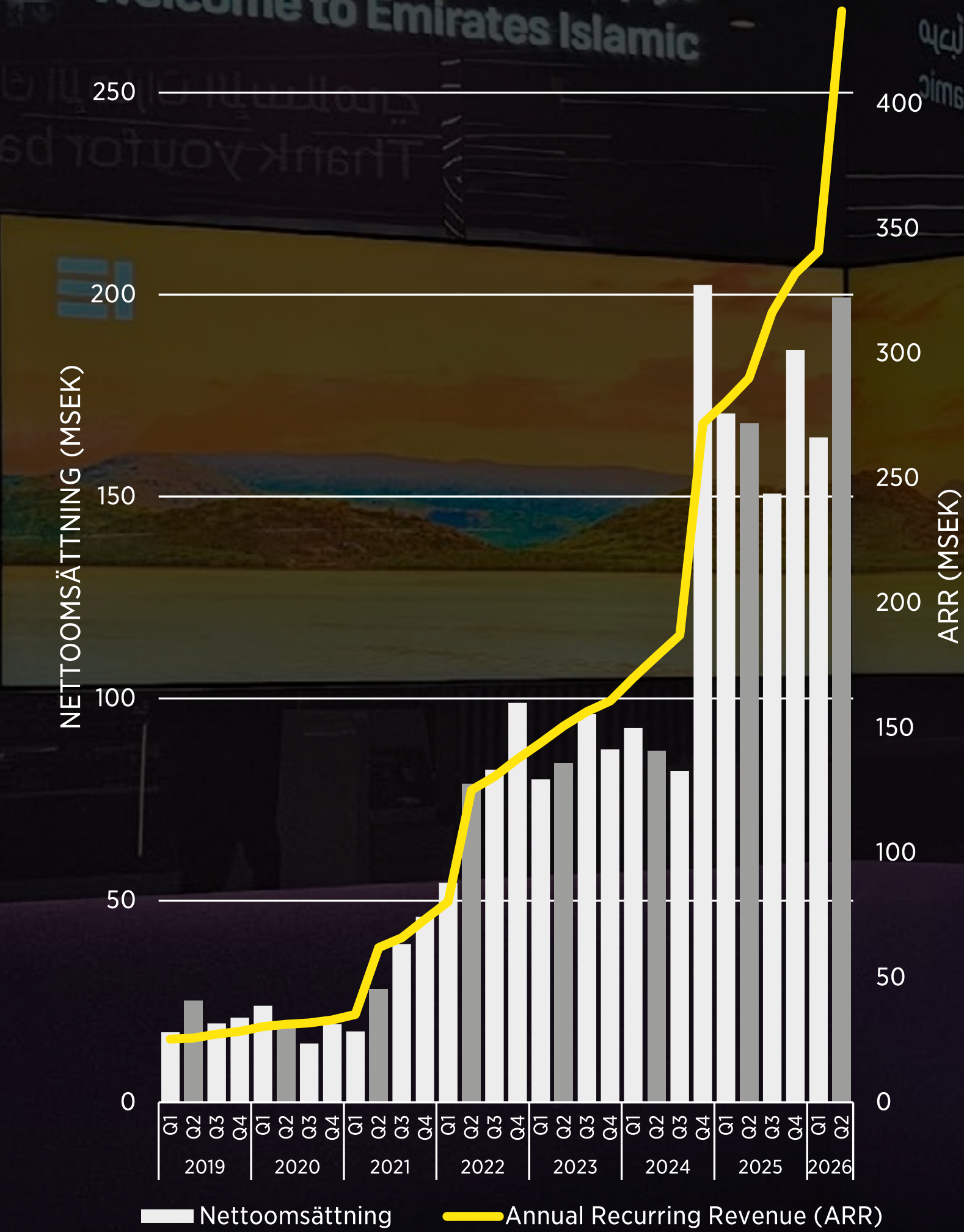


DELÅRSRAPPORT
JANUARI – JUNI 2026

GLOBAL
TILLVÄXT



ARR
440 MSEK
(290)
ÅTERKOMMANDE
INTÄKTER (ARR)
2026-06-30

VI SKAPAR FRAMTIDENS KUNDUPPLEVELSER

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder en plattform för In-store Experience Management (IXM) genom dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art.

Bolaget möjliggör för globala varumärken och ledande retailers att stärka kundupplevelsen och skapa en sömlös kundresa genom att sammankoppla det fysiska och digitala kundmötet.



KVARTALET I KORTHET

KVARTALET I KORTHET

KVARTALET APRIL-JUNI 2026

- Nettoomsättningen ökade med 18,6 procent till 199,3 MSEK (168,1).
- Periodens resultat uppgick till -18,3 MSEK (-16,9), belastat av förvärvs- och integrationskostnader om cirka 28,6 MSEK kopplade till Scala.
- Vid utgången av kvartalet uppgick de årligen återkommande intäkterna (ARR – Annual Recurring Revenue) till 440,0 MSEK (290,2). Ökningen uppgick till 52,3 procent jämfört med föregående år i fasta växelkurser.
- SaaS-intäkter (Software as a Service) för kvartalet ökade med 24,7 MSEK till 97,8 MSEK (73,1).
- Sekventiellt växte ARR organiskt med 2,9 procent jämfört med föregående kvartal i fasta växelkurser, motsvarande en årlig organisk tillväxttakt om 12,2 procent.
- Justerad EBITDA uppgick till 36,7 MSEK (21,6) och justerad EBITDA-marginal till 18,4 procent (12,9). Under kvartalet har justeringar gjorts för jämförelsestörande poster om 28,7 MSEK, främst relaterade till förvärvet av Scala.
- Fritt kassaflöde under kvartalet uppgick till 18,9 MSEK (0,8). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick vid periodens utgång till 151,8 MSEK (198,5).
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till -0,57 SEK (-0,56).

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER KVARTALET

- Vertiseit offentliggjorde förvärvet av Scala, ett ledande globalt mjukvarubolag inom Digital Signage, vilket väsentligt stärker koncernens globala position inom In-store Experience Management (IXM), breddar produktportföljen och stärker närvaron på den nordamerikanska marknaden. Förvärvet slutfördes den 1 juni 2026.
- För att finansiera förvärvet av Scala genomförde Vertiseit en riktad nyemission till befintliga och nya aktieägare om cirka 182 MSEK, före emissionskostnader, genom emission av 3 033 314 nya B-aktier till en teckningskurs om 60,00 SEK per aktie.
- Teckningsoptionsprogram TO 5A avslutades. Genom utnyttjandet av teckningsoptionerna tillfördes Vertiseit cirka 13 MSEK före emissionskostnader.

ARR
440 MSEK
(290)

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER (ARR)
2026-06-30

EBITDA
18%
(13%)

EBITDA-MARGINAL
Q2 2026

Nyckeltal koncern	Q2 2026	Q2 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	199 330	168 075	363 943	338 631	700 955	675 643
Varav SaaS-intäkter	97 789	73 121	183 428	145 846	349 386	311 804
Periodens resultat	-18 266	-16 865	-16 574	-11 276	739	6 037
ARR	439 980	290 159	439 980	290 159	439 980	332 041
Justerad EBITDA	36 652	21 614	63 997	42 132	130 229	108 365
Cash EBITDA	29 019	13 482	49 328	26 223	97 224	74 120
Bruttomarginal (%)	64,8	62,7	66,9	62,9	67,5	65,5
Justerad EBITDA (%)	18,4	12,9	17,6	12,4	18,6	16,0
Cash EBITDA (%)	14,6	8,0	13,6	7,7	13,9	11,0
Nettoskuldsättning	261 147	119 018	261 147	119 018	261 147	234 846
Soliditet (%)	56,8	63,3	56,8	63,3	56,8	58,2
Resultat per aktie (SEK)	-0,57	-0,56	-0,52	-0,38	0,02	0,20
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	-0,57	-0,56	-0,52	-0,38	0,02	0,18
Genomsnittligt antal aktier (st)	31 804 542	29 933 114	31 804 542	29 933 114	30 624 196	29 824 776
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (st)	36 019 636	33 773 709	36 019 636	33 773 709	34 525 813	33 625 161

Justerad EBITDA exkluderar fördefinierade jämförelsestörande poster. Under andra kvartalet 2026 utgörs de jämförelsestörande posterna av kostnader om 28,7 MSEK, och för perioden januari-juni 2026 av kostnader om 30,1 MSEK. Se avsnittet Finansiell Översikt för mer information. Se sid 21-22 för definitioner av prestationsmått och operationella nyckeltal.

GLOBAL TILLVÄXT

KOMMENTAR FRÅN VD

Det andra kvartalet 2026 markerar ett viktigt steg i Vertiseits utveckling. Genom förvärvet av Scala fortsätter vi att bygga en global marknadsledare inom In-store Experience Management (IXM) med en starkt geografisk närvaro, ett utökat partnernätverk och en väsentligt större bas av återkommande SaaS-intäkter. Samtidigt fortsätter den underliggande verksamheten att utvecklas väl, med förbättrad lönsamhet, starkt kassaflöde och fortsatt organisk tillväxt. Med Scala i koncernen har vi nu en betydande affär och organisation i Nordamerika och skapat förutsättningar för ytterligare geografisk expansion, inte minst i Asien.

STARK FINANSIELL UTVECKLING

Kvartalet präglas av fortsatt stark utveckling i våra återkommande intäkter. Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick vid kvartalets utgång till 440 MSEK, motsvarande en ökning om 52 procent i fasta växelkurser jämfört med föregående år. Även exklusive Scala fortsätter den organiska ARR-utvecklingen att vara god, med en årsuppräknad tillväxttakt om 12 procent under kvartalet.

Vi levererar samtidigt en tydlig förbättring av lönsamheten. Den justerade EBITDA-marginalen ökade till 18,4 procent samtidigt som intjäningen per aktie fördubblades jämfört med föregående år, mätt som Cash EBITDA per aktie. Noterbart är att Scala endast konsoliderats från och med juni.

Periodens resultat belastas av engångskostnader relaterade till förvärvet och integrationen av Scala. Genom de kostnader och reserveringar som gjorts under kvartalet bedömer vi att integrationskostnaderna i allt väsentligt nu är hanterade, vilket skapar goda förutsättningar för jämförbarhet och fortsatt positiv marginalutveckling framåt.

STRATEGISKT FÖRVÄRV

Den 1 juni slutförde vi förvärvet av Scala, ett

av världens mest etablerade mjukvarubolag inom Digital Signage. Köpeskillingen uppgick till cirka 265 MSEK och finansierades genom en riktad nyemission till befintliga och nya aktieägare, tillsammans med egna medel och en utökad kreditfacilitet. Förvärvet har ett betydande strategiskt värde för Vertiseit, inte minst eftersom att Scala som pionjär är det mest välkända varumärket i branschen. Vidare stärker vi Vertiseits globala partnernätverk, som är nyckeln för en skalbar tillväxt framåt. Förvärvet tillför omkring 150 000 aktiva licenser och en ARR om 85 MSEK. Utöver detta finns en omfattande försäljning och installerad bas av traditionella mjukvarulicenser ("Perpetual"), där vi ser en betydande potential i att konvertera till SaaS.

Vi integrerar just nu Scala som ett strategiskt produkt erbjudande inom Dise. Det innebär att betydande synergier kan realiseras genom en sammanslagen organisation och delade resurser, vilket innebär att Scalas organisation under juni månad minskade från drygt 100 till 35 medarbetare. Kostnaderna för integrationen som helhet förväntas uppgå till drygt 28 MSEK, vilka har reserverats för under kvartalet.

Framåt kommer Scala uteslutande att bäras ut med Dise partnerledda och hårdvaruagnostiska försäljningsstrategi med fokus på utveckling av kärnprodukten. Detta har mottagits mycket väl av partners och kunder, särskilt som Scala under tidigare ägare Stratacache utvecklats i motsatt riktning.

Genom förvärvet ökar Dise andel av koncernens intäkter, vilket stärker den underliggande lönsamhetsprofilen eftersom Dise redan idag levererar i nivå med koncernens långsiktiga lönsamhetsmål.

GLOBAL PLATTFORM FÖR TILLVÄXT

I linje med vår långsiktiga strategi stärker vi nu vår närvaro i Nordamerika, där omkring hälften av Scalas intäkter genereras. Under kvartalet etablerade vi ett nytt kontor i Philadelphia och vår samlade nordamerikanska organisation omfattar nu cirka 25 medarbetare. Detta ger oss en stark lokal plattform för fortsatt expansion på världens största marknad för IXM.

Nästa steg i vår expansion är Asia Pacific-regionen (APAC). Även här bidrar Scala med ett väletablerat partnernätverk och en betydande installerad kundbas, inte minst i Japan, Indien och Australien. Under andra halvåret är ambitionen att etablera egen regional närvaro

med Singapore som bas, vilket ytterligare stärker vår förmåga att stötta både globala och regionala kunder.

Den ökade geografiska bredden skapar nya kommersiella möjligheter att serva fler internationella retailers som efterfrågar en global plattform kombinerad med lokala resurser och partners.

