



Seamless
Distribution Systems

Delårsrapport Q1

2026

DELÅRSRAPPORT Q1 2026

JANUARI – MARS 2026

JANUARI – MARS 2026

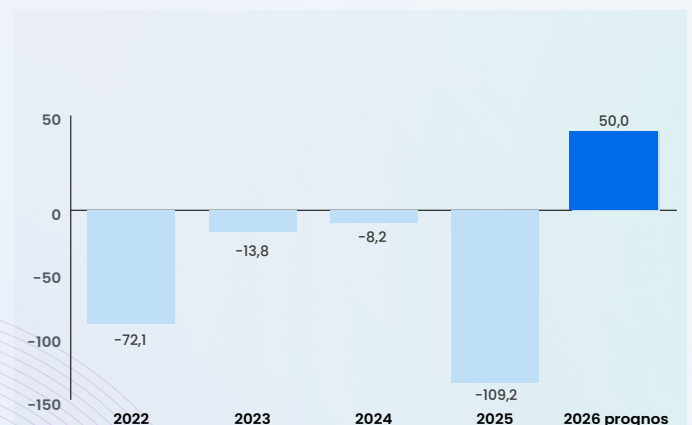
- SDS levererar sitt starkaste resultat för skatt sedan börnoteringen.
- Nettoomsättningen uppgick till 41,4 (56,2) MSEK, en minskning med 26,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 21,2 (11,3) MSEK, en ökning med 87,2% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 51,2% (20,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till 9,2 (-2,4) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,40 (-0,13) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 10,3 (8,3) MSEK.

KSEK	2026	2025	2025
	JAN-MAR	JAN-MAR	JAN-DEC
Nettoomsättning	41 362	56 241	171 282
EBITDA resultat	21 162	11 305	-24 960
EBITDA-marginal	51,2%	20,1%	-14,6%
Rörelseresultat (EBIT)	16 610	2 140	-81 919
Rörelsemarginal (EBIT)	40,2%	3,8%	-47,8%
Periodens resultat efter skatt	9 176	-2 384	-113 675
Periodens kassaflöde	10 337	8 300	-2 800
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,40	-0,13	-5,64

Resultat före skatt per kvartal 2022–2026



Resultat före skatt per år 2022–2026



VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- **Transformationen genomförd, SDS är redo för skalbar och lönsam tillväxt 2026.** SDS har genomfört en omfattande omstrukturering under 2025, vilket har resulterat i en fokuserad mjukvarusamhet med optimerad kostnadsbas. Med en stabil finansiell grund och återkommande intäkter som täcker bolagets operativa kostnader går SDS in i 2026 med målet att omvandla nya affärer till direkt lönsamhet.
- **Nyemission den 3 februari 2026.** Styrelsen i SDS har per 3 februari 2026, med stöd av bemyndigandet från extra bolagsstämman den 31 oktober 2025, beslutat att genomföra en nyemission av units bestående av aktier och teckningsoptioner av serie TO 2026, med avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt, om cirka 17,5 MSEK.
- **SDS vinner ett strategiskt konsultavtal i Nordafrika.** Avtalet, värt 4 MSEK, fokuserar på en omfattande omvandling av kundens försäljningskanaler för mobiltelefoni.
- **SDS vinner order värd 8 MSEK från befintlig kund i Mellanöstern.** SDS har säkrat en strategiskt viktig order från en befintlig kund i Mellanöstern för en uppgradering av kundens plattform för försäljning och distribution.
- **SDS informerar om överträdelse av finansiell kovenant.** SDS ska enligt obligationsavtalet ha minst 10 MSEK i likvida medel varje månad, men har brutit mot detta i december (rapporterat i januari).
- **SDS vinner ny systemorder från kund i Nordöstra Afrika om 4 MSEK.** Avtalet avser en uppgradering till plattformen ERS 5, bolagets senaste generation av försäljnings- och distributionssystem samt en redundanslösning för högsta möjliga drifttillgänglighet.
- **SDS vinner ny order på 4 MSEK.** SDS har tecknat avtal om en uppgradering till ERS 5-plattformen med en befintlig telekomkund, en ledande mobiloperatör i Mellanöstern. Produktlicensen är värd 4 MSEK. Avtalet inkluderar även ett femårigt supportavtal på 14 MSEK, vilket ger ett totalt kontraktsvärde om 18 MSEK.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN

- **SDS vinner ny order om 5 miljoner SEK och bekräftar 45–55 miljoner SEK i resultat före skatt för 2026.** SDS har mottagit en order från en befintlig telekomkund, en ledande mobiloperatör på Bahamas. Produktlicensen är värd 5 miljoner kronor och avser en uppgradering till ERS 5, SDS:s plattform för försäljning och distribution. Bolaget bekräftar samtidigt ett förväntat resultat före skatt om 45–55 miljoner SEK för helåret 2026.
- **SDS kallar till årsstämma i Seamless Distribution Systems AB.** Styrelsen för Seamless Distribution Systems AB har kallat till årsstämma den 28 maj 2026 klockan 10:00 på CoW Hagastaden, Konferensrum Geniet, Sveavägen 151, 113 43 Stockholm.

VD HAR ORDET

Efter att ha stängt det första kvartalet för året, är det med stor stolthet jag kan konstatera att vi har nått en oerhört viktig milstolpe. Detta är det första kvartalet där bolaget levererar ett mycket positivt resultat före skatt. Det är ett direkt kvitto på att det kraftfulla arbetet under 2025 med att ställa om företaget har varit framgångsrikt.

