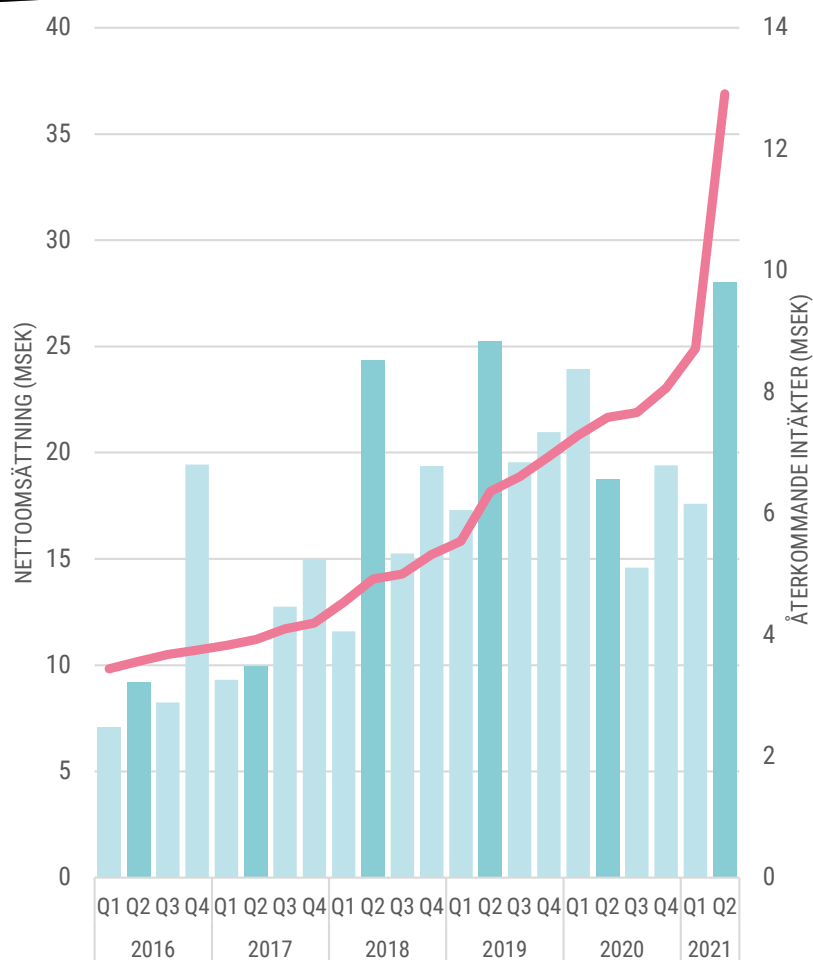




Marknadsledare i Europa



ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2021-06-30

62,1 MSEK
(31,4)

Delårsrapport januari-juni 2021

KVARTALET APRIL-JUNI 2021

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 5,3 MSEK till 12,9 MSEK (7,6)
- Vid utgången av perioden uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 62,1 MSEK (31,4), en ökning med 98,0 procent
- De årligen återkommande intäkterna (ARR) växte sekventiellt med 76,6 procent (3,3) jämfört med föregående kvartal
- Justerat för förvärv ökade de årligen återkommande intäkterna (ARR) organiskt med 18,0 procent jämfört med föregående år och, sekventiellt med 5,3 procent jämfört med föregående kvartal
- Nettoomsättningen uppgick till 28,0 MSEK (18,7)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 2,0 MSEK (3,7), och EBITDA-marginalen uppgick till 7,2 procent (19,8)
- Justerat för engångskostnader hänförliga till förvärvet av Grassfish uppgick EBITDA till 4,0 MSEK och EBITDA-marginalen till 14,4 procent
- Resultat efter skatt uppgick till 0,1 MSEK (1,8)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,01 SEK respektive 0,01 SEK (0,14 respektive 0,13)

HALVÅRET JANUARI-JUNI 2021

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 6,1 MSEK till 21,6 MSEK (15,5)
- Nettoomsättningen ökade till 45,6 MSEK (42,7)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 4,5 MSEK (6,6), och EBITDA-marginalen till 10,0 procent (15,5)
- Justerat för engångskostnader hänförliga till förvärvet av Grassfish uppgick EBITDA till 6,5 MSEK och EBITDA-marginalen till 14,3 procent
- Resultat efter skatt uppgick till 1,8 MSEK (3,0)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,10 SEK respektive 0,09 SEK (0,23 respektive 0,22)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Den 27 maj förvärvade Vertiseit det österrikiska plattformsbolaget Grassfish Marketing Technologies. I samband med förvärvet genomfördes en riktad nyemission till ledande befattningshavare i Grassfish. Antal aktier uppgår efter nyemissionen till 14 386 872 st.
- Vertiseits dotterbolag Dise förlängde samarbetet med Marks & Spencer avseende SaaS-plattformen Dise CX Portal
- Efter periodens utgång tecknade Vertiseit ett nytt avtal med Svenska Mässan Gothia Towers avseende den digitala kundupplevelsen för koncernens verksamheter

KONCERNENS NYCKELTAL

	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020	R12 mån	Helår 2020
	2021-04-01 2021-06-30	2020-04-01 2020-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-06-30	2020-07-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning, KSEK	28 030	18 736	45 625	42 679	79 632	76 686
Varav återkommande intäkter (SaaS), KSEK	12 912	7 581	21 627	15 532	37 350	31 255
Annual Recurring Revenue (ARR), KSEK	62 081	31 358	62 081	31 358	62 081	32 967
Resultat före avskrivningar (EBITDA), KSEK	2 025	3 706	4 541	6 614	9 782	11 855
Rörelseresultat (EBIT), KSEK	356	2 534	1 644	4 193	4 265	6 814
Periodens resultat efter skatt, KSEK	112	1 785	1 305	2 979	2 984	4 658
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,01	0,14	0,10	0,23	0,23	0,37
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,01	0,13	0,09	0,22	0,21	0,34
Bruttomarginal	69,7%	61,4%	68,5%	57,8%	66,7%	60,7%
EBITDA-marginal	7,2%	19,8%	10,0%	15,5%	12,3%	15,5%
Rörelsemarginal	1,3%	13,5%	3,6%	9,8%	5,4%	8,9%
Vinstmarginal	0,4%	9,5%	2,9%	7,0%	3,7%	6,1%
Soliditet	32,9%	47,6%	32,9%	47,6%	32,9%	41,0%

