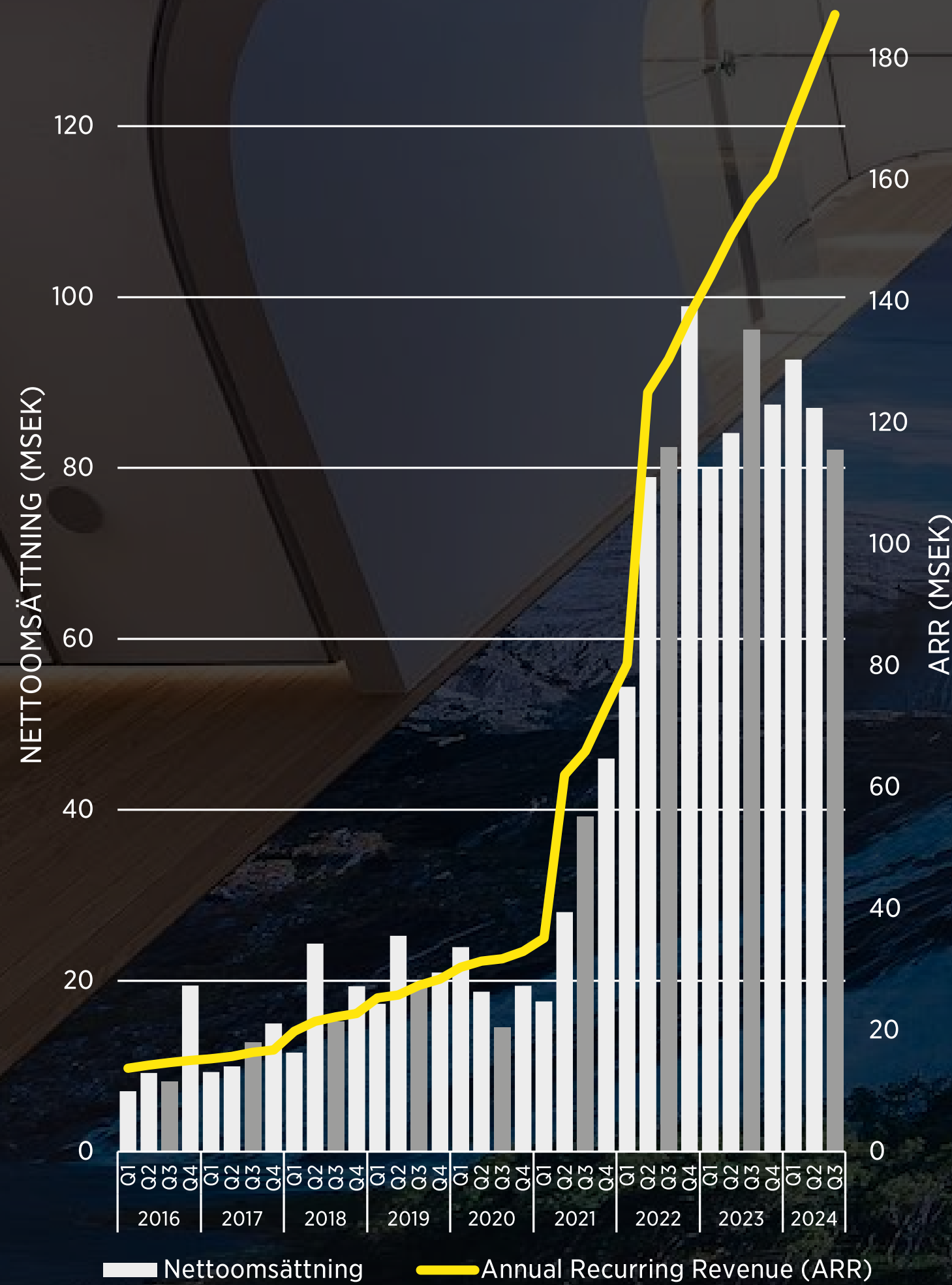


**DELÅRSRAPPORT
JANUARI – SEPTEMBER 2024**

LEVERERAR PÅ VÅRA MÅL



**ARR
187 MSEK
(157)**

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2024-09-30

VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER



CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

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

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET JULI - SEPTEMBER 2024

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 187,2 MSEK (156,6), en ökning med 20,9 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 5,2 MSEK till 47,4 MSEK (42,2) rensat för avyttrade verksamheter.
- Sekventiellt växte ARR med 4,7 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 20,0 procent.
- Nettoomsättningen minskade med 14,6 procent till 82,1 MSEK (96,2) med anledning av minskade Systemsintäkter, i linje med strategin med utökade partnersamarbeten avseende hårdvaruförsäljning. Intäktssegmenten SaaS och Consulting uppvisade båda tillväxt jämfört med föregående år.
- Justerad EBITDA uppgick till 23,2 MSEK (20,2) och justerad EBITDA-marginal till 28,2 procent (21,0). Under kvartalet har justeringar skett för jämförelsestörande kostnader om 1,5 MSEK relaterade till förvärvet av Visual Art, vilket slutfördes under det fjärde kvartalet.
- Resultat efter skatt uppgick till 10,9 MSEK (9,4).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 5,7 MSEK (44,0). Tillgänglig likviditet vid periodens utgång uppgick till 45,7 MSEK (59,8).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,48 SEK respektive 0,43 SEK (0,46 respektive 0,41).

HÄNDELSER EFTER KVARTALET

- Den 2 oktober förvärvade Vertiseit samtliga utestående aktier i Visual Art Sweden AB. Förvärvet värderades till 457 MSEK, vilket finansierades genom banklån, en emission av teckningsoptioner och en riktad nyemission av aktier.
- Vid en extra bolagsstämma i Vertiseit den 28 oktober beslutades bland annat om en riktad nyemission om cirka 250 MSEK. Cirka 50 MSEK riktades till säljande aktieägare i Visual Art och cirka 200 MSEK till Bonnier Capital AB, som därmed blev den kapitalmässigt största aktieägaren i Vertiseit.

ARR
187 MSEK
(157)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2024-09-30

EBITDA
28%
(21%)

EBITDA-MARGINAL
Q3 2024

Nyckeltal koncern	Q3 2024	Q3 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
ARR	187 236	156 566	187 236	156 566	187 236	160 756
Nettoomsättning	82 111	96 152	261 276	260 215	348 685	347 623
Varav SaaS-intäkter	47 407	47 536	138 107	134 842	180 957	177 693
Justerad EBITDA ¹	23 171	20 211	64 828	38 922	85 363	59 457
Cash EBITDA	18 411	12 677	49 441	18 922	64 024	33 505
EBITDA	21 721	16 420	63 378	34 735	83 913	55 270
Resultat efter skatt	10 893	9 395	29 495	6 165	35 183	11 853
Bruttomarginal (%)	72,1	62,6	70,1	66,4	69,3	66,5
Justerad EBITDA-marginal (%)	28,2	21,0	24,8	15,0	24,5	17,1
Cash EBITDA-marginal (%)	22,4	13,2	18,9	7,3	18,4	9,6
EBITDA-marginal (%)	26,5	17,1	24,3	13,3	24,1	15,9
Nettoskuldsättning	-4 963	115 069	-4 963	115 069	-4 963	113 618
Soliditet (%)	72,1	47,7	72,1	47,7	72,1	50,0
Resultat per aktie (SEK)	0,48	0,46	1,36	0,30	1,65	0,58
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,43	0,41	1,22	0,27	1,47	0,52
Genomsnittligt antal aktier (st)	22 912 912	20 501 747	21 614 592	20 316 519	21 334 094	20 316 519
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	25 491 912	23 080 747	24 252 200	22 950 872	23 956 930	22 983 698

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q3 2024 uppgick jämförelsestörande poster till 1,5 MSEK och utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art, Under Q1-Q2 2024 fanns inga jämförelsestörande poster att rapportera.

LEVERERAR PÅ VÅRA MÅL

KOMMENTAR FRÅN VD

Vi avslutade det tredje kvartalet genom att leverera stabil organisk ARR-tillväxt och rekordstark lönsamhet. Höjdpunkten var ändå förvärvet av Visual Art den 2 oktober, vilket stärker vår ledande position inom Digital In-store i Europa och tar vår ARR över 250 MSEK. Detta innebär att vi nu har nått vårt nuvarande långsiktiga ARR-mål i förtid, vilket ger oss en stark position inför vår nästa målperiod där vi ska uppnå ARR överstigande 1 miljard SEK vid utgången av 2032.