Genom vår omfattande omstrukturering har vi skapat "det nya SDS" – ett fokuserat mjukvarubolag med en kraftigt sänkt och optimerad kostnadsbas. Det är tack vare denna nya, stabila grund som vi nu kan vända till lönsamhet.

Dessutom har orderingången under kvartalet varit god och starkare än på länge. Vi ser nu tydligt resultatet av vår omstrukturerade säljorganisation som successivt började ta form och ge effekt redan i slutet av förra året. Bolaget har i dagsläget en stark pipeline, och hela teamets primära fokus är nu det intensiva arbetet med att konvertera dessa affärsmöjligheter till reella kundavtal.

Vi lämnar ett utmanande fjolår bakom oss, och fokuserar framåt med en organisation som är byggd för att leverera sundare lönsamhet. Med den operationella hävstång vi nu har på plats innebär det att varje ny vunnen affär direkt stärker vårt resultat. Vi tror fortsatt på ett starkt 2026 och kan fortsatt bekräfta vår tidigare helårsprognos, där bedömningen är att resultatet före skatt för helåret 2026 kommer att landa i spannet 45 till 55 MSEK.

Vi har framöver en bättre möjlighet att börja adressera våra tillväxtmöjligheter. Det innebär att vi ser över vår produktportfölj och vår möjlighet till att fortsätta växa med nuvarande kundbas men även att selektivt expandera geografiskt. Till detta kan vi öka flexibiliteten i vår leveranskedja genom att balansera interna resurser med resurser från partners när det behövs och naturligtvis är det ett måste att på ett smart sätt använda AI där det kan göra skillnad.

Jag kan slutligen konstatera att en stor del av det hårda omställningsarbetet är genomfört och att



det nu syns i vårt resultat, vilket är ett fint bevis på att vi levererar på det vi sa för nio månader sedan.

Det innebär inte att vi lättar på trycket att optimera vår egen organisation, men det är också positivt att kunna se framåt mot tillväxtmöjligheter och att bygga ett bolag som genererar aktieägarvärde på lång sikt.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Martin Schedin'. The signature is fluid and cursive, written on a white background.

Martin Schedin

VD, Seamless Distribution Systems AB



EKONOMISK ÖVERSIKT

JANUARI – MARS 2026

NETTOOMSÄTTNING:

Nettoomsättningen under det första kvartalet uppgick till 41 362 (56 241) KSEK, en minskning med 26,5% jämfört med samma period föregående år. Sekventiellt så ökar omsättningen jämfört med kvartal 3 och kvartal 4 2025. Övriga rörelseintäkter uppgick till 0 (413) KSEK.

Den fördröjning i nya avtal som beskrevs i föregående kvartal har fortsatt att påverka omsättningen under det första kvartalet. Fler affärer har haft längre beslutsprocesser än förväntat, vilket inneburit att avslut och intäktsföring i vissa fall skjutits fram.

Arbetet med den omstrukturerade säljorganisationen har däremot successivt börjat ge effekt, med en förbättrad aktivitetsnivå och en stärkt pipeline inför kommande perioder. Bolaget bedömer att de åtgärder som genomförts skapar bättre förutsättningar för ökad ordergång och stabilare intäktsutveckling under 2026.

RÖRELSEKOSTNADER:

Rörelsekostnaderna under det första kvartalet uppgick till -25 962 (-54 111) KSEK. De operativa kostnaderna uppgick till -25 411 (-44 458) KSEK, en minskning med mer än 42,8% jämfört med samma period förra året

Den kraftigt förbättrade kostnadsnivån är huvudsakligen hänförlig till den framgångsrika omstrukturering som genomförts under 2025. Bolaget har kommit långt gällande optimering och effektivisering av organisationen vilket bygger en stabil hävstång för ökade marginaler när omsättning på sikt kommer att öka.

RÖRELSERESULTAT:

EBITDA-resultatet för det första kvartalet uppgick till 21 162 (11 305) KSEK.

EBIT-resultatet för kvartalet uppgick till 16 610 (2 140) KSEK. Det starkaste kvartalet hittills under sedan Seamless noterades.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -6 357 (-3 052) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obligationslånet, med omförhandlade villkor i kvartal fyra 2024, löper med en fast ränta om 9%.

Resultat före skatt uppgick till 10 253 (-912) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,40 (-0,13) SEK.

INVESTERINGAR:

Under det första kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 4 000 (4 036) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -3 963 (-8 191) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 75 (800) KSEK för kvartalet. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -245 (-459) KSEK.

LEASING (IFRS 16):

Enligt standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 662 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -343 KSEK, samt en räntekostnad på -58 KSEK för kvartalet som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista mars till 5 757 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA:

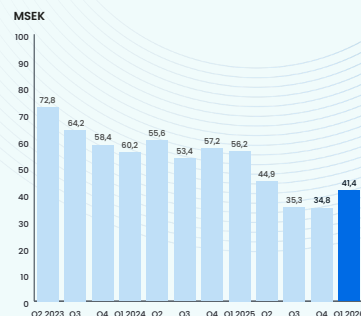
Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 157 (229). Utöver detta har SDS cirka 35 (39) konsulter huvudsakligen i Afrika.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING:

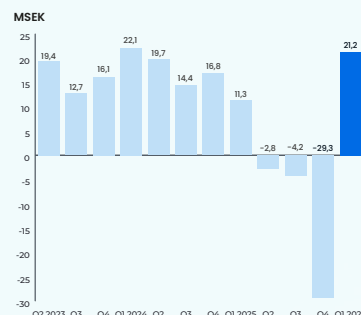
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 301 (12 513) KSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under första kvartalet till -1 939 (13 451) KSEK. Periodens kassaflöde uppgick till 10 337 (8 300) KSEK.

