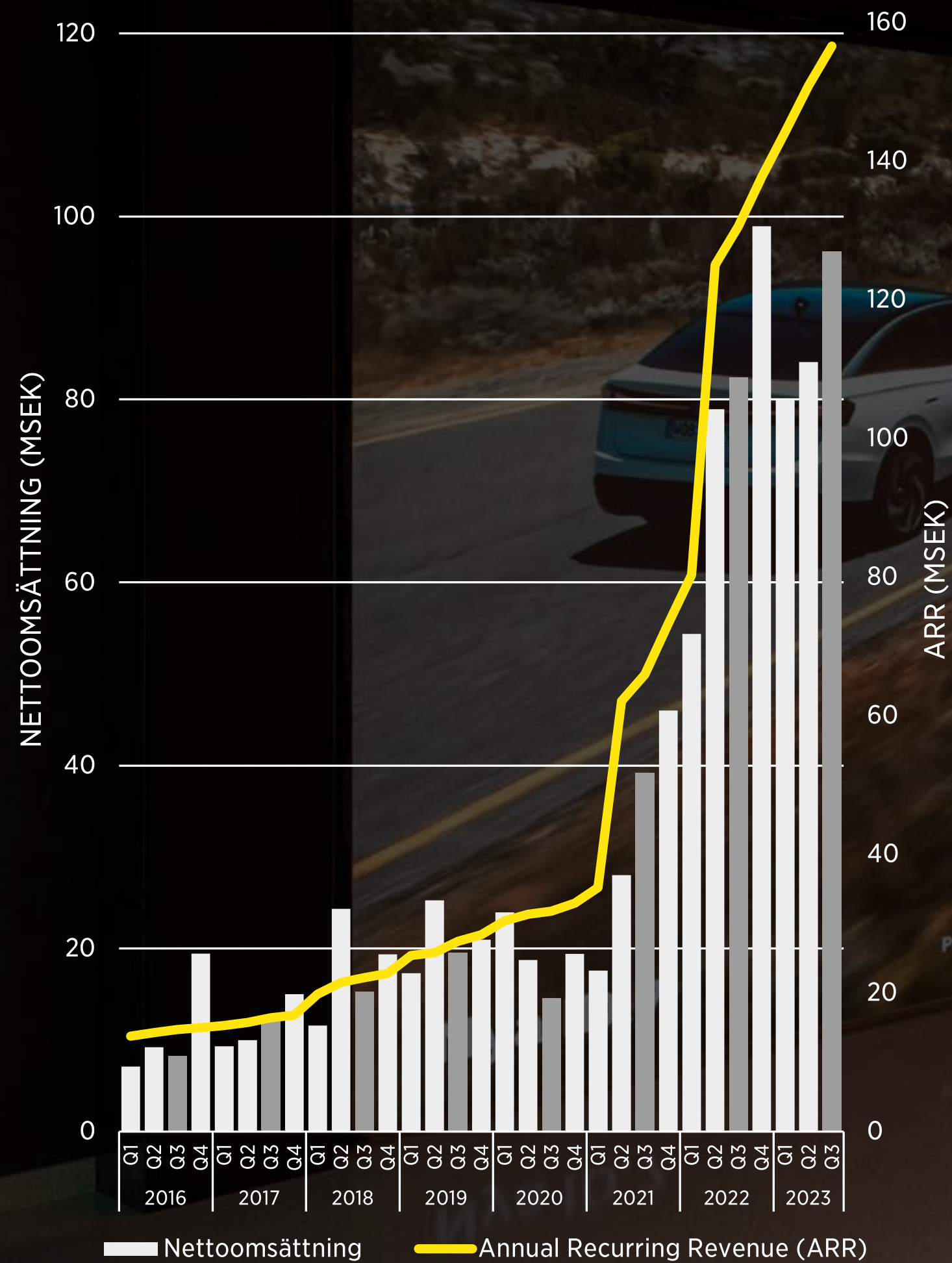


**DELÅRSRAPPORT
JANUARI – SEPTEMBER 2023**

LÖNSAMHET OCH KASSAFLÖDE



**ARR
157 MSEK
(130)**
ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2023-09-30

VI SKAPAR FRAMTIDENS RETAIL

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande plattformsbolag inom Retail Tech i Europa. Genom dotterbolagen Dise och Grassfish tillhandahåller koncernen SaaS-plattformar för Digital In-store och relaterade konsulttjänster.

Bland bolagets kunder återfinns globala varumärken och retailers som nyttjar bolagets produkter och tjänster. Detta möjliggör en sammanhållen kundresa genom att knyta ihop det digitala och fysiska mötet för en stärkt kundupplevelse.

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET JULI - SEPTEMBER 2023

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 156,6 MSEK (130,4), en ökning med 20,1 procent jämfört med föregående år. I fasta växelkurser uppgick ARR-tillväxten till 16,7 procent. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 8,2 MSEK till 47,5 MSEK (39,4).
- Sekventiellt växte ARR med 3,8 procent jämfört med föregående kvartal. I fasta växelkurser uppgick ARR-tillväxten till 4,9 procent, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 21,1 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 16,7 procent till 96,2 MSEK (82,4).
- Justerat för jämförelsestörande poster uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 20,2 MSEK (15,5) och den justerade EBITDA-marginalen till 21,0 procent (18,8). Ojusterat uppgick EBITDA till 16,4 MSEK (15,3), och EBITDA-marginalen till 17,1 procent (18,6).
- Kvartalets resultat uppgick till 9,4 MSEK (6,0).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 44,0 MSEK (-4,5).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,46 SEK respektive 0,41 SEK (0,30 respektive 0,26).

