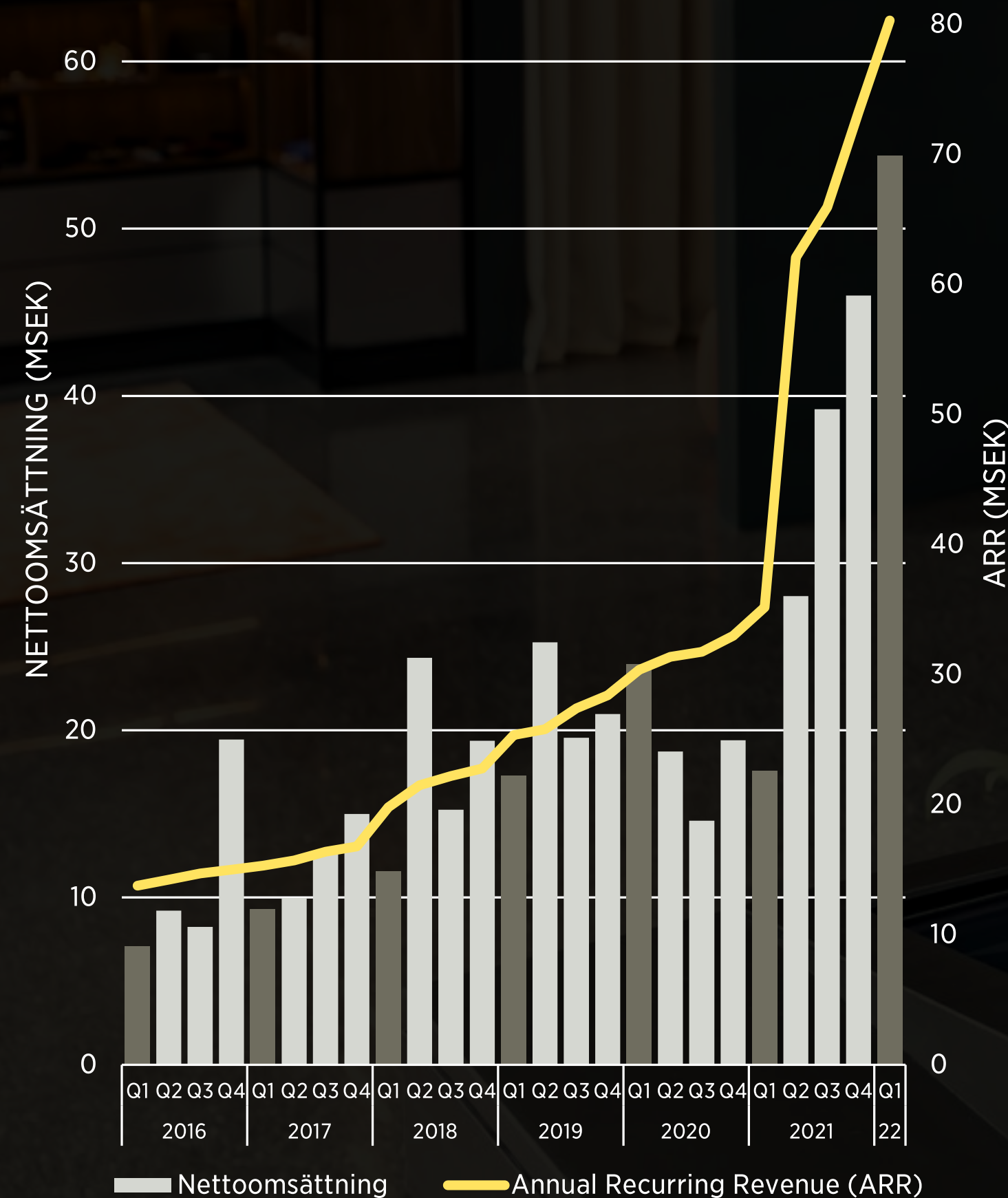


DELÅRSRAPPORT JANUARI – MARS 2022



VI SKAPAR FRAMTIDENS RETAIL

**ARR
80 MSEK**

(35)

ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2022-03-31

VERTISEIT

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

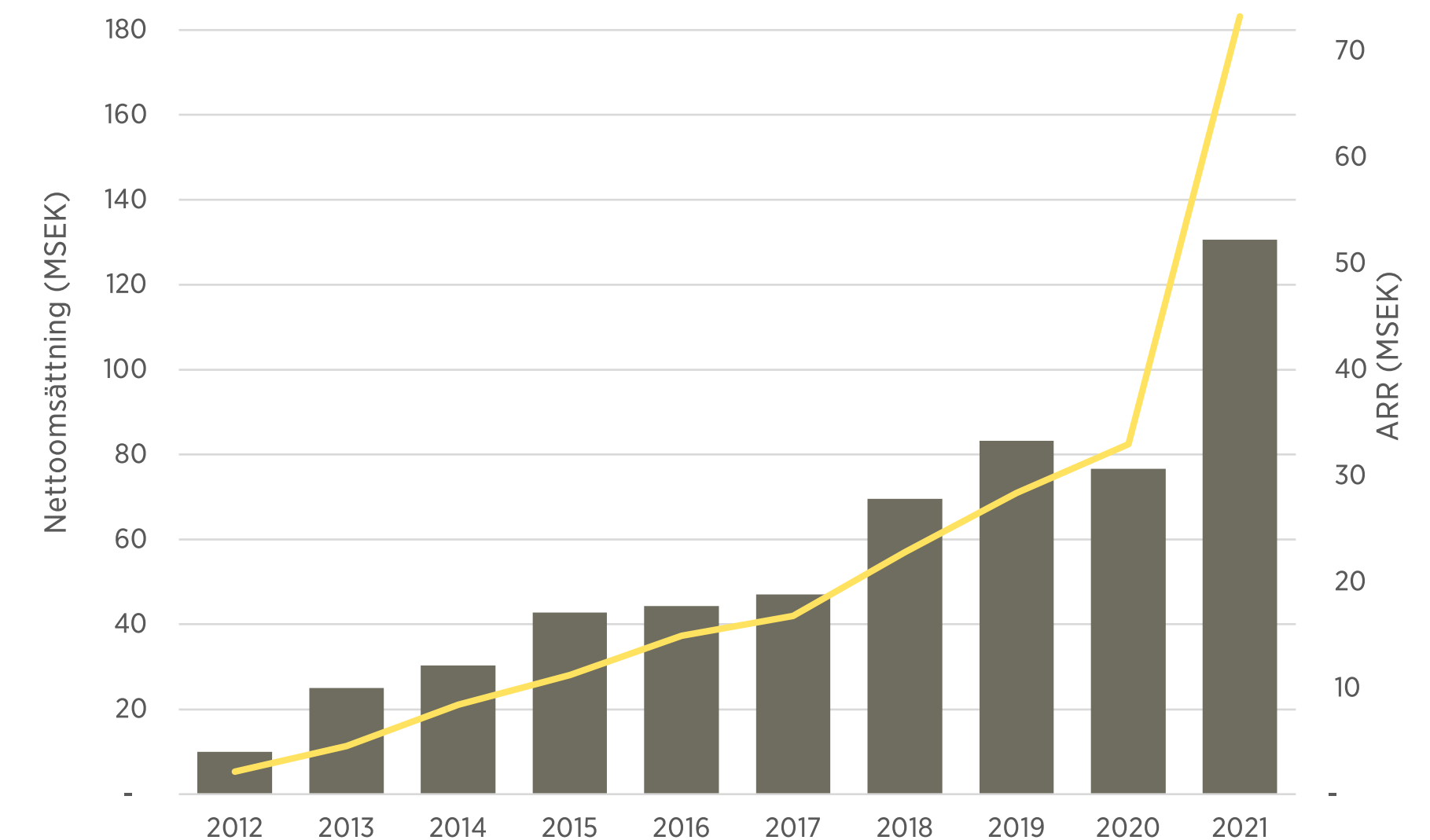
KVARTALET JANUARI – MARS 2022

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 13,5 MSEK till 22,2 MSEK (8,7)
- Vid utgången av perioden uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 80,3 MSEK (35,2), en ökning med 128 procent
- De årligen återkommande intäkterna (ARR) växte sekventiellt med 9,6 procent (6,7) jämfört med föregående kvartal
- Justerat för förvärv ökade de årligen återkommande intäkterna (ARR) organiskt med 51,5 procent jämfört med föregående år
- Nettoomsättningen ökade med 209 procent till 54,4 MSEK (17,6)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 8,9 MSEK (2,5), och EBITDA-marginalen uppgick till 16,3 procent (14,3)
- Resultat efter skatt uppgick till 2,5 MSEK (1,2)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,21 SEK respektive 0,19 SEK (0,12 respektive 0,11)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 10 januari lämnade Vertiseit ett offentligt uppköpserbudande till aktieägarna i MultiQ International AB. Efter Erbjudandets offentliggörande har Vertiseit kommunicerat förvärv av sammanlagt 36 969 288 aktier, motsvarande omkring 29,99 procent av utestående aktier och röster i MultiQ, vilka tillsammans med bindande utfästelser motsvarar totalt cirka 76,59 procent av samtliga aktier och röster i MultiQ.
- Den 26 januari höll Vertiseit en extra bolagsstämma där det beslutades att bemyndiga styrelsen att fatta beslut om nyemission av aktier
- Den 1 februari kommunicerade Vertiseit implementationen av den nya koncernstrukturen samt lanseringen av Grassfish uppdaterade varumärkesplattform
- Den 25 mars kommunicerade Vertiseit att ramavtal ingåtts med Volkswagen Group Sverige avseende plattformslösningar och relaterade konsulttjänster för Digital In-store
- Den 5 april offentliggjorde Vertiseit prospekt och erbjudandehandling avseende det offentliga uppköpserbudande till aktieägarna i MultiQ, och i samband med detta inleddes acceptperioden som avslutas den 27 april
- Den 6 april kommunicerade Vertiseit utfallet av nyttjandet av teckningsoptioner, medförande ett kapitaltillskott till bolaget och ett nytt antal aktier

Helårsutveckling 2012 – 2021



Återkommande intäkter (ARR) 2022-03-31

80.3 MSEK (35.2)

Nyckeltal koncern

	Q1 2022	Q1 2021	R 12 mån	Helår 2021
KSEK	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-04-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	54 391	17 595	167 381	130 585
Varav återkommande intäkter (SaaS)	22 227	8 715	75 805	62 293
SaaS andel av nettoomsättning (%)	41%	50%	45%	48%
Annual Recurring Revenue (ARR)	80 297	35 161	80 297	73 262
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	8 855	2 516	23 428	17 089
Periodens resultat efter skatt	2 454	1 193	3 716	2 455
Resultat per aktie före utspädning (SEK)	0,21	0,12	0,41	0,29
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,19	0,11	0,37	0,26
Bruttomarginal, (%)	65,0%	66,5%	67,7%	68,7%
EBITDA-marginal, (%)	16,3%	14,3%	14,0%	13,1%
Soliditet, (%)	52,1%	53,6%	52,1%	52,1%

VD-KOMMENTAR

LEDARE INOM DIGITAL IN-STORE

KOMMENTAR FRÅN VD

Trots oroliga tider i omvärlden förstärktes bolagets positiva trend under det första kvartalet. Med en sekventiell tillväxt av våra årligen återkommande intäkter (ARR) på 9,6 procent under kvartalet passerade vi nu en ARR om 80 miljoner kronor. Efterfrågan på marknaden är fortsatt stark och vi ser inga tecken på avmattning. Det mest händelserika ur vårt perspektiv är den pågående budprocessen avseende MultiQ, men kvartalet präglades självklart av den tragiska utvecklingen med Rysslands invasion av Ukraina, även om koncernens verksamhet har varit opåverkad. Vi lever återigen i en tid med krig i Europa och våra tankar går till det ukrainska folket.

PÅGÅENDE FÖRVÄRV AV MULTIQ

Som tidigare kommunicerats inledde vi 2022 med ett offentligt uppköpserbjudande till aktieägarna i MultiQ, vilket är ett stort steg i att exekvera på vår nya tillväxtstrategi och helt i linje med våra långsiktiga mål. Vid utgången av kvartalet uppgick Vertiseits ARR-intäkter till 80 miljoner kronor och MultiQ beräknas vid fullföljt förvärv tillföra ytterligare ARR-intäkter om cirka 50 miljoner kronor inom strategiskt viktiga kundsegment. Acceptperioden för erbjudandet löper ut under april och vi kommer att kommunicera utfallet så snart denna information finns tillgänglig.

PROFESSIONELLA ÄGARE STÄRKER SINA POSITIONER

Efter periodens utgång meddelade vi utfallet i teckningsoptionsprogrammen från 2019. I samband med det erbjöds Grenspecialisten och Alcur Fonder möjlighet att förvärva delar av de aktier som konverterats från de nyttjade teckningsoptionerna. Vi är mycket glada att dessa välrenommerade och långsiktiga ägare stärker sina positioner i Vertiseit.

NY KONCERNSTRUKTUR

Under kvartalet implementerade vi den nya koncernstruktur som presenterades under hösten.

Vertiseit är idag ett renodlat holdingbolag inom Retail Tech med uppgiften att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom Digital In-store. All operativ verksamhet drivs nu under koncernens marknadsvarumärken och dotterbolag Dise och Grassfish som erbjuder 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 det personliga kundmötet.

DISE

Dise utvecklar och erbjuder en ledande SaaS-plattform för Digital In-store, där försäljningen sker globalt via noga utvalda partners som utgörs av helhetsleverantörer på respektive marknad. Aktiviteten i dotterbolaget har varit hög. Jämfört med föregående år uppvisade Dise en organisk ARR-tillväxt om 52 procent, och dialoger har inletts med potentiella partners på flera nya marknader.

GRASSFISH

Grassfish är ett ledande bolag inom Digital In-store. Bolaget erbjuder plattform och expertis till globala varumärken och ledande retailers.

