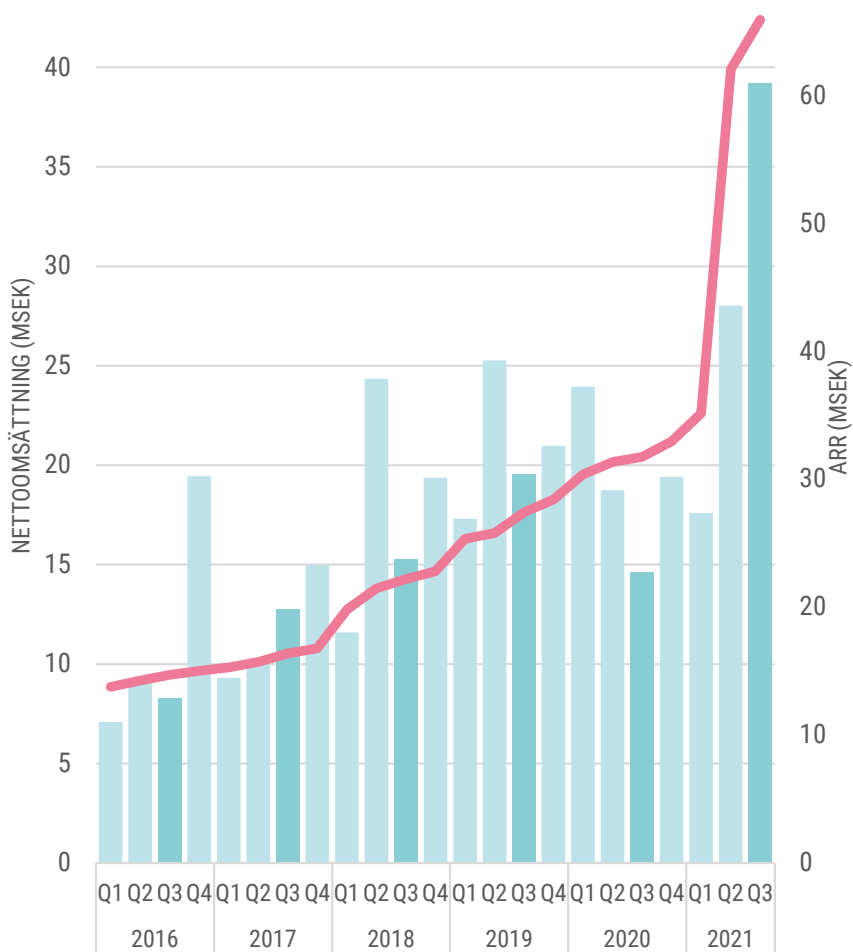




Ny strategi för global tillväxt



ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2021-09-30
65,9 MSEK
(31,8)

Delårsrapport januari-september 2021

KVARTALET JULI-SEPTEMBER 2021

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 11,3 MSEK till 19,0 MSEK (7,8) jämfört med motsvarande period föregående år.
- Vid utgången av perioden uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 65,9 MSEK (31,8), en ökning med 107,6 procent
- De årligen återkommande intäkterna (ARR) växte sekventiellt med 6,2 procent (1,3) jämfört med föregående kvartal
- Justerat för förvärv ökade de årligen återkommande intäkterna (ARR) organiskt med 18,6 procent jämfört med föregående år.
- Nettoomsättningen ökade med 168,5 procent till 39,2 MSEK (14,6)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 4,1 MSEK (3,2), och EBITDA-marginalen uppgick till 10,4 procent (22,2)
- Resultat efter skatt uppgick till 0,2 MSEK (1,5)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,08 SEK respektive 0,07 SEK (0,12 respektive 0,11)

PERIODEN JANUARI-SEPTEMBER 2021

- Återkommande intäkter (SaaS) ökade med 17,4 MSEK till 40,6 MSEK (23,2)
- Nettoomsättningen ökade med 48,1 procent till 84,8 MSEK (57,3)
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 8,6 MSEK (9,9), och EBITDA-marginalen till 10,2 procent (17,2)
- Resultat efter skatt uppgick till 1,5 MSEK (4,5)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,17 SEK respektive 0,15 SEK (0,34 respektive 0,31)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER OCH EFTER KVARTALET

- Vertiseit tecknade under det tredje kvartalet avtal med Svenska Mässan Gothia Towers avseende ett helhetsåtagande för den digitala kundupplevelsen i koncernens verksamheter
- Den 5 oktober presenterade Vertiseit, vid bolagets kapitalmarknadsdag, en ny strategi för global tillväxt, samt nya långsiktiga och finansiella mål
- Den 21 oktober beslutade Vertiseits extra bolagsstämma bland annat om genomförandet av en riktad nyemission till institutionella och professionella investerare, vilket tillför bolaget 100 MSEK före emissionskostnader

