



Nasdaq First North Premier: SDS

Delårsrapport Q3

Januari - September 2019

Seamless
Distribution Systems

Delårsrapport Q3

Januari – September 2019

SAMMANFATTNING

JULI - SEPTEMBER 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 63,4 (17,6,) MSEK, en ökning med 260,2 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 12,8 (2,4) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 20,1% (13,5%).
- EBITDA-resultatet utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 9,0 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 14,2%.
- Resultat efter skatt uppgick till 3,6 (-0,9) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till -0,1 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,47 (-0,12) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 4,7 (-2,0) MSEK.

SAMMANFATTNING

JANUARI - SEPTEMBER 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 169,0 (48,7) MSEK, en ökning med 247,1 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 22,3 (1,7) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 13,2% (3,5%).
- EBITDA-resultatet utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 20,3 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 12,0%.
- Resultat efter skatt uppgick till 5,1 (-5,1) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 3,1 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,66 (-0,71) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 2,5 (-0,6) MSEK.

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Nettoomsättning	63 358	17 590	169 036	48 694
Nettoomsättning exkl källskatt	60 162	15 923	161 150	43 666
Rörelseresultat	5 930	22	9 628	-5 164
Rörelsemarginal	9,4 %	0,1 %	5,7 %	-10,6 %
Rörelseresultat utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	2 163	-	7 600	-
Rörelsemarginal utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	3,4 %	-	4,5 %	-
EBITDA resultat	12 763	2 373	22 284	1 725
EBITDA-marginal	20,1 %	13,5 %	13,2 %	3,5 %
EBITDA resultat utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	8 996	-	20 256	-
EBITDA-marginal utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	14,2 %	-	12,0 %	-
Periodens resultat efter skatt	3 648	-927	5 108	-5 136
Periodens resultat efter skatt utan förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	-119	-	3 080	-
Totalt kassaflöde	4 777	-1 986	2 501	-633
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,47	-0,12	0,66	-0,71
Sollditet	14,0 %	25,4 %	14,0 %	25,4 %

Seamless
Distribution Systems

Seamless Distribution Systems AB

+46 8 58 63 34 69

sds.info@seamless.se

Vasagatan 7, 111 20 Stockholm, Sweden

www.seamless.se

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Bokslutskommuniké Q4 2019	2020-02-13
Delårsrapport Q1 2020	2020-04-22
Årsstämma	2020-04-23

VD har ordet

Årets tredje kvartal har varit mycket viktigt för våra långsiktiga tillväxtambitioner. Intäkterna ökade med 260 procent till 63,4 miljoner kronor. Av dessa är knappt 13 miljoner kronor hänförliga till vårt förvärv av eServGlobal som genomfördes i slutet av juli. Den underliggande tillväxten i koncernen är fortsatt stark även om orderflödena fortsatt är ojämnta över kvartalen.

Resultatmässigt når vi ett positivt operativt resultat om 2,2 miljoner kronor. Kvartalet har påverkats av omstruktureringskostnader, goodwill och förvärvskostnader, vilket i allt väsentligt är att betrakta som engångseffekter.

SDS har under kvartalet arbetat hårt med att möta kunder och medarbetare avseende vårt förvärv av eServGlobal, som i ett slag fördubblar omsättningen i systemförsäljningssegmentet. Arbetet med att realisera synergier från förvärvet har påbörjats vilket jag förväntar ska ge god effekt på resultatet. Vidare finns en förväntan att dessa synergier ska bidra till ett positivt kassaflöde redan någon gång under nästa år. Samtidigt fortsätter en stadig tillväxt både på omsättning och lönsamhet inom segmentet distribution där fler och fler återförsäljare och kedjor aktivt söker sig till vår nordiska distributionsverksamhet, SDD. Vi siktar även mot att våra återkommande intäkter för support och revenue share passerar de fasta kostnaderna under nästa år.

