

# Bokslutskommuniké för perioden 1 januari – 31 december 2021

---

Pressmeddelande 2022-02-17

## Oktober - december

- Nettoomsättningen uppgick till 78,8 (71,1) MSEK, en ökning med 10,9% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 19,6 (11,3) MSEK, en ökning med 73,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 24,9% (15,9%).
- Resultat efter skatt uppgick till 5,4 (2,2) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,54 (0,25) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -16,0 (-1,1) MSEK.

## Januari - december

- Nettoomsättningen uppgick till 288,2 (295,6) MSEK, en minskning med -2,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 64,3 (50,1) MSEK, en ökning med 28,3% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 22,3% (17,0%).
- Justerat EBITDA-resultat uppgick till 69,6 (50,1) MSEK, justerat för förvärvskostnader, en ökning med 38,9% jämfört med samma period föregående år.
- Justerad EBITDA-marginal uppgick till 24,1% (17,0%), justerat för förvärvskostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till 6,0 (12,5) MSEK.
- Justerat resultat efter skatt uppgick till 11,3 (12,5) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Resultat per aktie uppgick till 0,62 (1,50) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 4,8 (-2,4) MSEK.

## VD-kommentar

### Stabil omsättning och rekordhög EBITDA trots Covid-utmaningar

#### *Ett år med fortsatt stark lönsamhetstillväxt*

Vi kan se tillbaka på ett 2021 präglad av stora och viktiga framsteg för vårt erbjudande och vår teknologi. Samtidigt upplevde vi en inbromsning i efterfrågan till följd av Covid. Intäkterna för helåret landade på SEK 288 miljoner. Covid-påverkan i SDS och SDD motverkades av förvärvet av Riaktr som bidrar med 8 månaders omsättning. Samtidigt har vi fortsatt vår mycket starka EBITDA-tillväxt och landar på högsta någonsin; SEK 70 miljoner, en ökning med 40% från föregående år.

## **Ett kvartal med viktiga och lyckade kundprojekt**

Fjärde kvartalet innebar isolerat en omsättning på SEK 79 miljoner och en EBITDA på samma höga nivå som i tredje kvartalet; SEK 20 miljoner. Under kvartalet genomfördes en rad viktiga projekt med såväl nya som existerande kunder. Vår nya kund Vodafone Oman gick live med vårt kompletta erbjudande RVM (Retail Value Management) baserad på vår nya teknologiarkitektur Microservices – dessutom i en ny SaaS-modell. I migreringsarbetet från eServes gamla plattform till ERS360 genomfördes den största och mest komplexa migrationen framgångsrikt och helt utan komplikationer på DU i Dubai. Vi har dessutom fått förnyat, långsiktigt förtroende från vår största kund, samt ett godkännande om att gradvis introducera våra nya lösningar över hela gruppen. Nyvunna order i kvartalet inbegrep vår nya kund i Ghana som hade ett ordervärde på SEK 3,0 miljoner, en ny kund till Riaktr i Kongo – ett exempel på synergieffekt av förvärvet - samt tilläggsorders hos DU Dubai, Zain Saudi och till en existerande kund i Sudan.

## **Stabil plattform att utgå ifrån**

Det är med tillfredsställelse jag som nyttillträdd VD kan konstatera att bolaget byggt en mycket bra plattform för att ta ytterligare steg på vår fortsatta resa. Den underliggande marknadstillväxten för ökad mobilanvändning är enorm på de marknader bolaget fokuserar på. Våra lösningar är affärskritiska för mobiloperatörerna då mycket stor del av deras intäkter strömmar genom våra system. Med vår stärkta portfölj ser jag stora möjligheter såväl för att ta nya kunder, som för att öka våra intäkter från existerande kunder.

Bolaget är med sitt nya, övergripande och heltäckande erbjudande, Retail Value Management, mycket väl positionerat i den förflyttning som alla telekomoperatörer genomgår idag när de går från att hantera nätverk till att hantera s.k. end-to-end lösningar.