KONCERNENS NYCKELTAL

	Q3 2021	Q3 2020	Ack 2021	Ack 2020	R12 mån	Helår 2020
	2021-07-01 2021-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-09-30	2020-10-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning, KSEK	39 198	14 598	84 823	57 277	104 232	76 686
Varav återkommande intäkter (SaaS), KSEK	18 990	7 661	40 617	23 193	48 679	31 255
Annual Recurring Revenue (ARR), KSEK	65 942	31 760	65 942	31 760	65 942	32 967
Resultat före avskrivningar (EBITDA), KSEK	4 095	3 247	8 636	9 861	10 630	11 855
Rörelseresultat (EBIT), KSEK	1 019	1 900	2 663	6 093	3 384	6 814
Periodens resultat efter skatt, KSEK	221	1 519	1 526	4 498	1 686	4 658
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,08	0,12	0,17	0,34	0,17	0,34
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,07	0,11	0,15	0,31	0,16	0,30
Bruttomarginal	66,2%	67,5%	67,4%	60,2%	66,4%	60,7%
EBITDA-marginal	10,4%	22,2%	10,2%	17,2%	10,2%	15,5%
Rörelsemarginal	2,6%	13,0%	3,1%	10,6%	3,2%	8,9%
Vinstmarginal	0,6%	10,4%	1,8%	7,9%	1,6%	6,1%
Soliditet	34,2%	51,4%	34,2%	51,4%	34,2%	41,0%

NETTOOMSÄTTNING
Q3 2021, MSEK

39,2
(14,6)

RESULTAT (EBITDA)
Q3 2021, MSEK

4,1
(3,2)

NETTOOMSÄTTNING
JAN-SEP 2021, MSEK

84,8
(57,3)

RESULTAT (EBITDA)
JAN-SEP 2021, MSEK

8,6
(9,9)

KOMMENTAR FRÅN VD

Ny strategi för global tillväxt

Under det tredje kvartalet genomförde vi bolagets första kapitalmarknadsdag där vi presenterade vår uppdaterade strategi för global tillväxt tillsammans med nya långsiktiga och finansiella mål. Den 21 oktober fattade en extrastämman beslut om en riktad nyemission, vilket tillför bolaget såväl kapital som en stärkt ägarbas. Med ny strategi och en stark balansräkning står vi väl rustade att fortsätta vår tillväxtresa med målet att nå 200 miljoner kronor i ARR 2024 och bli det världsledande plattformsbolaget inom Digital In-store.

De årligen återkommande SaaS-intäkterna (ARR) passerade vid utgången av det tredje kvartalet 65 miljoner kronor, en ökning med 108 procent jämfört med föregående år och en sekventiell tillväxt om 6,2 procent jämfört med föregående kvartal. Intäkterna under kvartalet uppgick till 39,2 miljoner kronor, vilket är en ökning med 169 procent jämfört med samma period föregående år, och EBITDA-resultatet ökade till 4,1 miljoner kronor. Justerat för förvärvet av Grassfish växte vi organiskt inom samtliga verksamhetsområden, och vi ser en fortsatt tilltagande aktivitet på marknaden.

Ny koncernstruktur

I koncernens nya struktur som implementeras efter årsskiftet blir moderbolaget Vertiseit AB (publ) ett renodlat holdingbolag inom Retail Tech med syfte att förvärva och utveckla SaaS-bolag inom Digital Signage med fokus på Digital In-store. Vertiseits nuvarande operativa verksamhet kommer att integreras med dotterbolaget Grassfish och övergå till att bedrivas under varumärket Grassfish. Dise kommer fortsatt att vara ett långsiktigt dotterbolag till Vertiseit. Genom dessa förändringar kommer vi inom koncernen att kunna upprätthålla en hög förvärvstakt genom såväl fristående som kompletterande förvärv till både Grassfish och Dise. Under kvartalet har vi påbörjat arbetet med en ny varumärkesplattform för Grassfish som kommer att lanseras under första kvartalet 2022.

Riktad nyemission

Vi är både glada och stolta över det stora intresse som visades Vertiseit i samband med den marknadssondering bland institutionella och professionella investerare som genomfördes under oktober. Emissionen tillför bolaget 100 miljoner kronor före emissionskostnader, vilket stärker våra möjligheter att vara fortsatt aktiva på förvärvsmarknaden. Ett viktigt steg i att accelerera tillväxttakten för att nå vårt mål att bli det världsledande plattformsbolaget inom Digital In-store. Samtidigt är det glädjande att vi stärker ägarbasen med flera välrenommerade institutionella och professionella ägare.

Vår nya strategi för global tillväxt

I maj 2021 uppnådde vi, med god marginal, de långsiktiga mål som sattes i samband med Vertiseits notering på Nasdaq First North Growth Market våren 2019. Efter förvärvet av Grassfish är vi det marknadsledande plattformsbolaget inom Retail Digital Signage i Europa och redo att ta ytterligare steg i vår tillväxtresa.

