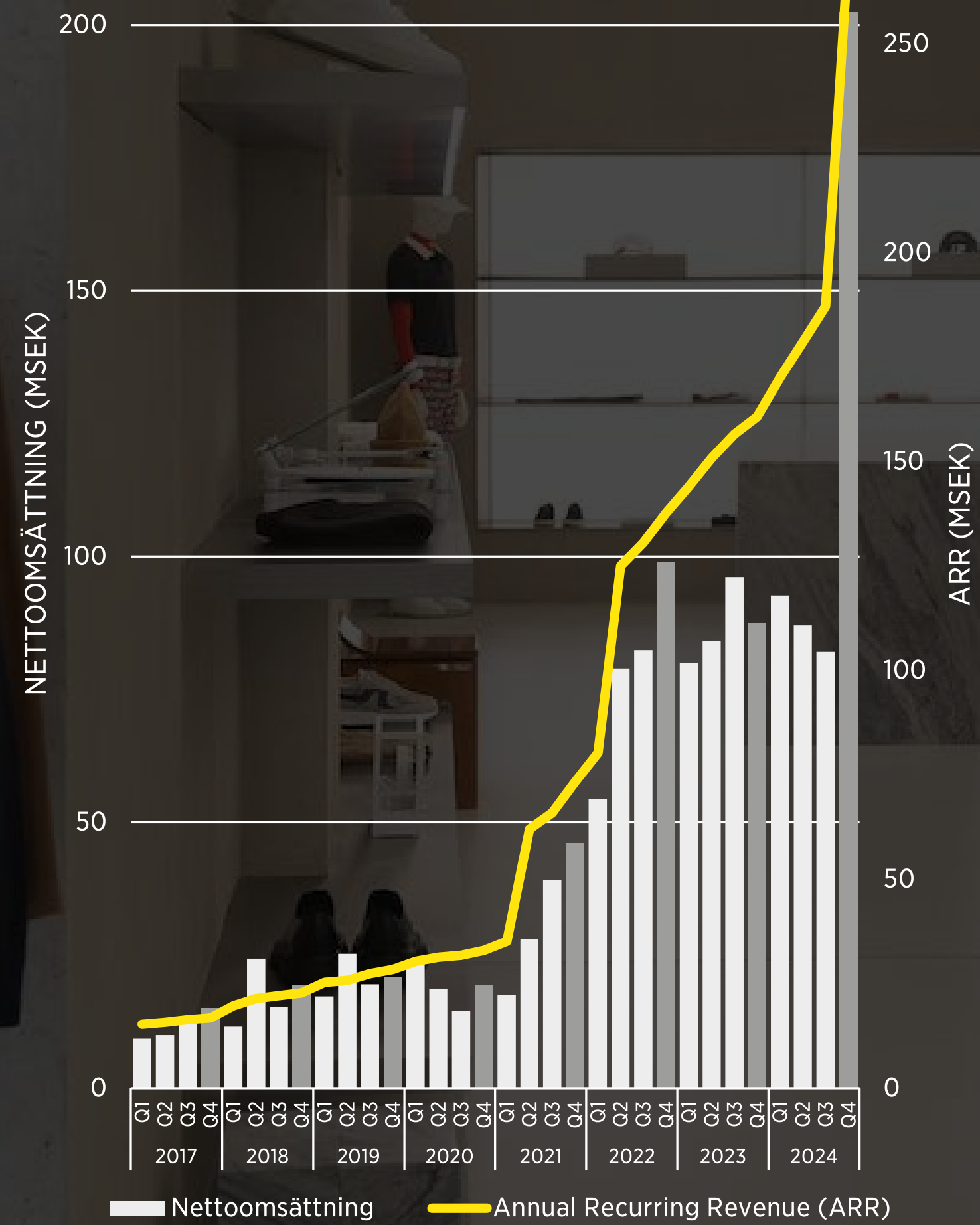


BOKSLUTSKOMMUNIKÉ
JANUARI – DECEMBER 2024

GLOBAL EXPANSION



ARR
275 MSEK
(161)
 ÅTERKOMMANDE
 INTÄKTER (ARR)
 2024-12-31

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 OKTOBER - DECEMBER 2024

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 275,1 MSEK (160,8). Ökningen uppgick till 65,8 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser, varav 18,7 procent utgjordes av organisk tillväxt. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 28,1 MSEK till 71,0 MSEK (42,9).
- Sekventiellt växte ARR med 44,7 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser. Den organiska tillväxten uppgick till 3,6 procent motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 15,4 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 132,0 procent till 202,8 MSEK (87,4) delvis genom förvärvet av Visual Art.
- Justerad EBITDA uppgick till 32,9 MSEK (20,5) och justerad EBITDA-marginal till 16,2 procent (23,5). Under kvartalet har justeringar skett för jämförelsestörande kostnader om 2,3 MSEK relaterade till förvärvet av Visual Art, vilket slutfördes under det fjärde kvartalet.
- Resultat efter skatt uppgick till 11,7 MSEK (5,7).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 3,1 MSEK (9,6). Tillgänglig likviditet vid periodens utgång uppgick till 83,5 MSEK (60,4).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,43 SEK respektive 0,38 SEK (0,28 respektive 0,25).

HÄNDELSE UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 31 januari tecknade Vertiseits dotterbolag 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.
- Den 2 oktober förvärvade Vertiseit samtliga utestående aktier i Visual Art Sweden AB. Förvärvet värderade Visual Art 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.
- Styrelsens förslag till årsstämman 2025 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2024, i linje med bolagets finansiella mål.

ARR
275 MSEK
(161)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2024-12-31

EBITDA
16%
(24%)

EBITDA-MARGINAL
Q4 2024

Nyckeltal koncern	Q4 2024	Q4 2023	Helår 2024	Helår 2023
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
ARR	275 052	160 756	275 052	160 756
Nettoomsättning	202 795	87 409	464 071	347 623
Varav SaaS-intäkter	70 996	42 851	209 103	177 693
Justerad EBITDA ¹	32 887	20 535	97 715	59 457
Cash EBITDA	21 481	14 583	70 922	33 505
EBITDA	30 555	20 535	93 933	55 270
Resultat efter skatt	11 661	5 688	41 156	11 853
Bruttomarginal (%)	55,6	66,8	63,7	66,5
Justerad EBITDA (%)	16,2	23,5	21,1	17,1
Cash EBITDA (%)	10,6	16,7	15,3	9,6
EBITDA (%)	15,1	23,5	20,2	15,9
Nettoskuldsättning	202 354	112 767	202 354	112 767
Soliditet (%)	56,5	50,0	56,5	50,0
Resultat per aktie (SEK)	0,43	0,28	1,79	0,58
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,38	0,25	1,60	0,52
Genomsnittligt antal aktier (st)	27 072 714	20 501 747	22 978 941	20 316 519
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	30 355 011	23 080 747	25 777 120	22 983 698

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q4 2024 uppgick jämförelsestörande poster till 2,3 MSEK och utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art. Under helåret 2024 uppgick totala jämförelsestörande poster till 3,8 MSEK, samtliga relaterade till förvärvet av Visual Art.

GLOBAL EXPANSION

KOMMENTAR FRÅN VD

Vi summerar 2024 med att leverera fortsatt stark organisk ARR-tillväxt om 19 procent för helåret. Tillsammans med det strategiskt viktiga förvärvet av Visual Art uppgick ARR vid årets slut till 275 MSEK, vilket med god marginal överstiger vårt tidigare mål om 200 MSEK vid utgången av 2024. Genom förvärvet och organisk tillväxt stärkte vi vår ledande position inom Digital In-store och tillförde betydande kunder inom strategiskt viktiga segment med stor internationell tillväxtpotential. Sammantaget befinner vi oss nu i en stark position inför vår nästa målperiod med målet att uppnå en ARR överstigande 1 miljard SEK vid utgången av 2032.

INTEGRATIONEN AV VISUAL ART

Rationalen bakom förvärvet av Visual Art, som genomfördes den 2 oktober 2024, utgjordes primärt av Visual Arts starka position inom segmentet F&B (Food and Beverage) som idag står för två tredjedelar av Visual Arts licensintäkter och omfattar avtal med flera av världens främsta varumärken inom QSR (Quick Service Restaurants) och Convenience. Bland kunderna finns välkända namn som McDonald's, Subway, 7-Eleven, Circle K med flera. Vi ser stor potential att växa internationellt inom denna kundkategori genom att utnyttja koncernens globala partnersätverk.

Mot bakgrund av detta är det extra glädjande att vi under inledningen av 2025 tecknat ett avtal med KFC för den brittiska marknaden. Avtalet omfattar omkring 1 000 restauranger och tillför en ARR om cirka 5 MSEK, där en lokal partner och systemintegratör ansvarar för den tekniska utrollningen.

Visual Art kommer fortsatt att verka som ett eget marknadsvarumärke inom Vertiseitkoncernen, vid sidan om Dise och Grassfish, och behålla sin position som expert på lösningar och koncept för Digital In-store. Integrationen löper enligt plan och sedan årsskiftet är Visual Art nu fullt ut integrerade i Vertiseits organisation, ERP och IT-infrastruktur.

ÖKAT FOKUS PÅ IXM GRID

Högst på agendan för koncernens produktutveckling står den fortsatta utvecklingen av IXM Grid, gruppens gemensamma plattform backend. Syftet med IXM Grid är att harmonisera och effektivisera utvecklingen av Device Management, Playout och andra produktgemensamma kapabiliteter i en samlad Azure-backend. Denna arkitektur kommer att leda till ökad effektivitet och utvecklingssynergier, och stödja koncernens förvärvsagenda. Efter tillträdet av Visual

Art har stora delar av bolagets teknikstack och utvecklingsteam kunnat integreras i IXM Grid. Sammantaget har vi nu stärkt våra utvecklingsresurser väsentligt för denna viktiga satsning, för att leda utvecklingen inom In-store Experience Management. Det innebär dessutom att utvecklingen av bolagets produkter nu koncentreras till Dise och Grassfish medan Visual Arts erbjudande, med fokus på Digital In-store, koncept och kommunikation, i framtiden kommer att bygga på Grassfish som underliggande plattform.

