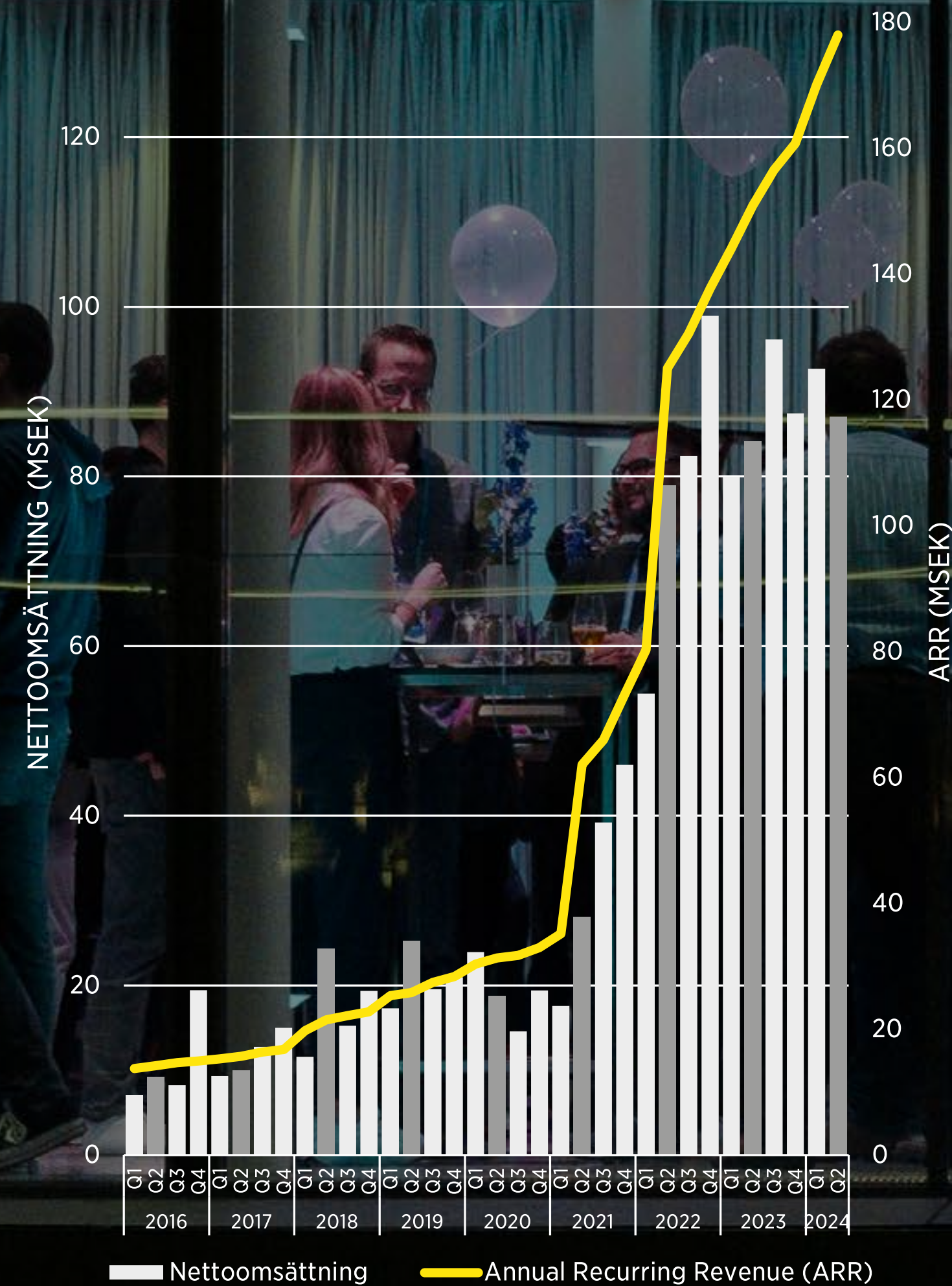


DELÅRSRAPPORT  
JANUARI – JUNI 2024

# FORTSATT STARK ARR-TILLVÄXT



**ARR  
179 MSEK  
(151)**  
ÅTERKOMMANDE  
INTÄKTER (ARR)  
2024-06-30

# VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER



## CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

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

# KVARTALET I KORTHET

# KVARTALET I KORTHET

## KVARTALET APRIL - JUNI 2024

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 178,7 MSEK (150,9), en ökning med 21,2 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 6,6 MSEK till 46,5 MSEK (39,9), rensat för avyttrade verksamheter.
- Sekventiellt växte ARR med 4,9 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 21,1 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 2,8 procent till 86,5 MSEK (84,1).
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 18,6 MSEK (7,1) och EBITDA-marginalen till 21,5 procent (8,4). Under kvartalet fanns inga jämförelsestörande poster som föranledde justering av EBITDA.
- Resultat efter skatt uppgick till 8,8 MSEK (-4,6).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 12,4 MSEK (-15,9). Tillgänglig likviditet vid periodens utgång uppgick till 141,4 MSEK (21,9).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,41 SEK respektive 0,36 SEK (-0,23 respektive -0,20).

## HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- Rekrytering av ny VD för dotterbolaget Grassfish har inletts, efter att Ann Hjelte på egen begäran valt att gå vidare till annat externt uppdrag.
- Under kvartalet genomförde Vertiseit en riktad nyemission, som tillsammans med nyttjande av teckningsoptioner tillförde bolaget cirka 86,6 MSEK före transaktionskostnader. Efter transaktionerna uppgick antalet utestående aktier till 22 912 912 st.
- I april genomförde Vertiseit en kapitalmarknadsdag där bolaget presenterade nya långsiktiga och finansiella mål för perioden 2025-2032. Befintliga mål gäller oförändrat till utgången av 2024.

**ARR**  
**179 MSEK**  
**(151)**

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)  
2024-06-30

**EBITDA**  
**22%**  
**(9%)**

EBITDA-MARGINAL  
Q2 2024

Nyckeltal koncern	Q2 2024	Q2 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
ARR	178 671	150 873	178 671	150 873	178 671	160 756
Nettoomsättning	86 477	84 095	179 165	164 063	362 726	347 623
Varav SaaS-intäkter	46 450	44 842	90 700	87 306	181 086	177 693
Justerad EBITDA <sup>1</sup>	18 626	7 387	41 657	18 712	82 403	59 457
Cash EBITDA	13 413	1 118	31 030	6 246	58 290	33 505
EBITDA	18 626	7 092	41 657	18 315	78 612	55 270
Resultat efter skatt	8 785	-4 576	18 602	-3 230	33 685	11 853
Bruttomarginal (%)	70,5	66,4	69,2	68,6	66,9	66,5
Justerad EBITDA-marginal (%)	21,5	8,8	23,3	11,4	22,7	17,1
Cash EBITDA-marginal (%)	15,5	1,3	17,3	3,8	16,1	9,6
EBITDA-marginal (%)	21,5	8,4	23,3	11,2	21,7	15,9
Nettoskuldsättning	-1 343	160 830	-1 343	160 830	-1 343	113 618
Soliditet (%)	59,9	45,4	59,9	45,4	59,9	50,0
Resultat per aktie (SEK)	0,41	-0,23	0,89	-0,16	1,63	0,58
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,36	-0,20	0,79	-0,14	1,44	0,52
Genomsnittligt antal aktier (st)	21 412 632	20 252 947	20 954 673	20 221 847	20 726 349	20 316 519
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	24 169 409	23 123 236	23 622 071	22 884 491	23 349 184	22 983 698

<sup>1</sup> Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q1-Q2 2024 fanns inga jämförelsestörande poster att rapportera.