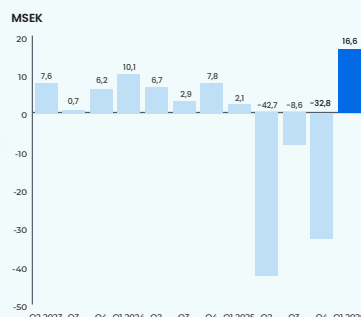
Nettoomsättning 41,4 MSEK



EBITDA-resultat 21,2 MSEK

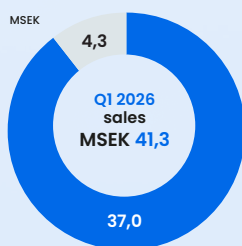


EBIT-resultat 16,6 MSEK



INTÄKTER & KOSTNADER

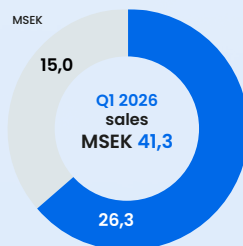
Produkterbjudande



MSEK

eServ/SDS	37,0	89.5%
Riaktr	4,3	10.5%

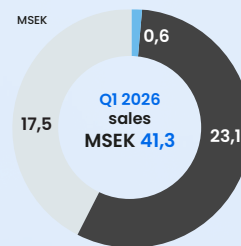
Intäkts typer



MSEK

Återkommande intäkter	26,3	63.7%
Nyförsäljning	15,0	36.3%

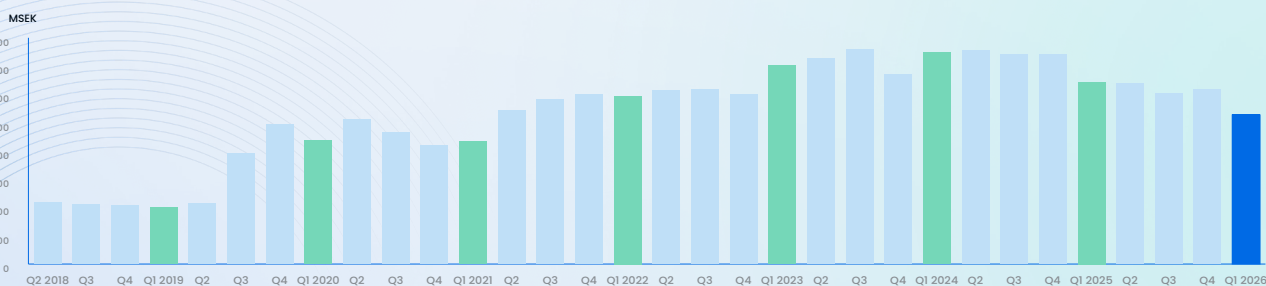
Geografisk försäljning



MSEK

Europa	0	0.0%
Afrika	17,5	42.5%
Asien / Mellanöstern	23,1	55.9%
Other	0,6	1.6%

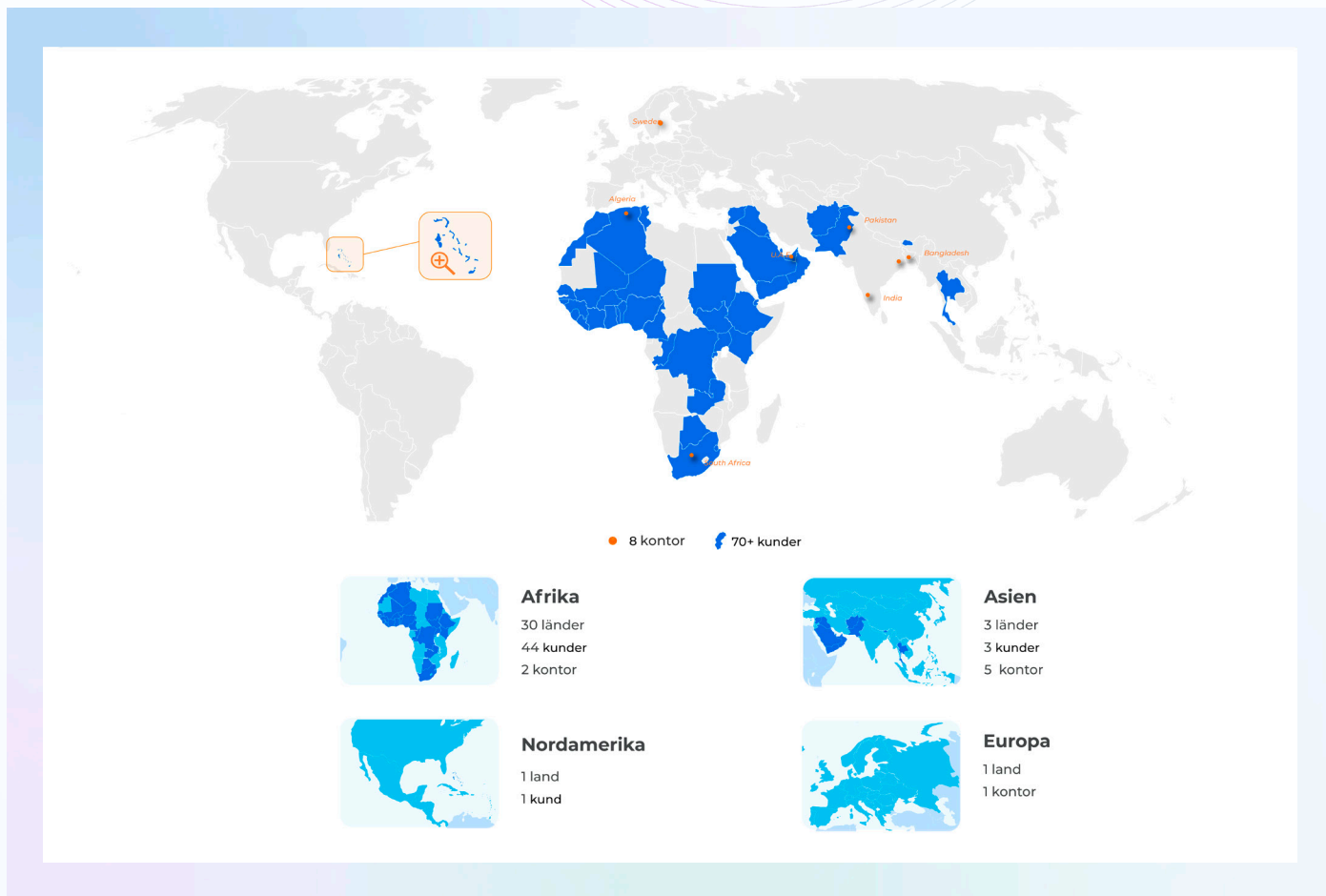
Återkommande intäkter



* Rapporterade siffror är inte FX-justerade

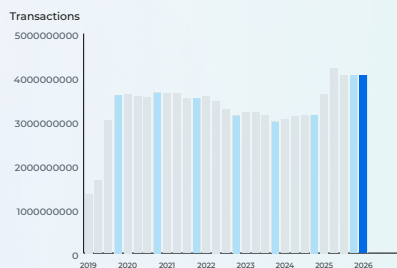


MARKNADSNÄRVARO



TRANSAKTIONER

Antal transaktioner hante-
rade av ERS 360 per kvartal



Monetärt värde hanterat av
Seamless system per kvartal



Antal vunna order per kvartal



ERBJUDANDE, PRODUKT OCH TEKNIKFÖRDELAR

SDS arbetar med digitalisering av storskaliga försäljnings- och leveranskedjenätverk. Företaget har utvecklat mjukvaruplattformar och operativa processer som kan hantera stora volymer transaktioner som involverar finansiella, logistiska och kommersiella data. Genom årtionden av erfarenhet, har SDS byggt system som inte bara genomför transaktioner pålitligt, utan också samlar in, strukturerar och analyserar data för att stödja förbättrad operativ effektivitet och välgrundat beslutsfattande.

ERBJUDANDE

SDS har en unik position på marknaden eftersom dess plattform utgör ryggraden i en mobil operatörens försäljnings- och distributionsverksamhet. Genom lång erfarenhet inom branschen har SDS utvecklat en djup förståelse för detaljhandelsinfrastruktur och den operativa dynamiken inom mobiloperatörer.

SDS produktportfölj är utformad för att stödja och digitalisera varje steg i försäljningsprocessen, vilket gör det möjligt för operatörer att sälja vilken produkt som helst, när som helst, genom vilken kanal som helst. Kanallerna kan variera från enkla terminaler till företagsomfattande detaljhandels- och kassahanteringssystem.