ÅRET SOM GÅTT

Under verksamhetsåret 2024 har vi tagit viktiga steg i linje med vår strategi för global skalbarhet tillsammans med partners. Dise har tecknat flera viktiga avtal med nya partners på den nordamerikanska marknaden och Grassfish har vunnit ett antal högprofilerade avtal på nya marknader, inte minst i mellanöstern och inom Retail Media. Vertiseit avslutade

året med en ARR uppgående till 275 MSEK, motsvarade en organisk tillväxt om 19% jämfört med föregående år. Genom förvärvet av Visual Art etablerade vi en stark ställning inom F&B-segmentet i Europa och lade grunden till fortsatt global expansion. Vi gläds samtidigt åt att välkomna flera nya betydande investerare som vill vara med och bidra till bolagets fortsatta utveckling. Sammanfattningsvis levererade vi framgångsrikt på våra långsiktiga mål och under kapitalmarknadsdagen 2024 kunde vägen framåt stakas ut och nya mål meddelas.

FOKUS FRAMÅT

Under 2025 är vårt huvudsakliga fokus att realisera synergier och stärka lönsamheten. Som tidigare kommunicerats påverkar Visual Art initialt koncernens lönsamhetsprofil negativt, bland annat genom en förändrad intäktsmix. Nyckeln till en lönsam omställning är att prioritera licensintäkter, utöka partnersamarbeten inom Systems-

affären och tillvarata gruppgemensamma synergier. Åtgärder har redan vidtagits för att åstadkomma detta, bland annat genom avvecklingen av egen LED-import till förmån för utökat partnersamarbete.

En strategiskt viktig satsning under 2025 är att etablera en starkt närvaro på den nordamerikanska marknaden där Visual Art bidrar med ett lokalt team i Chicago. Dise har sedan januari 2025 ett amerikanskt dotterbolag i Atlanta, Dise Inc., för att stödja det starka momentum som bolaget byggt upp under året som gått genom rekrytering av ett lokalt team.

Sammanfattningsvis är vi mycket nöjda med det Vertiseit levererat under 2024. Jag vill passa på att tacka alla medarbetare, partners och kunder för fantastiska insatser, och ser fram emot att tillsammans fortsätta leverera mot våra nya långsiktiga mål.

Johan Lind, VD

INTEGRATIONEN AV VISUAL ART

Den 2 oktober 2024 förvärvade Vertiseit samtliga utestående aktier i Visual Art, till ett bolagsvärde om 457 MSEK. Förvärvet bidrar till att stärka gruppens marknadsposition inom Food & Beverage med en stark kundportfölj av välkända globala varumärken. Visual Art kvarstår en ett fristående marknadsvarumärke i gruppen och kommer spela en nyckelroll på vår resa mot målet att bli ett globalt ledande plattformsbolag. Sedan förvärvet genomfördes har integrationsarbetet pågått, med fokus på att tydliggöra koncernens samlade erbjudande och möjliggöra operativa synergier.



VISUALART

RATIONAL OCH MARKNADSPPOSITION

Centralt i förvärvet av Visual Art var att stärka koncernens position på ett antal viktiga geografiska marknader, samt addera en stark kundbas inom nyckelsegmentet Food & Beverage. Genom en utökad närvaro i DACH-regionen, Storbritannien, Sydeuropa och USA har Vertiseit stärkt sin internationella position och med välkända varumärken såsom McDonalds, Subway, Cricle K och 7-Eleven adderade till kundlistan, befäster vi vår ledande position i Europa. Sammantaget har Vertiseit-organisationen vuxit till omkring 270 medarbetare med lokal närvaro i nio länder, med en ARR uppgående till 275 MSEK vid utgången av 2024.

OPERATIONELL INTEGRATION

Under Q4 2024 har fokus varit på att integrera Visual Arts organisation i Vertiseits verksamhet. Från och med årsskiftet är bolaget fullt ut integrerat i Vertiseits organisation, ledningssystem, ERP och IT-infrastruktur. Under 2025 fortsätter arbetet med att

effektivisera gemensamma processer och gruppfunktioner. Med enhetliga verktyg och processer på plats är nu grunden lagd för fortsatt skalbar internationell expansion, samt att förutsättningarna nu finns för ytterligare effektivisering och realisering av operationella synergier.

TEKNISK INTEGRATION

Visual Arts produktutvecklingsteam och delar av bolagets plattform ingår nu i utvecklingen av IXM Grid, koncernens gemensamma plattformsbakend. Detta har tillfört viktig kompetens och värdefulla komponenter som kommer att bidra med såväl teknik som utvecklingseffektivitet till detta arbete. Komponenter och utvecklingsresurser har även tillförts Grassfish IXM-plattform, som kommer att ligga till grund även för Visual Arts erbjudande framåt. Sammantaget kommer detta att innebära detta betydande utvecklingssynergier för koncernen framåt.

SYNERGIER OCH LÖNSAMHET

Under året kommer integrationsarbetet att fortgå med fokus på att realisera ytterligare synergier inom inköp, Supply Chain, produktutveckling och gruppfunktioner för att åstadkomma ökad operationell effektivitet. Första steget mot att stärka lönsamheten är att säkerställa bruttomarginalen för respektive intäktsegment, samt att realisera kostnadssynergier. Parallellt med detta implementeras Vertiseits strategi med utökade partnersamarbeten för Systems-försäljning, vilket successivt kommer att medföra en förändrad intäktsmix till fördel för SaaS-intäkter. Här kommer en återgång till en intäktsmix med SaaS-intäkter överstigande 50% av nettoomsättningen att ha en positiv påverkan på koncernens lönsamhet.



OM VISUAL ART

VISUAL ART REFERENSKUNDER



ARR
~75 MSEK

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2024-06-30

334 MSEK

NETTOOMSÄTTNING 2024

112 FTE

ANSTÄLLDA Q4 2024

PROFORMA 2024

	Vertiseit 2024	Visual Art 2024	Koncern 2024
KSEK	Jan-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
SaaS	187 648	82 136	269 784
Consulting	35 758	40 852	76 610
Systems	132 006	210 523	342 529
Nettoomsättning	355 413	333 511	688 924
Övriga rörelseintäkter	6 051	7 266	13 317
Summa rörelsens intäkter	361 463	340 777	702 240
Varu- och tjänstekostnader	-115 799	-153 713	-269 512
Övriga externa kostnader	-52 856	-48 704	-101 560
Personalkostnader	-114 126	-101 807	-215 933
Justerad EBITDA	78 681	36 553	115 234
Justerad EBITDA (%)	22,1	11,0	16,7
Cash EBITDA	62 901	24 300	87 201
Justerad EBIT (%)	17,7	7,3	12,7

Proforman illustrerar Vertiseitkoncernens intäkter och resultat som om förvärvet av Visual Art hade genomförts den 1 januari 2024. EBITDA och EBIT innehåller justeringar för extraordinära kostnader hänförliga till förvärvet (Vertiseit 3,8 MSEK) och till försäljningen (Visual Art 12,9 MSEK).