Försäljningen sker direkt till slutkund, tillsammans med strategiska partners för exempelvis konceptutveckling och teknisk infrastruktur. Samtidigt var efterfrågan på Grassfish tjänster fortsatt stark under kvartalet och vi välkomnade glädjande ett antal större kunder. Bland dessa kan nämnas en pågående utrullning av TotalEnergies omkring 800 servicestationer i Tyskland och ett nytt ramavtal för Volkswagen Group Sverige.

NYA KONSUMENTBETEENDEN

I takt med att restriktionerna i vår omvärld lättats, ökar kraven på varumärken och retailers att skapa en kundupplevelse där digitala kanaler och det fysiska kundmötet samverkar. Vertiseit är väl positionerade för att bidra till denna omställning och vara med och skapa framtidens retail. Tillsammans med MultiQ får vi ännu större möjligheter att utveckla sömlösa kundresor för våra kunder.

Johan Lind, VD

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

Hårdvara och installation
Debitering per installation och system



KONCERNSTRUKTUR

I Vertiseits koncernstruktur 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 den framtida tillväxten bedöms komma att genereras från förvärv.

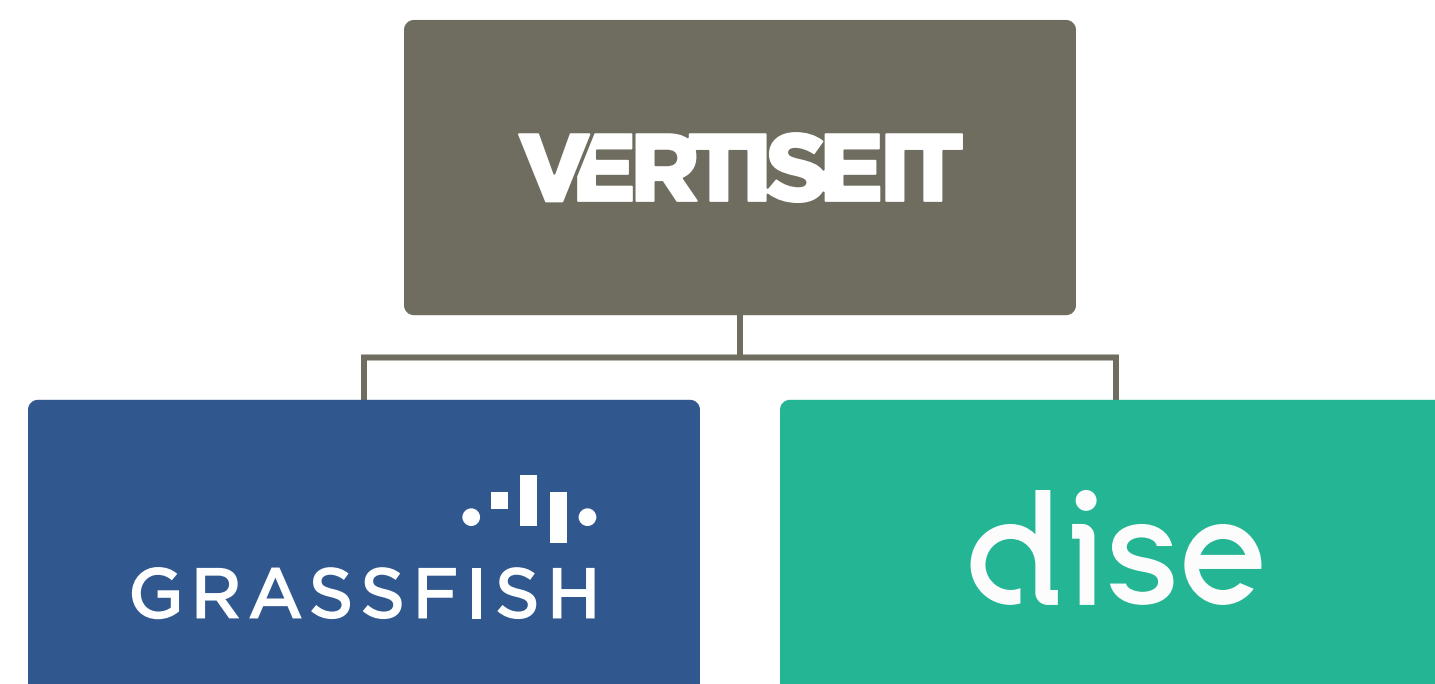
FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

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

MARKNAD I STARK 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 TILLVÄXTSPECIALISERING 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 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.