NETTOOMSÄTTNING
Q2 2021, MSEK

28,0
(18,7)

RESULTAT (EBITDA)
Q2 2021, MSEK

2,0
(3,7)

NETTOOMSÄTTNING
JAN-JUN 2021, MSEK

45,6
(42,7)

RESULTAT (EBITDA)
JAN-JUN 2021, MSEK

4,5
(6,6)

KOMMENTAR FRÅN VD

Marknadsledare i Europa

Under det andra kvartalet tog vi ett avgörande steg i bolagets utveckling. Genom förvärvet av Grassfish är Vertiseit nu det marknadsledande plattformsbolaget inom Retail Digital Signage i Europa. Vi passerade samtidigt våra långsiktiga mål 18 månader före plan och har nu ett samlat erbjudande som gör att vi på allvar kan ta en ledande position globalt. Just nu pågår ett intensivt arbete med att formulera det nya bolagets långsiktiga ambition, och vi kommer att återkomma med nya långsiktiga mål så snart de är fastställda under det tredje kvartalet.

Intäkterna under det andra kvartalet 2021 uppgick till 28 MSEK, vilket är en ökning med 50 procent jämfört med samma period föregående år. Grassfish förvärvades den 27 maj, vilket innebär att bolaget endast bidrar med intäkter till koncernen under juni månad. De årligen återkommande SaaS-intäkterna (ARR) ökade med 98 procent jämfört med föregående år och passerade vid utgången av kvartalet 62 MSEK. Justerat för förvärv växte vi organiskt inom samtliga bolagets verksamhetsområden, och vi ser att våra kunder nu börjat lägga pandemin bakom sig. Vi kan också konstatera att vi klarar av att genomföra stora förvärv samtidigt som verksamheten fortsätter leverera lönsamhet.

Förvärvet av Grassfish

Grassfish grundades 2005, har sitt huvudkontor i Wien, Österrike, och är idag ett ledande globalt plattformsbolag inom Digital Signage och marknadsledare i DACH-regionen (Tyskland, Österrike, Schweiz). Bolaget har globala kontrakt och framstående kunder såsom BMW, Porsche och DHL. År 2020 levererade bolaget en tillväxt i återkommande SaaS-intäkter på 36 procent och en EBITDA-marginal på 19,3 procent. Tillsammans med Grassfish blir Vertiseit det ledande plattformsbolaget inom Retail Digital Signage i Europa med ett starkt erbjudande för globala varumärken och ledande retailers. Grassfish ledande befattningshavare, VD Roland Grassberger och CFO Alexander Korte, blev i samband med transaktionen betydande långsiktiga ägare i Vertiseit, med ett innehav om 11,3 procent av utestående aktier och kapital i Vertiseit. Roland och Alexander kommer fortsatt att inneha nyckelroller i organisationen och ingå i koncernledningen. Transaktionen genomfördes per den 27 maj 2021 och de nyemitterade aktierna omfattas av en lock-up på 24 månader.

Nya långsiktiga mål

I samband med Vertiseits börsintroduktion i juni 2019 presenterades koncernens två långsiktiga mål; att nå återkommande SaaS-intäkter om 50 MSEK ARR vid utgången av 2022 och att ha ett av världens 50 starkaste konsumentvarumärken i en global utrullning vid utgången av 2023.

Genom förvärvet av Grassfish passerade vi med råge vårt mål för de årligen återkommande SaaS-intäkterna och har nu flera globala åtaganden för några av världens starkaste varumärken – däribland BMW med fler än 8 000 system i ett globalt koncept. Det är oerhört tillfredsställande för oss att kunna leverera på de uppsatta målen som vi presenterade för aktieägarna i samband med Vertiseits notering – med god marginal, före utsatt tid.

Just nu pågår arbetet med att formulera nya långsiktiga mål för koncernen, med den tydliga ambitionen att bli världsledande inom Digital In-store. Vi ser fram emot att presentera de nya målen så snart styrelsen fastställt dessa under det tredje kvartalet.



Global expansion

Koncernens samlade erbjudande för globala varumärken och ledande retailers är idag starkare än någonsin. Vi arbetar nu för att säkerställa synergier efter det genomförda förvärvet, med fokus på strategi och erbjudande framåt. I linje med Grassfish nuvarande erbjudande genomför hela koncernen en förflyttning från helhetsleverantör till att fokusera på Digital In-store-plattformen med kringliggande konsulttjänster. Syftet är att möta de behov vi ser hos globala varumärken, där plattformen är central för att bära ut framtidens tillämpningar för Digital In-store. Denna inriktning innebär samtidigt att vår affärsmodell får en helt annan global skalbarhet och tillväxtpotential.

Vår ambition är att bli ett världsledande plattformsbolag inom Digital In-store. Vi har tagit stora strategiska kliv, och nu börjar resan på allvar!

Johan Lind, VD

Kort om Vertiseit

Vertiseit är ett retail tech-bolag och strategisk partner för ledande varumärken och retailers. Bolagets tjänster och produkter möjliggör en sammanhållen kundresa genom att knyta ihop det digitala och fysiska mötet. Vi tar vår utgångspunkt i kundresan och är experter på Digital In-store.

