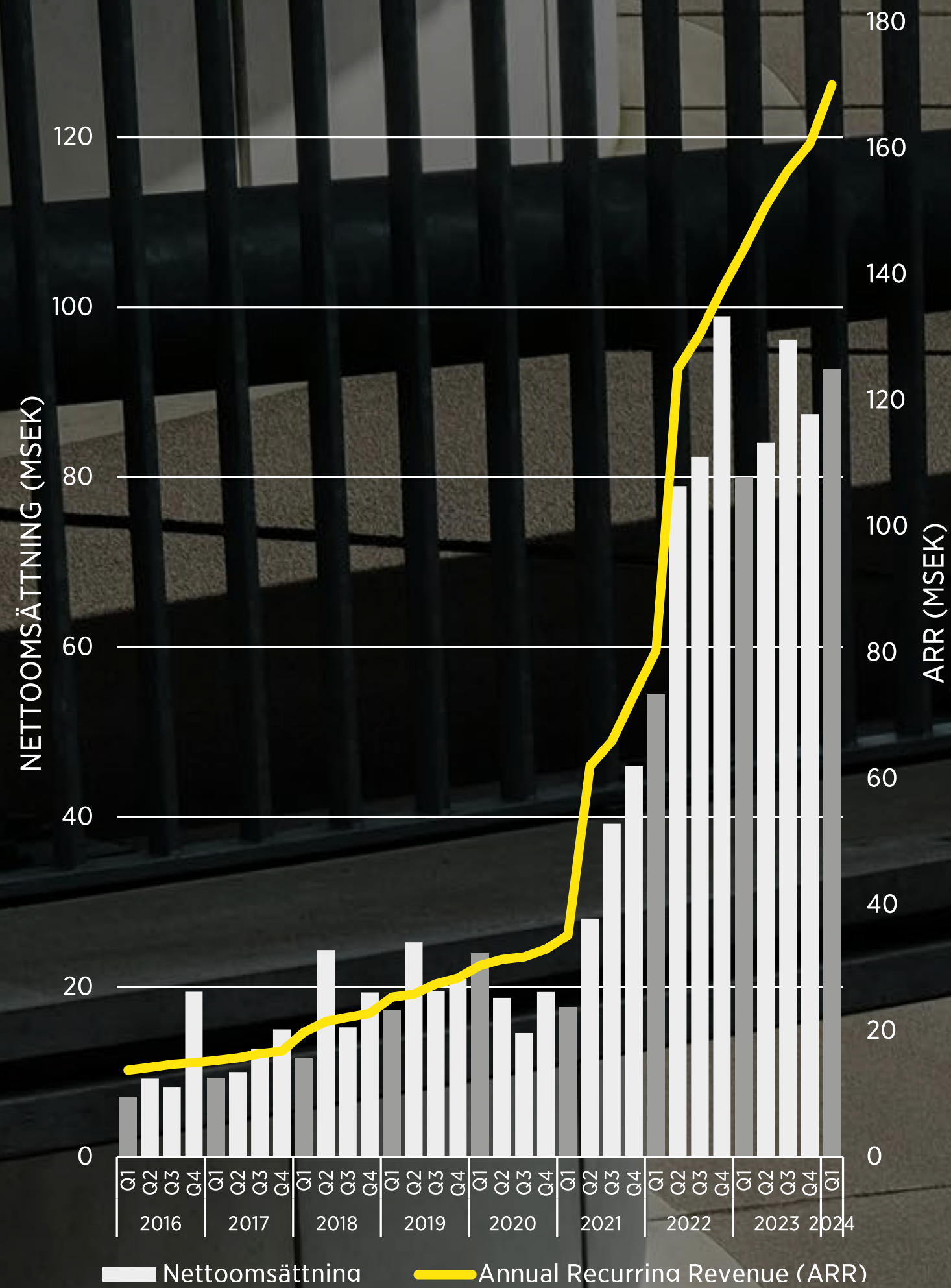


**DELÅRSRAPPORT
JANUARI – MARS 2024**

STARKT MOMENTUM



**ARR
170 MSEK
(144)**
ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2024-03-31

VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER



CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

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

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET JANUARI - MARS 2024

- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 170,1 MSEK (144,1), en ökning med 17,6 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser. SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 6,3 MSEK till 44,3 MSEK (38,0), rensat för avyttrade verksamheter.
- Sekventiellt växte ARR med 4,4 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 18,7 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 15,9 procent till 92,7 MSEK (80,0).
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 23,0 MSEK (11,3) och EBITDA-marginalen till 24,8 procent (14,2). Under kvartalet fanns inga jämförelsestörande poster som föranledde justering av EBITDA.
- Kvartalets resultat uppgick till 9,8 MSEK (1,3).
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 22,5 MSEK (-18,5). Tillgänglig likviditet vid periodens utgång uppgick till 55,8 MSEK (40,2).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,48 SEK respektive 0,43 SEK (0,07 respektive 0,06).

