

# Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2021

---

Pressmeddelande 2021-10-21

## Juli - september

- Nettoomsättningen uppgick till 78,7 (68,4) MSEK, en ökning med 15,1% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 19,7 (12,0) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 25,1% (17,6%).
- Resultat efter skatt uppgick till 1,9 (1,8) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,19 (0,22) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -11,4 (0,2) MSEK.

## Januari - september

- Nettoomsättningen uppgick till 209,4 (224,5) MSEK, en minskning med -6,8% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 44,7 (38,8) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 21,3% (17,3%).
- Justerat EBITDA-resultat uppgick till 50,0 (38,8) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Justerad EBITDA-marginal uppgick till 23,9% (17,3%), justerat för förvärvskostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till 0,6 (10,3) MSEK.
- Justerat resultat efter skatt uppgick till 5,9 (10,3) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Resultat per aktie uppgick till 0,06 (1,26) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 20,8 (-1,3) MSEK.

## VD-kommentar

### ***Ny genombrottsaffär med Vodafone Oman och SDS högsta EBITDA resultat på ett enskilt kvartal.***

Under årets tredje kvartal har SDS:s affärsverksamhet fortsatt på en hög nivå. Vi har tagit ett flertal nya affärer, där genombrottsaffären med Vodafone Oman var kvartalets höjdpunkt. Vodafone är världens mest spridda varumärke inom telekom i nära 70 marknader. Samtidigt landade vår EBITDA på all time high detta kvartal.

Att Vodafone Oman skrivit avtal med SDS är en mycket tydlig signal om den höga kvalitet våra tjänster och produkter har. Att kunden dessutom valt nära nog hela SDS produktsortiment för indirekt försäljning, som vi kallar "Retail Value Management" är något som vi är mycket stolta över. När Vodafone Oman etablerade sig som landets tredje mobiloperatör, så var målet att bli den mest kundorienterade och digitaliserade 5G-operatören i världen. Att tekniken är vår senaste molnbaserade och att den skulle levereras som en tjänst från SDS var en självklarhet. Att den kommersiella modellen dessutom baseras på antal användare, lagerrörelse och köp av kund, ger SDS en fantastisk uppsida när tillväxten kommer.

Förvärvet från i maj av big data-analysföretaget Riaktr är nu i ett intensivt skede där vi börjat marknadsföringen av Riaktrs produkter till SDS kundbas. Vi har sett att produkten som optimerar teleoperatörens infrastrukturinvestering (Smart Capex) har stor potential och tar oss till nya spännande möten på kundernas högsta chefsnivå. Riaktr har under kvartalet sålt in sin AI-analysprodukt till en mobiloperatör i Togo, vilket både är en ny operatörsgrupp för oss och en ny marknad i Västafrika. Samtidigt kan vi konstatera att produkten är attraktiv även för den europeiska marknaden, något som kan öppna nya möjligheter för SDS.

De finansiella nyckeltalen, som nu inkluderar förvärvet av Riaktr, tog vår EBITDA till SEK 19,7 miljoner, vilket innebär en ökning på 21% jämfört med andra kvartalet. Intäkterna landade på SEK 78,7 miljoner, vilket innebär en ökning på 14% jämfört med andra kvartalet.

I spåren av pandemin kan vi konstatera att våra kunder generellt lagt försiktiga budgetar för 2021. Det har medfört att vår orderingång varit lägre än förväntat. Ledtiderna har blivit längre och då inte minst merförsäljningen på våra befintliga kunder. Vi har därför fått en platå i vår tillväxt där vi nu tar sats mot nya höjder baserat på vår gällande strategi som omfattar både organisk och förvärvad tillväxt. Vår tillväxtresa kommer att fortsätta vara volatil och försäljningen och resultaten kommer variera från kvartal till kvartal. Den underliggande tillväxttrenden kommer dock fortsätta att vara god.

I vår nordiska distributionsverksamhet, SDD, har nu den negativa trenden vänt och vi ser en tillväxt både i den traditionella distributionen, samt även i vårt nya initiativ där vi säljer digitaliserade annonskampanjer mot handlarna.

SDS-koncernen, har sedan 2018, haft en genomsnittliga tillväxt (CAGR) på intäkterna med 42%, EBITDA med 52% och market cap med 64% under denna period. Vi är fast beslutna att föra denna trend vidare i de kommande åren!

När jag blickar framåt kan jag konstatera att den senaste tidens affärer borgar för en ljus framtid. Vår tillväxt kommer bland annat från att vi växer med våra kunder och det är därför viktigt att vi lägger resurser på att komma in i nya operatörsgrupper. Därför är det mycket glädjande att kunna konstatera att vi under de senaste tolv månaderna kommit in i åtta nya operatörsgrupper, där giganter som Vodafone och Telenor är ett bevis på SDS Gruppens förmåga att nå och attrahera nya stora operatörsgrupper. Med dessa kunder ska vi växa vidare med in på nya marknader, med ett betydligt starkare erbjudande.

Vår tillväxtstrategi ligger fast. Vi kommer att fortsätta växa organiskt med våra befintliga och nytillkommande kunder, samtidigt vill vi vara drivande i den konsolidering som pågår. Vi har mycket bra erfarenheter av att addera mer tjänster och kunder genom förvärv. Förvärvet av eServGlobal år 2019 har blivit en succé och har bidragit både till ökad försäljning och förbättrad lönsamhet. Förvärvet av Riaktr gör att vi redan nu har breddat vårt erbjudande och adderat operatören Orange till kundlistan. Affären kommer succesivt att leda till merförsäljning och resultatförbättringar.

*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

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 21 oktober 2021 kl. 08.30 CEST.

**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 325 medarbetare i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Elfenbenskusten, Förenade Arabemiraten, Pakistan, Indien och Indonesien.*

*SDS kommer, i och med 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)*