HELVETSLEVERANTÖR INOM DIGITAL IN-STORE

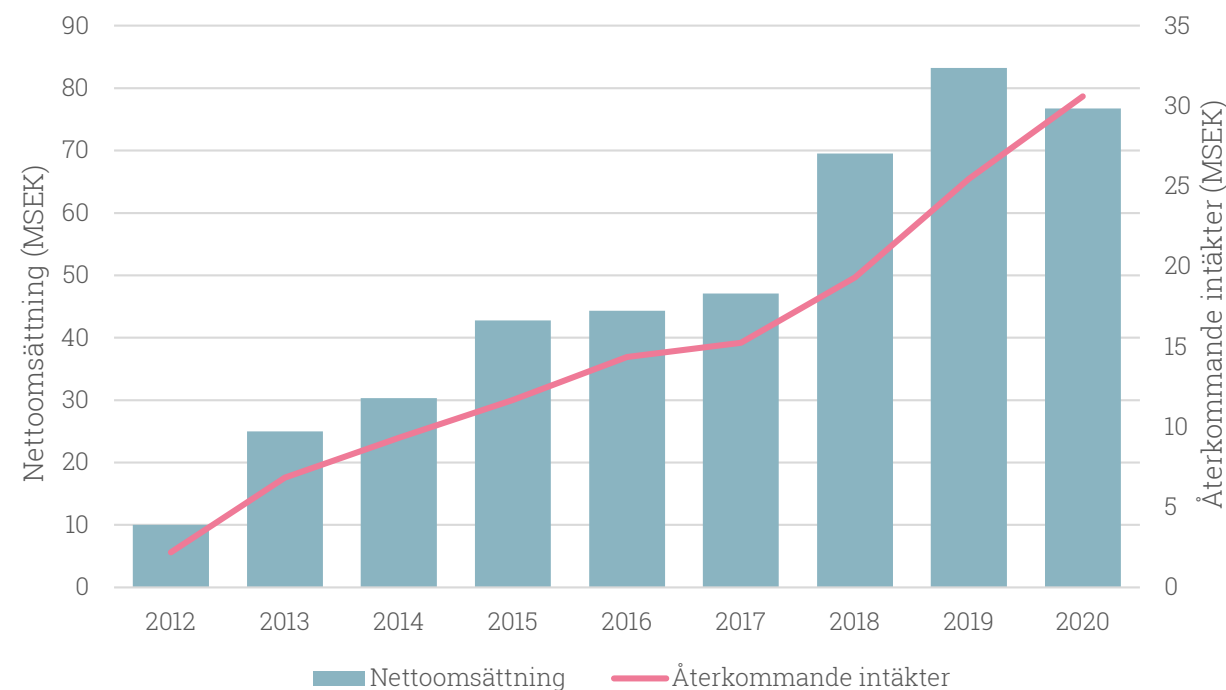
Med en bakgrund inom retail såg vi tidigt vad som höll på att hända på marknaden. Nya konsumentbeteenden och en accelererande digitalisering har lett till en omvälvning i branschen som skapat utrymme för en aktör med digitala lösningar för det framtida kundmötet.

Vertiseit erbjuder en ledande SaaS-plattform, strategi och lösningar för kundupplevelsen i framtidens retail. Bolagets tjänster och produkter möjliggör en sammanhållen kundresa genom att brygga det digitala och fysiska mötet.

Retailbranschen som vi känner den förändras i grunden och det pågår just nu. Tillsammans med våra kunder skapar vi framtidens retail.

OM VERTISEIT

Bolaget grundades 2008 och har idag omkring 120 medarbetare och fler än 300 varumärken som kunder och Norden som huvudmarknad. Vertiseit har sitt huvudkontor i Varberg, men har också kontor i Karlstad, Stockholm, London och Wien. Sedan 2019 är bolagets B-aktie noterad på Nasdaq First North Growth Market.



Historiska milstolpar

- 2021 ■ Förvärv: Grassfish Marketing Technologies GmbH
- 2020 ■ Förvärv: InStoreMedia (UK) Ltd.
- 2019 ■ Bolagets B-aktie noteras på Nasdaq First North Growth Market
Förvärv: Digital Signage Solutions Sweden AB
Förvärv: InStoreMedia AB
- 2018 ■ Utmärkelse: Årets Företagare Halland
Förvärv: Display 4 AB
- 2017 ■ Utmärkelse: Årets Företagare Varberg
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
- 2012 ■ Utmärkelse: Årets Unga Företagare Varberg
- 2009 ■ Utmärkelse: Årets Nyföretagare Varberg
- 2008 ■ Bolaget grundas

ClearSign
A PART OF VISUAL CONFERENCE GROUP

UCUS
YOU SEE US

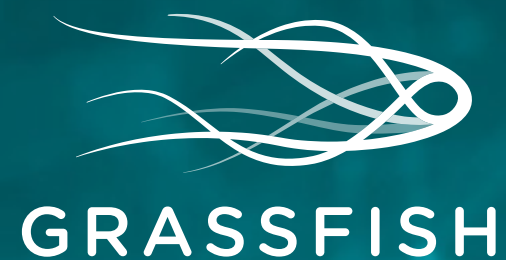
dise

display4media

DSS
DIGITAL
SIGNAGE
SOLUTIONS

Instoremedia

GRASSFISH



Grassfish provides retailers with the right tools to put them at the forefront of digital retail transformation, boosting their brands and enabling them to create extraordinary customer experiences.

Grassfish Marketing Technologies GmbH är sedan den 27 maj 2021 ett helägt dotterbolag inom Vertiseitkoncernen. Grassfish är det marknadsledande plattformsbolaget inom Digital Signage i DACH-regionen (Tyskland, Österrike, Schweiz). Bolaget har sitt huvudkontor i Wien, Österrike, och har lokal representation i Tyskland och Schweiz.

Grassfish erbjuder en ledande plattform inom Retail Digital Signage, tillsammans med relaterade konsulttjänster för globala varumärken och ledande retailers. Bolaget arbetar i nära samarbete med ledande integratörer som svarar för fysisk installation och förvaltning av den tekniska infrastrukturen. Affärsmodellen möter kundernas ökade krav på Digital In-store-plattformen som navet för den digitala kundupplevelsen i retail.



GRASSFISH PRODUCTS

DS Manager
Xperience Platform
Xperience Hub



GRASSFISH SERVICES

Consulting
Development
Integration



25
MSEK ARR
80k
Active licenses
55
Employees
DACH
Presence in D, AU & CH



Dise SaaS Metrics

Dise International AB är ett helägt dotterbolag till Vertiseit och ett renodlat SaaS-bolag som erbjuder en ledande In-store Experience Platform med global försäljning genom partners. Mot bakgrund av bolagets starka utveckling särredovisas Dise SaaS-specifika nyckeltal. Detta för att skapa ökad transparens och tillgodose aktieägarnas ökade intresse för bolagets utveckling.

Dise största partner på den nordiska marknaden är Vertiseit, som idag står för omkring en tredjedel av Dise totala intäkter. Denna andel minskar successivt i takt med Dise internationella expansion och att fler partners tillkommer. Dise utgör en mindre andel av koncernens totala SaaS-intäkter.