# FORTSATT STARK ARR-TILLVÄXT

## KOMMENTAR FRÅN VD

Under det andra kvartalet 2024 har Vertiseit genomfört flera viktiga strategiska initiativ. Vid vår kapitalmarknadsdag i april presenterades nya långsiktiga mål, samt att vi under kvartalet genomförde en riktad nyemission till flera nya och befintliga strategiska investerare. Parallellt med detta levererar både Grassfish och Dise fortsatt starka resultat, med en ARR-tillväxt överstigande 20 procent.

### YTTERLIGARE ETT STARKT KVARTAL

Vi levererar ytterligare ett starkt kvartal med en ARR-tillväxt överstigande 20 procent och väsentligt förbättrad lönsamhet och kassaflöde jämfört med föregående år. EBITDA stärks med 13 procentenheter jämfört med samma kvartal föregående år. Detta är ytterligare ett kvitto på att genomförda investeringar och effektiviseringar fått önskvärd effekt, tillsammans med en fortsatt stark efterfrågan. Vi upplever ett ökat fokus hos våra kunder på att investera i kundupplevelse och en sammanhållen kundresa. I takt med en tilltagande digitalisering av det fysiska kundmötet ökar behovet av en professionell plattform för In-store Experience Management

(IXM), som är väl integrerad i kundernas digitala ekosystem. Detta märktes inte minst genom insikter från årets Grassfish Summit, som samlade över 200 kunder och partners under tre dagar i Wien.

### NYA LÅNGSIKTIGA MÅL

Den 15 april genomförde Vertiseit sin andra kapitalmarknadsdag som noterat bolag, mot bakgrund av att bolagets nuvarande målperiod löper ut vid utgången av 2024. Under dagen presenterades nya långsiktiga och finansiella mål för perioden 2025-2032. De nya långsiktiga målen innebär att Vertiseit ska nå 1 miljard kronor i ARR, tillsammans med en lönsamhet

överstigande 35 procent vid utgången av perioden. Genomgående har detta tagits väl emot av marknaden och vi ser fram emot att fortsätta leverera tillväxt under lönsamhet, med ambitionen att bli världens främsta plattformsbolag inom Digital In-store.

### STÄRKT PLATTFORM FÖR TILLVÄXT

Under kvartalet genomfördes en riktad nyemission som tillförde flera nya strategiska investerare till bolagets ägarlista. Vi är mycket nöjda med utfallet i transaktionen och med det positiva intresse som visas för Vertiseit. Särskilt glädjande är att såväl befintliga ägare som nya strategiskt viktiga partners vill vara med oss på

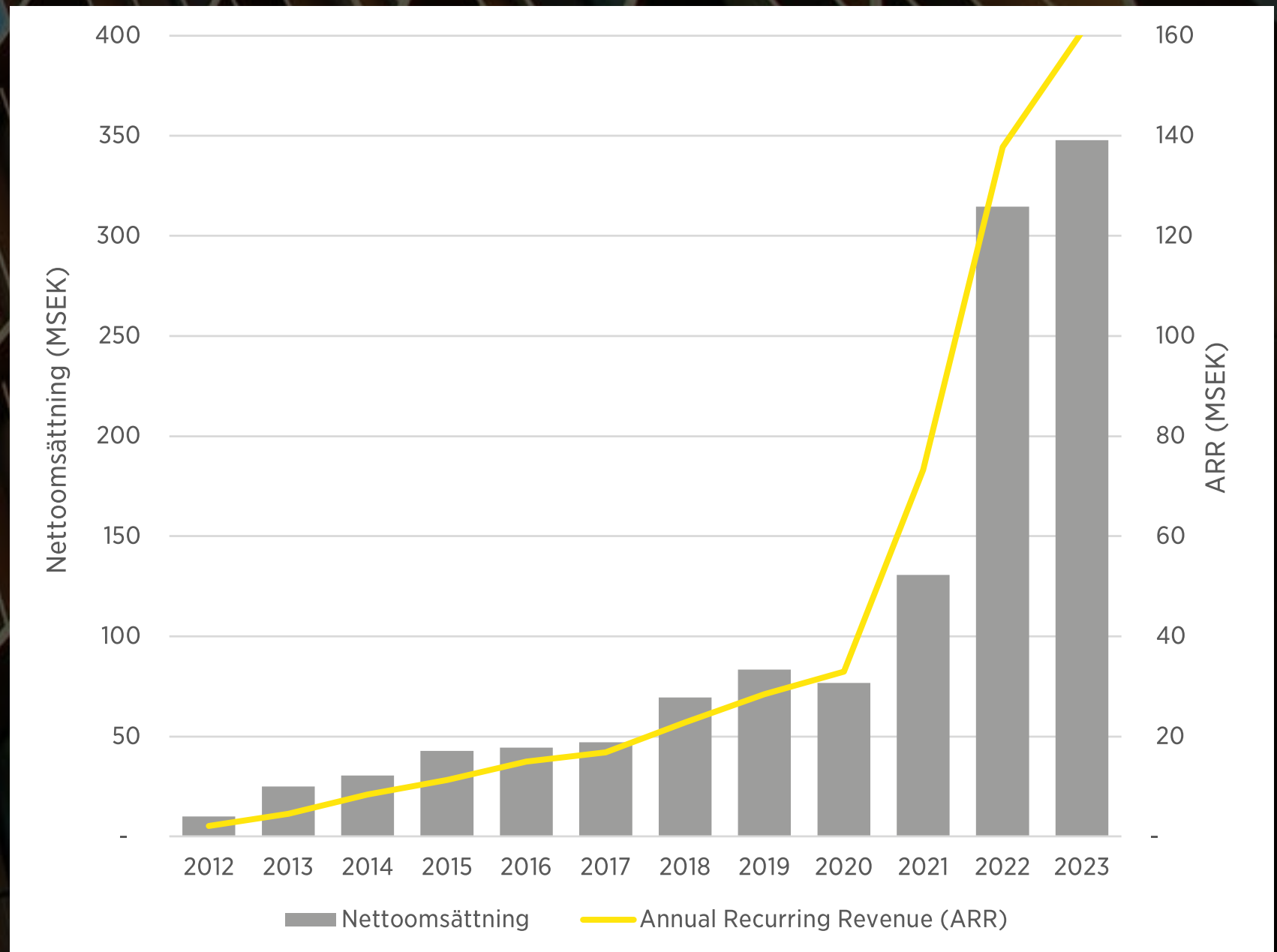
Vertiseits fortsatta resa. Totalt tillfördes cirka 87 miljoner kronor bolaget, vilket tar oss till nettokassa under kvartalet. Sammantaget står Vertiseit nu bättre rustat än någonsin för att ta tillvara på de förvärvs- och tillväxtmöjligheter som finns på marknaden.

Johan Lind, VD



# STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2023



KSEK	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	Q3 2020
Annual Recurring Revenue (ARR)	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	31 760
Nettoomsättning	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	14 598
Varav återkommande intäkter (SaaS)	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	7 661
Justerad EBITDA	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	3 247
Cash EBITDA	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	2 710
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	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	3 247
Periodens resultat	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	1 519
Bruttomarginal (%)	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	67,5
Justerad EBITDA-marginal (%)	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	22,2
Cash EBITDA-marginal (%)	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	18,6
EBITDA-marginal (%)	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	22,2
Soliditet (%)	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	51,4
Genomsnittligt antal aktier (st)	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	12 757 140
<b>Data per aktie (SEK)</b>																
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	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	2,49
Justerad EBITDA per aktie	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	0,25
Cash EBITDA per aktie	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	0,21
EBITDA per aktie	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	0,25
Periodens resultat per aktie	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	0,12