ARR
170 MSEK
(144)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2024-03-31

EBITDA
25%
(14%)

EBITDA-MARGINAL
Q1 2024

Nyckeltal koncern	Q1 2024	Q1 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Jan-Mar	Jan-Mar	Apr-Mar	Jan-Dec
ARR	170 101	144 097	170 101	160 756
Nettoomsättning	92 688	79 968	360 344	347 623
Varav SaaS-intäkter	44 250	42 464	179 478	177 693
Justerad EBITDA ¹	23 031	11 325	71 164	59 457
EBITDA	23 031	11 223	67 079	55 270
Periodens resultat	9 817	1 345	20 325	11 853
Bruttomarginal (%)	67,9	70,9	69,9	66,5
Justerad EBITDA-marginal (%)	24,8	14,2	19,7	17,1
EBITDA-marginal (%)	24,8	14,0	18,6	15,9
Nettoskuldsättning	94 096	146 347	94 096	113 618
Soliditet (%)	51,0	43,1	51,0	50,0
Resultat per aktie (SEK)	0,48	0,07	0,99	0,58
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	0,43	0,06	0,88	0,52
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 501 747	20 190 747	20 440 399	20 316 519
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	23 091 224	22 983 698

¹ Justerad EBITDA exkluderar jämförelsestörande poster. Under Q1 2024 fanns inga jämförelsestörande poster att rapportera.

STARKT MOMENTUM

KOMMENTAR FRÅN VD

Vertiseit inledde året starkt. Den årsuppräknade ARR-tillväxten uppgick till 19 procent under kvartalet och kom huvudsakligen från expansion på befintliga kunder inom samtliga prioriterade vertikaler. I linje med vad som tidigare kommunicerats fick genomförda effektiviseringsåtgärder avsedd effekt, vilket märks i att verksamheten levererar ett fritt kassaflöde om 22 miljoner kronor. Sammantaget summerar vi ett genomgående starkt första kvartal, med fortsatt positiva utsikter.

ÖKAT FOKUS PÅ SKALBARHET

Genomförda effektiviseringar och investeringar i IT-infrastruktur gjorde att vi under första kvartalet kunde se en påtaglig förbättring i operationell effektivitet och lönsamhet. I vår nya skalbara struktur finns nu alla förutsättningar på plats för att facilitera den tillväxt vi ser framför oss under många år framöver. Vi flyttar nu fokus mot skalbarhet i försäljning, leverans och expansion av vår globala närvaro. Att fortsätta stärka och expandera vårt partnersätverk är avgörande för att nå vårt mål om att bli världens ledande plattformsbolag inom Digital In-store. Mot denna bakgrund är det särskilt glädjande att se många nya projekt och initiativ, hos exempelvis Tesco, där all tillväxt sker genom partners på ett stort antal marknader i Europa.

PLATTFORM FÖR DIGITAL IN-STORE

För att möta det växande behovet av en sömlös kundupplevelse mellan online och det fysiska kundmötet investerar ledande varumärken och retailers i digital transformation - vilket är den underliggande efterfrågan som driver vår tillväxt. En central del i denna omställning är implementeringen av en plattform för In-store Experience Management (IXM) som möjliggör digitala touchpoints som en integrerad del av kundresan. Detta för att fullt ut kunna dra nytta av digitala förmågor i den fysiska butiksmiljön.

GRASSFISH

Grassfish fortsätter framgångsrikt att exekvera på sin strategi med fokus på globala varumärken och ledande retailers. Med ett starkt plattformserbjudande och relaterade konsulttjänster arbetar bolaget i direkt relation med kunden, men också tillsammans med noga utvalda partners. En modell som vi kallar "Side-by-Side". Under årets inledande kvartal har Grassfish framgångsrikt expanderat sin affär med flera nya och befintliga kunder. Bland dessa kan exempelvis nämnas Skånetrafiken, där ett nytt avtal har tecknats i vilket samtliga delar - förutom plattform och koncept - kommer att levereras av Grassfish partners. Ett annat exempel på expansion under kvartalet, sida vid sida med en lokal partner, är avtalet med Dubai Metro.

DISE

Dises strategi, med försäljning genom noga utvalda partners på respektive marknad, har fortsatt att leverera. En framgångsrik modell där vi har glädjen att arbeta med flera nationellt ledande helhetsleverantörer inom Digital In-store i Europa. Under föregående år tecknades bland annat ett nytt partneravtal med First Impression, den ledande helhetsleverantören i Benelux. DISE tog även de första viktiga stegen mot att stärka partnersätverket på den nordamerikanska marknaden. Detta manifesterades inte minst genom avtalet med Scientific Games som kommunicerades under det fjärde kvartalet, ett avtal med en minsta SaaS-debitering om drygt 20 miljoner kronor under avtalstiden. Under första kvartalet har leveranserna påbörjats, med omkring 1 000 driftsatta system.