Vision

The core of every retail success story

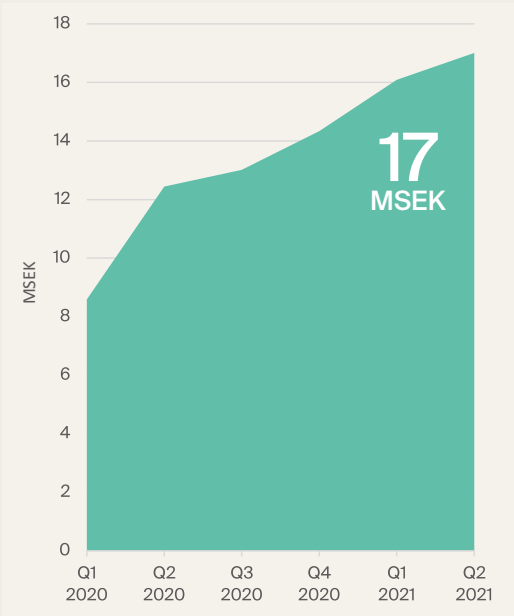
Mission

To enhance the customer experience in-store

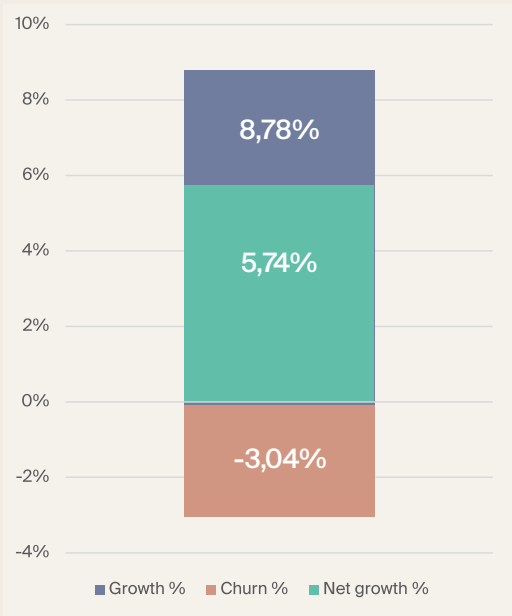
Business idea

Dise offers the leading Digital In-store experience platform through a global partner community

ARR Development Q2 2021



Annual Recurring Revenue (MSEK)



Growth, Churn and Net growth during the quarter (%)

	Q2 2021	Q/Q	YoY
ARR <i>Annual Recurring Revenue</i>	17,0 MSEK	+5,7%	+37%
CAC <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	699 SEK	-28%	-4,8%
CAC Ratio <i>CAC per new ARR SEK</i>	0,69 SEK	+7,8%	-1,4%
Growth Rate <i>Monthly license growth</i>	2,74%	-3,1pp	-12pp
Churn Rate <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	0,87%	-0,1pp	+0,2pp
LTV <i>Life Time Value per license</i>	15,7 KSEK	+1,5%	+21%
LTV/CAC <i>Acquisition cost payback ratio</i>	22,5x	+42%	+27%
Months to recover CAC <i>Months to recover license acquisition cost</i>	7,9x	-31%	+6,8%
ARPA <i>Average yearly revenue per Brand</i>	29,7 KSEK	+4,3%	+13%
NRR <i>Net Revenue Retention</i>	103%	-0,6pp	-0,5pp
SaaS Gross Margin <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	84%	+0,3pp	+0,9pp

Q/Q (Quarter over Quarter), YoY (Year over Year), pp (Percentage Points), Brand (end-customer)



VISION

VI SKAPAR FRAMTIDENS RETAIL

Digitalisering och konsumentbeteenden i förändring ställer nya krav på framtidens retail. Tillsammans med våra kunder skapar vi framtidens kundupplevelser.

MISSION

VI UTMANAR OCH HJÄLPER VÅRA KUNDER MED DEN DIGITALA TRANSFORMATIONEN INOM RETAIL

Butikens roll förändras från att vara en plats för transaktion till att stödja en sammanhållen kundresa där digitala och fysiska kanaler samverkar. Butiken blir en allt viktigare arena för upplevelser och interaktion med varumärket.

AFFÄRSIDÉ

VERTISEIT ÄR EN DIGITAL IN-STORE AGENCY OCH HELHETSLEVERANTÖR AV RETAIL TECH FÖR KUNDUPPLEVELSEN I BUTIK

Vi skapar varumärkes- och affärsvärde för våra kunder genom att koppla samman den fysiska och digitala upplevelsen. Vi tar vår utgångspunkt i kundresan och är experter på Digital In-store.

KÄRNVÄRDEN

KUNDNYTTA

Med kunskap och passion skapar vi långsiktig framgång tillsammans med våra kunder.

ENKELHET

Vi är enkla och tydliga i våra lösningar, relationer och kommunikation.

KREATIVITET

Våra olikheter stärker oss och är grunden för kreativt skapande och utveckling.



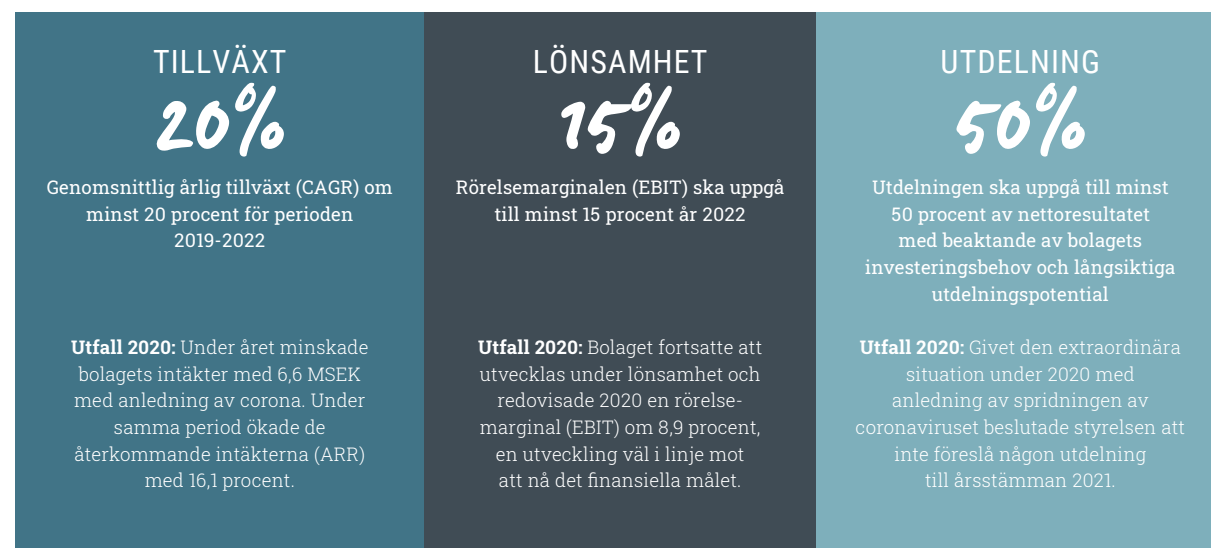
Mål och strategi

I samband med förvärvet av Grassfish Marketing Technologies GmbH uppnådde Vertiseitkoncernen båda sina långsiktiga mål. Koncernens ARR översteg det uppsatta målet om 50 MSEK, och bland koncernens största kunder återfinns nu exempelvis BMW med en global installerad bas. Med anledning av detta avser bolaget att kommunicera nya långsiktiga mål under det tredje kvartalet 2021.