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

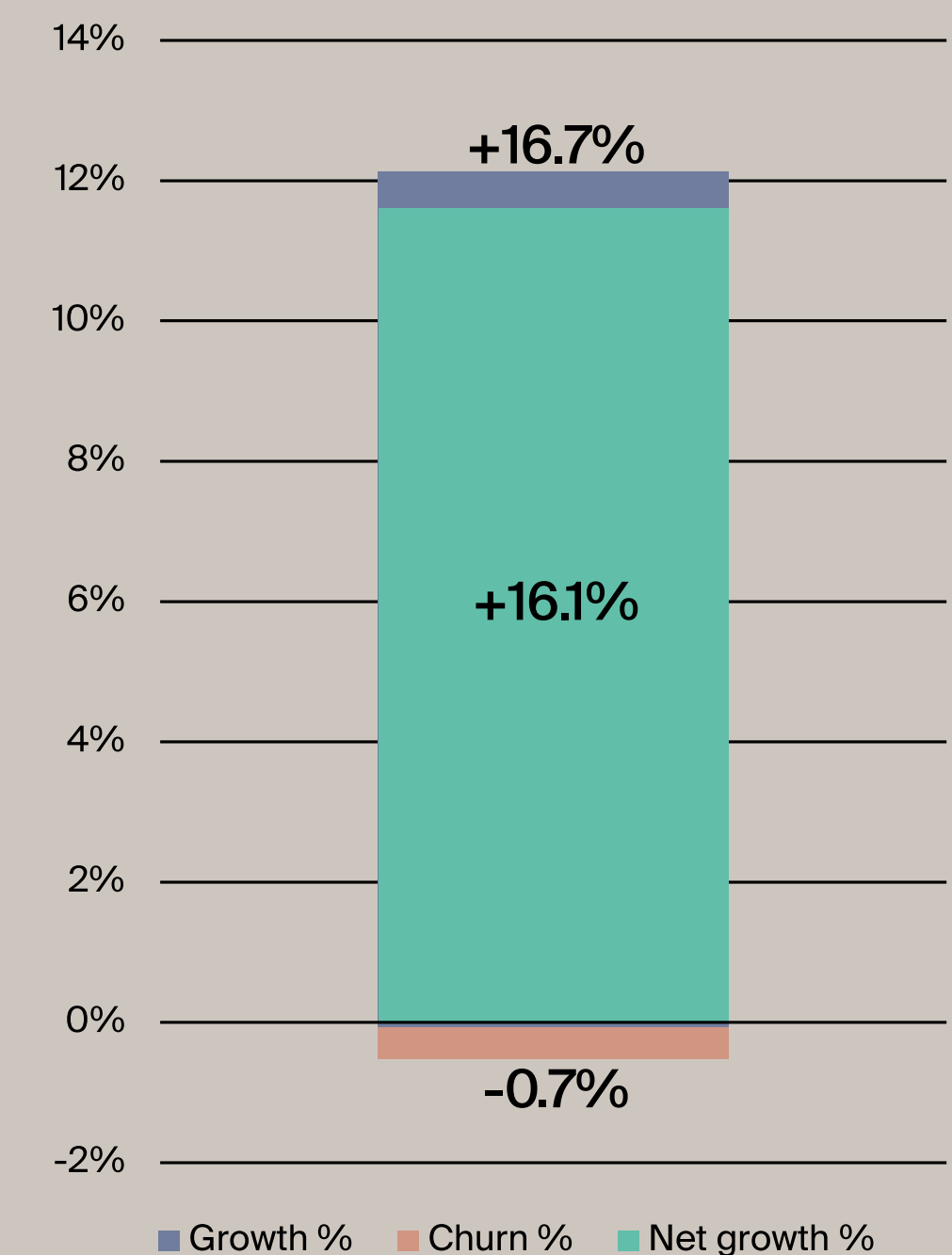
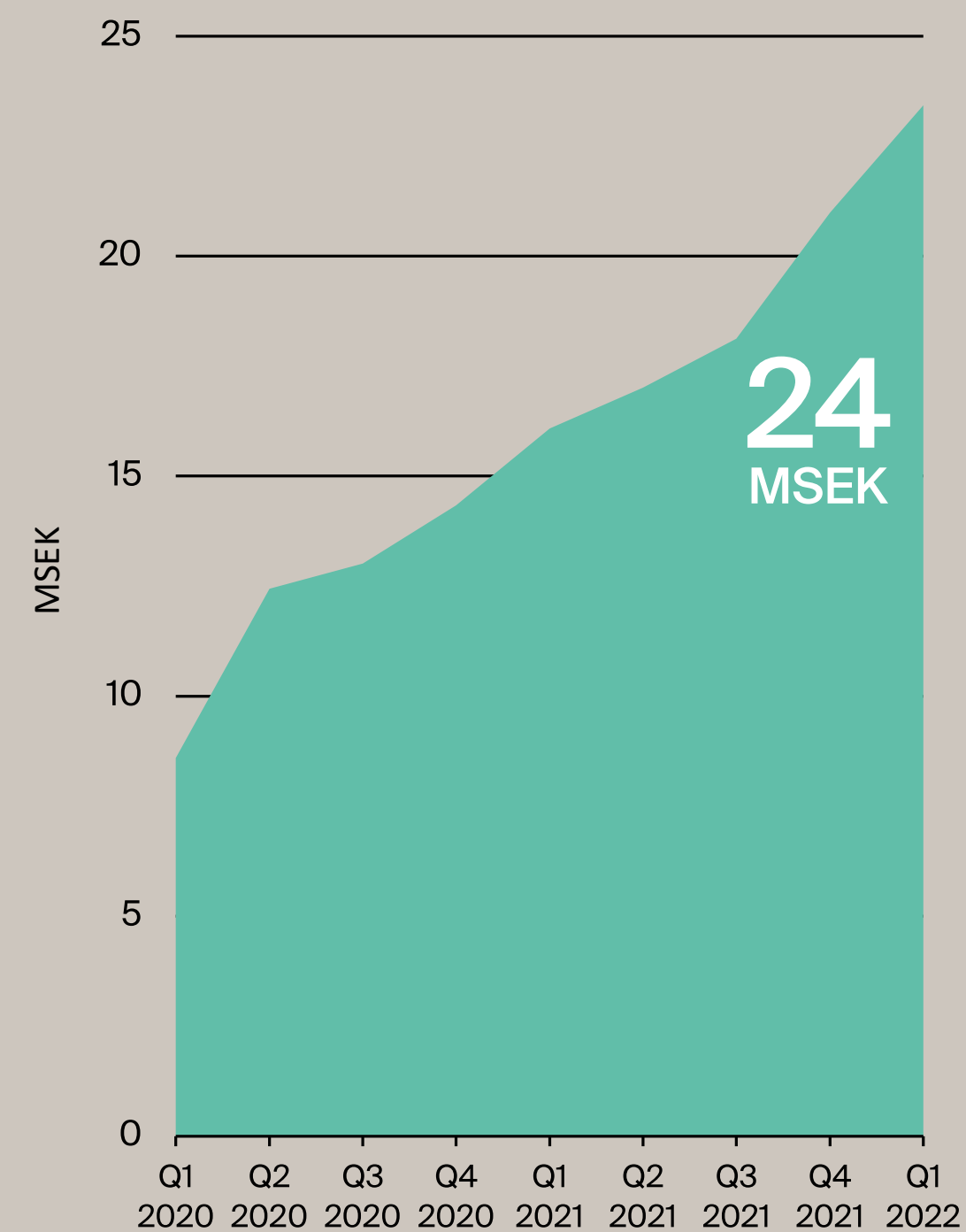
>100%

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

DISE SAAS METRICS

	Q1 2022	Q/Q	YoY
ARR <i>Annual Recurring Revenue</i>	24.4 MSEK	+16%	+52%
CAC <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	530 SEK	-22%	-46%
CAC Ratio <i>CAC per new ARR SEK</i>	0.31 SEK	-35%	-52%
Growth Rate <i>Monthly license growth</i>	5.3%	-0.1pp	-0.5pp
Churn Rate <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	0.2%	-0.2pp	-0.8pp
LTV <i>Life Time Value per license</i>	29.6 KSEK	+36%	+91%
LTV/CAC <i>Acquisition cost payback ratio</i>	55.8x	+74%	+251%
Months to recover CAC <i>Months to recover license acquisition cost</i>	5.7x	-24%	-51%
ARPA <i>Average yearly revenue per Brand</i>	34.4 KSEK	-2%	+21%
NRR <i>Net Revenue Retention</i>	108%	+1.9pp	+5.2pp
SaaS Gross Margin <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	87%	2.6pp	4.4pp

ARR Development Q1 2022



ARR

24

MSEK Q1

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR Growth

52%

YoY

Year over Year

RÄKENSKAPER

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEIT KONCERN

Kvartalet januari – mars 2022

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det första kvartalet 2022 ökade nettoomsättningen med 209,1 procent jämfört med samma period föregående år. Rensat för förvärv uppgick ökningen till 105,2 procent. Återkommande SaaS-intäkter under kvartalet ökade med 155,0 procent. Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för kvartalet uppgick till 8,9 MSEK (2,5). EBITDA-marginalen uppgick till 16,3 procent (14,3). Engångskostnader hänförliga till det pågående förvärvet av MultiQ uppgick under kvartalet till 2,0 MSEK.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 7,8 MSEK (2,4). Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -65,1 MSEK (-0,7), varav 59,4 MSEK avsåg förvärv av MultiQ-aktier över marknaden. Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till -5,4 MSEK (-21,3). Kvartalets kassaflöde uppgick till -61,6 MSEK (-19,6), och likvida medel per den 31 mars 2022 till 39,3 MSEK (29,6).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 mars 2022 till 357,7 MSEK (85,2) och utgjordes av anläggningstillgångar om 264,4 MSEK (41,4) och omsättningstillgångar om 93,3 MSEK (43,9). Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 mars 2022 till 81,7 MSEK (23,7) och de långfristiga skulderna till 89,6 MSEK (15,8). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 69,4 MSEK (5,4) respektive 17,3 MSEK (2,5). Det egna kapitalet uppgick till 186,4 MSEK (45,6) och soliditeten till 52,1 procent (53,6). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive ounyttjade kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 54,4 MSEK (40,1).