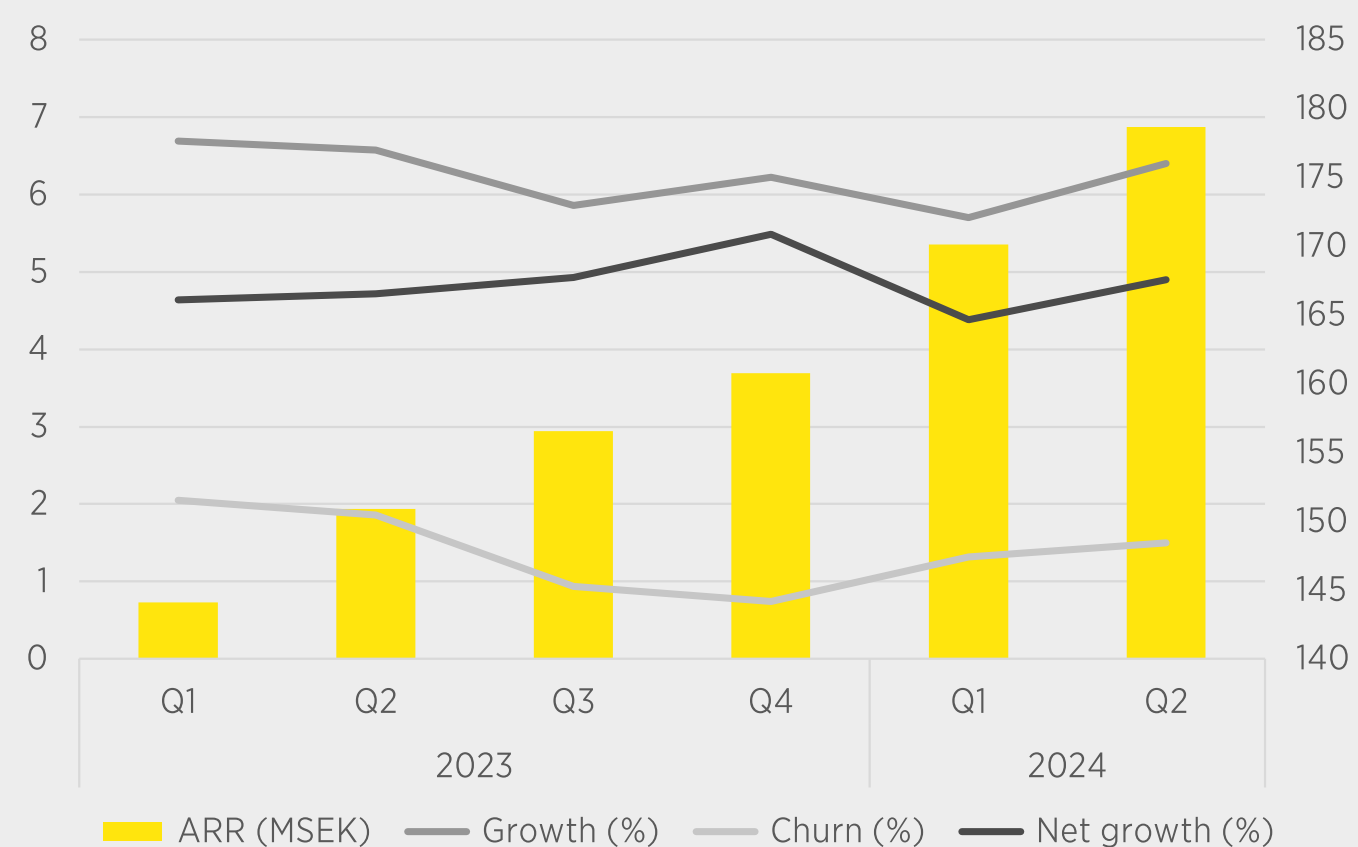
# GROUP SAAS METRICS

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

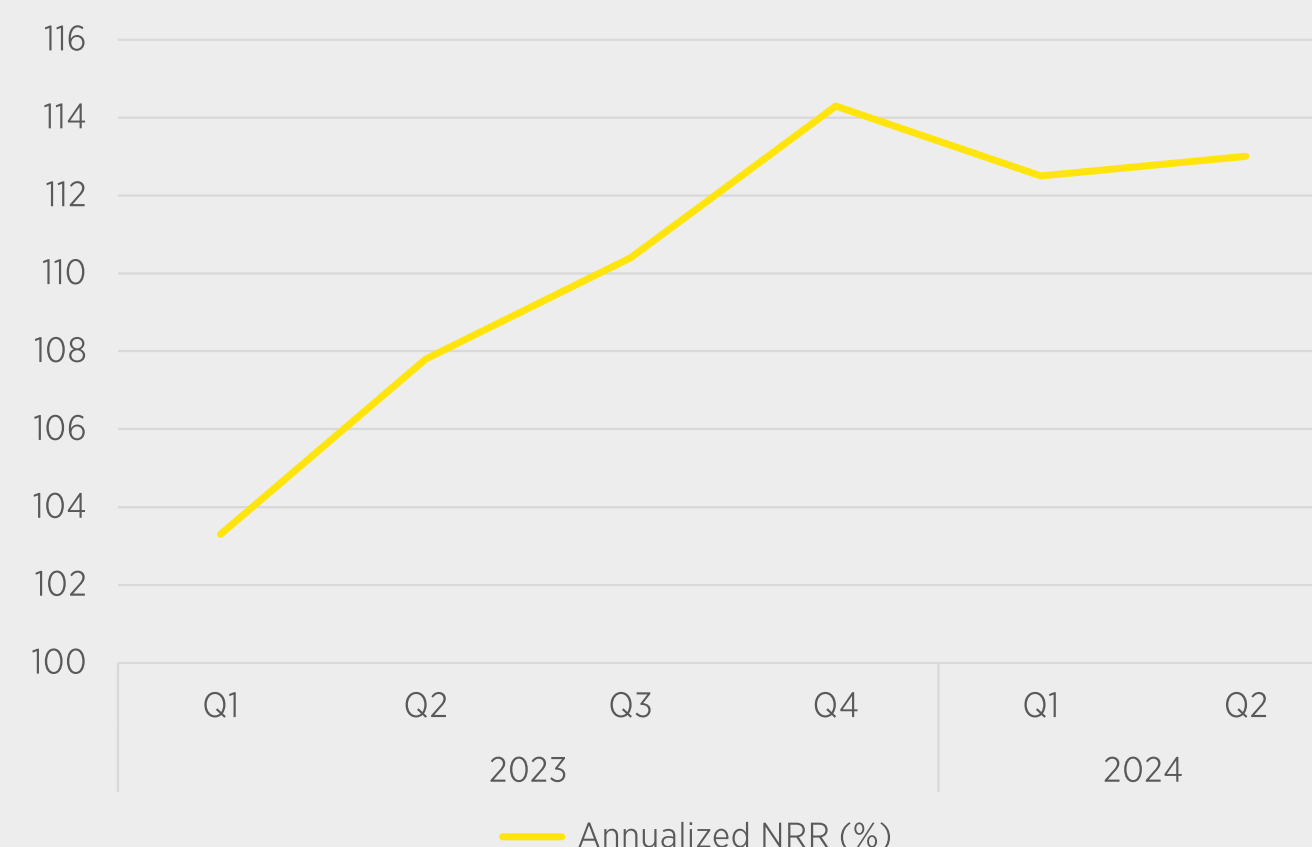
För ökad transparens och förståelse för Vertiseits licensaffär redovisas här utvalda SaaS-nyckeltal.