NYA MÅL INFÖR FRAMTIDEN

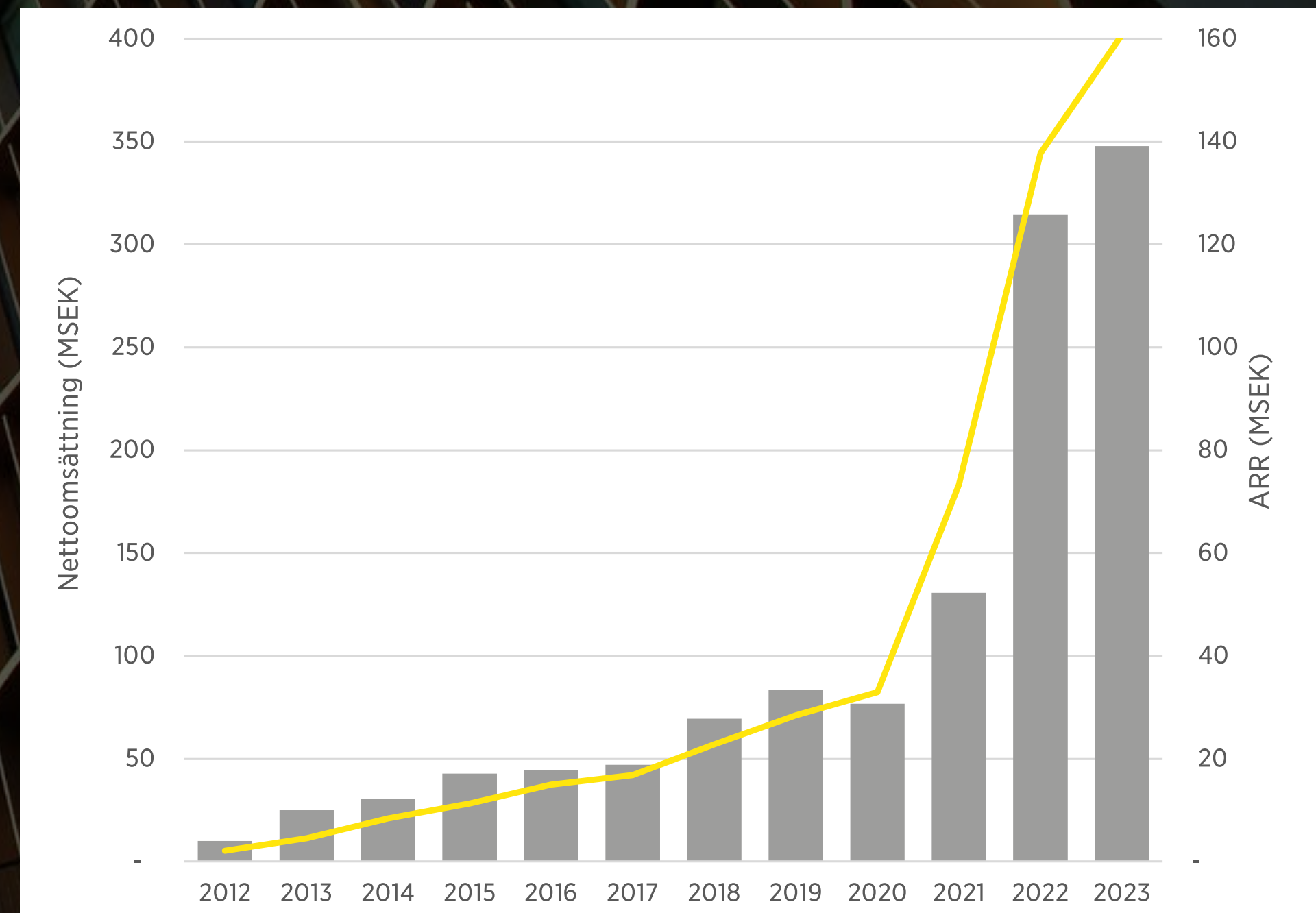
Med en stark inledning på året och ett stort inflöde av nya förfrågningar ser vi positivt på marknadsutsikterna för 2024. Den 17 april arrangerar vi en kapitalmarknadsdag i Varberg då vi ser fram emot att fördjupa oss i koncernens verksamhet och strategier för framtiden.

Under kapitalmarknadsdagen kommer vi även att presentera nya långsiktiga och finansiella mål att gälla från och med 2025. Vi ser fram emot att ha er med på den fortsatta resan!

Johan Lind, VD

STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2023



Kvartalsöversikt

KSEK	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022	Q2 2022	Q1 2022	Q4 2021	Q3 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q4 2020	Q3 2020	Q2 2020
Annual Recurring Revenue (ARR)	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385	125 027	80 297	73 262	65 942	62 081	35 161	32 967	31 760	31 358
Nettoomsättning	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933	82 397	78 940	54 391	45 762	39 198	28 030	17 595	19 409	14 598	18 736
Varav återkommande intäkter (SaaS)	44 250	42 851	47 536	44 842	42 464	42 409	39 365	32 371	22 227	21 676	18 990	12 912	8 715	8 063	7 661	7 581
Justerad EBITDA	23 031	20 535	20 211	7 387	11 325	13 164	15 482	8 449	10 560	8 873	4 359	4 025	2 516	2 760	3 247	4 206
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	23 031	20 535	16 420	7 092	11 223	12 130	15 315	-938	8 855	8 453	4 095	2 025	2 516	2 060	3 247	3 706
Periodens resultat	9 817	5 688	9 395	-4 576	1 279	8 030	5 984	-7 123	2 454	929	221	112	1 193	160	1 519	2 534
Bruttomarginal (%)	67,9	66,8	62,6	66,4	70,9	57,0	64,8	58,8	65,0	71,0	66,2	69,7	66,5	61,9	67,5	61,4
Justerad EBITDA-marginal (%)	24,8	23,5	21,0	8,8	14,2	13,3	18,8	10,7	19,4	19,4	11,1	14,4	14,3	14,2	22,2	22,4
EBITDA-marginal (%)	24,8	23,5	17,1	8,4	14,0	12,3	18,6	-1,2	16,3	18,5	10,4	7,2	14,3	10,6	22,2	19,8
Soliditet (%)	51,0	50,0	47,4	45,4	42,9	47,7	47,6	45,5	52,1	52,1	34,2	32,9	53,6	41,7	51,4	47,6
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 501 747	20 501 747	20 501 747	20 252 947	20 190 747	20 190 747	20 190 747	19 542 094	18 553 539	17 637 788	14 386 872	13 372 817	12 757 140	12 757 140	12 757 140	12 757 140
Data per aktie (SEK)																
Annual Recurring Revenue (ARR) per aktie	8,30	7,84	7,64	7,45	7,14	6,82	6,46	6,40	4,33	4,15	4,58	4,64	2,76	2,58	2,49	2,46
Justerad EBITDA per aktie	1,12	1,00	0,99	0,36	0,56	0,65	0,77	0,43	0,57	0,50	0,30	0,30	0,20	0,22	0,25	0,33
EBITDA per aktie	1,12	1,00	0,80	0,35	0,56	0,60	0,76	-0,05	0,48	0,48	0,28	0,15	0,20	0,16	0,25	0,29
Periodens resultat per aktie	0,48	0,28	0,46	-0,23	0,06	0,40	0,30	-0,36	0,13	0,05	0,02	0,01	0,09	0,01	0,12	0,20