I linje med den uppdaterade strategin går koncernen nu från att vara en regional helhetsleverantör i Norden till att bli ett globalt plattformsbolag inom Digital Signage. Syftet är att möta behoven hos globala varumärken, där plattformen är en strategisk och integrerad del i kundernas digitala ekosystem.



Den nya inriktningen innebär samtidigt en större tillväxtpotential, som möjliggörs av en globalt skalbar affärsmodell bestående av SaaS-intäkter och relaterade konsulttjänster. Framåt bedöms SaaS-intäkterna komma att utgöra den största delen av koncernens intäkter i takt med att hårdvara och infrastruktur i allt större omfattning kommer att hanteras av partners.

Nya långsiktiga mål

Stark och stabil tillväxt av återkommande SaaS-intäkter kommer även fortsatt att vara vår högsta prioritet på resan mot att bli det världsledande plattformsbolaget inom Digital In-store, vilket återspeglas i koncernens nya långsiktiga mål:

- Koncernens årligen återkommande intäkter (ARR) ska uppgå till minst 200 miljoner kronor vid utgången av 2024
- #1 Global Digital In-store software company vid utgången av 2026, mätt som aktiva SaaS-licenser

Sammantaget har vi under kvartalet tagit stora kliv i bolagets utveckling både i den dagliga verksamheten och i den strategiska riktningen. Aktiviteten på marknaden fortsätter att stiga och vi ser verkligen fram emot att till fullo utnyttja vår starka position och leverera på koncernens nya mål.

Johan Lind, VD

Ny strategi 2022 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 nya strategi är utformad för att skapa bästa möjliga förutsättningar att nå detta mål.

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.

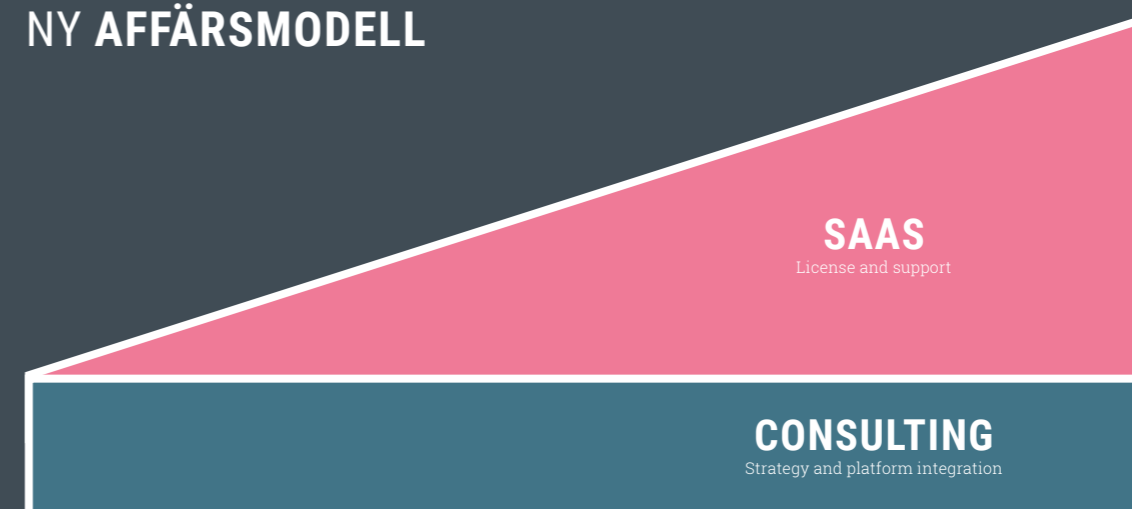
Personaliserat och datadrivet

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 personaliserade och relevanta upplevelser.

Plattform före tillämpningar

Utvecklingen på marknaden går från ett läge där konceptet och kundupplevelsen har kravställt valet av plattform i varje enskild lösning, med bristande skalbarhet som följd, till att plattformen nu väljs som en central resurs i ett första steg. Genom att nyttja en enhetlig plattform för att bära ut olika koncept och tillämpningar skapas väsentliga skalfördelar och helt nya förutsättningar att skapa, vidareutveckla och förvalta lösningar över tid.