Med tiden har SDS utvecklats från en teknikleverantör till en strategisk partner för mobiloperatörer. Företaget driver en egenutvecklad mjukvaruplattform, som nu är inne på sin fjärde Generation, byggt på mer än 30 års erfarenhet av att stödja över 50 mobilnätoperatörer på flera marknader. SDS gör det möjligt för kunder att hantera komplexa försäljnings- och distributionsmiljöer genom en homogen, skalbar produktportfölj som växer parallellt med deras verksamhet.

De system som levereras av SDS är affärskritiska plattformar som hanterar stora transaktioner volymer och betydande penningflöden. Detta ställer höga krav på prestanda, tillgänglighet, säkerhet och flexibilitet. Kunder som verkar på konkurrensutsatta marknader behöver också förmågan att hantera en växande uppsättning produkter och tjänster med en enda, integrerad teknologiplattform.

SDS-plattform är byggd på en öppen arkitektur, vilket möjliggör sömlös integration med externa system och partners. Dessa plattformar stöds av dygnet runt-operativa och tekniska team med djup kännedom om både affärs- och operativa krav.

Seamless Unified Platform: En helhetslösning för telekomförsäljning

Seamless erbjuder en heltäckande plattform designad för att digitalisera och effektivisera telekomoperatörers försäljning och distribution. Plattformen knyter samman hela ekosystemet – från grossister och återförsäljare till fysiska butiker, fältförsäljare och digitala kanaler som e-shoppar och mobilappar.

Erbjudandet vilar på tre strategiska pelare: Sales Enablement, som förser säljkåren med nödvändiga verktyg; Sales Growth, som driver tillväxt genom direkta incitament och belöningar; samt Sales Optimization, som nyttjar AI för avancerade prognoser och rekommendationer. Genom denna integrerade lösning kan operatörer optimera sin fysiska närvaro (retail footprint), öka marknadsinsikten och skapa omedelbara, konkreta affärsvärden genom förbättrad styrning av sina säljkanaler.