		Q2 2024	Q/Q	YoY
<b>ARR (MSEK)</b>	Annual Recurring Revenue	178,7	4,9% <span style="color: green;">●</span>	21,2% <span style="color: green;">●</span>
<b>Growth rate (%)</b>	Quarterly growth rate	6,4%	0,7pp <span style="color: green;">●</span>	-0,2pp <span style="color: orange;">●</span>
<b>Churn rate (%)</b>	Quarterly churn rate	1,5%	0,2pp <span style="color: orange;">●</span>	-0,4pp <span style="color: green;">●</span>
<b>CAC (KSEK)</b>	License Acquisition Cost	1,0	23,7% <span style="color: orange;">●</span>	-8,0% <span style="color: green;">●</span>
<b>ARPA (KSEK)</b>	Average Recurring Revenue Per Brand	100,4	3,3% <span style="color: green;">●</span>	9,1% <span style="color: green;">●</span>
<b>ARPL (KSEK)</b>	Average Recurring Revenue Per License	1,1	4,2% <span style="color: green;">●</span>	4,3% <span style="color: green;">●</span>
<b>CAC Ratio (KSEK)</b>	Acquisition Cost per new ARR KSEK	0,7	-8,6% <span style="color: green;">●</span>	-20,9% <span style="color: green;">●</span>
<b>Months to recover CAC</b>	Months to recover License Acquisition Cost	12,9	20,6% <span style="color: orange;">●</span>	65,8% <span style="color: orange;">●</span>
<b>LTV (KSEK)</b>	Lifetime value per license	19,0	-8,5% <span style="color: orange;">●</span>	29,0% <span style="color: green;">●</span>
<b>LTV/CAC (x)</b>	Acquisition cost payback ratio	19,0	-26,0% <span style="color: orange;">●</span>	40,2% <span style="color: green;">●</span>
<b>SaaS Gross Margin (%)</b>	Profit margin on SaaS revenue	81,6%	-1,6pp <span style="color: orange;">●</span>	4,8pp <span style="color: green;">●</span>
<b>NRR (%)</b>	Annualized Net Revenue Retention	113,0%	0,5pp <span style="color: green;">●</span>	5,2pp <span style="color: green;">●</span>

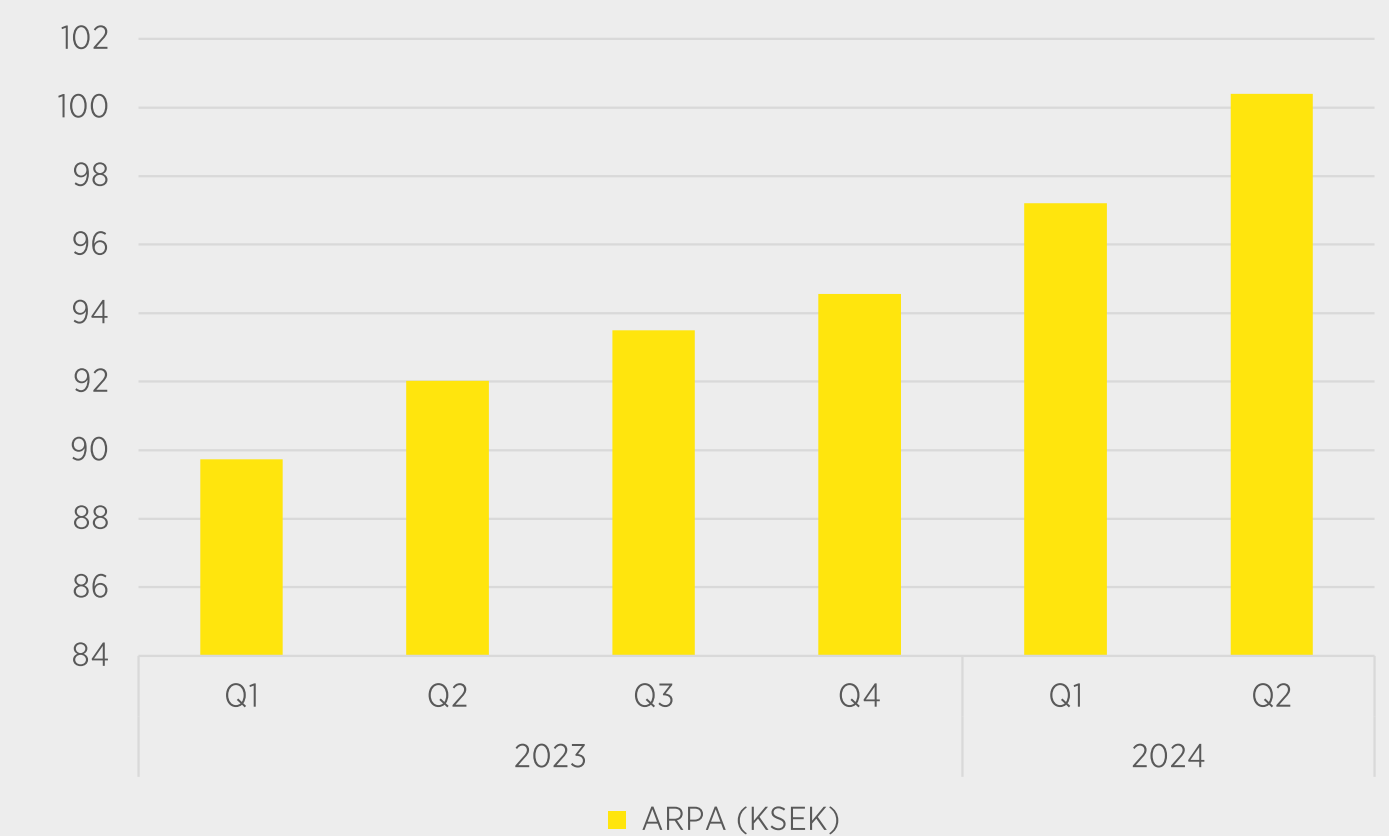
ARR-UTVECKLING



NET REVENUE RETENTION



AVERAGE REVENUE PER BRAND



# FINANSIELL ÖVERSIKT

## VERTISEITKONCERNEN

### Kvartalet april - juni 2024

#### OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det andra kvartalet 2024 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 178,7 MSEK (150,9). Jämfört med föregående år uppgick ökningen till 21,2 procent i fasta växelkurser. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 4,9 procent i fasta växelkurser, innebärande en årsuppräknad tillväxttakt om 21,1 procent. Både den årliga och den sekventiella ARR-tillväxten har under perioden varit organisk. Justerat för ITS-verksamheten som avyttrades under det tredje kvartalet 2023 ökade SaaS-intäkter jämfört med motsvarande period föregående år med 6,6 MSEK till 46,5 MSEK (39,9).

Under det andra kvartalet 2024 ökade nettoomsättningen med 2,8 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Bruttomarginalen ökade till 70,5 procent (66,4), till följd av genomgående stärkta marginaler i samtliga intäktssegment under kvartalet. Justerat resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet uppgick till 18,6 MSEK (7,4) och justerad EBITDA-marginal till 21,5 procent (8,8). Under kvartalet redovisas inga jämförelsestörande poster och därmed inga EBITDA-justeringar. Detta innebär att även ojusterad EBITDA uppgick till 18,6 MSEK (7,1) och EBITDA-marginalen till 21,5 procent (8,4). 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 inkluderas i bolagets rapportering. Cash EBITDA uppgick under det andra kvartalet 2024 till 13,4 MSEK (1,1) och Cash EBITDA-marginalen till 15,5 procent (1,3).

Periodens resultat efter skatt uppgick till 8,8 MSEK (-4,6). Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,41 SEK respektive 0,36 SEK (-0,23 respektive -0,20).

#### FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 juni 2024 till 630,8 MSEK (587,7) och utgjordes av anläggningstillgångar om 432,6 MSEK (440,8) och omsättningstillgångar om 198,2 MSEK (146,9). Av balansomslutningen utgjordes 59,9 procent (65,3) av immateriella tillgångar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 juni 2024 till 138,3 MSEK (167,8) och de långfristiga skulderna till 114,5 MSEK (153,2). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 69,2 MSEK (107,3) respektive 38,0 MSEK (75,4).

Under kvartalet genomförde bolaget en riktad nyemission, som tillsammans med nyttjande av teckningsoptioner påverkade såväl likvida medel som eget kapital positivt. Efter transaktionen uppgick det egna kapitalet till 377,9 MSEK (266,7) och soliditeten till 59,9 procent (45,4). Vid utgången av kvartalet redovisade bolaget en negativ nettoskuldssättning om -1,3 MSEK, innebärande att likvida medel översteg räntebärande skulder. Vid samma tidpunkt föregående år uppgick nettoskuldssättningen till 160,8 MSEK.

#### KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 18,8 MSEK (-9,8).

Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick under kvartalet till -5,2 MSEK (-6,3). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -6,4 MSEK (-6,1).

Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 12,4 MSEK (-15,9). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 71,5 MSEK (-2,3), varav -10,8 MSEK (-8,8) utgjordes av minskade räntebärande skulder och 86,6 MSEK av kapitaltillskott genom riktad nyemission och nyttjande av teckningsoptioner.

Det samlade kassaflödet för det andra kvartalet 2024 uppgick till 84,0 MSEK (-18,2). Tillgänglig likviditet inklusive kreditfaciliteter uppgick per den 30 juni 2024 till 141,4 MSEK (21,9).

### Perioden januari - juni 2024

#### OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det första halvåret 2024 ökade SaaS-intäkterna, justerat för den avyttrade ITS-verksamheten med 12,9 MSEK jämfört med föregående år och uppgick under perioden till 90,7 MSEK (77,8). Nettoomsättningen ökade med 9,2 procent jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 70,5 procent (66,4). EBITDA, justerad och ojusterad, uppgick under perioden till 41,7 MSEK (18,7) och EBITDA-marginal till 23,3 procent (11,4). Cash EBITDA uppgick till 31,0 MSEK (6,2) och Cash EBITDA-marginal till 17,3 procent (3,8). Periodens resultat uppgick till 18,6 MSEK (-3,2).

#### KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under det första halvåret 2024 till 46,7 MSEK (-13,0).

Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick till -10,6 MSEK (-12,5). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -11,8 MSEK (-21,5).

Fritt kassaflöde uppgick under perioden till 34,9 MSEK (-34,4). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 48,8 MSEK (21,3).

Det samlade kassaflödet för det första halvåret 2024 uppgick till 83,7 MSEK (-13,1).



# 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 153 medarbetare (172), varav 103 män (129) och 50 kvinnor (43).

## ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma hölls på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 2 maj 2024. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns på bolagets webbplats [vertiseit.com](https://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

Inga händelser efter balansdagen har inträffat i koncernen eller i moderbolaget, vilka i väsentliga avseenden påverkar bedömningen av den finansiella informationen i denna rapport.

## NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Under perioden har inga väsentliga transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget, med undantag för transaktioner relaterade till koncernens incitamentsprogram och rutinmässiga affärstransaktioner.

## FINANSIELLA RAPPORTER

Vertiseits finansiella rapporter återfinns på bolagets webbplats [vertiseit.com/financial-reports](https://vertiseit.com/financial-reports)



# FINANSIELL KALENDER

<b>30</b> OKTOBER 2024	DELÅRSRAPPORT Q3 2024	<b>24</b> APRIL 2025	DELÅRSRAPPORT Q1 2025
<b>12</b> FEBRUARI 2025	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2024	<b>24</b> 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 18 juli 2024

**Ann Öberg**  
Styrelseordförande

**Mikael Olsson**  
Styrelseledamot

**Vilhelm Schottenius**  
Styrelseledamot

**Johanna Schottenius**  
Styrelseledamot

**Adrian Nelje**  
Styrelseledamot

**Jon Lindén**  
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

	Q2 2024	Q2 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	86 477	84 095	179 165	164 063	362 726	347 623
Övriga rörelseintäkter	1 342	1 518	2 831	2 652	14 304	14 125
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>87 819</b>	<b>85 612</b>	<b>181 996</b>	<b>166 715</b>	<b>377 029</b>	<b>361 748</b>
Varu- och tjänstekostnader	-25 470	-28 264	-55 257	-51 510	-120 197	-116 450
Övriga externa kostnader	-13 484	-16 273	-26 894	-29 971	-59 236	-62 314
Personalkostnader	-30 239	-33 984	-58 188	-66 919	-118 983	-127 714
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>18 626</b>	<b>7 092</b>	<b>41 657</b>	<b>18 315</b>	<b>78 612</b>	<b>55 270</b>
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 904	-7 173	-13 781	-13 880	-27 102	-27 201
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>11 722</b>	<b>-81</b>	<b>27 876</b>	<b>4 434</b>	<b>51 510</b>	<b>28 069</b>
Finansiella intäkter	47	2	145	9	268	132
Finansiella kostnader	-2 070	-2 357	-4 377	-4 420	-10 603	-10 647
Valutakursförändringar	-182	-1 438	-899	-2 413	1 315	-199
<b>Finansnetto</b>	<b>-2 205</b>	<b>-3 793</b>	<b>-5 131</b>	<b>-6 824</b>	<b>-9 020</b>	<b>-10 713</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>9 516</b>	<b>-3 874</b>	<b>22 745</b>	<b>-2 390</b>	<b>42 490</b>	<b>17 356</b>
Skatt	-731	-702	-4 143	-841	-8 805	-5 503
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>8 785</b>	<b>-4 576</b>	<b>18 602</b>	<b>-3 230</b>	<b>33 685</b>	<b>11 853</b>
<b>Övrigt totalresultat<sup>1</sup></b>						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-2 421	15 632	4 662	11 081	-6 985	-565
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>6 363</b>	<b>11 056</b>	<b>23 264</b>	<b>7 851</b>	<b>26 700</b>	<b>11 287</b>
<b>Periodens resultat hänförligt till:</b>						
Moderbolagets aktieägare	8 785	-4 576	18 602	-3 230	33 685	11 853
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
<b>Periodens resultat</b>	<b>8 785</b>	<b>-4 576</b>	<b>18 602</b>	<b>-3 230</b>	<b>33 685</b>	<b>11 853</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>						
Moderbolagets aktieägare	6 363	11 056	23 264	7 851	26 700	11 287
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>6 363</b>	<b>11 056</b>	<b>23 264</b>	<b>7 851</b>	<b>26 700</b>	<b>11 287</b>
<b>Periodens resultat per aktie</b>						
Före utspädning (SEK)	0,41	-0,23	0,89	-0,16	1,63	0,58
Efter utspädning (SEK)	0,36	-0,20	0,79	-0,14	1,44	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 utspädning (st)	25 491 912	23 080 747	25 491 912	23 080 747	25 491 912	23 080 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	21 412 632	20 252 947	20 954 673	20 221 847	20 726 349	20 363 335
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	24 169 409	23 123 236	23 622 071	22 884 491	23 349 184	22 983 698

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

## RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q2 2024	Q2 2023	Helår 2023
KSEK	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	377 710	383 649	371 010
Materiella anläggningstillgångar	1 442	2 369	1 852
Leasingtillgångar	45 918	45 619	50 478
Uppskjutna skattefordringar	4 509	8 563	1 996
Finansiella anläggningstillgångar	3 002	616	2 852
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>432 581</b>	<b>440 817</b>	<b>428 188</b>
Varulager	13 810	25 039	16 455
Kundfordringar	50 061	70 041	57 801
Avtalstillgångar	10 090	18 629	1 363
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 024	2 186	3 429
Övriga fordringar	11 695	9 104	9 045
Kassa och bank	108 521	21 921	24 641
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>198 201</b>	<b>146 919</b>	<b>112 733</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>630 782</b>	<b>587 737</b>	<b>540 921</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	1 146	1 025	1 025
Övrigt tillskjutet kapital	296 926	213 862	214 246
Reserver	20 998	27 983	16 337
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	58 877	23 832	38 663
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	377 947	266 702	270 271
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-
<b>Summa eget kapital</b>	<b>377 947</b>	<b>266 702</b>	<b>270 271</b>
<b>Skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	69 197	107 310	95 409
Långfristiga leasingskulder	40 511	39 146	44 246
Övriga skulder	-	-	-
Avsättningar	1 028	1 271	3 077
Uppskjutna skatteskulder	3 778	5 463	3927,566
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>114 514</b>	<b>153 190</b>	<b>146 660</b>
Kortfristiga räntebärande skulder	37 981	75 441	41 999
Kortfristiga leasingskulder	8 054	8 237	8 388
Leverantörsskulder	23 036	11 138	16 641
Avtalsskulder	18 323	28 686	25 553
Aktuell skatteskuld	2 077	-	960
Övriga skulder	14 236	15 212	11 981
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	34 614	29 129	18 469
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>138 321</b>	<b>167 844</b>	<b>123 989</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>252 835</b>	<b>321 034</b>	<b>270 649</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>630 782</b>	<b>587 736</b>	<b>540 921</b>