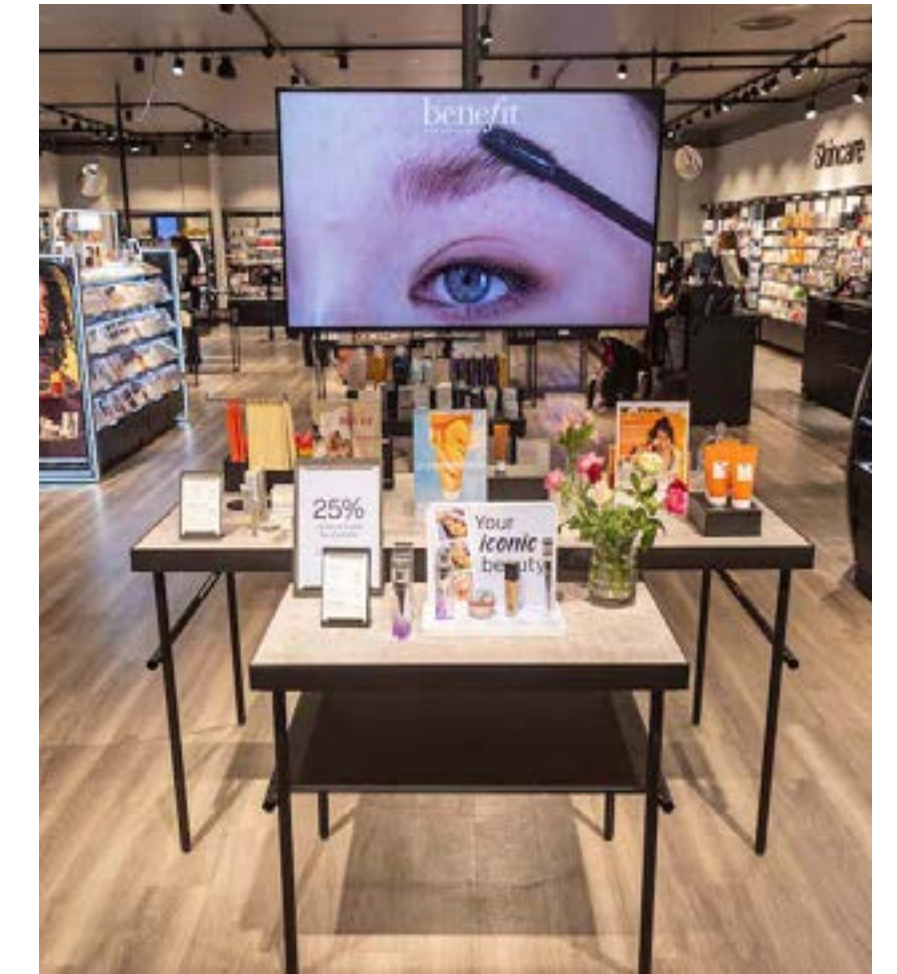
VISUALART



MCDONALDS



NIO



KICKS



NK



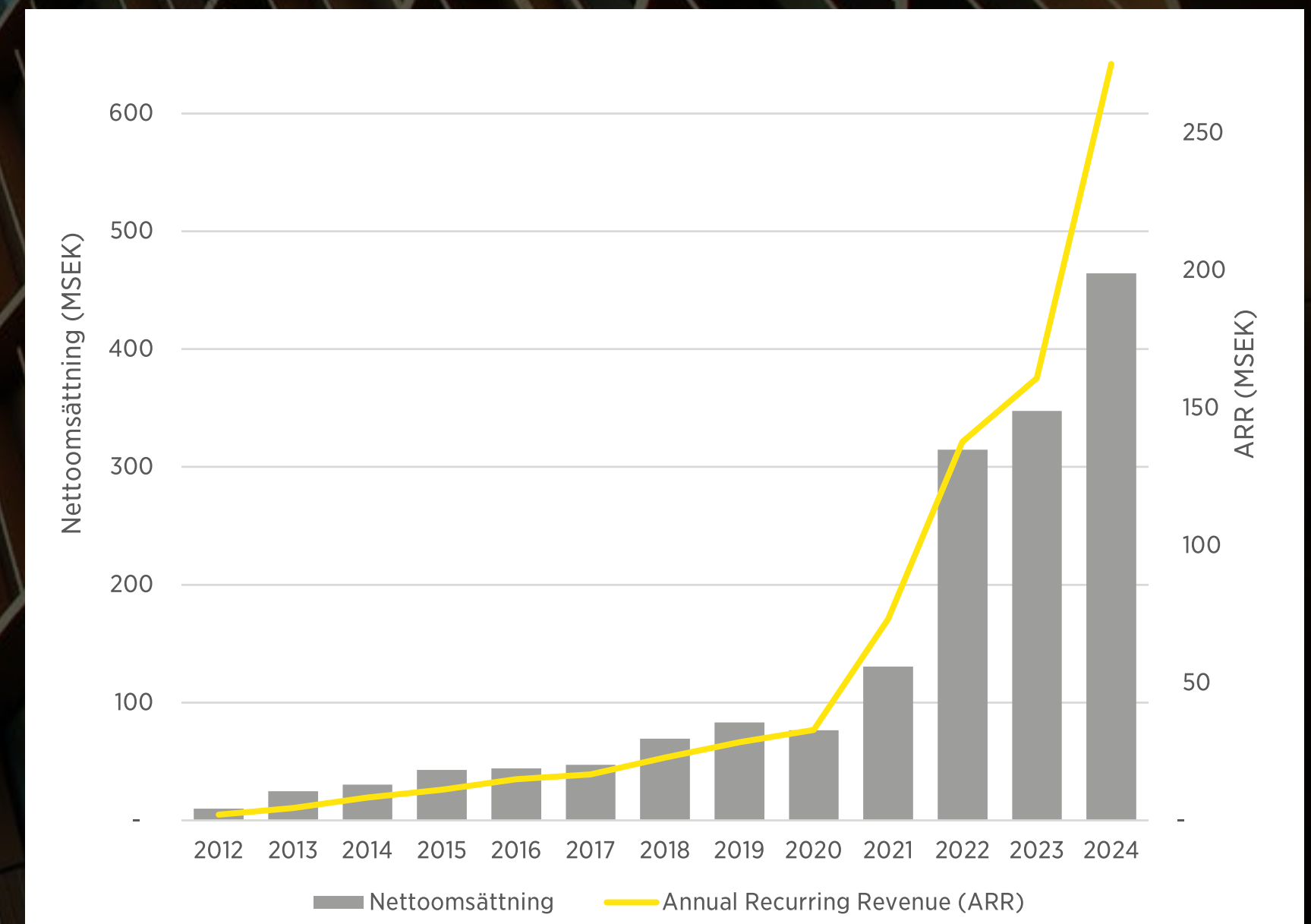
CIRCLE K



JOE & THE JUICE

STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2024



KSEK	Q4 2024	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022	Q4 2021	Q3 2021	Q2 2021	Q1 2021
ARR	275 052	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385	125 027	80 297	73 262	65 942	62 081	35 161
Nettoomsättning	202 795	82 111	86 477	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933	82 397	78 940	54 391	45 762	39 198	28 030	17 595
Varav SaaS-intäkter	70 996	47 407	46 450	44 250	42 851	47 536	44 842	42 464	42 409	39 365	32 371	22 227	21 676	18 990	12 912	8 715
Justerad EBITDA	32 887	23 171	18 626	23 031	20 535	20 211	7 387	11 325	13 164	15 482	8 449	10 560	8 873	4 359	4 025	2 516
Cash EBITDA	21 481	18 411	13 413	17 617	14 583	12 677	1 118	5 128	5 988	9 754	3 303	4 879	2 856	3 586	3 677	1 862
EBITDA	30 555	21 721	18 626	23 031	20 535	16 420	7 092	11 223	12 130	15 315	-938	8 855	8 453	4 095	2 025	2 516
Resultat efter skatt	11 661	10 893	8 785	9 817	5 688	9 395	-4 576	1 279	8 030	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193
Bruttomarginal (%)	55,6	72,1	70,5	67,9	66,8	62,6	66,4	70,9	57,0	64,8	58,8	65,0	71,0	66,2	69,7	66,5
Justerad EBITDA (%)	16,2	28,2	21,5	24,8	23,5	21,0	8,8	14,2	13,3	18,8	10,7	19,4	19,4	11,1	14,4	14,3
Cash EBITDA (%)	10,6	22,4	15,5	19,0	16,7	13,2	1,3	6,4	6,1	11,8	4,2	9,0	6,2	9,1	13,1	10,6
EBITDA (%)	15,1	26,5	21,5	24,8	23,5	17,1	8,4	14,0	12,3	18,6	-1,2	16,3	18,5	10,4	7,2	14,3
Soliditet (%)	56,5	72,1	59,2	51,0	50,0	47,4	45,4	42,9	47,7	47,6	45,5	52,1	52,1	34,2	32,9	53,6
Genomsnittligt antal aktier (st)	27 072 714	22 912 912	21 412 632	20 501 747	20 501 747	20 501 747	20 252 947	20 190 747	20 190 747	20 190 747	19 542 094	18 553 539	17 637 788	14 386 872	13 372 817	12 757 140
Data per aktie (SEK)																
ARR per aktie	10,16	8,17	8,34	8,30	7,84	7,64	7,45	7,14	6,82	6,46	6,40	4,33	4,15	4,58	4,64	2,76
Justerad EBITDA per aktie	1,21	1,01	0,87	1,12	1,00	0,99	0,36	0,56	0,65	0,77	0,43	0,57	0,50	0,30	0,30	0,20
Cash EBITDA per aktie	0,79	0,80	0,63	0,86	0,71	0,62	0,06	0,25	0,30	0,48	0,17	0,26	0,16	0,25	0,27	0,15
EBITDA per aktie	1,13	0,95	0,87	1,12	1,00	0,80	0,35	0,56	0,60	0,76	-0,05	0,48	0,48	0,28	0,15	0,20
Resultat efter skatt per aktie	0,43	0,48	0,41	0,48	0,28	0,46	-0,23	0,06	0,40	0,30	-0,36	0,13	0,05	0,02	0,01	0,09

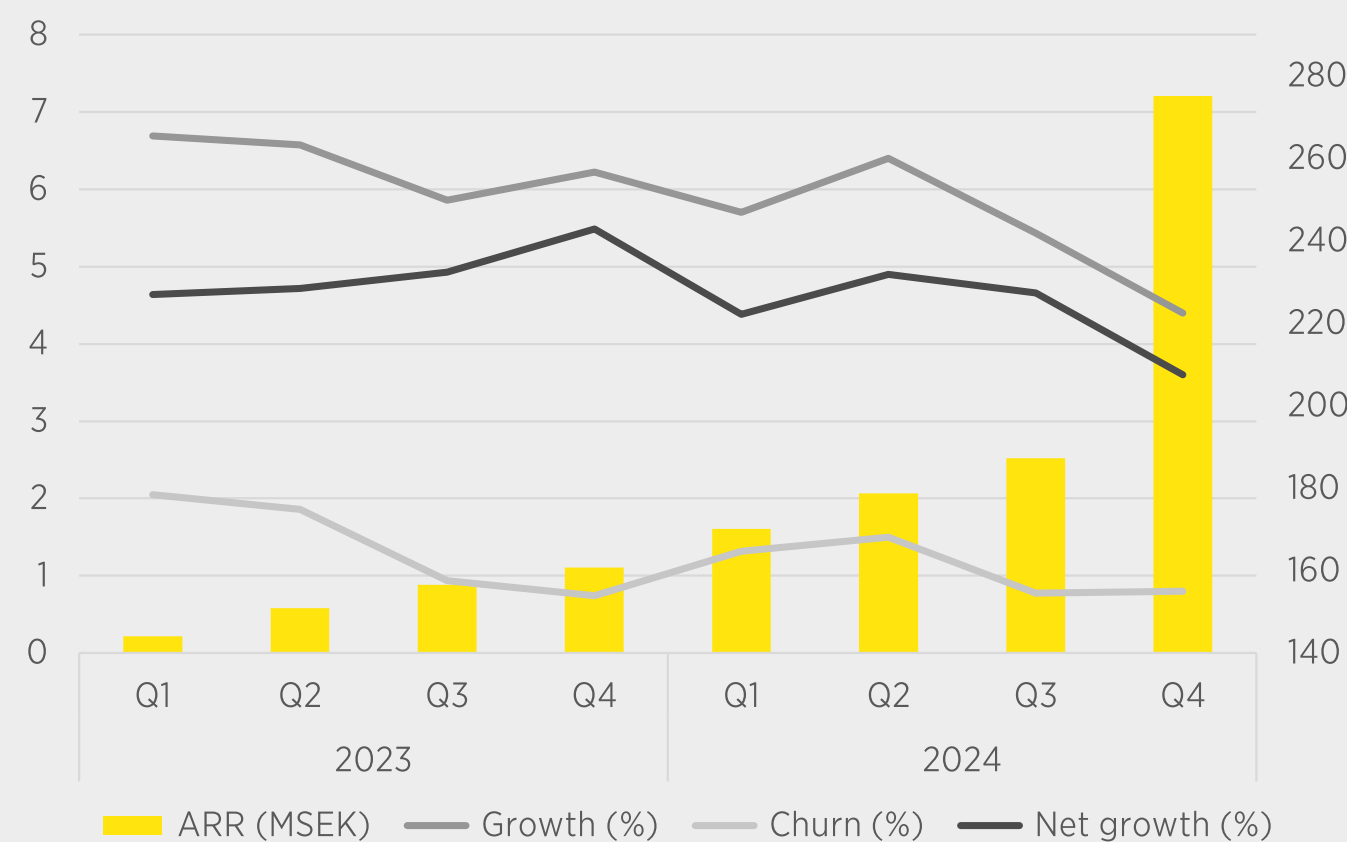
GROUP SAAS METRICS

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.

