Seamless
Distribution Systems

Delårsrapport Q3

2026

DELÅRSRAPPORT Q3 2026

JANUARI – SEPTEMBER 2026

JULI – SEPTEMBER 2026

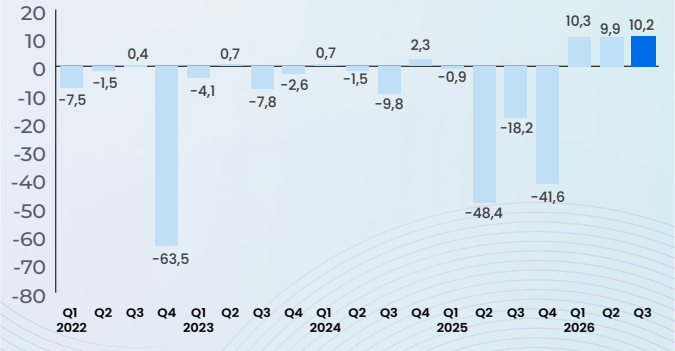
- SDS levererar ännu ett starkt resultat före skatt under kvartalet.
- Nettoomsättningen uppgick till 38,5 (35,3) MSEK, en ökning med 9,3% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 20,8 (-4,2) MSEK, en förbättring med 25,0 MSEK jämfört med samma period föregående år.
- 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

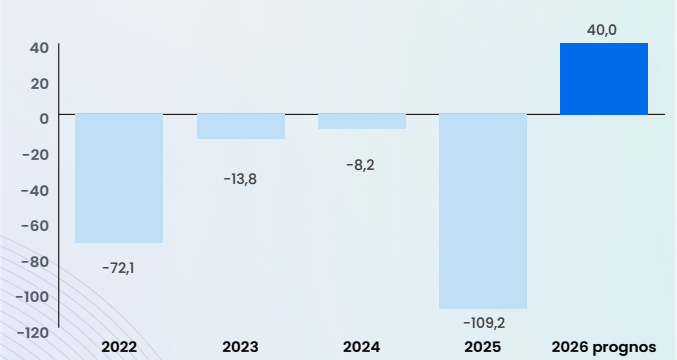
- Starkaste resultatet före skatt sedan börsnoteringen.
- Nettoomsättningen uppgick till 121,9 (136,4) MSEK, en minskning med 10,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 62,7 (4,3) MSEK, en förbättring med 58,5 MSEK jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen 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.

KSEK	2026 JUL-SEPT	2025 JUL-SEPT	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT	2025 JAN-DEC
Nettoomsättning	38 536	35 256	121 855	136 443	171 282
EBITDA resultat	20 823	-4 215	62 745	4 293	-24 960
EBITDA-marginal	54,0%	-12,0%	51,5%	3,1%	-14,6%
Rörelseresultat (EBIT)	16 346	-8 584	49 114	-49 100	-81 919
Rörelsemarginal (EBIT)	42,4%	-24,3%	40,3%	-36,0%	-47,8%
Periodens resultat efter skatt	5 897	-19 570	24 068	-71 402	-113 675
Periodens kassaflöde	2 949	6 215	12 376	6 737	-2 800
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,24	-0,93	1,01	-3,62	-5,64

Resultat före skatt per kvartal 2022-2026



Resultat före skatt per år 2022-2026



VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- **SDS vinner en ny order värd 8 miljoner SEK.** SDS vinner en ny order från en befintlig telekomkund, en ledande mobiloperatör i Nigeria. Produktlicensen är värd 8 miljoner kronor. Ordern omfattar en uppgradering till ERS 5, SDS:s senaste plattformsgeneration för försäljning och distribution av digitala produkter.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN

- **SDS tecknar sitt första avtal för den nya generationen av Intelligent Platform med en ledande afrikansk telekomoperatör.** SDS har nått en viktig milstolpe genom att teckna sitt första kommersiella avtal avseende den nya generationen av Intelligent Platform med en ledande afrikansk telekomoperatör. Affären markerar ett betydelsefullt steg i utvecklingen av SDS produktportfölj, från traditionella transaktionsplattformar till AI-drivna lösningar för kommersiell intelligens.
- **SDS vinner order värd 3,0 miljoner SEK från en befintlig kund i Sudan.** SDS har fått en strategisk order värd 3,0 miljoner SEK från en befintlig kund i Sudan för SDS:s Voucherhanteringssystem (VMS).
- **SDS vinner ny order till ett värde av 2 miljoner SEK från befintlig kund i Zambia.** Ordern är en uppgradering till ERS 5 och är den sjätte uppgraderingsordern i år.
- **Styrelsen för SDS beslutade den 6 november att inleda en process för att utvärdera strategiska alternativ i syfte att maximera värdet för aktieägarna. Inom ramen för översynen kommer styrelsen att utvärdera olika alternativ, vilket bland annat kan inkludera en försäljning av Bolaget, strukturaffärer eller andra möjliga transaktioner.** Styrelsen har anlitat Redeye, en ledande nordisk investmentbank fokuserad på Tech, Industrials och Life Science, som finansiell rådgivare för att bistå styrelsen i sin översyn av strategiska alternativ. Styrelsen har inte fastställt någon tidsplan för slutförandet av sin översyn. Det kan inte garanteras några resultat eller utfall av Bolagets översyn av strategiska alternativ. Med förbehåll för sin löpande informationsskyldighet enligt tillämpliga lagar och regler, åtar sig SDS inte att göra några ytterligare offentliggöranden om utvärdering av strategiska alternativ förutom och förrän slutgiltiga beslut fattats av Bolagets styrelse.