## 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
<b>Ingående eget kapital 2024-01-01</b>	<b>1 025</b>	<b>214 246</b>	<b>16 337</b>	<b>38 664</b>	<b>270 271</b>	-	<b>270 271</b>
<b>Periodens totalresultat</b>							
Periodens totalresultat	-	-	4 662	18 602	<b>23 264</b>	-	<b>23 264</b>
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>							
Nyemission	121	86 486	-	-	<b>86 607</b>	-	<b>86 607</b>
Emissionskostnader	-	-3 806	-	-	<b>-3 806</b>	-	<b>-3 806</b>
Aktieoptioner	-	-	-	1 611	<b>1 611</b>	-	<b>1 611</b>
<b>Förändring av ägarandel i dotterbolag</b>							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
<b>Utgående eget kapital 2024-06-30</b>	<b>1 146</b>	<b>296 926</b>	<b>20 998</b>	<b>58 877</b>	<b>377 947</b>	-	<b>377 947</b>

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
<b>Ingående eget kapital 2023-01-01</b>	<b>1 009</b>	<b>207 658</b>	<b>16 902</b>	<b>26 811</b>	<b>252 380</b>	<b>9 485</b>	<b>261 865</b>
<b>Periodens totalresultat</b>							
Periodens totalresultat	-	-	11 081	-3 230	<b>7 851</b>	-	<b>7 851</b>
<b>Transaktioner med koncernens ägare</b>							
Nyemission	16	6 204	-	-	<b>6 220</b>	-	<b>6 220</b>
Aktieoptioner	-	-	-	251	<b>251</b>	-	<b>251</b>
<b>Förändring av ägarandel i dotterbolag</b>							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-9 485	<b>-9 485</b>
<b>Utgående eget kapital 2023-06-30</b>	<b>1 025</b>	<b>213 862</b>	<b>27 983</b>	<b>23 832</b>	<b>266 702</b>	-	<b>266 702</b>

## RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q2 2024	Q2 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
<b>Den löpande verksamheten</b>						
Rörelseresultat (EBIT)	11 722	-81	27 876	4 434	51 510	28 069
Justering för av- och nedskrivningar	6 904	7 173	13 781	13 880	27 103	27 202
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-1 800	7 546	-1 835	-1 669	-7 651	-7 485
Erhållen ränta	47	2	145	9	268	132
Betald ränta	-2 070	-2 357	-4 377	-4 420	-10 603	-10 647
Betald inkomstskatt	-1 703	-1 909	-2 944	-2 494	-2 778	-2 328
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-2 226	-1 989	2 645	-3 203	2 314	-3 534
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	15 603	10 813	-6 976	-10 325	5 973	2 624
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-7 685	-28 967	18 416	-9 165	36 277	8 696
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>18 791</b>	<b>-9 769</b>	<b>46 731</b>	<b>-12 953</b>	<b>102 411</b>	<b>42 728</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 213	-6 269	-10 627	-12 466	-24 113	-25 952
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-119	129	-156	-31	-436	-311
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-899	-	-899	-9 354	-3 453	-11 908
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-	-	-	13 520	13 520
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-142	-	-142	-	-160	-18
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	388	-0	388
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-6 373</b>	<b>-6 140</b>	<b>-11 824</b>	<b>-21 463</b>	<b>-14 643</b>	<b>-24 282</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>						
Nyemission	86 607	6 220	86 607	6 220	86 607	6 220
Emissionskostnader	-3 806	-	-3 806	-	-3 806	-
Likvid teckningsoptioner	1 611	251	1 611	251	1 744	384
Nettoförändring checkkredit	-1 781	3 516	-4 418	37 728	-43 074	-928
Upptagna lån	-	-10 415	-	-19 334	19 334	-
Amortering av lån	-9 062	-1 892	-27 090	-3 577	-50 306	-26 793
Amortering av leasingsskuld	-2 025	-	-4 069	-	-11 749	-7 680
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>71 544</b>	<b>-2 320</b>	<b>48 835</b>	<b>21 288</b>	<b>-1 250</b>	<b>-28 797</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>83 962</b>	<b>-18 229</b>	<b>83 742</b>	<b>-13 128</b>	<b>86 519</b>	<b>-10 351</b>
Likvida medel vid periodens början	24 576	40 150	24 641	35 049	21 921	35 048
Kursdifferenser i likvida medel	-17	-	138	-	82	-57
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>108 521</b>	<b>21 921</b>	<b>108 521</b>	<b>21 921</b>	<b>108 522</b>	<b>24 641</b>

## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q2 2024	Q2 2023	Ack 2024	Ack 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	10 436	131	21 134	1 250	62 151	42 266
Övriga rörelseintäkter	75	9 841	464	19 136	-16 304	2 368
<b>Summa omsättning</b>	<b>10 512</b>	<b>9 972</b>	<b>21 598</b>	<b>20 386</b>	<b>45 847</b>	<b>44 635</b>
Varu- och tjänstekostnader	-25	-34	-327	-510	-1 269	-1 452
Övriga externa kostnader	-5 050	-5 116	-10 293	-8 857	-27 670	-26 234
Personalkostnader	-6 483	-4 274	-12 921	-9 634	-18 207	-14 920
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>-1 046</b>	<b>548</b>	<b>-1 943</b>	<b>1 385</b>	<b>-1 299</b>	<b>2 029</b>
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-699	-810	-1 398	-1 275	-3 055	-2 932
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-1 745</b>	<b>-262</b>	<b>-3 341</b>	<b>110</b>	<b>-4 354</b>	<b>-903</b>
Finansiella intäkter	42	-	140	-	274	134
Finansiella kostnader	-1 749	-2 071	-3 675	-3 961	-9 192	-9 479
Valutakursförändringar	-267	-3 068	-1 002	-3 904	1 968	-934
<b>Resultat efter finansnetto</b>	<b>-3 719</b>	<b>-5 400</b>	<b>-7 878</b>	<b>-7 754</b>	<b>-11 305</b>	<b>-11 181</b>
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	1 312	1 312
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-3 719</b>	<b>-5 400</b>	<b>-7 878</b>	<b>-7 754</b>	<b>-9 993</b>	<b>-9 869</b>
Skatt	1 549	1 112	2 406	1 597	488	-320
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>-2 170</b>	<b>-4 288</b>	<b>-5 472</b>	<b>-6 157</b>	<b>-9 504</b>	<b>-10 190</b>