KUNDER, PARTNERS OCH MARKNAD

Marknaden utvecklas fortsatt positivt, även om investeringsviljan varierar mellan regioner och segment. Intresset för lösningar som stärker den digitala kundupplevelsen i den fysiska butiken fortsätter att öka, samtidigt som större internationella upphandlingar blir allt vanligare.

Vi gläds åt att vi med Scala stärker vår position ytterligare inom automotivesegmentet. Inte minst genom ett globalt plattformsavtal med Stellantis, vilket omfattar varumärken som Peugeot, Fiat, Jeep, Citroën, Opel, Alfa Romeo med flera. Här expanderar kunden just nu i högt tempo tillsammans med vår partner MCube som global integratör och ansvarig för koncepten. Vi har under kvartalet tyvärr tagit ett steg bakåt med Volvo Cars, som inom ramen för en upphandling valt en annan helhetsleverantör - initialt för den svenska marknaden.

Ett tydligt kvitto på vår stärkta marknadsposition är att Grassfish och Visual Art under kvartalet blivit inbjudna att delta i flera av de största upphandlingarna på den nordamerikanska marknaden. Bland annat deltar vi i slutfasen av en upphandling för en av världens ledande QSR-kedjor. Oavsett utfallet visar detta att vi idag betraktas som en av de aktörer som kan konkurrera om de mest omfattande affärerna i vår bransch – även utanför Europa.

Under kvartalet genomförde vi även årets Grassfish Summit i Wien, där kunder, partners och branschexperter samlades för att utbyta erfarenheter och diskutera framtidens retail. Intresset var större än någonsin och bekräftar den centrala roll som IXM spelar i den pågående digitala transformationen av handeln. För oss är Summit ett viktigt forum för att facilitera samarbeten och innovation, som är viktiga förutsättningar för att driva utvecklingen vidare.

Johan Lind, VD

FÖRVÄRV AV SCALA



Den 1 juni 2026 slutförde Vertiseit förvärvet av Scala, ett av de mest välkända mjukvaruvarumärkena inom Digital Signage. Genom förvärvet stärker Vertiseit sin globala position inom In-Store Experience Management (IXM), utökar sitt internationella partnernätverk och förstärker sin närvaro i Nordamerika och andra strategiskt viktiga marknader. Förvärvet utgör ett viktigt steg i Vertiseits långsiktiga strategi att bli världens ledande plattformsbolag inom IXM.

OM SCALA

Scala grundades 1987 och är en pionjär inom den globala Digital Signage-industrin. Under nära fyra decennier har bolaget levererat miljontals mjukvarulicenser världen över och tillsammans med partners byggt upp en kundbas bestående av över 1 000 internationella varumärken och retailers.

Bolaget erbjuder en ledande plattform för Digital Signage genom ett globalt partnernätverk om fler än 100 partners. Scala har verksamhet i Nordamerika, Europa och Asien och har sedan 2016 varit en del av STRATACACHE-koncernen.

FÖRVÄRVSRATIONAL

Genom förvärvet stärker Vertiseit sin globala marknadsposition och etablerar en av världens starkaste plattformar inom Digital Signage och IXM.

Scala kompletterar koncernens befintliga erbjudande genom en stark internationell kundbas, ett omfattande partnernätverk och en särskilt stark position i Nordamerika. Förvärvet

ligger helt i linje med Vertiseits partner-first-strategi och skapar förutsättningar för fortsatt internationell expansion genom en bredare geografisk närvaro och ett förstärkt ekosystem av partners och kunder.

Vertiseit tillförs genom förvärvet cirka 85 MSEK i årligen återkommande SaaS-intäkter (ARR) och beräknas tillföra omkring 200 MSEK i årlig omsättning. Efter realiserade synergier förväntas verksamheten tillföra lönsamhet i linje med Vertiseits långsiktiga mål om 35 procent Cash EBITDA-marginal, där synergierna bedöms vara fullt realiserade under 2026.

PARTNERS OCH KUNDER

Scala levererar Digital Signage-lösningar till fler än 1 000 globala varumärken inom segment såsom Retail, Grocery, Fashion, Automotive, Airports, QSR, Convenience och DIY. Kombinationen av Scalas globala marknadsnärvaro och Vertiseits starka marknadsposition skapar betydande

möjligheter för fortsatt tillväxt genom både befintliga och nya partners.

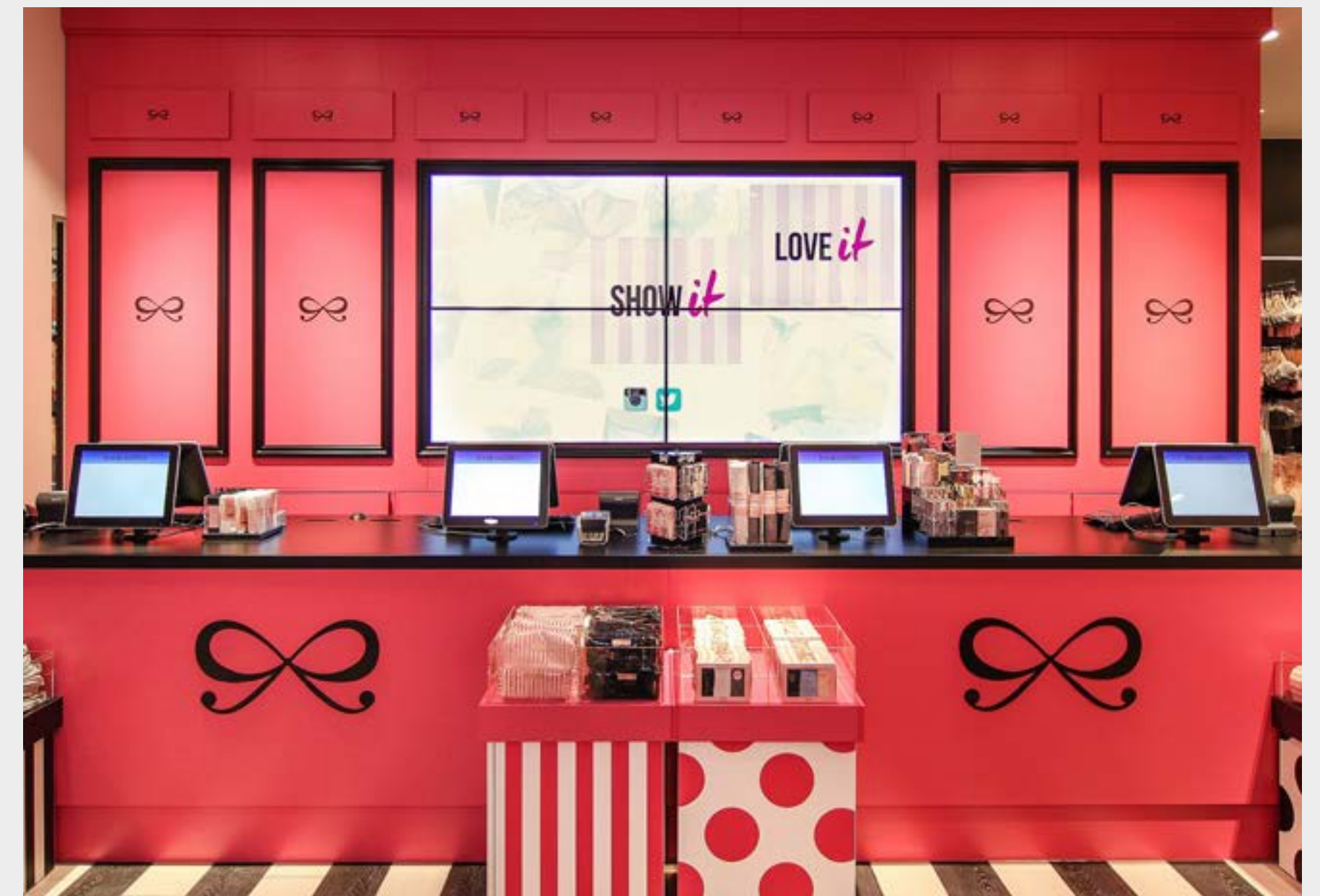
TECH

Scala erbjuder en etablerad enterprise-plattform för Digital Signage med stöd för komplexa globala installationer. Plattformen kommer successivt att vidareutvecklas inom Dise och accelerera övergången mot en modern, SaaS-baserad och hårdvaruoberoende plattform, fullt integrerad med Vertiseits IXM Grid-backend och partner-first-strategi.

FÖRVÄRVET

Förvärvet genomfördes till en köpeskilling om cirka 265 MSEK och finansierades genom en kombination av en utökad kreditfacilitet hos Nordea och en riktad nyemission om cirka 182 MSEK till befintliga och nya investerare.

Scala konsoliderades i Vertiseit-koncernen från och med 1 juni 2026. Se sida 20 för mer information.