NY AFFÄRSMODELL

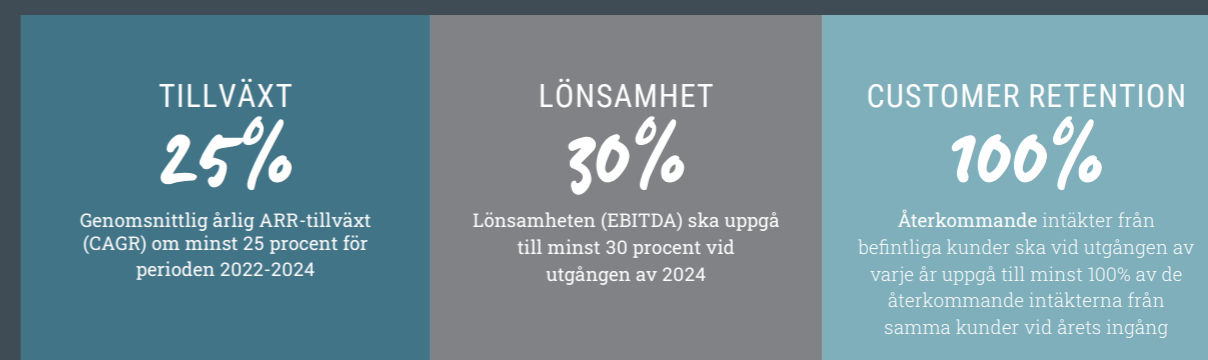


Överordnat i Vertiseits strategi är tillväxt av återkommande intäkter (SaaS). SaaS-intäkterna genereras från licensiering och support av bolagets mjukvaruplattformar. Tillväxt av SaaS-intäkter möjliggör stabila förutsägbara intäktsflöden som växer i takt med kundernas ökade användning. Inom Consulting läggs grunden för ett långsiktigt värdeskapande för bolagets kunder genom strategi, konceptutveckling och förvaltning.

NYA LÅNGSIKTIGA MÅL



NYA FINANSIELLA MÅL



Ny koncernstruktur

I den nya koncernstrukturen som kommer att implementeras från och med 2022 är Vertiseit 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 Grassfish och Dise.



TILLVÄXTSTRATEGI

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

Förvärvsdriven tillväxt

Vertiseit ska fortsätta att genomföra noga utvalda förvärv. Dessa kan vara såväl kompletterande, som tillför kunder och marknad till Grassfish och Dise, som strategiska förvärv som adderar fristående verksamheter vilka kompletterar koncernens erbjudande.