VD HAR ORDET

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 transaktionsplattformar 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.

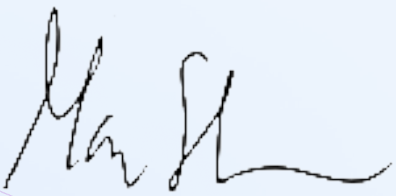
Mot bakgrund av den svagare orderingången under det andra och tredje kvartalet, samt att vissa affärer förskjutits ytterligare i tiden, justerar vi vår prognos för helåret 2026 till ett resultat före skatt om cirka 40 MSEK, jämfört med vår tidigare bedömning om 45–50 MSEK. Även om detta är något under 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

EKONOMISK ÖVERSIKT

JULI – SEPTEMBER 2026

NETTOOMSÄTTNING:
Nettoomsättningen under det tredje kvartalet uppgick till 38 536 (35 256) KSEK, en ökning med 9,3% jämfört med samma period föregående år. Omsättningen ligger fortsatt över nivåerna i Q3 och Q4 2025. Övriga rörelseintäkter uppgick till 1 807 (0) KSEK.

Under kvartalet erhölls en order om 8 MSEK i Nigeria, och efter kvartalets utgång har ytterligare tre affärer tecknats (se Väsentliga händelser). Den omstrukturerade säljorganisationen har börjat ge effekt, med en stärkt pipeline inför fjärde kvartalet och 2027.

RÖRELSEKOSTNADER:
Rörelsekostnaderna under tredje kvartalet uppgick till -23 996 (-43 840) KSEK, en minskning med 45,3% jämfört med samma period föregående år. De operativa kostnaderna uppgick till -23 520 (-41 086) KSEK, en minskning med 42,8% jämfört med samma period föregående år.

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 tredje kvartalet uppgick till 20 823 (-4 215) KSEK, en förbättring med 25 038 KSEK jämfört med samma period föregående år.

EBIT-resultatet för kvartalet uppgick till 16 346 (-8 584) KSEK.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -6 130 (-9 648) KSEK. Obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras över lånets löptid och redovisas som räntekostnader. Obligationslånet, med omförhandlade villkor i kvartal fyra 2024, löper med en fast ränta om 9%.

Resultat före skatt uppgick till 10 217 (-18 231) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,24 (-0,93) SEK.

INVESTERINGAR:
Under det tredje kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 4 000 (3 999) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -3 849 (-3 333) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 0 (1 208) KSEK för kvartalet. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -284 (-219) KSEK.

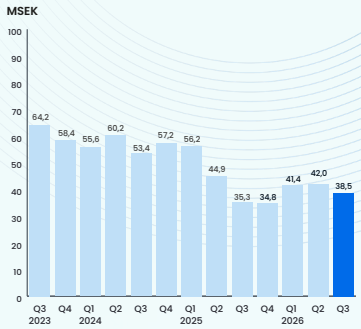
LEASING (IFRS 16):
Enligt standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 107 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning om -340 KSEK, samt en räntekostnad på -53 KSEK för kvartalet som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista september till 5 779 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA:
Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 143 (204). Utöver detta har SDS cirka 32 (33) konsulter huvudsakligen i Afrika.

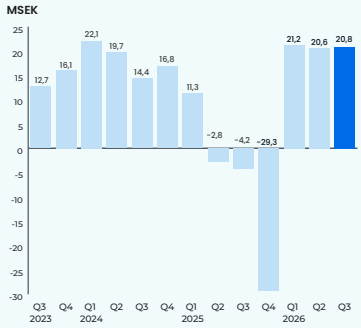
KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING:
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 468 (6 418) KSEK.

Periodens kassaflöde uppgick till 2 949 (6 215) KSEK.

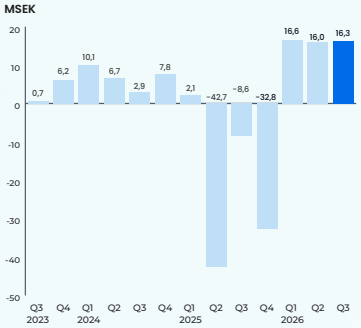
Nettoomsättning
38,5 MSEK



EBITDA-resultat
20,8 MSEK



EBIT-resultat
16,3 MSEK



EKONOMISK ÖVERSIKT

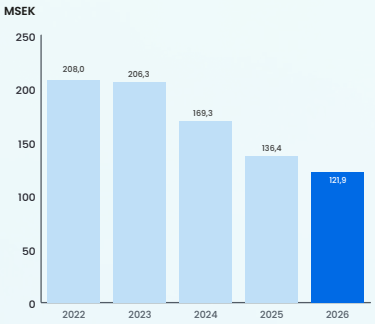
JANUARI – SEPTEMBER 2026

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under årets första nio månader uppgick till 121 855 (136 443) KSEK, en minskning med 10,7% jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 3 542 (10) KSEK.