FÖRVÄRVET AV ESERVGLOBAL

Förvärvet av eServGlobal har nu nått integrationsfasen där vi genomför en genomlysning av finanser, organisation, produkter och kompetens. Vi har även träffat ett flertal kunder och prospekt där vi fått bekräftat att de fortsätter sin löpande supporttjänst med oss och dessutom ser mycket positivt på SDS förmåga att hjälpa dem att öka sina intäkter och resultat. SDS satsning sedan många år på ökad produktivitet i lågkostnadsländer där resurser nu frigjorts för innovation, kan vi nu tillämpa även på eServGlobals kundbas. Ett första publicerat exempel på förtroendet för SDS som ny ägare kom i form av en större order från en eServGlobalkund i den största marknaden i Mellanöstern. Vi ser i tillägg ett löpande inflöde av mindre tilläggsbeställningar till eServGlobal.

DEN NORDISKA DISTRIBUTIONSVERKSAMHETEN

Vår distributionsverksamhet inom dotterbolaget SDD växer stabilt och levererar sedan ett antal månader ett positivt nettoresultat till koncernen. Vi värvar stadigt nya återförsäljare, både enskilda och kedjor, som till stor del beror på att det, till skillnad från vissa konkurrenter, alltid finns produkter i lager tillgängliga för försäljning hos SDD. Detta möjliggörs av bra system och processer. Tillväxten är bevis på att marknaden reagerar positivt på oss som en kompetent aktör.

UTVECKLINGEN I AFRIKANSKA MARKNADEN

Efter en trög början på kvartalet då våra kunder fokuserat på budgetering inför kommande år, har vi haft en viss återhämtning under kvartalets sista månad. Mycket var förväntat och har därför kunnat förberedas så att vi därmed intäktsfört stora delar direkt. Vi fortsätter att arbeta på ett flertal lovande och stora prospekt där utmaningen är kundernas långsamma beslutsprocesser. Vi arbetar nu aktivt med att ytterligare öka vår pipeline och våra säljmetoder för att framöver öka sannolikheten för ett jämnare flöde av affärer och intäkter.