HISTORISKT STARK LÖNSAMHET

Vi fortsatte att leverera ytterligare ett kvartal med organisk ARR-tillväxt överstigande 20 procent. Lönsamheten utvecklades enligt plan, med en historiskt stark EBITDA på 28 procent, justerad för kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art. Detta är ytterligare ett bevis på att vårt fokus på kontinuerliga förbättringar och operationell effektivitet ger resultat.

FÖRVÄRVET AV VISUAL ART

Efter utgången av det tredje kvartalet tog Vertiseit ett strategiskt viktigt steg genom att förvärva Visual Art, en ledande aktör inom Digital In-store och Retail Media, med verksamhet i sju länder i Europa och i USA. Detta förvärv stärker vår position på den europeiska marknaden och utökar vår globala närvaro. Transaktionen på 457 MSEK finansierades genom en kombination av banklån och en riktad nyemission på 250 MSEK,

vilket gjorde Bonnier Capital till Vertiseits kapitalmässigt största ägare. Förvärvet ökade de årliga återkommande SaaS-intäkterna till över 250 MSEK och positionerar oss väl för fortsatt global tillväxt.

Visual Art har en globalt framstående position inom Digital Signage med cirka 75 000 mjukvarulicenser i 39 länder. Företagets främsta marknader är Europa och USA, med globala kontrakt och betydande kunder som McDonald's, Subway, Kesko, ICA, 7-Eleven, Circle K, Telia, Ocean Outdoor, Lego, Joe & the Juice och NIO. Företaget har omkring 120 anställda i åtta länder, med fokus på konsulttjänster, konceptutveckling, teknologi och plattform.

BONNIER CAPITAL

Vi är glada att välkomna Bonnier Capital som Vertiseits största ägare. Genom deras investering på 200 MSEK äger Bonnier Capital

nu cirka 17,7 procent av bolagets kapital. Detta är starten på ett långsiktigt partnerskap som kommer att spela en viktig roll i vår fortsatta tillväxtresa. Bonnier Capital stödjer vår vision och vi är glada att välkomna Carl Backman, VD för Bonnier Capital, till bolagets styrelse där han tillför värdefull erfarenhet och expertis.

IXM GRID

Som presenterades på Vertiseits kapitalmarknadsdag tidigare i år, fokuserar vi nu våra utvecklingsresurser på IXM Grid – vår nästa generations molnbaserade plattformsinfrastruktur. Visual Arts nuvarande plattform och utvecklingsteam kommer att spela en viktig roll i denna utveckling och tillföra betydande komponenter och kompetens till IXM Grid. Plattformen är ett stort steg i vårt arbete att driva innovation och effektivisera vårt plattformsekosystem. Med IXM Grid ger vi våra kunder möjlighet att skapa än mer engagerande och värdeskapande kundupplevelser,

vilket skapar förutsättningar för framtida tillväxtinitiativ och expansion.

FOKUS FRAMÅT

Nu är vårt huvudfokus att framgångsrikt integrera Visual Art i Vertiseit-koncernen som ett fristående marknadsvarumärke. Detta är avgörande för att realisera potentialen i synergier relaterade till gemensamma koncernfunktioner, ett gemensamt ledningssystem och en gemensam ERP-infrastruktur. Parallellt strävar vi efter att bevara Visual Arts unika värdeerbjudande, varumärkesidentitet och expertis, vilket är grunden till företagets nuvarande framgång och starka affärsmomentum.

MARKNADSUTSIKTER

Givet de utmanande förhållandena på konsumentmarknaden är vi glada över att bekräfta en fortsatt stark och stabil efterfrågan

på vårt Digital In-store-erbjudande. Segment som visar särskilt positivt momentum är fordonsindustrin, dagligvaruhandel och snabbmatsrestauranger (QSR). Under kvartalet inleddes utrullningen av Co-op:s Retail Media-nätverk i Storbritannien via vår lokala partner Commercial.

Som tidigare kommunicerats visar Mellanöstern på hög efterfrågan där DXTA, vår nya lokala partner i Dubai, visar starkt momentum och har nu fler än 1 000 touchpoints inom Retail Media och Digital Out of Home (DOOH). Vi är också glada att bekräfta framsteg med nya partners i Nordamerika under kvartalet.

Vi är fortsatt konfidenta i att kunna bibehålla vår stabila organiska tillväxt. Med vår stärkta marknadsposition, erbjudande och organisation är vi väl positionerade för att fortsätta realisera potentialen i Vertiseits erbjudande.

Johan Lind, VD

FÖRVÄRV AV VISUAL ART

Den 2 oktober 2024 förvärvade Vertiseit samtliga utestående aktier i Visual Art Sweden AB. Bolaget är moderbolag i Visual Art-koncernen som har omkring 120 anställda i åtta länder och som 2023 omsatte 348 MSEK. Genom förvärvet stärker Vertiseit sin ledande position i Europa och tar ytterligare ett viktigt steg mot det långsiktiga målet att bli världens ledande plattformsbolag inom Digital In-store.



VISUALART

OM VISUAL ART

Visual Art grundades 1997 och är en pionjär inom Digital Signage. Bolaget omsatte 2023 347 MSEK och har idag verksamhet med egna kontor i Europa och USA, med huvudkontor i Stockholm.

Bolaget har idag en globalt framstående position inom Digital In-store med cirka 75 000 aktiva mjukvarulicenser i 39 länder. Visual Art har en ARR (Annual Recurring Revenue) om cirka 75 MSEK, med en historisk årlig tillväxttakt om drygt 20 procent.

FÖRVÄRVSRATIONAL

Tillsammans med Visual Art förstärker Vertiseit sin ledande position i Europa genom ökad närvaro i Norden, UK och DACH samt förstärkt närvaro i Sydeuropa genom kontor i Spanien. Genom förvärvet tar Vertiseit ett steg i att befästa sin närvaro i Nordamerika där Visual Art har närvaro med kontor i Chicago. Tillsammans har Vertiseitkoncernen efter förvärvet cirka 270 medarbetare med lokal närvaro i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Tyskland, Österrike, Spanien, UK och USA.

Genom förvärvet ökar Vertiseit bolagets årligen återkommande licensintäkter (ARR) från 187 MSEK till cirka 262 MSEK. Genom detta uppnås bolagets nu gällande långsiktiga mål om ARR överstigande 200 MSEK vid utgången av 2024, samt lägger en stabil grund för nästkommande målperiod.

KUNDER

Visual Art har en stark position inom viktiga segment, såsom QSR (Quick Service Restaurant), Convenience och Grocery. De tillför flera betydande kunder med stor tillväxtpotential, såväl regionalt som globalt. Bland dessa återfinns McDonald's, Subway, Kesko, ICA, 7-Eleven, Circle K, Telia, Ocean Outdoor, Lego, Joe & the Juice, NIO med flera.

TECH

Visual Art har nyligen lanserat en ny generation av sin prisbelönta molntjänst för Digital In-store. Plattformen bygger på den senaste Azure-baserade teknologin som kommer att bidra med central funktionalitet, och integreras med IXM Grid.

FÖRVÄRVET

Förvärvet genomfördes till ett bolagsvärde om 457 MSEK. Förvärvet finansieras genom en kombination av upptagande av lån om 225 MSEK från Nordea samt en riktad nyemission om cirka 250 MSEK.

Nyemissionen fördelas genom att grundare och ledande befattningshavare i Visual Art återinvesterar cirka 50 MSEK i de nyemitterade B-aktierna samt att Bonnier Capital investerar återstående 200 MSEK och blir därmed Vertiseits kapitalmässigt största aktieägare.

Utöver detta erhåller grundare och ledande befattningshavare teckningsoptioner till ett värde av 7 MSEK.