Långsiktiga mål



Finansiella mål



Tillväxtstrategi

Vertiseit är väl positionerat för att dra nytta av de möjligheter den digitala omställningen i retailsektorn skapar. Tillväxten har historiskt utvecklats väl genom organisk tillväxt, ökade återkommande intäkter, kontinuerlig utveckling av bolagets erbjudande samt utvalda bolagsförvärv. Vertiseit ska skapa fortsatt lönsam tillväxt genom att fokusera på att öka de återkommande intäkterna genom organisk tillväxt och strategiska förvärv samt utnyttja expensionspotentialen i plattformen Dise.

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER

De återkommande intäkterna ökar i takt med tillväxten i antalet system och kundernas användning. Bolaget fokuserar på tillämpningar som skapar mätbart affärsvärde för kunderna. Vertiseit ska också öka tillväxttakten i dotterbolaget Dise med global expensionspotential. Försäljningen sker genom ett globalt partnernetverk och visionen är att utveckla världens främsta plattform för den digitala kundupplevelsen i fysisk retail.

Organisk tillväxt

- Befintliga kunder på befintliga och nya geografiska marknader
- Nya kunder
- Nya tillämpningar och ny teknik

Vertiseits målkund har en installationspotential om minst 100 system. Ambitionen är därför att nå fler stora internationella bolag för att växa tillsammans med dem som en nära strategisk partner.

Förvärvsdriven tillväxt

Vertiseit ska genomföra noga utvalda förvärv av bolag som kan erbjuda:

- Nya kunder
- Nya marknader
- Nya produkter

Vertiseit avser att fortsätta med den historiskt framgångsrika strategin att förvärva bolag som ytterligare kan stärka bolagets position på marknaden. Förvärven ska bidra genom att bredda bolagets kundstock, möjliggöra expansion till nya marknader eller addera produkter och tjänster till Vertiseits erbjudande.

Genomförda förvärv

- 2021 Grassfish Marketing Technologies GmbH - ny produkt
- 2020 InStoreMedia (UK) Ltd. – ny marknad
- 2019 InStoreMedia AB – ny produkt
- 2019 Digital Signage Solutions Sweden AB – nya kunder
- 2018 Display 4 AB – nya kunder
- 2017 Dise International AB – ny produkt
- 2016 Högberg & Westling AB ("UCUS") – nya kunder

Verksamhet

VÅR AFFÄRSMODELL



SAAS

Överordnat i Vertiseits strategi är tillväxt av återkommande intäkter (SaaS). De återkommande intäkterna genereras från licensiering av bolagets mjukvaruplattform, övervakning, underhåll och support. Tillväxt i de återkommande intäkterna möjliggör stabila förutsägbara intäkter som växer i takt med kundernas utrullning av nya system.

Bolagets verksamhet bygger på långsiktigt värdeskapande för kunderna. Detta är förutsättningen för långsiktiga kundrelationer med stabil intäktsutveckling som följd.



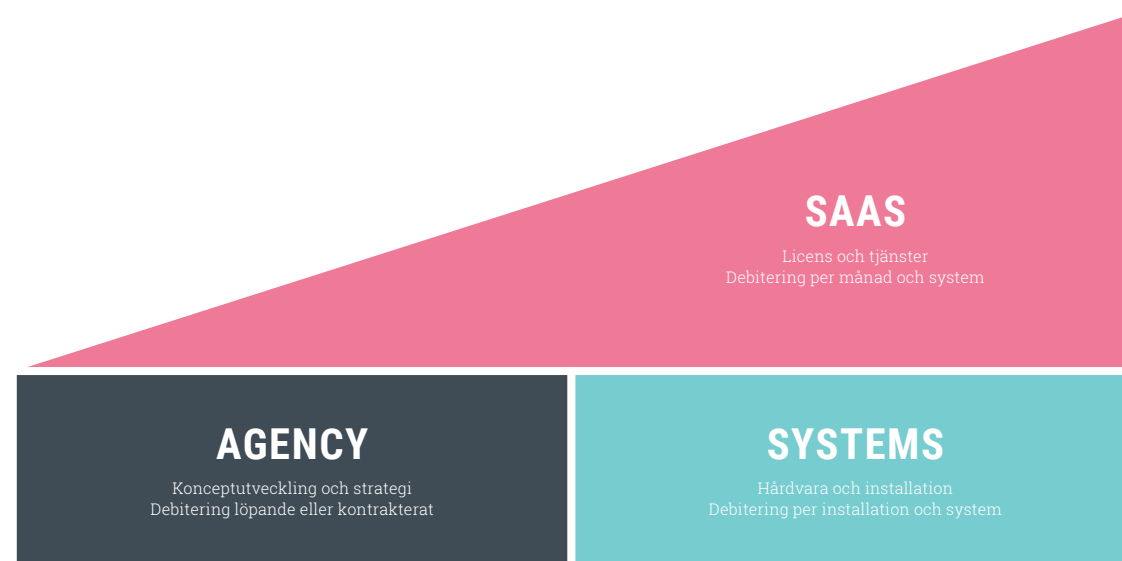
AGENCY

Vertiseits Digital In-store Agency lägger grunden för långsiktigt värdeskapande genom framtagning, förvaltning och vidareutveckling av kundernas lösningar. Intäkterna från Agency genereras från enskilda beställningar, projekt och ständig utveckling. Tjänsterna innefattar allt från strategi, koncept och projektledning till innehåll, design och utveckling samt systemintegration



SYSTEMS

Inom verksamhetsområdet Systems erbjuder Vertiseit infrastruktur och teknik till bolagets kunder och partners, vilket inkluderar displayer, mediaspelare och annan teknisk utrustning för Digital In-store. Bolaget tar ett helhetsansvar för kundernas Asset Management. Detta innefattar alla aktiviteter från förstudie och installation till dokumentation och underhåll.