PERIODEN JANUARI - SEPTEMBER 2023

- SaaS-intäkterna ökade under perioden med 40,8 MSEK till 134,8 MSEK (94,0) jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick under perioden till 260,2 MSEK (215,7), en ökning med 44,5 MSEK.
- Justerat för jämförelsestörande poster uppgick EBITDA till 38,9 MSEK (34,5) och den justerade EBITDA-marginalen till 15,0 procent (16,0). Ojusterat uppgick EBITDA till 34,7 MSEK (23,2) och EBITDA-marginalen till 13,3 procent (10,8).
- Periodens resultat uppgick till 6,2 MSEK (1,3).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,30 SEK respektive 0,27 SEK (0,07 respektive 0,06).

HÄNDELSER UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 19 september avyttrade Vertiseit sin verksamhet inom Intelligent Transport Solutions (ITS), MultiQ Denmark A/S, till Journeo plc. Avyttringen ökade koncernens resultat med 5,1 MSEK före transaktionskostnader, samt tillförde likvida medel om 27,8 MSEK.
- Under kvartalet genomförde Vertiseit åtgärder för effektivisering och kostnadsbesparing, innebärande årligen minskade kostnader om cirka 16,0 MSEK. Engångskostnader för åtgärderna uppgick under kvartalet till 8,2 MSEK.

ARR
157 MSEK
(130)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2023-09-30

Nyckeltal koncern	Q3 2023	Q3 2022	Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	12 mån	Helår 2022
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
ARR	156 565	130 385	156 565	130 385	156 565	137 713
Nettoomsättning	96 152	82 397	260 215	215 728	359 147	314 661
Varav SaaS-intäkter	47 536	39 365	134 842	93 963	177 251	136 372
Justerad EBITDA ¹	20 211	15 482	38 922	34 491	52 086	47 655
EBITDA	16 420	15 315	34 735	23 232	46 864	35 361
Periodens resultat	9 395	5 984	6 165	1 315	14 194	9 344
Bruttomarginal (%)	62,6	64,8	66,4	62,7	63,8	60,9
Justerad EBITDA-marginal (%)	21,0	18,8	15,0	16,0	14,5	15,1
EBITDA-marginal (%)	17,1	18,6	13,3	10,8	13,0	11,2
Nettoskuldsättning	115 069	136 687	115 069	136 687	115 069	129 860
Soliditet (%)	47,7	47,6	47,7	47,6	47,7	47,7
Resultat per aktie (SEK)	0,46	0,30	0,30	0,07	0,70	1,27
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,41	0,26	0,27	0,06	0,62	1,14
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 501 747	20 190 747	20 316 519	19 434 396	20 284 731	19 625 562
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	22 950 872	21 644 175	22 873 752	21 897 320

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster i form av intäkter och kostnader relaterade till företagsförvärv och -avyttringar, samt kostnader relaterade till genomförda effektiviseringsåtgärder. Jämförelsestörande poster uppgick till 3,8 MSEK (0,2) under det tredje kvartalet, och 9,3 MSEK (11,3) under perioden Q1-Q3 2023. Se Finansiell översikt på sid 8 för detaljerad information.

LÖNSAMHET OCH KASSAFLÖDE

KOMMENTAR FRÅN VD

Vi levererar ett historiskt starkt kvartal, där flera viktiga steg tagits i att realisera synergier från genomförda förvärv. Vi har enligt plan avyttrat koncernens danska ITS-verksamhet (MultiQ Denmark A/S) och stärkt vår balansräkning. Vi har också genomfört åtgärder för ökad effektivitet och minskade kostnader, innebärande en årlig kostnadsbesparing på 16 MSEK. Samtidigt ser vi en fortsatt stabil efterfrågan hos våra kunder och med en organisk ARR-tillväxt om drygt 20 procent stärker vi vår ledande position inom In-store Experience Management.

STÄRKT FINANSIELL POSITION

I linje med Vertiseits långsiktiga SaaS-strategi slutfördes under kvartalet avyttringen av den danska ITS-verksamheten. Köpare är brittiska Journeo, som efter den genomförda transaktionen kvarstår som långsiktig plattformspartner till Vertiseitkoncernen. Affären renodlar verksamheten och bidrar samtidigt till en stärkt finansiell position. Genom avyttringen tillfördes koncernen under kvartalet cirka 28 MSEK i likviditet. Ytterligare drygt 5,5 MSEK kommer att tillfalla koncernen under de kommande två åren.

Vidare har vi under kvartalet minskat koncernens kapitalbindning, huvudsakligen genom en normalisering av nivån på kundfordringar. Detta har bidragit till att frigöra likviditet från rörelsekapital uppgående till 24 MSEK, vilket är i linje med tidigare

kommunikation. Genomförda åtgärder har under kvartalet resulterat i ett fritt kassaflöde om 44 MSEK och minskat koncernens nettoskuld från 161 till 115 MSEK, innebärande en nettoskuldkvot om 2,2x rullande 12 månaders EBITDA.

ÅTGÄRDER FÖR FÖRBÄTTRAD LÖNSAMHET

Efter genomförda investeringar i en koncerngemensam IT-infrastruktur börjar vi nu realisera betydande effektivitetsvinster. Under kvartalet har vi bland annat centraliserat flera funktioner och team till huvudkontoret. Detta har inneburit att antalet anställda har reducerats med omkring 10 procent. Förändringarna ger direkta kostnadsbesparingar om cirka 16 MSEK på årsbasis. Åtgärderna är till fullo genomförda

under kvartalet, och kostnader för dessa har reserverats uppgående till drygt 8 MSEK. Resultat- och kassaflödesmässigt kommer genomförda åtgärder att nå full effekt under första kvartalet 2024.

Efter en svag inledning på året, avseende lönsamhet och kassaflöde, är det glädjande att konstatera att denna trend nu är bruten. Vi levererar en EBITDA-marginal om historiskt starka 21 procent, vilket är ett viktigt steg mot vårt finansiella mål om 30 procent vid utgången av 2024. Noterbart är att detta skett innan de fulla effekterna av de genomförda effektiviseringsåtgärderna realiserats.