Säljorganisationen omstrukturerades under våren som en del av bolagets effektiviseringsåtgärder. Det ledde till en viss fördröjning av nya avtal och har påverkat omsättningen negativt under årets första nio månader. Orderingången har nu börjat ta fart: under tredje kvartalet erhölls en order om 8 MSEK i Nigeria, och efter periodens utgång har ytterligare tre affärer tecknats.

Nettoomsättning
121,9 MSEK



RÖRELSEKOSTNADER

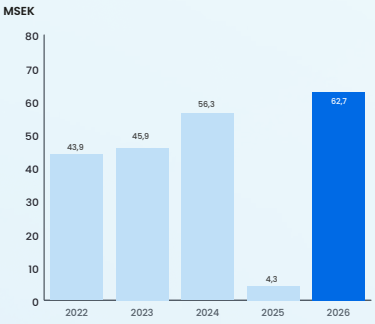
Rörelsekostnaderna under årets första nio månader uppgick till -76 283 (-185 553) KSEK, en minskning med 58,9% jämfört med samma period föregående år. De operativa kostnaderna uppgick till -74 652 (-127 522) KSEK, en minskning med 41,5% jämfört med samma period föregående år.

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 årets nio månader uppgick till 62 745 (4 293) KSEK.

EBITDA-resultat
62,7 MSEK



EBIT-resultatet för årets nio månader uppgick till 49 114 (-49 100) KSEK.

Finansnettot uppgick till -18 774 (-18 486) 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 30 340 (-67 586) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 1,01 (-3,62) SEK.

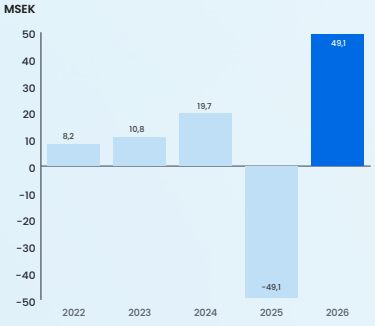
INVESTERINGAR

Under årets nio månader gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 12 000 (12 041) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -11 796 (-19 838) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 0 (1 572) KSEK för årets nio månader. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -771 (-937) KSEK.

LEASING (IFRS 16)

Enligt den standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 107 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -1 061 KSEK, samt en räntekostnad på -165 KSEK för årets nio månader som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista september till 5 779 KSEK.

EBIT-resultat
49,1 MSEK



ANTAL ANSTÄLLDA:

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 143 (204). Utöver detta har SDS cirka 32 (33) konsulter huvudsakligen i Afrika.

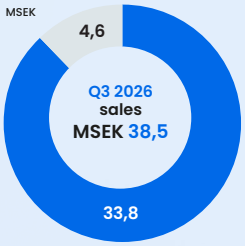
KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 468 (6 418) KSEK.

Periodens kassaflöde uppgick till 12 376 (6 737) KSEK.

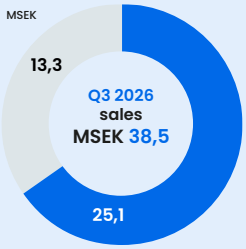
INTÄKTER & KOSTNADER

Produkterbjudande



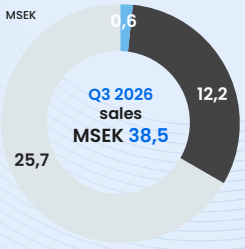
MSEK		
eServ/SDS	33,8	87.9%
Riaktr	4,6	12.1%

Intäktstyper



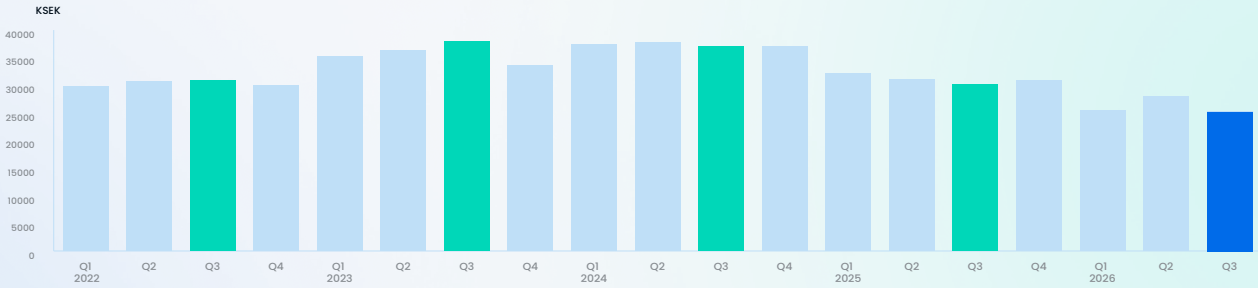
MSEK		
Återkommande intäkter	25,1	65.3%
Nyförsäljning	13,3	34.7%