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

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q2 2024	Q2 2023	Helår 2023
KSEK	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	12 241	7 259	11 540
Materiella anläggningstillgångar	158	-	186
Andelar i koncernföretag	335 646	335 646	335 646
Finansiella anläggningstillgångar	3 537	403	1 131
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>351 582</b>	<b>343 307</b>	<b>348 502</b>
Varulager	-	-	-
Kundfordringar	13	5 736	125
Fordringar hos koncernföretag	12 155	39 922	56 838
Avtalstillgångar	-	1 190	834
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6 540	4 832	1 860
Övriga fordringar	168	6 320	1 732
Aktuell skattefordran	3 673	-	2 376
Likvida medel	78 674	3 064	2 016
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>101 222</b>	<b>61 065</b>	<b>65 781</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>452 804</b>	<b>404 372</b>	<b>414 283</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	1 146	1 025	1 025
Fond för utvecklingsutgifter	10 240	4 480	10 240
Överkursfond	291 817	209 137	209 137
Balanserat resultat	-11 279	2 036	-2 700
Periodens resultat	-5 472	-6 157	-10 190
<b>Summa eget kapital</b>	<b>286 452</b>	<b>210 521</b>	<b>207 512</b>
<b>Avsättningar</b>			
Avsättningar	-	-	544
<b>Summa avsättningar</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>544</b>
<b>Skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	68 104	106 680	94 034
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>68 104</b>	<b>106 680</b>	<b>94 034</b>
Skulder till kreditinstitut	33 962	68 936	38 380
Förskott från kunder	-	-	-
Leverantörsskulder	3 528	2 753	2 202
Aktuell skatteskuld	-	-	-
Övriga skulder	1 236	1 157	891
Skulder till koncernföretag	54 494	9 266	67 255
Avtalsskulder	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 029	5 059	3 464
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>98 249</b>	<b>87 171</b>	<b>112 193</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>166 353</b>	<b>193 851</b>	<b>206 227</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>452 805</b>	<b>404 372</b>	<b>414 283</b>

## Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal		Rörelsesegment							
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Q2 2024	Q2 2023	Q2 2024	Q2 2023	Q2 2024	Q2 2023	Q2 2024	Q2 2023	
Nettoomsättning	46 450	44 842	8 367	8 255	31 660	30 998	86 477	84 095	
Varu- och tjänstekostnader	-2 717	-4 122	-775	-1 221	-21 978	-22 921	-25 470	-28 264	
<b>Bruttoresultat</b>	<b>43 733</b>	<b>40 720</b>	<b>7 592</b>	<b>7 034</b>	<b>9 682</b>	<b>8 077</b>	<b>61 008</b>	<b>55 831</b>	
Bruttomarginal	94%	91%	91%	85%	31%	26%	71%	66%	
Övriga rörelseintäkter							1 342	1 518	
Övriga externa kostnader							-13 484	-16 273	
Personalkostnader							-30 239	-33 984	
<b>EBITDA</b>							<b>18 627</b>	<b>7 092</b>	
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-6 904	-7 173	
<b>EBIT</b>							<b>11 723</b>	<b>-81</b>	
Finansiella intäkter							47	2	
Finansiella kostnader							-2 070	-2 357	
Valutakursförändringar							-182	-1 438	
<b>Resultat före skatt</b>							<b>9 517</b>	<b>-3 874</b>	

Segmentsredovisning - period		Rörelsesegment							
Perioden 1 januari - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	
Nettoomsättning	90 700	87 306	18 478	18 429	69 987	58 328	179 165	164 063	
Varu- och tjänstekostnader	-5 278	-6 143	-1 833	-2 213	-48 146	-43 154	-55 257	-51 510	
<b>Bruttoresultat</b>	<b>85 422</b>	<b>81 162</b>	<b>16 645</b>	<b>16 216</b>	<b>21 841</b>	<b>15 174</b>	<b>123 909</b>	<b>112 553</b>	
Bruttomarginal	94%	93%	90%	88%	31%	26%	69%	69%	
Övriga rörelseintäkter							2 831	2 652	
Övriga externa kostnader							-26 894	-29 971	
Personalkostnader							-58 188	-66 919	
<b>EBITDA</b>							<b>41 658</b>	<b>18 315</b>	
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-13 781	-13 880	
<b>EBIT</b>							<b>27 877</b>	<b>4 434</b>	
Finansiella intäkter							145	9	
Finansiella kostnader							-4 377	-4 420	
Valutakursförändringar							-899	-2 413	
<b>Resultat före skatt</b>							<b>22 746</b>	<b>-2 390</b>	

Fördelning av intäkter - kvartal		Rörelsesegment							
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Q2 2024	Q2 2023	Q2 2024	Q2 2023	Q2 2024	Q2 2023	Q2 2024	Q2 2023	
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>									
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	31 660	30 998	31 660	30 998	
Intäkter som redovisas över tid	46 450	44 842	8 367	8 255	-	-	54 817	53 096	
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>46 450</b>	<b>44 842</b>	<b>8 367</b>	<b>8 255</b>	<b>31 660</b>	<b>30 998</b>	<b>86 477</b>	<b>84 095</b>	

Fördelning av intäkter - period		Rörelsesegment							
Perioden 1 januari - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa	
KSEK	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	Ack 2024	Ack 2023	
<b>Tidpunkt för intäktsredovisning</b>									
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	69 987	58 328	69 987	58 328	
Intäkter som redovisas över tid	90 700	87 306	18 478	18 429	-	-	109 178	105 734	
<b>Summa intäkter från avtal med kunder</b>	<b>90 700</b>	<b>87 306</b>	<b>18 478</b>	<b>18 429</b>	<b>69 987</b>	<b>58 328</b>	<b>179 165</b>	<b>164 063</b>	

Koncernens rörelsesegment motsvarar de intäktsströmmare som följs upp av företagsledningen. Segmenten består av Återkommande licensintäkter ("SaaS"), Konsulttjänster ("Consulting") och Hårdvaruförsäljning ("Systems"). I rörelsesegmentens resultat, tillgångar och skulder har inkluderats direkt 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. 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. 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. Samtliga teckningsoptioner har erhållits genom vederlag, vilket vid tidpunkten utgjorde marknadsvärde beräknat enligt Black & Scholes. Syftet med incitamentsprogrammen är att uppmuntra till ett brett aktieäggande bland bolagets anställda, rekrytera och behålla kompetenta och talangfulla medarbetare samt öka intressegemenskapen mellan medarbetarnas och bolagets målsättning. Mer information om incitamentsprogrammen finns på bolagets hemsida [vertiseit.com/incentive-program](https://vertiseit.com/incentive-program).

# 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
<b>ARR (Annual Recurring Revenue)</b>	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
<b>Återkommande intäkter (SaaS)</b>	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
<b>Resultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	Rörelseresultat exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten
<b>Justerad EBITDA</b>	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
<b>Cash EBITDA</b>	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
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	Periodens resultat före finansiella poster och skatt	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets lönsamhet, oberoende av hur verksamheten finansierats
<b>EBITDA-marginal</b>	EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i den löpande verksamheten
<b>EBIT-marginal</b>	EBIT i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i verksamheten, oberoende av hur den finansierats
<b>Justerad EBITDA-marginal</b>	Justerad EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster
<b>Bruttomarginal</b>	Nettoomsättning med avdrag för kostnad för Varu- och tjänstekostnader i relation till Nettoomsättning	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet i verksamheten
<b>Soliditet</b>	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
<b>Nettoskuldsättning</b>	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med likvida medel	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets finansiella styrka och stabilitet
<b>SaaS-nyckeltal</b>		
<b>Churn Rate</b>	Kundbortfall uttryckt som tappade licensintäkter i relation till totala licensintäkter	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt
<b>Growth Rate</b>	Nettoförändring av ARR	Nyckeltalet bedöms relevant bolaghets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR
<b>CAC (Customer Acquisition Cost)</b>	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) per ny licens	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser
<b>CAC Ratio</b>	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) i relation till ny ARR-intäkt	Nyckeltalet är relevant för att bedöma möjligheterna till tillväxt avseende nya licenser
<b>LTV (Lifetime Value per license)</b>	Genomsnittlig intäkt per licens multiplicerat med förväntad livslängd av densamma	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma bolagets framtida intäktpotential
<b>LTV/CAC</b>	Förväntad framtida intäkt per licens i relation till CAC	Nyckeltalet underlättar jämförelse med andra bolag med likartad karaktär på intäkter
<b>Months to recover CAC</b>	Antal månader för en licens nettointäkt att motsvara CAC	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets tillväxtpotential
<b>ARPA (Average Revenue per Brand)</b>	Genomsnittlig årlig intäkt per slutkund	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras
<b>NRN (Net Revenue Retention)</b>	Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder
<b>SaaS Gross Margin</b>	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 Grassfish och Dise 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 +150 medarbetare och fler än 1 500 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Norge, Danmark, Österrike, Tyskland, och Storbritannien. Sedan 2019 är bolagets B-aktie noterad på Nasdaq First North Growth Market.

