

SDS tecknar ett kontrakt värt 44,8 miljoner SEK

SDS har tecknat ett kontrakt med ett totalt värde av 44,8 miljoner SEK med en befintlig kund som är en av de ledande mobiloperatörerna i Bangladesh. Kontraktet innebär att Seamless levererar sitt försäljnings- och distributionssystem (S&D) samt sitt lagerhanteringssystem (IDM). Kontraktet inkluderar leverans av produkterna och 4 års support. Detta kontrakt är det största kontrakt SDS tecknat någonsin.

"Vi är mycket glada över att ha vunnit detta betydande kontrakt med vår värdefulla kund," säger Eddy Cojulun, VD för SDS. "Det är ett bevis på vår förmåga att leverera högkvalitativ programvara tillsammans med djup branschkunskap och det starka partnerskap vi har byggt upp med kunden under åren. Vidare kommer detta kontrakt att bidra till vår fortsatta omvandling mot ökade återkommande intäkter samt robust kassaflöde och högre marginaler."

Viktiga huvudpunkter av vad SDS levererar till kunden och hur kunden kommer att påverkas av att använda våra produkter:

1. Mikroservice arkitektur: Effektivisera applikationsutveckling och distribution genom en mikroservice arkitektur, vilket ger skalbarhet, flexibilitet och snabbare leverans av tjänster.
2. Privat Cloud: Erbjuder robusta och säkra privata cloud lösningar som säkerställer datasuveränitet, efterlevnad och optimerad resursanvändning.
3. Låg kostnad för programunderhåll: Minska driftskostnaderna med våra effektiva och kostnadseffektiva programunderhållstjänster, vilket gör det möjligt för företag att strategiskt allokera resurser.
4. Förenklade och standardiserade affärsprocesser: Implementera förenklade och standardiserade affärsprocesser för att förbättra operationell effektivitet och anpassa sig till branschens bästa praxis.
5. Lagerhantering: Tillhandahåller fullständig visibilitet av lagerrörelserna över hela försörjningskedjan, vilket säkerställer korrekt spårning och förbättrad lagerhantering.
6. Handlingsbara insikter för anställda baserade på AI-aktiverad datamodellering: Utnyttja AI-driven datamodellering för att leverera handlingsbara insikter till anställda, vilket förbättrar beslutsfattande och operationell effektivitet.

7. Kortare time-to-market (TTM) för nya funktioner: Accelerera leveransen av nya funktioner, vilket möjliggör snabbare intäktsgenerering och ger företaget en konkurrensfördel på marknaden.

Intäkterna kommer att redovisas från och med tredje kvartalet tills produkterna är installerade. Supportintäkterna kommer att redovisas löpande under en period av 4 år.

För mer information kontakta:

Martin Schedin

Chief Financial Officer

+46 70 438 14 42

martin.schedin@seamless.se

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande genom ovanstående kontaktpersons försorg den 12 juli 2024 kl. 08:30 CEST

Om SDS

SDS är ett svenskt internationellt mjukvaruföretag som är specialiserat på mobila betaltjänster för mobiloperatörer, distributörer, återförsäljare och konsumenter. SDS säkerställer att telekomoperatörer kan sälja samtalstid, data och tilläggstjänster där SDS produkter och tjänster hanterar upp till 90 % av Teleoperatörens försäljning. Idag har SDS implementerat lösningar inom fintech, avancerad analys och Retail Value Management och där dessa produkter har lyckats omvandlas de till så kallade SaaS-lösningar.

SDS har cirka 267 anställda i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Förenade Arabemiraten, Pakistan och Indien. SDS hanterar årligen mer än 15 miljarder transaktioner värda över 14 miljarder USD. Via över 3 miljoner månatliga aktiva återförsäljare av digitala produkter betjänas, indirekt, mer än 1100 miljoner konsumenter globalt.

SDS aktie är noterad på Nordic SME på Nordic Growth Market.