MARKNADSUTSIKTER

Under kvartalet uppvisar återigen alla våra tre segment en positiv trend. Den starka underliggande tillväxten är ett bevis på att den

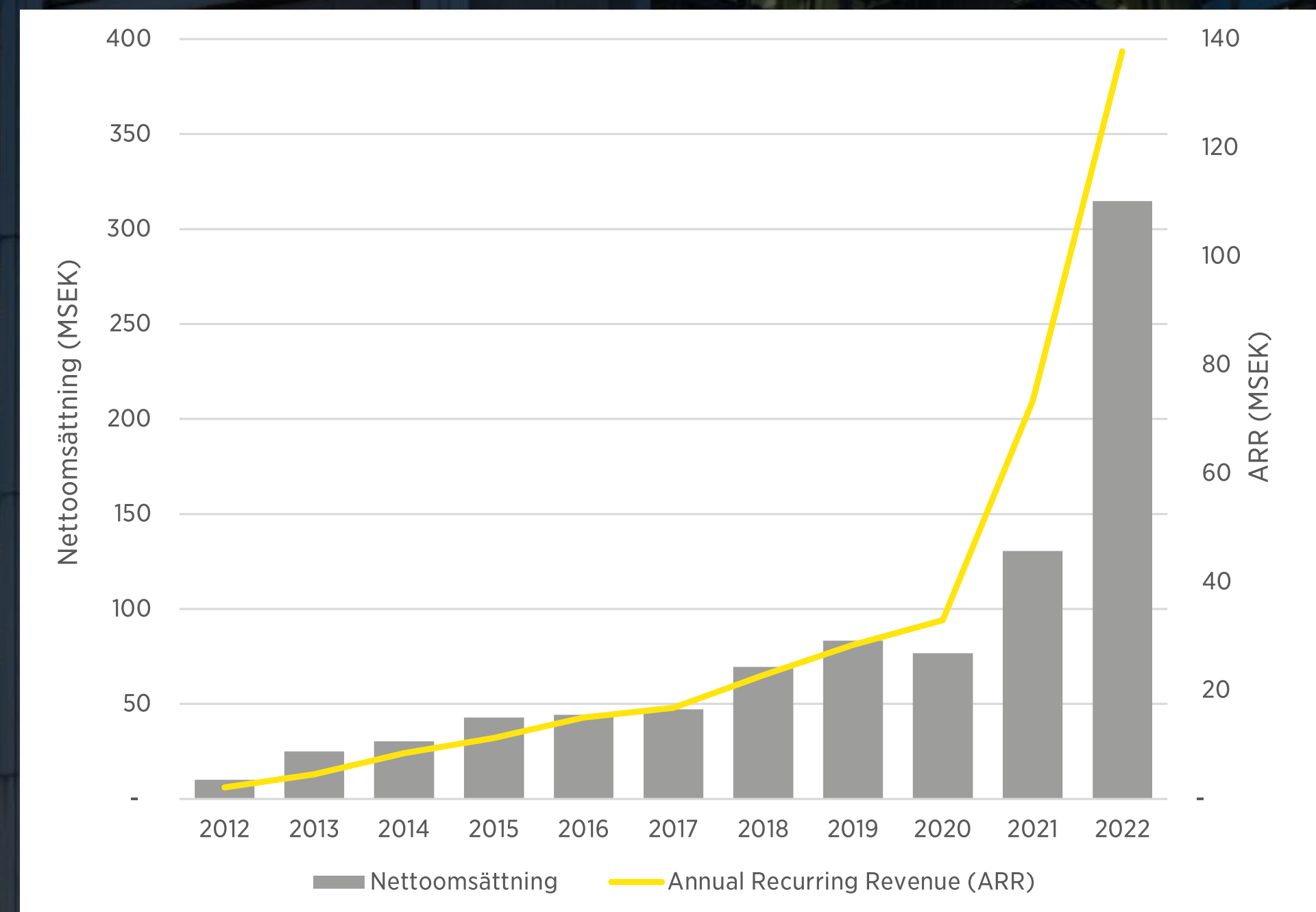
digitala omställningen inom retail fortgår, trots rådande marknadsförhållanden. Medvetenheten i marknaden ökar och en plattform för In-store Experience Management kommer i framtiden att vara en naturlig del i IT-infrastrukturen hos ledande varumärken och retailers. Detta kommer innebära att miljontals butiker över hela världen kommer att nyttja Digital In-store i sina koncept för att stärka kundupplevelsen. Vår målsättning är att bli världens ledande plattformsbolag inom In-store Experience Management. Tillsammans med medarbetare och aktieägare ser vi fram emot en fantastiskt spännande resa mot detta mål.

Johan Lind, VD



LÖNSAMHET OCH KASSAFLÖDE

Intäktsutveckling 2012 – 2022



Kvartalsöversikt

KSEK	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	Q2 2020	Q1 2020	Q4 2019	Q3 2019
Nettoomsättning	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	18 736	23 943	21 128	19 566
Varav återkommande intäkter (SaaS)	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	7 581	7 282	6 398	6 605
Annual Recurring Revenue (ARR)	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	31 358	30 371	28 402	27 417
Justerad EBITDA	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	4 206	2 908	2 509	2 623
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	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	3 706	2 908	2 509	2 623
Periodens resultat	9 395	-4 576	1 279	8 030	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534	1 194	859	1 116
Bruttomarginal (%)	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	61,4	54,9	64,2	58,0
Justerad EBITDA-marginal (%)	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	22,4	12,1	11,9	13,4
EBITDA-marginal (%)	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	19,8	12,1	11,9	13,4
Soliditet (%)	47,4	45,4	42,9	48,2	47,6	45,5	52,1	52,1	34,2	32,9	53,6	41,7	51,4	47,6	44,4	45,6	48,7
Genomsnittligt antal aktier (st)	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	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140
Data per aktie (SEK)																	
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	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	2,46	2,38	2,23	2,15
Justerad EBITDA per aktie	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	0,33	0,23	0,20	0,21
EBITDA per aktie	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	0,29	0,23	0,20	0,21
Periodens resultat per aktie	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	0,20	0,09	0,07	0,09

GROUP SAAS METRICS

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom In-store Experience Management (IXM). Verksamheten bedrivs inom de två plattformsbolagen Grassfish och Dise. För att bidra till transparens och ökad förståelse för koncernens licensaffär redovisas här utvalda SaaS-nyckeltal. Referensmånad för koncernens konsoliderade SaaS-nyckeltal är januari 2023, varför tidigare jämförelsetal ej redovisas.

