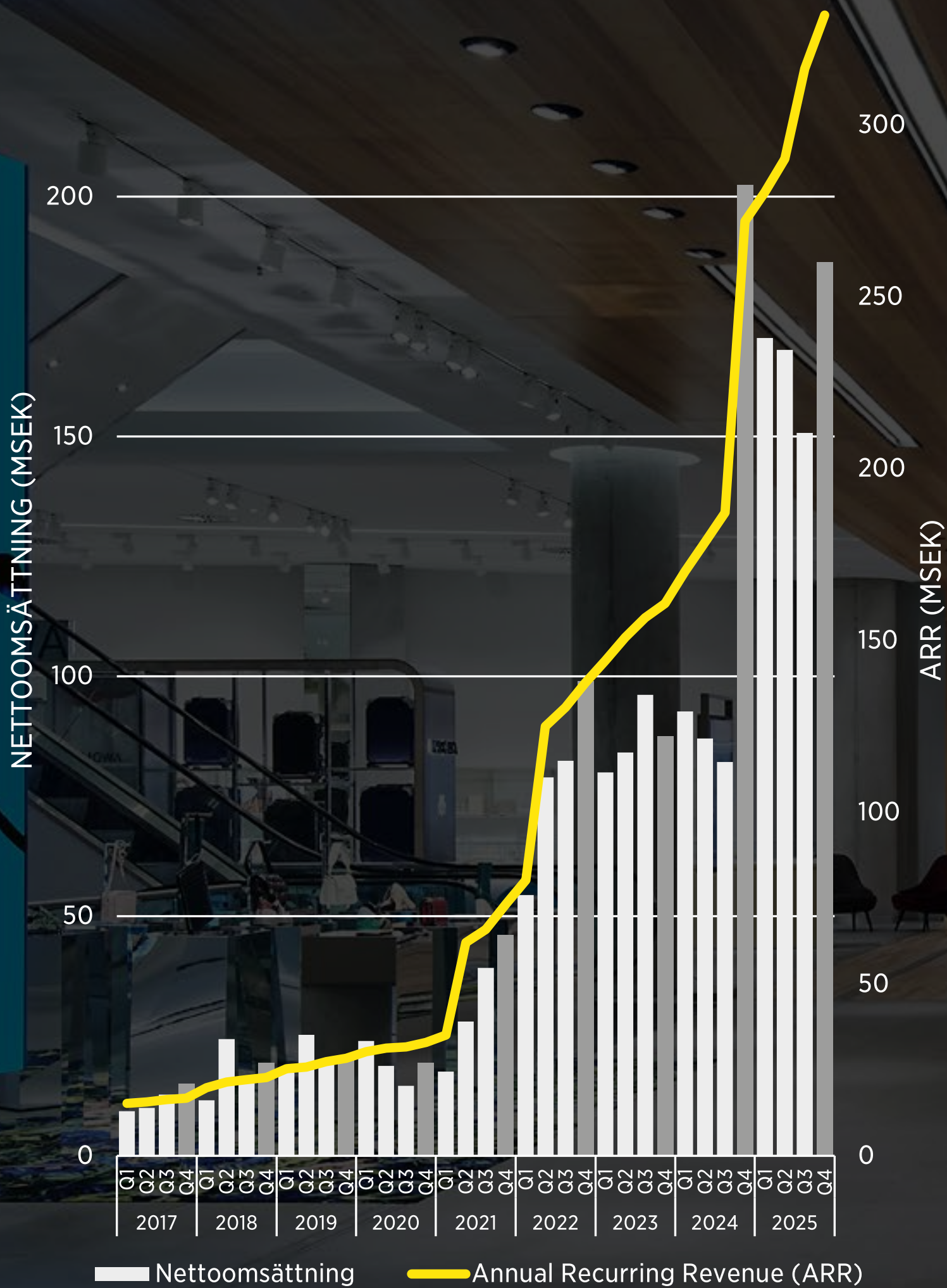


BOKSLUTSKOMMUNIKÉ
JANUARI – DECEMBER 2025

ACCELERERAR GENOM AI



ARR
332 MSEK
(275)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2025-12-31

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)-plattformar genom dotterbolagen 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 OKTOBER-DECEMBER 2025

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 332,0 MSEK (275,1). Ökningen uppgick till 26,6 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser, varav 15,6 procent utgjordes av organisk tillväxt. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 14,8 MSEK till 85,8 MSEK (71,0).
- Sekventiellt växte ARR organiskt med 2,8 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 11,8 procent.
- Nettoomsättningen minskade med 8,1 procent till 186,3 MSEK (202,8) drivet av en förändrad intäktsmix, i linje med bolagets strategi.
- Justerad EBITDA uppgick till 33,1 MSEK (32,9) och justerad EBITDA-marginal till 17,8 procent (16,2). Under kvartalet har justeringar gjorts för jämförelsestörande poster om 5,2 MSEK relaterade till företagsförvärv genomförda under innevarande och tidigare perioder.
- Resultatet efter skatt uppgick till 6,7 MSEK (11,7).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till -1,3 MSEK (3,1). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick vid periodens utgång till 68,9 MSEK (83,5).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,22 SEK respektive 0,20 SEK (0,43 respektive 0,38).

HÄNDELSE R UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 18 november slutfördes förvärvet av Muse Content GmbH och dess generativa AI-plattform Stoked AI. Muse är pionjärer inom AI-drivna lösningar för Digital In-store och In-store Audio. Förvärvet breddade Vertiseits In-store Experience Managementplattform (IXM), tillförde spetskompetens inom AI-utveckling och etablerade In-store Audio som en ny strategisk del av erbjudandet vilket öppnade för nya intäktsströmmar. Köpeskilling uppgick till cirka 3,4 MEUR.
- Styrelsens förslag till årsstämman 2026 var att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2025, i linje med bolagets finansiella mål.

ARR

332 MSEK

(275)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)

2025-12-31

EBITDA

18%

(16%)

EBITDA-MARGINAL

Q4 2025

Nyckeltal koncern	Q4 2025	Q4 2024	Helår 2025	Helår 2024
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
ARR	332 041	275 052	332 041	275 052
Nettoomsättning	186 291	202 795	675 643	464 071
Varav SaaS-intäkter	85 755	70 996	311 804	209 103
Justerad EBITDA ¹	33 114	32 887	108 365	97 715
Cash EBITDA	22 439	21 481	74 120	70 922
Resultat efter skatt	6 683	11 661	6 037	41 156
Bruttomarginal (%)	65,9	55,6	65,5	63,7
Justerad EBITDA (%)	17,8	16,2	16,0	21,1
Cash EBITDA (%)	12,0	10,6	11,0	15,3
Nettoskuldsättning	234 846	202 354	234 846	202 354
Soliditet (%)	58,2	56,5	58,2	56,5
Resultat per aktie (SEK)	0,22	0,43	0,20	1,79
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,20	0,38	0,18	1,60
Genomsnittligt antal aktier (st)	30 233 365	27 072 714	29 824 776	22 978 941
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	34 032 015	30 355 011	33 602 815	25 777 120

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q4 2025 uppgick jämförelsestörande poster till 5,2 MSEK, vilka utgjordes av kostnader relaterade till förvärven av Visual Art, MDT samt MuSe, samt engångskostnader för etablering av koncernens nya kreditstruktur. Under helåret 2025 uppgick jämförelsestörande poster till totalt 23,7 MSEK, varav 8,9 MSEK utgjordes av kostnader för företagsförvärv och 14,8 MSEK av kostnader för åtgärder för effektivisering och realisering av operationella synergier.

ACCELERERAR GENOM AI

KOMMENTAR FRÅN VD

2025 avslutades starkt med en ARR-tillväxt på 27 procent och ett andra halvår med lönsamhet i linje med vår guidning om över 20 procent EBITDA-marginal. Utvecklingen under det fjärde kvartalet bekräftar att vår strategi fortsätter att leverera, trots ett något mer avvaktande marknadssentiment för året som helhet. Under kvartalet genomfördes även det strategiskt viktiga förvärvet av Muse och Stoked AI, vilket kompletterar vårt erbjudande med In-store Audio och tillför viktiga kompetenser och förmågor inom tillämpad AI. Förvärvet skapar tydliga möjligheter till merförsäljning och ytterligare värdeskapande.

FORTSATT STARK ARR-TILLVÄXT

Under året ökade koncernens ARR med 27 procent, varav 16 procent organiskt, vilket överstiger vårt finansiella mål. Licensaffären fortsätter att stärkas, driven av en stabil efterfrågan från befintliga kunder och ett växande inflöde av nya affärsmöjligheter. Vår position som plattformsledare inom IXM, i kombination med ett starkt erbjudande och ett expanderande partner nätverk, ger goda förutsättningar för fortsatt tillväxt av SaaS-intäkter – både från befintliga och nya kunder. Under kvartalet fortsatte Retail Media att vara en viktig tillväxt drivare, där bland annat pågående utrullning med Salling Group och ett nytt avtal med Stadium bidrog till tillväxten.

STÄRKT LÖNSAMHET

Lönsamheten förbättrades successivt under 2025, drivet av tillväxt och realiserade synergier, med ett fortsatt fokus på operationell effektivitet. Under andra halvåret uppnådde vi den sedan tidigare guidade EBITDA-marginalen om 20 procent, som kommunicerades under Q2. Ett viktigt steg i vår långsiktiga marginalresa där mycket arbete återstår och stor potential finns att realisera. Arbetet med att ytterligare stärka lönsamhet och kassaflöde fortsätter, med fokus på skalbarhet och kostnadskontroll.