GROUP SAAS METRICS

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

		Q1 2024	Q/Q	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	170,1	4,4% ●	17,6% ●
Growth rate (%)	Quarterly growth rate	5,7%	-0,5pp ●	-1,0pp ●
Churn rate (%)	Quarterly churn rate	1,3%	0,6pp ●	-0,7pp ●
CAC (KSEK)	License Acquisition Cost	0,8	20,2% ●	28,4% ●
ARPA (KSEK)	Average Recurring Revenue Per Brand	97,2	2,8% ●	8,3% ●
ARPL (KSEK)	Average Recurring Revenue Per License	1,1	2,6% ●	1,5% ●
CAC Ratio (KSEK)	Acquisition Cost per new ARR KSEK	0,7	9,7% ●	-0,1% ●
Months to recover CAC	Months to recover License Acquisition Cost	10,3	16,9% ●	69,5% ●
LTV (KSEK)	Lifetime value per license	20,8	-42,4% ●	35,3% ●
LTV/CAC (x)	Acquisition cost payback ratio	26,6	-52,1% ●	5,3% ●
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	82,9%	0,1pp ●	11,0pp ●
NRR (%)	Net Revenue Retention	103,0%	-0,4pp ●	2,2pp ●

ARR
170 MSEK

NRR
103%

ARPA
97 KSEK

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet januari - mars 2024

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Vid utgången av det första kvartalet 2024 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 170,1 MSEK (144,1). Jämfört med föregående år uppgick ökningen till 17,6 procent i fasta växelkurser. Jämfört med föregående kvartal uppgick den sekventiella ARR-tillväxten till 4,4 procent i fasta växelkurser, innebärande en årsuppräknad tillväxttakt om 18,7 procent. Både den årliga och den sekventiella ARR-tillväxten har under perioden varit organisk. Justerat för ITS-verksamheten som avyttrades under det tredje kvartalet 2023 ökade SaaS-intäkter jämfört med motsvarande period föregående år med 6,3 MSEK till 44,3 MSEK (38,0).

Under det första kvartalet 2024 ökade nettoomsättningen med 15,9 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Bruttomarginalen sjönk till 67,9 procent (70,9), med anledning av en större andel Systems-intäkter under kvartalet. Justerat resultat före avskrivningar (EBITDA) under kvartalet uppgick till 23,0 MSEK (11,3) och justerad EBITDA-marginal till 24,9 procent (14,2). Under kvartalet redovisas inga jämförelsestörande poster och därmed inga EBITDA-justeringar. Detta innebär att även ojusterad EBITDA uppgick till 23,0 MSEK (11,2) och EBITDA-marginalen till 24,9 procent (14,0).

Periodens resultat efter skatt uppgick till 9,8 MSEK (1,3). Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,48 SEK respektive 0,43 SEK (0,07 respektive 0,06).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 31 mars 2024 till 563,1 MSEK (577,7) och utgjordes av anläggningstillgångar om 432,8 MSEK (403,7) och omsättningstillgångar om 130,3 MSEK (174,0). Av balansomslutningen utgjordes 67,3 procent (64,7) av immateriella tillgångar.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 31 mars 2024 till 149,0 MSEK (190,6) och de långfristiga skulderna till 126,9 MSEK (137,9). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 77,8 MSEK (115,8) respektive 40,9 MSEK (70,7).

Det egna kapitalet uppgick till 287,2 MSEK (249,2) och soliditeten till 51,0 procent (43,1). Nettoskultsättningen uppgick till 94,1 MSEK (146,3), motsvarande 1,3x justerad EBITDA.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 27,9 MSEK (-3,2).

Merparten av förändringar i rörelsefordringar och -skulder under kvartalet härrör från årsfakturerings av vissa kundkontrakt.

Kassaflöde från investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur uppgick under kvartalet till -5,4 MSEK (-6,2). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -5,5 MSEK (-15,3).

Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 22,5 MSEK (-18,5). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -22,7 MSEK (23,6), varav -20,7 MSEK utgjordes av minskade räntebärande skulder.