Seamless Unified Platform for Telco S&D

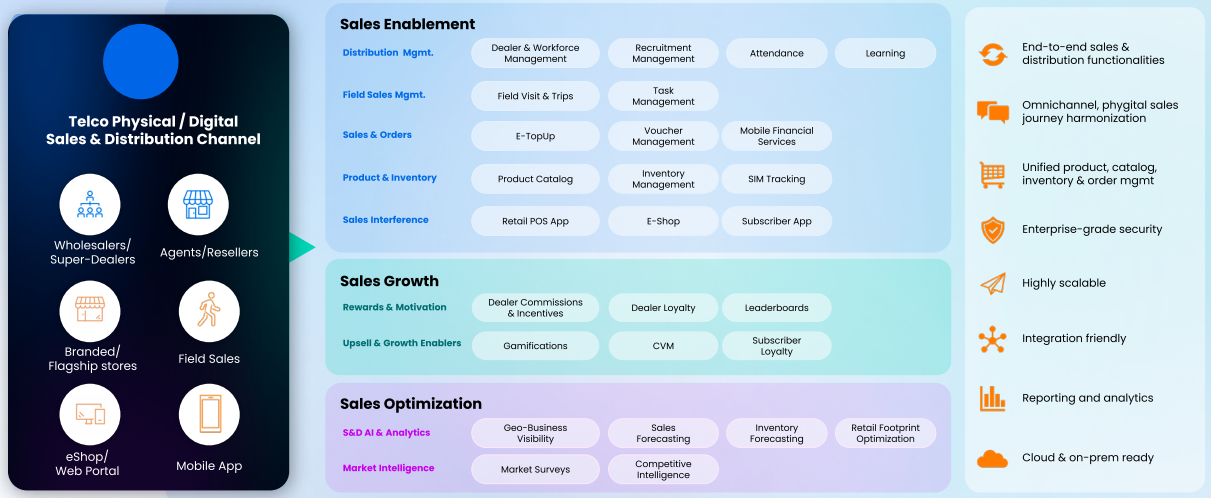


Harmoniserad fysisk-och digital säljresa och teknisk skalbarhet

Seamless plattform levererar en komplett "end-to-end"-funktionalitet som harmoniserar den fysiska och digitala säljresan (omnikanal). Systemet hanterar komplexa operativa flöden inom återförsäljar- och personalhantering ("Dealer & Workforce Management"), inklusive rekrytering, närvaro och utbildning, samtidigt som systemet styr distribution, lager och orderhantering via en enhetlig produktkatalog.

Tekniskt är lösningen byggd för "enterprise-grade" säkerhet och hög skalbarhet, tillgänglig både via molnet och on-premise. Med inbyggd AI och analysfunktioner ("S&D AI & Analytics") får kunder djupgående marknadsinsikter samt verktyg för att driva lojalitet och merförsäljning genom gamification och provisionshantering. Detta säkerställer att operatörer effektivt kan hantera allt från voucher-system till SIM-tracking i en och samma miljö.

Seamless Unified Platform for Telco S&D: Overview



Med denna stabila och beprövade plattform som grund har SDS etablerat sig som en affärskritisk partner till mobiloperatörer världen över. Samtidigt förändras marknaden snabbt, med ökade krav på kostnadseffektivitet, driftsäkerhet och datadrivet beslutsfattande. För att möta dessa nya förutsättningar och ytterligare stärka kundernas konkurrens-

kraft satsar SDS nu på tre strategiska initiativ: **Smart Capex**, **AI as Service** och **Reliability as a Service**. Tillsammans bygger dessa initiativ vidare på SDS kärnkompetens och adresserar framtidens behov inom investeringar, drift och intelligent automatisering.

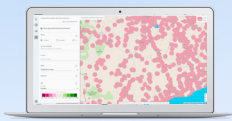
Smart Capex: Datadriven investeringsoptimering för infrastruktur

Seamless "Smart Capex" produkt är en mjukvarulösning designad för att optimera kapitaltunga investeringsprocesser inom telekombranschen och andra infrastrukturintensiva sektorer. Genom att centralisera datakällor och utnyttja avancerade algoritmer erbjuder plattformen en enhetlig överblick för strategiskt beslutsfattande.

Lösningen använder granulär data för att skapa optimala investeringsplaner som maximerar strategiska mål, exempelvis en operatör som ska rulla ut 5G. Sammanställer investeringsramar för att möjliggöra effektiv allokering av kapital över olika marknader och projekt.

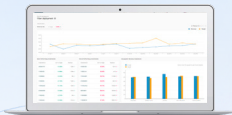
Smart Capex

Smart Capex is a software composed of **3 applications**, each one targeting a step in the investment process



Prioritize

The **prioritization app** leverages granular data and advanced optimization algorithms to produce optimal convergent investment plan that maximizes the customer's strategic objectives



Track

The **benefit management app** tracks the execution and outputs of the client's investment plan and improves next investment wave with lessons learned



Consolidate

The **portfolio app** consolidates all the Capex envelopes allowing groups to reallocate Capex across each country and investment case in order to optimize Capex allocation.