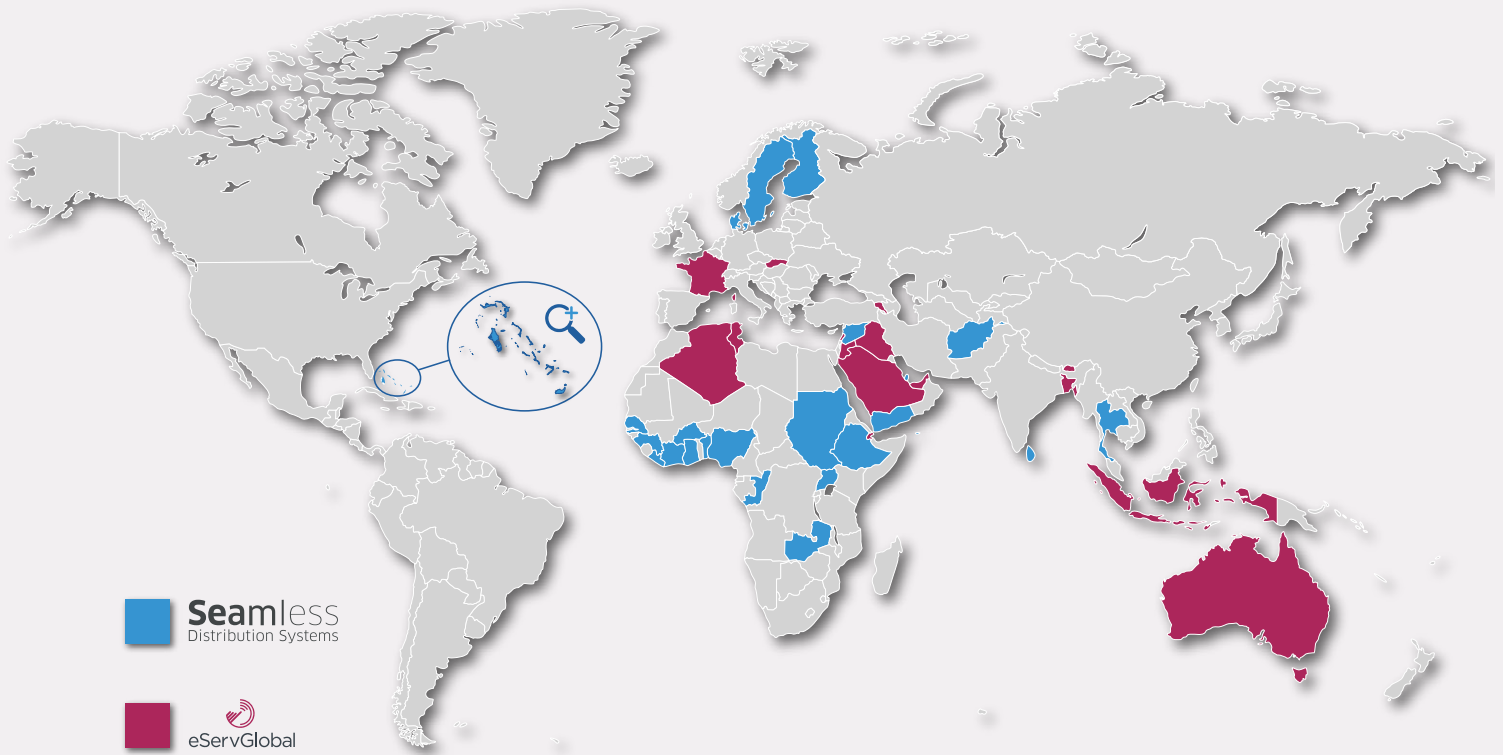


Ett viktigt nyckeltal vi följer hos operatörerna är deras tillväxt i antal transaktioner som hanteras av våra system. Här kan vi konstatera en ökning av årstakten från drygt 5 miljarder till 10 miljarder transaktioner, oräknat tillskottet från eServGlobal. Förklaringen ligger i att vi under året startat upp hos ett antal nya stora kunder samt att flera av våra existerande kunder lyckats väl med sin digitalisering.

INNOVATION OCH TILLVÄXTSTRATEGI

Vår tillväxtstrategi består av två huvudkomponenter. Dels den traditionella nykunds-försäljningen av våra basplattformar där vi lagt till en accelerator i form av en förvävsstrategi. Dels säljer vi nya funktioner till befintliga kunder. De nya funktionerna har historiskt huvudsakligen varit olika programvarulösningar som adresserat något existerande operativt behov hos operatören. Vi har under året väsentligt ökat vår kompetensbas vad gäller området Business Intelligence, det vill säga att utifrån de miljarder datapunkter som systemen levererar kunna ta fram information och dra slutsatser som ger kunden insikt i hur hans affärer fungerar. Från insikterna skapar vi underlag för att föreslå vilka åtgärder som bör genomföras för att ytterligare öka kundens intäkter och lönsamhet. Denna affär ökar vårt tjänsteinnehåll och tar oss närmare kundens strategiska analys och beslut. Självklart är syftet att sälja mer, men vi tar också större del i kundens strategiska process och når även nya beslutsgrupper hos kunderna som tar oss till högsta ledningen i organisationen. Resultatet blir större relevans och värde av såväl vår programvara som vår förmåga att skapa insikt hos kunden från VD till affärsägare.

Tommy Eriksson
VD, Seamless Distribution Systems AB



Seamless
Distribution Systems

eServGlobal

eServGlobal

eServGlobal är en global leverantör av system för förbetalad laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Det operativa bolaget är beläget i Frankrike och utvecklingspersonal finns både i Frankrike och i Jakarta, Indonesien. Supportpersonalen finns i ett bolag i Rumänien som ägs till 50 procent. Precis som SDS har eServGlobal sin försäljningspersonal i Dubai. 2018 omsatte eServGlobal 7 MEUR, varav 4,3 MEUR i återkommande supportintäkter.

FÖRVÄRDET AV ESERVGLOBAL

Genom förvärvet av eServGlobal har SDS blivit en av de större fristående aktörerna på den elektroniska distributionsmarknaden i Afrika, Asien och Mellanöstern. SDS har utökat sin kundbas med två nya större operatörsgupper. Ett av SDS mål är att fasta kostnader ska täckas av återkommande intäkter och genom förvärvet så dubblas de återkommande intäkterna vilket hjälper till att föra SDS närmare sitt mål.