MODERBOLAGET

Övervägande delen av koncernens verksamhet har under perioden bedrivits i moderbolaget varför koncernens finansiella översikt bedöms representativ även för moderbolaget.



ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

Redovisningsprinciper

Bolaget tillämpar IFRS. Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Redovisning av finansiella instrument sker till approximationer av verkligt värde, med undantag av tilläggsköpeskillningar vilka redovisas till verkligt värde.

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2021. 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. Bolaget är ett moderbolag, och i koncernen ingår dotterbolagen Grassfish AB med organisationsnummer 559340-6019, Dise International AB med organisationsnummer 556643-1150, Digital Signage Solutions Sweden AB med organisationsnummer 559072-2756, InStoreMedia AB med organisationsnummer 556666-9080, In-store Experiences AB med organisationsnummer 559316-7355, Dise International Ltd. med organisationsnummer 09360529 och Grassfish Marketing Technologies GmbH med registreringsnummer F 270120 k.

Organisation och medarbetare

Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick vid periodens utgång till 134 medarbetare (64), varav 97 män (47) och 37 kvinnor (17).

Årsstämma

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2022 klockan 18:00.

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. Ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer har skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2021. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

Händelser efter balansdagen

- Den 5 april offentliggjorde Vertiseit prospekt och erbjudandehandling avseende det offentliga uppköpserbjudande till aktieägarna i MultiQ, och i samband med detta inleddes acceptperioden som avslutas den 27 april.
- Den 6 april kommunicerade Vertiseit utfallet av nyttjandet av teckningsoptioner, medförande ett kapitaltillskott till bolaget och ett nytt antal aktier.

Närståendetransaktioner

Under perioden har inga transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget, utöver konvertering av teckningsoptioner till anställda och ledande befattningshavare enligt teckningsoptionsprogram beslutade vid årsstämman.



FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q1 2022	Q1 2021	R 12 mån	Helår 2021
	2022-01-01	2021-01-01	2021-04-01	2021-01-01
KSEK	2022-03-31	2021-03-31	2022-03-31	2021-12-31
Nettoomsättning	54 391	17 595	167 381	130 585
Övriga rörelseintäkter	150	16	443	309
Summa rörelsens intäkter	54 541	17 611	167 824	130 894
Varu- och tjänstekostnader	-19 046	-5 890	-54 068	-40 912
Övriga externa kostnader	-7 573	-1 964	-23 733	-18 124
Personalkostnader	-19 067	-7 241	-66 595	-54 769
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	8 855	2 516	23 428	17 089
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 362	-1 228	-15 518	-12 384
Rörelseresultat (EBIT)	4 493	1 288	7 910	4 705
Finansiella intäkter	-	-	-	-
Finansiella kostnader	-656	-177	-2 014	-1 535
Valutakursförändringar	-720	390	-1 463	-353
Finansnetto	-1 376	213	-3 477	-1 888
Resultat före skatt	3 117	1 501	4 433	2 817
Skatt	-663	-308	-717	-362
Periodens resultat	2 454	1 193	3 716	2 455
Övrigt totalresultat				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	1 461	346	2 816	1 701
Periodens totalresultat	3 915	1 539	6 532	4 156
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	2 454	1 193	3 716	2 455
Periodens resultat	2 454	1 193	3 716	2 455
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	3 915	1 539	6 532	4 156
Periodens totalresultat	3 915	1 539	6 532	4 156
Periodens resultat per aktie				
före utspädning (SEK)	0,21	0,12	0,41	0,29
efter utspädning (SEK)	0,19	0,11	0,37	0,26
Antal utestående aktier vid periodens utgång (st)	18 553 539	12 757 140	18 553 539	18 553 539
Antal utestående aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	20 433 539	13 997 140	20 433 539	20 433 539
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	18 553 539	12 757 140	15 979 093	14 545 917
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	20 433 539	13 997 140	17 813 379	16 221 961

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q1 2022	Q1 2021	Helår 2021
KSEK	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	186 437	31 633	182 262
Materiella anläggningstillgångar	1 122	276	1 255
Leasingtillgångar	13 369	5 238	14 466
Uppskjutna skattefordringar	3 790	4 214	3 776
Finansiella anläggningstillgångar	59 690	-	292
Summa anläggningstillgångar	264 408	41 361	202 051
Varulager	2 452	769	3 188
Kundfordringar	39 933	10 233	36 630
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	5 030	1 828	2 336
Övriga fordringar	6 641	1 430	4 900
Kassa och bank	39 259	29 596	100 831
Summa omsättningstillgångar	93 315	43 856	147 885
Summa tillgångar	357 723	85 217	349 936
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	928	638	928
Övrigt tillskjutet kapital	162 276	28 335	162 276
Reserver	2 853	346	1 391
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	20 349	16 324	17 896
Summa eget kapital	186 406	45 643	182 491
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	69 429	5 366	73 140
Långfristiga leasingskulder	10 295	3 068	11 137
Avsättningar	5 553	6 812	5 953
Uppskjutna skatteskulder	4 341	583	4 411
Summa långfristiga skulder	89 618	15 829	94 641
Kortfristiga räntebärande skulder	17 277	2 526	16 988
Kortfristiga leasingskulder	3 619	2 454	3 807
Leverantörsskulder	17 564	5 088	11 105
Avtalsskulder	4 892	4 462	23 082
Skatteskulder	1 629	-	888
Övriga skulder	6 006	3 038	5 768
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30 712	6 177	11 166
Summa kortfristiga skulder	81 699	23 745	72 804
Summa skulder	171 317	39 574	167 445
Summa eget kapital och skulder	357 723	85 217	349 936

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2022-01-01	927	162 276	1 392	17 896	182 491
Periodens totalresultat					
Periodens totalresultat	-	-	1 461	2 454	3 915
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2022-03-31	927	162 276	2 853	20 350	186 406

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2021-01-01	638	28 335	-310	15 441	44 104
Årets totalresultat					
Årets totalresultat	-	-	346	1 193	1 539
Transaktioner med koncernens ägare					
Lämnade utdelningar	-	-	-	-	-
Nyemission	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2021-03-31	638	28 335	36	16 634	45 643