Det samlade kassaflödet för det första kvartalet 2024 uppgick till -0,2 MSEK (5,1). Tillgänglig likviditet inklusive kreditfaciliteter uppgick per den 31 mars 2024 till 55,8 MSEK (40,2).

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. Vertiseit innehar endast finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2023. Väsentliga upplysningar kan finnas i hela dokumentet och inte endast i de formella finansiella rapporterna.

TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

Föreliggande delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Genomsnittligt antal heltidsanställda (FTE) i koncernen uppgick under perioden till 158 medarbetare (174), varav 109 män (131) och 49 kvinnor (46). Vid periodens utgång uppgick antalet anställda, justerat för medarbetare under uppsägningstid, till 150.

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 2023. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

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

NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

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

FINANSIELLA RAPPORTER

Vertiseits finansiella rapporter återfinns på bolagets webbplats vertiseit.com/financial-reports



FINANSIELL KALENDER

17 APRIL 2024	KAPITALMARKNADSDAG 2024	20 OKTOBER 2024	DELÅRSRAPPORT Q3 2024
2 MAJ 2024	ÅRSSTÄMMA 2024	12 FEBRUARI 2025	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2024
12 JULI 2024	DELÅRSRAPPORT Q2 2024		

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 17 april 2024

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Ann Öberg
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Adrian Nelje
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Johan Lind
Verkställande direktör

Kontaktinformation

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

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

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

Certified adviser

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

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q1 2024	Q1 2023	12 mån	Helår 2023
KSEK	Jan-Mar	Jan-Mar	Apr-Mar	Jan-Dec
Nettoomsättning	92 688	79 968	360 344	347 623
Övriga rörelseintäkter	1 489	1 135	14 479	14 125
Summa rörelsens intäkter	94 177	81 102	374 822	361 748
Varu- och tjänstekostnader	-29 787	-23 246	-122 991	-116 450
Övriga externa kostnader	-13 410	-13 699	-62 025	-62 314
Personalkostnader	-27 949	-32 935	-122 728	-127 714
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	23 031	11 223	67 079	55 270
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 877	-6 707	-27 371	-27 201
Rörelseresultat (EBIT)	16 154	4 516	39 707	28 069
Finansiella intäkter	98	7	224	132
Finansiella kostnader	-2 307	-2 064	-10 890	-10 647
Valutakursförändringar	-717	-975	60	-199
Finansnetto	-2 926	-3 032	-10 607	-10 713
Resultat före skatt	13 229	1 484	29 100	17 356
Skatt	-3 412	-139	-8 776	-5 503
Periodens resultat	9 817	1 345	20 324	11 853
Övrigt totalresultat¹				
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	7 083	-4 551	11 069	-565
Periodens totalresultat	16 900	-3 206	31 393	11 287
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	9 817	1 345	20 325	11 853
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens resultat	9 817	1 345	20 325	11 853
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare	16 900	-3 206	31 393	11 287
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-
Periodens totalresultat	16 900	-3 206	31 393	11 287
Periodens resultat per aktie				
Före utspädning (SEK)	0,48	0,07	0,99	0,58
Efter utspädning (SEK)	0,43	0,06	0,88	0,52
Aktier vid periodens utgång (st)	20 501 747	20 190 747	20 501 747	20 501 747
Aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	23 080 747	23 080 747
Genomsnittligt antal aktier (st)	20 501 747	20 190 747	20 440 399	20 363 335
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädning (st)	23 080 747	22 645 747	23 091 224	22 983 698

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q1 2024	Q1 2023	Helår 2023
KSEK	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	379 152	373 636	371 010
Materiella anläggningstillgångar	1 626	2 921	1 852
Leasingtillgångar	48 182	17 599	50 478
Uppskjutna skattefordringar	935	8 994	1 996
Finansiella anläggningstillgångar	2 865	590	2 852
Summa anläggningstillgångar	432 760	403 740	428 188
Varulager	11 584	23 050	16 455
Kundfordringar	65 115	90 214	57 801
Avtalstillgångar	9 765	12 666	1 363
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 438	3 168	3 429
Övriga fordringar	16 848	4 724	9 045
Kassa och bank	24 576	40 150	24 641
Summa omsättningstillgångar	130 326	173 972	112 733
Summa tillgångar	563 085	577 712	540 921
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 025	1 010	1 025
Övrigt tillskjutet kapital	214 246	207 658	214 246
Reserver	23 420	12 351	16 337
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	48 481	28 156	38 663
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	287 172	249 174	270 271
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-
Summa eget kapital	287 172	249 174	270 271
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	77 760	115 845	95 409
Långfristiga leasingkulder	42 372	14 132	44 246
Övriga skulder	-	-	-
Avsättningar	2 813	2 616	3 077
Uppskjutna skatteskulder	3 937	5 349	3 927,566
Summa långfristiga skulder	126 882	137 943	146 660
Kortfristiga räntebärande skulder	40 912	70 652	41 999
Kortfristiga leasingkulder	8 217	5 058	8 388
Leverantörsskulder	22 645	38 510	16 641
Avtalsskulder	38 382	28 554	25 553
Aktuell skatteskuld	2 010	1 752	960
Övriga skulder	18 137	19 948	11 981
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18 728	26 121	18 469
Summa kortfristiga skulder	149 031	190 595	123 989
Summa skulder	275 913	328 538	270 649
Summa eget kapital och skulder	563 086	577 712	540 921