SDS och eServGlobal har visat sig matcha varandra perfekt geografiskt och det finns ingen överlappning av kunder, vilket illustreras av kartan ovan. Avseende synergier på intäktsidan har SDS börjat arbetet med att skapa goda relationer på gruppnivå hos eServGlobals två operatörsgupper, Zain & Ooredoo. Vidare vill bolaget visa de mycket goda resultat som åstadkommit hos MTN. De fem MTN-kunder som ännu inte valt SDS har ökat sin omsättning och transaktionsvolym med 7 procent samtidigt som de kunder som valt SDS ökat med 46 procent. SDS kommer att utöka sin avancerade produktportfölj med flera tilläggstjänster som snabbt kan öka befintliga kunders lönsamhet eftersom SDS utvecklingstakt ("time-to-market") är cirka 75 procent snabbare än utvecklingstakten hos eServGlobal eller SDS konkurrenter. I och med förvärvet har bolaget blivit en större och stabilare spelare på marknaden som kommer oftare komma i mål i de säljprocesser som det befinner sig i.

På kostnadsidan finns synergier på främst utvecklings-, support- och administrationssidan. Arbetet med att effektivisera kostnadsstrukturen i hela koncernen har påbörjats under kvartalet och omstruktureringarna kommer att ske i tre faser med en kostnad på cirka 32 MSEK. En omstrukturingsreserv om 16 MSEK har bokats i kvartalet och den avser att täcka fas ett och 50% av fas två. Omstruktureringarna kommer att avslutas under andra kvartalet 2020.

Synergierna i denna affär, vad gäller lönsamhet och tillväxt, väntas uppkomma redan under 2020, med en full effekt under 2021.

eServGlobal

Seamless
Distribution Systems

Produkter

PAYMOBILE - Digitala värdetransaktioner och mobila finanstjänster
VOMS - Värdebevishantering
PROMOMAX - Kampanjssystem
IVR - Röststyrd kundservice
SUPPORT, DRIFTSTÖD OCH KONSULTTJÄNSTER

ERS 360 - Digitala värdetransaktioner och mobila finanstjänster
CMS - Precisionsmarknadsföring
MC - Mikrokrediter
SFO - Säljstödssystem
BI - Beslutsstödssystem
SUPPORT, DRIFTSTÖD OCH KONSULTTJÄNSTER

Större kunder

ZAIN GROUP (4/9)
OREEDOO GROUP (4/12)
DU DUBAI (1)

MTN GROUP (16/21)
GLO GROUP (2)
ETHIO TELECOM (1)

Koncernen

Med koncernen avses nu den nya koncernen som innehåller segmenten Seamless Distribution Systems AB (SDS) och Seamless Digital Distribuion AB (SDD).

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under tredje kvartalet uppgick till 63 358 (17 590) KSEK, en ökning med 260,2% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 60 162 (15 923) KSEK, en ökning med 277,8 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 24 056 (472) KSEK. Negativ goodwill om 21 407 KSEK är bokförda under övriga rörelseintäkter

Försäljningen under tredje kvartalet var mer än tre gånger så stor jämfört med samma period föregående år. Den stora intäktsökningen beror på bidraget från SDS nya dotterbolag eServGlobal som uppgick till 12 732 KSEK samt SDD som uppgick till 32 007 KSEK. SDS egen försäljning var svagare än förväntat då beställningar man planerat skulle komma under kvartalet blev försenade.

Nettoomsättningen för årets nio månader uppgick till 169 036 (48 694) KSEK, en ökning med 247,1% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 161 150 (43 666) KSEK, en ökning med 269,0 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 27 483 (1 877) KSEK. Negativ goodwill om 21 407 KSEK är bokförda under övriga rörelseintäkter

Under årets nio månader har bolaget genomfört tre större installationer och även om ordergången av större projekt under andra och tredje kvartalet varit svag i SDS så har det vägts upp av två större hårdvaruleveranser under andra kvartalet som dock har haft en sämre bruttomarginal än bolagets mer traditionella försäljningsmix. Den stora ökningen beror främst på SDS nya dotterbolag eServGlobals som bidrog med 12 732 KSEK. Samtidigt har SDD:s försäljning ökat med mer än 46% sen januari och förväntas att öka ytterligare under fjärde kvartalet.

Affärsmöjligheterna i båda bolagen fortsätter att öka och antalet prospekt ligger fortsatt på en mycket tillfredställande nivå när vi nu går in i årets fjärde kvartal

Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under tredje kvartalet uppgick till 81 484 (18 040) KSEK, en ökning med 351,7% jämfört med samma period förra året. Ökning förklaras främst av SDS nya dotterbolag eServGlobal som har bidragit med kostnader om 9 771 KSEK samt SDD:s materialkostnader uppgick till 30 744 KSEK under kvartalet. Dessutom har en omstruktureringsreserv på 16 049 KSEK bokats.