KONCERNENS UTVECKLING UNDER 2021

Finansiell översikt april-juni 2021

FÖRVÄRV

Den 27 maj 2021 förvärvades 100 procent av aktierna i det österrikiska bolaget Grassfish Marketing Technologies GmbH. Köpeskillingen motsvarade ett bolagsvärde om 135,5 MSEK och finansierades genom lån om 77,1 MSEK, riktad nyemission om 34,0 MSEK till ledande befattningshavare i bolaget samt resterande från egen kassa. Grassfish har konsoliderats i koncernens räkenskaper från och med den 28 maj 2021. Genom nyemissionen ökade bolagets aktiekapital med 0,1 MSEK och antalet B-aktier med 1 629 732 st. Efter genomförd nyemission uppgår aktiekapitalet till 0,7 MSEK och antal utestående aktier till 14 386 872 st.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det andra kvartalet 2021 ökade de återkommande SaaS-intäkterna med 70,3 procent till 12,9 MSEK (7,6) jämfört med motsvarande period föregående år. Vid periodens slut uppgick de återkommande SaaS-intäkterna till 62,1 MSEK (31,4) på årsbasis (ARR), en ökning med 98,0 procent. Den organiska ARR-tillväxten, exklusive förvärv, uppgick till 14,6 procent jämfört med föregående år. Nettoomsättningen ökade med 49,6 procent till följd av fortsatt återhämtning i efterfrågan hos bolagets kunder, samt att Grassfish intäkter konsoliderats under juni månad. Justerat för förvärv uppgick den organiska intäktstillväxten till 10,9 procent. Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 28,0 MSEK, att jämföra med 18,7 MSEK för motsvarande period 2020. Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 2,0 MSEK (3,7) och EBITDA-marginalen uppgick till 7,2 procent (19,8). Justerat för engångskostnader hänförliga till förvärv uppgick EBITDA till 4,0 och EBITDA-marginalen till 14,4 procent. Samtliga delar i koncernen har inför det andra kvartalet återgått till att arbeta med full tjänstgöringsgrad, vilket tillsammans med förvärvet av Grassfish ökar personalkostnaderna till 12,6 MSEK (4,9).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 0,4 MSEK (2,1). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -84,4 MSEK (-2,6), främst påverkat av förvärv av dotterbolag. Periodens kassaflöde uppgick till -6,3 MSEK (4,5).

KONCERNENS UTVECKLING UNDER 2021

Finansiell översikt januari-juni 2021

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det första halvåret 2021 ökade nettoomsättningen med 6,9 procent till 45,6 MSEK (42,7). Återkommande SaaS-intäkter ökade med 39,2 procent till 21,6 MSEK (15,5). Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 4,5 MSEK (6,6) och EBITDA-marginalen uppgick till 10,0 procent (15,5). Justerat för engångskostnader hänförliga till förvärv uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 6,5 MSEK och EBITDA-marginalen till 14,3 procent. Koncernens totala rörelsekostnader under första halvåret uppgick till 39,4 MSEK (39,0).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under första halvåret 2021 till 2,9 MSEK (2,1). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -85,1 MSEK (-3,1), och utgjordes främst av förvärv av dotterbolag. Periodens kassaflöde uppgick till -26,0 MSEK (-0,7), och likvida medel per den 30 juni 2021 till 23,3 MSEK (33,1).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 juni 2021 till 246,0 MSEK (89,4) varav anläggningstillgångar uppgick till 190,6 MSEK (42,0) och omsättningstillgångar till 55,4 MSEK (47,4). Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 juni 2021 till 43,3 MSEK (34,2) och de långfristiga skulderna till 121,7 MSEK (12,6). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 102,9 MSEK (7,3) respektive 1,6 MSEK (2,5). Det egna kapitalet uppgick till 80,9 MSEK (42,5) och soliditeten till 32,9 procent (47,6). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 23,3 MSEK (43,6).

MODERBOLAGET

Merparten av koncernens verksamhet bedrivs 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 2020. Väsentliga upplysningar kan finnas i hela dokumentet och inte endast i de formella finansiella rapporterna.

TILLÄGGSSUPPLYSNINGAR

Föreliggande delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer. Bolaget är ett moderbolag, och i koncernen ingår dotterbolagen 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 113 medarbetare (58), varav 80 män (43) och 33 kvinnor (15).

ÅRSSTÄMMA 2021

Årsstämma hölls på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2021 klockan 18:00. Stämmoprotokoll återfinns på bolagets webbplats corporate.vertiseit.se.

Vertiseits årsredovisning för 2020 finns tillgänglig för nedladdning på bolagets webbplats corporate.vertiseit.se.

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, utöver spridningen av Coronaviruset, har skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2020. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

HÄNDELSE 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 transaktioner med närstående skett i koncernen eller i moderbolaget, utöver utgivande av teckningsoptioner till anställda och ledande befattningshavare enligt beslut vid årsstämman.



Finansiella rapporter

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020	R12 mån	Helår 2020
KSEK	2021-04-01 2021-06-30	2020-04-01 2020-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-06-30	2020-07-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning	28 030	18 736	45 625	42 679	79 632	76 686
Övriga rörelseintäkter	1	336	17	473	165	621
Summa rörelsens intäkter	28 031	19 072	45 642	43 152	79 797	77 307
Varu- och tjänstekostnader	-8 498	-7 223	-14 388	-18 030	-26 533	-30 175
Övriga externa kostnader	-4 908	-3 068	-6 872	-5 640	-12 078	-10 846
Personalkostnader	-12 600	-4 873	-19 841	-12 639	-31 633	-24 431
Övriga rörelsekostnader	-	-202	-	-229	229	-
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	2 025	3 706	4 541	6 614	9 782	11 855
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 669	-1 172	-2 897	-2 421	-5 517	-5 041
Rörelseresultat (EBIT)	356	2 534	1 644	4 193	4 265	6 814
Finansiella intäkter	-	4	-	6	19	25
Finansiella kostnader	-75	-79	-252	-221	-410	-379
Valutakursförändringar	-33		357		-52	-409
Finansnetto	-108	-75	105	-215	-443	-763
Resultat före skatt	248	2 459	1 749	3 978	3 822	6 051
Skatt	-136	-674	-444	-999	-838	-1 393
Periodens resultat	112	1 785	1 305	2 979	2 984	4 658
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-565	-192	-219	-192	-337	-310
Periodens totalresultat	-453	1 593	1 086	2 787	2 647	4 348
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	112	1 785	1 305	2 979	2 984	4 658
Periodens resultat	112	1 785	1 305	2 979	2 984	4 658
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-453	1 593	1 086	2 787	2 647	4 348
Periodens totalresultat	-453	1 593	1 086	2 787	2 647	4 348
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	0,01	0,14	0,10	0,23	0,23	0,37
Efter utspädning (SEK)	0,01	0,13	0,09	0,22	0,21	0,34
Antal utestående aktier vid periodens utgång (st)	14 386 872	12 757 140	14 386 872	12 757 140	14 386 872	12 757 140
Antal utestående aktier vid periodens utgång efter utspädning (st)	16 266 872	13 997 140	16 266 872	13 997 140	16 266 872	13 997 140
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	13 372 817	12 757 140	13 064 978	12 757 140	12 909 368	12 757 140
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	15 067 928	13 862 029	14 518 312	13 583 438	14 254 862	13 804 263