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2024-01-01	1 025	214 246	16 337	38 664	270 271	-	270 271
Periodens totalresultat							
Periodens totalresultat	-	-	7 083	9 817	16 900	-	16 900
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	-	-	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2024-03-31	1 025	214 246	23 420	48 481	287 172	-	287 172

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	-	-	-4 551	1 345	-3 206	-	-3 206
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	-	-	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-9 485	-9 485
Utgående eget kapital 2023-03-31	1 009	207 658	12 351	28 156	249 174	-	249 174

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

KSEK	Q1 2024 Jan-Mar	Q1 2023 Jan-Mar	12 mån Apr-Mar	Helår 2023 Jan-Dec
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat (EBIT)	16 154	4 516	39 707	28 069
Justering för av- och nedskrivningar	6 877	6 707	27 372	27 202
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-35	-9 215	1 695	-7 485
Erhållen ränta	98	7	223	132
Betald ränta	-2 307	-2 064	-10 890	-10 647
Betald inkomstskatt	-1 241	-585	-2 984	-2 328
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	4 871	-1 214	2 551	-3 534
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-22 579	-21 138	1 183	2 624
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	26 101	19 802	14 994	8 696
Kassaflöde från den löpande verksamheten	27 940	-3 184	73 851	42 728
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 414	-6 197	-25 169	-25 952
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-37	-160	-188	-311
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	-9 354	-2 554	-11 908
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-	388	13 132	13 520
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-18	-18
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	-	388	388
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 451	-15 323	-14 410	-24 282
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	6 220	6 220
Emissionskostnader	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	-	-	384	384
Nettoförändring checkkredit	-2 637	-	-3 565	-928
Upptagna lån	-	34 212	-34 212	-
Amortering av lån	-18 028	-8 919	-35 902	-26 793
Amortering av leasingskuld	-2 044	-1 685	-8 039	-7 680
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-22 709	23 608	-75 114	-28 797
Periodens kassaflöde	-220	5 101	-15 673	-10 351
Likvida medel vid periodens början	24 641	35 049	40 150	35 048
Kursdifferenser i likvida medel	155	-	98	-57
Likvida medel vid periodens slut	24 576	40 150	24 576	24 641

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q1 2024	Q1 2023	12 mån	Helår 2023
	Jan-Mar	Jan-Mar	Apr-Mar	Jan-Dec
KSEK				
Nettoomsättning	10 698	1 119	51 844	42 266
Övriga rörelseintäkter	389	9 295	-6 538	2 368
Summa omsättning	11 086	10 414	45 307	44 635
Varu- och tjänstekostnader	-302	-476	-1 278	-1 452
Övriga externa kostnader	-5 243	-3 741	-27 735	-26 234
Personalkostnader	-6 438	-5 360	-15 998	-14 920
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-897	837	295	2 029
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-699	-465	-3 166	-2 932
Rörelseresultat (EBIT)	-1 596	372	-2 871	-903
Finansiella intäkter	98	-	232	134
Finansiella kostnader	-1 926	-1 890	-9 514	-9 479
Valutakursförändringar	-735	-836	-833	-934
Resultat efter finansnetto	-4 159	-2 354	-12 986	-11 181
Bokslutsdispositioner	-	-	1 312	1 312
Resultat före skatt	-4 159	-2 354	-11 674	-9 869
Skatt	857	485	51	-320
Periodens resultat	-3 302	-1 869	-11 623	-10 190

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q1 2024	Q1 2023	Helår 2023
	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
KSEK			
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	11 951	6 955	11 540
Materiella anläggningstillgångar	172	-	186
Andelar i koncernföretag	335 646	334 346	335 646
Finansiella anläggningstillgångar	1 988	403	1 131
Summa anläggningstillgångar	349 756	341 703	348 502
Varulager	-	1 838	-
Kundfordringar	57 253	17 375	125
Fordringar hos koncernföretag	7 135	33 419	56 838
Avtalstillgångar	-	1 190	834
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	8 115	3 580	1 860
Övriga fordringar	3 650	3 919	1 732
Aktuell skattefordran	2 376	-	2 376
Likvida medel	103	1 441	2 016
Summa omsättningstillgångar	78 632	62 762	65 781
Summa tillgångar	428 389	404 465	414 283
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 025	1 010	1 025
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	10 240
Överkursfond	209 137	202 932	209 137
Balanserat resultat	-2 650	6 516	-2 700
Periodens resultat	-3 302	-1 869	-10 190
Summa eget kapital	204 210	208 589	207 512
Avsättningar			
Avsättningar	25	-	544
Summa avsättningar	25	-	544
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	76 844	112 730	94 034
Summa långfristiga skulder	76 844	112 730	94 034
Skulder till kreditinstitut	35 743	65 276	38 380
Förskott från kunder	-	2 042	-
Leverantörsskulder	4 054	4 912	2 202
Aktuell skatteskuld	-	-	-
Övriga skulder	7 814	2 729	891
Skulder till koncernföretag	4 109	1 069	67 255
Avtalsskulder	-	4 509	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	95 589	2 609	3 464
Summa kortfristiga skulder	147 309	83 146	112 193
Summa skulder	224 154	195 876	206 227
Summa eget kapital och skulder	428 388	404 465	414 283