Organisk tillväxt

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

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

DIGITAL
SIGNAGE
SOLUTIONS

Instoremedia

GRASSFISH

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

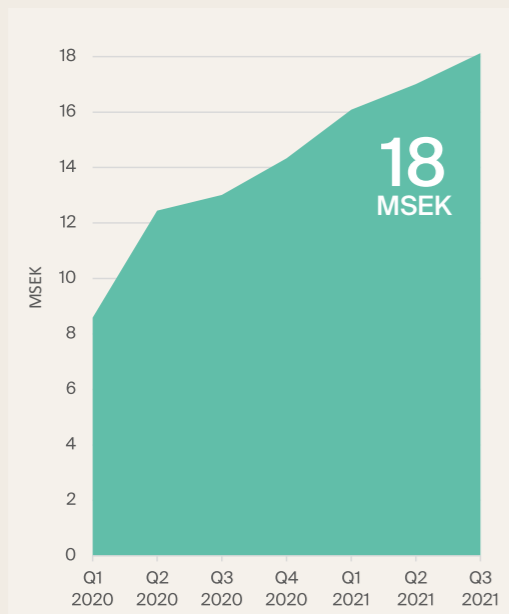
Mission

To enhance the customer experience in-store

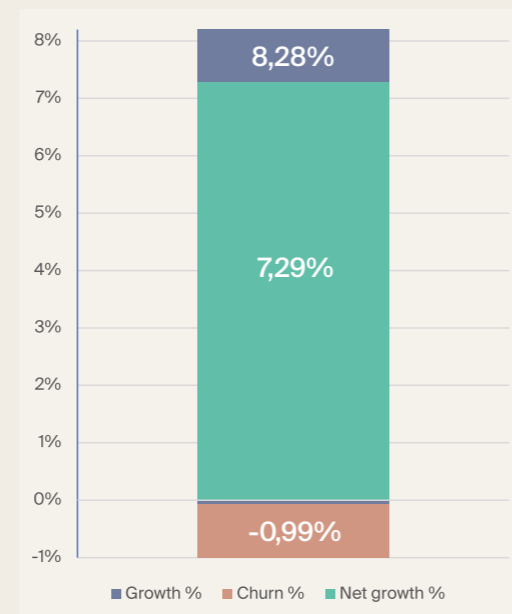
Business idea

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

ARR Development Q3 2021



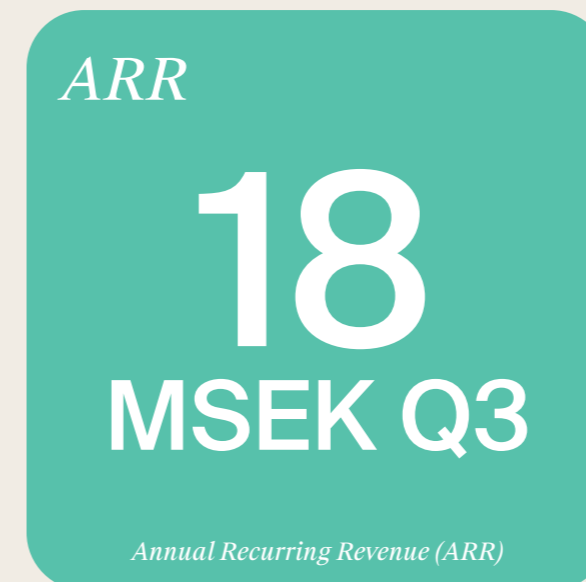
Annual Recurring Revenue (MSEK)



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

	Q3 2021	Q/Q	YoY
ARR <i>Annual Recurring Revenue</i>	18,1 MSEK	+6,6%	+39%
CAC <i>Customer Acquisition Cost, License</i>	1 137 SEK	+63%	-1,1%
CAC Ratio <i>CAC per new ARR SEK</i>	0,94 SEK	+36%	-34%
Growth Rate <i>Monthly license growth</i>	2,42%	-0,3pp	+0,7pp
Churn Rate <i>Monthly share of licenses discontinued</i>	0,27%	-0,6pp	+/-0pp
LTV <i>Life Time Value per license</i>	17,5 KSEK	+11%	+14%
LTV/CAC <i>Acquisition cost payback ratio</i>	15,4x	-32%	+16%
Months to recover CAC <i>Months to recover license acquisition cost</i>	12,6x	+60%	+/-0%
ARPA <i>Average yearly revenue per Brand</i>	31,6 KSEK	+6,2%	+37%
NRR <i>Net Revenue Retention</i>	104%	+1,3pp	+1,4pp
SaaS Gross Margin <i>Profit margin on SaaS revenue</i>	85%	+1,1pp	+1,1pp

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



KONCERNENS UTVECKLING UNDER 2021

Finansiell översikt juli-september 2021

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det tredje kvartalet 2021, det första hela kvartalet med Grassfish konsoliderat i koncernens resultaträkning, ökade nettoomsättningen med 168,5 procent jämfört med föregående år. Rensat för förvärv uppgick ökningen till 37,6 procent och härrör främst från den gradvisa återgång till normala försäljningsvolymerna inom Systems som fortfarande pågår. De årligen återkommande intäkterna (ARR) vid periodens slut steg till 65,9 MSEK (31,8), en ökning med 107,6 procent och det 39:e kvartalet i rad med ARR-tillväxt. Rensat för förvärv ökade ARR med 18,6 procent jämfört med motsvarande tidpunkt föregående år. Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 4,1 MSEK (3,2) och EBITDA-marginalen uppgick till 10,4 procent (22,2).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under kvartalet till 2,2 MSEK (1,8). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -1,1 MSEK (-0,3). Periodens kassaflöde uppgick till -5,5 MSEK (-4,5).

KONCERNENS UTVECKLING UNDER 2021

Finansiell översikt januari-september 2021

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under årets första nio månader, varav fyra månader med Grassfish konsoliderat i koncernens resultaträkning, ökade nettoomsättningen med 48,1 procent jämfört med samma period föregående år. Rensat för förvärv uppgick ökningen till 12,7 procent. Återkommande SaaS-intäkter under perioden ökade med 75,1 procent. Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 8,6 MSEK (9,9) och påverkas negativt med 2,0 MSEK hänförliga till förvärvet av Grassfish, samt av det faktum att försäljningsnivåerna ännu inte normaliserats efter nedgången under coronapandemin. EBITDA-marginalen uppgick till 10,2 procent (17,2).

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick under perioden till 5,1 MSEK (3,9). Kassaflödet från investeringsverksamheten under perioden uppgick till -86,2 MSEK (-3,4), och främst påverkat av förvärv av dotterbolag. Periodens kassaflöde uppgick till -31,5 MSEK (-5,2), och likvida medel per den 30 september 2021 till 17,8 MSEK (28,6).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomsättning uppgick per den 30 september 2021 till 239,7 MSEK (85,7) varav anläggningstillgångar uppgick till 189,5 MSEK (42,7) och omsättningstillgångar till 50,3 MSEK (43,3). Koncernens kortfristiga skulder uppgick per den 30 september 2021 till 49,6 MSEK (30,1) och de långfristiga skulderna till 108,1 MSEK (11,6). Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder uppgick till 92,0 MSEK (6,6) respektive 12,6 MSEK (2,5). Det egna kapitalet uppgick till 82,1 MSEK (44,1) och soliditeten till 34,2 procent (51,4). Koncernens tillgängliga likviditet, inklusive kreditfaciliteter, uppgick per balansdagen till 17,8 MSEK (39,1).