INTRODUKTION TILL VISUAL ART

ARR
~75 MSEK

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2024-06-30

348 MSEK

NETTOOMSÄTTNING 2023

120 FTE

ANSTÄLLDA 2024-06-30

VISUAL ART REFERENSKUNDER



UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

ICA

7-ELEVEN

CIRCLE K

NIO

SUBWAY



Husqvarna

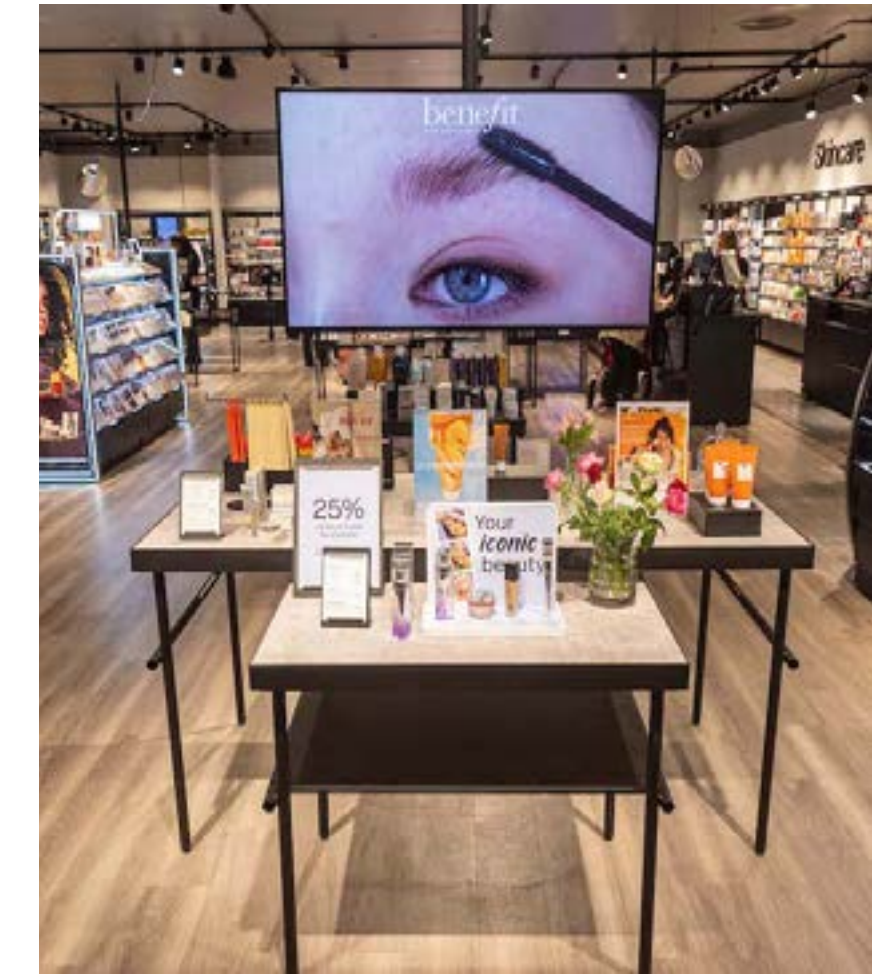
VISUALART



MCDONALDS



NIO



KICKS



NK



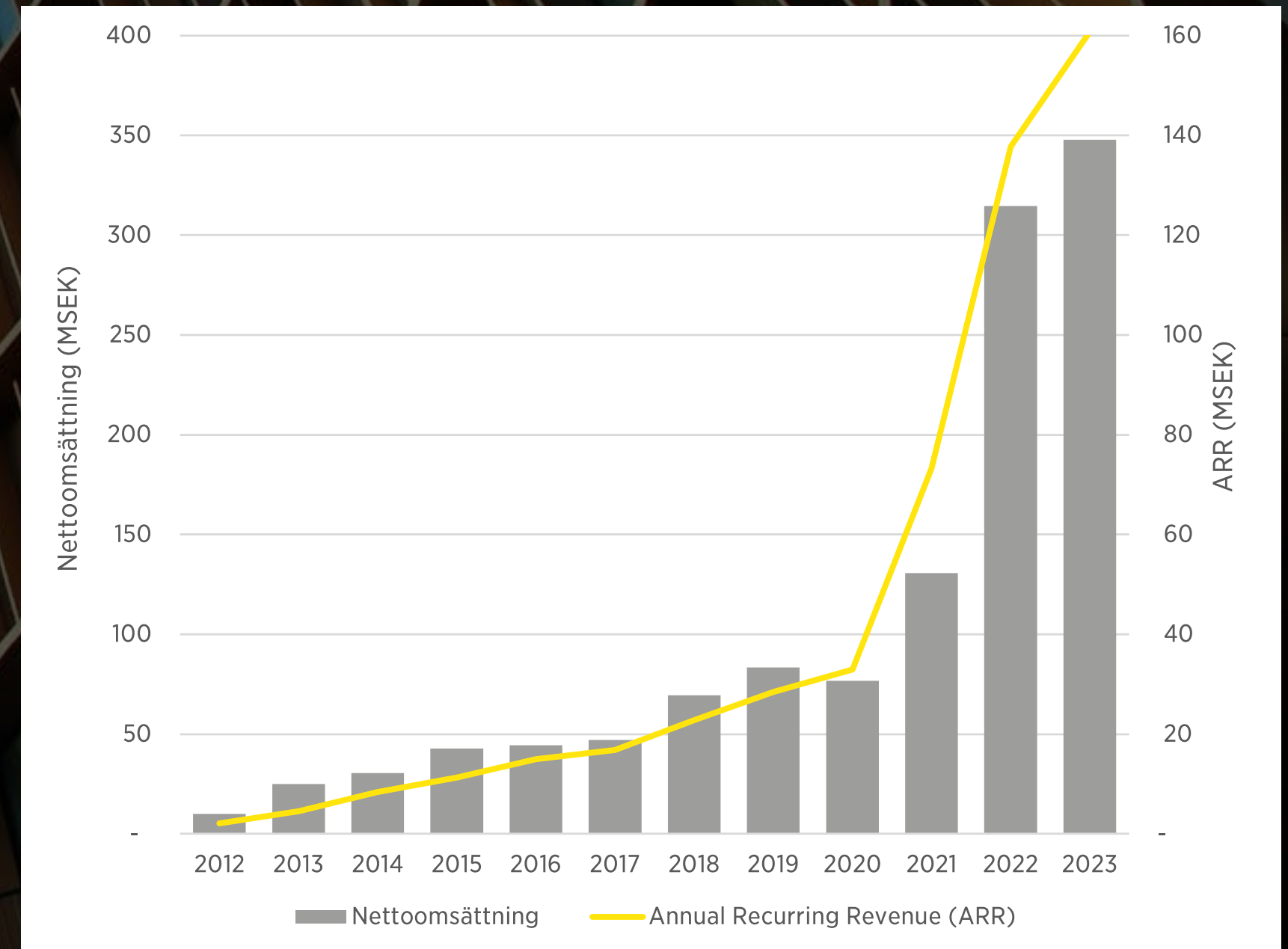
CIRCLE K



JOE & THE JUICE

STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2023



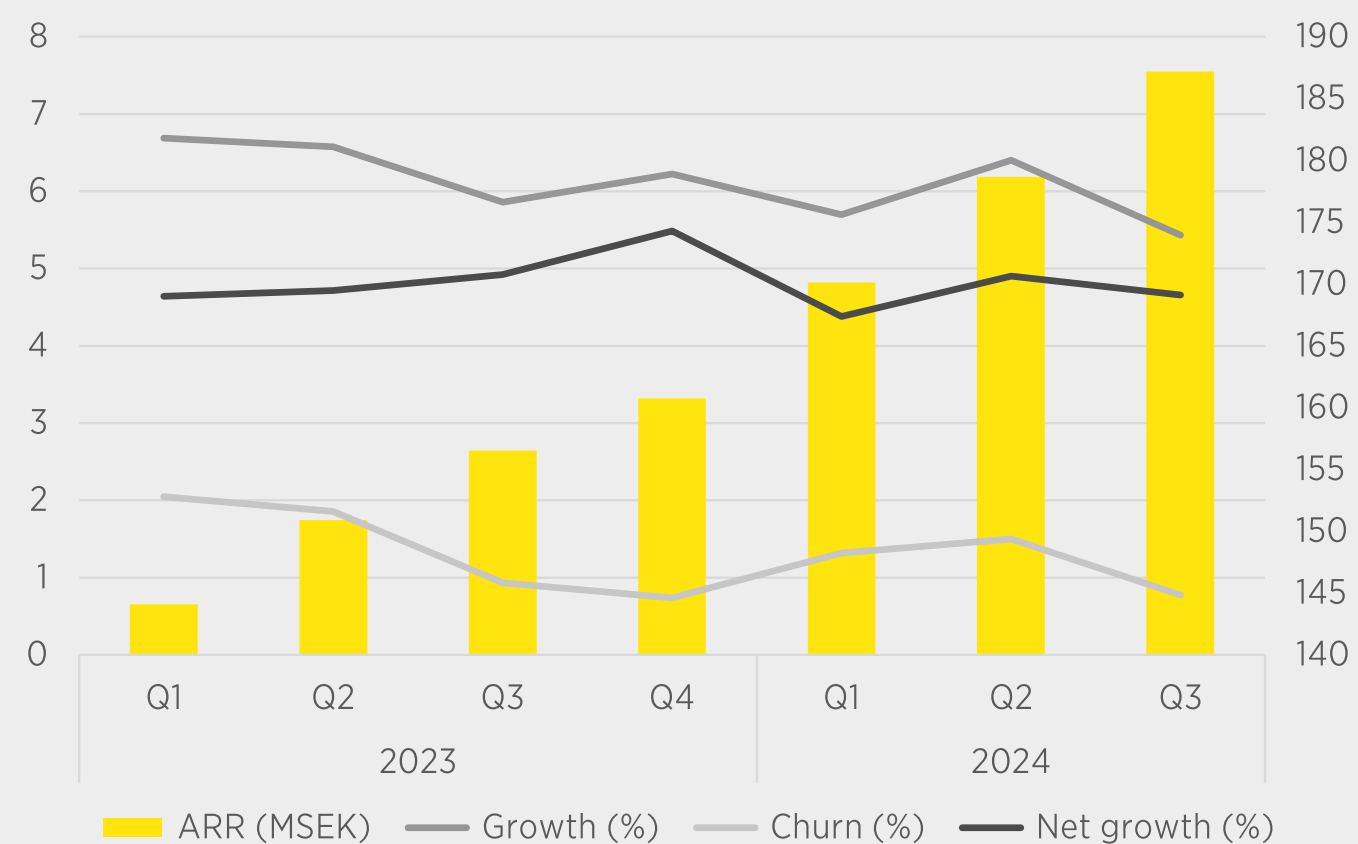
KSEK	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022	Q4 2021	Q3 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q4 2020
Annual Recurring Revenue (ARR)	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385	125 027	80 297	73 262	65 942	62 081	35 161	32 967
Nettoomsättning	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	17 595	19 409
Varav återkommande intäkter (SaaS)	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	8 715	8 063
Justerad EBITDA	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	2 516	2 760
Cash EBITDA	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	1 862	2 176
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	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	2 516	2 060
Periodens resultat	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	1 193	160
Bruttomarginal (%)	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	66,5	61,9
Justerad EBITDA-marginal (%)	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	14,3	14,2
Cash EBITDA-marginal (%)	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	10,6	11,2
EBITDA-marginal (%)	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	14,3	10,6
Soliditet (%)	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	53,6	41,7
Genomsnittligt antal aktier (st)	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	12 757 140	12 757 140
Data per aktie (SEK)																
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	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	2,76	2,58
Justerad EBITDA per aktie	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	0,20	0,22
Cash EBITDA per aktie	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	0,15	0,17
EBITDA per aktie	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	0,20	0,16
Periodens resultat per aktie	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	0,09	0,01