STRATEGISKT FÖRVÄRV

Förvärvet av Muse och Stoked AI kompletterar vårt erbjudande med In-store Audio och stärker samtidigt våra kompetenser och förmågor inom tillämpad AI – både i produkt och operations. AI har en transformativ påverkan, där såväl timing som vår position nu gör det möjligt att erbjuda In-store Audio som en SaaS-tjänst med attraktiva marginaler. Förvärvet skapar goda möjligheter till merförsäljning till befintliga kunder och stärker vårt totala erbjudande inom IXM.

POSITIONERADE FÖR FORTSATT TILLVÄXT

Vertiseits marknadsposition är starkare än någonsin. Det märks inte minst i ett historiskt högt inflöde av kvalificerade affärsmöjligheter från internationellt ledande varumärken och retailers. Fokus framåt ligger på fortsatt tillväxt och ökad operationell effektivitet för att ytterligare stärka lönsamhet och kassaflöde. I linje med vår tillväxtstrategi ser vi fortsatt goda möjligheter på förvärvsmarknaden och för löpande dialoger med potentiella förvärvsobjekt. Som ett led i vår ambition att bygga ett ledande plattformsbolag utvärderar vi just nu ett listbyte till Nasdaq Main Market – ett naturligt steg i bolagets utveckling och ett sätt att nå en bredare investerarbas. Tillsammans

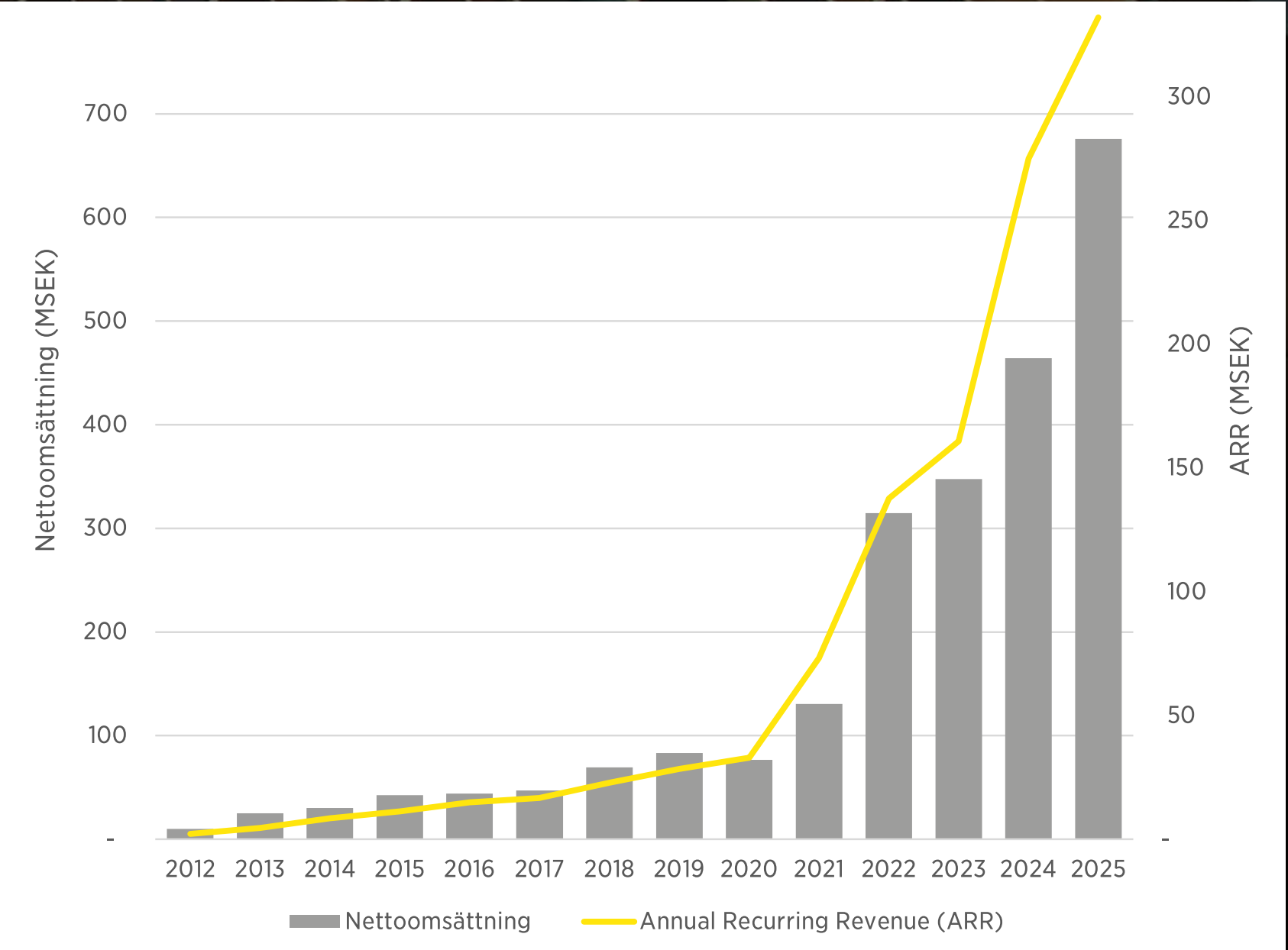
med kunder, partners och medarbetare ser vi fram emot att fortsätta utveckla Vertiseit mot vårt långsiktiga mål – att bli världens ledande plattformsbolag inom IXM.

Johan Lind, VD



STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2025



KSEK	Q4 2025	Q3 2025	Q2 2025	Q1 2025	Q4 2024	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022
ARR	332 041	316 449	290 159	280 521	275 052	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385	125 027	80 297
Nettoomsättning	186 291	150 721	168 075	170 556	202 795	82 111	86 477	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933	82 397	78 940	54 391
Varav SaaS-intäkter	85 755	80 203	73 121	72 725	70 996	47 407	46 450	44 250	42 851	47 536	44 842	42 464	42 409	39 365	32 371	22 227
Justerad EBITDA	33 114	33 119	21 614	20 518	32 887	23 171	18 626	23 031	20 535	20 211	7 387	11 325	13 164	15 482	8 449	10 560
Cash EBITDA	22 439	25 458	13 482	12 741	21 481	18 411	13 413	17 617	14 583	12 677	1 118	5 128	5 988	9 754	3 303	4 879
Resultat efter skatt	6 683	10 631	-16 864	5 588	11 661	10 893	8 785	9 817	5 688	9 395	-4 576	1 279	8 030	5 984	-7 123	2 454
Bruttomarginal (%)	65,9	70,9	62,7	63,2	55,6	72,1	70,5	67,9	66,8	62,6	66,4	70,9	57,0	64,8	58,8	65,0
Justerad EBITDA (%)	17,8	22,0	12,9	12,0	16,2	28,2	21,5	24,8	23,5	21,0	8,8	14,2	13,3	18,8	10,7	19,4
Cash EBITDA (%)	12,0	16,9	8,0	7,5	10,6	22,4	15,5	19,0	16,7	13,2	1,3	6,4	6,1	11,8	4,2	9,0
Soliditet (%)	58,2	60,7	63,3	59,7	56,5	72,1	59,2	51,0	50,0	47,4	45,4	42,9	47,7	47,6	45,5	52,1
Genomsnittligt antal aktier (st)	30 233 365	30 143 981	29 933 114	28 965 271	27 072 714	22 912 912	21 412 632	20 501 747	20 501 747	20 501 747	20 252 947	20 190 747	20 190 747	20 190 747	19 542 094	18 553 539
Data per aktie (SEK)																
ARR per aktie	10,98	10,50	9,69	9,68	10,16	8,17	8,34	8,30	7,84	7,64	7,45	7,14	6,82	6,46	6,40	4,33
Justerad EBITDA per aktie	1,10	1,10	0,72	0,71	1,21	1,01	0,87	1,12	1,00	0,99	0,36	0,56	0,65	0,77	0,43	0,57
Cash EBITDA per aktie	0,74	0,84	0,45	0,44	0,79	0,80	0,63	0,86	0,71	0,62	0,06	0,25	0,30	0,48	0,17	0,26
Resultat efter skatt per aktie	0,22	0,35	-0,56	0,19	0,43	0,48	0,41	0,48	0,28	0,46	-0,23	0,06	0,40	0,30	-0,36	0,13

