

# Delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2021

---

Pressmeddelande 2021-04-22

## Januari - mars

- Nettoomsättningen uppgick till 61,5 (85,2) MSEK, en minskning med 27,8% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 13,9 (12,9) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 22,6% (15,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till 3,6 (3,3) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,40 (0,43) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 0,9 (-2,2) MSEK.

## VD-kommentar

Första kvartalet har varit intensivt för SDS. En anledning till detta är förvärvet av Riaktr, som vi annonserade i slutet av kvartalet. Förvärvet är vårt tredje och kompletterar SDS:s erbjudande och kundbas näst intill perfekt. Riaktr är specialister på affärsanalys av gigantiska datamängder inom telekomsektorn med fokus på att öka operatörernas försäljning, men de har även produkter för optimering av investeringar i infrastruktur som hjälper kunderna att minska kostnaderna när näten ska expanderas. Med Riaktr får vi därmed två nya, rejäla värde drivare i vår portfölj samtidigt som kundbasen kompletteras med tio marknader. Förvärvet innebär även att vi kan addera den franska operatörsgiganten Orange till vår kundbas. Dessutom växer vår europeiska verksamhet genom den belgiska operatören Proximus.

Under första kvartalet fortsatte marknaden att påverkas av pandemin. Operatörerna har visat en något mer restriktiv hållning till investeringar med stramare budgetar. Kortsiktigt har det påverkat även vår verksamhet, men i förlängningen är vår bedömning att det inte kommer att påverka vår för kunden så affärskritiska verksamhet. Vi ser inga större förändringar över året, men vi ser att kunderna hållit tillbaka sina beslut kortsiktigt, vilket delvis förstärkt den för oss normala svårigheten att styra när kunden lägger sin beställning, speciellt när det gäller nya system.

Första kvartalet har vi totala intäkter på 65 MSEK vilket är en nedgång från fjärde kvartalet förra året. Minskningen förklaras bland annat av att vår nordiska distributionsverksamhet inom SDD, precis som annan butiksförsäljning, påverkats av pandemin. Genom att vi inom koncernen har stor flexibilitet i vår outsourcade personalstyrka har vi kunnat anpassa kostnadsbilden och landar med ett EBITDA på 14 MSEK, vilket är bättre än fjärde kvartalet och det tar oss till en EBITDA-marginal på 23 procent, en nivå vi aldrig tidigare uppnått.

Positivt är att en något förändrad arbetssituation medfört att våra utvecklare har nu kunnat accelerera vår FoU. Vi har under kvartalet vidareutvecklat vår molnbaserade arkitektur, som nu börjar rulla ut bredare till kunder. Fördelarna med den så kallade micro-services arkitekturen är flera, men mycket handlar om kortare ledtider för utrullning och uppdatering samt större flexibilitet vad gäller skalbarhet. Alla dessa fördelar slår direkt positivt på operatörernas förvaltningskostnad och ger oss fördelar gentemot våra konkurrenter som inte har förmåga att följa med i teknikutvecklingen.

Vår förvärvsverksamhet har haft en mycket intensiv period i samband med förhandlingarna med Riaktrs ägare, men från och med att bolaget övertas i början av maj så räknar vi med en relativt kort och enkel integrationsprocess av det väl fungerande Riaktr jämfört med vårt tidigare förvärv. Initialt fokuserar vi på att identifiera tillväxtpotentialer i båda bolagens kundbas, samt att identifiera möjligheter till ökad innovation inom AI och Business Intelligence. Återkopplingen från såväl Riaktr, som SDS:s, kunder har genomgående varit mycket positiv.

Migrationen av eServGlobals plattformar har fortsatt och under kvartalet har vi kunnat pressmeddela ännu en affär. Jag bedömer att vi kommer att se mer av dessa tilläggsbeställningar framöver. På det hela taget har förvärvet utvecklats i linje med vår plan, men vi bedömer att det finns ytterligare synergier att plocka fram i takt med att migrationen av kunderna fortsätter.

Vi blickar nu framåt med stor tillförsikt. Vi har en betydligt lägre kostnadsnivå, som vi bedömer vara varaktig samtidigt som vi trots en något lägre försäljning kunnat leverera den bästa EBITDA-marginalen i bolagets historia. Det tål dock att upprepas att det för oss är svårt att överblicka exakt när våra kunder lägger sina affärer, vilket medför att ordervolymer kommer att variera över tiden.

Vi har fortsatt att bygga vår pipeline i linje med våra ambitioner och det arbetet kommer att ta oss vidare till högre nivåer. Vi vet att vi sitter på ett av marknadens vassaste erbjudande, där utvecklingen ständigt går framåt.

Utvecklingen inom SDD bedöms normaliseras så snart klimatet förbättras och effekterna av pandemin klingar av.

Förvärvet av Riaktr har gjort att vi kommit in i nya operatörsgupper och gör att SDS erbjudande breddas samtidigt som det gör att vår teknikutveckling inom affärsanalys av big data tar stora kliv framåt. Vi kommer nu successivt att rulla ut ett ännu starkare erbjudande till våra kunder och därmed bli en naturlig partner till fler kunder.

*Tommy Eriksson*  
*VD, Seamless Distribution Systems AB*

**För ytterligare information, kontakta:**

Martin Schedin, CFO

[martin.schedin@seamless.se](mailto:martin.schedin@seamless.se)

070-4381442

**Om SDS**

*SDS är ett svenskt mjukvarubolag med lösningar för elektronisk distribution av tjänster till privatkonsumenter via mobiloperatörer i tillväxtländer. Bolaget erbjuder sina företagskunder en helhetslösning för digitala konton och transaktioner.*

*SDS har, efter förvärvet av Riaktr, ca 300 medarbetare i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Elfenbenskusten, Förenade Arabemiraten, Pakistan, Indien och Indonesien.*

*SDS kommer, efter förvärvet av Riaktr, att årligen hantera fler än 15 miljarder transaktioner värda över 14 miljarder US Dollar. Via över 3 miljoner månatligt aktiva återförsäljare av digitala produkter betjänas globalt över 700 miljoner konsumenter.*

*SDS aktie är noterad på Nasdaq First North Premier.*

*Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399. [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se)*