GROUP SAAS METRICS

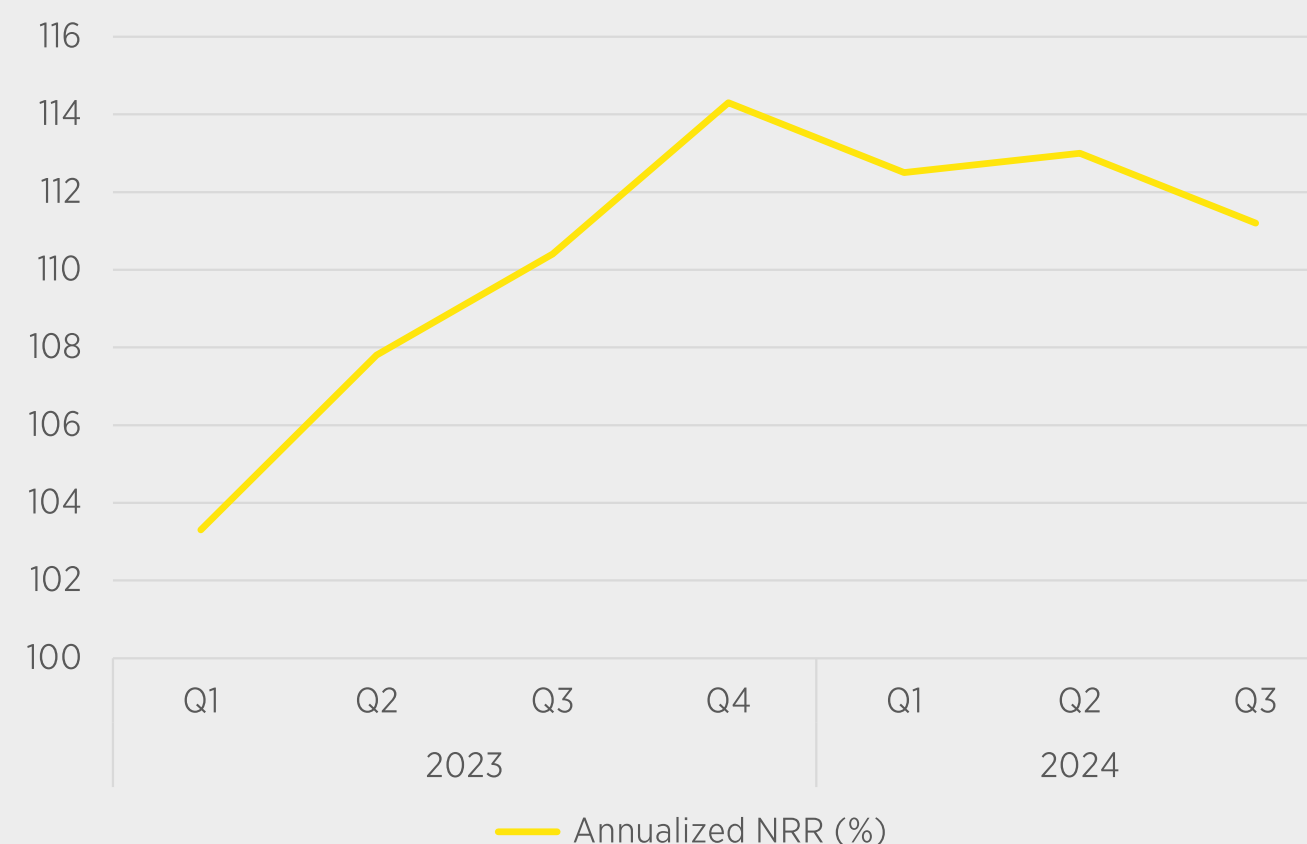
Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformarna Dise, Grassfish och Visual Art. För ökad transparens och förståelse för Vertiseits licensaffär redovisas här utvalda SaaS-nyckeltal.

		Q3 2024	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	187,2	4,7%	20,9%
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	5,4%	-1,0%	-1,1%
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	0,8%	-0,7%	-0,8%
CAC (KSEK)	License Acquisition Cost	1,1	6,6%	168,7%
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	103,4	3,1%	10,6%
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,2	3,9%	11,6%
CAC Ratio (KSEK)	Acquisition Cost per new ARR KSEK	0,6	-12,3%	-19,0%
Months to recover CAC	Months to recover License Acquisition Cost	13,1	1,7%	85,9%
LTV (KSEK)	Lifetime value per license	38,4	101,7%	125,0%
LTV/CAC (x)	Acquisition cost payback ratio	36,0	89,3%	-16,3%
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	82,3%	0,9%	1,0%
NRR (%)	Annualized Net Revenue Retention	111,2%	-1,8%	0,8%