MODERBOLAGET

Övervägande delen 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 tilläggsköpeskillingar 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.

TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

Föreliggande delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer. Bolaget är ett moderbolag, och i koncernen ingår dotterbolagen Grassfish AB med organisationsnummer 559340-6019, DISE International AB med organisationsnummer 556643-1150, Digital Signage Solutions Sweden AB med organisationsnummer 559072-2756, InStoreMedia AB med organisationsnummer 556666-9080, In-store Experiences AB med organisationsnummer 559316-7355, Dise International Ltd. med organisationsnummer 09360529 och Grassfish Marketing Technologies GmbH med registreringsnummer F 270120 k.

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Antalet heltidsanställda i koncernen uppgick vid periodens utgång till 122 medarbetare (56), varav 87 män (42) och 35 kvinnor (14).

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma kommer att hållas på Varbergs Stadshotell, Kungsgatan 24, Varberg, den 27 april 2022 klockan 18:00. Aktieägare som vill få ett ärende behandlat på årsstämman ska inkomma med detta till styrelsens ordförande senast den 9 mars 2022 via e-post info@vertiseit.se alternativt genom brev till: Vertiseit AB (publ), Att: Styrelsen, Kyrkogatan 7, 432 41 Varberg.

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

Vertiseits årsredovisning för 2021 beräknas finnas tillgänglig för nedladdning på bolagets webbplats corporate.vertiseit.se den 6 april 2022.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i risker relaterade till marknaden och omvärlden, finansiella risker och risker relaterade till verksamheten. Ingen avgörande förändring av väsentliga risker eller osäkerhetsfaktorer har skett under perioden. En detaljerad redovisning av risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av desamma återfinns i Vertiseits årsredovisning för verksamhetsåret 2020. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.



HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Den 21 oktober beslutade Vertiseit vid en extra bolagsstämma att genomföra en riktad nyemission till utvalda institutionella och professionella investerare. Emissionen kommer att slutföras under november 2021 och väntas tillföra bolaget 100 miljoner kronor före emissionskostnader.

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

KSEK	Q3 2021	Q3 2020	Ack 2021	Ack 2020	R12 mån	Helår 2020
	2021-07-01 2021-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-09-30	2020-10-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning	39 198	14 598	84 823	57 277	104 232	76 686
Övriga rörelseintäkter	1	546	18	1 019	-380	621
Summa rörelsens intäkter	39 199	15 144	84 841	58 296	103 852	77 307
Varu- och tjänstekostnader	-13 233	-4 747	-27 621	-22 777	-35 019	-30 175
Övriga externa kostnader	-3 402	-1 463	-10 274	-7 103	-14 017	-10 846
Personalkostnader	-18 469	-5 516	-38 310	-18 155	-44 586	-24 431
Övriga rörelsekostnader	-	-171	-	-400	400	-
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	4 095	3 247	8 636	9 861	10 630	11 855
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 076	-1 347	-5 973	-3 768	-7 246	-5 041
Rörelseresultat (EBIT)	1 019	1 900	2 663	6 093	3 384	6 814
Finansiella intäkter	-	-	-	6	19	25
Finansiella kostnader	-705	-84	-957	-305	-1 031	-379
Valutakursförändringar	-114	-	243	-	-166	-409
Finansnetto	-819	-84	-714	-299	-1 178	-763
Resultat före skatt	200	1 816	1 949	5 794	2 206	6 051
Skatt	21	-297	-423	-1 296	-520	-1 393
Periodens resultat	221	1 519	1 526	4 498	1 686	4 658
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	981	11	762	-181	633	-310
Periodens totalresultat	1 202	1 530	2 288	4 317	2 319	4 348
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	221	1 519	1 526	4 498	1 686	4 658
Periodens resultat	221	1 519	1 526	4 498	1 686	4 658
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	1 202	1 530	2 288	4 317	2 319	4 348
Periodens totalresultat	1 202	1 530	2 288	4 317	2 319	4 348
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	0,08	0,12	0,17	0,34	0,17	0,34
Efter utspädning (SEK)	0,07	0,11	0,15	0,31	0,16	0,30
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	14 597 140
Genomsnittligt antal aktier före utspädning (st)	14 386 872	12 757 140	13 512 089	12 757 140	13 321 278	12 757 140
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	16 266 872	13 997 140	15 096 207	13 722 854	14 818 421	14 404 811