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

	Q2 2021	Q2 2020	Helår 2020
KSEK	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	181 641	31 247	31 429
Materiella anläggningstillgångar	900	480	337
Leasingtillgångar	4 578	5 972	6 086
Uppskjutna skattefordringar	3 476	4 263	3 905
Summa anläggningstillgångar	190 595	41 962	41 757
Varulager	1 015	1 706	726
Avtalstillgångar	-	-	-
Kundfordringar	24 586	9 148	10 713
Förubetalda kostnader och upplupna intäkter	2 480	3 386	4 547
Övriga fordringar	4 019	37	573
Kassa och bank	23 262	33 121	49 238
Summa omsättningstillgångar	55 362	47 398	65 797
Summa tillgångar	245 957	89 360	107 554
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	719	638	638
Övrigt tillskjutet kapital	63 961	28 155	28 335
Reserver	-529	-	-310
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	16 746	13 750	15 441
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	80 897	42 543	44 104
Summa eget kapital	80 897	42 543	44 104
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	102 924	7 260	5 997
Långfristiga leasingskulder	2 433	3 934	3 778
Avsättningar	11 013	717	6 812
Uppskjutna skatteskulder	5 367	657	548
Summa långfristiga skulder	121 737	12 568	17 135
Kortfristiga räntebärande skulder	1 560	2 526	22 526
Kortfristiga leasingskulder	2 454	2 232	2 564
Leverantörsskulder	8 972	5 382	6 953
Avtalsskulder	4 938	6 300	3 329
Skatteskulder	-	792	-
Övriga skulder	6 801	9 667	2 080
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18 598	7 350	8 863
Summa kortfristiga skulder	43 323	34 249	46 315
Summa skulder	165 060	46 817	63 450
Summa eget kapital och skulder	245 957	89 360	107 554

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets res	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2021-01-01	638	28 335	-310	15 441	44 104
Periodens totalresultat					
Periodens totalresultat	-	-	-219	1 305	1 086
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemmission	81	33 890			
Aktieoptioner	-	1 736	-	-	1 736
Utgående eget kapital 2021-06-30	719	63 961	-529	16 746	80 897

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Balanserade vinstmedel inkl årets res	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2020-01-01	638	28 155	-	10 783	39 576
Periodens totalresultat					
Periodens totalresultat	-	-	-192	2 979	2 787
Transaktioner med koncernens ägare					
Lämnade utdelningar	-	-	-	-	-
Nyemission	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	180	-	-	180
Utgående eget kapital 2020-06-30	638	28 335	-192	13 762	42 543

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020	R12 mån	Helår 2020
KSEK	2021-04-01 2021-06-30	2020-04-01 2020-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-06-30	2020-07-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-12-31
Den löpande verksamheten						
Resultat efter finansnetto	248	2 255	1 749	3 775	4 044	6 051
Justering för av- och nedskrivningar	1 668	1 173	2 896	2 421	5 536	5 041
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-1 756	-484	-1 756	-2 205	-4 517	-3 245
Betald inkomstskatt	282	-829	-3	-1 888	-2 011	-3 122
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-77	79	-119	-426	398	554
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-4 761	7 107	-4 463	5 789	-7 300	4 568
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-10 497	-4 528	-10 864	-5 262	-13 623	-7 654
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-14 893	4 773	-12 560	2 204	-17 473	2 193
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-348	-1 102	-1 002	-2 021	-2 388	-3 142
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	9	-201	-	-195	207	-3
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-84 091	-1 322	-84 091	-854	-83 634	-865
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-84 430	-2 625	-85 093	-3 070	-85 815	-4 010
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	-	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	1 736	180	1 736	180	1 736	180
Upptagna lån	99 930	3 406	99 930	3 406	119 874	23 350
Amortering av lån	-9 357	-784	-29 989	-2 289	-12 126	-3 553
Amortering av leasingskuld	680	-458	-	-1 144	-1 618	-2 756
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	92 989	2 344	71 677	153	107 866	17 221
Periodens kassaflöde	-6 334	4 492	-25 976	-713	4 578	15 404
Likvida medel vid periodens början	29 596	28 629	49 238	33 834	33 121	33 834
Likvida medel vid periodens slut	23 262	33 121	23 262	33 121	23 262	49 238

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020	R12 mån	Helår 2020
	2021-04-01 2021-06-30	2020-04-01 2020-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-06-30	2020-07-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-12-31
KSEK						
Nettoomsättning	15 040	15 437	28 833	37 359	55 966	64 492
Övriga rörelseintäkter	1	189	2	229	-222	5
Summa omsättning	15 041	15 626	28 835	37 588	55 744	64 497
Varu- och tjänstekostnader	-6 766	-6 978	-13 192	-18 284	-25 893	-30 985
Övriga externa kostnader	-4 133	-2 445	-6 266	-5 307	-10 710	-9 751
Personalkostnader	-7 395	-3 827	-12 719	-11 228	-21 866	-20 375
Övriga rörelsekostnader	-	-125	-	-137	137	-
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-3 253	2 251	-3 342	2 632	-2 588	3 386
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-489	-460	-981	-919	-1 899	-1 837
Rörelseresultat (EBIT)	-3 742	1 791	-4 323	1 713	-4 487	1 549
Finansiella intäkter		3		3	19	22
Finansiella kostnader	-17	-33	-152	-85	-214	-147
Valutakursförändringar	-25	-	-36	-	3	39
Finansnetto	-42	-30	-188	-82	-192	-86
Resultat före skatt	-3 784	1 761	-4 511	1 631	-4 679	1 463
Skatt	779	-460	929	-517	731	-715
Periodens resultat	-3 005	1 301	-3 582	1 114	-3 948	748