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning kvartal	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 januari - 31 mars 2024	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023
KSEK								
Nettoomsättning	44 250	42 464	10 111	10 174	38 327	27 330	92 688	79 968
Varu- och tjänstekostnader	-2 561	-2 021	-1 058	-992	-26 168	-20 233	-29 786	-23 246
Bruttoresultat	41 689	40 443	9 053	9 182	12 159	7 097	62 902	56 722
Bruttomarginal	94%	95%	90%	90%	32%	26%	68%	71%
Övriga rörelseintäkter							1 489	1 135
Övriga externa kostnader							-13 410	-13 699
Personalkostnader							-27 949	-32 935
EBITDA							23 031	11 223
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-6 877	-6 707
EBIT							16 155	4 516
Finansiella intäkter							98	7
Finansiella kostnader							-2 307	-2 064
Valutakursförändringar							-717	-975
Resultat före skatt							13 229	1 485

Koncernens fördelning av intäkter	Rörelsesegment							
	SaaS		Consulting		Systems		Summa	
Kvartalet 1 januari - 31 mars 2024	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023
KSEK								
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	38 327	27 330	38 327	27 330
Intäkter som redovisas över tid	44 250	42 464	10 111	10 174	-	-	54 361	52 638
Summa intäkter från avtal med kunder	44 250	42 464	10 111	10 174	38 327	27 330	92 688	79 968

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
Nettoskulsättning	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 bolagets 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 1 500 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Norge, Danmark, Österrike, Tyskland, och Storbritannien. Sedan 2019 är bolagets B-aktie noterad på Nasdaq First North Growth Market.

KORT OM GRASSFISH

Grassfish är ett ledande plattformsbolag inom Digital In-store. Bolaget erbjuder plattform och expertis till globala varumärken och ledande retailers. Bolaget grundades 2005 och har 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 support
Debitering per månad och system

CONSULTING

Konsulttjänster för Digital In-store
Debitering per timme eller retainer

KONCERN- STRUKTUR

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

TILLVÄXTSTRATEGI

Vertiseit har sedan 2012 framgångsrikt förvärvat och integrerat ett flertal bolag, och samtidigt haft en stark organisk tillväxt. Koncernens strategi innefattar en accelererad förvärvsagenda och innebär att en betydande del av framtida tillväxt bedöms komma att genereras från förvärv.

FÖRVÄRVSDRIVEN TILLVÄXT

Vertiseit ska fortsätta att genomföra noga utvalda förvärv. Dessa kan vara såväl kompletterande, det vill säga som tillför kunder och marknadsandelar till Grassfish och

Dise, som strategiska förvärv, som adderar fristående verksamheter vilka kompletterar koncernens erbjudande.

ORGANISK TILLVÄXT

Koncernen ska växa organiskt under lönsamhet. På befintliga kunder sker denna tillväxt genom att addera fler tillämpningar och att säkerställa fullskalig utrullning av konceptet i kundernas verksamheter. Avseende nya kunder bearbetas primärt globala varumärken och ledande nationella retailers med en potential överstigande 1 000 system.



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 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

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.

150

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
2024-03-31

2/6

Kvinnor/män
i företagsledning
2024-03-31

34

Medelålder anställda
2024-03-31

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2024-03-31

EKONOMISK HÅLLBARHET

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

MILJÖMÄSSIG HÅLLBARHET

Vertiseits lösningar har stor positiv påverkan genom att det minskar kundernas resursanvändning. När e-handel och den fysiska butiken knyts samman, minskar andelen returer och transporter. Med kompletterande digitala sortiment kan 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 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** Vertiseits B-aktie noterades på Nasdaq First North Growth Market
Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB
- 2018** Förvärv: Display 4 AB
- 2017** Förvärv: Dise International AB
- 2016** Utmärkelse: National Champion European Business Awards
Förvärv: Högberg & Westling AB ("UCUS")
- 2014** Utmärkelse: Deloitte Technology Fast 50
- 2013** Förvärv: ClearSign AB
- 2008** Vertiseit grundas

VISION

Connecting a world of retail

MISSION

We enable outstanding customer experiences for a more sustainable retail

BUSINESS IDEA

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

VÅRA KÄRNVÄRDEN

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

THINK LIKE A CUSTOMER

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

MAKE IT SIMPLE

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

DARE TO CHALLENGE

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

TRUST IN DIVERSITY

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

VERTISEIT SOM INVESTERING

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

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

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

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

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

KORT OM VERTISEIT SOM INVESTERING

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

DOTTERBOLAGET



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

Grassfish offering

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

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

Experiences make the difference

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

Vision

Empower every global brand
to create exceptional retail.

Business idea

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

Mission

Together we enable extraordinary
customer experiences every day.

Kundcase



BMW's centralized in-store solution.