KORT OM SCALA



ARR
85 MSEK

ANNUAL RECURRING REVENUE (ARR)
2026-06-30

~200 MSEK
NET SALES FY 2025

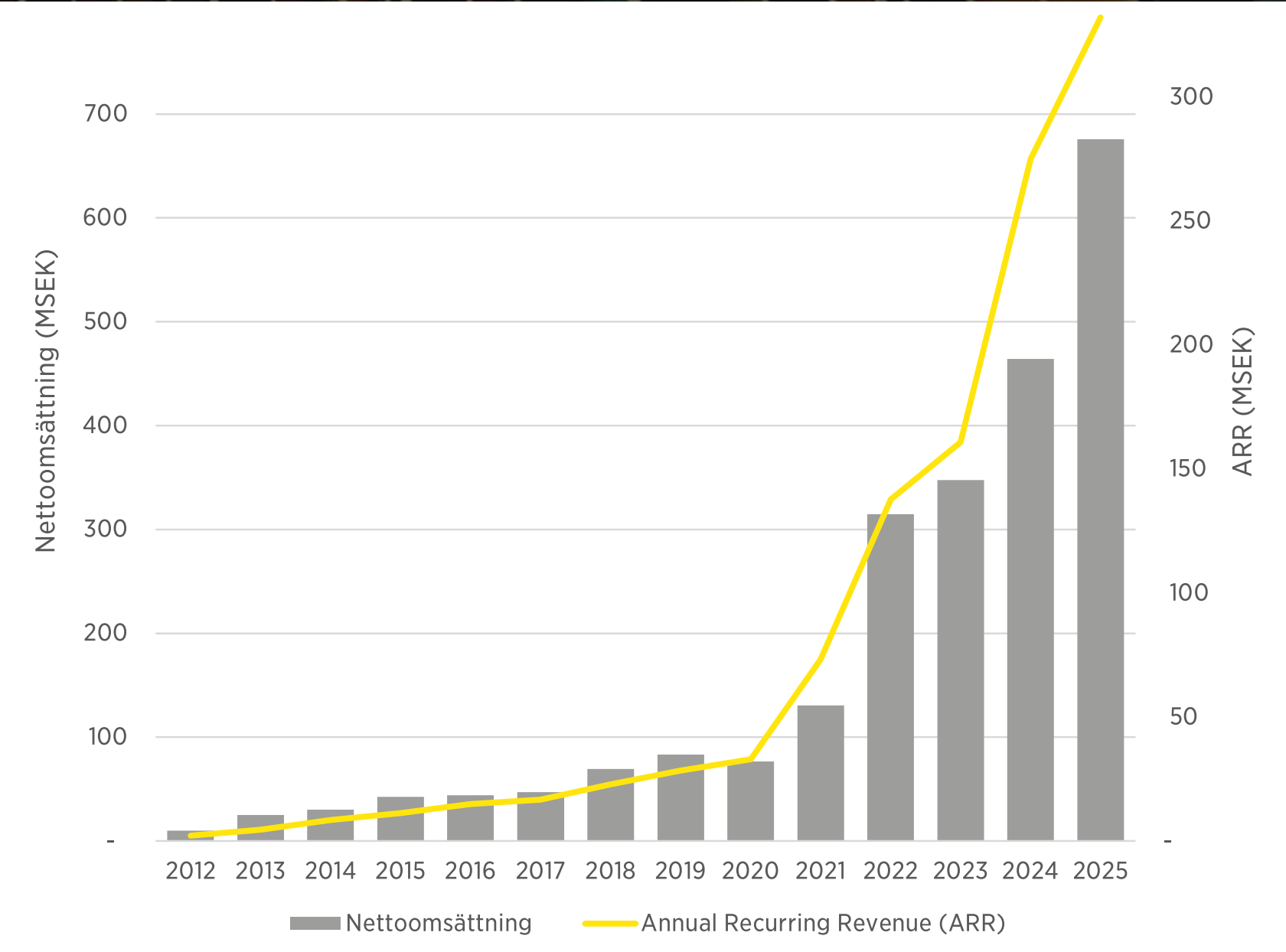
35 FTE
EMPLOYEES 2026-06-30

PARTNERS I URVAL



STARK UTVECKLING ÖVER TID

Intäktsutveckling 2012 – 2025



KSEK	Q2 2026	Q1 2026	Q4 2025	Q3 2025	Q2 2025	Q1 2025	Q4 2024	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023	Q2 2023	Q1 2023	Q4 2022	Q3 2022
Nettoomsättning	199 330	164 613	186 291	150 721	168 075	170 556	202 795	82 111	86 477	92 688	87 409	96 152	84 095	79 968	98 933	82 397
Varav SaaS-intäkter	97 789	85 639	85 755	80 203	73 121	72 725	70 996	47 407	46 450	44 250	42 851	47 536	44 842	42 464	42 409	39 365
Periodens resultat	-18 266	1 692	6 683	10 631	-16 864	5 588	11 661	10 893	8 785	9 817	5 688	9 395	-4 576	1 279	8 030	5 984
ARR	439 980	341 048	332 041	316 449	290 159	280 521	275 052	187 236	178 671	170 101	160 756	156 565	150 873	144 097	137 713	130 385
Justerad EBITDA	36 652	27 344	33 114	33 119	21 614	20 518	32 887	23 171	18 626	23 031	20 535	20 211	7 387	11 325	13 164	15 482
Cash EBITDA	29 019	20 308	22 439	25 458	13 482	12 741	21 481	18 411	13 413	17 617	14 583	12 677	1 118	5 128	5 988	9 754
Bruttomarginal (%)	64,8	69,5	65,9	70,9	62,7	63,2	55,6	72,1	70,5	67,9	66,8	62,6	66,4	70,9	57,0	64,8
Justerad EBITDA (%)	18,4	16,6	17,8	22,0	12,9	12,0	16,2	28,2	21,5	24,8	23,5	21,0	8,8	14,2	13,3	18,8
Cash EBITDA (%)	14,6	12,3	12,0	16,9	8,0	7,5	10,6	22,4	15,5	19,0	16,7	13,2	1,3	6,4	6,1	11,8
Soliditet (%)	56,8	59,2	58,2	60,7	63,3	59,7	56,5	72,1	59,2	51,0	50,0	47,4	45,4	42,9	47,7	47,6
Genomsnittligt antal aktier (st)	31 804 542	30 333 143	30 233 365	30 143 981	29 933 114	28 965 271	27 072 714	22 912 912	21 412 632	20 501 747	20 501 747	20 501 747	20 252 947	20 190 747	20 190 747	20 190 747
Data per aktie (SEK)																
ARR per aktie	13,83	11,24	10,98	10,50	9,69	9,68	10,16	8,17	8,34	8,30	7,84	7,64	7,45	7,14	6,82	6,46
Justerad EBITDA per aktie	1,15	0,90	1,10	1,10	0,72	0,71	1,21	1,01	0,87	1,12	1,00	0,99	0,36	0,56	0,65	0,77
Cash EBITDA per aktie	0,91	0,67	0,74	0,84	0,45	0,44	0,79	0,80	0,63	0,86	0,71	0,62	0,06	0,25	0,30	0,48
Resultat efter skatt per aktie	-0,57	0,06	0,22	0,35	-0,56	0,19	0,43	0,48	0,41	0,48	0,28	0,46	-0,23	0,06	0,40	0,30

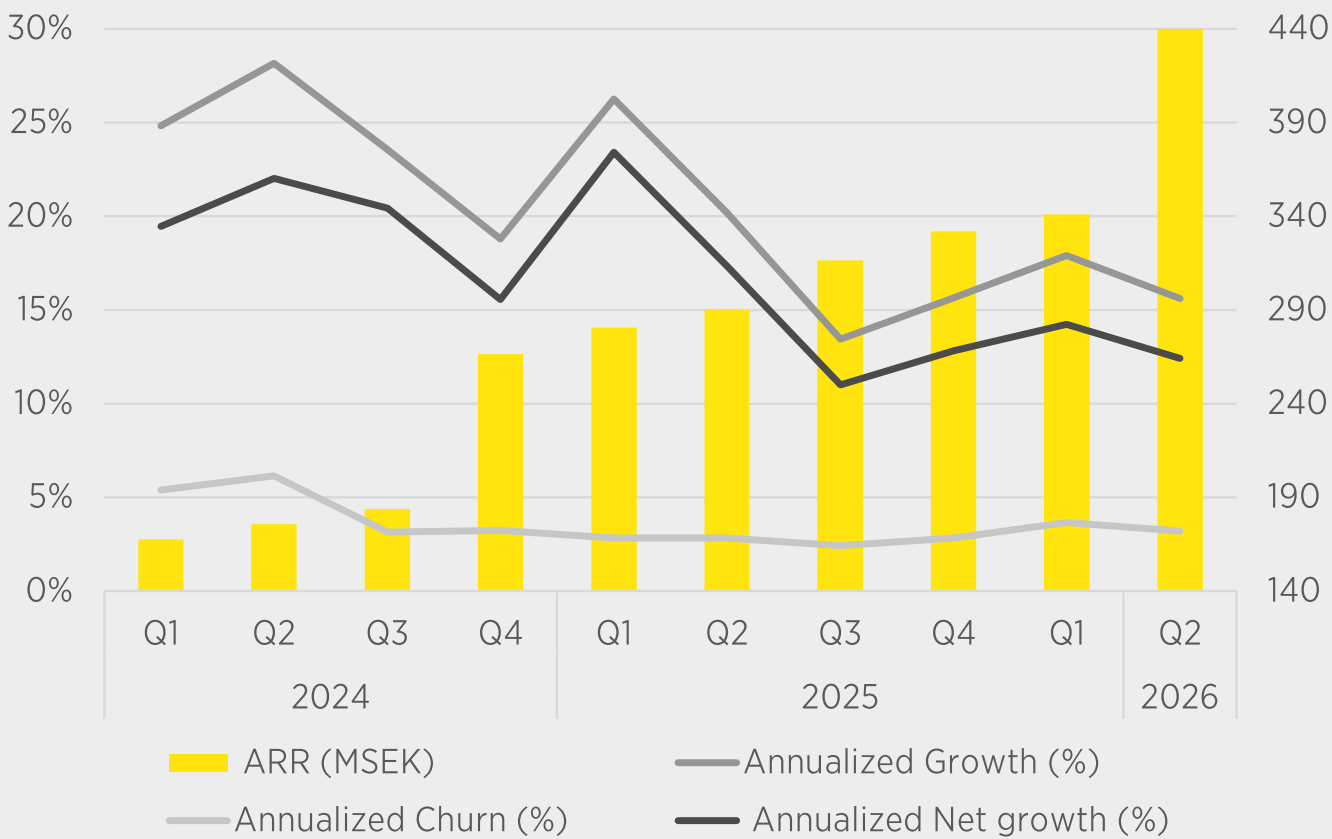
GROUP SAAS METRICS

Vertiseit är ett ledande SaaS-bolag inom Digital In-store och erbjuder In-store Experience Management (IXM)-plattformar genom dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art. För transparens och förståelse för Vertiseits licensaffär redovisas utvalda SaaS-nyckeltal. Dessa utgör operativa prestationsmått och bör bedömas tillsammans med de IFRS-baserade finansiella mått som presenteras i övriga delar av denna rapport.

		Q2 2026	QoQ	YoY
ARR (MSEK)	Annual Recurring Revenue	440,0	27,6% 	52,3%
Growth rate (%)*	Annualized growth rate	15,6%	-0,5pp 	-1,0pp
Churn rate (%)*	Annualized churn rate	3,1%	-0,2pp 	0,1pp
CAC (KSEK)*	License Acquisition Cost	1,4	-1,3% 	-12,7%
ARPA (KSEK)*	Average Recurring Revenue Per Brand	259,1	1,0% 	-8,7%
ARPL (KSEK)*	Average Recurring Revenue Per License	1,1	0,9% 	-8,1%
CAC Ratio (KSEK)*	Acquisition Cost per new ARR KSEK	1,1	-1,3% 	-11,0%
Months to recover CAC*	Months to recover License Acquisition Cost	17,9	-1,0% 	-6,2%
LTV (KSEK)*	Lifetime value per license	36,4	22,3% 	-22,8%
LTV/CAC*	Acquisition cost payback ratio	26,0	23,8% 	-11,6%
SaaS Gross Margin (%)	Profit margin on SaaS revenue	83,0%	-1,0pp 	1,1pp
NRR (%)*	Annualized Net Revenue Retention	106,7%	1,4% 	-0,6%

