

Delårsrapport för perioden 1 juli - 30 september 2018

Pressmeddelande 2018-10-18

juli - september

- Nettoomsättningen uppgick till 17,6 (15,9) MSEK, en ökning med 10,2 % jämfört med samma kvartal föregående år.
- Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 15,9 (14,3) MSEK, en ökning med 11,1 %.
- EBITDA-resultatet uppgick till 2,4 (4,3) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 13,1% (21,0%).
- Resultat efter skatt uppgick till -0,9 (0,7) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,12 (0,10) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,0 (1,9) MSEK.

Januari - september

- Nettoomsättningen uppgick till 48,7 (56,4) MSEK, en minskning med 13,6 % jämfört med samma period föregående år.
- Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 43,7 (48,5) MSEK, en minskning med 10,0 %.
- EBITDA-resultatet uppgick till 1,7 (14,8) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 3,4% (24,4%).
- Resultat efter skatt uppgick till -5,1 (4,5) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,71 (0,95) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -0,6 (2,4) MSEK.

VD-kommentar

” Jag är mycket nöjd med att kunna visa ett utfall i kvartal tre med fortsatt positivt resultat. Det visar att vi kan balansera kostnader och intäkter även under ett kvartal där nya större affärer inte landar. Vi får bevis på att våra innovativa lösningar möter mobiloperatörernas behov att stimulera försäljningen hos sina återförsäljare. Ökningen till över 1,3 miljarder transaktioner detta kvartal hos våra kunder har resulterat i licensupgraderingar som direkt kopplas till operatörernas ökade aktivitet i den digitala kanalen. Kvartalets intäkter blev 18,1 miljoner kronor och EBITDA 2,4 miljoner kronor.

En ny kund i Östafrika har redan gått i full produktion efter ett projekt i rekordfart. SDS leveransförmåga är bättre än någonsin och det lovar gott för framtiden med den mängd potentiella projekt vi ser framför oss. Vi har under kvartalet deltagit i en operatörsgrupps strategimöte där vi fått möjlighet att lyssna och diskutera deras behov inför framtiden och därmed jämföra vår produktstrategi med deras marknadsbehov.

Vi har länge haft fokus på att bredda affärsmodellen med avsikt att öka andelen återkommande intäkter. Vi har idag en mycket bra andel återkommande intäkter som representeras av årliga supportavgifter och s.k. managed operations för våra kunders system. Största delen av övriga intäkter har under de senaste åren representerats av projektbaserade intäkter. Olika kunder visar olika öppenhet och vilja att byta ut en stor initial projektinvestering mot en löpande vinstdelning. Under kvartalet valde en av våra befintliga kunder vårt nya betalsätt månadsabonnemang, för att använda vår kampanj- och marknadsföringslösning för återförsäljare och därmed använda en del av sälj- och marknadsföringsbudgeten i stället för att göra en traditionell IT-investering i en produkt. Vi diskuterar också flera nya möjliga affärer som har tyngdpunkt

på löpande intäkter i form av antingen löpande transaktionsbaserade intäkter eller vinstdelning.

Det tredje kvartalet präglas normalt av en minskad aktivitet från kunder i telekombranschen. Fokus ligger på kalenderårets sista kvartal där man dels spenderar återstoden av årets budget och dels börjar spendera kommande års budget för att maximera avkastningen inom samma affärsår. SDS är väl medvetna om det cykliska beteendet hos kunderna och ligger väl till för att dra nytta av det. Jag ser fram emot en spännande och utmanande framtid.

- Tommy Eriksson, VD Seamless Distribution Systems AB”

För fullständig rapport [se bifogad fil. Ladda ned »](#)

För ytterligare information, kontakta:

Martin Schedin, CFO

martin.schedin@seamless.se

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning.

Informationen lämnades för offentliggörande den 18 oktober 2018 kl. 08.30 CET.

Om Seamless Distribution Systems AB (SDS)

SDS är ett svenskt mjukvarubolag med lösningar för elektronisk distribution av tjänster till privatkonsumenter via mobiloperatörer i tillväxtländer. Bolaget erbjuder sina kunder en helhetslösning för digitala transaktioner. Bolaget har kunder på 28 marknader som når över 200 miljoner mobilkonsumenter via fler än 675 000 återförsäljare. SDS har cirka 140 medarbetare i Sverige, Belgien, Ghana, USA, Pakistan, Indien, Ecuador och Förenade Arabemiraten.

Med över 16 års erfarenhet fokuserar SDS på hög nivå av kundnöjdhet och effektiv utveckling. SDS hanterar årligen över 5,3 miljarder transaktioner och möjliggör för den växande befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila revolutionen.

SDS aktie är noterad på NASDAQ First North Premier.

Bolagets Certified Adviser är Mangold Fondkommission AB, telefonnummer 08-5030 1550.