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Q3 2021	Q3 2020	Helår 2020
	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	181 225	31 315	31 429
Materiella anläggningstillgångar	1 134	407	337
Leasingtillgångar	3 331	6 817	6 086
Uppskjutna skattefordringar	3 496	4 203	3 905
Finansiella anläggningstillgångar	291	-	-
Summa anläggningstillgångar	189 477	42 742	41 757
Varulager	2 087	1 108	726
Avtalstillgångar	-	-	-
Kundfordringar	22 958	10 086	10 713
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 889	3 125	4 547
Övriga fordringar	5 541	61	573
Kassa och bank	17 775	28 623	49 238
Summa omsättningstillgångar	50 250	43 003	65 797
Summa tillgångar	239 727	85 745	107 554
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	719	638	638
Övrigt tillskjutet kapital	63 993	28 335	28 335
Reserver	419	-181	-310
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	16 968	15 281	15 441
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	82 099	44 073	44 104
Summa eget kapital	82 099	44 073	44 104
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	91 988	6 629	5 997
Långfristiga leasingkulder	1 283	4 387	3 778
Avsättningar	9 632	-	6 812
Uppskjutna skatteskulder	5 157	602	548
Summa långfristiga skulder	108 060	11 618	17 135
Kortfristiga räntebärande skulder	12 570	2 526	22 526
Kortfristiga leasingkulder	2 454	2 659	2 564
Leverantörsskulder	9 915	4 183	6 953
Avtalsskulder	4 821	5 494	3 329
Skatteskulder	-	424	-
Övriga skulder	7 310	9 449	2 080
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12 497	5 319	8 863
Summa kortfristiga skulder	49 567	30 054	46 315
Summa skulder	157 627	41 672	63 450
Summa eget kapital och skulder	239 726	85 745	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	-	-	762	1 526	2 288
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission	81	33 890	-	-	1 736
Aktieoptioner	-	1 736	-	-	-
Utgående eget kapital 2021-09-30	719	63 961	452	16 967	82 099

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	-	-	-181	4 498	4 317
Transaktioner med koncernens ägare					
Lämnade utdelningar	-	-	-	-	-
Nyemission	-	-	-	-	-
Aktieoptioner	-	180	-	-	180
Utgående eget kapital 2020-09-30	638	28 335	-181	15 281	44 073

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	Q3 2021	Q3 2020	Ack 2021	Ack 2020	R12 mån	Helår 2020
	2021-07-01 2021-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-09-30	2020-10-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-12-31
Den löpande verksamheten						
Resultat efter finansnetto	200	2 020	1 949	5 795	4 231	6 051
Justering för av- och nedskrivningar	3 077	1 347	5 973	3 768	6 771	5 041
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-1 031	-909	-2 787	-3 114	-3 367	-3 245
Betald inkomstskatt	3	-659	-	-2 547	-2 460	-3 122
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-1 072	598	-1 191	172	-1 116	554
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	405	-531	-4 058	5 258	5 504	4 568
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-4 981	-4 425	-15 845	-9 687	-8 210	-7 654
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 399	-2 559	-15 959	-355	1 353	2 193
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-773	-537	-1 775	-2 558	-3 378	-3 142
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-331	195	-331	-	-529	-3
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto likviditetspåverkan	-24	-	-84 115	-854	-889	-865
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 128	-342	-86 221	-3 412	-4 796	-4 010
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	-	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-	-	-	-
Likvid teckningsoptioner	-	-	1 736	180	180	180
Upptagna lån	38	-56	99 968	3 350	23 444	23 350
Amortering av lån	-378	-632	-28 523	-2 921	-3 299	-3 553
Amortering av leasingsskuld	-620	-909	-2 464	-2 053	-2 467	-2 756
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare	-	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-960	-1 597	70 717	-1 444	17 858	17 221
Periodens kassaflöde	-5 487	-4 498	-31 463	-5 211	14 415	15 404
Likvida medel vid periodens början	23 262	33 121	49 238	33 834	28 623	33 834
Likvida medel vid periodens slut	17 775	28 623	17 775	28 623	17 775	49 238

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	Q3 2021	Q3 2020	Ack 2021	Ack 2020	R12 mån	Helår 2020
	2021-07-01 2021-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-09-30	2020-10-01 2021-09-30	2020-01-01 2020-12-31
Nettoomsättning	13 538	11 521	42 371	48 880	57 983	64 492
Övriga rörelseintäkter	-	118	2	347	-340	5
Summa omsättning	13 538	11 639	42 373	49 227	57 643	64 497
Varu- och tjänstekostnader	-5 369	-5 384	-18 561	-23 668	-25 878	-30 985
Övriga externa kostnader	-3 275	-1 966	-9 541	-7 272	-12 020	-9 751
Personalkostnader	-5 537	-4 374	-18 256	-15 602	-23 029	-20 375
Övriga rörelsekostnader	-	-116	-	-253	253	-
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-643	-200	-3 985	2 432	-3 031	3 386
Av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-489	-459	-1 470	-1 378	-1 929	-1 837
Rörelseresultat (EBIT)	-1 132	-659	-5 455	1 054	-4 960	1 549
Finansiella intäkter	-	-	-	3	19	22
Finansiella kostnader	-571	-32	-723	-117	-753	-147
Valutakursförändringar	-30	-	-66	-	-27	39
Finansnetto	-601	-32	-789	-114	-761	-86
Resultat före skatt	-1 733	-691	-6 244	940	-5 721	1 463
Skatt	357	63	1 286	-454	1 025	-715
Periodens resultat	-1 376	-628	-4 958	486	-4 696	748