		Q3 2023	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	156,5	4,9% ●	16,7% ●
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	5,9%	-0,7pp ●	N/A ●
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	0,9%	-0,9pp ●	N/A ●
CAC (SEK)	Customer Acquisition Cost	383	-65,3% ●	N/A ●
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	93,5	2,6% ●	N/A ●
ARPL (SEK)	Average Recurring Revenue Per License	1 065	1,5% ●	N/A ●
CAC Ratio (SEK)	Acquisition cost per new ARR SEK	0,77	21,3% ●	N/A ●
Months to recover CAC	Months to recover license acquisition cost	7,53	29,6% ●	N/A ●
LTV (SEK)	Lifetime value per license	9 510	-4,1% ●	N/A ●
LTV/CAC (x)	Acquisition cost payback ratio	24,8	-47,1% ●	N/A ●
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	81,2%	4,5pp ●	N/A ●
NRR (%)	Net Revenue Retention	102,5%	0,6pp ●	N/A ●

ARR
157 MSEK

NRR
103%

ARPA
94 KSEK

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet juli - september 2023

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det tredje kvartalet 2023 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 156,6 MSEK (130,4), en ökning med 20,1 procent jämfört med föregående år. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 3,8 procent. I fasta växelkurser uppgick ARR-tillväxten till 16,7 procent jämfört med föregående år, respektive 4,9 procent jämfört med föregående kvartal. Både den årliga och den sekventiella ARR-tillväxten har varit organisk. SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 20,7 procent till 47,5 MSEK (39,4).

Under det tredje kvartalet 2023 ökade nettoomsättningen med 16,7 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 62,6 procent (64,8). Justerat för jämförelsestörande poster relaterade till genomförda företagstransaktioner och effektiviseringsåtgärder uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet till 20,2 MSEK (15,5) och justerad EBITDA-marginal till 21,0 procent (18,8). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA-resultat för kvartalet till 16,4 MSEK (15,3) och EBITDA-marginalen till 17,1 procent (18,6).

Under kvartalet har bolaget genomfört åtgärder för ökad effektivitet och minskade kostnader. Åtgärderna utgörs främst av ett minskat antal anställda, vilket möjliggjorts genom centralisering av koncernfunktioner och av genomförda investeringar i koncernens IT-infrastruktur. Kostnaderna för de åtgärder som verkstälts under kvartalet uppgick till 8,2 MSEK, varav 6,8 MSEK utgjordes av personalkostnader och 1,4 MSEK av övriga externa kostnader. De genomförda

åtgärderna kommer att minska koncernens kostnader med cirka 16,0 MSEK på årsbasis.

Den 19 september avyttrades dotterbolaget MultiQ Denmark A/S, innehållande koncernens verksamhet inom Intelligent Transport Solutions (ITS), till brittiska Journeo plc. Köpeskillingen baserades på ett bolagsvärde om 2,3 MEUR, varav 70 procent erhöles på tillträdesdagen den 19 september. Återstående 30 procent kommer att erläggas i två lika stora delbetalningar, 12 respektive 24 månader efter tillträdet. Avyttringen av MultiQ Denmark A/S hade en positiv effekt på resultat före skatt om 5,1 MSEK, vilket redovisas under Övriga intäkter. Transaktionen slutfördes den 19 september 2023 och MultiQ Denmark A/S kommer härfter inte att inkluderas i koncernens konsoliderade räkenskaper.

Av jämförelsestörande poster under kvartalet utgjordes -5,1 MSEK av intäkter från avyttring av dotterbolag, 0,7 MSEK av relaterade transaktionskostnader och 8,2 MSEK av kostnader för genomförda effektiviseringsåtgärder. Netto uppgick jämförelsestörande poster under kvartalet till totalt 3,8 MSEK (0,2).

Kvartalets totalresultat inklusive omräkning av utländska verksamheter uppgick till 4,5 MSEK (10,9).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

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

Erhållen köpeskillning för MultiQ Denmark A/S, tillsammans med reglering av mellanhavanden, tillförde likvida medel om 27,8 MSEK under kvartalet. Återstående del av köpeskillingen kommer att erläggas med cirka 2,8 MSEK under det tredje kvartalet 2024, respektive cirka 2,8 MSEK under det tredje kvartalet 2025. Investeringar i koncernens SaaS-plattform samt intern IT-infrastruktur uppgick under kvartalet till 7,5 MSEK. Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till 4,1 MSEK (-7,4).

Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 44,0 MSEK (-4,5). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -19,6 MSEK (-6,7) och utgjordes av minskat nyttjande av rörelsekrediter och amortering av banklån.

Det samlade kassaflödet för det tredje kvartalet 2023 uppgick till 24,4 MSEK (-11,2). Tillgänglig likviditet inklusive kreditfaciliteter uppgick per den 30 september 2023 till 59,8 MSEK (42,8).

Perioden januari - september 2023

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under perioden ökade SaaS-intäkterna med 43,5 procent och nettoomsättningen med 20,1 procent jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 66,4 procent (62,7). Justerat för jämförelsestörande poster uppgick EBITDA under perioden till 38,9 MSEK (34,5) och justerad EBITDA-marginal till 15,0 procent (16,0). Ojusterat uppgick koncernens EBITDA-resultat för perioden till 34,7 MSEK (23,2) och EBITDA-marginalen till 13,3 procent (10,8).