* Scala ej inkluderat i detta nyckeltal under kvartalet

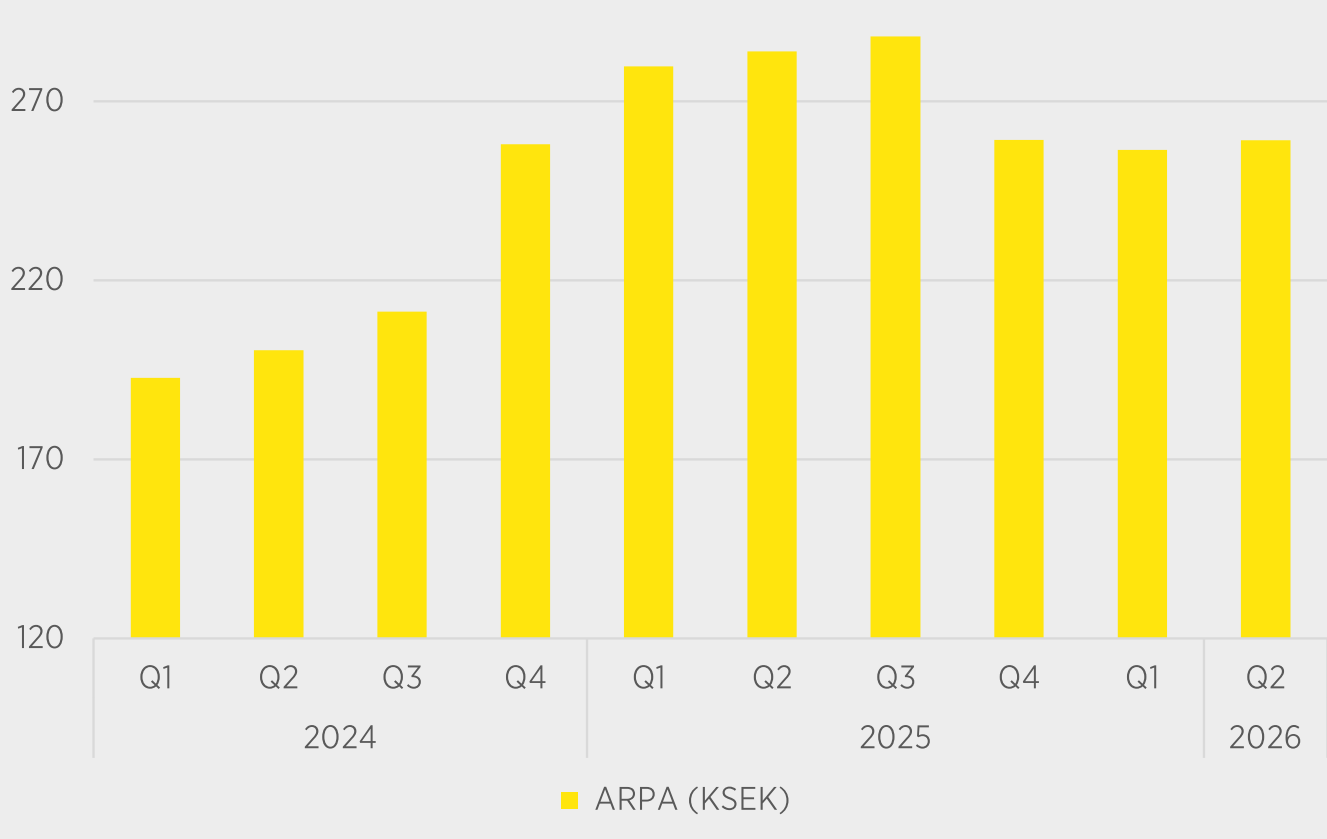
ARR DEVELOPMENT



NET REVENUE RETENTION



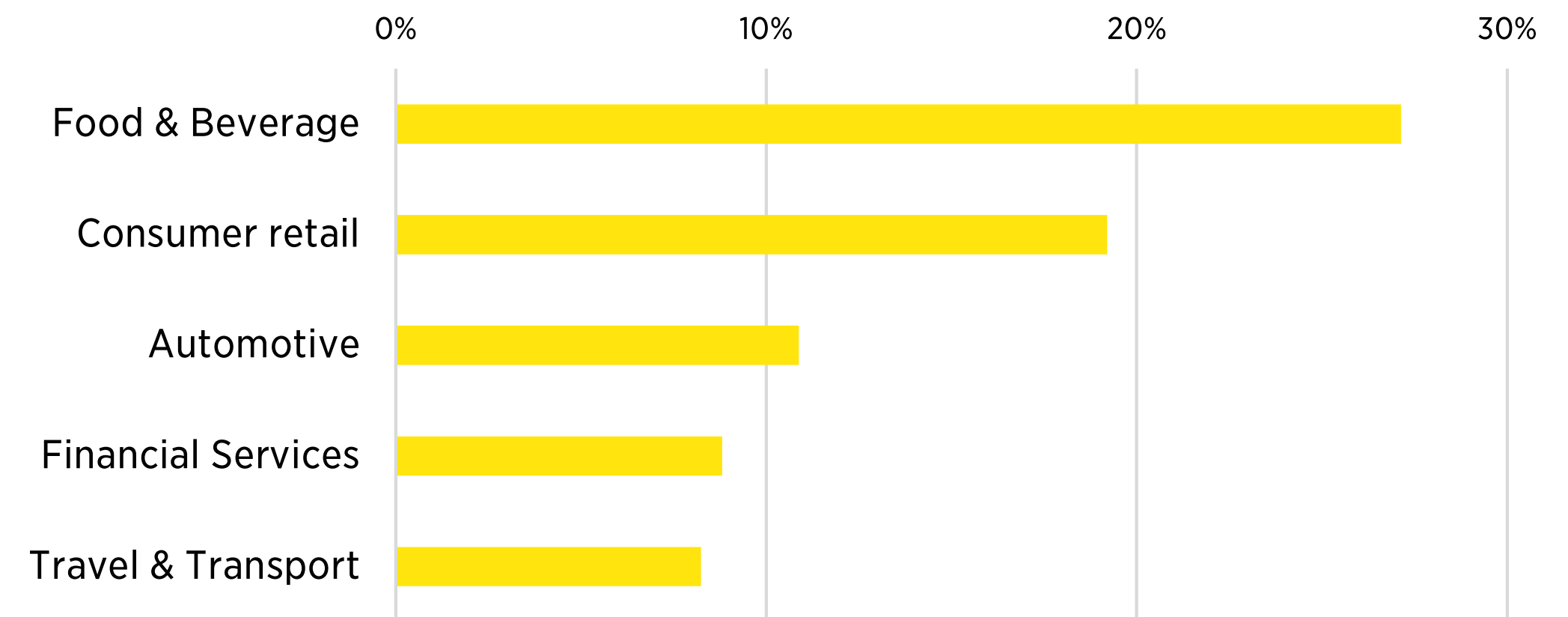
AVERAGE REVENUE PER BRAND



GROUP CUSTOMER METRICS

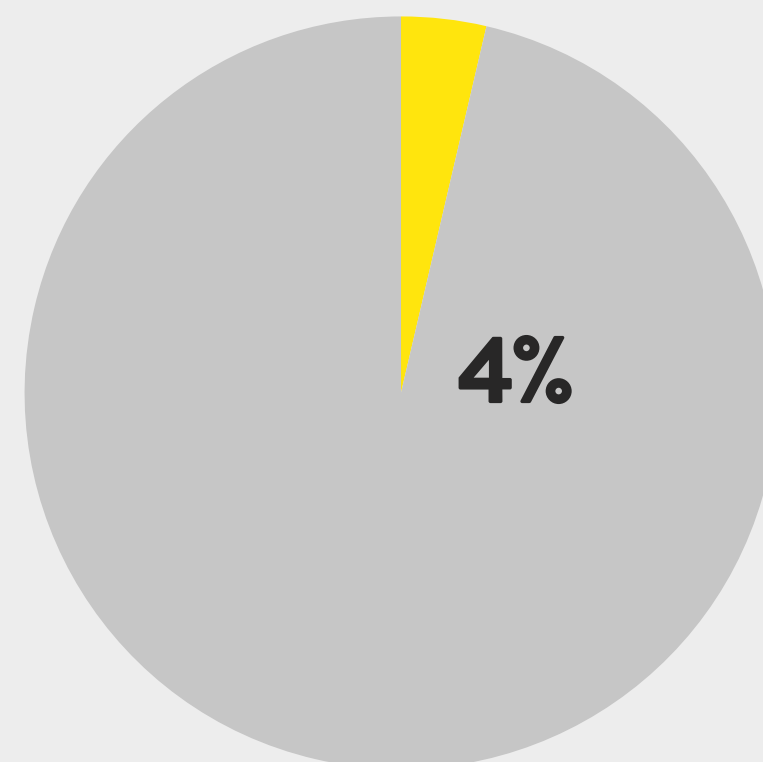
Vertiseit har en bred kundbas som innefattar ett flertal branscher. Detta säkerställer en balanserad intäktsfördelning och begränsat beroende av enskilda kunder. Ingen enskild kund står för en väsentlig del av koncernens intäkter.

ANDEL AV ARR PER KUNDSEGMENT - Q2 2026

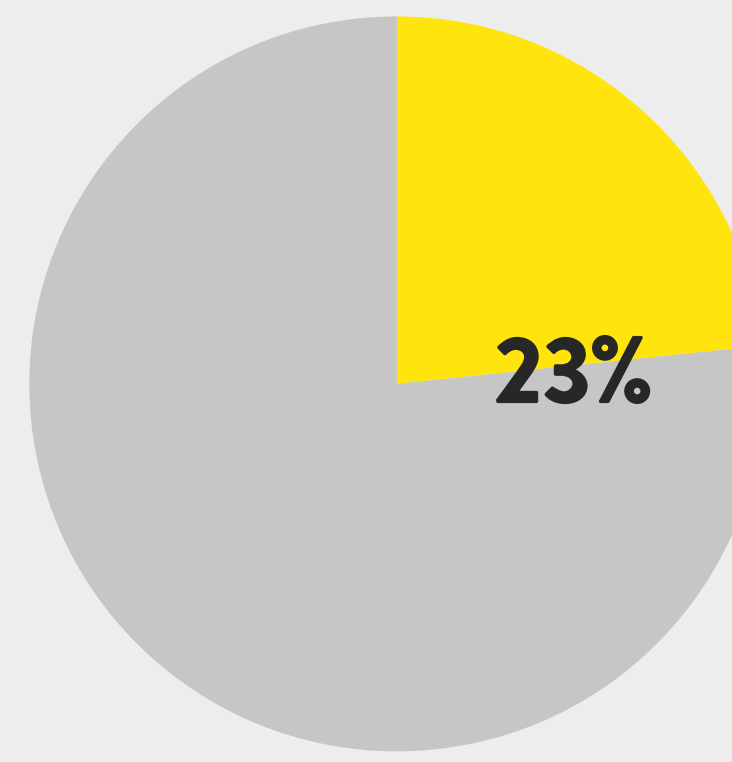


Andel av total ARR för Vertiseits topp-5 kundsegment

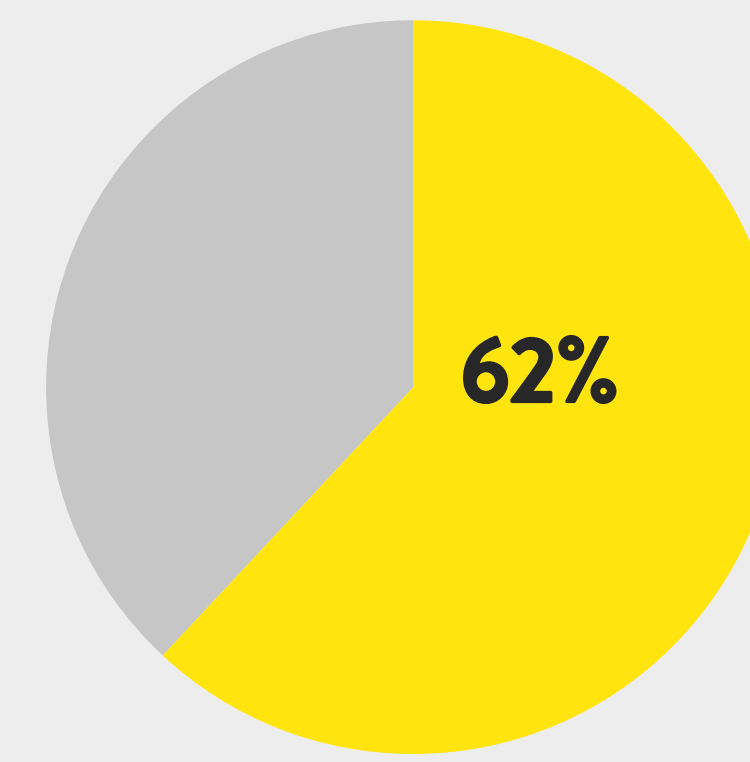
KUNDKONCENTRATION



Största kunds andel av ARR



10 största kunders andel av ARR



100 största kunders andel av ARR

FINANSIELL ÖVERSIKT

VERTISEITKONCERNEN

Kvartalet april-juni 2026

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under det andra kvartalet slutförde Vertiseit förvärvet av Scala, som från och med den 1 juni konsoliderats i koncernens räkenskaper. Förvärvet bidrog tillsammans med fortsatt organisk tillväxt till att nettoomsättningen ökade med 18,6 procent till 199,3 MSEK (168,1) jämfört med motsvarande period föregående år. Bruttomarginalen stärktes till 64,8 procent (62,7). Periodens resultat uppgick för kvartalet till -18,3 MSEK (-16,9), belastat av engångskostnader, främst hänförliga till förvärvet och integrationen av Scala, om 28,7 MSEK.

Vid utgången av det andra kvartalet 2026 uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 440,0 MSEK (290,2). Jämfört med motsvarande kvartal föregående år uppgick ökningen till 52,3 procent i fasta växelkurser. Jämfört med föregående kvartal uppgick sekventiell organisk ARR-tillväxt till 2,9 procent i fasta växelkurser, vilket motsvarar en årsuppräknad organisk tillväxttakt om 12,2 procent. SaaS-intäkterna ökade med 24,7 MSEK till 99,8 MSEK (73,1) jämfört med föregående år.

Justerat resultat före avskrivningar (Justerad EBITDA) under kvartalet uppgick till 36,7 MSEK (21,6) och justerad EBITDA-marginal till 18,4 procent (12,9). I koncernens långsiktiga finansiella mål för perioden 2025–2032 utgör Cash EBITDA, definierat som justerad EBITDA efter investeringar i produktutveckling (EBITDA-Capex), det primära lönsamhetsmåttet. Cash EBITDA uppgick under det andra kvartalet 2026 till 29,0 MSEK (13,5) och Cash EBITDA-marginalen till 14,6 procent (8,0).

Justerad EBITDA och Cash EBITDA innehåller justeringar för jämförelsestörande poster bestående av kostnader om totalt 28,7 MSEK. Dessa utgörs av transaktionskostnader

relaterade till förvärvet av Scala om 3,2 MSEK, omstruktureringskostnader relaterade till integrationen av Scala om 25,4 MSEK, samt kostnader relaterade till pågående listbytesprocess från Nasdaq First North Growth Market till Nasdaq Main Market om 0,1 MSEK. Av dessa kostnader har 7,2 MSEK kostnadsförts under kvartalet och avsättning skett för återstående 21,4 MSEK. Ledningen bedömer att de transaktions- och omstruktureringskostnader som har kostnadsförts respektive reserverats under perioden i allt väsentligt omfattar de förväntade kostnaderna relaterade till förvärvet och integrationen av Scala. Ytterligare information om förvärvet finns under Förvärv av rörelse på sida 20.

Periodens resultat per aktie för det andra kvartalet 2026, före och efter utspädning, uppgick till -0,57 SEK respektive -0,51 SEK (-0,56 respektive -0,50).

Exklusive förvärvet av Scala fortsatte koncernen att utvecklas i linje med den långsiktiga strategin med fokus på återkommande SaaS-intäkter och tillväxt under lönsamhet. Förvärvet av Scala innebär ett väsentligt ökat SaaS-intäktsunderlag och skapar förutsättningar för fortsatt skalbar tillväxt under kommande perioder.

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens balansomslutning uppgick per den 30 juni 2026 till 1 612,7 MSEK (1 117,1). Balansomslutningen ökade med 495,6 MSEK jämfört med motsvarande tidpunkt föregående år, främst till följd av immateriella tillgångar hänförliga till genomförda förvärv. Av balansomslutningen utgjordes 82,4 procent (78,2) av immateriella tillgångar.

Under kvartalet har koncernen utökat sin kreditfacilitet hos Nordea, för finansieringen av förvärvet av Scala. Räntebärande skulder

uppgick vid utgången av kvartalet till 312,7 MSEK (157,5), varav 50,0 MSEK (50,0) var kortfristiga. Vid utgången av kvartalet uppgick koncernens nettoskuldsättning, exklusive leasing, till 261,1 MSEK (119,0).

Det egna kapitalet ökade till 915,4 MSEK (707,1), främst genom nyemission för förvärvet av Scala om cirka 182 MSEK. Soliditeten uppgick till 56,8 procent (63,3)

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till 26,7 MSEK (10,6), varav förändringar i rörelsekapital om 7,3 MSEK (-0,2). Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar uppgick till 19,3 MSEK (10,8).