Produktportföljen är väsentligt breddad genom såväl förvärv som om- definiering och utveckling av vårt existerande erbjudande. Förvärvet av big data-analysföretaget Riaktr i maj 2021 innebär att vi fått nya kontaktytor hos operatörerna på högsta ledningsnivå. Den utökade kundbasen genom förvärvet skapar dessutom möjligheter för oss att nå nya operatörsgrupper med vårt totala erbjudande, där Orange är ett exempel. Det kombinerade erbjudandet av SDS och Riaktrs portföljer är unikt och gör oss mycket starka på marknaden.

Övergången till ny teknologiarkitektur i form av Microservices under 2021 var ett strategiskt mycket viktigt beslut. Tack vare investeringen i den absolut senaste teknologin så kommer vi att kunna skala upp effektivare. Det handlar bland annat om att kunna lansera nya tjänster snabbare, få ner underhållskostnaderna och korta tiderna för implementation hos kunderna. Oberoende undersökningar visar dessutom att allt fler operatörsgrupper själva går mot Microservices och därmed har börjat ha detta som ett viktigt urvalskriterie när de väljer leverantörer. Här har mina medarbetare varit förutseende och tagit detta viktiga teknologikliv tidigt.

Kundbasen har utökats rejält genom organisk tillväxt och de väl genomförda förvärven av eServ och Riaktr. Geografiskt har SDS de senaste 5 åren gått från 12 marknader och fåtal operatörer till att idag hantera 60 marknader och ett 70-tal operatörsgrupper. Utöver några av Afrikas och världens största operatörsgrupper kan vi efter 2021 även räkna in Vodafone, Orange och Telenor som kunder med stor tillväxtpotential för SDS. Såväl sälj- som teknikorganisationen har väl etablerade, uppskattade och öppna relationer med våra kunder.

Sammantaget kan jag konstatera att vi står på en mycket stark plattform vad gäller erbjudande, teknologi och kundbas för att ta ytterligare kliv på marknaden.

## **Stora möjligheter framför oss**

Bolagets strategi framåt ligger fast. Vi skall fortsätta växa organiskt med nya och existerande kunder och vi vill delta i den konsolidering som påbörjats. För detta krävs att vi fokuserar på att skapa skalbarhet i teknologi och affärsmodeller. SDS har byggt mycket av sin framgång på att vara lyhörda för kundernas önskemål vilket resulterat i många kundunika projekt. Lyhördheten ska vi ha med oss även framöver, men för att ta ytterligare kliv krävs att vi också blir mer proaktiva i såväl produktutveckling som försäljning. Med tillskottet av Riaktr ökar möjligheterna för oss att inte bara följa marknaden utan även att forma den.

Med Vodafone Oman har vi tagit ett viktigt steg mot att erbjuda våra tjänster i ny SaaS-affärsmodell – ett område vi behöver utveckla vidare och som erbjuder stora möjligheter. Integrationen av Riaktr var väl avvägt försiktig under 2021. 2022 blir året då vi skall kapitalisera på den gemensamma styrkan vi skapat med SDS och Riaktr. Partnerskap blir allt viktigare för att alltid vara relevant och medbjuden – här skall vi säkerställa rätt allianser. Fintech är ett annat spännande område framöver. SDS är redan verksamma med två erbjudanden, MFS (Mobile Wallet) och Microcredit, till ett antal operatörer. Under 2022 kommer vi undersöka hur vi kan utveckla dessa erbjudanden vidare tillsammans med våra kunder. 2021 innebar stora framsteg, men också utmaningar. Investeringar i teknologi, produktportfölj och projekt pressade kassaflödet. Samtidigt har vi identifierat en rad spännande, organiska tillväxtinitiativ som vi vill realisera i närtid. Dessa kommer att förbättra kassaflödet över tid. Eftersom SDS levererar system som ger omedelbar tillgång till enorma mängder data, så ser vi begynnande trender i realtid. Vi kan därför redan nu se tendenser till att marknaden är på väg ur de hämmande effekterna av Covid. Även om vi inte skall underskatta de kvarvarande effekterna och tiden till omställning så ser jag med stor tillförsikt fram emot 2022.

*Mats Victorin*  
*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 17 februari 2022 kl. 08.30 CET.

#### **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 320 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)*