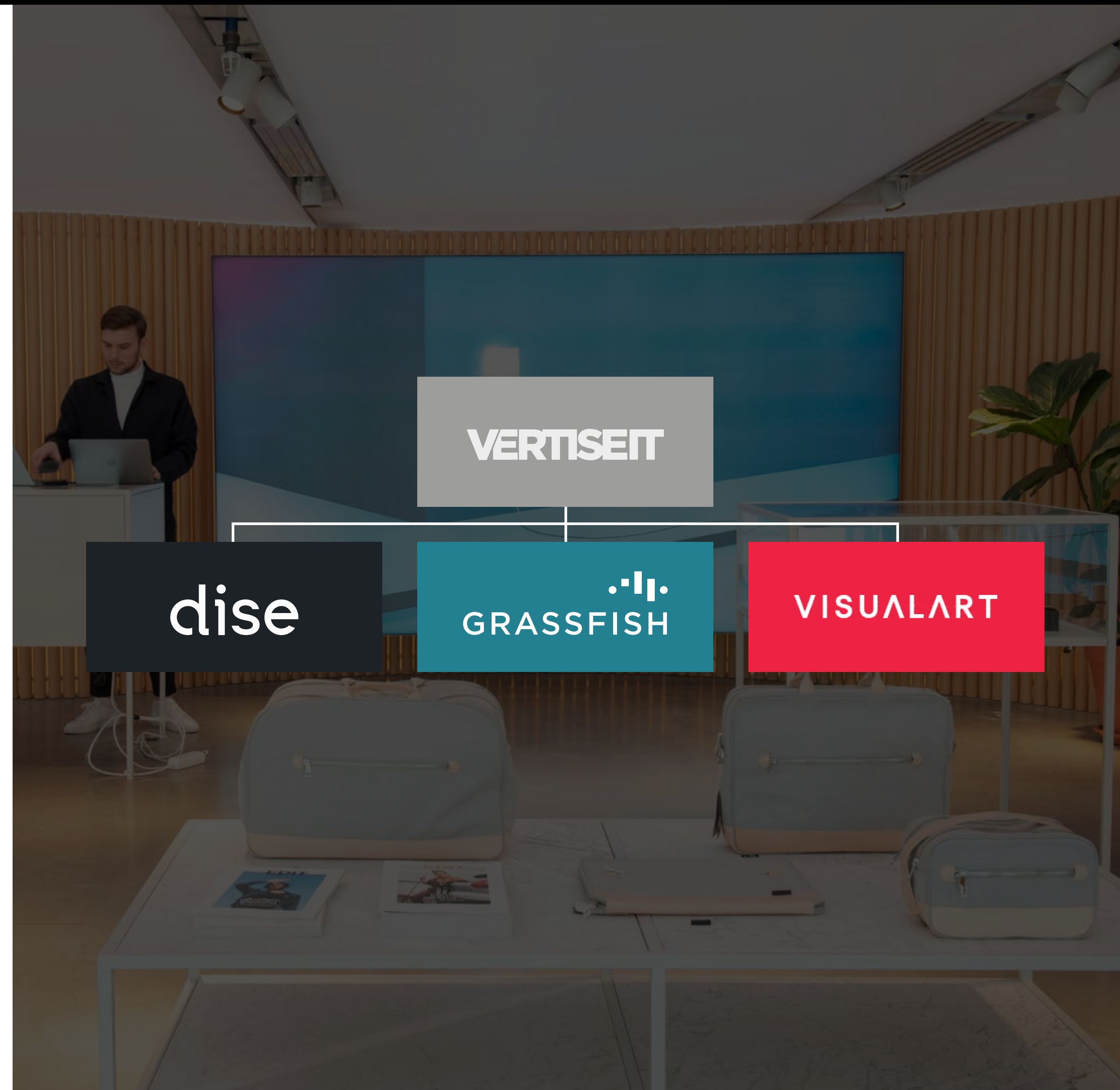
## FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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.