Inga övriga belopp finns att redovisa i Övrigt totalresultat, varför Periodens resultat sammanfaller med Periodens totalresultat

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q2 2021	Q2 2020	Helår 2020
	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
KSEK			
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	4 463	5 908	5 155
Materiella anläggningstillgångar	170	418	293
Andelar i koncernföretag	144 365	8 817	8 817
Summa anläggningstillgångar	148 998	15 143	14 265
Varulager	1 459	1 540	564
Kundfordringar	7 752	7 413	6 926
Fordringar hos koncernföretag	16 060	5 643	36 272
Övriga fordringar	3 918	20	944
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	894	3 270	4 444
Kassa och bank	9 418	25 538	12 986
Summa omsättningstillgångar	39 501	43 424	62 136
Summa tillgångar	188 499	58 567	76 401
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	719	638	638
Överkursfond	60 186	26 296	26 296
Balanserat resultat	14 298	10 848	11 065
Periodens resultat	-3 582	1 301	748
Summa eget kapital	71 621	39 082	38 747
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	98 370	4 551	3 673
Summa långfristiga skulder	98 370	4 551	3 673
Skulder till kreditinsitut	1 560	1 756	21 756
Förskott från kunder	130	-	-
Leverantörsskulder	6 520	3 276	4 304
Aktuella skatteskulder	-	104	-
Övriga skulder	4 334	2 007	1 419
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 964	7 791	6 502
Summa kortfristiga skulder	18 508	14 933	33 981
Summa skulder	116 878	19 484	37 654
Summa eget kapital och skulder	188 499	58 567	76 401

RÖRELSESEGMENT OCH FÖRDELNING AV INTÄKTER

Koncernens rörelsesegment motsvarar de verksamhetsområden som tillsammans utgör företagets affärsmodell. Segmenten består av Återkommande licensintäkter ("SaaS"), Byråttjänster ("Agency") 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.

Koncernens rörelsesegment								
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Agency		Systems		Summa
KSEK	Q2 2021	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2020
Nettoomsättning	12 912	7 581	4 049	1 034	11 069	10 121	28 030	18 736
Varu- och tjänstekostnader	-875	-622	-482	-158	-7 141	-6 443	-8 498	-7 223
Bruttoresultat	12 037	6 959	3 567	876	3 928	3 678	19 532	11 513

Halvåret 1 januari - 30 juni		SaaS		Agency		Systems		Summa
KSEK	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020
Nettoomsättning	21 627	15 532	5 167	2 655	18 831	24 492	45 625	42 679
Varu- och tjänstekostnader	-1 118	-1 175	-523	-360	-12 747	-16 495	-14 388	-18 030
Bruttoresultat	20 509	14 357	4 644	2 295	6 084	7 997	31 237	24 649

Koncernens fördelning av intäkter								
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Agency		Systems		Summa
KSEK	Q2 2021	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2020
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	11 069	10 121	11 069	10 121
Intäkter som redovisas över tid	12 912	7 581	4 049	1 034	-	-	16 961	8 615
Summa intäkter från avtal med kunder	12 912	7 581	4 049	1 034	11 069	10 121	28 030	18 736

Halvåret 1 januari - 30 juni		SaaS		Agency		Systems		Summa
KSEK	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	18 831	24 492	18 831	24 492
Intäkter som redovisas över tid	21 627	15 532	5 167	2 655	-	-	26 794	18 187
Summa intäkter från avtal med kunder	21 627	15 532	5 167	2 655	18 831	24 492	45 625	42 679

FÖRVÄRV AV RÖRELSE

Den 27 maj 2021 förvärvade koncernen 100% av aktierna i Grassfish Marketing Technologies GmbH för cirka 136,9 MSEK. Betalningen erlades genom kontant betalning vid tillträdet om cirka 102,9 MSEK och resterande, i form av riktad nyemission till senior management i det förvärvade bolaget om cirka 34,0 MSEK. Bolaget är ett plattformsbolag med 55 anställda med huvudkontor i Wien, Österrike. Förvärvet kommer att tillföra en stark marknadsnärvaro i DACH-regionen och ett stärkt globalt erbjudande, samt förväntas öka de återkommande intäkterna i koncernen med omkring 26 MSEK på årsbasis. Förvärvet förväntas ha en positiv påverkan på koncernens vinst per aktie under verksamhetsåret 2021. Förvärvsrelaterade utgifter kopplade till förvärvet uppgick till 2,0 MSEK och belastar koncernens resultat för det andra kvartalet 2021.

Effekter av förvärv 2021	
KSEK	Grassfish Marketing Technologies GmbH
Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:	
Immateriella tillgångar	33 708
Materiella anläggningstillgångar	671
Varulager	170
Kundfordringar och övriga fordringar	10 785
Likvida medel	17 462
Räntebärande skulder	-4 563
Övriga avsättningar	-5 924
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-28 948
Uppskjuten skatteskuld	-4 808
Netto identifierbara tillgångar och skulder	18 554
Koncerngoodwill	116 970
Överförd ersättning	135 524

Goodwill

I goodwillvärdet ingår värdet av en installerad bas av system, marknadsnärvaro, organisation och branschspecifik know-how. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill. Förvärvsanalysen som upprättats är preliminär och kan komma att ändras till och med delårsrapporten för det första kvartalet 2022.

Överförd ersättning	
KSEK	Grassfish Marketing Technologies GmbH
Likvida medel	101 553
Nyemission	33 971
Total överförd ersättning	135 524

CERTIFIED ADVISER

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

KONTAKTINFORMATION

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

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

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

OFFENTLIGGÖRANDE

Informationen i denna delårsrapport är sådan som Vertiseit AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 28 juli 2021 kl. 07.30.

FINANSIELL KALENDER

3 NOVEMBER 2021	DELÅRSRAPPORT Q3 2021
16 FEBRUARI 2022	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2021
27 APRIL 2022	DELÅRSRAPPORT Q1 2022
27 APRIL 2022	ÅRSSTÄMMA 2022

Samtliga rapporter och stämmoprotokoll kommer att publiceras på corporate.vertiseit.se

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 27 juli 2021

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 möjligheten till strategiska investeringar och utdelning
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 tillväxtmöjligheter
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







VERTISEIT

DELÅRSRAPPORT JANUARI - JUNI 2021
WWW.VERTISEIT.SE