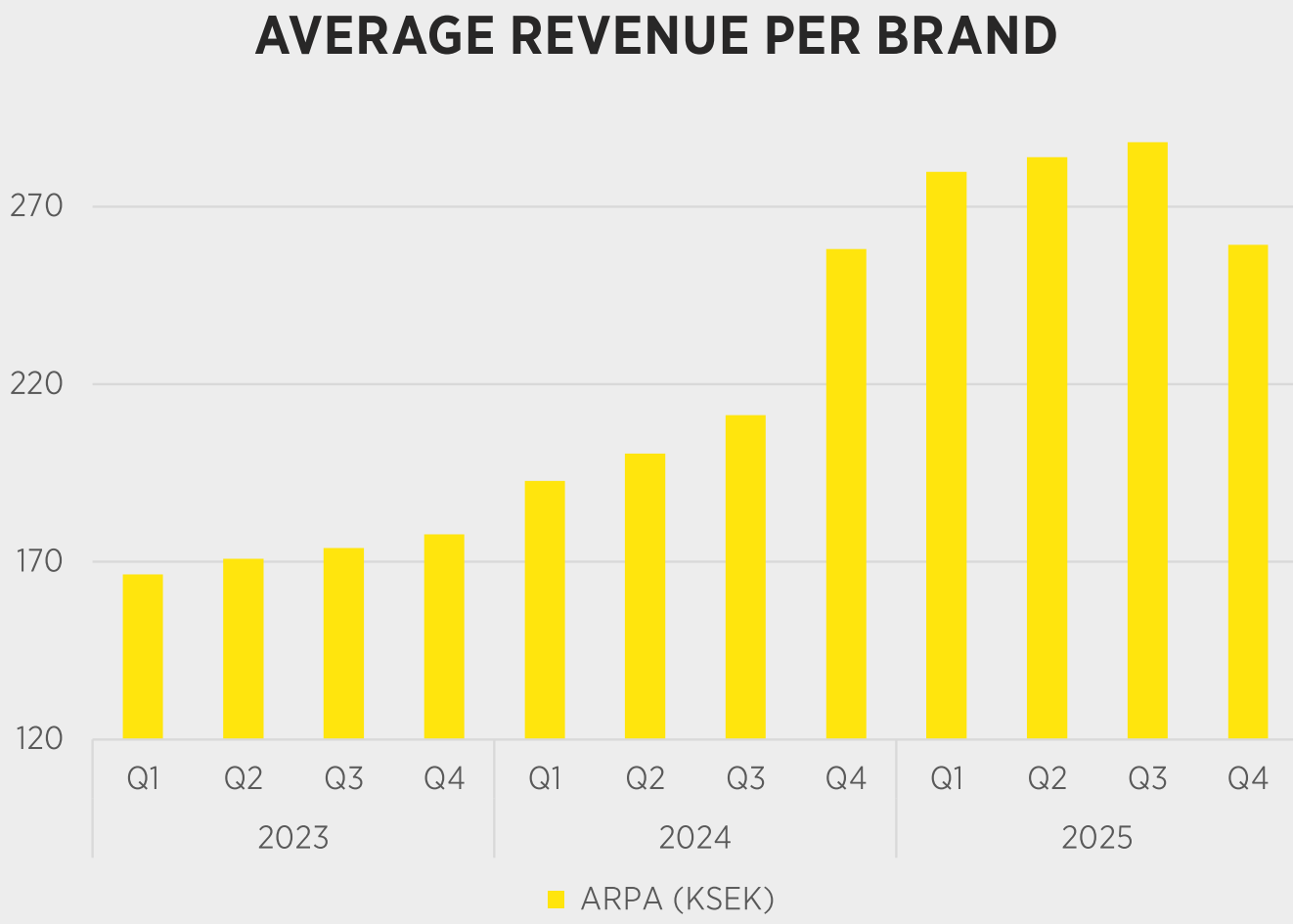
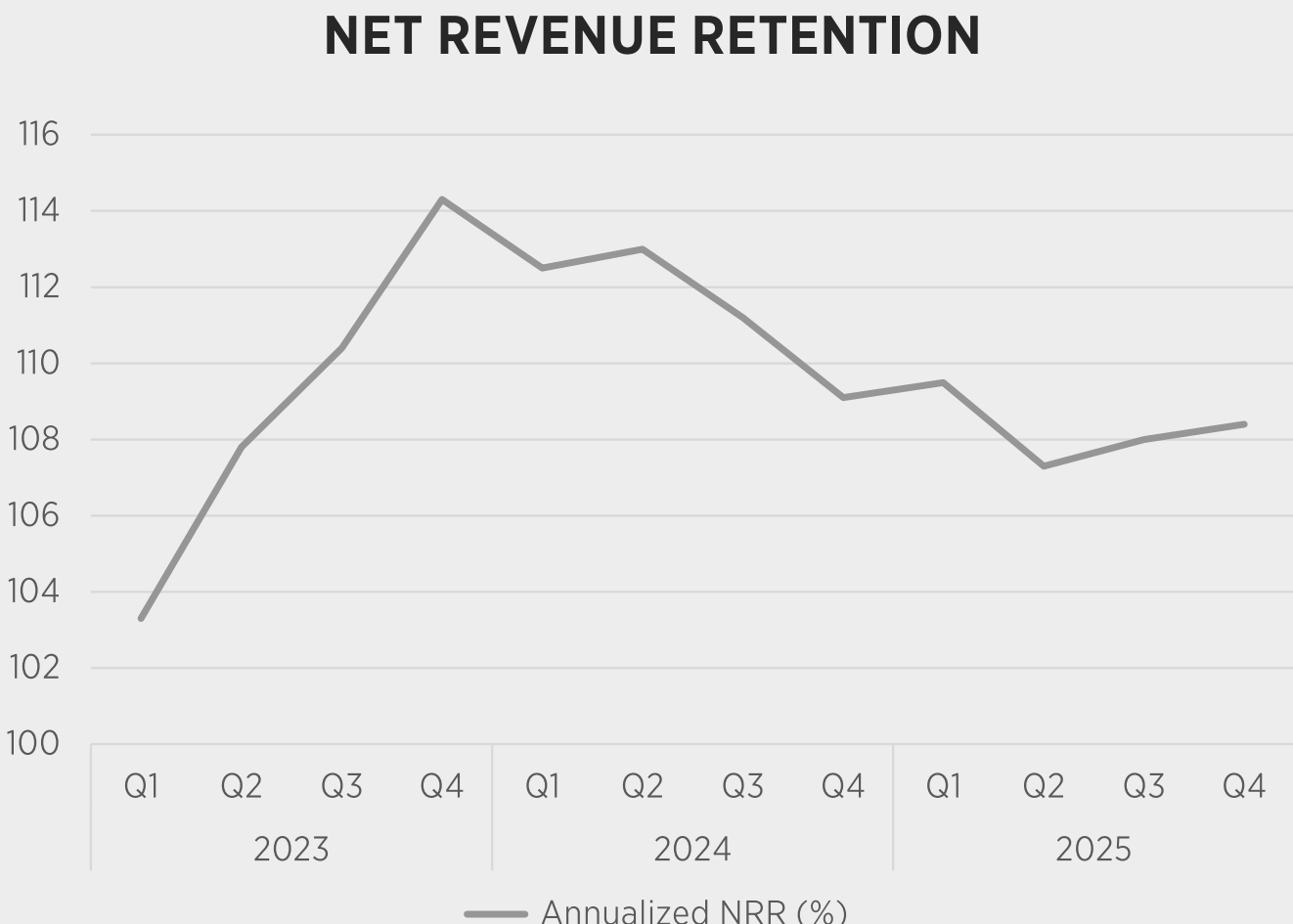
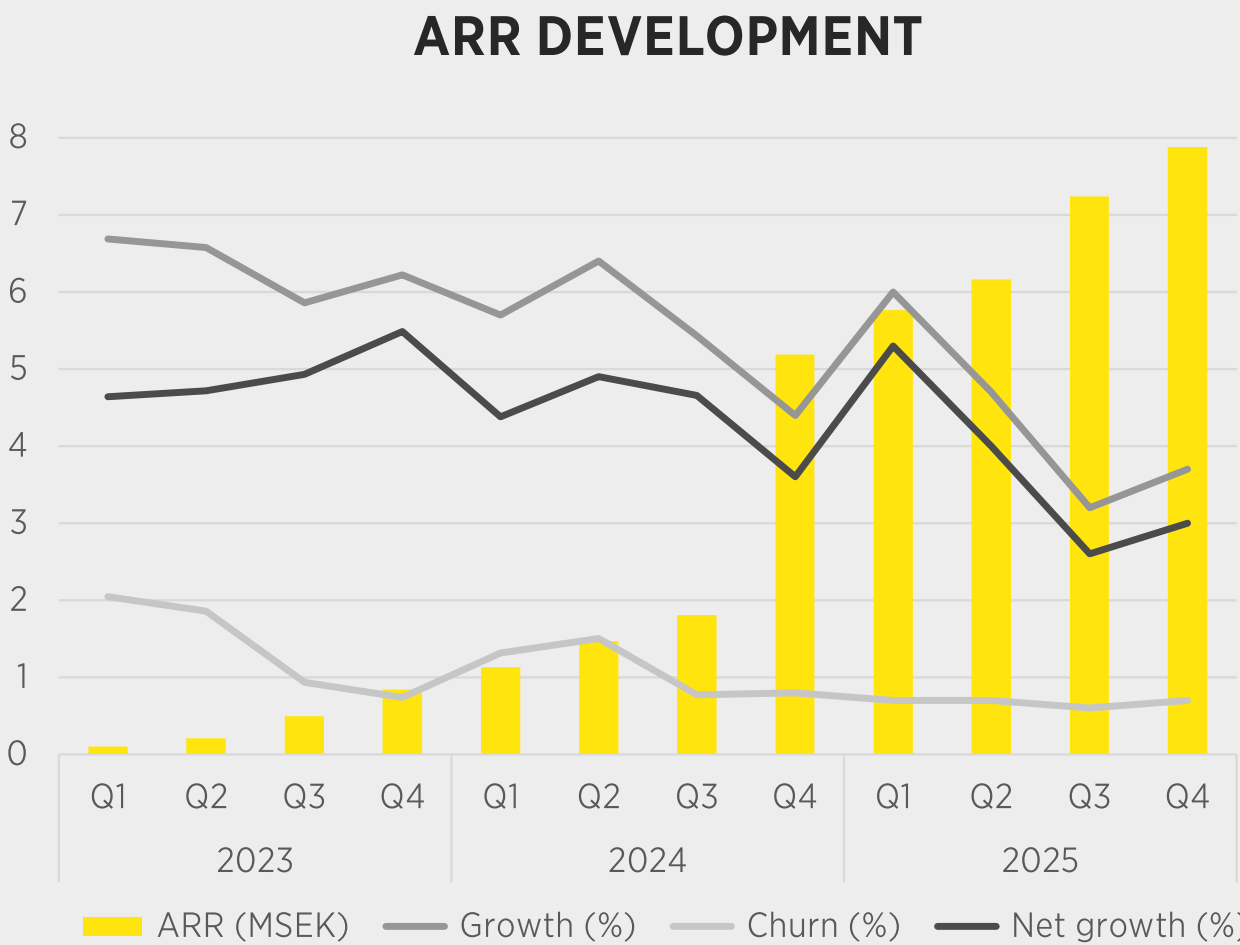
GROUP SAAS METRICS