Geografisk försäljning



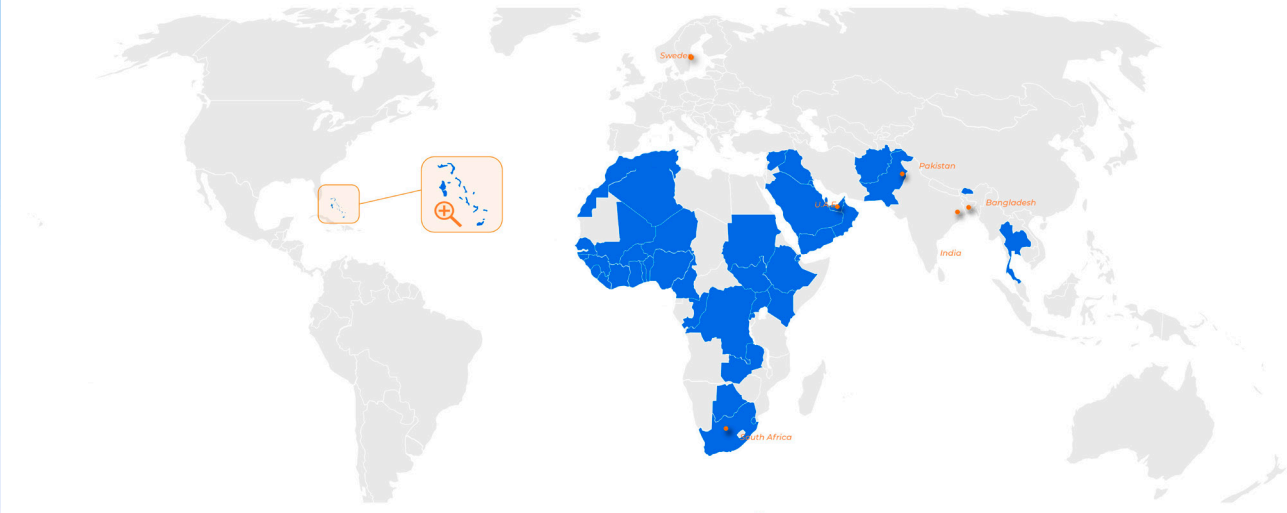
MSEK		
Afrika	25,7	66.7%
Asien / Mellan-östern	12,2	31.6%
Other	0,6	1.7%

Återkommande intäkter



** Rapporterade siffror är inte FX-justerade*

MARKNADSNÄRVARO





Afrika
30 länder
44 kunder
1 kontor



Asien
3 länder
3 kunder
3 kontor



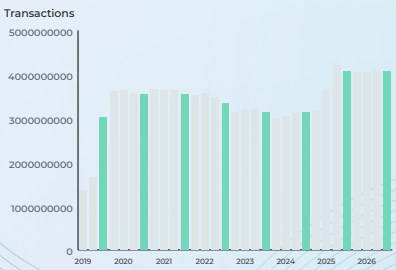
Nordamerika
1 land
1 kund



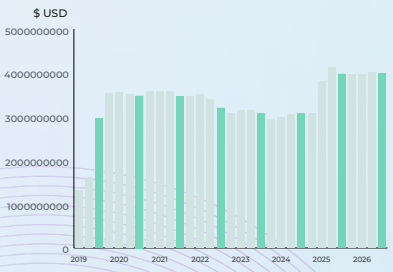
Europa
1 land
1 kontor

TRANSAKTIONER

Antal transaktioner hanterade 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 transaktionsvolymer 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.

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 femte generation, byggt på mer än 30 års erfarenhet av att stödja över 50 mobiloperatörer 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.

ERBJUDANDE

SDS har en unik position på marknaden eftersom dess plattform utgör ryggraden i en mobiloperatörs 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. Kanalerna kan variera från enkla terminaler till omfattande system för detaljhandel- och kassahantering.

De system som levereras av SDS är affärskritiska plattformar som hanterar stora transaktionsvolymer 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.