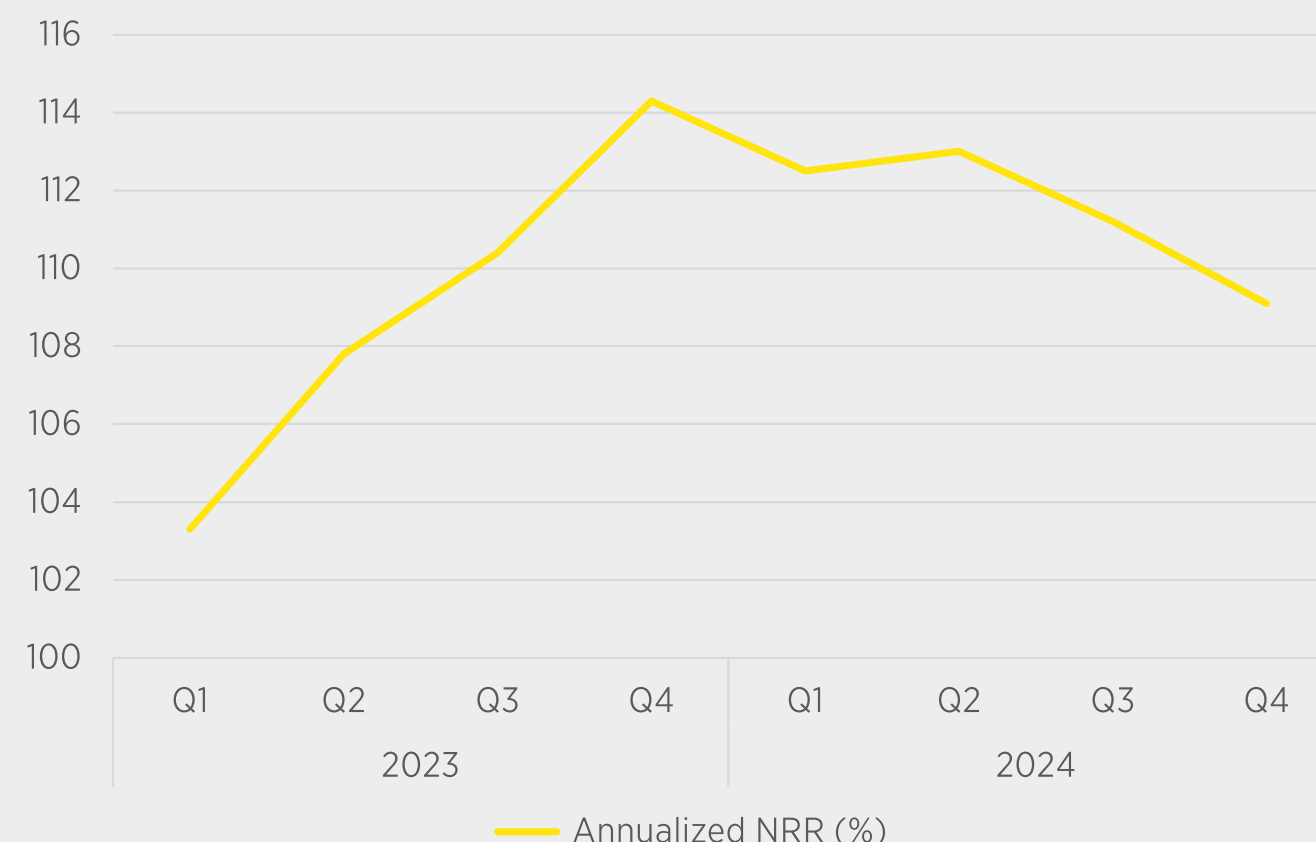
		Q4 2024	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	275,1	44,7% ●	65,8% ●
Growth rate (%)*	Quarterly growth rate	4,4%	-1,0pp ●	-1,8pp ●
Churn rate (%)*	Quarterly churn rate	0,8%	0,0pp ●	0,1pp ●
CAC (KSEK)*	License Acquisition Cost	1,0	-2,5% ●	56,6% ●
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	137,5	32,9% ●	45,4% ●
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,2	2,6% ●	14,0% ●
CAC Ratio (KSEK)*	Acquisition Cost per new ARR KSEK	0,7	11,1% ●	-1,0% ●
Months to recover CAC*	Months to recover License Acquisition Cost	13,1	0,0% ●	45,4% ●
LTV (KSEK)*	Lifetime value per license	38,1	-0,8% ●	5,4% ●
LTV/CAC (x)*	Acquisition cost payback ratio	36,6	1,8% ●	-32,7% ●
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	81,9%	-0,4pp ●	-0,9pp ●
NRR (%)	Annualized Net Revenue Retention	109,1%	-2,1pp ●	-5,1pp ●

* Visual Art ej inkluderat i denna nyckeltalsberäkning under kvartalet

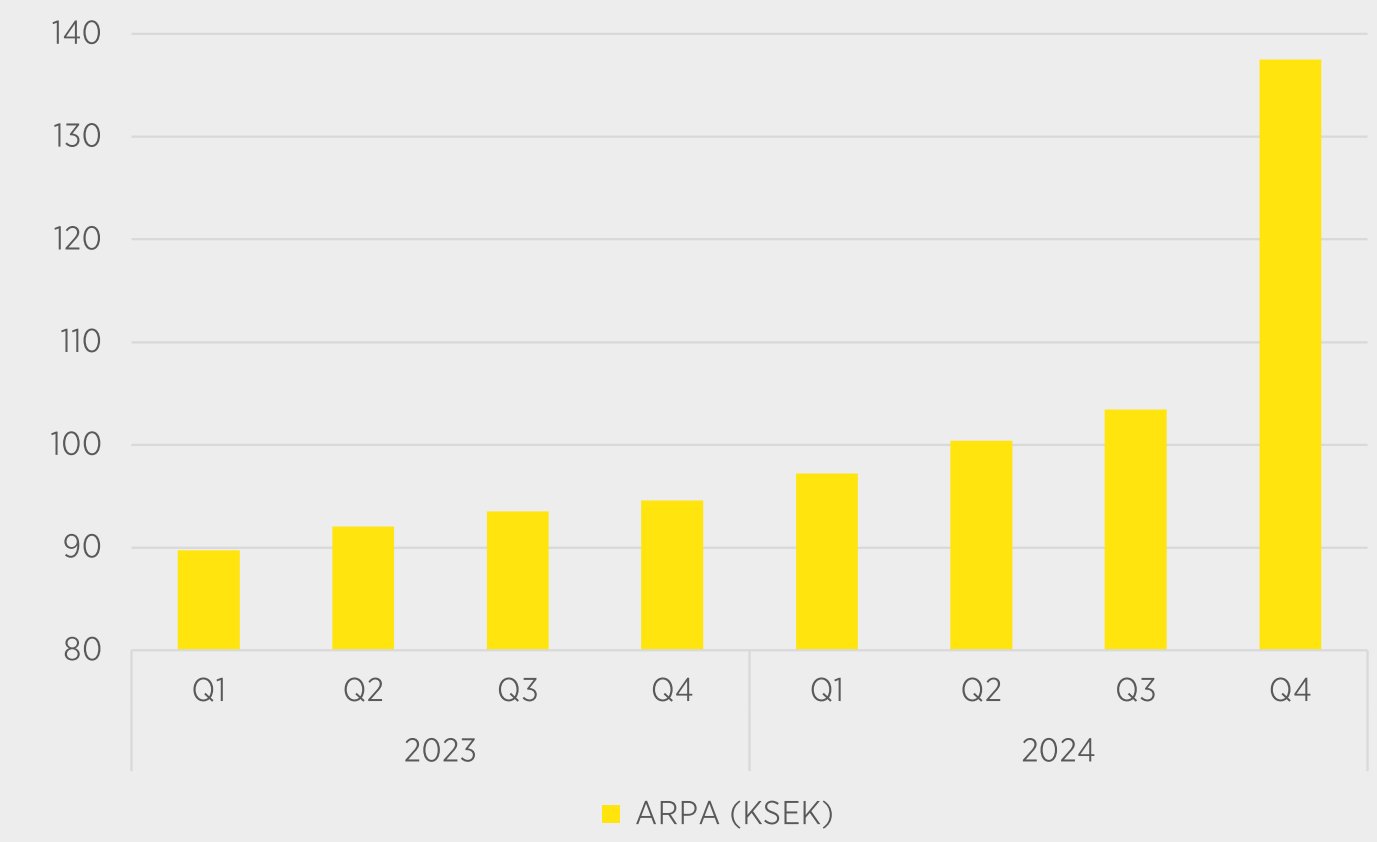
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