Smart Capex applications solve key pain points of the network investment process



Granularity

Investment candidate profiling at street or site level



Convergent technologies

A single investment plan for multiple technologies



Dynamic computation

Instant sensitivity analysis and scenario testing



Learn from the past

Track ROI continuously and improve the next wave with lessons learned



Centralization

All relevant data-sources integrated, cleaned and enriched



Collaborative inputs management

Manage inputs in one centralized tool with a single version of the truth



Reliability as a Service

Seamless "Reliability as a Service" innehåller två ben "NoC as a service" och "Operations as a service"

"NoC as a service" erbjuder en strategisk övergång från sårbara, personberoende driftmodeller till strukturerad dygnet-runt-säkerhet. Genom bolagets globala Network

Operations Center (NOC) får kunden en ISO-certifierad "first line of defense" som aktivt övervakar system 24/7, vilket stänger gapet mellan kontorstid och nattjour. Bolaget tar helhetsansvar och eliminerar dolda kostnader för övertid och personalomsättning, vilket kan sänka driftskostnaderna för en operatör med upp till 75%.

Global Network Operation Center - Your first line of defense

Our Global NOC serves as the single point of contact between customers & our service teams. Its a technical support hub through which networks are monitored, supported, and managed for our global clientele.

24/7 availability

Constant vigience across all time zones to ensure your service is always monitored

ISO 18295 certified

Adherence to international standards for customer contact centers ensuring highest quality service.

Team of experts

Dedicated professionals with specialized knowledge managing the front line of support

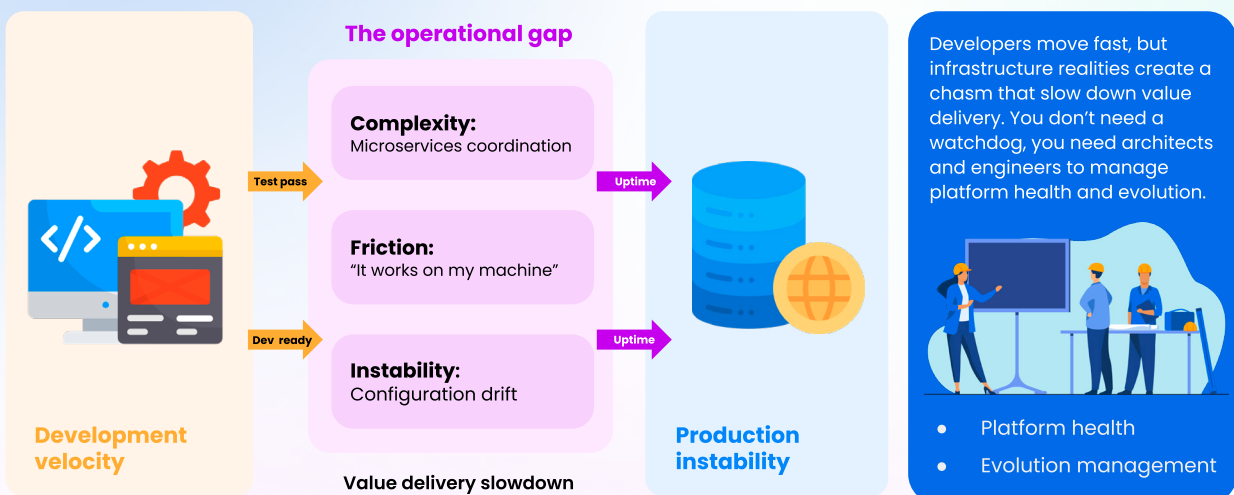
Established 2015

10 years of experience in managing global operations & providing reliable technical support

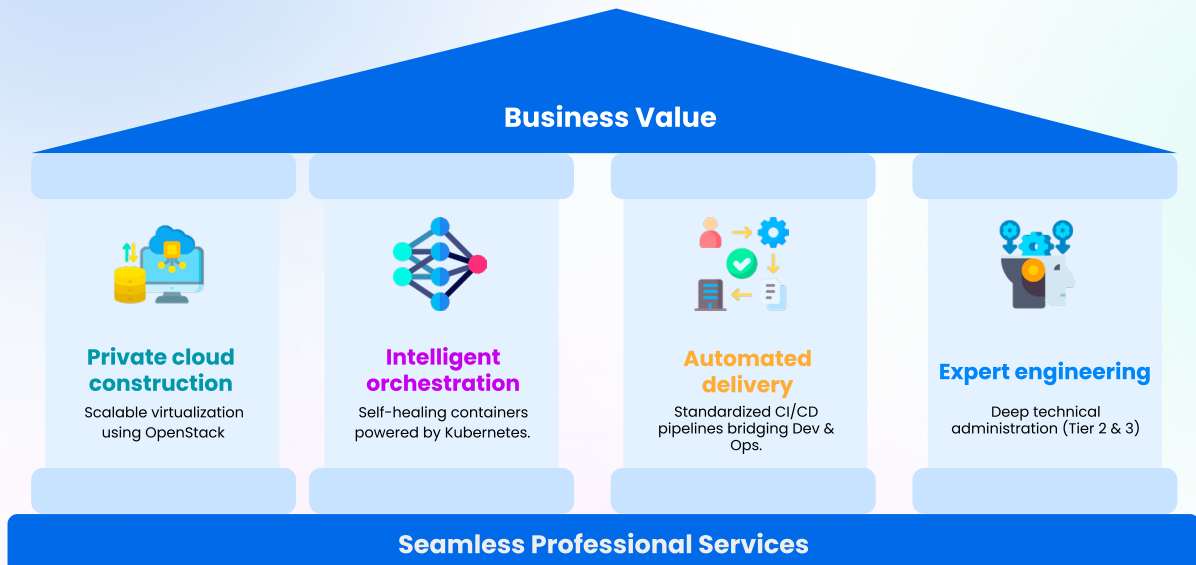
"Operations as a Service" innebär att Seamless tar ett helhetsansvar för den dagliga driften av affärskritiska system och processer. Genom standardiserade arbetssätt, automatisering och djup domänkunskap säkerställs stabil drift, hög tillgänglighet och kontinuerlig

förbättring. Tjänsten minskar kundens operativa komplexitet, sänker kostnader och frigör interna resurser så att organisationen kan fokusera på kärnverksamhet, tillväxt och innovation istället för löpande drift.

