

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2020

Pressmeddelande 2020-10-22

juli - september

- Nettoomsättningen uppgick till 68,4 (63,4) MSEK, en ökning med 7,9 % jämfört med samma period föregående år.
- Justerat EBITDA-resultat uppgick till 12,0 (9,0) MSEK, justerat för förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader under 2019.
- EBITDA-resultatet uppgick till 12,0 (12,8) MSEK.
- Justerad EBITDA-marginal uppgick till 17,6% (14,2%), justerat för förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader under 2019.
- EBITDA-marginalen uppgick till 17,6% (20,1%).
- Justerat resultat efter skatt uppgick till 1,8 (-0,1) MSEK, justerat för förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader under 2019.
- Resultat efter skatt uppgick till 1,8 (3,6) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,22 (0,47) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 0,2 (4,7) MSEK.

januari - september

- Nettoomsättningen uppgick till 224,5 (169,0) MSEK, en ökning med 32,8 % jämfört med samma period föregående år.
- Justerat EBITDA-resultat uppgick till 38,8 (20,3) MSEK, justerat för förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader under 2019.
- EBITDA-resultatet uppgick till 38,8 (22,3) MSEK.
- Justerad EBITDA-marginal uppgick till 17,3% (12,0%), justerat för förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader under 2019.
- EBITDA-marginalen uppgick till 17,3% (13,2%).
- Justerat resultat efter skatt uppgick till 10,3 (3,1) MSEK, justerat för förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader under 2019.
- Resultat efter skatt uppgick till 10,3 (5,1) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 1,26 (0,66) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -1,3 (2,5) MSEK.

VD-kommentar

SDS tredje kvartal har varit händelserikt. Vi har fortsatt att vinna affärer från såväl befintliga som nya kunder. Glädjande är att vi mot slutet av kvartalet sålde två nya system till helt nya kunder. Även om vi känt av vissa effekter av pandemin har vi fortsatt att hålla ett högt affärstempo och presterat väldigt väl. Vi har dessutom genomfört en mycket framgångsrik spridningsemission som blev övertecknad tre gånger av 4 500 investerare. Det innebär att några veckor efter emissionen så har nettot av antalet aktieägare ökat med över 3 000 samtidigt som bolaget kommer att tillföras 26,5 MSEK i kapital.

Kapitalanskaffningen gör att vi fullt ut kan fortsätta att arbeta med den tillväxtstrategi vi tidigare lagt fram. Den möjliggör även att vi på ett trovärdigt sätt kan fortsätta att vara en del av konsolideringen på marknaden som vi är övertygade om kommer att fortsätta. Förvärvet av eServGlobal var ett stort och viktigt steg på vår tillväxtresa och vi står nu redo att ta nästa kliv.

Arbetet med eServGlobals kunder följer en fortsatt positiv trend och vi närmar oss nu slutet av anpassningen av organisationen. Kunderna fortsätter och fördjupar sina diskussioner med oss vilket pekar mot fler möjliga nya affärer när migrationerna är genomförda. Under kvartalet tog ännu en kund i Botswana beslut om migrering. Den tidigare bedömningen från 2019 var att det kommer ta tre år att migrera alla kunder till SDS produkter. Detta ser fortfarande realistiskt ut.

Jämfört med motsvarande kvartal förra året har omsättningen ökat med 8% till 68 MSEK samtidigt som EBIT blev 4,7 MSEK. Detta trots att den försvagade dollarkursen belastat resultatet negativt med 1,6 MSEK. Vår valutaexponering mot dollarn begränsas av att vi även har huvuddelen av utgifterna i dollar. Inledningen av tredje kvartalet är ofta en stilla tid vad gäller försäljning, varefter vi brukar se en acceleration mot slutet. Så var fallet även i år och när vi summerar tredje kvartalet kan vi fastställa en tillfredsställande orderingång. Dessutom har vår pipeline, som består av såväl återkommande beställningar såväl från befintliga kunder som från nya potentiella kunder, fortsatt att växa.

Särskilt spännande är att vi under kvartalet fick ett avtal med en ny kund i Kenya, där det finns en stor potential för en framtida möjlighet till merförsäljning baserat på vår nya produkt för distribution och försäljning av såväl elektroniska som fysiska produkter. Kunden är en av Afrikas mest tongivande mobiloperatörer och vi vann projektet i direkt konkurrens med våra största konkurrenter. En annan intressant utveckling i coronatider är de tre nya kunderna till vår mikrokredittjänst för mobiloperatörernas återförsäljare. Här har vi under några år byggt upp kunskap från verksamheten i fyra relativt små marknader och har nu tjänster på väg att lanseras i tre större marknader. Även om detta inte omedelbart syns i siffrorna är det ett stort steg framåt i både vår fintech-satsning och vår ökning av återkommande intäkter.

Som tidigare sagts, har vi som ett redan virtuellt företag påverkats minimalt av coronapandemin. Hemarbetet fungerar utmärkt och vi har inga planer att återgå till kontoret i år. Vår nordiska distributionsverksamhet har dock sett en försvagning genom coronapandemin, som består även om vi fortfarande gör vinst och omsätter mer än när vi köpte verksamheten 2018.

Kapitalet från emissionen ger oss möjlighet att investera mer i att bygga upp en pipeline av potentiella förvärvsobjekt. Vi får dedikerad kapacitet för att på ett strukturerat sätt analysera marknaden för att hitta objekt och för att snabbare och bättre genomföra analyser för att kvalificera och genomföra due diligence inför eventuella bud.

Vidare möjliggör kapitalet från den nyligen genomförda emissionen en breddning av vårt produkterbjudande avseende molnbaserade tjänster samtidigt som vi ytterligare kan öka takten i vårt utvecklingsarbete. Med det sagt fortsätter arbetet med att ta fram en världsledande portfölj med produkter vilka, genom digitalisering av dagens manuella affärsflöden, ökar intäkter och minskar kostnader för försäljning och distribution inom telekom-vertikalen. Nu fokuserar vi framförallt på ändpunkterna i värdekedjan med mer AI-assisterad analys för att utnyttja de 15 miljarder transaktioner våra system producerar varje år.

Tommy Eriksson
VD, Seamless Distribution Systems AB

För ytterligare information, kontakta:

Martin Schedin, CFO

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 22 oktober 2020 kl. 08.30 CEST.

Om SDS

SDS, Seamless Distribution Systems AB, är ett svenskt mjukvaruföretag som tillhandahåller lösningar och tjänster för digital försäljning och distribution till privatpersoner genom mobiloperatörer i tillväxtländer. Företaget erbjuder sina företagskunder en komplett lösning för digital distribution och hantering av elektroniska transaktioner. SDS förvärvade eServGlobal i juli 2019. SDS-koncernen nu har kunder i alla delar av världen i mer än 50 länder och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 220 anställda i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten. Med över 20 års erfarenhet fokuserar SDS på hög kundtillfredsställelse och effektiv drift. SDS hanterar över 15 miljarder transaktioner årligen, värda mer än 14 miljarder dollar och gör det möjligt 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 FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399.

info@fnca.se