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q1 2022 2022-01-01 2022-03-31	Q1 2021 2021-01-01 2021-03-31	R 12 mån 2021-04-01 2022-03-31	Helår 2021 2021-01-01 2021-12-31
KSEK				
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansnetto	3 116	1 501	4 432	2 817
Justering för av- och nedskrivningar	4 362	1 228	15 518	12 384
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	347	-	-3 221	-3 568
Betald inkomstskatt	-	-285	285	-
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	736	-42	-1 514	-2 292
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-7 737	298	-23 504	-15 469
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	8 046	-367	5 459	-2 954
Kassaflöde från den löpande verksamheten	8 870	2 333	-2 545	-9 082
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 681	-654	-12 819	-7 792
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-16	-9	-666	-659
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-	-84 041	-84 041
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-59 395	-	-59 395	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-65 092	-663	-97 526	-92 492
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	100 000	100 000
Emissionskostnader	-	-	-1 476	-1 476
Likvid teckningsoptioner	-	-	1 736	1 736
Upptagna lån	-	-	100 624	100 624
Amortering av lån	-4 319	-20 632	-27 310	-43 623
Amortering av leasingkulld	-1 031	-680	-4 445	-4 094
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-5 350	-21 312	169 129	153 167
Periodens kassaflöde	-61 572	-19 642	69 058	51 593
Likvida medel vid periodens början	100 831	49 238	29 596	49 238
Likvida medel vid periodens slut	39 259	29 596	98 654	100 831

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q1 2022	Q1 2021	R 12 mån	Helår 2021
	2022-01-01	2021-01-01	2021-04-01	2021-01-01
KSEK	2022-03-31	2021-03-31	2022-03-31	2021-12-31
Nettoomsättning	28 423	13 793	74 841	60 211
Övriga rörelseintäkter	1	1	4	4
Summa omsättning	28 424	13 794	74 845	60 215
Varu- och tjänstekostnader	-13 387	-6 426	-32 223	-25 262
Övriga externa kostnader	-5 648	-2 133	-17 739	-14 224
Personalkostnader	-7 858	-5 324	-27 647	-25 113
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	1 531	-89	-2 764	-4 384
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-461	-492	-1 913	-1 944
Rörelseresultat (EBIT)	1 070	-581	-4 677	-6 328
Finansiella intäkter	-	-	-	-
Finansiella kostnader	-556	-135	-1 624	-1 203
Valutakursförändringar	-789	-11	-1 565	-787
Resultat efter finansnetto	-275	-727	-7 866	-8 318
Bokslutsdispositioner	-	-	6 067	6 067
Resultat före skatt	-275	-727	-1 799	-2 251
Skatt	57	150	290	383
Periodens resultat	-218	-577	-1 509	-1 868

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q1 2022	Q1 2021	Helår 2021
	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
KSEK			
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	4 343	4 785	4 149
Materiella anläggningstillgångar	36	230	67
Andelar i koncernföretag	144 391	8 817	144 391
Finansiella anläggningstillgångar	59 395	-	-
Summa anläggningstillgångar	208 165	13 832	148 607
Varulager	1 962	598	2 395
Kundfordringar	20 398	5 882	11 846
Fordringar hos koncernföretag	20 152	5 216	20 097
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 188	2 443	1 257
Övriga fordringar	6 971	1 724	5 159
Likvida medel	20 458	23 454	89 261
Summa omsättningstillgångar	73 129	39 317	130 015
Summa tillgångar	281 294	53 149	278 622
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	928	638	928
Överkursfond	158 501	26 296	158 501
Balanserat resultat	12 430	11 811	14 298
Periodens resultat	-218	-577	-1 868
Summa eget kapital	171 641	38 168	171 859
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	64 776	3 234	68 740
Summa långfristiga skulder	64 776	3 234	68 740
Skulder till kreditinstitut	17 277	1 756	16 785
Förskott från kunder	195	130	203
Leverantörsskulder	13 566	3 963	8 121
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga skulder	3 092	1 953	2 062
Skulder till koncernföretag	2 761	-	2 761
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 986	3 945	8 091
Summa kortfristiga skulder	44 877	11 747	38 023
Summa skulder	109 653	14 981	106 763
Summa eget kapital och skulder	281 294	53 149	278 622

RÖRELSESEGMENT OCH FÖRDELNING AV INTÄKTER

Koncernens rörelsesegment		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 januari - 31 mars	SaaS	Consulting		Systems		Summa		
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Nettoomsättning	22 227	8 715	8 699	1 118	23 465	7 762	54 391	17 595
Varu- och tjänstekostnader	-1 399	-243	-1 583	-41	-16 064	-5 605	-19 046	-5 889
Bruttoresultat	20 828	8 472	7 116	1 077	7 401	2 157	35 345	11 706

Koncernens fördelning av intäkter		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 januari - 31 mars	SaaS	Consulting		Systems		Summa		
KSEK	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	23 465	7 762	23 465	7 762
Intäkter som redovisas över tid	22 227	8 715	8 699	1 118	-	-	30 926	9 833
Summa intäkter från avtal med kunder	22 227	8 715	8 699	1 118	23 465	7 762	54 391	17 595

Koncernens rörelsesegment motsvarar de verksamhetsområden som tillsammans utgör företagets affärsmodell. 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.

VERTISEIT I KORTHET

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.

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 140 medarbetare och fler än 400 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i 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 brands och ledande retailers. Bolaget grundades 2005 och har +100 anställda i Sverige, Österrike, Tyskland och Storbritannien. Försäljningen sker direkt till slutkund, tillsammans med partners.

KORT OM DISE

Dise är en global mjukvaruleverantör inom Digital In-store grundat år 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.

HISTORISKA MILSTOLPAR

- 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

OUR CORE VALUES

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.

FRAMGÅNGSFAKTORER

MEGATRENDER STÖDJER DEN DIGITALA TRANSFORMATIONEN AV RETAIL

Retail genomgår en stor omvandling där den fysiska handeln ställs mot e-handeln. Detta innebär stora omställningar för att möta nya konsumentbeteenden. Ur kundens perspektiv är upplevelsen och erbjudandet avgörande, oberoende av kanal. Den fysiska butikens roll behöver förändras från att primärt vara en plats för transaktion till att bli en arena för inspiration och upplevelser.

ARR-TILLVÄXT UNDER LÖNSAMHET

Vertiseit har växt med i genomsnitt 33 procent per år sedan 2012 (CAGR) – alltid med lönsamhet. Under perioden 2012–2021 har bolagets återkommande intäkter (ARR) växt sekventiellt, 40 kvartal i rad. En stor andel av omsättningen kommer från verksamhetsområdet SaaS i form av återkommande intäkter.

STARK FÖRVÄRVSHISTORIK

Vertiseits strategi är att växa både genom förvärv och genom organisk tillväxt. Bolaget har sedan 2012 framgångsrikt genomfört och integrerat åtta företagsförvärv. Den nya koncernstrukturen möjliggör en accelererad förvärvsagenda, innefattande såväl fristående strategiska förvärv som integrerade förvärv avseende nya kunder och marknader.