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

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

		Q4 2025	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	332,0*	3,0%	23,6%
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	3,7%	0,5%	-0,7%
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	0,7%	0,1%	-0,1%
CAC (KSEK)	License Acquisition Cost	1,4	2,6%	38,7%
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	259,2	-10,0%	-5,8%
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,2	-4,0%	-2,2%
CAC Ratio (KSEK)	Acquisition Cost per new ARR KSEK	1,1	4,6%	76,1%
Months to recover CAC	Months to recover License Acquisition Cost	17,1	6,2%	30,6%
LTV (KSEK)	Lifetime value per license	41,1	-21,8%	7,9%
LTV/CAC	Acquisition cost payback ratio	28,5	-23,8%	-22,2%
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	84,9%	0,5%	3,0%
NRR (%)	Annualized Net Revenue Retention	108,4%	0,4%	-0,8%

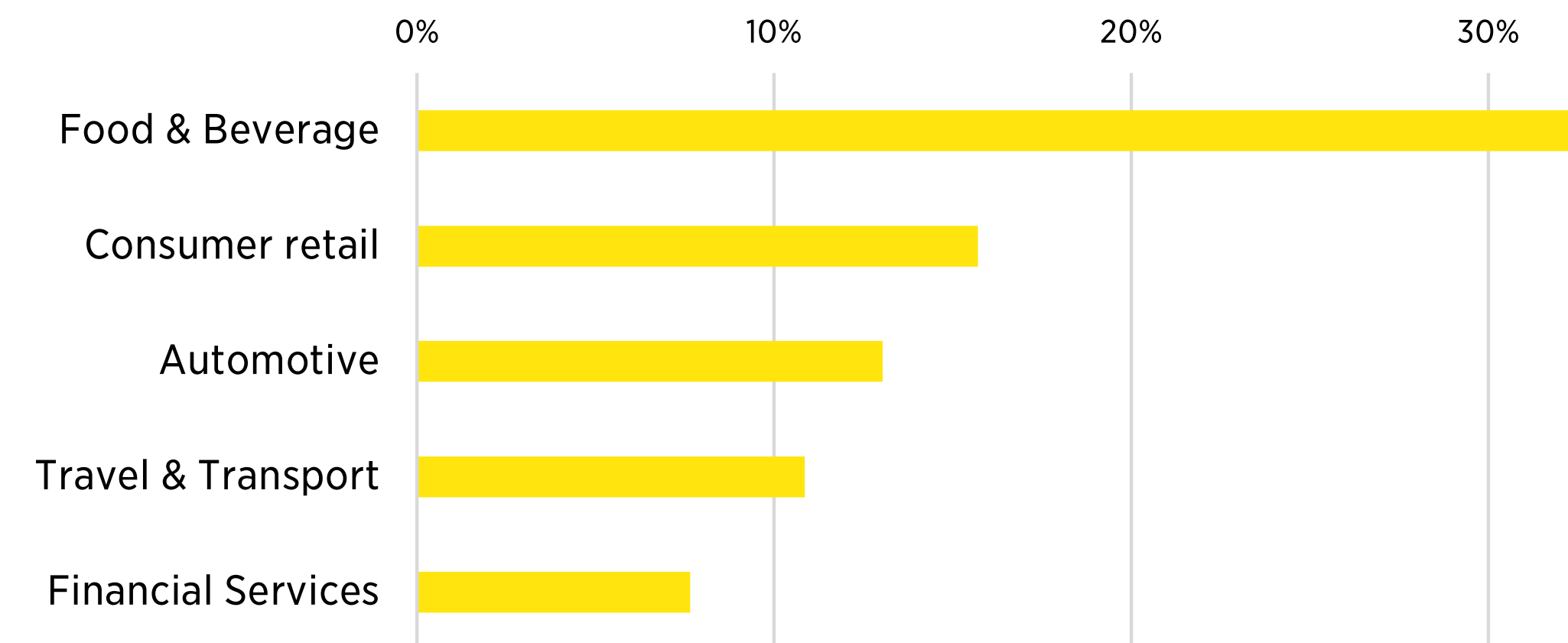
*Muse och Stoked AI ingår i total ARR, men är exkluderat i övriga nyckeltal, då förvärvet slutfördes under innevarande kvartal



GROUP CUSTOMER METRICS

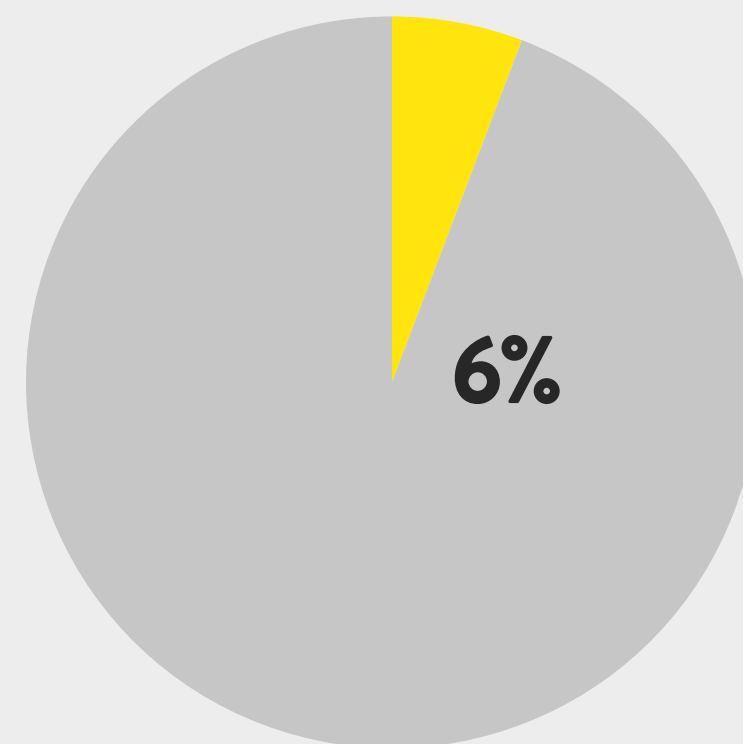
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens intäkter.

ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT - Q4 2025

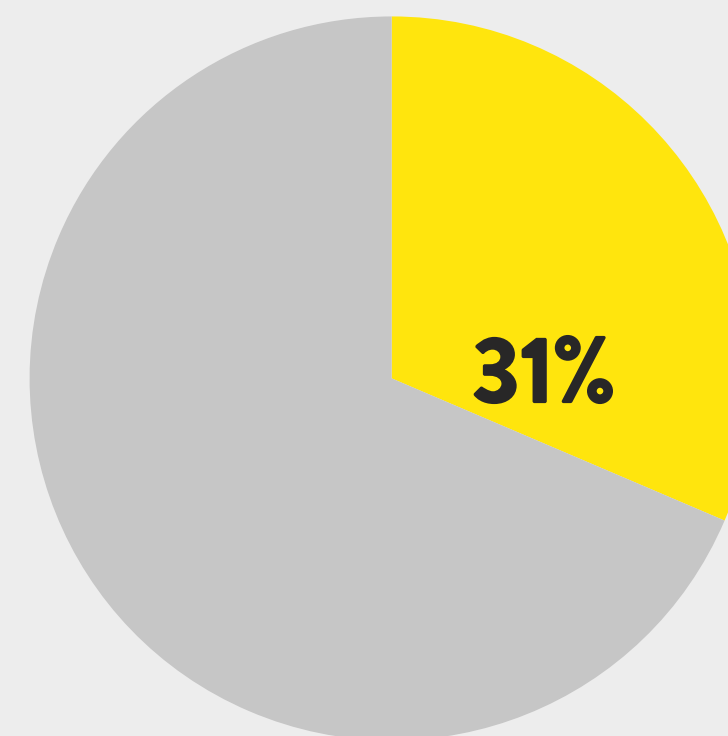


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

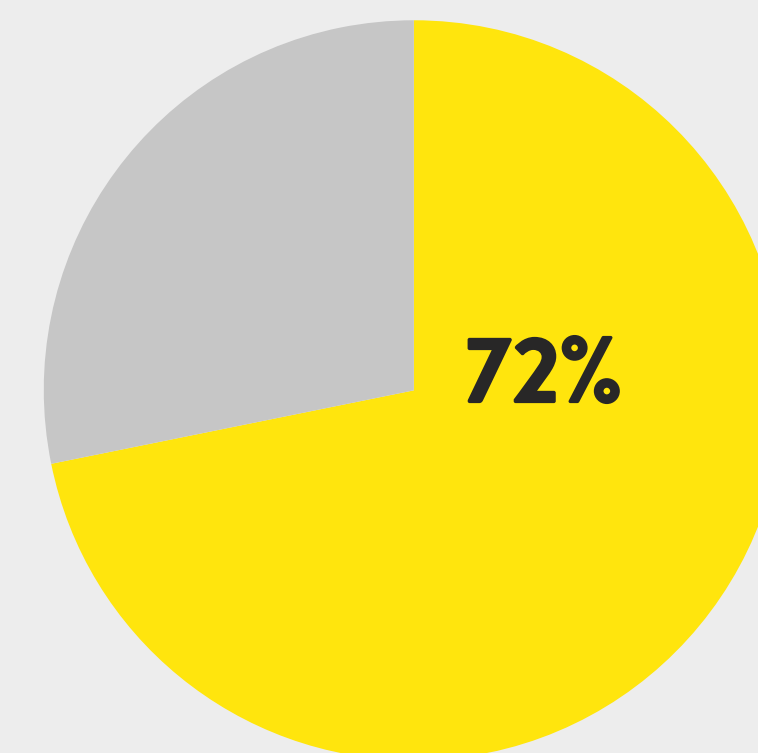
KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet oktober-december 2025

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det fjärde kvartalet 2025 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 332,0 MSEK (275,1). Jämfört med motsvarande kvartal föregående år uppgick ökningen till 26,6 procent i fasta växelkurser, varav 15,6 procent utgjordes av organisk tillväxt. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell organisk ARR-tillväxt till 2,8 procent i konstanta växelkurser, innebärande en årsuppräknad organisk tillväxttakt om 11,8 procent. SaaS-intäkterna ökade med 14,8 MSEK till 85,8 MSEK (71,0) jämfört med motsvarande period föregående år. Under det fjärde kvartalet 2025 minskade nettoomsättningen med 8,1 procent till 186,3 MSEK (202,8) jämfört med motsvarande period föregående år, drivet av en förändrad intäktsmix med större andel Systems-försäljning via partners, linje med bolagets strategi. Bruttomarginalen uppgick till 65,9 procent (55,6).