277

Antal heltids-  
anställda (FTE)  
Q1 2025

3/8

Kvinnor/män  
i företagsledning  
2025-03-31

37

Medelålder  
anställda  
Q1 2025

2/5

Kvinnor/män  
i styrelse  
2025-03-31

**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 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.

# HISTORISKA MILSTOLPAR

|      |                                                                                                                  |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br>Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB |
| 2018 | Förvärv: Display 4 AB                                                                                            |
| 2017 | Förvärv: Dise International AB                                                                                   |
| 2016 | Utmärkelse: National Champion European Business Awards<br>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

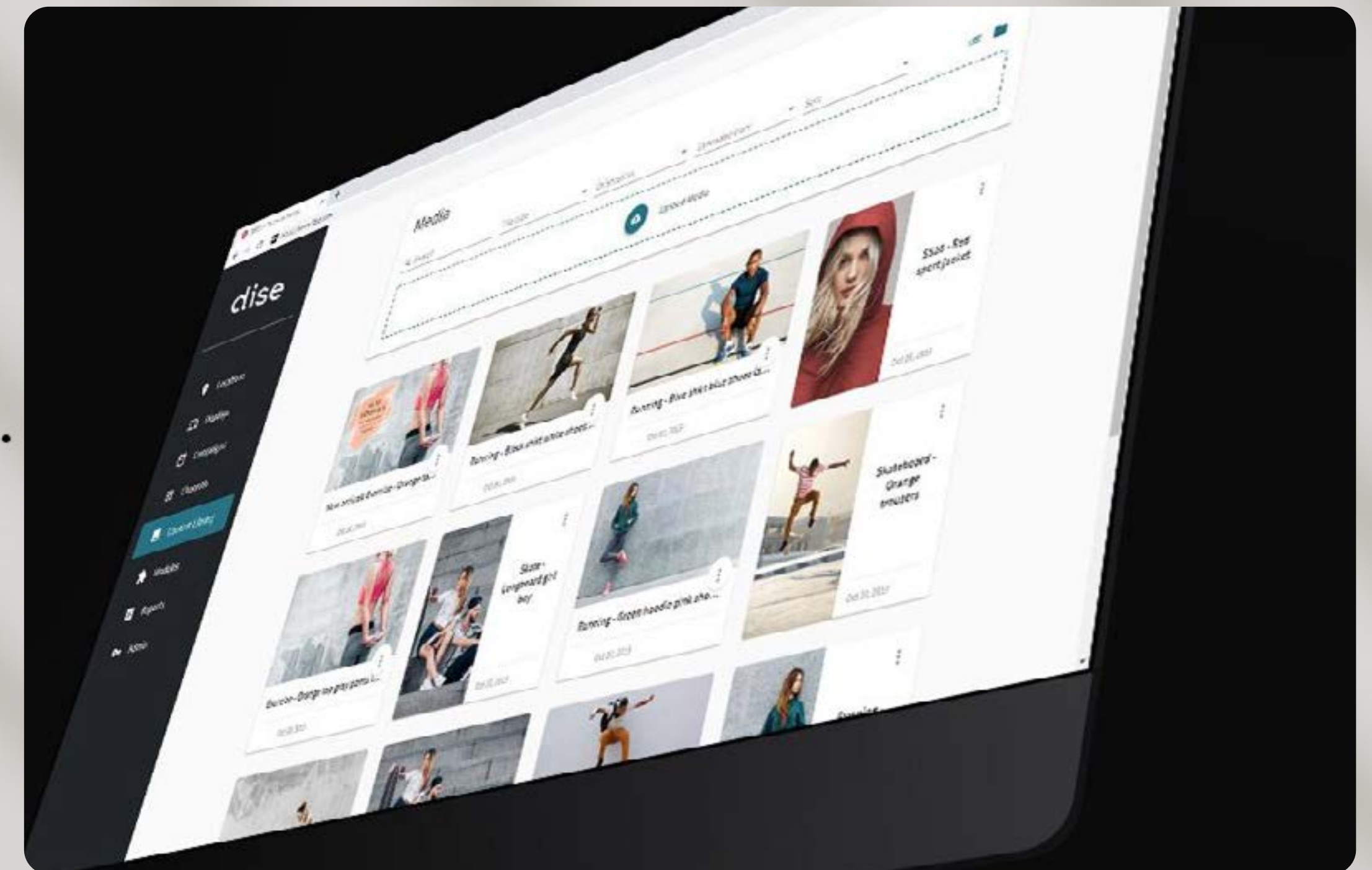
The number one Retail In-store Customer Experience platform.

### 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](http://www.vertiseit.se)

**VERTISEIT**