PLATTFORMSLEDARE I EUROPA

I samband med förvärvet av Grassfish 2021 tog Vertiseit positionen som det ledande plattformsbolaget inom Digital In-store i Europa. Ett viktigt steg mot bolagets långsiktiga mål – att bli det världsledande plattformsbolaget i sin bransch senast 2026.

STARK FÖRETAGSKULTUR

Bolagets framgång bygger på passion och nyfikenhet och en mångfald av människor och kompetenser. En företagskultur som präglas av förtroende och ett entreprenöriellt förhållningssätt för att tillsammans gå från ord till handling och skapa resultat.



DOTTERBOLAGET

GRASSFISH

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.

Mission

Together we enable extraordinary customer experiences every day.

Business idea

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

Kundcase Grassfish



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.

Dise *International*

Dise is 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

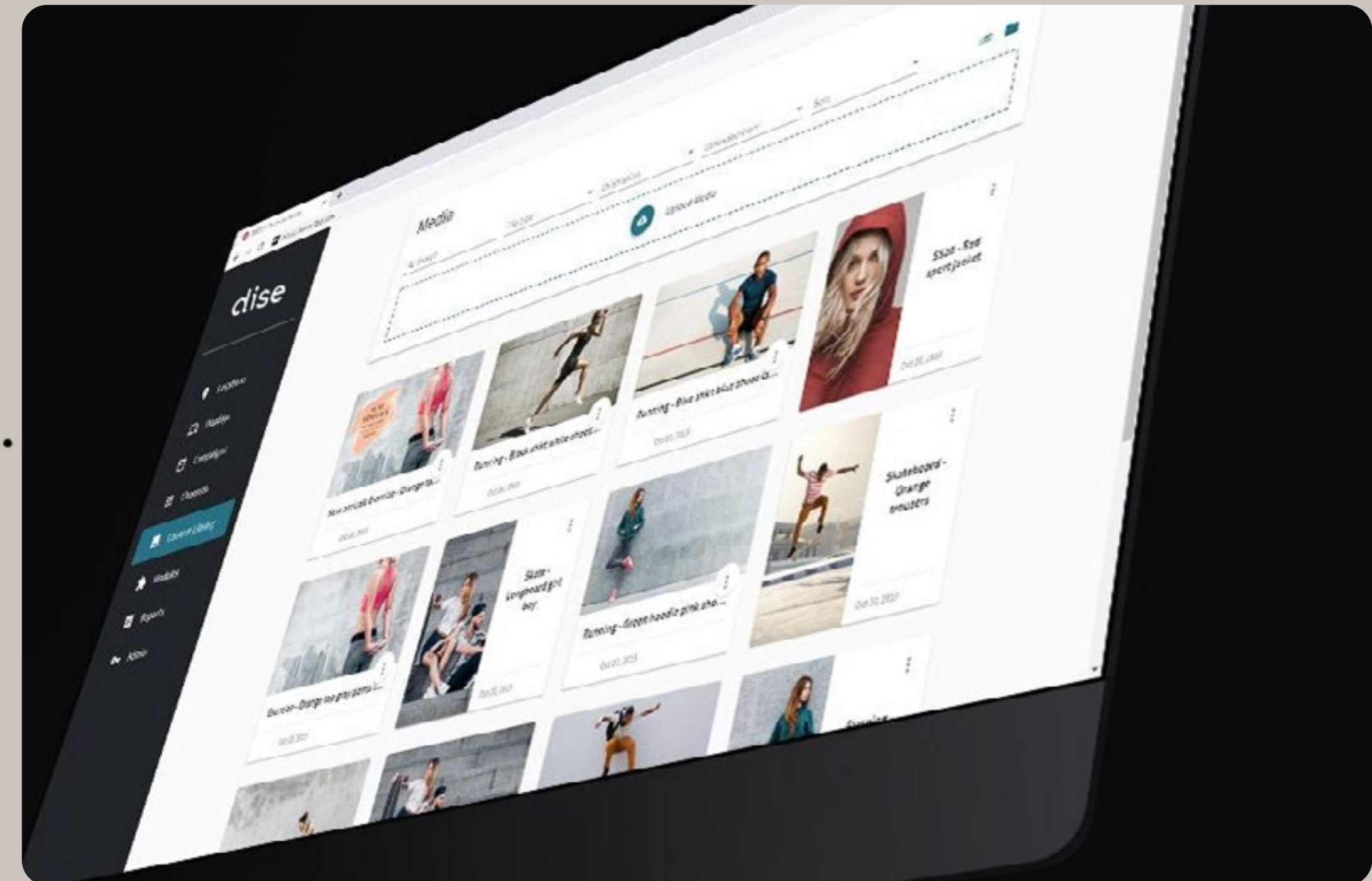
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

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.

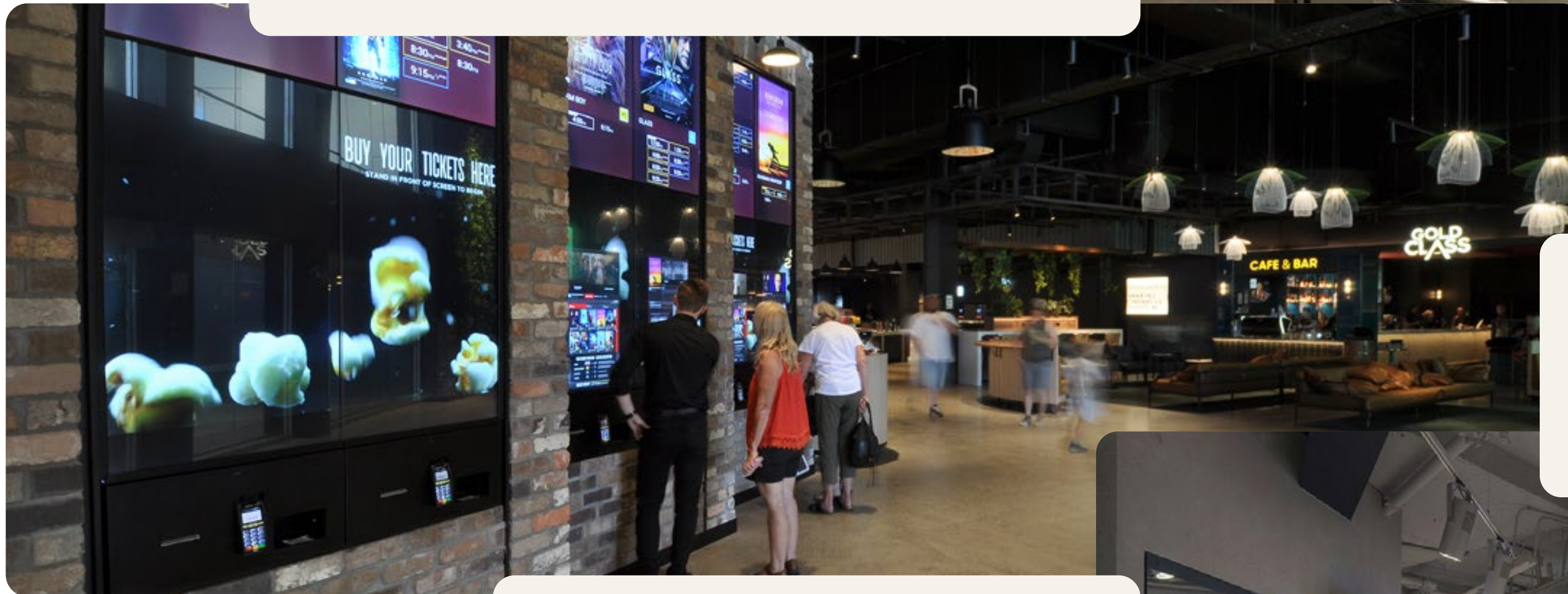


dise

Dise *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.

