Seamless Distribution Systems

Pressmeddelande
12 november 2026

Delårsrapport för perioden 1 juli - 30 september 2026

Juli - september 2026

- SDS levererar ännu ett starkt resultat före skatt under kvartalet.
- Nettoomsättningen uppgick till 38,5 (35,3) MSEK, en ökning med 9,3% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 20,8 (-4,2) MSEK, en förbättring med 25,0 MSEK jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 54,0% (-12,0%).
- Resultat efter skatt uppgick till 5,9 (-19,6) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,24 (-0,93) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 2,9 (6,2) MSEK.

Januari - september 2026

- Starkaste resultatet före skatt sedan börsnoteringen.
- Nettoomsättningen uppgick till 121,9 (136,4) MSEK, en minskning med 10,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 62,7 (4,3) MSEK, en förbättring med 58,5 MSEK jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 51,5% (3,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till 24,1 (-71,4) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 1,01 (-3,62) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 12,4 (6,7) MSEK.

VD-kommentar

Jag kan med glädje konstatera att vi återigen levererar ett starkt kvartal när det gäller vår lönsamhet. Precis som under årets första hälft bekräftar detta att det nya SDS, med vår optimerade kostnadsbas och operationella hävstång, står på en stabil grund. Det kraftfulla arbetet vi gjort med att ställa om företaget och sänka kostnadsbasen har varit framgångsrikt och ger oss nu en bättre möjlighet att börja adressera våra tillväxtmöjligheter.

I vår förra rapport flaggade vi för att flera affärer i vår pipeline hade blivit fördröjda, men att vår förväntan var att flertalet av dessa skulle falla på plats under årets andra hälft. Det är därför oerhört glädjande att vi, efter att det tredje kvartalet stängts, har kunnat tillkännage tre viktiga affärer som bevisar att vi nu på allvar kan skifta fokus till att komma tillbaka till tillväxt.

Särskilt betydelsefull är den milstolpe vi nådde genom att teckna vårt första kommersiella avtal för den nya generationen av vår Intelligent Platform med en ledande afrikansk telekomoperatör. Denna affär är ett viktigt avstamp i vår

strävan mot ökad tillväxt och markerar ett betydelsefullt steg i utvecklingen av vår produktportfölj. Vi tar därmed steget från traditionella transaktions-plattformar till AI-drivna lösningar för kommersiell intelligens. Genom att integrera AI, maskininlärning och prediktiv analys kan vi omvandla realtidsdata till beslutsunderlag och därmed skapa ett långsiktigt värde som är mer än själva transaktionen.

Utöver detta har vi efter kvartalets utgång vunnit en order värd drygt 2 miljoner kronor från en befintlig kund i Zambia gällande en uppgradering till ERS 5. Denna uppgradering är strategiskt avgörande eftersom den är en förutsättning för att operatören framöver ska kunna ta steget till just vår nya Intelligent Platform. Vidare har vi erhållit en strategisk order värd 3,0 miljoner SEK från en befintlig kund i Sudan för vårt Voucherhanteringssystem (VMS). Detta är ett mycket fint kvitto på att våra kunder förnyar sitt förtroende för vår förmåga att hjälpa dem driva effektivitet och intäktstillväxt.

Mot bakgrund av den svagare orderingången under det andra och tredje kvartalet, samt att vissa affärer förskjutits ytterligare i tiden, justerar vi vår prognos för helåret 2026 till ett resultat före skatt om cirka 40 MSEK, jämfört med vår tidigare bedömning om 45-50 MSEK. Även om detta är något under våra ursprungliga förväntningar är det viktigt att understryka att vår underliggande lönsamhet fortsatt är stark och att vår kostnadsstruktur ger oss mycket goda förutsättningar framåt.

Den förbättrade orderingång vi nu ser i början av kvartal 4 är ett tydligt styrketecken. Samtidigt innebär förskjutningen av vissa kundaffärer att vi förväntar oss att gå in i 2027 med en starkare orderstock än tidigare planerat. Detta skapar goda förutsättningar för ett betydande resultatbidrag redan under det första kvartalet 2027 och ger oss en stabil grund för fortsatt lönsam tillväxt.

Jag ser med tillförsikt fram emot att hela teamet fortsätter det intensiva arbetet med att konvertera vår starka pipeline till reella kundavtal och på så sätt bygger ett bolag som genererar aktieägarvärde på lång sikt. Vi kan nu fokusera all vår kraft på tillväxt under 2027 och framåt. Med en uppdaterad produktportfölj, stärkta kundrelationer och en optimerad kostnadsbas har vi ett gyllene tillfälle att kapitalisera på vår marknadsposition.

Martin Schedin

VD, Seamless Distribution Systems AB

För mer information kontakta:

Jens Ålander

Chief Financial Officer

+46 73 095 8269

jens.alander@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 12 november 2026 kl. 08.30 CET.

Om SDS

SDS är ett svenskt internationellt mjukvaruföretag som specialiserat sig på mobila betaltjänster för mobiloperatörer, distributörer, återförsäljare och konsumenter. SDS säkerställer att teleoperatörer kan sälja samtalstid, data och kringtjänster där SDS produkter och tjänster hanterar upp till 90% av teleoperatörens försäljning. Idag har SDS implementerat lösningar inom Fintech, avancerad analys och Retail Value Management och där dessa produkter har lyckats omvandlas de till så kallade SaaS-lösningar.

SDS har cirka 180 anställda i Sverige, Algeriet, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Förenade Arabemiraten, Bangladesh, Pakistan och Indien. SDS hanterar mer än 15 miljarder transaktioner till ett värde av över 14 miljarder dollar årligen. Genom över 3 miljoner månatliga aktiva återförsäljare av digitala produkter betjänas mer än 1100 miljoner konsumenter indirekt globalt.

SDS:s aktie är noterad på NGM Growth Market.