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 25,6 MSEK (32,1). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -17,4 MSEK (-159,8). Det samlade kassaflödet för perioden uppgick till 11,3 MSEK (-73,4).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 september 2023 till 568,6 MSEK (526,0) och utgjordes av anläggningstillgångar om 438,0 MSEK (394,8) och omsättningstillgångar om 130,6 MSEK (131,2). Av balansomslutningen utgjordes 65,9 procent (68,9) av immateriella tillgångar.

Efter den genomförda ERP-implementationen är nu rörelsekapitalet återställt och tillbaka på normala nivåer.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 september 2023 till 138,0 MSEK (117,7) och de långfristiga skulderna till 159,2 MSEK (158,1). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 101,7 MSEK (129,5) respektive 60,0 MSEK (34,6).

Det egna kapitalet uppgick till 271,3 MSEK (250,1) och soliditeten till 47,7 procent (47,6). Nettoskuldssättningen uppgick till 115,1 MSEK (136,7), motsvarande 2,2x justerad EBITDA.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Verkligt värde för finansiella tillgångar och skulder är i allt väsentligt detsamma som redovisat värde. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2022. 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 perioden till 175 medarbetare (180), varav 129 män (133) och 46 kvinnor (47). Vid periodens utgång uppgick antalet anställda, justerat för medarbetare under uppsägningstid, till 148.

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 2 maj 2024. Stämmoprotokoll och årsredovisning kommer att finnas på bolagets webbplats vertiseit.com

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i risker relaterade till marknaden och omvärlden, finansiella risker och risker relaterade till verksamheten. Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer relevanta för tiden fram

till årets slut utgörs främst av osäkerhet kring den allmänna konjunkturutvecklingen på de marknader som koncernen verkar på. Risker relaterade till detta hanteras främst genom att löpande anpassa koncernens kostnader efter bedömd efterfrågan.

Utöver ovanstående har ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2022. 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 webbsida: vertiseit.com/financial-reports



FINANSIELL KALENDER

15 FEBRUARI 2024	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023
8 APRIL 2024	ÅRSREDOVISNING 2023
2 MAJ 2024	DELÅRSRAPPORT Q1 2024
2 MAJ 2024	ÅRSSTÄMMA 2024

Certified adviser

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

Offentliggörande

Denna information är sådan information som Vertiseit är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom följande kontaktpersoners försorg, för offentliggörande torsdagen den 9 november 2023 kl. 07.30.

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

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 9 november 2023

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Ann Öberg
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q3 2023	Q3 2022	Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	12 mån	Helår 2022
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Nettoomsättning	96 152	82 397	260 215	215 728	359 147	314 661
Övriga rörelseintäkter	8 291	231	10 943	36	12 249	1 343
Summa rörelsens intäkter	104 443	82 629	271 157	215 765	371 396	316 004
Varu- och tjänstekostnader	-35 924	-29 000	-87 433	-80 572	-129 939	-123 078
Övriga externa kostnader	-17 201	-8 554	-47 172	-33 407	-59 669	-45 903
Personalkostnader	-34 898	-29 760	-101 817	-78 554	-134 924	-111 662
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	16 420	15 315	34 735	23 232	46 864	35 361
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 986	-6 347	-20 866	-15 485	-27 150	-21 769
Rörelseresultat (EBIT)	9 435	8 968	13 869	7 747	19 714	13 592
Finansiella intäkter	4	-15	13	-4	47	30
Finansiella kostnader	-3 056	-1 008	-7 476	-3 068	-9 067	-4 659
Valutakursförändringar	601	-1 480	-1 812	-4 269	-2 776	-5 233
Finansnetto	-2 451	-2 503	-9 275	-7 341	-11 797	-9 863
Resultat före skatt	6 984	6 465	4 594	406	7 917	3 729
Skatt	2 411	-481	1 571	909	6 277	5 615
Periodens resultat	9 395	5 984	6 165	1 315	14 194	9 344
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-4 897	4 875	6 184	11 825	9 869	15 510
Periodens totalresultat	4 498	10 859	12 349	13 140	24 063	24 854
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	9 395	5 984	6 165	1 217	13 862	8 914
Innehav utan bestämmande inflytande	-	180	-	98	332	430
Periodens resultat	9 395	6 164	6 165	1 315	14 194	9 344
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	4 498	10 674	12 349	12 948	23 708	24 307
Innehav utan bestämmande inflytande	-	185	-	192	355	547
Periodens totalresultat	4 498	10 859	12 349	13 140	24 063	24 854
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	0,46	0,30	0,30	0,07	0,70	0,48
Efter utspädning (SEK)	0,41	0,26	0,27	0,06	0,62	0,43
Aktier vid periodens utgång (st)	20 501 747	20 190 747	20 501 747	20 190 747	20 501 747	20 190 747
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	23 080 747	22 645 747	23 080 747	22 645 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 501 747	20 190 747	20 316 519	19 434 396	20 284 731	19 625 562
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	22 950 872	21 644 175	22 873 752	21 897 320