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



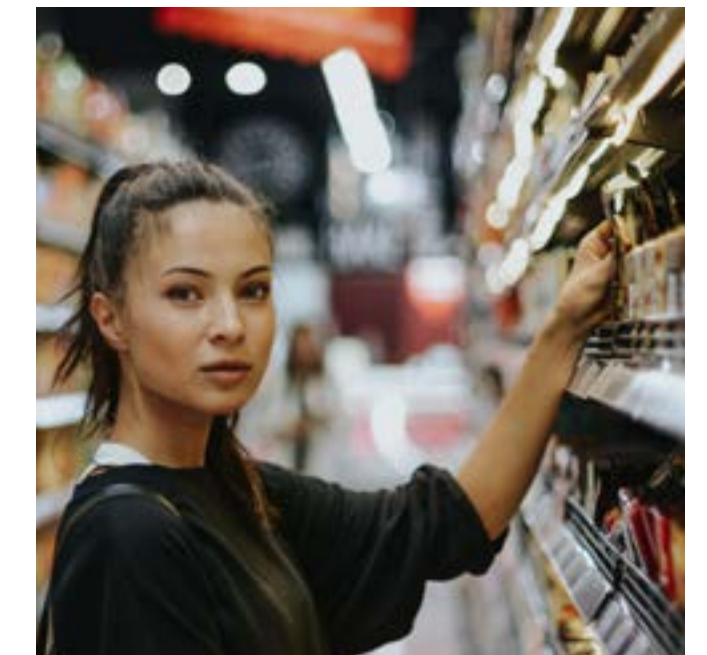
Bosch enriches the customer journey.

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



SPAR takes a leap into the future

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



Creating an experience to connect and inspire.

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



Digital touchpoints at their best.

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



Digital advertising & entertainment.

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



DOTTERBOLAGET

dise

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

Create powerful in-store experiences

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

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

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

Vision

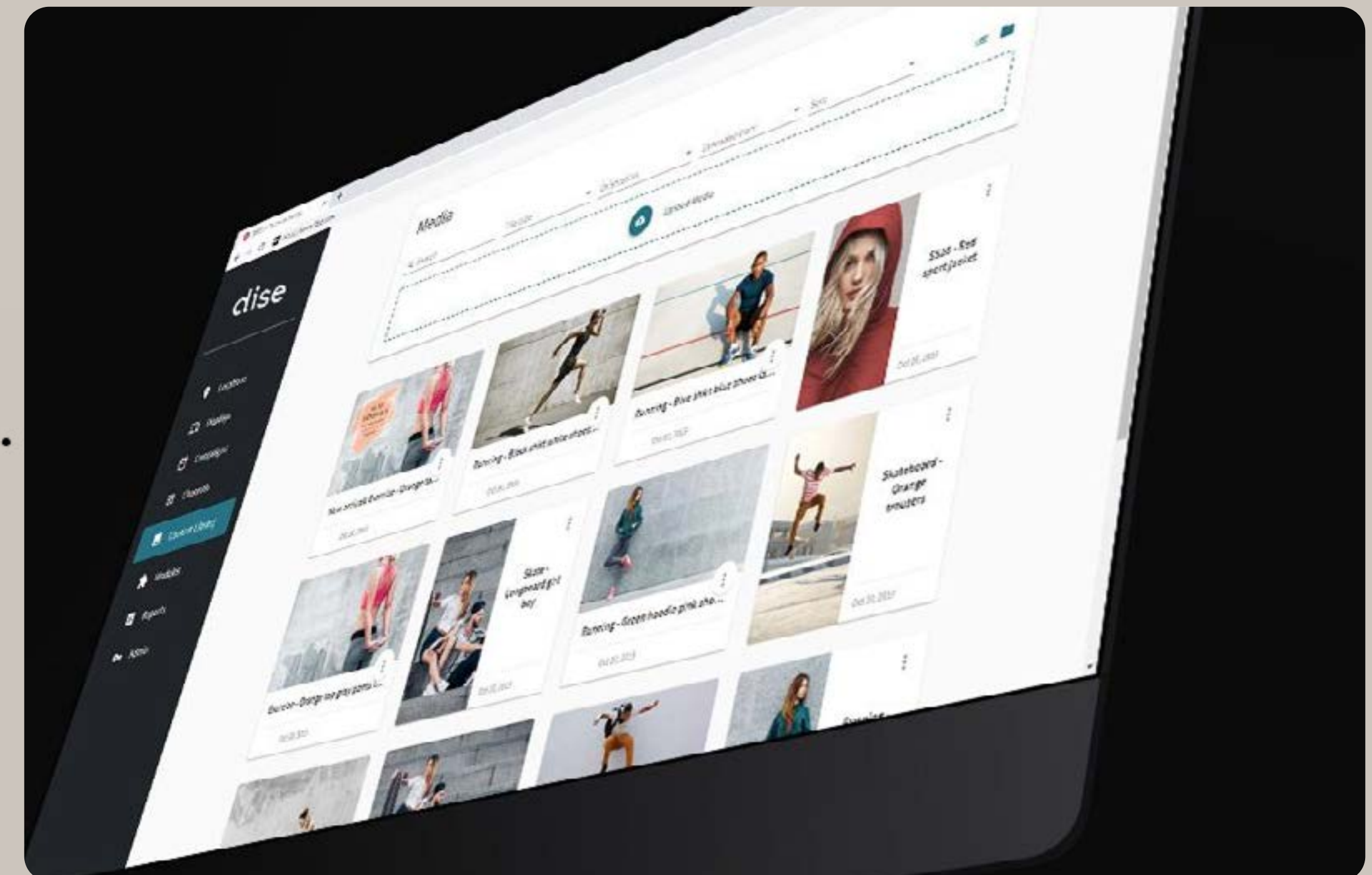
The number one Retail in-store Customer Experience platform.

Mission

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

Business idea

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



Kundcase



Lamborghini

Prestanda och design

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



Event Cinemas

Ökad merförsäljning

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



Marks & Spencer

Stärkt kundupplevelse

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

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

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