Kassaflödet hänförligt till investeringar i koncernens SaaS-plattform och intern IT-infrastruktur och uppgick under perioden till -7,6 MSEK (-8,3). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under kvartalet till -265,0 MSEK (-9,0), varav likvidpåverkan från förvärvet av Scala ingick med -257,2 MSEK. Fritt kassaflöde, inklusive investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, före förändringar från finansieringsverksamheten, uppgick under kvartalet till 18,9 MSEK (0,8).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 256,0 MSEK (-53,4). De största posterna utgjordes av genomförd nyemission om 194,6 MSEK, före emissionskostnader, samt nettoförändring av räntebärande skulder om 67,2 MSEK.

Periodens kassaflöde för det andra kvartalet 2026 uppgick till 17,7 MSEK (-51,8). Tillgänglig likviditet, inklusive outnyttjade kreditfaciliteter, uppgick per den 30 juni 2026 till 151,8 MSEK (198,5).

Perioden januari-juni 2026

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Under perioden januari-juni 2026 ökade nettoomsättningen med 7,5 procent jämfört med samma period föregående år och uppgick till 363,9 MSEK (338,6). Av denna utgjordes 183,4 MSEK (145,8) av SaaS-intäkter, vilka ökade med 37,6 MSEK jämfört med föregående år, motsvarande en ökning om 25,8 procent. Bruttomarginalen stärktes till 66,9 procent (62,9) och periodens resultat uppgick till -16,6 MSEK (-11,3).

Justerad EBITDA uppgick till 64,0 MSEK (42,1), motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 17,6 procent (12,4). Cash EBITDA uppgick till 49,3 MSEK (26,2), motsvarande en marginal om 13,6 procent (7,7). I dessa nyckeltal ingår under perioden justeringar för jämförelsestörande poster, vilka utgjordes av kostnader om 30,1 MSEK (16,6), främst hänförliga till förvärvet av Scala.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDA MEDEL

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden januari-juni 2026 till 60,3 MSEK (31,2), varav förändringar i rörelsekapital om 21,6 MSEK (-0,7). Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar uppgick till 38,7 MSEK (31,9).

Kassaflöde från förvärv av immateriella anläggningstillgångar, innebarande investeringar i koncernens SaaS-plattform och interna IT-infrastruktur, uppgick under perioden till -14,7 MSEK (-15,9). Det samlade kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -273,3 MSEK (-17,0), huvudsakligen hänförligt till förvärvet av Scala. Fritt kassaflöde uppgick till 44,2 MSEK (13,5).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 234,9 MSEK (-10,9), främst till följd av den riktade nyemissionen och upptagna lån för finansieringen av förvärvet av Scala. Det samlade kassaflödet för perioden uppgick till 21,9 MSEK (3,3).

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET

VERTISEITKONCERNEN

Q1 2026

- Inga väsentliga händelser under kvartalet.

Q2 2026

- Vertiseit offentliggjorde förvärvet av Scala, ett ledande globalt mjukvarubolag inom Digital Signage, vilket väsentligt stärker koncernens globala position inom In-store Experience Management (IXM), breddar produktportföljen och stärker närvaron på den nordamerikanska marknaden. Förvärvet slutfördes den 1 juni 2026.
- För att finansiera förvärvet av Scala genomförde Vertiseit en riktad nyemission till befintliga och nya aktieägare om cirka 182 MSEK, före emissionskostnader, genom emission av 3 033 314 nya B-aktier till en teckningskurs om 60,00 SEK per aktie.
- Teckningsoptionsprogram TO 5A avslutades. Genom utnyttjandet av teckningsoptionerna tillfördes Vertiseit cirka 13 MSEK före emissionskostnader.

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 2025. 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 kvartalet till 307 (279), varav 205 män (187) och 102 kvinnor (92). Vid utgången av kvartalet uppgick antalet FTE, justerat för medarbetare under uppsägningstid 329 st.

ÅRSSTÄMMA

Vertiseits årsstämma hölls på Vertiseits huvudkontor, Kyrkogatan 7, Varberg, den 22 april 2026. Stämmoprotokoll och årsredovisning finns 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 2025. De väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs för koncernen är även tillämpliga på moderbolaget.

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

21
OKTOBER
2026

DELÅRSRAPPORT Q3 2026

Kontaktinformation

Johan Lind
CEO / Mediakontakt
jo han.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 Nordic Growth AB.
+46 (0)8 121 57 690
certifiedadviser@redeye.se
www.redeye.se

RAPPORTENS UNDERTECKNANDE

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

Varberg den 16 juli 2026

	Ann Öberg Styrelseordförande	
Mikael Olsson Styrelseledamot		Vilhelm Schottenius Styrelseledamot
Johanna Schottenius Styrelseledamot		Carl Backman Styrelseledamot
Jon Lindén Styrelseledamot		Johan Lind Verkställande direktör

RÄKENSKAPER

FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET

	Q2 2026	Q2 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	199 330	168 075	363 943	338 631	700 955	675 643
Övriga rörelseintäkter	174	872	1 036	2 427	1 971	3 362
Summa rörelsens intäkter	199 504	168 947	364 979	341 058	702 926	679 005
Varu- och tjänstekostnader	-70 255	-62 626	-120 509	-125 466	-227 807	-232 764
Övriga externa kostnader	-36 314	-31 543	-65 585	-59 428	-124 044	-117 887
Personalkostnader	-84 969	-69 679	-144 972	-130 644	-258 018	-243 690
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	7 966	5 099	33 913	25 520	93 057	84 664
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-21 038	-15 600	-39 827	-28 707	-73 518	-62 398
Rörelseresultat (EBIT)	-13 072	-10 501	-5 914	-3 187	19 539	22 266
Finansiella intäkter	99	-24	242	44	977	779
Finansiella kostnader	-3 171	-5 510	-6 492	-8 873	-13 248	-15 629
Valutakursförändringar	-1 911	-1 149	-3 121	-784	-4 246	-1 909
Finansnetto	-4 983	-6 683	-9 371	-9 613	-16 517	-16 759
Resultat före skatt	-18 055	-17 184	-15 285	-12 800	3 022	5 507
Skatt	-211	319	-1 289	1 524	-2 283	530
Resultat efter skatt	-18 266	-16 865	-16 574	-11 276	739	6 037
Övrigt totalresultat ¹						
Omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	10 358	8 399	18 091	-9 407	2 334	-25 164
Periodens totalresultat	-7 908	-8 466	1 517	-20 683	3 073	-19 127
Periodens resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-18 266	-16 864	-16 574	-11 276	739	6 037
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-18 266	-16 864	-16 574	-11 276	739	6 037
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare	-7 908	-8 466	1 517	-20 683	3 073	-19 127
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-	-	-	-
Periodens totalresultat	-7 908	-8 466	1 517	-20 683	3 073	-19 127
Periodens resultat per aktie						
Före utspädning (SEK)	-0,57	-0,56	-0,52	-0,38	0,02	0,20
Efter utspädning (SEK)	-0,57	-0,56	-0,52	-0,38	0,02	0,18
Aktier vid periodens utgång (st)	33 626 457	30 143 981	33 626 457	30 143 981	33 626 457	30 333 143
Aktier vid periodens utgång efter utspädn. (st)	37 825 107	33 942 631	37 825 107	33 942 631	37 825 107	34 131 793
Genomsnittligt antal aktier (st)	31 804 542	29 933 114	31 804 542	29 933 114	30 624 196	29 824 776
Genomsnittligt antal aktier eft. utspädn. (st)	36 019 636	33 773 709	36 019 636	33 773 709	34 525 813	33 625 161

¹ Poster som har omförts eller kan omföras till årets resultat

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN	Q2 2026	Q2 2025	Helår 2025
KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	1 328 824	873 602	1 000 251
Materiella anläggningstillgångar	17 876	3 950	4 851
Leasingtillgångar	48 537	54 012	49 124
Uppskjutna skattefordringar	1 164	2 918	1 336
Finansiella anläggningstillgångar	1 926	1 182	2 492
Summa anläggningstillgångar	1 398 327	935 664	1 058 054
Varulager	6 842	5 568	4 358
Kundfordringar	95 607	92 973	117 208
Avtalstillgångar	26 148	-	15 418
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14 801	23 475	11 854
Övriga fordringar	19 402	20 898	8 852
Kassa och bank	51 540	38 498	28 949
Summa omsättningstillgångar	214 340	181 412	186 639
Summa tillgångar	1 612 667	1 117 076	1 244 693
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 681	1 507	1 516
Övrigt tillskjutet kapital	816 441	612 754	626 495
Reserver	17 804	15 470	-287
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	79 518	77 370	96 092
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	915 444	707 101	723 816
Innehav utan bestämmande inflytande	-	-	-
Summa eget kapital	915 444	707 101	723 816
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	262 687	107 516	202 789
Långfristiga leasingskulder	33 266	40 273	35 559
Övriga skulder	-	-	-
Avsättningar	25 800	14 472	6 420
Uppskjutna skatteskulder	38 062	18 912	26 309
Summa långfristiga skulder	359 815	181 173	271 077
Kortfristiga räntebärande skulder	50 000	50 000	61 006
Kortfristiga leasingskulder	15 793	14 769	14 436
Leverantörsskulder	44 951	42 677	46 164
Avtalsskulder	89 280	-	59 515
Aktuell skatteskuld	14 629	-301	1 376
Övriga skulder	37 757	23 873	33 402
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	84 998	97 784	33 901
Summa kortfristiga skulder	337 408	228 802	249 800
Summa skulder	697 223	409 975	520 877
Summa eget kapital och skulder	1 612 667	1 117 076	1 244 693

RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

				Balanserade		Innehav	
		Övrigt	Omräknings-	vinstmedel		utan	
KSEK	Aktiekapital	tillskjutet	reserv	inkl årets	Summa	bestäm-	Totalt eget
		kapital		resultat		mande	kapital
						inflytande	
Ingående eget kapital 2026-01-01	1 516	626 495	-287	96 092	723 816	-	723 816
Periodens totalresultat	-	-	18 091	-16 574	1 517	-	1 517
Periodens totalresultat	-	-	18 091	-16 574	1 517	-	1 517
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	165	194 445	-	-	194 610	-	194 610
Emissionskostnader	-	-4 499	-	-	-4 499	-	-4 499
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2026-06-30	1 681	816 441	17 804	79 518	915 444	-	915 444

				Balanserade		Innehav	
		Övrigt	Omräknings-	vinstmedel		utan	
KSEK	Aktiekapital	tillskjutet	reserv	inkl årets	Summa	bestäm-	Totalt eget
		kapital		resultat		mande	kapital
						inflytande	
Ingående eget kapital 2025-01-01	1 441	537 603	24 877	88 646	652 567	-	652 567
Periodens totalresultat	-	-	-9 407	-11 276	-20 683		-20 683
Periodens totalresultat	-	-	-9 407	-11 276	-20 683		-20 683
Transaktioner med koncernens ägare							
Nyemission	66	78 000	-	-	78 066	-	78 066
Emissionskostnader		-2 848			-2 848		-2 848
Aktieoptioner	-	-	-	-	-	-	-
Förändring av ägarandel i dotterbolag							
Förvärv av delägda dotterbolag	-	-	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2025-06-30	1 507	612 755	15 470	77 370	707 102	-	707 102

- Under det andra kvartalet 2026 skedde riktad emission av 660 000 teckningsoptioner till det helägda dotterbolaget In-store Experiences AB. Av dessa har 370 400 st teckningsoptioner vidareöverlåtits till anställda i koncernen.
- Under det andra kvartalet 2025 skedde nyteckning av 260 000 st B-aktier med stöd av teckningsoptioner av serie TO 5A, till en teckningskurs om 50,00 SEK.