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q3 2023	Q3 2022	Helår 2022
KSEK	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	374 428	362 300	368 637
Materiella anläggningstillgångar	2 088	3 902	3 090
Leasingtillgångar	49 578	20 564	19 216
Uppskjutna skattefordringar	8 599	7 061	10 988
Finansiella anläggningstillgångar	3 279	955	970
Summa anläggningstillgångar	437 971	394 782	402 901
Varulager	15 737	28 873	21 836
Kundfordringar	47 117	50 072	75 644
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	10 633	11 935	2 868
Avtalstillgångar	2 735		5 171
Övriga fordringar	7 789	12 910	5 951
Likvida medel	46 574	27 386	35 049
Summa omsättningstillgångar	130 587	131 176	146 519
Summa tillgångar	568 558	525 958	549 420
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 025	1 010	1 010
Övrigt tillskjutet kapital	208 681	207 658	207 658
Reserver	28 663	13 217	16 902
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	32 975	19 114	26 811
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	271 344	240 998	252 380
Innehav utan bestämmande inflytande	-	9 130	9 485
Summa eget kapital	271 344	250 128	261 865
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	101 664	129 514	121 931
Långfristiga leasingskulder	44 381	16 146	15 328
Avsättningar	9 903	7 149	7 143
Uppskjutna skatteskulder	3 242	5 309	5 096
Summa långfristiga skulder	159 190	158 118	149 498
Kortfristiga räntebärande skulder	59 979	34 558	42 979
Kortfristiga leasingskulder	7 087	5 848	5 404
Leverantörsskulder	13 194	18 782	26 610
Avtalsskulder	21 200	4 566	25 258
Aktuella skatteskulder	2 460	6 318	4 445
Övriga skulder	15 315	13 437	12 568
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18 788	34 202	20 793
Summa kortfristiga skulder	138 023	117 711	138 058
Summa skulder	297 214	275 829	287 556
Summa eget kapital och skulder	568 558	525 958	549 420

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 2023-01-01	1 009	207 658	16 902	26 811	252 380	9 485	261 865
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	6 184	6 165	12 349	-	12 349
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	16	6 204	-	-	6 220	-	6 220
Aktieoptioner	-	-	-	395	395	-	395
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-9 485	-9 485
Utgående eget kapital 2023-09-30	1 025	213 862	23 086	33 371	271 344	-	271 344

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2022-01-01	927	162 276	1 392	17 896	182 491	-	182 491
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	11 825	1 218	13 043	192	13 235
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	82	44 431	-	-	44 513	-	44 513
Aktieoptioner	-	951	-	-	951	-	951
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	8 938	8 938
Utgående eget kapital 2022-09-30	1 009	207 658	13 217	19 114	240 998	9 130	250 128

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q3 2023	Q3 2022	Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	12 mån	Helår 2022
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Den löpande verksamheten						
Rörelseresultat (EBIT)	9 435	8 968	13 869	7 747	19 714	13592
Justering för av- och nedskrivningar	6 986	6 347	20 866	15 485	27 150	21769
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	2 265	278	596	5 359	347	5110
Erhållen ränta	4	-15	13	-4	47	30
Betald ränta	-3 056	-1 008	-7 476	-3 068	-9 067	-4 659
Betald inkomstskatt	228	1 057	-2 266	6 540	-3 574	5232
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	386	-1 011	-2 817	-2 529	4 220	4 508
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	17 205	7 551	6 880	-3 597	-7 837	-18 314
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	6 466	-19 252	-2 699	-14 900	19 644	7 443
Kassaflöde från den löpande verksamheten	39 920	2 915	26 967	11 033	50 644	34 711
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 534	-5 728	-20 000	-16 555	-27 176	-23 731
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-116	-1 658	-147	-1 834	190	-1 498
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-1 770	-	-11 124	-141 422	-11 124	-141 422
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	13 520	-	13 520	-	13 520	-
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-18	-	-18	-	-33	-15
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-15	388	-15	403	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	4 083	-7 401	-17 380	-159 826	-24 219	-166 665
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	-	-	6 220	9 440	6 220	9 440
Emissionskostnader	-	-	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	144	-	395	951	395	951
Upptagna lån	-	-	37 728	82 000	37 729	82 000
Amortering av lån	-18 058	-4 539	-37 392	-13 306	-44 817	-20 731
Amortering av leasingsskuld	-1 694	-2 144	-5 271	-3 738	-7 020	-5 488
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-19 608	-6 683	1 680	75 347	-7 494	66 172
Periodens kassaflöde	24 395	-11 169	11 267	-73 446	18 931	-65 783
Likvida medel vid periodens början	21 921	38 554	35 049	100 831	27 385	100 831
Kursdifferenser i likvida medel	259	-	259	-	259	-
Likvida medel vid periodens slut	46 574	27 385	46 574	27 385	46 575	35 048

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q3 2023	Q3 2022	Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	12 mån	Helår 2022
KSEK	Jul-Sep	Jul-Sep	Jan-Sep	Jan-Sep	Okt-Sep	Jan-Dec
Nettoomsättning	11 464	19 148	31 573	67 726	57 039	93 192
Övriga rörelseintäkter	310	3	587	5	589	7
Summa omsättning	11 774	19 151	32 160	67 731	57 627	93 199
Varu- och tjänstekostnader	-630	-8 594	-1 140	-33 667	-15 017	-47 544
Övriga externa kostnader	-5 104	-3 256	-13 961	-18 046	-19 361	-23 446
Personalkostnader	-6 140	-7 109	-15 773	-23 502	-20 265	-27 994
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-100	192	1 285	-7 484	2 985	-5 785
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-637	-458	-1 912	-1 378	-5 118	-4 584
Rörelseresultat (EBIT)	-737	-266	-627	-8 862	-2 133	-10 369
Finansiella intäkter	1	-	1	-	4	3
Finansiella kostnader	-2 711	-775	-6 672	-1 915	-8 063	-3 306
Valutakursförändringar	1 080	-1 592	-2 823	-4 685	-4 181	-6 043
Resultat efter finansnetto	-2 367	-2 633	-10 122	-15 462	-14 374	-19 714
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	9 932	9 932
Resultat före skatt	-2 367	-2 633	-10 122	-15 462	-4 442	-9 782
Skatt	488	542	2 085	3 185	-51	1 049
Periodens resultat	-1 879	-2 091	-8 037	-12 277	-4 493	-8 734