Justerad EBITDA och Cash EBITDA innehåller justeringar för kostnader om 5,2 MSEK relaterade till företagsförvärv samt engångskostnader för etablering av koncernens nya kreditstruktur.

Justerat resultat före avskrivningar (Justerad EBITDA) under kvartalet uppgick till 33,1 MSEK (32,9) och justerad EBITDA-marginal till 17,8 procent (16,2). I bolagets långsiktiga och finansiella mål, för perioden 2025-2032, utgörs lönsamhetsmålet av Cash

EBITDA, innebärande justerad EBITDA efter investeringar i produktutveckling (EBITDA-Capex). Cash EBITDA uppgick under det fjärde kvartalet 2025 till 22,4 MSEK (21,5) och Cash EBITDA-marginalen till 12,0 procent (10,6).

Kvartalets resultat efter skatt uppgick till 6,7 MSEK (11,7). Resultatet per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,22 SEK respektive 0,20 SEK (0,43 respektive 0,38).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 december 2025 till 1 244,7 MSEK (1 154,6) och utgjordes av anläggningstillgångar om 1 058,1 MSEK (935,6) och omsättningstillgångar om 186,6 MSEK (219,0). Av balansomslutningen utgjordes 80,4 procent (77,2) av immateriella tillgångar. I moderbolagets balansräkning har andelar i dotterbolag minskat till 130,0 MSEK (805,1) efter genomförd omstrukturering i koncernen.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 december 2025 till 249,8 MSEK (264,1) och de långfristiga skulderna till 271,1 MSEK (237,9). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick vid utgången av kvartalet till 202,8 MSEK (185,2) respektive 61,0 MSEK (53,2).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av kvartalet till 723,8 MSEK (652,6) och soliditeten till 58,2 procent (56,5). Vid utgången av kvartalet uppgick bolagets nettoskultsättning,

exklusive leasing, till 234,8 MSEK (202,4).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 15,6 MSEK (31,5). Förändring av rörelsekapital uppgick till -3,6 MSEK (-16,0).

Kassaflödet från förvärv av immateriella anläggningstillgångar avser investeringar i bolagets SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur, och uppgick under kvartalet till -10,7 MSEK (-12,1). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till -34,7 MSEK (-410,7), inkluderat förvärvet av Muse och Stoked AI.

Fritt kassaflöde, inklusive investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, före förändringar från finansieringsverksamheten, uppgick under kvartalet till -1,3 MSEK (3,1). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 25,5 MSEK (401,7), där kreditutnyttjande utökats med anledning av genomfört förvärv.

Det totala kassaflödet för det fjärde kvartalet 2025 uppgick till 2,8 MSEK (6,4). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick per den 31 december 2025 till 68,9 MSEK (83,5).

Helåret januari-december 2025

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under perioden ökade SaaS-intäkterna med 102,7 MSEK jämfört med föregående år och uppgick under året till 311,8 MSEK (209,1). Nettoomsättningen ökade med 45,6 procent jämfört med föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 65,5 procent (63,7). Justerad EBITDA, uppgick under perioden till 108,4 MSEK (97,7) och justerad EBITDA-marginal till 16,0 procent (21,1). Cash EBITDA uppgick till 74,1 MSEK (70,9), motsvarande en marginal om 11,0 procent (15,3). Resultat efter skatt uppgick till 6,0 MSEK (41,1)..

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 68,2 MSEK (81,6). Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick till -34,2 MSEK (-27,5). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -135,6 MSEK (-424,7). Fritt kassaflöde, inklusive investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, före förändringar från finansieringsverksamheten, uppgick under året till 2,8 MSEK (42,1). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 89,4 MSEK (366,0). Det samlade kassaflödet uppgick under perioden till -5,7 MSEK (11,3).

HÄNDELSE UNDER ÅRET

VERTISEITKONCERNEN

Q1 2025

- 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 synergier. 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.

Q2 2025

- Under kvartalet har åtgärder för effektivisering och realisering av operationella synergier efter integrationen av Visual Art genomförts. Vid full effekt kommer åtgärderna att stärka koncernens resultat och kassaflöde med cirka 25 MSEK per år, vilka implementeras successivt under andra halvåret 2025. Engångskostnader relaterade till åtgärderna uppgår till 14,8 MSEK och belastar koncernens resultat i Q2 2025.
- Vertiseit ingick ett nytt finansieringsavtal med sin huvudbank Nordea. De utökade kreditfaciliteterna uppgick till 325 MSEK, med syfte att genomföra förvärv i linje med bolagets tillväxtstrategi.
- 441 350 teckningsoptioner av serie TO 4 utnyttjades av Eiffel Investment Group SAS för teckning av nya B-aktier. Genom utnyttjandet av teckningsoptionerna tillfördes bolaget ca 22 MSEK före emissionskostnader.

Q3 2025

- Den 7 juli slutfördes förvärvet av mdt Medientechnik GmbH. Bolaget är ett plattformsbolag inom Digital In-store, baserat i Tyskland med Deutsche Telekom och McDonalds Tyskland bland sina största kunder. Förvärvet genomfördes till en köpeskilling om cirka 87 MSEK och kommer att tillföra cirka 20 MSEK i årligen återkommande intäkter (ARR).
- Vertiseits dotterbolag Visual Art tecknade ett femårigt ramavtal med Salling Group omfattande licenser till bolagets plattform för In-store Experience Management (IXM). Salling Group är Danmarks största dagligvaruaktör med över 2 000 butiker och varumärken såsom Netto, Føtex och Bilka.

Q4 2025

- Den 18 november slutfördes förvärvet av Muse Content GmbH och dess generativa AI-plattform Stoked AI. Muse är pionjärer inom AI-drivna lösningar för Digital In-store och In-store Audio. Förvärvet breddade Vertiseits In-store Experience Managementplattform (IXM), tillförde spetskompetens inom AI-utveckling och etablerade In-store Audio som en ny strategisk del av erbjudandet vilket öppnade för nya intäktsströmmar. Köpeskilling uppgick till cirka 3,4 MEUR.
- Styrelsens förslag till årsstämman 2026 var att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2025, i linje med bolagets finansiella mål.

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 285 st (160), varav 175 män (185) och 110 kvinnor (86). Vid utgången av kvartalet uppgick antalet FTE, justerat för medarbetare under uppsägningstid 274 st.

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 22 april 2026. Stämmoprotokoll och årsredovisning kommer att finnas på bolagets webbplats vertiseit.com. Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på årsstämman ska inkomma med detta till Vertiseit senast den 6 mars 2026. Detta görs antingen via e-post till: generalmeeting@vertiseit.com alternativt via post till Vertiseit AB, Att: General Meeting 2026, Kyrkogatan 7, 432 41 Varberg.

UTDELNING

Styrelsens förslag till årsstämman 2026 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2025, 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



FINANSIELL KALENDER

31 MARS 2026	ÅRSREDOVISNING 2025
22 APRIL 2026	DELÅRSRAPPORT Q1 2026
22 APRIL 2026	ÅRSSTÄMMA 2026
16 JULI 2026	DELÅRSRAPPORT Q2 2026
21 OKTOBER 2026	DELÅRSRAPPORT Q3 2026

Kontaktinformation

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

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

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

Certified adviser

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

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 12 februari 2026

	Ann Öberg Styrelseordförande	
Mikael Olsson Styrelseledamot		Vilhelm Schottenius Styrelseledamot
Johanna Schottenius Styrelseledamot		Carl Backman Styrelseledamot
Jon Lindén Styrelseledamot		Johan Lind Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q4 2025	Q4 2024	Helår 2025	Helår 2024
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
Nettoomsättning	186 291	202 795	675 643	464 071
Övriga rörelseintäkter	532	1 726	3 362	6 462
Summa rörelsens intäkter	186 823	204 521	679 005	470 533
Varu- och tjänstekostnader	-63 441	-90 128	-232 764	-168 282
Övriga externa kostnader	-31 110	-25 766	-117 887	-65 695
Personalkostnader	-64 329	-58 073	-243 690	-142 622
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	27 943	30 555	84 664	93 933
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-17 365	-12 481	-62 398	-33 106
Rörelseresultat (EBIT)	10 578	18 074	22 266	60 827
Finansiella intäkter	520	229	779	1 012
Finansiella kostnader	-3 393	-3 736	-15 629	-9 959
Valutakursförändringar	-21	-7	-1 909	-666
Finansnetto	-2 894	-3 513	-16 759	-9 614
Resultat före skatt	7 684	14 560	5 507	51 213
Skatt	-1 001	-2 899	530	-10 057
Resultat efter skatt	6 683	11 661	6 037	41 156
Övrigt totalresultat ¹				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-11 529	5 221	-25 164	8 540
Periodens totalresultat	-4 846	16 882	-19 127	49 697
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	6 683	11 661	6 037	41 156
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens resultat	6 683	11 661	6 037	41 156
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	-4 846	16 882	-19 127	49 697
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens totalresultat	-4 846	16 882	-19 127	49 697
Periodens resultat per aktie				
Före utspädning (SEK)	0,22	0,43	0,20	1,79
Efter utspädning (SEK)	0,20	0,38	0,18	1,60
Aktier vid periodens utgång (st)	30 333 143	28 827 631	30 333 143	28 827 631
Aktier vid periodens utgång efter utspädn. (st)	34 131 793	32 406 631	33 942 631	32 406 631
Genomsnittligt antal aktier (st)	30 233 365	27 072 714	29 824 776	22 978 941
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädn. (st)	34 032 015	30 355 011	33 602 815	25 777 120