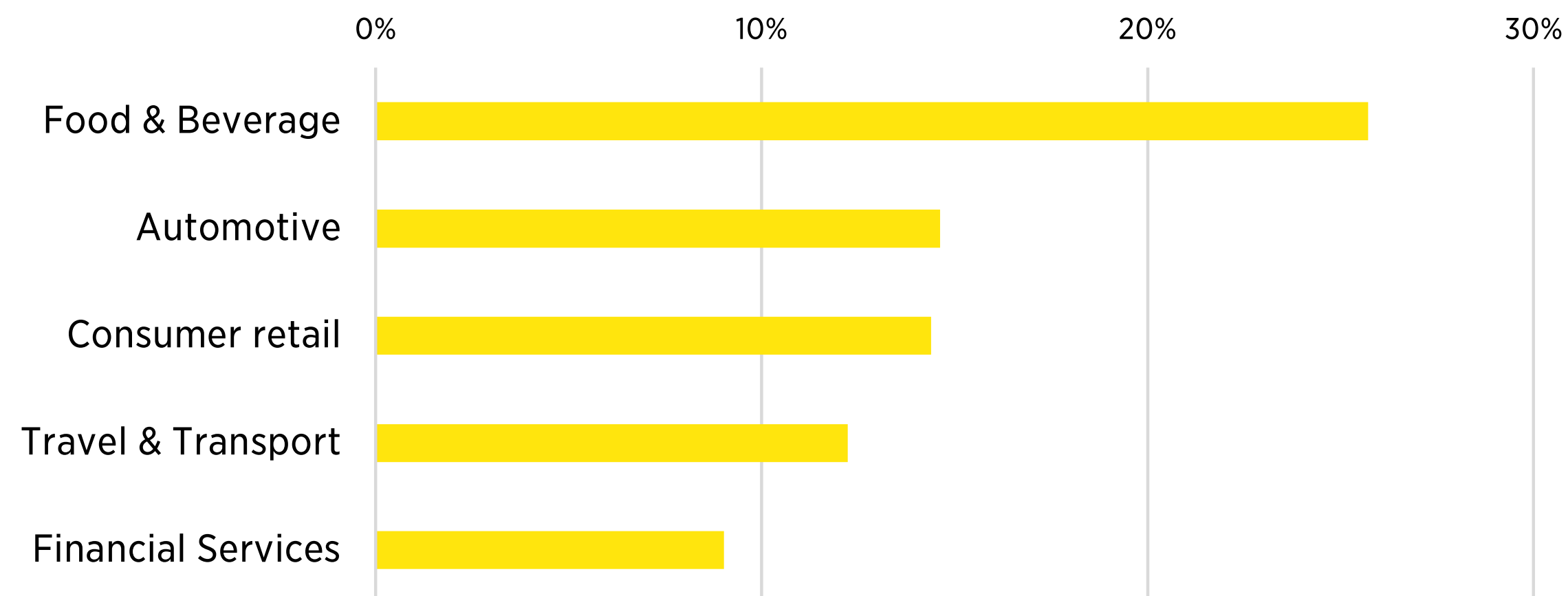
AVERAGE REVENUE PER BRAND



GROUP CUSTOMER METRICS

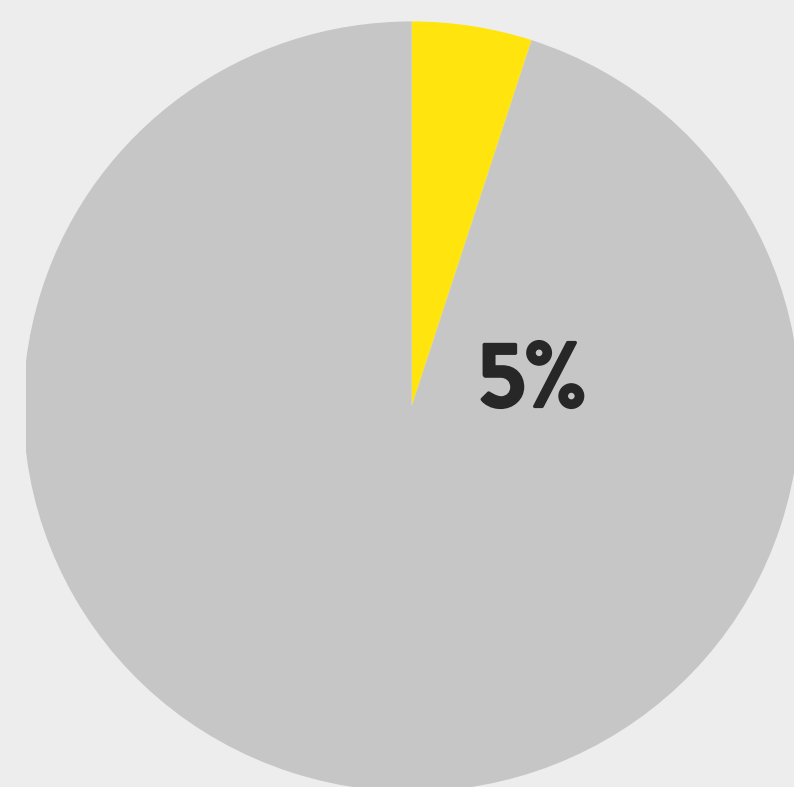
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens intäkter.

ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT

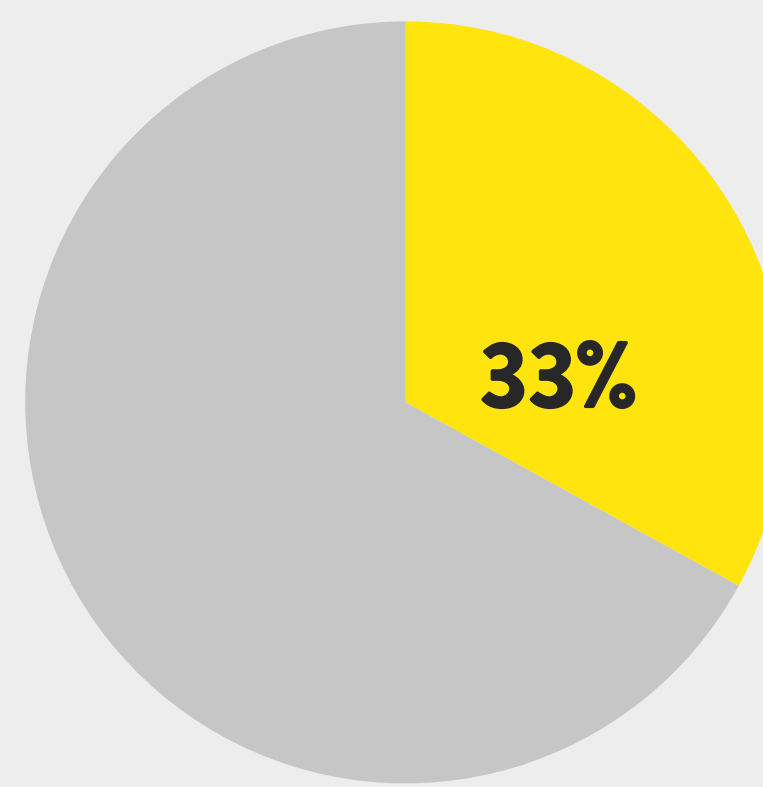


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

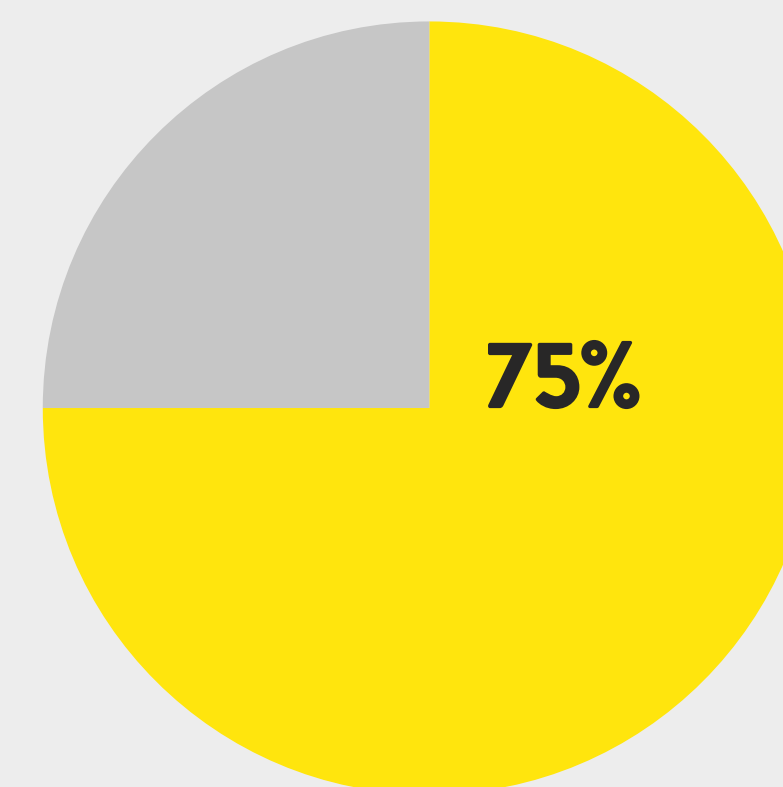
KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet oktober-december 2024

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det fjärde kvartalet 2024 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 275,1 MSEK (160,8). Jämfört med föregående år uppgick ökningen till 65,8 procent i fasta växelkurser, varav 18,7 procent utgjordes av organisk tillväxt. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell ARR-tillväxt till 44,7 procent i fasta växelkurser, varav 3,6 procent organiskt innebärande en årsuppräknad tillväxttakt om 15,4 procent. SaaS-intäkterna ökade med 28,1 MSEK till 71,0 MSEK (42,9) jämfört med motsvarande period föregående år.

Under det fjärde kvartalet 2024 ökade nettoomsättningen med 132,0 procent jämfört med motsvarande period föregående år, dels genom organisk tillväxt och dels genom förvärvet av Visual Art. Bruttomarginalen sjönk till 55,6 procent (66,8), till följd av en förändrad intäktsmix med större andel Systems-intäkter under kvartalet. Justerat resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet uppgick till 32,9 MSEK (20,5) och justerad EBITDA-marginal till 16,2 procent (23,5). Extraordinära poster uppgick till 2,3 MSEK under kvartalet och utgjordes av kostnader relaterade till förvärvet av Visual Art. Ojusterad EBITDA uppgick till 30,6 MSEK (20,5) och EBITDA-marginalen till 15,1 procent (23,5). 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 fjärde kvartalet 2024 till 21,5 MSEK (14,6) och Cash

EBITDA-marginalen till 10,6 procent (16,7).