Se sida 19 för ytterligare information om incitaments- och teckningsoptionsprogram.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN FÖR KONCERNEN

	Q2 2026	Q2 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Den löpande verksamheten						
Rörelseresultat (EBIT)	-13 075	-10 500	-5 916	-3 186	19 536	22 266
Justering för av- och nedskrivningar	21 038	15 600	39 827	28 707	73 518	62 398
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	14 922	11 196	12 058	14 652	-2 576	18
Erhållen ränta	99	-24	242	44	977	779
Betald ränta	-3 171	-3 510	-6 492	-6 873	-14 247	-14 628
Betald inkomstskatt	-491	-2 011	-989	-1 469	-2 169	-2 649
Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar	19 322	10 751	38 730	31 875	75 039	68 184
					-	
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	1 323	2 358	-925	5 199	2 128	8 252
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	29 038	10 401	41 560	27 956	34 794	21 190
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-23 013	-12 931	-19 036	-33 857	-42 357	-57 178
Kassaflöde från den löpande verksamheten	26 670	10 579	60 329	31 173	69 604	40 448
Investeringsverksamheten						
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 633	-8 133	-14 669	-15 909	-33 005	-34 245
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-112	-1 607	-1 441	-1 788	-2 452	-2 799
Förvärv av dotterföretag/rörelse, netto	-257 210	-	-257 210	-	-355 142	-97 932
likviditetspåverkan						
Avyttring av dotterföretag/rörelse, netto	-	-	-	-	-	-
likviditetspåverkan	-	-	-	-	-	-
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-386	-	-386	-1 313	-1 699
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	-	1 097	-	1 097	-	1 097
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-264 955	-9 029	-273 320	-16 986	-391 912	-135 578
Finansieringsverksamheten						
Nyemission	194 610	22 066	194 610	78 066	196 019	79 475
Emissionskostnader	-4 455	-371	-4 499	-2 849	-4 556	-2 906
Likvid teckningsoptioner	-	-	-	-	-	-
Nettoförändring checkkredit	-5 132	-11 875	-11 006	-8 248	-	2 758
Upptagna lån	149 813	165 000	149 813	165 000	294 813	310 000
Amortering av lån	-77 452	-226 250	-89 980	-237 500	-139 980	-287 500
Amortering av leasingsskuld	-1 383	-1 937	-4 015	-5 387	-11 072	-12 444
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	256 001	-53 368	234 923	-10 918	335 224	89 383
Periodens kassaflöde	17 716	-51 818	21 932	3 269	12 916	-5 747
Likvida medel vid periodens början	33 538	90 131	28 949	24 641	38 498	36 051
Kursdifferenser i likvida medel	286	185	659	-822	126	-1 355
Likvida medel vid periodens slut	51 540	38 498	51 540	27 088	51 540	28 949

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Q2 2026	Q2 2025	Ack 2026	Ack 2025	R12 mån	Helår 2025
KSEK	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jul-Jun	Jan-Dec
Nettoomsättning	2 881	-12 259	5 609	5 756	26 060	10 920
Övriga rörelseintäkter	16 540	30 658	32 841	30 660	63 201	77 319
Summa omsättning	19 421	18 399	38 450	36 416	89 261	88 239
Varu- och tjänstekostnader	-3 184	-	-5 257		-3 950	-766
Övriga externa kostnader	-14 174	-15 123	-24 329	-24 381	-49 844	-50 793
Personalkostnader	-11 402	-11 722	-21 198	-22 410	-47 224	-47 544
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-9 339	-8 446	-12 334	-10 375	-11 757	-10 864
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 401	-2 036	-4 805	-3 058		-6 121
Rörelseresultat (EBIT)	-11 740	-10 482	-17 139	-13 433	-11 757	-16 985
Finansiella intäkter	79	-5	192	19	563	479
Finansiella kostnader	-2 514	-2 126	-5 075	-4 947	-10 879	-10 491
Valutakursförändringar	-1 302	199	-1 543	-120	288	1 789
Resultat efter finansnetto	-15 477	-12 414	-23 565	-18 481	-21 785	-25 208
Bokslutsdispositioner	-	-		-	25 668	25 668
Resultat före skatt	-15 477	-12 414	-23 565	-18 481	3 883	460
Skatt	-	-1 274	-	-	-856	-2 130
Resultat efter skatt	-15 477	-13 688	-23 565	-18 481	3 027	-1 670

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

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	Q2 2026	Q2 2025	Helår 2025
KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	37 376	29 757	35 812
Materiella anläggningstillgångar	2 061	127	1 059
Andelar i koncernföretag	130 015	130 015	130 015
Finansiella anläggningstillgångar	19	1 131	19
Summa anläggningstillgångar	169 471	161 030	166 905
Kundfordringar	1 417	19 714	1 412
Fordringar hos koncernföretag	1 050 596	670 947	815 802
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	7 515	4 562	3 765
Övriga fordringar	186	1 204	64
Aktuell skattefordran	1 233	2	499
Kassa och bank	9 182	1 814	-
Summa omsättningstillgångar	1 070 129	698 243	821 542
Summa tillgångar	1 239 600	859 273	988 447
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 681	1 507	1 517
Fond för utvecklingsutgifter	27 319	14 364	27 319
Överkursfond	811 333	607 646	621 387
Balanserat resultat	2 267	15 483	3 937
Periodens resultat	-23 565	-18 481	-1 670
Summa eget kapital	819 035	620 519	652 490
Avsättningar			
Avsättningar	3 536	3 765	2 714
Summa avsättningar	3 536	3 765	2 714
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfond	4 840	3 240	4 840
Summa obeskattade reserver	4 840	3 240	4 840
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	262 313	102 500	197 500
Summa långfristiga skulder	262 313	102 500	197 500
Skulder till kreditinstitut	50 000	50 000	50 000
Checkkredit	-		11 006
Leverantörsskulder	7 788	10 197	6 709
Övriga skulder	3 305	2 626	7 059
Aktuell skatteskuld	-		
Skulder till koncernföretag	83 817	59 329	52 926
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 966	7 096	3 203
Summa kortfristiga skulder	149 876	129 248	130 903
Summa skulder	417 029	234 988	333 243
Summa eget kapital och skulder	1 239 600	859 272	988 447

Rörelsesegment och fördelning av intäkter

Segmentsredovisning - kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025
Nettoomsättning	97 789	73 121	18 574	20 148	82 967	74 805	199 330	168 074
Varu- och tjänstekostnader	-9 267	-5 017	-1 900	-1 086	-59 088	-56 522	-70 255	-62 625
Bruttoresultat	88 522	68 104	16 674	19 062	23 879	18 283	129 075	105 449
Bruttomarginal	91%	93%	90%	95%	29%	24%	65%	63%
Övriga rörelseintäkter							174	872
Övriga externa kostnader							-36 314	-31 543
Personalkostnader							-84 969	-69 679
EBITDA							7 966	5 100
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-21 038	-15 600
EBIT							-13 072	-10 501
Finansiella intäkter							99	-24
Finansiella kostnader							-3 171	-5 510
Valutakursförändringar							-1 911	-1 149
Resultat före skatt							-18 055	-17 183

Segmentsredovisning - period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025
Nettoomsättning	183 428	145 846	37 880	40 425	142 635	152 359	363 943	338 630
Varu- och tjänstekostnader	-16 907	-8 895	-3 870	-2 185	-99 733	-114 386	-120 510	-125 466
Bruttoresultat	166 521	136 951	34 010	38 240	42 902	37 973	243 433	213 164
Bruttomarginal	91%	94%	90%	95%	30%	25%	67%	63%
Övriga rörelseintäkter							1 036	2 427
Övriga externa kostnader							-65 585	-59 428
Personalkostnader							-144 972	-130 644
EBITDA							33 912	25 519
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar							-39 827	-28 707
EBIT							-5 915	-3 188
Finansiella intäkter							242	44
Finansiella kostnader							-6 492	-8 873
Valutakursförändringar							-3 121	-784
Resultat före skatt							-15 286	-12 801

Fördelning av intäkter - kvartal		Rörelsesegment						
Kvartalet 1 april - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	82 967	74 805	82 967	74 805
Intäkter som redovisas över tid	97 789	73 121	18 574	20 148	-	-	116 363	93 269
Summa intäkter från avtal med kunder	97 789	73 121	18 574	20 148	82 967	74 805	199 330	168 074

Fördelning av intäkter - period		Rörelsesegment						
Perioden 1 januari - 30 juni		SaaS		Consulting		Systems		Summa
KSEK	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025	Q2 2026	Q2 2025
Tidpunkt för intäktsredovisning								
Intäkter som redovisas vid en given tidpunkt	-	-	-	-	142 635	152 359	142 635	152 359
Intäkter som redovisas över tid	183 428	145 846	37 880	40 425	-	-	221 308	186 271
Summa intäkter från avtal med kunder	183 428	145 846	37 880	40 425	142 635	152 359	363 943	338 630

Koncernens rörelsesegment motsvarar de intäktsströmmar 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. Se sida 21 för definitioner.

Långsiktigt incitamentsprogram

Efter beslut vid årsstämman 2026 införde Vertiseit ett incitamentsprogram (TO 8) med teckningsoptioner för anställda och ledande befattningshavare i koncernen. Vid full nyteckning kan 660 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 2,1 procent (beräknat på antal utestående aktier vid tidpunkten för kallelsen till årsstämman). Programmet löper till maj 2029 med ett lösenpris om 95,00 kronor per B-aktie. Tre tidigare incitamentsprogram med teckningsoptioner fanns, riktade till anställda och ledande befattningshavare i bolaget. Programmen löper till maj 2026 med ett lösenpris om 50,00 kronor per B-aktie, maj 2027 med ett lösenpris om 53,00 kronor per B-aktie, respektive maj 2028 med ett lösenpris om 95,00 kronor per B-aktie. Vid full nyteckning kan maximalt 2 065 000 nya B-aktier ges ut inom dessa tre program. Efter inlösen av teckningsoptionsprogram TO 5A uppgick antalet beslutade och utestående teckningsoptioner vid utgången av kvartalet till 1 961 000 st. Av dessa hade 1 014 989 överlåtits till anställda. 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.

Övriga teckningsoptioner

I samband med förvärvet av Visual Art 2024 emitterades 1 000 000 teckningsoptioner till säljande aktieägare. Vid full nyteckning kan 1 000 000 nya B-aktier ges ut, vilket motsvarar en utspädning om cirka 3,0 procent (beräknat på antal utestående aktier vid utgången av det andra kvartalet 2026). Teckningsoptionerna löper till oktober 2027 med ett lösenpris om 65,00 kronor per B-aktie.

Förvärv av rörelse

2026-06-01: SCALA

Den 1 juni 2026 förvärvade Vertiseitkoncernen 100 procent av aktierna i Scala Computer Television B.V., Scala Nordic AS och Scala Digital Ltd., samt tillgångar i Scala Inc. och övriga Scalabolag. Köpeskillingen uppgick till cirka 265 MSEK och erlades genom kontant betalning vid tillträdet. Köpeskillingen finansierades genom en riktad nyemission till befintliga och nya aktieägare samt genom en utökad kreditfacilitet hos Nordea.

Scala är en ledande global mjukvaruplattform inom Digital In-store med verksamhet i ett flertal marknader och omkring 100 anställda vid förvärvstillfället. Förvärvet stärker Vertiseitkoncernens marknadsposition genom ett utökat kunderbudande, en betydligt större internationell närvaro samt en bredare kund- och partnerbas. Förvärvet bidrar även till en ökad andel återkommande intäkter (ARR), vilka ökade med omkring 85 MSEK på årsbasis genom transaktionen.

I de konsoliderade räkenskaperna för det andra kvartalet 2026 tillför Scala cirka 10,6 MSEK till koncernens nettoomsättning och cirka 2,2 MSEK till periodens resultat.

Förvärvsrelaterade kostnader hänförliga till förvärvet uppgick under det andra kvartalet 2026 kvartalet till totalt cirka 28,6 MSEK, varav transaktionskostnader om 3,2 MSEK och omstruktureringskostnader om 25,4 MSEK. Av dessa redovisas cirka 10,1 MSEK i koncernens övriga externa kostnader och cirka 18,5 MSEK i koncernens personalkostnader.

Förvärvsanalys, klassificering av rörelse- kontra tillgångsförvärv och avsättningar för omstruktureringskostnader har upprättats preliminärt och kan komma att ändras.

Effekter av förvärv 2026

KSEK	Scala
Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:	
Immateriella tillgångar	37 771
Kundkontrakt	71 565
Kundrelationer	16 244
Varumärke	49 442
Materiella anläggningstillgångar	11 979
Finansiella anläggningstillgångar	690
Varulager	1 559
Rörelsefordringar	44 168
Likvida medel	2 402
Räntebärande skulder	-
Övriga avsättningar	-
Kortfristiga rörelseskulder	-113 427
Uppskjuten skatteskuld	-14 285
Netto identifierbara tillgångar och skulder	108 108
Goodwill	151 504
Köpeskilling	259 612

Överförd ersättning

KSEK	
Likvida medel	-2 402
Påverkan koncernens likvida medel	-257 210

GOODWILL

I goodwillvärdet ingår värdet av en installerad bas av system, marknadsnärvaro, organisation och branschspecifik know-how. Delar av goodwillen bedöms komma att vara skattemässigt avdragsgill. Värdet på immaterialla tillgångar om 37,8 MSEK har fastställts preliminärt i avvaktan på slutlig värdering av dessa tillgångar. Förvärvsanalysen som upprättats är preliminär och kan komma att ändras.

PRESTATIONSMÅTT OCH OPERATIONELLA NYCKELTAL

Denna rapport innehåller både IFRS-definierade finansiella mått, alternativa nyckeltal (APM) och operativa nyckeltal som är relevanta för Vertiseits verksamhet. IFRS-måtten utgör den primära grunden för bedömningen av koncernens finansiella resultat och ställning. De alternativa nyckeltalen och de operativa nyckeltalen är avsedda att komplettera, men inte ersätta, IFRS-måtten genom att ge ytterligare information som används av ledningen för att följa upp och utvärdera verksamheten.

Primära IFRS-mått

IFRS-mått	Definition
Nettoomsättning	Intäkter redovisade enligt IFRS 15.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat från den löpande verksamheten före finansiella poster och skatt.
Periodens resultat	Resultat hänförligt till aktieägarna efter skatt.
Kassaflöde från den löpande verksamheten	Kassaflöde enligt IAS 7.