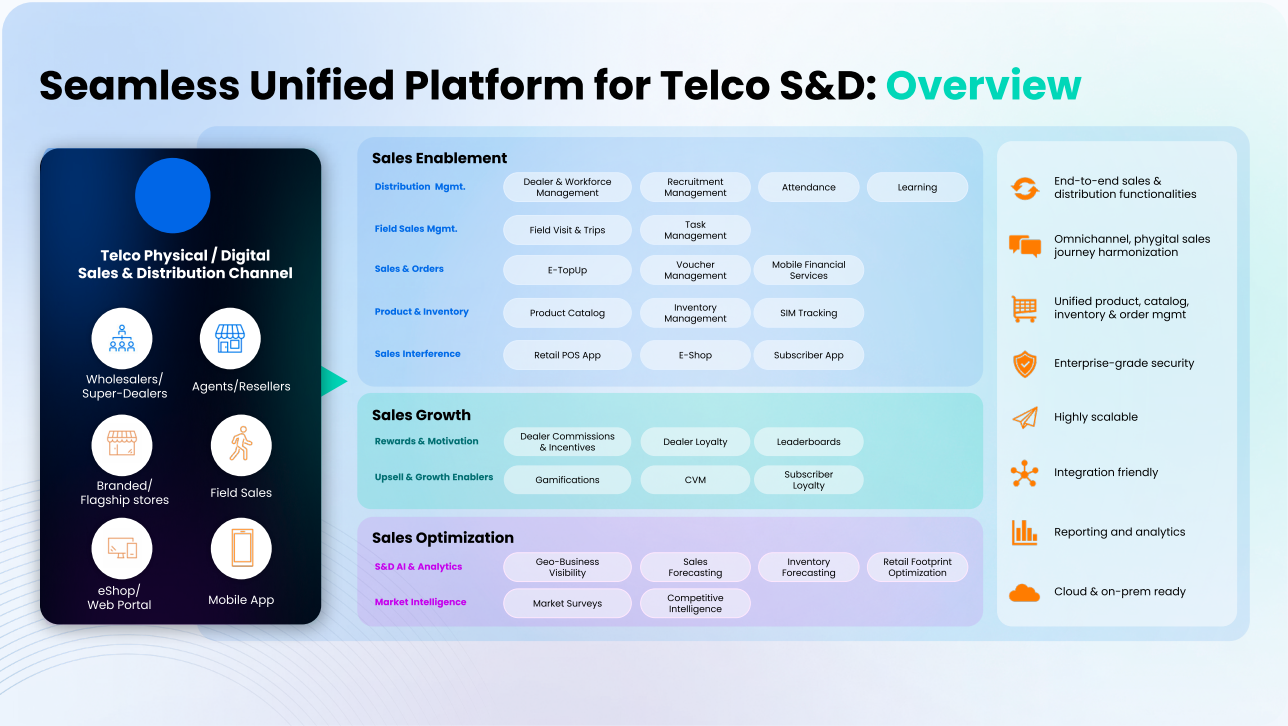
Erbjudandet vilar på tre strategiska pelare: Sales Enablement, som förser säljkåren med nödvändiga verktyg; Sales Growth, som driver tillväxt genom direkta incitament och belöningar; samt Sales Optimization, som nyttjar AI för avancerade prognoser och rekommendationer. Genom denna integrerade lösning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



En 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 säkerhet på företagsnivå 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.



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

Introduktion av Seamless Intelligent Platform – Drivkraften för nästa generations kommersiella intelligens

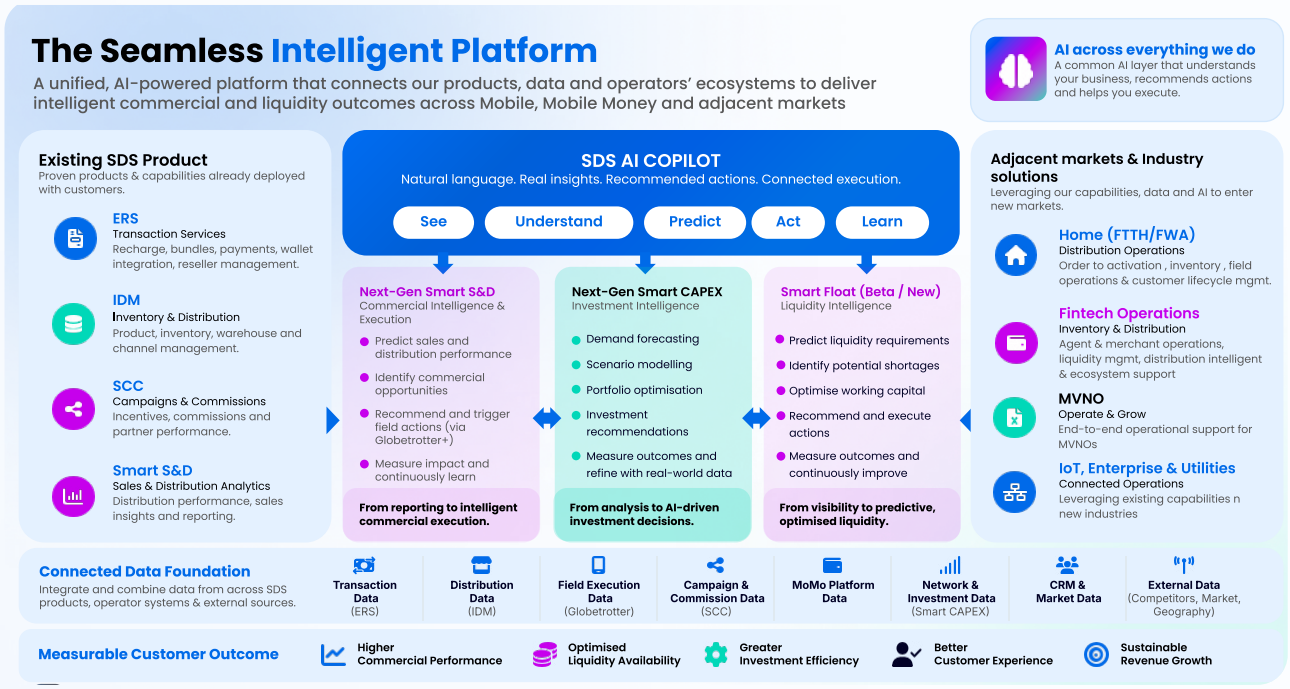
Med utgångspunkt i sin etablerade produktportfölj tar SDS nästa steg i sin utveckling genom introduktionen av Seamless Intelligent Platform – en enhetlig, AI-driven plattform utformad för att koppla samman produkter, data och operatörsekosystem för att leverera mätbara kommersiella och operativa resultat.

