

SDS tecknar ytterligare ett återförsäljaravtal om mikrokredittjänster

SDS har tecknat ett återförsäljaravtal avseende mikrokrediter i ytterligare ett afrikanskt land. Avtalet har ingåtts med Kongos ledande mobiloperatör och innebär bland annat att SDS tar en kreditavgift som delas med operatören. Det är första gången denna typ av tjänst används i Kongo och SDS har snart tjänsten installerad hos sju operatörer på olika marknader. Avtalet förväntas bidra positivt till SDS:s återkommande intäkter från fjärde kvartalet i år.

Tjänsten baseras på SDS:s plattform ERS 360° och möjliggör för återförsäljare att ansöka om ett mikrolån för taltid. På så sätt kan återförsäljaren alltid sälja påfyllning av taltid utan avbrott.

"Att vi tecknat ett avtal i ytterligare ett land är ett starkt bevis på det ökade behovet av digitalisering och mikrokredittjänster som en följd av social distansering. Tjänsten ökar tillgängligheten för återförsäljare att sälja oavbrutet genom att digitalt fylla på sina lager av taltid utan att behöva transportera sig fysiskt," säger Tommy Eriksson, VD för SDS AB.

Tjänsten kreditbedömer återförsäljare baserat på deras riskprofil och försäljningsmönster och erbjuder anpassade mikrokrediter för varje deltagare, där kreditintervall kan variera baserat på avancerad profilering och riskreducerande algoritmer. Denna tjänst gör det möjligt för deltagarna att fortsätta sälja och få provision från fortsatt försäljning trots att deras lager tagit slut.

SDS:s krediter består i att bolaget lånar ut taltid, som förvärvats till rabatterat pris av operatören, till återförsäljare som sålt slut och inte kan fylla på med ny. Detta görs mot en avgift som SDS delar med mobiloperatören. SDS bär alla kreditrisker och tillhörande kostnader för tjänsten. Detta innebär att operatören kan förbättra och förstärka sitt erbjudande gentemot sina distributörer och återförsäljare utan ytterligare risker eller kostnader.

Affären inkluderar en återförsäljarrabatt på taltid och en kreditavgiftsdelning med mobiloperatören och förväntas bidra till SDS:s återkommande intäkter från fjärde kvartalet i år.

För mer information kontakta:

Martin Schedin

Chief Financial Officer

+46 70 438 14 42

martin.schedin@seamless.se

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 30 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-aktier är noterade på Nasdaq First North Premier.

Företagets certifierade rådgivare är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399, epost: info@fnca.se