Kvartalets resultat efter skatt uppgick till 11,7 MSEK (5,7). Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,43 SEK respektive 0,38 SEK (0,28 respektive 0,25).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 december 2024 till 1154,6 MSEK (540,9) och utgjordes av anläggningstillgångar om 935,6 MSEK (428,2) och omsättningstillgångar om 219,0 MSEK (112,7). Av balansomslutningen utgjordes 77,2 procent (68,6) av immateriella tillgångar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 december 2024 till 264,1 MSEK (124,0) och de långfristiga skulderna till 237,9 MSEK (146,7). I samband med förvärvet av Visual Art den 2 oktober upptogs banklån hos bolagets huvudbank Nordea om 225,0 MSEK, innebärande att långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder vid utgången av kvartalet ökade till 185,2 MSEK (95,4) respektive 53,2 MSEK (42,0).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av det fjärde kvartalet till 652,6 MSEK (270,3) och soliditeten till 56,5 procent (50,0). Vid utgången av kvartalet uppgick bolagets nettoskuldssättning, exklusive leasing, till 202,4 MSEK (112,8).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 31,4 MSEK (9,3). Förändring av rörelsekapital uppgick till -16,0 MSEK (6,4) och är hänförligt till en hög Systems-försäljning i Visual Art under slutet av kvartalet.

Av kvartalets kassaflöde från förvärv av immateriella anläggningstillgångar om -12,1 MSEK (-6,0) avsåg -11,4 MSEK investeringar i bolagets SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur. Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten, inklusive förvärvet av Visual Art, uppgick under kvartalet till -410,7 MSEK (-30,5).

Fritt kassaflöde, före förändringar från investeringsverksamheten och exklusive förvärvet av Visual Art, uppgick under kvartalet till 3,1 MSEK (9,6). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 401,7 MSEK (-3,5), varav omkring hälften utgjordes av nyemission och hälften av upptagna lån.

Det totala kassaflödet för det fjärde kvartalet 2024 uppgick till 6,4 MSEK (-21,6). Tillgänglig likviditet inklusive kreditfaciliteter uppgick per den 31 december 2024 till 83,5 MSEK (60,4).

Helåret januari-december 2024

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under helåret 2024 ökade SaaS-intäkterna, justerat för den under 2023 avyttrade ITS-verksamheten, med 46,2 MSEK jämfört med föregående år och uppgick för helåret till 209,1 MSEK (162,9). Nettoomsättningen ökade med 33,5 procent jämfört med föregående år, till 464,1 MSEK (347,6). Bruttomarginalen för helåret uppgick till 63,7 procent (66,5). Justerad EBITDA uppgick under perioden till 97,7 MSEK (59,5) och justerad EBITDA-marginal till 21,1 procent (17,1). Cash EBITDA uppgick till 70,9 MSEK (33,5) och Cash EBITDA-marginal till 15,3 procent (9,6). Årets resultat efter skatt uppgick till 41,2 MSEK (11,9).

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 81,6 MSEK (34,9).

Kassaflödet från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick till -27,5 MSEK (-26,0). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -424,7 MSEK (-24,3).

Fritt kassaflöde, före förvärv och avyttringar av dotterföretag, uppgick under perioden till 42,1 MSEK (16,8). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 366,0 MSEK (28,8).

Det totala kassaflödet för perioden uppgick till 11,3 MSEK (-10,4).

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 271 medarbetare (145), varav 185 män (105) och 86 kvinnor (40).

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 24 april 2025. Stämmoprotokoll och årsredovisning kommer att finnas på bolagets webbplats vertiseit.com. Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på årsstämman ska inkomma med detta till Vertiseit senast den 5 mars 2025. Detta görs antingen via e-post till: generalmeeting@vertiseit.com alternativt via post till Vertiseit AB, Att: General Meeting 2025, Kyrkogatan 7, 432 41 Varberg.

UTDELNING

Styrelsens förslag till årsstämman 2025 är att ingen utdelning till aktieägare ska ske för verksamhetsåret 2024, i linje med bolagets finansiella mål.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

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

Utöver ovanstående har ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2023. 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

7 APRIL 2025	ÅRSREDOVISNING 2024	17 JULI 2025	DELÅRSRAPPORT Q2 2025
24 APRIL 2025	DELÅRSRAPPORT Q1 2025	23 OKTOBER 2025	DELÅRSRAPPORT Q3 2025
24 APRIL 2025	ÅRSSTÄMMA 2025		

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 12 februari 2025

Ann Öberg
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Vilhelm Schottenius
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Carl Backman
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

Kontaktinformation

Johan Lind
CEO / Mediakontakt
joan.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

	Q4 2024	Q4 2023	Helår 2024	Helår 2023
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
Nettoomsättning	202 795	87 409	464 071	347 623
Övriga rörelseintäkter	1 726	3 182	6 462	14 125
Summa rörelsens intäkter	204 521	90 591	470 533	361 748
Varu- och tjänstekostnader	-90 128	-29 017	-168 282	-116 450
Övriga externa kostnader	-25 766	-15 141	-65 695	-62 314
Personalkostnader	-58 073	-25 898	-142 622	-127 714
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	30 555	20 535	93 933	55 270
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-12 481	-6 336	-33 106	-27 201
Rörelseresultat (EBIT)	18 074	14 199	60 827	28 069
Finansiella intäkter	229	119	1 012	132
Finansiella kostnader	-3 736	-3 171	-9 959	-10 647
Valutakursförändringar	-7	1 613	-666	-199
Finansnetto	-3 513	-1 438	-9 614	-10 713
Resultat före skatt	14 560	12 761	51 213	17 356
Skatt	-2 899	-7 074	-10 057	-5 503
Resultat efter skatt	11 661	5 688	41 156	11 853
Övrigt totalresultat¹				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	5 221	-6 749	8 540	-565
Periodens totalresultat	16 882	-1 062	49 697	11 287
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	11 661	5 688	41 156	11 853
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens resultat	11 661	5 688	41 156	11 853
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	16 882	-1 062	49 697	11 287
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens totalresultat	16 882	-1 062	49 697	11 287
Periodens resultat per aktie				
Före utspädning (SEK)	0,43	0,28	1,79	0,58
Efter utspädning (SEK)	0,38	0,25	1,60	0,52
Aktier vid periodens utgång (st)	28 827 631	20 501 747	28 827 631	20 501 747
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	32 406 631	23 080 747	32 406 631	23 080 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	27 072 714	20 501 747	22 978 941	20 316 519
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	30 355 011	23 080 747	25 777 120	22 983 698

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q4 2024	Q4 2023
KSEK	2024-12-31	2023-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	890 780	371 010
Materiella anläggningstillgångar	1 855	1 852
Leasingtillgångar	40 153	50 478
Uppskjutna skattefordringar	2 447	1 996
Finansiella anläggningstillgångar	364	2 852
Summa anläggningstillgångar	935 598	428 188
Varulager	10 767	16 455
Kundfordringar	131 798	57 801
Avtalstillgångar	13 219	1 363
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 936	3 429
Övriga fordringar	25 192	9 045
Kassa och bank	36 051	24 641
Summa omsättningstillgångar	218 963	112 733
Summa tillgångar	1 154 561	540 921
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 441	1 025
Övrigt tillskjutet kapital	537 603	214 246
Reserver	24 877	16 337
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	88 646	38 663
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	652 568	270 271
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-
Summa eget kapital	652 568	270 271
Skulder		
Långfristiga räntebärande skulder	185 157	95 409
Långfristiga leasingskulder	31 142	44 246
Övriga skulder	-	-
Avsättningar	287	3 077
Uppskjutna skatteskulder	21 312	3 928
Summa långfristiga skulder	237 898	146 660
Kortfristiga räntebärande skulder	53 248	41 999
Kortfristiga leasingskulder	10 924	8 388
Leverantörsskulder	51 179	16 641
Avtalsskulder	62 096	25 553
Aktuell skatteskuld	1 395	960
Övriga skulder	27 737	11 981
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	57 516	18 469
Summa kortfristiga skulder	264 095	123 989
Summa skulder	501 993	270 649
Summa eget kapital och skulder	1 154 561	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	270 272	-	270 272
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	8 540	41 156	49 697	-	49 697
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	652 568	-	652 568

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	-	-	-565	11 853	11 288		11 288
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	16	6 204	-	-	6 220	-	6 220
Aktieoptioner	-	384	-	-	384	-	384
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-9 485	-9 485
Utgående eget kapital 2023-12-31	1 025	214 246	16 337	38 664	270 272	-	270 272

Under 2024 har riktad nyemission av 7 710 884 B-aktier skett till en teckningskurs om 40,00 SEK (1 796 165 aktier), respektive 42,20 SEK (5 914 719 aktier). 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

	Q4 2024	Q4 2023	Helår 2024	Helår 2023
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat (EBIT)	18 074	14 199	60 827	28 069
Justering för av- och nedskrivningar	12 481	6 336	33 106	27 202
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-587	-8 081	-3 507	-7 485
Erhållen ränta	229	119	1 012	132
Betald ränta	-3 736	-3 171	-9 959	-10 647
Betald inkomstskatt	4 894	-63	74	-2 328
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	3 339	-718	5 689	-3 534
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-48 616	-4 256	-45 625	2 624
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	29 276	11 395	28 382	8 696
Kassaflöde från den löpande verksamheten	15 355	15 761	69 999	42 728
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-12 129	-5 952	-27 515	-25 952
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-122	-164	-410	-311
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-398 561	-784	-399 460	-11 908
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	141	-	2 640	13 520
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	-18
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	388
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-410 671	-6 900	-424 746	-24 282
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	200 000	-	286 607	6 220
Emissionskostnader	-8 358	-	-12 434	-
Likvid teckningsoptioner	-	-11	1 611	384
Nettoförändring checkkredit	-11 303	-38 656	1 076	-928
Upptagna lån	225 000	37 392	225 000	-
Amortering av lån	-	-21 522	-126 175	-26 793
Amortering av leasingskuld	-3 611	-7 680	-9 669	-7 680
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	401 728	-30 477	366 015	-28 797
Periodens kassaflöde	6 411	-21 617	11 267	-10 351
Likvida medel vid periodens början	29 599	46 574	24 641	35 049
Kursdifferenser i likvida medel	40	-316	143	-57
Likvida medel vid periodens slut	36 051	24 642	36 051	24 641