Kärnan utgörs av ett gemensamt AI-lager som stöds av SDS AI Co-pilot, vilket omvandlar data från befintliga SDS-produkter, operatörssystem och externa källor till handlingskraftiga insikter.

Plattformen är utformad för att ta steget bortom traditionell rapportering och analys, vilket gör det möjligt för kunder att se vad som händer, förstå bakomliggande trender, förutse framtida utfall, agera på rekommenderade möjligheter och kontinuerligt lära av resultaten.

Plattformen introducerar tre centrala intelligensfunktioner:

- **Smart S&D:** Fokuserar på kommersiell intelligens samt genomförande av försäljning och distribution.
- **Smart CAPEX:** Stödjer mer välgrundade investeringsbeslut och förbättrad kapitalallokering.
- **Smart Float:** Utformad för att förbättra likviditetshanteringen och optimera rörelsekapitalet (befinner sig för närvarande i betautveckling).



Genom att kombinera data från transaktioner, distribution, fältarbete, kampanjer, nätverk och marknad syftar plattformen till att leverera förbättrade kommersiella resultat, ökad likviditetstillgång, effektivare investeringar och hållbar intäktstillväxt.

Plattformen skapar även möjligheter att utvidga SDS räckvidd till angränsande marknader, inklusive fintech, uppkoppling i hemmet (home connectivity), virtuella mobiloperatörer (MVNO), IoT, storföretag (enterprise) och allmännyttiga tjänster (utilities). Intelligent Platform representerar därmed både en vidareutveckling av SDS befintliga erbjudande och en grund för nya tillväxtmöjligheter.