The gap between "Code complete" & "Production ready"



We build, manage and evolve your platform



AI as a Service: bolagets intern stödsystem som också säljs till kund

Genom vårt interna AI-system döpt till "Old Monk", driver Seamless värdeskapande i två strategiska riktningar. Internt transformerar vi verksamheten mot "Intelligent Service" genom att använda AI för kodanalys, kunskapshantering och automatiserad support. Detta effektiviserar våra processer och sänker driftkostnaderna avsevärt genom minskad friktion. Denna teknologi ligger även till grund för vårt

externa kunderbudande, där fokus skiftar till intäktsstillväxt och kundlojalitet. Genom att erbjuda verktyg för hyper-personifiering, prediktiv churn-hantering och rekommendationer för kunderbudanden, hjälper vi operatörer att proaktivt behålla kunder och öka intäkten per användare (ARPU) med stöd av datadrivna insikter.

AI Engine – Old Monk



KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR	2025 JAN-DEC
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	41 362	56 241	171 282
Övriga rörelseintäkter	1 210	10	10
Summa rörelsens intäkter	42 572	56 251	171 292
Rörelsens kostnader			
Materialkostnader	-2 310	-2 461	-17 734
Övriga externa kostnader	-7 863	-13 524	-55 831
Personalkostnader	-11 237	-24 437	-107 622
Av- & nedskrivningar	-4 551	-9 165	-56 959
Övriga rörelsekostnader	-	-4 524	-15 065
Summa rörelsens kostnader	-25 962	-54 111	-253 211
Rörelseresultat	16 610	2 140	-81 919
Finansiella poster			
Finansiella intäkter	-	1	1 743
Finansiella kostnader	-6 357	-3 053	-29 014
Finansiella poster netto	-6 357	-3 052	-27 271
Resultat före skatt	10 253	-912	-109 190
Inkomstskatt	-1 077	-1 472	-4 485
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	9 176	-2 384	-113 675
Övrigt totalresultat			
<i>Poster som kan komma att omklassificeras till årets resultat.</i>			
Omräkningsdifferenser på eget kapital	-517	-11 912	-11 982
Summa totalresultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	8 659	-14 296	-125 657

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	156 990	188 425	155 511
- varav IP rättigheter	1 084	3 750	1 751
- varav balanserade utvecklingskostnader	50 891	80 627	50 010
- varav Goodwill	105 016	104 048	103 751
Materiella anläggningstillgångar	7 136	2 413	7 600
Finansiella tillgångar	620	640	603
Lager av färdiga varor	1 286	1 286	1 286
Kundfordringar	44 997	61 084	34 576
Övriga fordringar	78 628	71 466	76 373
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	88 205	107 432	75 498
Likvida medel	14 301	12 513	2 091
Summa tillgångar	392 163	445 260	353 539
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	30 436	101 171	4 277
Övriga långfristiga skulder	252 852	232 833	252 679
Checkkredit	-	-	-
Leverantörsskulder	42 371	35 662	36 915
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	22 286	15 932	24 186
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	44 218	59 663	35 481
Summa eget kapital och skulder	392 163	445 260	353 539



KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR	2025 JAN-DEC
Vid periodens början	4 277	115 467	115 467
Periodens totalresultat	8 659	-2 384	-125 657
Nyemission	17 500	-	14 467
Vid periodens slut	30 436	101 171	4 277

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR	2025 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	11 105	14 406	-27 686
Förändring av rörelsekapital	-13 044	-955	22 923
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 939	13 451	-4 762
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 223	-4 568	-24 930
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	17 500	-584	26 892
Periodens kassaflöde	10 337	8 300	-2 800
Likvida medel vid periodens början	2 091	2 907	2 907
Kursdifferens likvida medel	1 872	1 306	1 985
Likvida medel vid periodens slut	14 301	12 512	2 091

NYCKELTAL

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR	2025 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital	7,5%	-2,2%	-47,5%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,40	-0,13	-5,64
Rörelseresultat, KSEK	16 610	2 140	-81 919
Nettoomsättningstillväxt, %	-26,5%	1,1%	-24,4%
Rörelsemarginal, %	40,2%	3,8%	-47,8%
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	24 160 005	19 036 344	21 467 695
Kassalikviditet	177,4%	227%	200,0%
Soliditet	8,7%	22,7%	1,2%
Eget kapital, KSEK	30 436	101 171	4 277
Eget kapital per aktie	1,26	5,31	0,20
Antal anställda vid periodens slut	157	229	162



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR	2025 JAN-DEC
Nettoomsättning	21 617	32 094	98 464
Övriga rörelseintäkter	-	2	2
Rörelsens kostnader	-17 786	-33 515	-158 683
Rörelseresultat	3 831	-1419	-60 217
Finansnetto & bokslutsdispositioner	-6 213	-3 022	-31 960
Resultat efter finansiella poster	-2 382	-4 441	-92 177
Inkomstskatt	-359	-355	-688
Periodens resultat	-2 741	-4 796	-92 865

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	180 432	187 427	179 222
Omsättningstillgångar	242 678	217 858	156 107
Summa tillgångar	423 110	405 285	335 329
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	14 722	74 680	1 078
Långfristiga skulder	248 189	232 602	248 009
Kortfristiga skulder	160 199	98 003	86 242
Summa eget kapital och skulder	423 110	405 285	335 329
Ställda säkerheter	22 000	22 000	22 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

NOTER

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag, (organisationsnummer 556979-4562) med säte i Stockholm, Sverige. SDS aktie är noterad på NGM Growth Market.