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q4 2024	Q4 2023	Helår 2024	Helår 2023
KSEK	Okt-Dec	Okt-Dec	Jan-Dec	Jan-Dec
Nettoomsättning	10 604	10 693	42 173	42 266
Övriga rörelseintäkter	9 387	1 782	9 942	2 368
Summa omsättning	19 991	12 475	52 115	44 635
Varu- och tjänstekostnader	-162	-312	-489	-1 452
Övriga externa kostnader	-9 549	-12 273	-26 559	-26 234
Personalkostnader	-6 464	854	-25 213	-14 920
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	3 816	744	-146	2 029
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-700	-1 020	-2 797	-2 932
Rörelseresultat (EBIT)	3 116	-276	-2 943	-903
Finansiella intäkter	39	133	815	134
Finansiella kostnader	-2 743	-2 806	-7 945	-9 479
Valutakursförändringar	59	1 890	-699	-934
Resultat efter finansnetto	471	-1 060	-10 772	-11 181
Bokslutsdispositioner	36 449	1 312	36 449	1 312
Resultat före skatt	36 920	252	25 677	-9 869
Skatt	-5 161	-2 405	-2 007	-320
Resultat efter skatt	31 759	-2 153	23 670	-10 190

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q4 2024	Q4 2023
KSEK	2024-12-31	2023-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	15 231	11 540
Materiella anläggningstillgångar	157	186
Andelar i koncernföretag	805 134	335 646
Finansiella anläggningstillgångar	1 131	1 131
Summa anläggningstillgångar	821 653	348 502
Varulager	-	-
Kundfordringar	-	125
Fordringar hos koncernföretag	35 368	56 838
Avtalstillgångar	-	834
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 163	1 860
Övriga fordringar	3 091	1 732
Aktuell skattefordran	139	2 376
Likvida medel	3 633	2 016
Summa omsättningstillgångar	45 394	65 781
Summa tillgångar	867 047	414 283
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 441	1 025
Fond för utvecklingsutgifter	14 364	10 240
Överkursfond	532 494	209 137
Balanserat resultat	-16 276	-2 700
Periodens resultat	31 759	-10 190
Summa eget kapital	563 782	207 512
Avsättningar		
Avsättningar	-	544
Summa avsättningar	-	544
Obeskattade reserver		
Periodiseringsfond	3 240	-
Summa obeskattade reserver	3 240	-
Skulder		
Skulder till kreditinstitut	180 000	94 034
Summa långfristiga skulder	180 000	94 034
Skulder till kreditinstitut	53 248	38 380
Förskott från kunder	-	-
Leverantörsskulder	4 929	2 202
Aktuell skatteskuld	-	-
Övriga skulder	891	891
Skulder till koncernföretag	56 865	67 255
Avtalsskulder	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 091	3 464
Summa kortfristiga skulder	120 024	112 193
Summa skulder	303 264	206 227
Summa eget kapital och skulder	867 047	414 283

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet oktober - 31 december	Q4 2024	Q4 2023	Q4 2024	Q4 2023	Q4 2024	Q4 2023	Q4 2024	Q4 2023
KSEK								
Nettoomsättning	70 996	42 851	21 422	9 816	110 376	34 742	202 794	87 409
Varu- och tjänstekostnader	-3 380	-3 330	-1 250	-987	-85 497	-24 700	-90 127	-29 017
Bruttoresultat	67 616	39 521	20 172	8 829	24 879	10 042	112 667	58 392
Bruttomarginal	95%	92%	94%	90%	23%	29%	56%	67%
Övriga rörelseintäkter							1 726	3 182
Övriga externa kostnader							-25 766	-15 141
Personalkostnader							-58 073	-25 898
EBITDA							30 555	20 535
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-12 481	-6 336
EBIT							18 074	14 199
Finansiella intäkter							229	119
Finansiella kostnader							-3 736	-3 171
Valutakursförändringar							-7	1 613
Resultat före skatt							14 561	12 761

Segmentsredovisning - helår	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Helåret 1 januari - 31 december	Helår 2024	Helår 2023	Helår 2024	Helår 2023	Helår 2024	Helår 2023	Helår 2024	Helår 2023
KSEK								
Nettoomsättning	209 103	177 693	48 172	36 315	206 795	133 616	464 070	347 623
Varu- och tjänstekostnader	-12 314	-12 968	-4 435	-4 022	-151 533	-99 461	-168 282	-116 450
Bruttoresultat	196 790	164 725	43 737	32 293	55 262	34 155	295 789	231 173
Bruttomarginal	94%	93%	91%	89%	27%	26%	64%	67%
Övriga rörelseintäkter							6 462	14 125
Övriga externa kostnader							-65 695	-62 314
Personalkostnader							-142 622	-127 714
EBITDA							93 933	55 270
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-33 106	-27 201
EBIT							60 827	28 069
Finansiella intäkter							1 012	132
Finansiella kostnader							-9 959	-10 647
Valutakursförändringar							-666	-199
Resultat före skatt							51 213	17 356

Fördelning av intäkter - kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet oktober - 31 december	Q4 2024	Q4 2023	Q4 2024	Q4 2023	Q4 2024	Q4 2023	Q4 2024	Q4 2023
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	110 376	34 742	110 376	34 742
Intäkter som redovisas över tid	70 996	42 851	21 422	9 816	-	-	92 419	52 667
Summa intäkter från avtal med kunder	70 996	42 851	21 422	9 816	110 376	34 742	202 794	87 408

Fördelning av intäkter - helår	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Helåret 1 januari - 31 december	Helår 2024	Helår 2023	Helår 2024	Helår 2023	Helår 2024	Helår 2023	Helår 2024	Helår 2023
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	206 795	133 616	206 795	133 616
Intäkter som redovisas över tid	209 103	177 693	48 172	36 315	-	-	257 275	214 008
Summa intäkter från avtal med kunder	209 103	177 693	48 172	36 315	206 795	133 616	464 070	347 623

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.

I samband med förvärvet av Visual Art emitterades 1 000 000 teckningsoptioner till säljande aktieägare. Vid full nyteckning kan 1 000 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 3,4 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av Q4 2024). Teckningsoptionerna löper till oktober 2027 med ett lösenpris om 65,00 kronor per B-aktie.

Förvärv av rörelse

Den 2 oktober 2024 förvärvade Vertiseitkoncernen 100% av aktierna i Visual Art Sweden AB för en köpeskilling om cirka 469,5 MSEK. Betalningen erlades genom kontant betalning vid tillträdet, nyemission till säljande aktieägare samt utgivande av teckningsoptioner. Förvärvet finansierades vidare dels genom nyemission om cirka 200,0 MSEK till Bonnier Capital AB och dels genom upptagande av banklån hos Nordea.

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

Förvärvsrelaterade kostnader kopplade till förvärvet har uppgick till 3,8 MSEK och ingår i koncernens Övriga externa kostnader under det tredje och fjärde kvartalet 2024.

Effekter av förvärv 2024

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

Överförd ersättning

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

GOODWILL

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

ALTERNATIVA NYCKELTAL

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

Nyckeltal	Definition	Motivering
ARR (Annual Recurring Revenue)	Periodens sista månads återkommande SaaS-intäkter omräknade till 12 månader	Nyckeltalet indikerar förväntade återkommande SaaS-intäkter under kommande 12 månader och är ett väsentligt nyckeltal för branschjämförelse
Återkommande intäkter (SaaS)	Intäkter av återkommande karaktär från licens support av mjukvara (Software as a Service)	Nyckeltalet bedöms relevant då intäkterna härrör från det verksamhetsområde som är överordnat i bolagets strategi
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	Rörelseresultat exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten
Justerad EBITDA	Rörelseresultat exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar, justerat för jämförelsestörande poster	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster
Cash EBITDA	Justerad EBITDA-Capex. Justerad EBITDA reducerat med investeringar i produktutveckling	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten där även investeringar i produktutveckling beaktas
Rörelseresultat (EBIT)	Periodens resultat före finansiella poster och skatt	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets lönsamhet, oberoende av hur verksamheten finansierats
EBITDA-marginal	EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i den löpande verksamheten
EBIT-marginal	EBIT i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i verksamheten, oberoende av hur den finansierats
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster
Bruttomarginal	Nettoomsättning med avdrag för kostnad för Varu- och tjänstekostnader i relation till Nettoomsättning	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoreultatet i verksamheten
Soliditet	Eget kapital i relation till Summa tillgångar	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets förmåga att uppfylla sina finansiella åtaganden, samt möjlighetern till strategiska investeringar och utdelning
Nettoskuldsättning	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med likvida medel	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets finansiella styrka och stabilitet
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 bruttoreultatet 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.