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

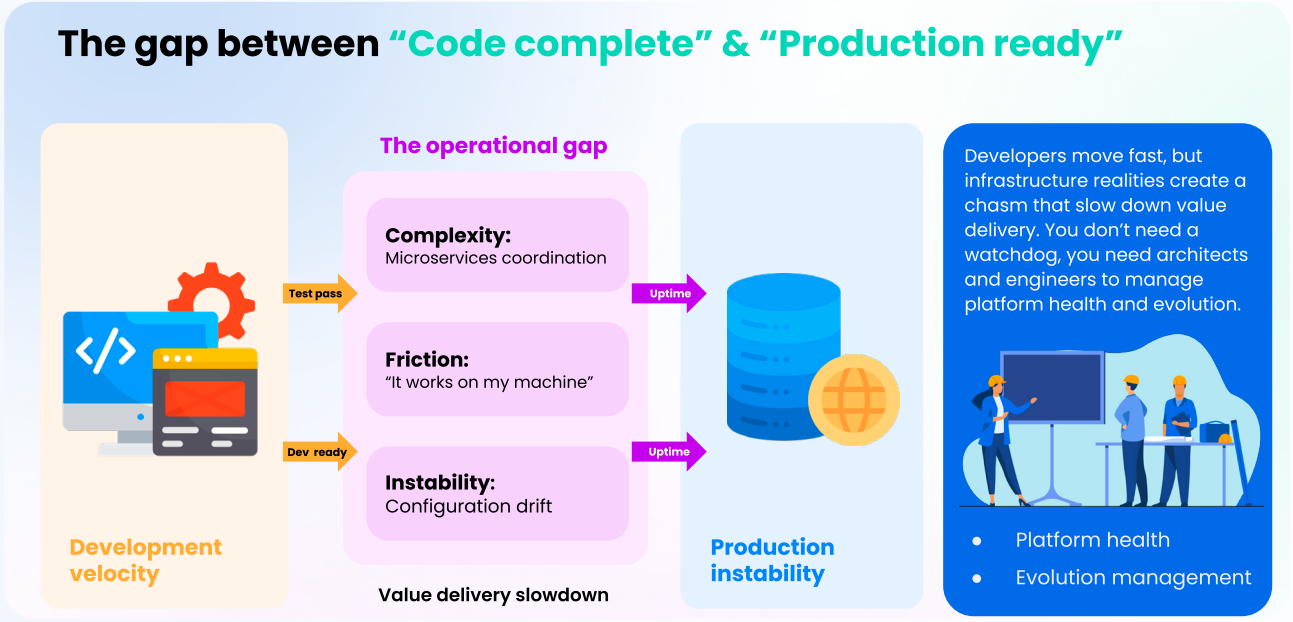
Reliability as a Service

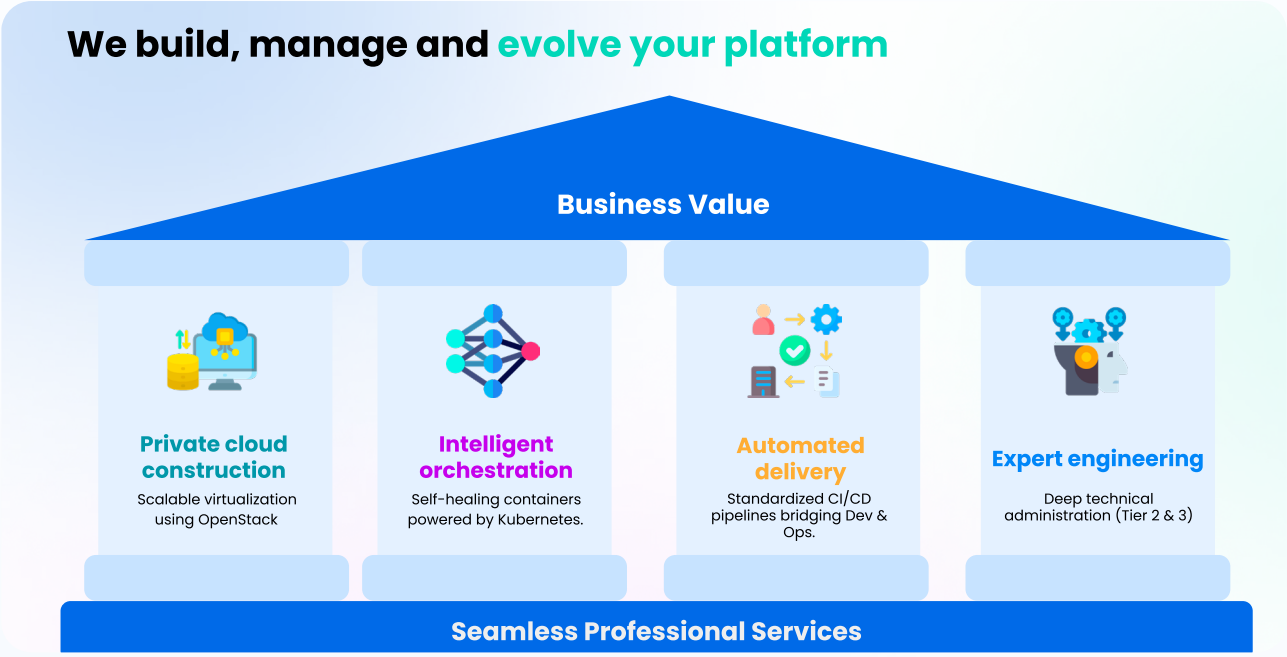
Seamless "Reliability as a Service" innehåller två ben ”NoC as a service” och ”Operations as a service”

”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%.



”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.





AI as a Service: bolagets interna 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 driftskostnaderna avsevärt genom minskad friktion. Denna teknologi ligger även till grund för vårt externa kunderbjudande, där fokus skiftar till intäktstillväxt och kundlojalitet. Genom att erbjuda verktyg för hyper-personifiering, prediktiv churn-hantering och rekommendationer för kunderbjudanden, hjälper vi operatörer att proaktivt behålla kunder och öka intäkten per användare (ARPU) med stöd av datadrivna insikter.



KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2026 JUL-SEPT	2025 JUL-SEPT	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT	2025 JAN-DEC
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	38 536	35 256	121 855	136 443	171 282
Övriga rörelseintäkter	1 807	0	3 542	10	10
Summa rörelsens intäkter	**40 343**	**35 256**	**125 397**	**136 453**	**171 292**
Rörelsens kostnader					
Materialkostnader	-1 341	-2 718	-6 464	-7 940	-17 734
Övriga externa kostnader	-7 646	-11 429	-23 634	-35 459	-55 831
Personalkostnader	-10 533	-22 939	-32 554	-72 081	-107 622
Av- & nedskrivningar	-4 476	-4 369	-13 631	-53 393	-56 959
Övriga rörelsekostnader	-	-2 384	-	-16 680	-15 065
Summa rörelsens kostnader	**-23 996**	**-43 840**	**-76 283**	**-185 553**	**-253 211**
Rörelseresultat	**16 346**	**-8 584**	**49 114**	**-49 100**	**-81 919**
Finansiella poster					
Finansiella intäkter	-	24	-	25	1 743
Finansiella kostnader	-6 130	-9 672	-18 774	-18 511	-29 014
Finansiella poster netto	**-6 130**	**-9 648**	**-18 774**	**-18 486**	**-27 271**
Resultat före skatt	**10 217**	**-18 231**	**30 340**	**-67 586**	**-109 190**
Inkomstskatt	-4 320	-1 339	-6 272	-3 816	-4 485
Periodens resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	**5 897**	**-19 570**	**24 068**	**-71 402**	**-113 675**
Övrigt totalresultat					
Poster som kan komma att omklassificeras till årets resultat:					
Omräkningsdifferenser på eget kapital	8 206	135	4 375	-6 524	-11 982
Summa totalresultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	**14 103**	**-19 435**	**28 443**	**-77 926**	**-125 657**