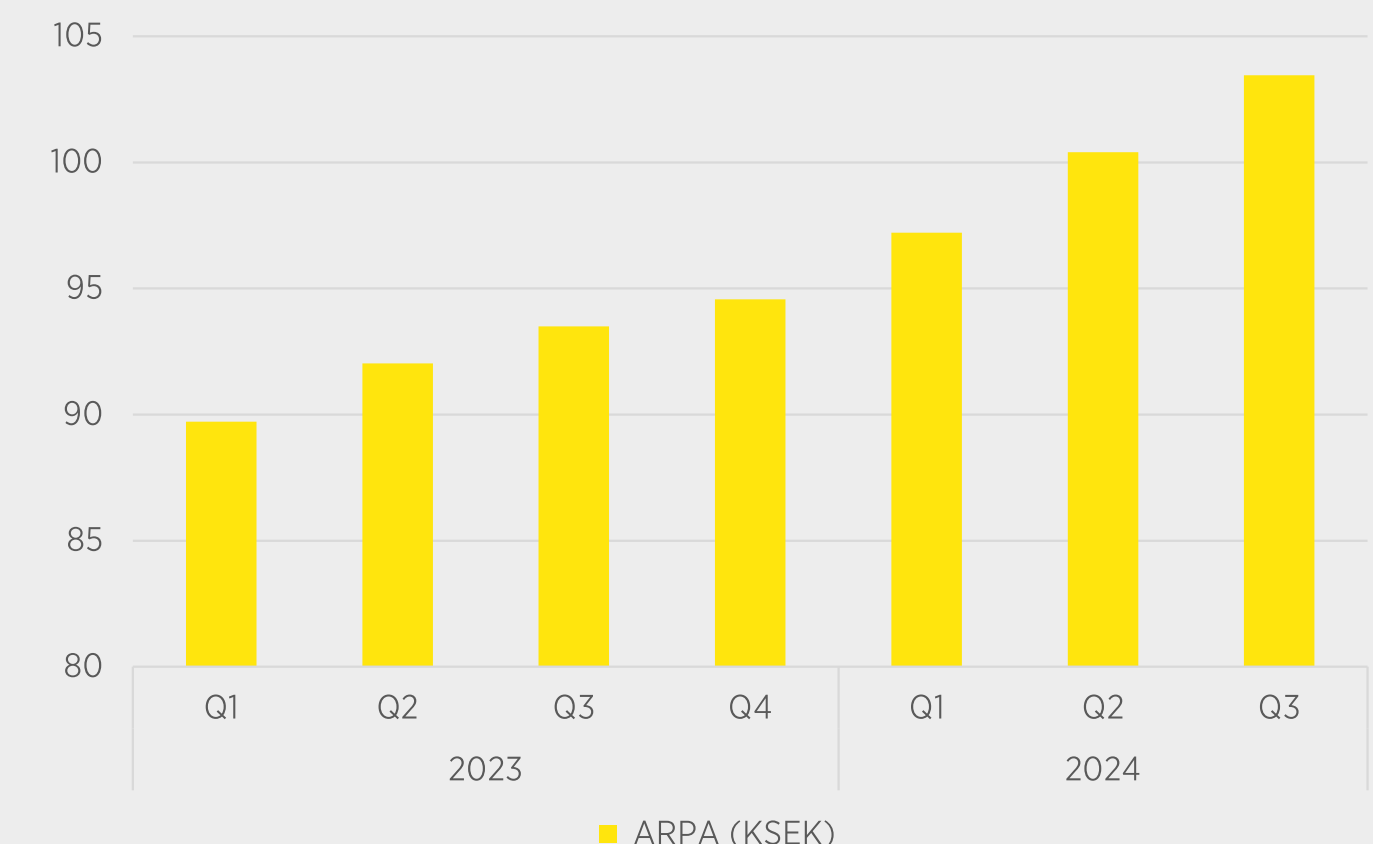
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



AVERAGE REVENUE PER BRAND



FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet juli-september 2024

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det tredje kvartalet 2024 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 187,2 MSEK (156,6). Jämfört med föregående år uppgick ökningen till 20,9 procent i fasta växelkurser. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell ARR-tillväxt till 4,7 procent i fasta växelkurser, innebärande en årsuppräknad tillväxttakt om 20,0 procent. Såväl årlig som sekventiell ARR-tillväxten har under perioden varit organisk. Justerat för ITS-verksamheten som avyttrades under det tredje kvartalet 2023 ökade SaaS-intäkterna jämfört med motsvarande period föregående år med 5,2 MSEK till 47,4 MSEK (42,2).

Under det tredje kvartalet 2024 minskade nettoomsättningen med 14,6 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Minskning är till fullo hänförlig till minskad försäljning inom intäktsegmentet Systems vilka inte ingår i bolagets globala tillväxtstrategi, där hårdvaruförsäljning företrädesvis sker via partners. Intäktsegmenten SaaS och Consulting uppvisade båda tillväxt jämfört med motsvarande period föregående år. Bruttomarginalen ökade till 72,1 procent (62,6), till följd av mer gynnsam intäktsmix med större andel SaaS-intäkter under kvartalet. Justerat resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet uppgick till 23,2 MSEK (20,2) och justerad EBITDA-marginal till 28,2 procent (21,0). Jämförelsestörande poster uppgick till 1,5 MSEK under kvartalet och utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art, vilket slutfördes efter kvartalets utgång. Ojusterad EBITDA uppgick till 21,7 MSEK (16,4) och EBITDA-marginalen till 26,5 procent (17,1). I bolagets nya långsiktiga

och finansiella mål, för perioden 2025-2032, kommer lönsamhetsmättet att utgöras av Cash EBITDA, innebärande justerad EBITDA efter investeringar i produktutveckling (EBITDA-Capex). Därav att detta nyckeltal framledes kommer att ingå i bolagets rapportering. Cash EBITDA uppgick under det tredje kvartalet 2024 till 18,4 MSEK (12,7) och Cash EBITDA-marginalen till 22,4 procent (13,2).

Periodens resultat efter skatt uppgick till 10,9 MSEK (9,4). Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,48 SEK respektive 0,43 SEK (0,46 respektive 0,41).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 september 2024 till 537,0 MSEK (568,6) och utgjordes av anläggningstillgångar om 428,0 MSEK (438,0) och omsättningstillgångar om 109,0 MSEK (130,6). Av balansomslutningen utgjordes 70,3 procent (65,9) av immateriella tillgångar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 september 2024 till 101,8 MSEK (138,0) och de långfristiga skulderna till 47,9 MSEK (159,2). Per den 30 september återbetalades utestående banklån till bolagets huvudbank, innebärande att långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder vid utgången av kvartalet minskade till till 5,1 MSEK (101,7) respektive 19,6 MSEK (60,0).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av det tredje kvartalet till 387,2 MSEK (271,3) och soliditeten till 72,1 procent (47,7). Vid utgången av kvartalet redovisade bolaget en negativ nettoskuldssättning om -5,0 MSEK, innebärande att likvida medel översteg räntebärande skulder. Vid motsvarande tidpunkt föregående år uppgick nettoskuldssättningen till 115,1 MSEK.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 17,6 MSEK (15,9).

Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick under kvartalet till -4,8 MSEK (-7,5). Under kvartalet erhöles en av sammanlagt två delbetalningar om 2,5 MSEK relaterade till försäljningen av ITS-verksamheten under 2023. Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -2,3 MSEK (4,1).

Fritt kassaflöde, före förändringar från investeringsverksamheten, under kvartalet uppgick till 5,7 MSEK (44,0). Minskningen är hänförlig till att engångseffekter från att byte av ERP-system under föregående år frigjorde betydande rörelsekapital under det tredje kvartalet 2023. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -84,5 MSEK (-19,6), varav -99,1 MSEK (-1,7) utgjordes av återbetalning av räntebärande skulder.

Det samlade kassaflödet för det tredje kvartalet 2024 uppgick till -78,9 MSEK (24,4). Tillgänglig likviditet inklusive kreditfaciliteter uppgick per den 30 september 2024 till 45,7 MSEK (59,8).

Perioden januari-september 2024

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under de tre första kvartalen 2024 ökade SaaS-intäkterna, justerat för den avyttrade ITS-verksamheten med 14,8 MSEK jämfört med föregående år och uppgick under perioden till 138,1 MSEK (123,3). Nettoomsättningen ökade med 0,4 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 70,1 procent (66,4). Justerad EBITDA uppgick under perioden till 64,8 MSEK (38,9) och justerad EBITDA-marginal till 24,8 procent (15,0). Cash EBITDA uppgick till 49,4 MSEK (18,9) och Cash EBITDA-marginal till 18,9 procent (7,3). Periodens resultat efter skatt uppgick till 29,5 MSEK (6,2).

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 50,2 MSEK (25,6).

Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick till -15,4 MSEK (-20,0). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -14,1 MSEK (-17,4).

Fritt kassaflöde uppgick under perioden till 40,6 MSEK (9,6). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -35,7 MSEK (1,7).

Det samlade kassaflödet för perioden uppgick till 4,9 MSEK (11,3).

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. Vertiseit innehar endast finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2023. 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 160 medarbetare (175), varav 119 män (129) och 41 kvinnor (46).

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma hölls på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 2 maj 2024. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns på bolagets webbplats vertiseit.com

EXTRA BOLAGSSTÄMMA

Vertiseit höll en extra bolagsstämma på bolagets huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 28 oktober 2024. stämmoprotokoll finns på bolagets webbplats vertiseit.com

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i risker relaterade till marknaden

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

Utöver ovanstående har ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2023. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Den 2 oktober 2024 förvärvade Vertiseit samtliga utestående aktier i Visual Art Sweden AB. Visual Art-koncernen omsatte 348 MSEK under 2023 och redovisade ett resultat efter skatt om 9 MSEK och kommer att ingå i Vertiseits konsoliderade räkenskaper från och med det fjärde kvartalet 2024.