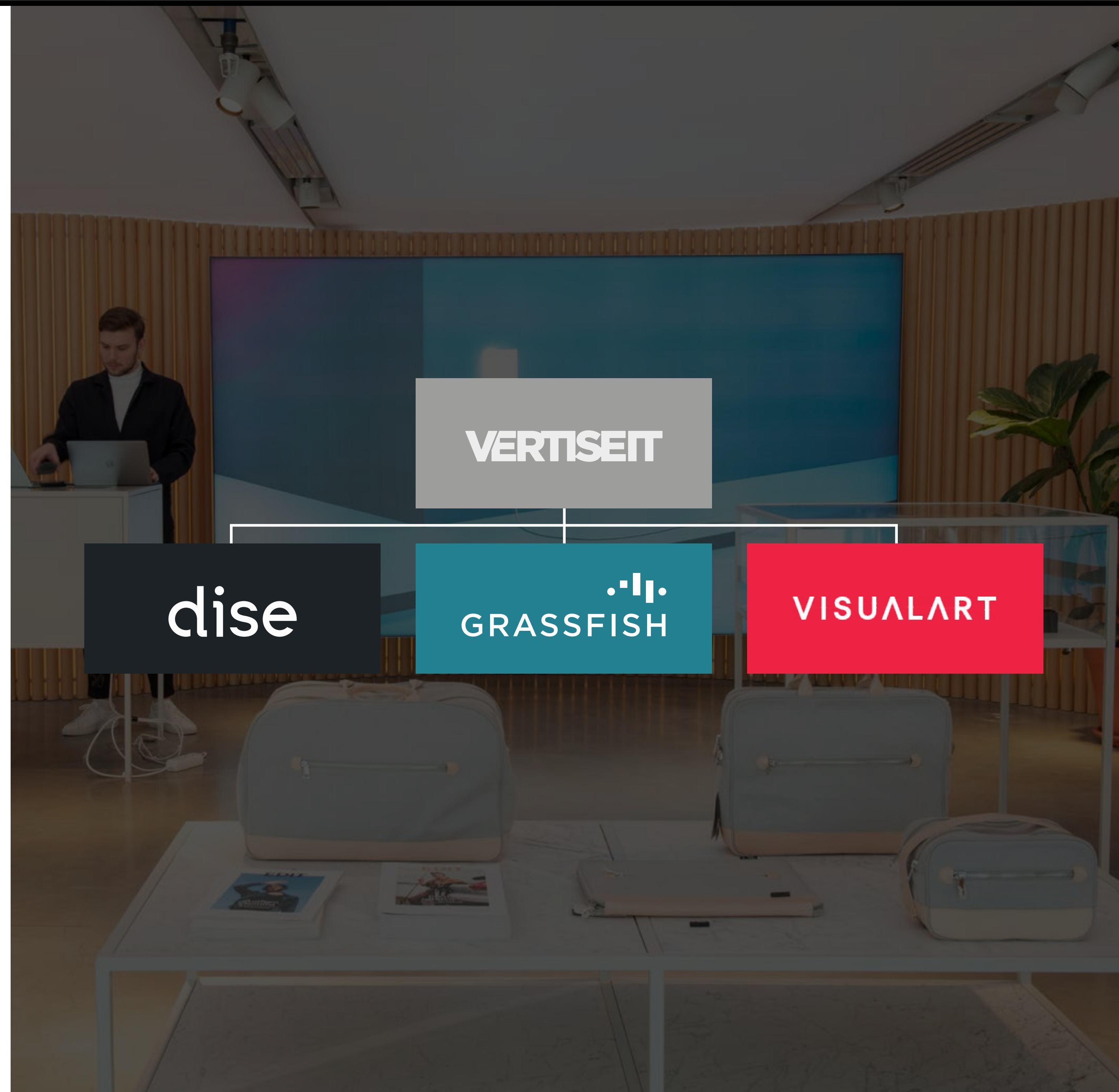
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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
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 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.

271

Antal heltids-
anställda (FTE)
Q4 2024

3/8

Kvinnor/män
i företagsledning
2024-12-31

37

Medelålder
anställda
Q4 2024

2/5

Kvinnor/män
i styrelse
2024-12-31

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

I bolagets egen verksamhet finns ett stort engagemang bland medarbetarna och ett systematiskt arbete med att identifiera och utvärdera de miljöaspekter som påverkar verksamheten. Insatserna är främst inriktade mot områden såsom transport, energieffektivisering och kravställning vid upphandling. Bolagets ledningssystem är 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 förvärvad tillväxt. Detta har möjliggjorts genom hög kundnöjdhet och långa kundrelationer.

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

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

KORT OM VERTISEIT SOM INVESTERING

- Ledande SaaS-bolag inom Digital In-store
- Sekventiell ARR-tillväxt varje kvartal över tio år
- Stark tillväxt under lönsamhet
- Fokus på global skalbarhet med partners
- Ökande andel SaaS-intäkter
- Ledande befattningshavare bland huvudägarna
- Institutionella investerare

DOTTERBOLAGET

dise

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

Create powerful in-store experiences

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

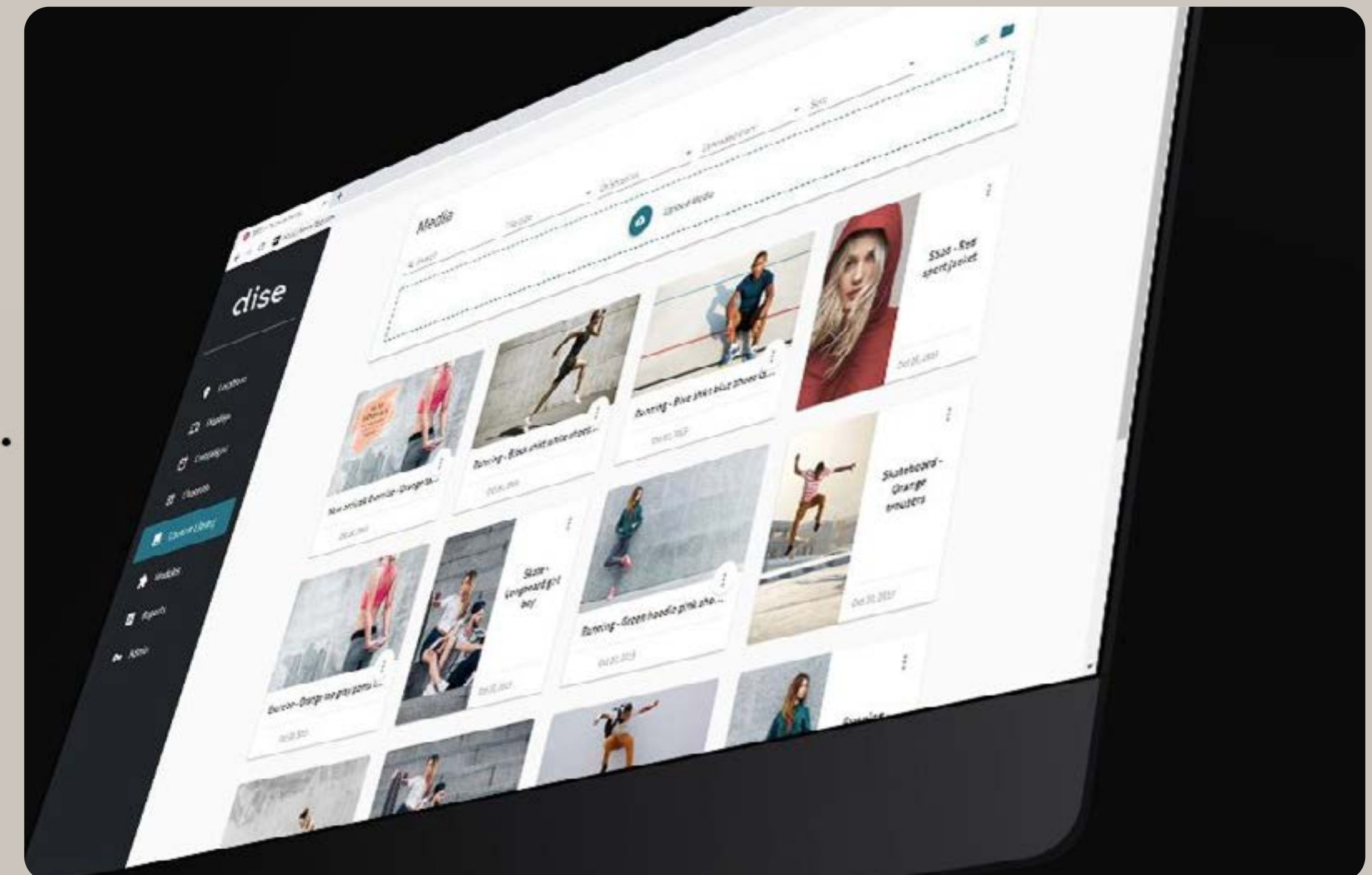
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

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

Performance and design

Lamborghini are known for pushing the boundaries of what is possible in performance and design. Their solution for Digital Signage is no exception. Lamborghini chose Dise as the platform for their showrooms globally.



Event Cinemas

Increased sales

Event Cinemas, an Australian cinema chain based in Sydney, Australia, chose the Dise platform when digitising their new interior design concept. The objective of the solution was to facilitate the visitor experience and drive additional sales. The installation includes more than 1,000 systems.



Marks & Spencer

Strengthened customer experience

With the Dise's platform, M&S has implemented a large number of digital touchpoints in its store concepts. After an extensive procurement process, M&S once again chose Dise as their platform for the digital customer experience in-store.

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.



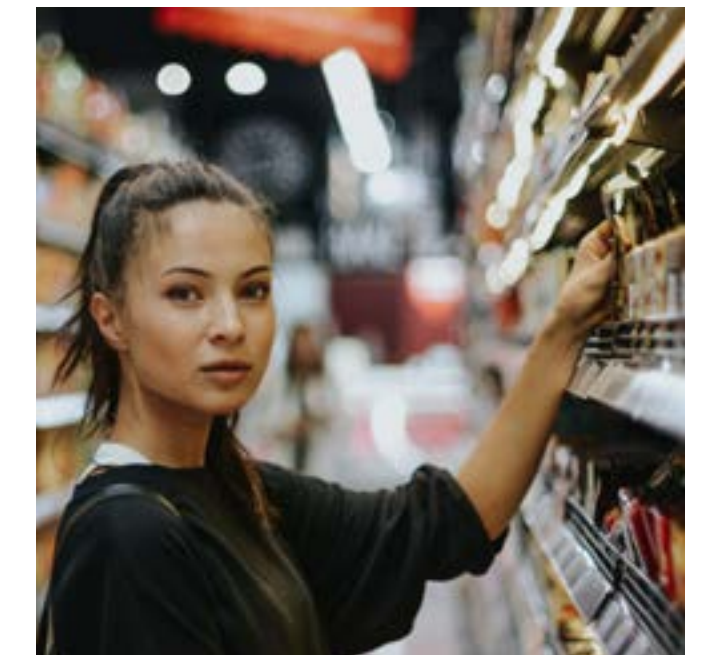
Bosch enriches the customer journey.

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