#### **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 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.

# AFFÄRSMODELL

Överordnat i Vertiseits strategi är tillväxt av återkommande intäkter (SaaS). SaaS-intäkterna genereras från licensiering och support av bolagets mjukvaruplattformar.

## SAAS

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

## CONSULTING

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

## SAAS

Licens och support  
Debitering per månad och system

## CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store  
Debitering per timme eller retainer

# KONCERN- STRUKTUR

I Vertiseits koncerstruktur är moderbolaget, Vertiseit AB, ett renodlat holdingbolag inom Retail Tech med syfte att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom Digital Signage med fokus på Digital In-store. Strukturen möjliggör en hög förvärvstakt av såväl fristående som kompletterande förvärv till dotterbolagen Grassfish och Dise.

## 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 Grassfish och

Dise, 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**

De återkommande intäkterna (ARR)  
ska uppgå till minst 1 000 MSEK  
vid utgången av 2032

2032

**35%  
LÖNSAMHET**

Cash-EBITDA marginal  
ska uppgå till minst 35%  
vid utgången av 2032

## FINANSIELLA MÅL

**>20%**  
TILLVÄXT

Årlig ARR-tillväxt (CAGR)  
överstigande 20%

**>30%**  
LÖNSAMHET

Tillväxt i Cash EBITDA  
överstigande 30%

**>100%**  
REVENUE RETENTION

Årlig Net Revenue Retention  
överstigande 100%

# 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.

## 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 kvalitets- och miljöcertifierat 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 fler än 150 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.

# 153

Antal heltids-  
anställda (FTE)  
Q2 2024

# 2/6

Kvinnor/män  
i företagsledning  
2024-06-30

# 34

Medelålder  
anställda  
Q2 2024

# 2/4

Kvinnor/män  
i styrelse  
2024-06-30

# HISTORISKA MILSTOLPAR

- 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.

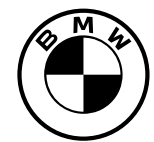
#### Business idea

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.



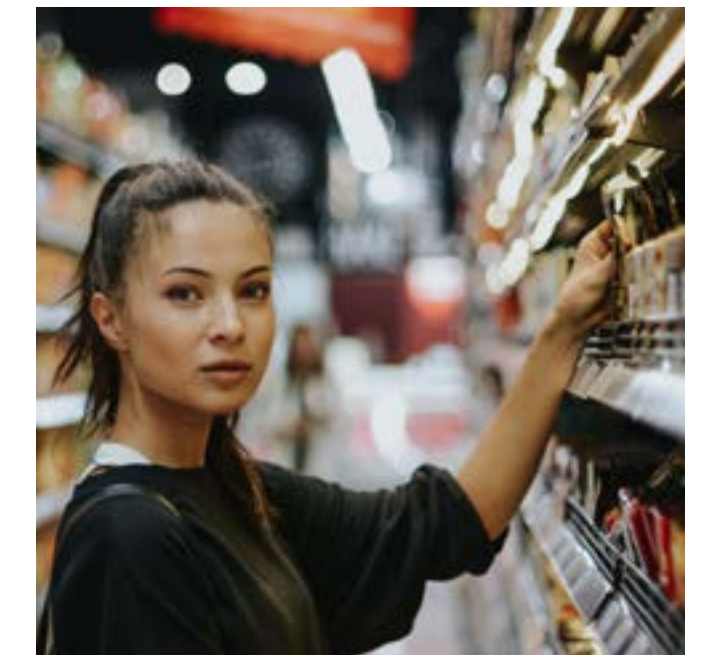
## Bosch enriches the customer journey.

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

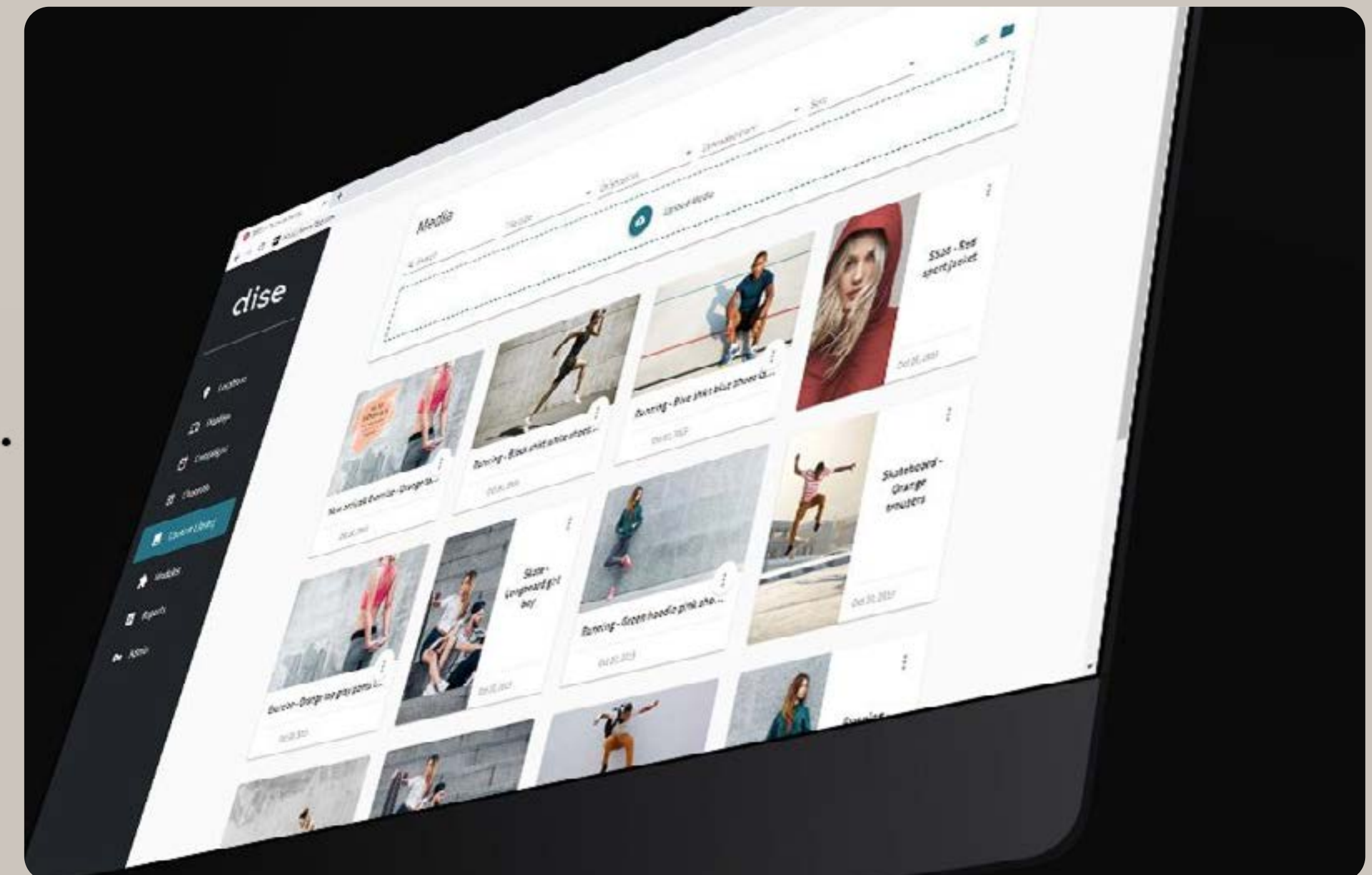
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

### 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 Grassfish och Dise.

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

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

**VERTISEIT**