Intäktssegment

Intäktssegment	Definition
SaaS	Återkommande intäkter från licenciering av koncernens mjukvaruplattformar och tillhörande support-, cloud- och hostingtjänster (Software as a Service).
Consulting	Intäkter från konsulttjänster, inklusive strategi-, koncept-, projekt-, implementerings- och utbildningstjänster.
Systems	Intäkter från hårdvara, infrastruktur och tekniska lösningar, inklusive relaterade leveranser, installationstjänster och perpetuallicenser.

Operationella SaaS-nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
Churn Rate	Andel licensintäkter som avslutats under perioden i relation till totala licensintäkter vid periodens början.	Relevant nyckeltal för att bedöma verksamhetens möjligheter till tillväxt.
Growth Rate	Nya licensintäkter under perioden i relation till licensintäkter vid periodens början.	Nyckeltalet bedöms relevant bolagets utveckling då det avspeglar den samlade nettoförändringen av ARR.
Customer Acquisition Cost (CAC)	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) per ny licens.	Nyckeltalet underlättar att bedöma kostnaden för tillväxt avseende nya licenser.
CAC Ratio	Försäljnings- och marknadsföringskostnader (rullande 12 mån) i relation till ny ARR-intäkt.	Nyckeltalet är relevant för att bedöma möjligheterna till tillväxt avseende nya licenser.
Lifetime Value per license (LTV)	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.
Average Revenue per Brand (ARPA)	Genomsnittlig ARR per slutkund.	Nyckeltalet bedöms relevant för att bedöma hur licensintäkterna per kund förändras.
Net Revenue Retention (NRR)	Förändring av ARR från befintliga slutkunder.	Nyckeltalet bidrar till att utvärdera hur licensintäkterna utvecklas från befintliga kunder, utan hänsyn till nytillkomna kunder.
SaaS Gross Margin	SaaS-intäkt reducerat med relaterade Varu- och tjänstekostnader i relation till SaaS-intäkt.	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet från bolagets SaaS-intäkter.

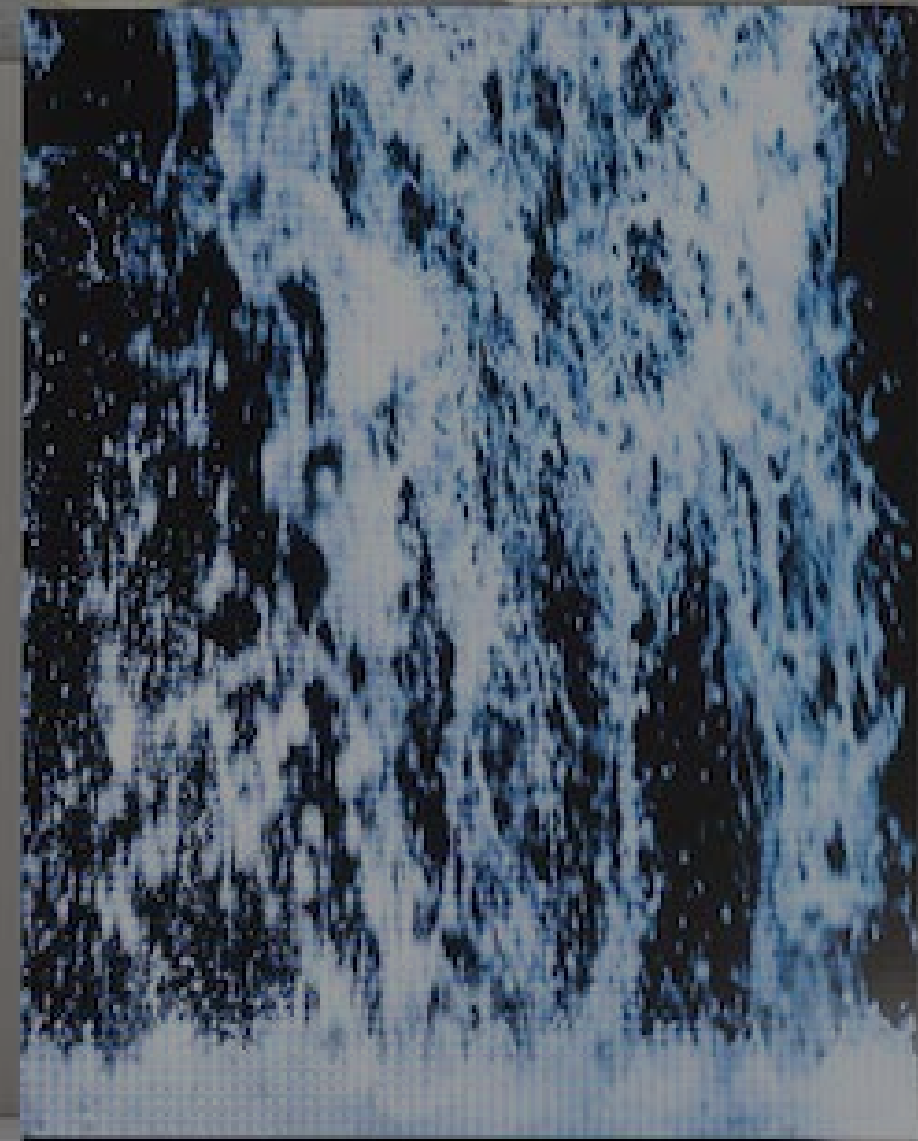
Alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
Annual Recurring Revenue (ARR)	Annualiserat värde av återkommande SaaS-intäkter vid rapportperiodens utgång, beräknat genom att multiplicera återkommande månatliga SaaS-intäkter under periodens sista månad med tolv. ARR är ett operativt mått och utgör inte IFRS-redovisad omsättning och ska inte betraktas som ett substitut för Nettoomsättning enligt IFRS 15.	Används av ledningen för att följa den långsiktiga utvecklingen av den återkommande SaaS-affären samt den förväntade årliga abonnemangsintäkten.
Justerad EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar, justerat för jämförelsestörande poster. Jämförelsestörande poster utgörs av fördefinierade kategorier av poster som tillämpas konsekvent över tid.	Används av ledningen för att utvärdera koncernens underliggande operativa resultat exklusive fördefinierade jämförelsestörande poster.
Cash EBITDA	Justerad EBITDA efter aktiverade investeringar i internt utvecklad programvara under perioden. Cash EBITDA används av ledningen för att bedöma den operativa utvecklingen efter återkommande investeringar i produktutveckling.	Används internt för att utvärdera den operativa utvecklingen efter återkommande investeringar i produktutveckling.
EBITDA-marginal	EBITDA i relation till nettoomsättningen	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera marginalen i den löpande verksamheten
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i relation till nettoomsättningen.	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera resultatet från den löpande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster.
Bruttomarginal	Nettoomsättning med avdrag för kostnad för Varu- och tjänstekostnader i relation till Nettoomsättning.	Relevant nyckeltal för att utvärdera bruttoresultatet i verksamheten.
Nettoskuldsättning	Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder reducerat med likvida medel	Nyckeltalet bedöms relevant för att utvärdera bolagets finansiella styrka och stabilitet
Fritt kassaflöde	Kassaflöde från den löpande verksamheten enligt IAS 7 efter investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar. Företagsförvärv ingår inte i investeringsutgifterna.	Relevant nyckeltal för att utvärdera bolagets kassaflöde, exklusive kassaflödes påverkan från företagsförvärv och finansieringsverksamheten.
Soliditet	Eget kapital i relation till balansomslutningen.	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets förmåga att uppfylla sina finansiella åtaganden, samt möjlighetern till strategiska investeringar och utdelning.

Alternativa nyckeltal (Alternative Performance Measures, APM) är inte definierade enligt IFRS och är därför inte nödvändigtvis jämförbara med liknande mått som presenteras av andra företag. De är avsedda att komplettera, men inte ersätta, de IFRS-definierade finansiella mått som presenteras i rapporten och används av ledningen för att följa upp och utvärdera koncernens operativa och finansiella utveckling. Under rapportperioden utgörs jämförelsestörande poster av kostnader enligt beskrivningen i avsnittet Finansiell översikt.

KORT OM VERTISEIT

KORT OM VERTISEIT



TILLSAMMANS MED VÅRA
KUNDER SKAPAR VI
FRAMTIDENS RETAIL

VERTISEIT ÄR ETT RETAIL TECH-BOLAG MED AMBITIONEN ATT BLI VÄRLDENS FRÄMSTA PLATTFORMSBOLAG INOM IN- STORE EXPERIENCE MANAGEMENT

Genom dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art erbjuder IXM-plattformar (In-store Experience Management) för den digitala kundupplevelsen i retail. Bolagets produkter och tjänster möjliggör en enhetlig varumärkesupplevelse och sammanhållen kundresa genom att brygga det digitala och 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 cirka 270 medarbetare och fler än 1 000 varumärken som kunder. Vertiseit grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Varberg, med ytterligare kontor i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Österrike, Tyskland, Spanien, Storbritannien och USA. Bolagets B-aktie är sedan 2019 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

KORT OM DISE

Dise är en global mjukvaruleverantör inom Digital In-store grundad 2003. Bolagets produkter är specialiserade för den digitala kundupplevelsen i butik och erbjuds som SaaS (Software as a Service). Försäljningen sker genom ett nätverk av partners, bestående av noga utvalda helhetsleverantörer på respektive marknad.

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 +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 VISUAL ART

Visual Art är en ledande leverantör av SaaS-plattform och koncept för Digital In-store och Retail Media, och en pionjär i branschen. Bolaget grundades 1997 och har cirka 100 anställda i Norden, Tyskland, Spanien, UK och USA. Försäljningen sker direkt till slutkund med utvalda partners för delar av leveransen..

AFFÄRSMODELL

Överordnat i Vertiseits strategi är tillväxt av återkommande SaaS-intäkter. 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 In-store Experience Management (IXM). Strukturen möjliggör en hög förvärvstakt av kompletterande förvärv till dotterbolagen Dise, Grassfish och Visual Art.

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, dvs som tillför kunder och marknadsandelar till Dise,

Grassfish och Visual Art, som strategiska, dvs som utökar 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.



LÅNGSIKTIGA MÅL 2025-2032

VISION

**CONNECTING
A WORLD OF
RETAIL**

AMBITION

**GLOBAL #1 IXM
PLATFORM
COMPANY**

2032
**1 MILJARD
ARR**

Återkommande intäkter (ARR)
överstigande 1 000 MSEK
vid utgången av 2032

2032
**35%
LÖNSAMHET**

Cash EBITDA-marginal
överstigande 35%
vid utgången av 2032

FINANSIELLA MÅL

>20%
TILLVÄXT

Årlig ARR-tillväxt
(CAGR)

>25%
LÖNSAMHETSTILLVÄXT

Årlig Cash EBITDA-tillväxt
per aktie (CAGR)

>100%
REVENUE RETENTION

Årlig Net Revenue
Retention (NRR)

STRATEGI FÖR GLOBAL TILLVÄXT

Marknaden för Digital In-store och In-store Experience Management (IXM) är i stark tillväxt och drivs av den digitala transformationen av retail. I likhet med andra branscher som mognar sker en tilltagande konsolidering och specialisering i värdekedjan. Vertiseits mål är att bli världens ledande plattformsbolag inom Digital In-store.

DE ÅTERKOMMANDE INTÄKTERNA ÖKAR I TAKT MED SPECIALISERING I VÄRDEKEDJAN

Marknaden för Digital Signage har historiskt 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 bedömer Vertiseit 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 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.

SCALABILITY

PARTNERSHIPS

Scalable growth through partners

IXM GRID

One group platform backend

ONE ERP

IT infrastructure supporting global expansion

GLOBAL REACH

PARTNER COMMUNITY

Expand with:

- Consulting Partners
- Integration Partners
- Technology Partners

TOP-TIER CUSTOMERS

Grow with:

- Global Brands
- Leading Retailers

SELECTED ACQUISITIONS

Acquire:

- Customers & Partners
- Market Reach
- Tech

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.

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 certifierat enligt ISO 9001 (Kvalitet), ISO 14001 (Miljö), ISO 27001 (Informationssäkerhet) samt lever upp till standarden SOC 2.

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 cirka 270 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.

329

Antal heltids-
anställda (FTE)¹
Q2 2026

3/8

Kvinnor/män
i företagsledning
2026-06-30

38

Medelålder
anställda
Q2 2026

2/4

Kvinnor/män
i styrelse
2026-06-30

¹ Justerat för anställda under uppsägningstid.

HISTORISKA MILSTOLPAR

2026	Förvärv: Scala
2025	Förvärv: Muse Content GmbH and Stoked AI
2025	Förvärv: mdt Medientechnik GmbH
2024	Förvärv: Visual Art Sweden AB
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

Empowering brands to create outstanding customer experiences that drive more sustainable retail.