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	Q3 2021	Q3 2020	Helår 2020
	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	4 134	5 547	5 155
Materiella anläggningstillgångar	111	356	293
Andelar i koncernföretag	144 365	8 817	8 817
Summa anläggningstillgångar	148 610	14 720	14 265
Varulager	1 078	942	564
Kundfordringar	7 098	7 098	6 926
Fordringar hos koncernföretag	15 111	5 593	36 272
Övriga fordringar	5 600	607	944
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 384	3 017	4 444
Kassa och bank	7 720	22 600	12 986
Summa omsättningstillgångar	37 991	39 857	62 136
Summa tillgångar	186 601	54 577	76 401
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	719	638	638
Överkursfond	60 186	26 296	26 296
Balanserat resultat	14 298	12 148	11 065
Periodens resultat	-4 958	-628	748
Summa eget kapital	70 245	38 454	38 747
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	98 468	4 112	3 673
Summa långfristiga skulder	98 468	4 112	3 673
Skulder till kreditinstitut	1 500	1 756	21 756
Förskott från kunder	130	-	-
Leverantörsskulder	5 545	3 718	4 304
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga skulder	4 707	1 568	1 419
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 006	4 969	6 502
Summa kortfristiga skulder	17 888	12 011	33 981
Summa skulder	116 356	16 123	37 654
Summa eget kapital och skulder	186 601	54 577	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 juli - 30 september	SaaS		Agency		Systems		Summa	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
KSEK								
Nettoomsättning	18 990	7 661	5 542	980	14 665	5 957	39 197	14 598
Varu- och tjänstekostnader	-1 119	-550	-1 449	-151	-10 664	-4 046	-13 232	-4 747
Bruttoresultat	17 871	7 111	4 093	829	4 001	1 911	25 965	9 851

Perioden 1 januari - 30 september								
KSEK	SaaS		Agency		Systems		Summa	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Nettoomsättning	40 617	23 193	10 709	3 635	33 496	30 449	84 822	57 277
Varu- och tjänstekostnader	-2 237	-1 725	-1 972	-511	-23 411	-20 541	-27 620	-22 777
Bruttoresultat	38 380	21 468	8 737	3 124	10 085	9 908	57 202	34 500

Koncernens fördelning av intäkter								
Kvartalet 1 juli - 30 september	SaaS		Agency		Systems		Summa	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	14 665	5 957	14 665	5 957
Intäkter som redovisas över tid	18 990	7 661	5 542	980	-	-	24 532	8 641
Summa intäkter från avtal med kunder	18 990	7 661	5 542	980	14 665	5 957	39 197	14 598

Perioden 1 januari - 30 september								
KSEK	SaaS		Agency		Systems		Summa	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	33 496	30 449	33 496	30 449
Intäkter som redovisas över tid	40 617	23 193	10 709	3 635	-	-	51 326	26 828
Summa intäkter från avtal med kunder	40 617	23 193	10 709	3 635	33 496	30 449	84 822	57 277

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 vid förvärvstillfället 55 anställda med huvudkontor i Wien, Österrike. Förvärvet tillförde en stark marknadsnärvaro i DACH-regionen och ett starkt globalt erbjudande, samt ökade 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 belastade koncernens resultat för det andra kvartalet 2021.

Effekter av förvärv 2021

KSEK	Grassfish Marketing Technologies GmbH
Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstillfället:	
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 lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande onsdagen den 3 november 2021 kl. 07.30.

FINANSIELL KALENDER

16 FEBRUARI 2022	BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2021
6 APRIL 2022	ÅRSREDOVISNING 2021
27 APRIL 2022	DELÅRSRAPPORT Q1 2022
27 APRIL 2022	ÅRSSTÄMMA 2022

Samtliga rapporter och stämmoprotokoll 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 3 november 2021

Vilhelm Schottenius
Styrelseordförande

Mikael Olsson
Styrelseledamot

Johanna Schottenius
Styrelseledamot

Jon Lindén
Styrelseledamot

Emma Stjernlöf
Styrelseledamot

Adrian Nelje
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 tillväxtpotential
ARPA (Average Revenue per Brand)	Genomsnittlig årlig intäkt per slutkund	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras
NRR (Net Revenue Retention)	Nettoförändring av ARR från befintliga slutkunder	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder
SaaS Gross Margin	ARR med avdrag för relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till ARR	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter





VERTISEIT

DELÅRSRAPPORT JANUARI - SEPTEMBER 2021
WWW.VERTISEIT.SE