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN	Helår 2025	Helår 2024
KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	1 000 251	890 780
Materiella anläggningstillgångar	4 851	1 855
Leasingtillgångar	49 124	40 153
Uppskjutna skattefordringar	1 336	2 447
Finansiella anläggningstillgångar	2 492	364
Summa anläggningstillgångar	1 058 054	935 598
Varulager	4 358	10 767
Kundfordringar	117 208	131 798
Avtalstillgångar	15 418	13 219
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11 854	1 937
Övriga fordringar	8 852	25 192
Kassa och bank	28 949	36 051
Summa omsättningstillgångar	186 639	218 963
Summa tillgångar	1 244 693	1 154 561
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 516	1 441
Övrigt tillskjutet kapital	626 495	537 603
Reserver	-287	24 877
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	96 092	88 646
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	723 816	652 568
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-
Summa eget kapital	723 816	652 568
Skulder		
Långfristiga räntebärande skulder	202 789	185 157
Långfristiga leasingskulder	35 559	31 142
Övriga skulder	-	-
Avsättningar	6 420	287
Uppskjutna skatteskulder	26 309	21 312
Summa långfristiga skulder	271 077	237 898
Kortfristiga räntebärande skulder	61 006	53 248
Kortfristiga leasingskulder	14 436	10 924
Leverantörsskulder	46 164	51 179
Avtalsskulder	59 515	62 096
Aktuell skatteskuld	1 376	1 395
Övriga skulder	33 402	27 737
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33 901	57 516
Summa kortfristiga skulder	249 800	264 095
Summa skulder	520 877	501 993
Summa eget kapital och skulder	1 244 693	1 154 561

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm-mande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2025-01-01	1 441	537 603	24 877	88 646	652 568	-	652 568
Periodens totalresultat	-	-	-25 164	6 037	-19 127	-	-19 127
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	75	91 800	-	-	91 875	-	91 875
Emissionskostnader	-	-2 908	-	-	-2 908	-	-2 908
Aktieoptioner	-	-	-	1 409	1 409	-	1 409
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2025-12-31	1 516	626 495	-287	96 092	723 817	-	723 817

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestäm-mande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2024-01-01	1 025	214 246	16 337	38 664	270 272	-	270 272
Periodens totalresultat	-	-	8 540	41 156	49 696		49 696
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	416	323 357	-	-	323 773	-	323 773
Emissionskostnader	-	-	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	-	-	8 826	8 826	-	8 826
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2024-12-31	1 441	537 603	24 877	88 646	652 567	-	652 567

- Under det fjärde kvartalet 2025 skedde nyteckning av 189 162 st B-aktier, till en teckningskurs om 73,00 SEK.
- Under det andra kvartalet 2025 skedde nyteckning av 441 350 st B-aktier med stöd av teckningsoptioner av serie TO 4, till en teckningskurs om 50,00 SEK.
- Under det första kvartalet 2025 skedde riktad emission av 875 000 teckningsoptioner. Med stöd av dessa teckningsoptioner gavs 875 000 nya B-aktier ut, till en teckningskurs om 64,00 SEK.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

KSEK	Q4 2025	Q4 2024	Helår 2025	Helår 2024
	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat (EBIT)	10 577	18 074	22 266	60 827
Justering för av- och nedskrivningar	17 365	12 481	62 398	33 106
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-12 184	-587	18	-3 507
Erhållen ränta	520	229	779	1 012
Betald ränta	-4 392	-3 736	-14 628	-9 959
Betald inkomstskatt	3 709	4 894	-2 649	74
Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar	15 595	31 354	68 184	81 553
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	1 731	3 339	8 252	5 689
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-25 288	-48 616	21 190	-45 625
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	19 967	29 276	-57 178	28 382
Kassaflöde från den löpande verksamheten	12 005	15 354	40 448	69 999
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-10 675	-12 129	-34 245	-27 515
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 762	-122	-2 799	-410
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-21 450	-398 561	-97 932	-399 460
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	141	-	2 640
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-852	-	-1 699	-
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	1 097	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-34 739	-410 671	-135 578	-424 746
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	200 000	79 475	286 607
Emissionskostnader	-57	-8 358	-2 906	-12 434
Likvid teckningsoptioner	-	-	-	1 611
Nettoförändring checkkredit	11 006	-11 303	2 758	1 076
Upptagna lån	30 000	225 000	310 000	225 000
Amortering av lån	-12 500	-	-287 500	-126 175
Amortering av leasingskuld	-2 948	-3 611	-12 444	-9 669
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	25 501	401 727	89 383	366 015
Periodens kassaflöde	2 767	6 410	-5 747	11 267
Likvida medel vid periodens början	26 737	29 599	36 051	24 641
Kursdifferenser i likvida medel	-555	40	-1 355	143
Likvida medel vid periodens slut	28 949	36 051	28 949	36 051

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q4 2025	Q4 2024	Helår 2025	Helår 2024
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
Nettoomsättning	2 582	10 604	10 920	42 173
Övriga rörelseintäkter	27 037	9 387	77 319	9 942
Summa omsättning	29 619	19 991	88 239	52 115
Varu- och tjänstekostnader	-766	-162	-766	-489
Övriga externa kostnader	-14 626	-9 549	-50 793	-26 559
Personalkostnader	-12 186	-6 464	-47 544	-25 213
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	2 041	3 816	-10 864	-146
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 532	-700	-6 121	-2 797
Rörelseresultat (EBIT)	509	3 116	-16 985	-2 943
Finansiella intäkter	289	39	479	815
Finansiella kostnader	-2 937	-2 743	-10 491	-7 945
Valutakursförändringar	397	59	1 789	-699
Resultat efter finansnetto	-1 742	471	-25 208	-10 772
Bokslutsdispositioner	25 668	36 449	25 668	36 449
Resultat före skatt	23 926	36 920	460	25 677
Skatt	-2 130	-5 161	-2 130	-2 007
Resultat efter skatt	21 796	31 759	-1 670	23 670

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	Helår 2025	Helår 2024
	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	35 812	15 231
Materiella anläggningstillgångar	1 059	157
Andelar i koncernföretag	130 015	805 134
Finansiella anläggningstillgångar	19	1 131
Summa anläggningstillgångar	166 905	821 653
Varulager	-	-
Kundfordringar	1 412	-
Fordringar hos koncernföretag	815 802	35 368
Avtalstillgångar	-	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 765	3 163
Övriga fordringar	64	3 091
Aktuell skattefordran	499	139
Likvida medel	-	3 633
Summa omsättningstillgångar	821 542	45 394
Summa tillgångar	988 447	867 047
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 517	1 441
Fond för utvecklingsutgifter	27 319	14 364
Överkursfond	621 387	532 494
Balanserat resultat	3 937	-8 187
Periodens resultat	-1 670	23 670
Summa eget kapital	652 490	563 782
Avsättningar		
Avsättningar	2 714	-
Summa avsättningar	2 714	-
Obeskattade reserver		
Periodiseringsfond	4 840	3 240
Summa obeskattade reserver	4 840	3 240
Skulder		
Skulder till kreditinstitut	197 500	180 000
Summa långfristiga skulder	197 500	180 000
Skulder till kreditinstitut	50 000	53 248
Checkkredit	11 006	-
Förskott från kunder	-	-
Leverantörsskulder	6 709	4 929
Aktuell skatteskuld	-	-
Övriga skulder	7 059	891
Skulder till koncernföretag	52 926	56 865
Avtalsskulder	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 203	4 091
Summa kortfristiga skulder	130 903	120 024
Summa skulder	333 243	303 264

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal			Rörelsesegment					
1 oktober - 31 december	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Q4 2025	Q4 2024	Q4 2025	Q4 2024	Q4 2025	Q4 2024	Q4 2025	Q4 2024
Nettoomsättning	85 755	70 996	21 137	21 422	79 398	110 376	186 290	202 794
Varu- och tjänstekostnader	-7 394	-3 381	-716	-1 250	-54 832	-85 497	-62 942	-90 128
Bruttoresultat	78 361	67 615	20 421	20 172	24 566	24 879	123 348	112 667
Bruttomarginal	91%	95%	97%	94%	31%	23%	66%	56%
Övriga rörelseintäkter							532	1 726
Övriga externa kostnader							-31 110	-25 766
Personalkostnader							-64 329	-58 073
EBITDA							28 441	30 554
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-17 365	-12 481
EBIT							11 076	18 073
Finansiella intäkter							520	229
Finansiella kostnader							-3 393	-3 736
Valutakursförändringar							-21	-7
Resultat före skatt							8 182	14 560

Segmentsredovisning - helår			Rörelsesegment					
1 januari - 31 december	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Helår 2025	Helår 2024	Helår 2025	Helår 2024	Helår 2025	Helår 2024	Helår 2025	Helår 2024
Nettoomsättning	311 804	209 103	79 270	48 172	284 568	206 795	675 642	464 070
Varu- och tjänstekostnader	-21 534	-12 314	-3 402	-4 435	-207 828	-151 533	-232 764	-168 282
Bruttoresultat	290 270	196 789	75 868	43 737	76 740	55 262	442 878	295 788
Bruttomarginal	93%	94%	96%	91%	27%	27%	66%	64%
Övriga rörelseintäkter							3 362	6 462
Övriga externa kostnader							-117 887	-65 695
Personalkostnader							-243 690	-142 622
EBITDA							84 663	93 933
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-62 398	-33 106
EBIT							22 265	60 826
Finansiella intäkter							779	1 012
Finansiella kostnader							-15 629	-9 959
Valutakursförändringar							-1 909	-666
Resultat före skatt							5 506	51 213