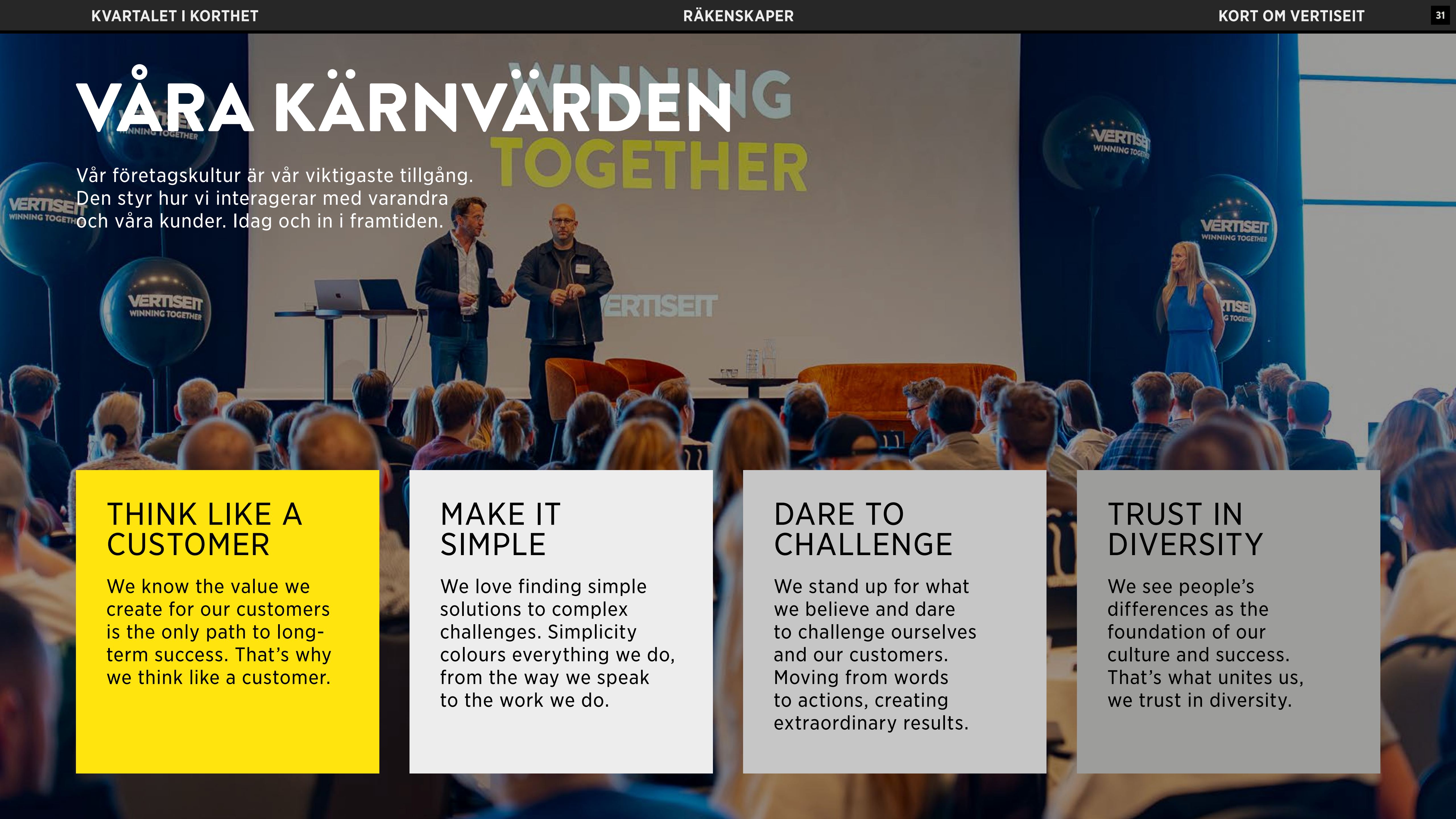
Cultivating a strong global ecosystem of partners, enabling innovation and growth through Digital In-store solutions.

BUSINESS IDEA

Developing the world's leading In-store Experience Management (IXM) SaaS platform for brands and retailers.

Brought to market with strong, independent business and product brands, uniquely positioned to drive value and growth.

VÅRA KÄRNVÄRDEN

The background image shows a corporate event for Vertiseit. Two men are standing on a stage, speaking to an audience. A large screen behind them displays the words 'WINNING TOGETHER' in a stylized font. Several blue balloons with the Vertiseit logo and 'WINNING TOGETHER' are visible. A woman in a blue dress is also on stage. The audience is seen from behind, seated in the foreground.

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.

INVESTMENT CASE

Vertiseit erbjuder en verksamhetskritisk vertikalt integrerad SaaS-plattform för globala varumärken och ledande retailers, med ambitionen att bli världens ledande plattformsbolag inom In-store Experience Management (IXM).

Integrerad i kundernas in-store-infrastruktur, data och arbetsflöden skapar plattformen strukturella barriärer och en hög andel återkommande intäkter med långsiktig visibilitet.

Med AI-kapabiliteter integrerade i hela teknikstacken möjliggör Vertiseit datadrivna kundupplevelser, operationell effektivitet och intäkter från det fysiska kundmötet. Genom data och installerad bas stärker AI plattformens skalbarhet och långsiktiga värdeskapande, vilket positionerar Vertiseit att dra nytta av den AI-drivna transformationen av retail.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

- Plattformsledare inom IXM
- +10 år av sekventiell ARR-tillväxt
- Skalbar SaaS-affärsmodell med höga marginaler
- AI-driven plattform integrerad i device infrastructure
- Global expansion genom organisk tillväxt och förvärv
- Betydande ägande hos ledningen

DOTTERBOLAGET

dise

Bringing retail to life by making Digital in-store a living part of the customer journey.

Dise was founded in 2003 with a belief that digital in-store should be intuitive, scalable, and built for long-term retail success.

At a time when digital signage focused on screens and playback, we focused on structure. We believed retail needed infrastructure.

Over two decades later, that belief has evolved into In-Store Experience Management.

Today, Dise IXM platform powers digital in-store ecosystems across more than 40 countries – through certified partner network who bring strategy, integration, and execution to life.

Vision

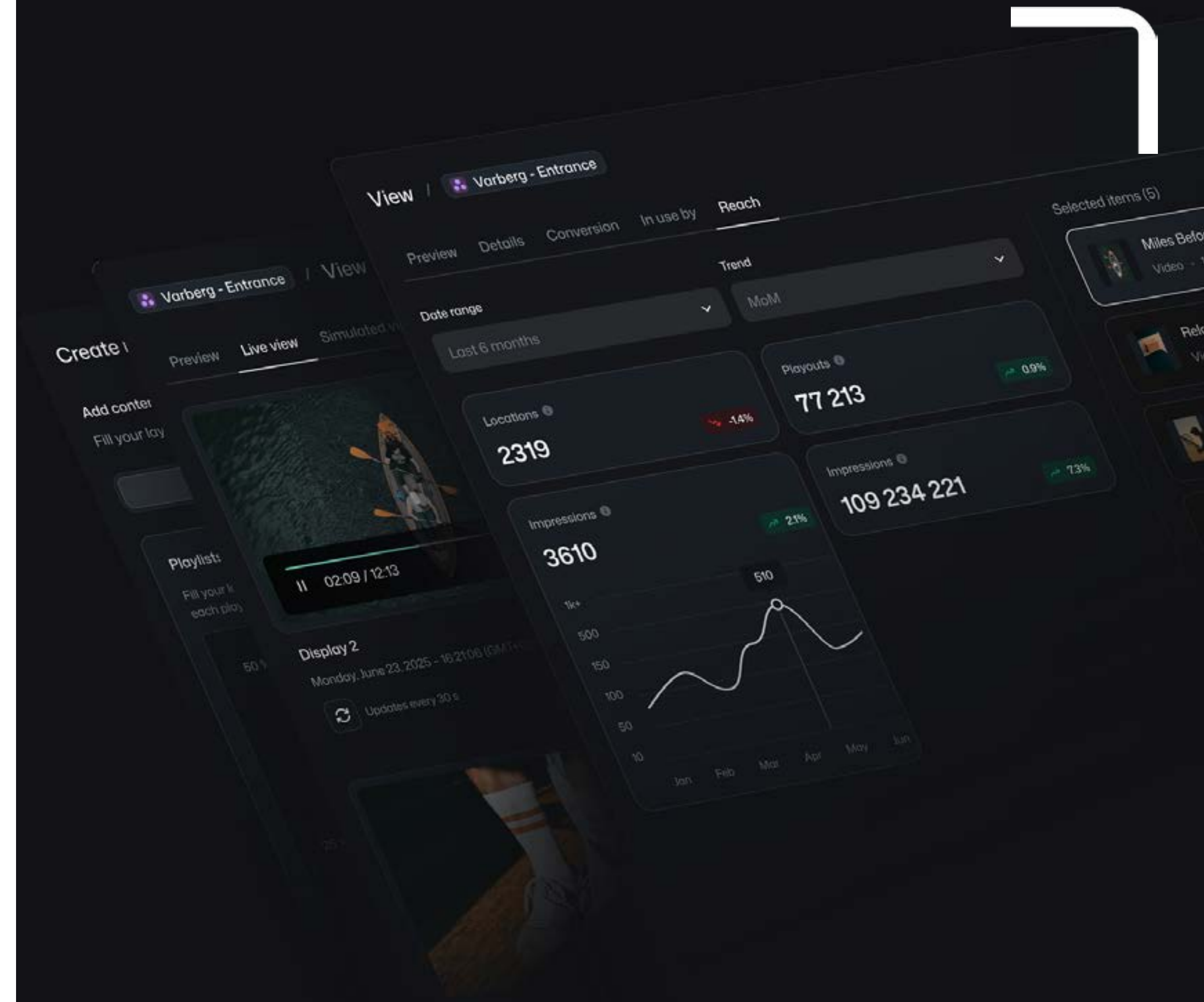
The core of every retail success story.

Mission

To enhance the customer experience in-store.

Business idea

We develop and deliver an intuitive and powerful IXM platform, through a global partner community.



Kundcase



Pixel Inspiration Shell

Together with Pixel Inspiration, Dise enables a data-driven retail media and brand experience at the pump through real-time content delivery. Content is triggered during fueling, maximising attention during the ~2-minute dwell time. Dise powers automated distribution at scale, increasing relevance, engagement, and commercial impact across Shell’s network in the UK and the Netherlands.



First Impression ICI PARIS XL

In collaboration with First Impression, Dise delivers a scalable in-store communication platform across ICI PARIS XL’s retail network. Dynamic content is centrally managed and activated in real time, ensuring timely and relevant campaigns. Dise enables efficient rollout and seamless content orchestration, increasing customer attention, enhancing the in-store experience, and strengthening brand consistency across ICI Paris XL’s store network.



JLS Migros

Working alongside JLS, Dise enables a digital signage solution designed to activate key purchase moments across Migros stores. Content is automatically triggered based on national and local offers, ensuring relevance without manual intervention. Dise supports seamless integration and scalable deployment, enhancing customer engagement, improving operational efficiency, and delivering consistent brand communication across all formats.



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

VISUALART

Visual Art creates Digital In-Store concepts and communication driving customers business objectives



Engaging in-store communication

Visual Art support retailers and QSR brands to drive their business objectives with exceptional digital signage concepts and communication. Visual Art designs, creates and operates engaging, and efficient Digital in-store communication.

Together with a global partner network Visual Art takes full responsibility for reducing the complexity of implementing and operating large-scale digital signage networks.

Vision

Shaping the future of digital communication

Mission

By combining creativity with tech, we empower brands to communicate with their customers – every day!

Business idea

We help brands achieve their business objectives by designing, creating, and operating effective digital signage concepts and communication.



McDonald’s
A Global Leader in Digital In-Store Communication

As one of the world’s most recognized brands, McDonald’s operates over 40,000 restaurants in more than 100 countries. With a strong focus on guest experience, innovation, and operational efficiency, McDonald’s leverages cutting-edge digital signage to enhance engagement, streamline ordering, and reinforce its brand presence. Visual Art helps McDonald’s in key markets in Europe create seamless, data-driven digital experiences that connect online and in-person, ensuring consistency and impact on a global scale.



Joe & the Juice
Elevating In-store Experiences at scale

Joe & the Juice is a globally expanding QSR brand, known for its strong identity, high – energy environments, and focus on speed and customer experience. With locations across Europe, the US, and key urban markets, the brand combines consistency with a distinctive in-store atmosphere. Joe & the Juice leverages digital in-store communication to enhance menu navigation, drive upsell, and reinforce its brand identity. Visual Art supports Joe & the Juice throughout its global expansion with scalable digital menu boards, craving-driven content from our Film Studio, and integrated in-store communication powered by our IXM platform – ensuring consistent, high-impact experiences that drive engagement and operational efficiency.



Circle K
Driving Digital Engagement

As one of the world’s leading gas station and convenience store brands, Circle K, owned by Alimentation Couche-Tard, operates in over 20 countries with thousands of locations worldwide. Focused on speed, convenience, and customer experience, Circle K leverages digital signage to enhance in-store communication, promote offers in real-time, and create a seamless customer journey. Visual Art empowers Circle K in Europe and the US with dynamic Digital in-store solutions that connect customers with the brand, driving engagement and operational efficiency.

CONNECTING A WORLD OF RETAIL

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

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

www.vertiseit.com

VERTISEIT