

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2023

April – Juni

- Nettoomsättningen uppgick till 72,8 (68,9) MSEK, en ökning med 5,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 19,4 (15,4) MSEK, en ökning med 26,1% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 26,7% (22,3%).
- Resultat efter skatt uppgick till 0,1 (-1,8) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,01 (-0,17) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -10,8 (-11,9) MSEK.

Januari – Juni

- Nettoomsättningen uppgick till 142,2 (131,9) MSEK, en ökning med 7,8% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 33,2 (24,7) MSEK, en ökning med 34,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 23,4% (18,7%).
- Resultat efter skatt uppgick till -4,7 (-9,7) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,40 (-0,95) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -5,5 (-7,5) MSEK.

VD-kommentar:

Det har gått 50 dagar sedan jag började på Seamless och det har varit oerhört positivt, samt fullt av både lärdomar och utmaningar. Först och främst vill jag tacka våra kunder för möjligheten att få betjäna er alla och visa vårt engagemang att fortsätta leverera på bästa möjliga sätt. Jag vill också uttrycka min tacksamhet för det varma välkommandet jag har fått och den otroliga teamsupporten.

Innan jag går vidare och berättar mer om mig själv och mina inledande iakttagelser, vill jag gå igenom kvartalsresultatet för det andra kvartalet och första halvåret. Vi fortsätter att följa vår prognos för det andra kvartalet. Intäkterna för kvartalet hamnade på 72,8 (68,9) MSEK och EBITDA på 19,4 (15,4) MSEK. Det innebär att vi avslutar första halvåret med en omsättning på 142,2 (131,9) MSEK och EBITDA på 33,2 (24,7) MSEK.

Jag vill betona att min resa fram till den här punkten har byggts på en gedigen grund av erfarenhet. Under åren har jag samlat på mig omfattande kunskap och expertis inom försäljning och telekombranschen. Jag har haft förmånen att arbeta i olika globala roller, vilket har gett mig värdefulla insikter i olika aspekter av vår bransch.

Det som skiljer mig åt är min medverkan i två anmärkningsvärda avslut, vilket har ytterligare berikat min förståelse för affärsdynamik. Dessa avslut har stärkt mitt strategiska tänkande och min förmåga att fatta beslut, och har gett mig en djupare uppskattning för värdet av teamwork och samarbete. Jag är fast övertygad om att det är våra gemensamma ansträngningar som kommer att bana väg för våra framtida triumfer.

Som VD är min vision för vårt företag tydlig: att leverera exceptionella resultat till våra kunder, driva tillväxt på våra nuvarande marknader, expandera till nya marknader och även fortsätta vår innovationsresa. Jag är engagerad i att skapa en miljö som främjar kreativitet, ansvarsskyldighet, belönar excellens och främjar professionell utveckling. Tillsammans kommer vi att sträva efter att överträffa kundens förväntningar, gripa tag i nya möjligheter och ligga steget före konkurrensen.

Under min tid här har jag haft möjlighet att bedöma vår nuvarande position och identifiera flera nyckelområden som kräver omedelbar uppmärksamhet. Det är avgörande för oss att försvara och öka våra återkommande intäkter. Det innebär att vi måste fokusera på att förbättra kundnöjdheten och kundbevarandet, samt utforska möjligheter att utvidga vårt erbjudande till befintliga kunder. Genom att erbjuda exceptionellt värde och leverera enastående service kan vi befästa vår position som en betrodd partner och främja långsiktiga relationer.

Dessutom är jag övertygad om att det är nödvändigt för vår tillväxt och hållbarhet att bryta in på nya marknader. En region som bär betydande potential är Latinamerika. Genom att bedriva affärer i denna region under många år har jag själv sett de outnyttjade möjligheterna och det enorma intresset för våra produkter/tjänster. Genom att noggrant planera och anpassa oss till den unika dynamiken på denna marknad kan vi etablera en stark position och dra nytta av efterfrågan.

Att expandera till Latinamerika kommer att kräva samarbete, engagemang och en grundlig förståelse för den lokala kulturen och affärslandskapet. Jag uppmanar var och en av er att bidra med era insikter, erfarenheter och expertis för att hjälpa oss att framgångsrikt navigera denna spännande satsning. Tillsammans kan vi låsa upp en värld av möjligheter och uppnå enastående resultat.

Jag tror fast på detta företags potential och den extraordinära talang som finns inom vårt team. Tillsammans kan vi överträffa våra mål och lyfta denna organisation till nya höjder.

Vi har allt vi behöver för att uppnå fantastiska resultat: vi har passion, disciplin och kreativitet. Med dessa ingredienser är jag övertygad om att vi kommer att uppnå storhet.

Eddy Cojulun

VD, Seamless Distribution Systems AB

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 skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 20 juli 2023 kl. 08.00 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 285 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 Nasdaq First North Premier.

Företagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB. info@fnca.se