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	161 370	157 443	155 511
- varav IP rättigheter	*0*	*2 417*	*1 751*
- varav balanserade utvecklingskostnader	*52 700*	*48 987*	*50 010*
- varav Goodwill	*108 671*	*106 038*	*103 751*
Materiella anläggningstillgångar	6 288	8 190	7 600
Finansiella tillgångar	626	619	603
Lager av färdiga varor	1 286	1 286	1 286
Kundfordringar	48 895	57 513	34 576
Övriga fordringar	82 313	79 531	76 373
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	79 996	80 849	75 498
Likvida medel	14 468	6 418	2 091
Summa tillgångar	**395 241**	**391 848**	**353 539**
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	50 220	52 251	4 277
Övriga långfristiga skulder	253 223	245 807	252 679
Checkkredit	-	-	-
Leverantörsskulder	26 367	29 956	36 915
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	33 548	22 380	24 186
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	31 883	41 454	35 481
Summa eget kapital och skulder	**395 241**	**391 848**	**353 539**

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2026 JUL-SEPT	2025 JUL-SEPT	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT	2025 JAN-DEC
Vid periodens början	**36 117**	**56 976**	**4 277**	**115 467**	**115 467**
Periodens totalresultat	14 103	-19 435	28 443	-77 926	-125 657
Nyemission	-	14 710	17 500	14 710	14 467
Vid periodens slut	**50 220**	**52 251**	**50 220**	**52 251**	**4 277**

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2026 JUL-SEPT	2025 JUL-SEPT	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT	2025 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	20 581	-8 230	42 803	-3 291	-27 686
Förändring av rörelsekapital	-7 350	1 642	-30 812	3 661	22 923
Kassaflöde från den löpande verksamheten	13 231	-6 588	11 991	371	-4 762
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-10 281	-10 053	-17 114	-20 950	-24 930
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	22 854	17 500	27 316	26 892
Periodens kassaflöde	2 949	6 215	12 376	6 737	-2 800
Likvida medel vid periodens början	11 518	4 236	2 091	2 906	2 907
Kursdifferens likvida medel	1	-4 033	1	-3 226	1 985
Likvida medel vid periodens slut	**14 468**	**6 418**	**14 468**	**6 418**	**2 091**

NYCKELTAL

KSEK	2026 JUL-SEPT	2025 JUL-SEPT	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT	2025 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital (ROE)	13,7%	-5,8%	88,3%	-21,3%	-47,5%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,24	-0,93	1,01	-3,62	-5,64
Rörelseresultat, KSEK	16 346	-8 584	49 114	-49 100	-81 919
Nettoomsättningstillväxt, %	9,3%	-34,0%	-10,7%	-19,4%	-24,4%
Rörelsemarginal, %	42,4%	-24,3%	40,3%	-36,0%	-47,8%
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	24 160 005	21 467 695	24 160 005	21 467 695	21 467 695
Kassalikviditet	245,8%	246%	245,8%	246%	195,2%
Soliditet	12,7%	13,4%	12,7%	13,4%	1,2%
Eget kapital, KSEK	50 220	52 251	50 220	52 251	4 277
Eget kapital per aktie	2,08	2,43	2,08	2,43	0,20
Antal anställda vid periodens slut	143	204	143	204	162



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2026 JUL-SEPT	2025 JUL-SEPT	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT	2025 JAN-DEC
Nettoomsättning	25 292	20 797	70 413	77 128	98 464
Övriga rörelseintäkter	-	-	-	-	2
Rörelsens kostnader	-16 219	-25 289	-52 281	-100 284	-158 683
Rörelseresultat	9 073	-4 492	18 132	-23 157	-60 217
Finansnetto & bokslutsdispositioner	-6 047	-12 430	-18 211	-21 153	-31 960
Resultat efter finansiella poster	3 025	-16 921	-79	-44 310	-92 177
Inkomstskatt	-3 958	-111	-4 396	-563	-688
Periodens resultat	**-932**	**-17 032**	**-4 475**	**-44 873**	**-92 865**

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	183 105	177 258	179 222
Omsättningstillgångar	204 677	192 103	156 107
Summa tillgångar	**387 782**	**369 361**	**335 329**
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	13 017	49 070	1 078
Långfristiga skulder	248 534	240 710	248 009
Kortfristiga skulder	126 230	79 581	86 242
Summa eget kapital och skulder	**387 782**	**369 361**	**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-SEPT	2025 JAN-SEPT
Projekt	44 988	41 857
Analytics	13 082	14 835
Support	63 786	79 751
SDS Total	**121 855**	**136 443**

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	2026 JAN-SEPT	2025 JAN-SEPT
Afrika	60 829	73 156
Mellanöstern och Asien	53 679	59 448
Övrigt	7 347	3 839
SDS total	**121 855**	**136 443**

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

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

SDS har under perioden köpt in tjänster till ett värde av 8 314 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

Bokslutskommuniké 2026	2027-02-25
Årsredovisning 2026	2027-04-30
Delårsrapport Q1 2027	2027-05-13
Årsstämma 2027	2027-05-28

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till september har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 11 november 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 11 november 2026

Håkan Holm

Tomas Klevbo
Ordförande

Martin Roos

Nicolas Blixell

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 förhållande 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 motsvarande period föregående år.
Operativa kostnader	Operativa kostnader är summering av materialkostnader, personalkostnader, övriga externa kostnader och kapitaliserad FoU för att påvisa totala kostnaden för verksamheten.
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.

© SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS AB, 2026