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

12 FEBRUARI 2025	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2024	24 APRIL 2025	DELÅRSRAPPORT Q1 2025
7 APRIL 2025	ÅRSREDOVISNING 2024	24 APRIL 2025	ÅRSSTÄMMA 2025

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 30 oktober 2024

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

Kontaktinformation

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

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

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

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

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q3 2024	Q3 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Nettoomsättning	82 111	96 152	261 276	260 215	348 685	347 623
Övriga rörelseintäkter	1 905	8 291	4 736	10 943	7 918	14 125
Summa rörelsens intäkter	84 016	104 443	266 012	271 157	356 603	361 748
Varu- och tjänstekostnader	-22 897	-35 924	-78 154	-87 433	-107 171	-116 450
Övriga externa kostnader	-13 035	-17 201	-39 929	-47 172	-55 071	-62 314
Personalkostnader	-26 362	-34 898	-84 550	-101 817	-110 448	-127 714
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	21 721	16 420	63 378	34 735	83 913	55 270
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 844	-6 986	-20 625	-20 866	-26 961	-27 201
Rörelseresultat (EBIT)	14 877	9 435	42 753	13 869	56 953	28 069
Finansiella intäkter	638	4	783	13	902	132
Finansiella kostnader	-1 846	-3 056	-6 223	-7 476	-9 394	-10 647
Valutakursförändringar	239	601	-660	-1 812	954	-199
Finansnetto	-969	-2 451	-6 100	-9 275	-7 538	-10 713
Resultat före skatt	13 908	6 984	36 653	4 594	49 414	17 356
Skatt	-3 015	2 411	-7 158	1 571	-14 231	-5 503
Resultat efter skatt	10 893	9 395	29 495	6 165	35 183	11 853
Övrigt totalresultat¹						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-1 342	-4 897	3 320	6 184	-3 430	-565
Periodens totalresultat	9 551	4 498	32 815	12 349	31 753	11 287
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	10 893	9 395	29 495	6 165	35 183	11 853
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens resultat	10 893	9 395	29 495	6 165	35 183	11 853
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	9 551	4 498	32 815	12 349	31 753	11 287
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens totalresultat	9 551	4 498	32 815	12 349	31 753	11 287
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	0,48	0,46	1,36	0,30	1,65	0,58
Efter utspädning (SEK)	0,43	0,41	1,22	0,27	1,47	0,52
Aktier vid periodens utgång (st)	22 912 912	20 501 747	22 912 912	20 501 747	22 912 912	20 501 747
Aktier vid periodens utgång efter utspädn. (st)	25 491 912	23 080 747	25 491 912	23 080 747	25 491 912	23 080 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	22 912 912	20 501 747	21 614 592	20 316 519	21 334 094	20 363 335
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädn. (st)	25 491 912	23 080 747	24 252 200	22 950 872	23 956 930	22 983 698

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q3 2024	Q3 2023	Helår 2023
KSEK	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	377 375	374 428	371 010
Materiella anläggningstillgångar	1 255	2 088	1 852
Leasingtillgångar	43 700	49 578	50 478
Uppskjutna skattefordringar	5 284	8 599	1 996
Finansiella anläggningstillgångar	359	3 279	2 852
Summa anläggningstillgångar	427 973	437 971	428 188
Varulager	14 106	15 737	16 455
Kundfordringar	45 289	47 117	57 801
Avtalstillgångar	7 339	10 633	1 363
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 800	2 735	3 429
Övriga fordringar	9 881	7 789	9 045
Kassa och bank	29 599	46 574	24 641
Summa omsättningstillgångar	109 014	130 587	112 733
Summa tillgångar	536 987	568 558	540 921
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 146	1 025	1 025
Övrigt tillskjutet kapital	296 656	208 681	214 246
Reserver	19 656	28 663	16 337
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	69 770	32 975	38 663
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	387 228	271 344	270 271
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-
Summa eget kapital	387 228	271 344	270 271
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	5 085	101 664	95 409
Långfristiga leasingskulder	38 701	44 381	44 246
Övriga skulder	-	-	-
Avsättningar	475	9 903	3 077
Uppskjutna skatteskulder	3 657	3 242	3927,566
Summa långfristiga skulder	47 918	159 190	146 660
Kortfristiga räntebärande skulder	19 551	59 979	41 999
Kortfristiga leasingskulder	7 875	7 087	8 388
Leverantörsskulder	16 880	13 194	16 641
Avtalsskulder	15 378	21 200	25 553
Aktuell skatteskuld	3 518	2 460	960
Övriga skulder	10 855	15 315	11 981
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27 784	18 788	18 469
Summa kortfristiga skulder	101 842	138 023	123 989
Summa skulder	149 759	297 214	270 649
Summa eget kapital och skulder	536 987	568 558	540 921

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2024-01-01	1 025	214 246	16 337	38 664	270 271	-	270 271
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	3 320	29 495	32 815	-	32 815
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	121	86 215	-	-	86 336	-	86 336
Emissionskostnader	-	-3 806	-	-	-3 806	-	-3 806
Aktieoptioner	-	-	-	1 611	1 611	-	1 611
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2024-09-30	1 146	296 656	19 656	69 770	387 228	-	387 228

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2023-01-01	1 009	207 658	16 902	26 811	252 380	9 485	261 865
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	6 184	6 165	12 349	-	12 349
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	16	6 204	-	-	6 220	-	6 220
Aktieoptioner	-	-	-	395	395	-	395
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-9 485	-9 485
Utgående eget kapital 2023-09-30	1 025	213 862	23 086	33 371	271 344	-	271 344

Under 2024 har riktad nyemission av 1 796 165 B-aktier skett till en teckningskurs om 40,00 SEK. Utöver detta har 615 000 nya B-aktier getts med stöd av teckningsoptioner av serie TO 3A, till en teckningskurs om 24,00 SEK.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q3 2024	Q3 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Den löpande verksamheten						
Rörelseresultat (EBIT)	14 877	9 435	42 753	13 869	56 953	28 069
Justering för av- och nedskrivningar	6 844	6 986	20 625	20 866	26 961	27 202
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-1 085	2 265	-2 920	596	-11 001	-7 485
Erhållen ränta	637	4	783	13	902	132
Betald ränta	-1 846	-3 056	-6 223	-7 476	-9 394	-10 647
Betald inkomstskatt	-1 876	228	-4 820	-2 266	-4 883	-2 328
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-296	386	2 349	-2 817	1 631	-3 534
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	9 967	17 205	2 991	6 880	-1 265	2 624
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-19 310	6 466	-894	-2 699	10 501	8 696
Kassaflöde från den löpande verksamheten	7 912	39 919	54 644	26 967	70 405	42 728
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 760	-7 534	-15 387	-20 000	-21 339	-25 952
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-132	-116	-288	-147	-453	-311
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetpåverkan	-	-1 770	-899	-11 124	-1 683	-11 908
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetpåverkan	2 499	13 520	2 499	13 520	2 499	13 520
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	142	-18	-	-18	-0	-18
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	388	-0	388
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 251	4 083	-14 075	-17 380	-20 976	-24 282
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	-0	-	86 607	6 220	86 607	6 220
Emissionskostnader	-270	-	-4 076	-	-4 076	-
Likvid teckningsoptioner	-	144	1 611	395	1 600	384
Nettoförändring checkkredit	16 797	-	12 379	37 728	-26 277	-928
Upptagna lån	-	-18 058	-	-37 392	37 392	-
Amortering av lån	-99 085	-1 694	-126 175	-5 271	-147 697	-26 793
Amortering av leasingsskuld	-1 989	-	-6 058	-	-13 738	-7 680
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-84 548	-19 608	-35 713	1 680	-66 191	-28 797
Periodens kassaflöde	-78 887	24 394	4 856	11 267	-16 761	-10 351
Likvida medel vid periodens början	108 521	21 921	24 641	35 049	46 574	35 048
Kursdifferenser i likvida medel	-35	259	103	259	-212	-57
Likvida medel vid periodens slut	29 599	46 574	29 599	46 574	29 601	24 641

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q3 2024	Q3 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Nettoomsättning	10 435	11 464	31 569	31 573	42 262	42 266
Övriga rörelseintäkter	91	310	555	587	2 337	2 368
Summa omsättning	10 526	11 774	32 124	32 160	44 599	44 635
Varu- och tjänstekostnader	-	-630	-327	-1 140	-639	-1 452
Övriga externa kostnader	-6 717	-5 104	-17 010	-13 961	-29 283	-26 234
Personalkostnader	-5 828	-6 140	-18 749	-15 773	-17 895	-14 920
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-2 019	-100	-3 962	1 285	-3 218	2 029
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-699	-637	-2 097	-1 912	-3 117	-2 932
Rörelseresultat (EBIT)	-2 718	-737	-6 059	-627	-6 335	-903
Finansiella intäkter	636	1	776	1	909	134
Finansiella kostnader	-1 527	-2 711	-5 202	-6 672	-8 008	-9 479
Valutakursförändringar	244	1 080	-758	-2 823	1 132	-934
Resultat efter finansnetto	-3 365	-2 367	-11 243	-10 122	-12 303	-11 181
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	1 312	1 312
Resultat före skatt	-3 365	-2 367	-11 243	-10 122	-10 991	-9 869
Skatt	748	488	3 154	2 085	749	-320
Resultat efter skatt	-2 617	-1 879	-8 089	-8 037	-10 242	-10 190