Fördelning av intäkter - kvartal			Rörelsesegment					
1 oktober - 31 december	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Q4 2025	Q4 2024	Q4 2025	Q4 2024	Q4 2025	Q4 2024	Q4 2025	Q4 2024
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	79 398	110 376	79 398	110 376
Intäkter som redovisas över tid	85 755	70 996	21 137	21 422	-	-	106 892	92 419
Summa intäkter från avtal med kunder	85 755	70 996	21 137	21 422	79 398	110 376	186 290	202 794

Segmentsredovisning - helår			Rörelsesegment					
1 januari - 31 december	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Helår 2025	Helår 2024	Helår 2025	Helår 2024	Helår 2025	Helår 2024	Helår 2025	Helår 2024
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	284 568	206 795	284 568	206 795
Intäkter som redovisas över tid	311 804	209 103	79 270	48 172	-	-	391 074	257 275
Summa intäkter från avtal med kunder	311 804	209 103	79 270	48 172	284 568	206 795	675 642	464 070

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

Långsiktigt incitamentsprogram

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

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

Förvärv av rörelse

2025-07-07: MDT MEDIENTECHNIK GMBH

Den 7 juli 2025 förvärvade Vertiseitkoncernen 100% av aktierna i mdt Medientechnik GmbH (“MDT”) för en köpeskilling om cirka 86 MSEK. Betalningen erlades genom kontant betalning vid tillträdet och finansierades dels genom egna medel, och dels genom nyttjande av befintliga kreditfaciliteter hos Nordea.

MDT är ett plattformsbolag inom Digital In-store med vid förvärvstillfället omkring 12 anställda med huvudkontor i Longuich, Tyskland. Förvärvet tillförde en stärkt marknadsnärvaro och kundportfölj i DACH, med försäljning direkt och via partners. De återkommande intäkterna (ARR) i Vertiseitkoncernen ökade genom detta med omkring 20 MSEK på årsbasis.

Förvärvsrelaterade kostnader kopplade till förvärvet har uppgick till cirka 3,5 MSEK och ingår i koncernens Övriga externa kostnader under det andra, tredje och fjärde kvartalet 2025.

2025-11-18: MUSE CONTENT GMBH

Den 18 november 2025 förvärvade Vertiseitkoncernen 100% av aktierna i Muse Content GmbH (“Muse”) för en köpeskilling om cirka 36 MSEK. Betalningen erlades huvudsakligen genom kontant betalning på tillträdesdagen, tillsammans med vederlag i form av nyemitterade B-aktier i Vertiseit till en teckningskurs om 73 SEK per aktie, samt en möjlighet till en tilläggsköpeskiling om maximalt 6,6 MSEK under kommande tre år.

Muse äger och utvecklar en generativ AI-plattform för In-store Voice Messaging och In-store Music under varumärket StokedAI. Bolagets plattform och AI-genererade musikbibliotek kompletterade Vertiseits befintliga erbjudande inom Digital In-store och kommer att möjliggöra för Vertiseit att öka intäkterna från befintlig kundbas genom att In-store Audio-förmågor adderas till koncernens IXM-plattform. Förvärvet tillförde cirka 8,8 MSEK i återkommande intäkter (ARR).

Förvärvsrelaterade kostnader kopplade till förvärvet har uppgick till cirka 1,6 MSEK och ingår i koncernens Övriga externa kostnader under det fjärde kvartalet 2025.

Effekter av förvärv 2025

KSEK	mdt Medientechnik GmbH	MuSe Content GmbH	Summa
Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:			
Immateriella tillgångar	23 479	18 701	42 180
Materiella anläggningstillgångar	-	620	620
Finansiella anläggningstillgångar	-		-
Varulager	-	880	880
Kundfordringar och övriga fordringar	5 424	4 781	10 205
Likvida medel	9 698	4 264	13 962
Räntebärande skulder	-	-447	-447
Övriga avsättningar	-583	-1 713	-2 296
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-18 214	-10 729	-28 943
Uppskjuten skatteskuld	-5 372	-5 437	-10 809
Netto identifierbara tillgångar och skulder	14 432	10 920	25 352
Goodwill	71 748	31 510	103 258
Köpeskilling	86 180	42 430	128 610

Överförd ersättning

KSEK			
Likvida medel	-9 698	-4 265	-13 963
Säljarreverser	-	-2 907	-2 907
Nyemission	-	-13 808	-13 808
Påverkan koncernens likvida medel	-76 482	-21 450	-97 932

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 42,2 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
NRN (Net Revenue Retention)	Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder
SaaS Gross Margin	SaaS-intäkt reducerat med relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till SaaS-intäkt	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter

KORT OM VERTISEIT

KORT OM VERTISEIT



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

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

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

LEDANDE INOM DIGITAL IN-STORE

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

Vertiseit-koncernen har idag cirka 270 medarbetare och fler än 1 500 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Österrike, Tyskland, Spanien, Storbritannien och USA. Bolagets B-aktie är sedan 2019 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

KORT OM DISE

Dise är en global mjukvaruleverantör inom Digital In-store grundad 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 100 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-intäkter (ARR). SaaS-intäkterna genereras från licensiering och support av bolagets mjukvaruplattformar.

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

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



SAAS

Licens och support
Debitering per månad och system

CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store
Debitering per timme eller retainer

KONCERN- STRUKTUR

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

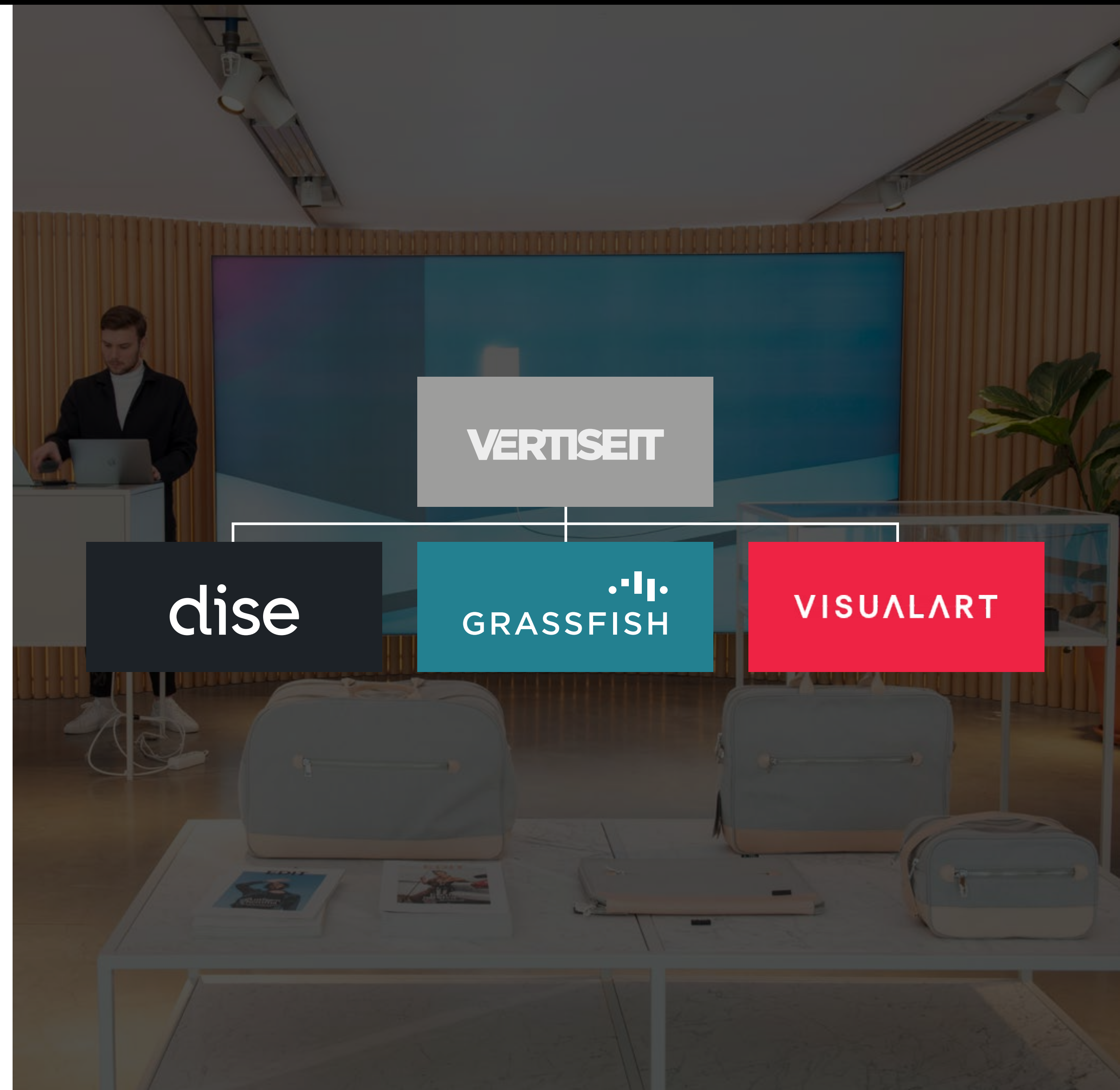
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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

marknadsandelar till Dise, Grassfish och Visual Art, som strategiska, dvs som utökar koncernens erbjudande.