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	Q3 2023	Q3 2022	Helår 2022
	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	9 654	4 736	5 802
Materiella anläggningstillgångar	59	-22	-
Andelar i koncernföretag	335 646	324 016	324 991
Finansiella anläggningstillgångar	3 322	403	1 451
Summa anläggningstillgångar	348 680	329 133	332 244
Varulager	-	2 362	1 838
Kundfordringar	7 821	10 776	18 413
Fordringar hos koncernföretag	44 990	24 225	31 991
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 512	3 672	3 006
Övriga fordringar	4 570	9 129	4 854
Kassa och bank	5 699	5 337	-
Summa omsättningstillgångar	67 591	55 501	60 101
Summa tillgångar	416 271	384 634	392 345
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 025	1 010	1 010
Överkursfond	209 137	202 932	202 932
Balanserat resultat	1 383	5 064	15 250
Periodens resultat	-1 879	-2 091	-8 734
Summa eget kapital	209 665	206 915	210 458
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	100 714	127 951	120 593
Avsättningar	1 041	-	-
Summa långfristiga skulder	101 755	127 951	120 593
Skulder till kreditinstitut	53 988	31 207	39 308
Förskott från kunder	-	-	2 042
Leverantörsskulder	5 011	7 815	9 275
Aktuella skatteskulder	-	-	3 220
Övriga skulder	1 273	2 066	3 357
Skulder till koncernföretag	41 127	2 872	1 000
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 451	5 808	3 092
Summa kortfristiga skulder	104 851	49 768	61 294
Summa skulder	206 606	177 719	181 886
Summa eget kapital och skulder	416 271	384 634	392 344

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 juli - 30 september								
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	47 536	39 365	8 070	8 273	40 546	34 759	96 152	82 396
Varu- och tjänstekostnader	-3 495	-2 052	-822	-2 496	-31 607	-24 453	-35 923	-29 001
Bruttoresultat	44 041	37 312	7 248	5 777	8 939	10 306	60 228	53 395
Bruttomarginal	93%	95%	90%	70%	22%	30%	63%	65%
Övriga rörelseintäkter							8 291	231
Övriga externa kostnader							-17 201	-8 554
Personalkostnader							-34 898	-29 760
EBITDA							16 420	15 313
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-6 986	-6 347
EBIT							9 434	8 966
Finansiella intäkter							4	-15
Finansiella kostnader							-3 056	-1 008
Valutakursförändringar							601	-1 480
Resultat före skatt							6 984	6 463

Segmentsredovisning period	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 september								
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Nettoomsättning	134 842	93 963	26 499	28 909	98 874	92 857	260 215	215 728
Varu- och tjänstekostnader	-9 638	-5 551	-3 035	-6 654	-74 761	-68 367	-87 433	-80 572
Bruttoresultat	125 204	88 411	23 464	22 255	24 113	24 490	172 781	135 156
Bruttomarginal	93%	94%	89%	77%	24%	26%	66%	63%
Övriga rörelseintäkter							10 943	36
Övriga externa kostnader							-47 172	-33 407
Personalkostnader							-101 817	-78 554
EBITDA							34 735	23 232
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-20 866	-15 485
EBIT							13 869	7 747
Finansiella intäkter							13	-4
Finansiella kostnader							-7 476	-3 068
Valutakursförändringar							-1 812	-4 269
Resultat före skatt							4 594	406

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 april - 30 september								
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	40 546	34 759	40 546	34 759
Intäkter som redovisas över tid	47 536	39 365	8 070	8 273	-	-	55 606	47 637
Summa intäkter från avtal med kunder	47 536	39 365	8 070	8 273	40 546	34 759	96 152	82 396

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Perioden 1 januari - 30 september								
KSEK	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	98 874	92 857	98 874	92 857
Intäkter som redovisas över tid	134 842	93 963	26 499	28 909	-	-	161 341	122 871
Summa intäkter från avtal med kunder	134 842	93 963	26 499	28 909	98 874	92 857	260 215	215 728

Koncernens rörelsesegment motsvarar de verksamhetsområden 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 2023 införde Vertiseit ett incitamentsprogram med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 764 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 3,7 procent. Programmet löper till maj 2026 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie. Två tidigare incitamentsprogram med teckningsoptioner fanns, riktade till anställda och ledande befattningshavare i bolaget. Vid full nyteckning kan 1 815 000 nya B-aktier ges ut inom dessa två program. Programmen löper till maj 2024 med ett lösenpris om 24,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2025 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.

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, ökade med engångskostnader relaterade till rörelseförvärv	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive förvärvsrelaterade engångskostnader
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 förvärvsrelaterade engångskostnader
Bruttomarginal	Nettoomsättning med avdrag för kostnad för Varu- och tjänstekostnader i relation till Nettoomsättning	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet i verksamheten
Soliditet	Eget kapital i relation till Summa tillgångar	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets förmåga att uppfylla sina finansiella åtaganden, samt möjligheterna 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 per ny licens	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser
CAC Ratio	Försäljnings- och marknadsföringskostnad 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	ARR med avdrag för relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till ARR	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 omkring 150 medarbetare och fler än 400 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 fler än 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 tjänster
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 marknad

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 söker vi primärt globala varumärken och ledande nationella retailers med en potential överstigande 1 000 system.



STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

Marknaden för Digital In-store är i stark tillväxt och genomgår stora förändringar. I likhet med andra branscher som mognar sker nu en tilltagande konsolidering och specialisering i branschen. Vårt mål är att bli det världsledande plattformsbolaget inom Digital In-store och vår strategi är utformad för att skapa bästa möjliga förutsättningar att nå detta mål.

DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA ÖKAR I TAKT MED SPECIALISERING I VÄRDEKEDJAN

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

PERSONALISERAT OCH DATADRIVET

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

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

PLATTFORM FÖRE TILLÄMPNINGAR

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

LÅNGSIKTIGA MÅL

2024

MISSION 200

De återkommande intäkterna ska uppgå till minst 200 MSEK (ARR) vid utgången av 2024

2026

GLOBAL #1

#1 Global Digital In-store software company vid utgången av 2026, mätt som aktiva SaaS-licenser

FINANSIELLA MÅL

TILLVÄXT

>25%

Genomsnittlig årlig ARR-tillväxt (CAGR) om minst 25 procent för perioden 2022-2024

LÖNSAMHET

>30%

Lönsamheten (EBITDA) ska uppgå till minst 30 procent vid utgången av 2024

REVENUE RETENTION

>100%

Återkommande intäkter från befintliga kunder ska vid utgången av varje år uppgå till minst 100 procent av de återkommande intäkterna från samma kunder vid årets ingång

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.

148

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
2023-09-30

2/6

Kvinnor/män
i företagsledning
2023-09-30

33

Medelålder anställda
2023-09-30

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2023-09-30

EKONOMISK HÅLLBARHET

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

MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

Vertiseits lösningar har stor positiv påverkan genom att det minskar kundernas resursanvändning. När e-handel och den fysiska butiken knyts samman, minskar andelen returer och transporter. Med kompletterande digitala sortiment kan 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 och ISO 14001.

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 omkring 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.

¹ Exklusive anställda under uppsägningstid

HISTORISKA MILSTOLPAR

- 2022** Förvärv: MultiQ International AB
- 2021** Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
- 2020** Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
- 2019** Bolagets 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** Bolaget 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 de senaste elva åren.

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 i elva 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.

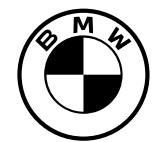
Business idea

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

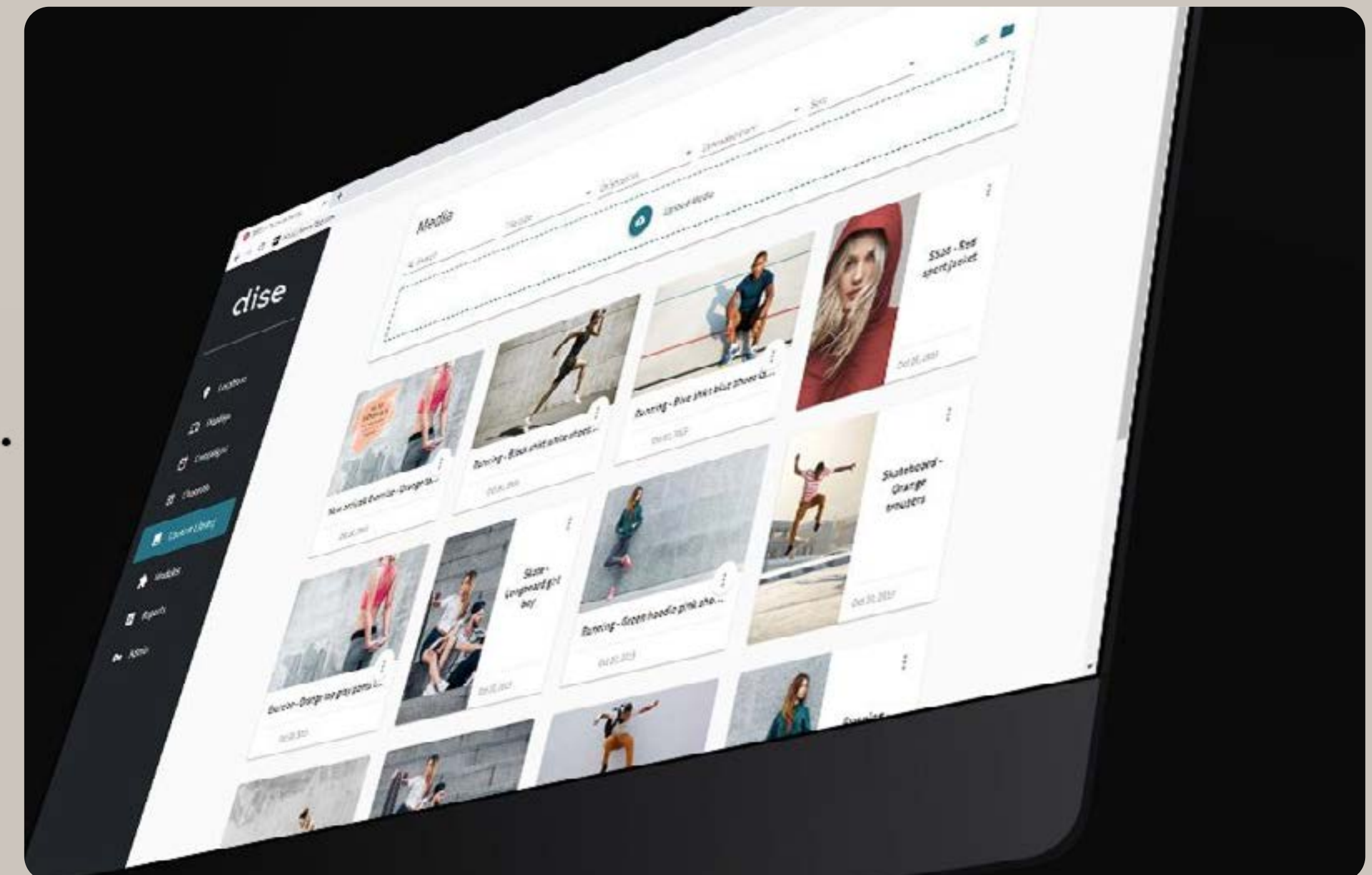
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

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 plattformsbolag inom Retail Tech i Europa. Genom dotterbolagen Dise och Grassfish tillhandahåller koncernen SaaS-plattformar för Digital In-store och relaterade konsulttjänster. Bland bolagets kunder återfinns globala varumärken och retailers som nyttjar bolagets produkter och tjänster. Detta möjliggör en sammanhållen kundresa genom att knyta ihop det digitala och fysiska mötet för en stärkt kundupplevelse.