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q3 2024	Q3 2023	Helår 2023
KSEK	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	12 082	9 654	11 540
Materiella anläggningstillgångar	145	59	186
Andelar i koncernföretag	335 646	335 646	335 646
Finansiella anläggningstillgångar	4 285	3 322	1 131
Summa anläggningstillgångar	352 157	348 680	348 502
Varulager	-	-	-
Kundfordringar	4	7 821	125
Fordringar hos koncernföretag	10 744	44 990	56 838
Avtalstillgångar	-	-	834
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 474	4 512	1 860
Övriga fordringar	374	4 570	1 732
Aktuell skattefordran	4 321	-	2 376
Likvida medel	2 130	5 699	2 016
Summa omsättningstillgångar	22 046	67 591	65 781
Summa tillgångar	374 203	416 271	414 283
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 146	1 025	1 025
Fond för utvecklingsutgifter	4 480	4 480	10 240
Överkursfond	291 546	209 137	209 137
Balanserat resultat	-5 517	3 060	-2 700
Periodens resultat	-8 089	-8 037	-10 190
Summa eget kapital	283 566	209 665	207 512
Avsättningar			
Avsättningar	-	1 041	544
Summa avsättningar	-	1 041	544
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	100 714	94 034
Summa långfristiga skulder	-	100 714	94 034
Skulder till kreditinstitut	19 551	53 988	38 380
Förskott från kunder	-	-	-
Leverantörsskulder	2 391	5 011	2 202
Aktuell skatteskuld	-	-	-
Övriga skulder	1 307	1 273	891
Skulder till koncernföretag	62 179	41 127	67 255
Avtalsskulder	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 208	3 451	3 464
Summa kortfristiga skulder	90 637	104 851	112 193
Summa skulder	90 637	205 565	206 227
Summa eget kapital och skulder	374 203	416 271	414 283

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 juli - 30 september	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2023
KSEK								
Nettoomsättning	47 407	47 536	8 272	8 070	26 432	40 546	82 110	96 152
Varu- och tjänstekostnader	-3 655	-3 495	-1 352	-822	-17 890	-31 607	-22 898	-35 923
Bruttoresultat	43 752	44 041	6 919	7 248	8 542	8 939	59 213	60 228
Bruttomarginal	92%	93%	84%	90%	32%	22%	72%	63%
Övriga rörelseintäkter							1 905	8 291
Övriga externa kostnader							-13 035	-17 201
Personalkostnader							-26 362	-34 898
EBITDA							21 721	16 420
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-6 844	-6 986
EBIT							14 876	9 434
Finansiella intäkter							638	4
Finansiella kostnader							-1 846	-3 056
Valutakursförändringar							239	601
Resultat före skatt							13 907	6 984

Segmentsredovisning - period	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 september	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023
KSEK								
Nettoomsättning	138 107	134 842	26 750	26 499	96 419	98 874	261 276	260 215
Varu- och tjänstekostnader	-8 933	-9 638	-3 185	-3 035	-66 036	-74 761	-78 154	-87 433
Bruttoresultat	129 174	125 204	23 565	23 464	30 383	24 113	183 121	172 781
Bruttomarginal	94%	93%	88%	89%	32%	24%	70%	66%
Övriga rörelseintäkter							4 736	10 943
Övriga externa kostnader							-39 929	-47 172
Personalkostnader							-84 550	-101 817
EBITDA							63 378	34 735
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-20 625	-20 866
EBIT							42 753	13 869
Finansiella intäkter							783	13
Finansiella kostnader							-6 223	-7 476
Valutakursförändringar							-660	-1 812
Resultat före skatt							36 653	4 594

Fördelning av intäkter - kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 juli - 30 september	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2023
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	26 432	40 546	26 432	40 546
Intäkter som redovisas över tid	47 407	47 536	8 272	8 070	-	-	55 678	55 606
Summa intäkter från avtal med kunder	47 407	47 536	8 272	8 070	26 432	40 546	82 110	96 152

Fördelning av intäkter - period	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 september	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	96 419	98 874	96 419	98 874
Intäkter som redovisas över tid	138 107	134 842	26 750	26 499	-	-	164 856	161 341
Summa intäkter från avtal med kunder	138 107	134 842	26 750	26 499	96 419	98 874	261 276	260 215

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 hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt. De redovisade posterna i rörelsesegmentens resultat, tillgångar och skulder är värderade i enlighet med de resultat, tillgångar och skulder som företagets verkställande ledning följer upp. Internpris mellan koncernens olika rörelsesegment är satta utifrån marknadsmässiga priser.

Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 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.

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
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 tillväxtpotential
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 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 Dise, Grassfish och Visual Arts 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.

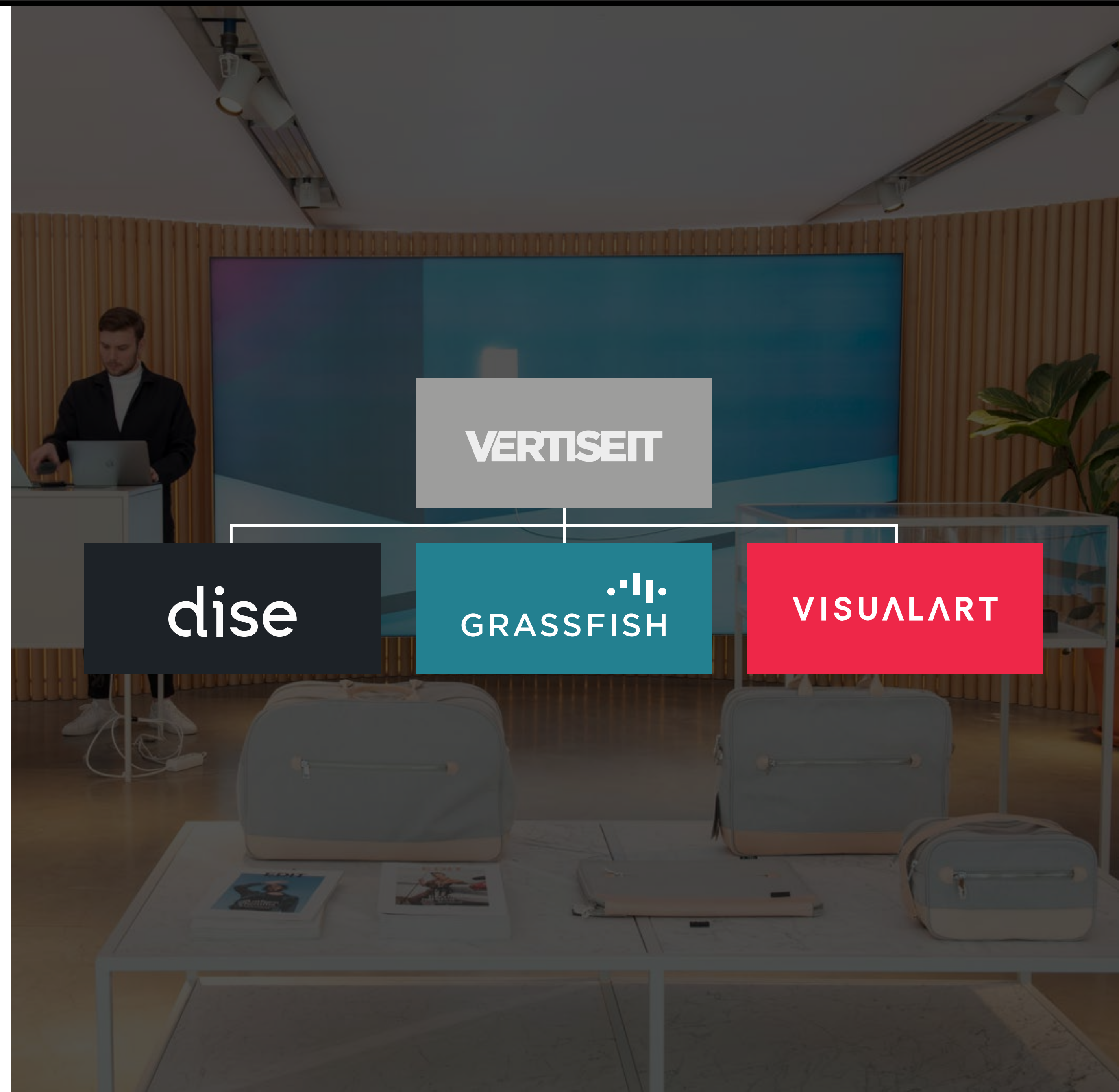
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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

>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 transformation 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 dominerats av ett fåtal aktörer. De tidigare helhetsleverantörerna i denna bransch är idag i allt större omfattning konsulter och integratörer av de dominerande plattformarna. Förklaringen till detta är att integratörer och helhetsleverantörer i allmänhet har svårt att hålla jämna steg med renodlade plattformsbolag, som kan lägga större resurser och hela sitt fokus på produktutveckling.