ORGANISK TILLVÄXT

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



LÅNGSIKTIGA MÅL 2025-2032

VISION

**CONNECTING
A WORLD OF
RETAIL**

AMBITION

**GLOBAL #1 IXM
PLATFORM
COMPANY**

2032
**1 MILJARD
ARR**

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

2032
**35%
LÖNSAMHET**

Cash EBITDA-marginal
överstigande 35%
vid utgången av 2032

FINANSIELLA MÅL

>20%
TILLVÄXT

Årlig ARR-tillväxt
(CAGR)

>25%
LÖNSAMHETSTILLVÄXT

Årlig Cash EBITDA-tillväxt
per aktie (CAGR)

>100%
REVENUE RETENTION

Årlig Net Revenue
Retention (NRR)

STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

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

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

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

PLATTFORMSVINNARE

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

PERSONALISERAT OCH DATADRIVET

Kundernas förändrade beteenden och förväntningar på kundupplevelsen ställer nya krav. För varumärken och retailers blir behovet av en enhetlig varumärkesupplevelse och en

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

PLATTFORM FÖRE TILLÄMPNINGAR

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

SCALABILITY

PARTNERSHIPS

Scalable growth through partners

IXM GRID

One group platform backend

ONE ERP

IT infrastructure supporting global expansion

GLOBAL REACH

**PARTNER
COMMUNITY**

Expand with:

- Consulting Partners
- Integration Partners
- Technology Partners

**TOP-TIER
CUSTOMERS**

Grow with:

- Global Brands
- Leading Retailers

**SELECTED
ACQUISITIONS**

Acquire:

- Customers & Partners
- Market Reach
- Tech

ETT HÅLLBART 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.

274

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
Q4 2025

3/8

Kvinnor/män
i företagsledning
2025-12-31

37

Medelålder
anställda
Q4 2025

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2025-12-31

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

I bolagets egen verksamhet finns ett stort engagemang bland medarbetarna och ett systematiskt arbete med att identifiera och utvärdera de miljöaspekter som påverkar verksamheten. Insatserna är främst inriktade mot områden såsom transport, energieffektivisering och kravställning vid upphandling. Bolagets ledningssystem är certifierat enligt ISO 9001 (Kvalitet), ISO 14001 (Miljö), ISO 27001 (Informationssäkerhet) samt lever upp till standarden SOC 2.

SOCIAL HÅLLBARHET

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

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Vertiseit är ett innovativt företag med en hög teknisk kompetens som tillsammans med stor kunskap och erfarenhet från detaljhandel och dess utmaningar driver utvecklingen i branschen. Bolaget består idag av ett team av cirka 270 medarbetare med specialistkompetens inom utvalda discipliner.

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

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

VÅRT AGERANDE MOT KUND

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

VÅRT AGERANDE MOT VARANDRA

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

EN BRA ARBETSGIVARE

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

¹ Justerat för anställda under uppsägningstid.

HISTORISKA MILSTOLPAR

2025	Förvärv: Muse Content GmbH and Stoked AI
2025	Förvärv: mdt Medientechnik GmbH
2024	Förvärv: Visual Art Sweden AB
2022	Förvärv: MultiQ International AB
2021	Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
2020	Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
2019	Vertiseits B-aktie noterades på Nasdaq First North Growth Market Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB
2018	Förvärv: Display 4 AB
2017	Förvärv: Dise International AB
2016	Utmärkelse: National Champion European Business Awards Förvärv: Högberg & Westling AB ("UCUS")
2014	Utmärkelse: Deloitte Technology Fast 50
2013	Förvärv: ClearSign AB
2008	Vertiseit grundas

VISION

Connecting a world of retail

MISSION

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

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

BUSINESS IDEA

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

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

VÅRA KÄRNVÄRDEN

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

THINK LIKE A CUSTOMER

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

MAKE IT SIMPLE

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

DARE TO CHALLENGE

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

TRUST IN DIVERSITY

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

INVESTMENT CASE

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

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

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

INVESTMENT HIGHLIGHTS

- Ledande SaaS-plattform inom IXM
- Mer än 14 års sekventiell ARR-tillväxt
- Lönsam tillväxt med skalbara SaaS-marginaler
- Vertikal SaaS-infrastruktur integrerad i fysiska retailmiljöer och kundernas digitala ekosystem
- Förutsägbara återkommande intäkter genom långsiktig expansion på befintlig kundbas
- Retail Media skapar nya intäktsströmmar och bygger starka nätverkseffekter
- Skalbar plattformsmodell med global expansion genom partners
- Ledande befattningshavare med betydande långsiktigt ägande

DOTTERBOLAGET

dise

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

Create powerful in-store experiences

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

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

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

Vision

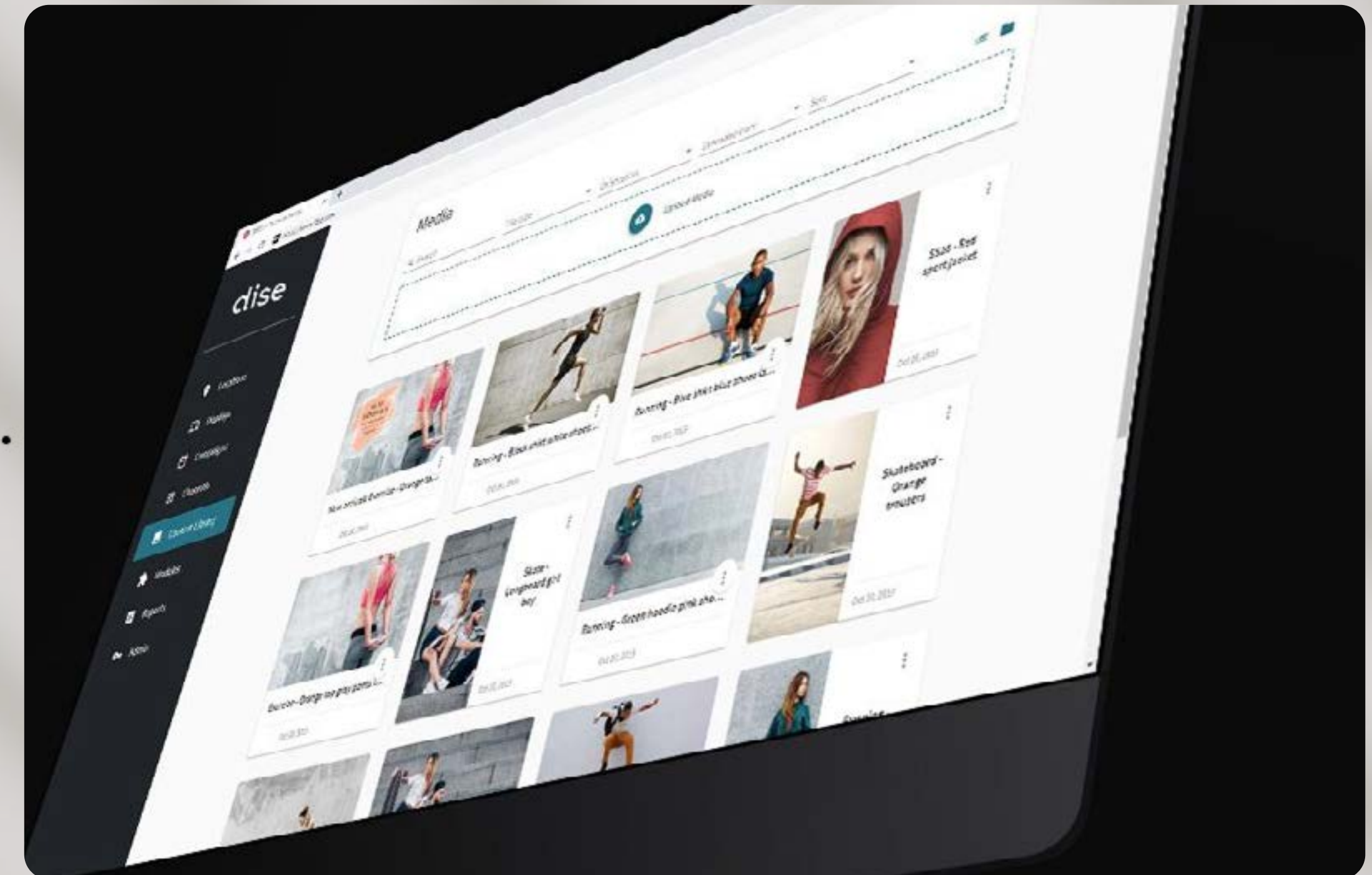
The number one Retail In-store Customer Experience platform.

Mission

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

Business idea

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



Kundcase



Lamborghini

Prestanda och design

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



MTR Hong Kong

Stärkt resupplevelse

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



Marks & Spencer

Stärkt kundupplevelse

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

DOTTERBOLAGET



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

Grassfish offering

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

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

Experiences make the difference

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

Vision

Empower every global brand
to create exceptional retail.

Business idea

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

Mission

Together we enable extraordinary
customer experiences every day.

Kundcase



BMW’s centralized in-store solution.

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



Bosch enriches the customer journey.

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



SPAR takes a leap into the future

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



Creating an experience to connect and inspire.

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



Digital touchpoints at their best.

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



Digital advertising & entertainment.

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



DOTTERBOLAGET

VISUALART

Visual Art creates Digital in-store concepts and communication driving customers business objectives



Engaging in-store communication

Visual Art support retailers and QSR brands to drive their business objectives with exceptional digital signage concepts and communication. Visual Art designs, creates and operates engaging, and efficient Digital in-store communication. Together with a global partner network Visual Art takes full responsibility for reducing the complexity of implementing and operating large-scale digital signage networks.

Vision
Shaping the future of digital communication

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

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

Kundcase



McDonald's

A Global Leader in Digital In-Store Communication

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



Subway

Innovating the In-Store Experience Worldwide

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



Circle K

Driving Digital Engagement

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

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

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

www.vertiseit.se

VERTISEIT