NOT 1 - RISKER OCH REDOVISNINGSSPRINCIPER

RISKER OCH OSÄKERHETER

Seamless verksamhet påverkas av ett antal omvärldsfaktorer där olika riskfaktorer kan påverka företaget. Dessa riskfaktorer kan innebära påverkan på bolagets förmåga att uppnå affärsmål och finansiella mål. De risker SDS identifierat som väsentliga för verksamheten är följande: Marknadsrisker inkluderande politiska risker och beroendet av ett fåtal stora kunder. Operativa risker inkluderar ökad konkurrens, förändringar i lagar och regler, förmågan att behålla och attrahera nyckelmedarbetare, den tekniska utvecklingen, förmågan att behålla och attrahera kunder, korruption och oetiska affärsmetoder. Finansiella risker: inkluderar finansierings-, likviditets-, kredit-, ränte-, och valutarisker.

För en detaljerad beskrivning av de riskfaktorer som bedöms ha väsentlig betydelse för koncernens framtida utveckling hänvisas till årsredovisningen för 2025, sid 33-34. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2025.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2025. Koncernens funktionella valuta är svenska kronor som även är rapporteringsvalutan. Denna rapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering och årsredovisningslagen. Moderbolagets finansiella rapporter i sammandrag har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen, samt RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Den 1 januari 2027 träder den nya standarden IFRS 18 i kraft, den kommer att ersätta IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Ledningen utvärderar för närvarande de exakta konsekvenserna av att tillämpa den nya standarden i sina finansiella rapporter. Inga andra nya eller reviderade IFRS standarder eller tolkningsuttalanden från IFRIC, med ikraftträdande 2026 eller senare, har eller kommer inte att ha någon väsentlig påverkan på SDS:s finansiella rapporter.

NOT 2 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR
Projekt	15 000	23 219
Analytics	3 378	4 980
Support	22 984	28 042
SDS Total	41 362	56 241

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	2026 JAN-MAR	2025 JAN-MAR
Afrika	17 566	26 666
Mellanöstern och Asien	23 120	28 264
Övrigt	677	1 311
SDS total	41 362	56 241

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Martin Schedin, Sandipan Mukherjee, Jens Ålander och Denver Alwar från SDS ledningsgrupp har fakturerat sitt arvode från eget bolag till SDS.

SDS har under året köpt in tjänster till ett värde av 2 687 KSEK från närstående.



ÖVRIG INFORMATION

GRANSKNING

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, www.sds.seamless.se, omedelbart efter offentliggörandet.

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, C/O CoW Arenastaden, Pyramidvägen 7, 169 56 Solna, eller via e-post, sds.info@seamless.se.

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Delårsrapport Q1 2026	2026-05-13
Årsstämma	2026-05-28
Delårsrapport Q2 2026	2026-08-13
Delårsrapport Q3 2026	2026-11-12

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till december har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 12 maj 2026. Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution Systems AB (publ) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 13 maj 2026

Håkan Holm

Martin Roos

Ordförande

Tomas Klevbo

Martin Schedin

Verkställande direktör



Martin Schedin, VD

martin.schedin@seamless.se
+46 (0) 704 381 442



Jens Ålander, CFO

jens.alander@seamless.se
+46 (0) 730 958 269

ADRESS (HUVUDKONTOR)

Seamless Distribution Systems AB
C/O CoW Arenastaden
Pyramidvägen 7, 169 56 Solna, Sweden

Org.nr: 556979-4562

Telefon: +46 8 58 63 34 69

E-mail: sds.info@seamless.se

Web: www.sds.seamless.se



FINANSIELLA DEFINITIONER OCH ALTERNATIVA NYCKELTAL

Analytics	Samlingsnamn för Smart Capex och Smart Sales & Distribution.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster.
EBITDA %	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i förhållandet till totalt antal utestående aktier.
Antal aktier	Antal aktier utestående under perioden.
Kassalikviditet	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
Källskatt	Lokal källskatt på försäljning av royalty, licenser och konsulttjänster tas ut i många av de länder där SDS har kunder. Källskatten varierar mellan 10–20 % beroende på land och dras av från fakturerat belopp innan kunden betalar leverantören. SDS redovisar nettoomsättningen inklusive källskatt och bokar upp källskatten som går att avräkna enligt dubbelbeskattningsavtalen som en fordran på skattemyndigheten. Den källskatt som inte går att avräkna bokas som en skattekostnad i resultaträkningen.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Operativa kostnader	Operativa kostnader är materialkostnader, personalkostnader, övriga externa kostnader och återläggning av kapitaliserad FoU.
Resultat efter skatt	Resultat efter finansiella poster och skatt.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
RVM	Retail Value Management är en svit av lösningar hela vägen från planering och onboarding till lösningar för att säkerställa distribution, intäktsströmmar, kontinuerlig tillväxt och optimering.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Återkommande intäkter	Återkommande intäkter, även kallat Recurring Revenue, är intäkter som ett företag förväntar sig att få regelbundet. Här både support- och licensavtal.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.