PERSONALISERAT OCH DATADRIVET

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

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

PLATTFORM FÖRE TILLÄMPNINGAR

Utvecklingen på marknaden går från ett läge där konceptet och kundupplevelsen har 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:

- Partners
- Customers
- Market Reach
- Platforms

ETT HÅLLBART FÖRETAGANDE

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

160

Antal heltids-
anställda (FTE)
Q3 2024

2/6

Kvinnor/män
i företagsledning
2024-09-30

34

Medelålder
anställda
Q3 2024

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2024-09-30

EKONOMISK HÅLLBARHET

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

MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

Vertiseits lösningar har stor positiv påverkan genom att det minskar kundernas resursanvändning. När e-handel och den fysiska butiken knyts samman, minskar andelen returer och transporter. Med kompletterande digitala sortiment kan 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) 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
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

We enable outstanding customer experiences for a more sustainable retail

BUSINESS IDEA

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

VÅRA KÄRNVÄRDEN

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

THINK LIKE A CUSTOMER

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

MAKE IT SIMPLE

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

DARE TO CHALLENGE

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

TRUST IN DIVERSITY

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

VERTISEIT SOM INVESTERING

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

Vertiseit är ett SaaS-bolag som levererat sekventiell ARR-tillväxt, varje kvartal under mer än 10 år.

Tillväxten har skett under lönsamhet, genom en kombination av organisk och förvärvat 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
- Professionella och institutionella investerare

DOTTERBOLAGET



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

Grassfish offering

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

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

Experiences make the difference

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

Vision

Empower every global brand
to create exceptional retail.

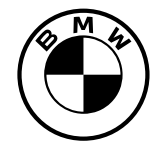
Business idea

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

Mission

Together we enable extraordinary
customer experiences every day.

Kundcase



BMW's centralized in-store solution.

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



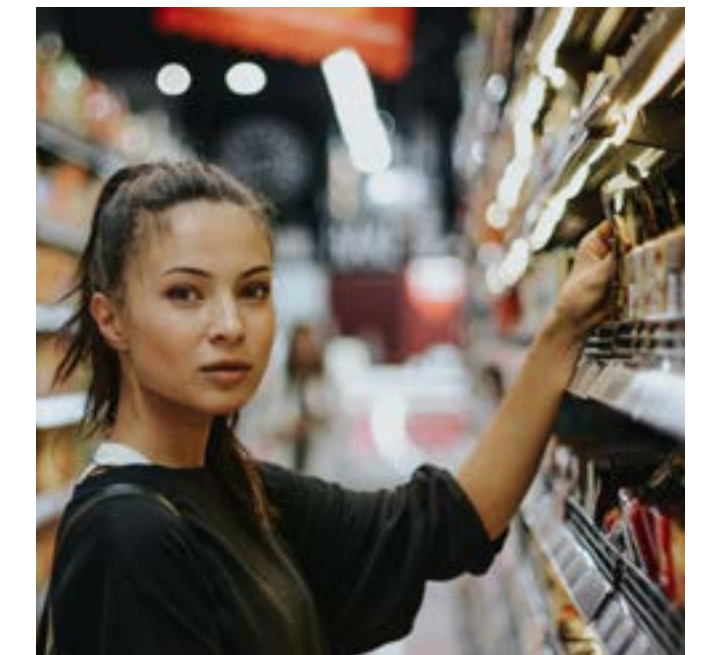
Bosch enriches the customer journey.

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



SPAR takes a leap into the future

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



Creating an experience to connect and inspire.

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



Digital touchpoints at their best.

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



Digital advertising & entertainment.

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



DOTTERBOLAGET

dise

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

Create powerful in-store experiences

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

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

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

Vision

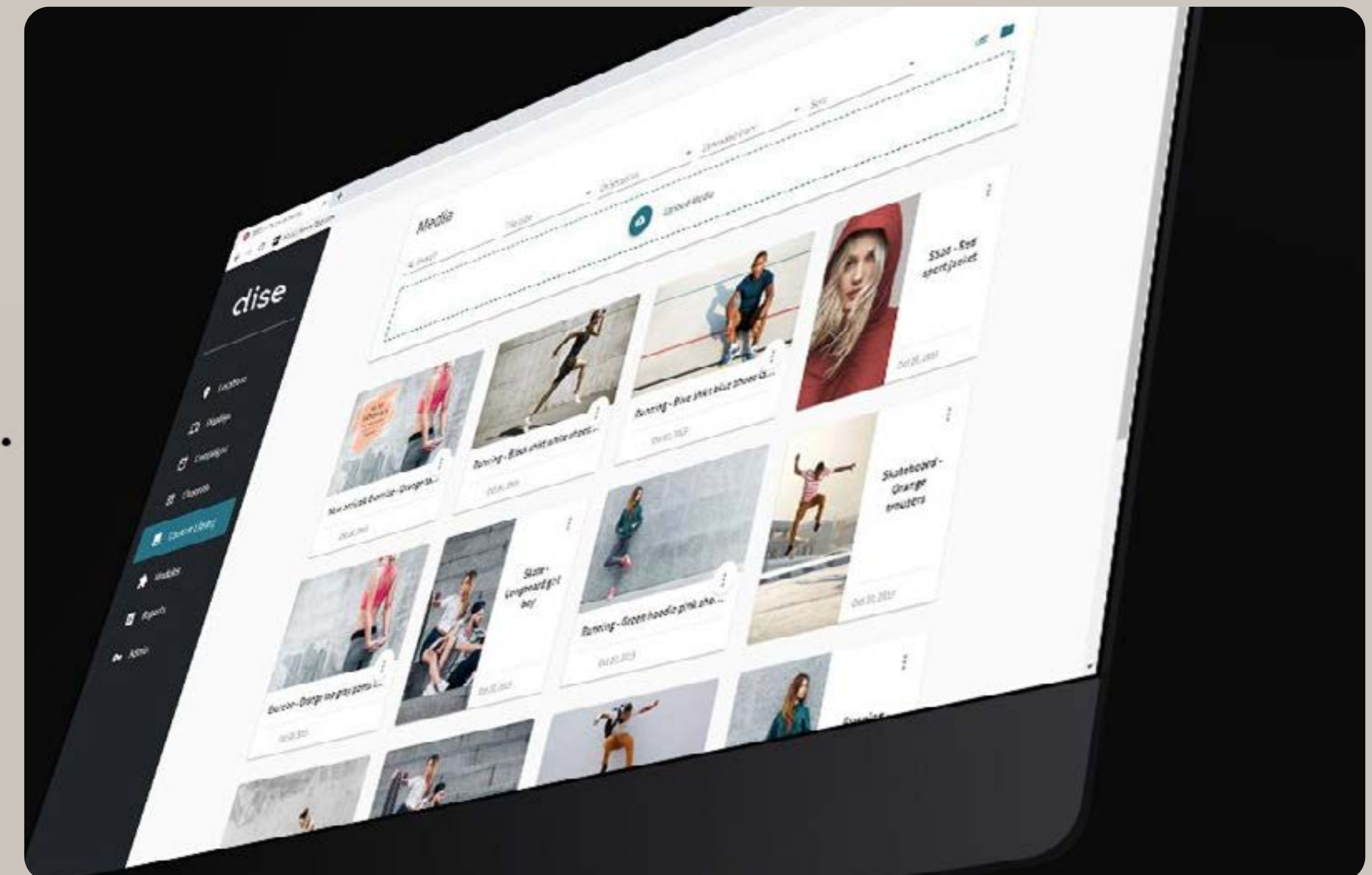
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

Mission

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

Business idea

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



Kundcase



Lamborghini

Prestanda och design

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



Event Cinemas

Ökad merförsäljning

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



Marks & Spencer

Stärkt kundupplevelse

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

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande 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