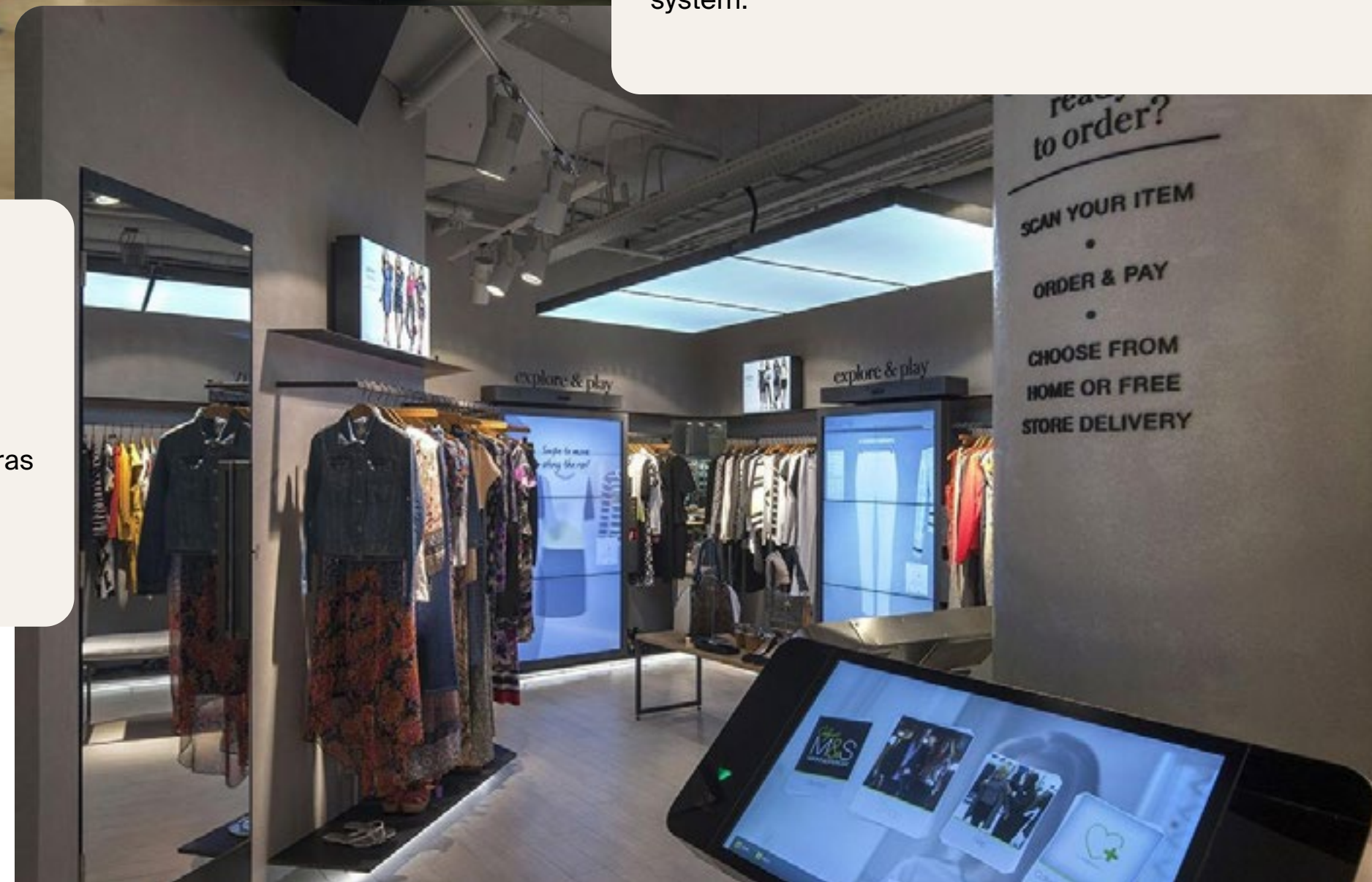


Event Cinemas *Ökad merförsäljning*

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.



ETT HÅLLBART FÖRETAGAGANDE

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

EKONOMISK HÅLLBARHET

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

förändring och möta marknadens, medarbetarnas och samhällets förväntningar.

MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

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

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

I bolagets egen verksamhet finns ett stort engagemang bland medarbetarna och ett systematiskt arbete med att identifiera och utvärdera de miljöaspekter som påverkar verksamheten. Insatserna är främst inriktade mot områden såsom transport, energieffektivisering och kravställning vid upphandling. Bolagets ledningssystem är 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 fler än 130 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 drygt tio 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.

Antal anställda 2022-03-31

134

Andel anställda kvinnor 2022-03-31

28%

Andel kvinnor i företagsledning 2022-03-31

30%

Andel kvinnor i styrelse 2022-03-31

33%

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 tio åren.

Tillväxten har skett under lönsamhet, genom en kombination av organisk och förvärvad tillväxt. Detta har möjliggjorts genom hög kundnöjdhet och långa kundrelationer.

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

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

KORT OM VERTISEIT SOM INVESTERING

- Ledande SaaS-bolag inom Digital In-Store
- Sekventiell ARR-tillväxt varje kvartal i 10 år
- Stark tillväxt under lönsamhet
- Fokus på global skalbarhet med partners
- Ökande andel SaaS-intäkter
- Ledande befattningshavare bland huvudägarna
- Professionella och institutionella investerare



FINANSIELL KALENDER

27
JULI
2022

DELÅRSRAPPORT Q2 2022

10
NOVEMBER
2022

DELÅRSRAPPORT Q3 2022

15
FEBRUARI
2022

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2022

27
APRIL
2023

DELÅRSRAPPORT Q1 2023

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

Informationen i denna rapport lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 27 april 2022.

Kontaktinformation

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

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

Vertiseit AB (publ)
Kyrkogatan 7
SE-432 41 Varberg
www.vertiseit.se
+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 27 april 2022

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Emma Stjernlöf
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

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
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 verksamheten, oberoende av hur den finansierats
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 möjlighetern till strategiska investeringar och utdelning
SaaS-nyckeltal (Dise)		
Churn Rate	Kundbortfall uttryckt som tappade licensintäkter i relation till totala licensintäkter	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt
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
Growth Rate	Nettoförändring av ARR	Nyckeltalet bedöms relevant bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR
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
NRR (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

[CORPORATE.VERTISEIT.SE](https://www.corporate.vertiseit.se)