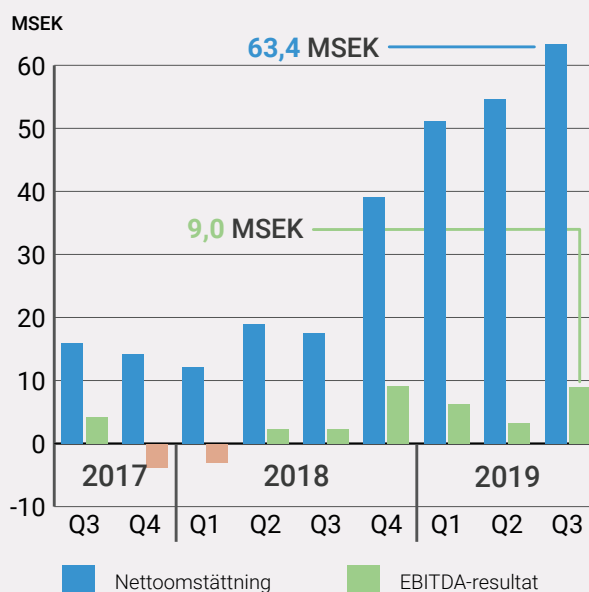
Ökningen av övriga externa kostnader förklaras av förvärvskostnader på 1 591 KSEK. Ökningen av avskrivningar är en konsekvens av förvärvet i juli.

Ökningen av personalkostnader beror på att koncernen nu har fler anställda i och med förvärvet i juli. Bolaget är nu 87 fler anställda än under andra kvartalet.

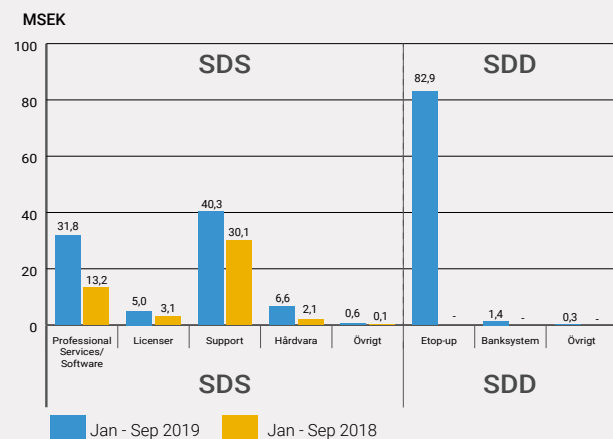
Ökningen av övriga rörelsekostnader beror på omstruktureringsreserven.

Rörelsekostnaderna under årets nio månader uppgick till 186 891 (55 734) KSEK, en ökning med 235,3% jämfört med samma period förra året. Ökningen förklaras av SDS nya dotterbolag som ökade kostnaderna med 9 771 KSEK, SDD:s materialkostnader som uppgick till 81 061 KSEK, förvärvskostnader på 3 330 KSEK, omstruktureringsreserv på 16 049 KSEK samt högre materialkostnader då SDS genomfört tre större hårdvaruleveranser, högre kostnader för anställda och konsulter då koncernen har fler medarbetare än samma period föregående år.

Nettoomsättning och EBITDA-resultat



Nettoomsättning per produktgrupp



RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för tredje kvartalet uppgick till 12 763 (2 373) KSEK.

EBITDA-resultatet exklusive förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 8 996 KSEK. (Negativ goodwill uppgick till 21 407 KSEK, förvävskostnader uppgick till 1 591 KSEK samt omstruktureringskostnaden uppgick till 16 049 KSEK).

Finansnettot i kvartalet uppgick till -1 591 (-898) KSEK. Ökningen beror på att bolaget upptagit två stycken lån som förvävslikvid i och med förvärvet av eServGlobal.

Den ena lånet är på 10 MSEK från handelsbanken och löper på två år med kvartalsamortering och 6,62% årsränta. Det andra lånet är på 19 MSEK och löper på 6 månader med 15% årsränta där räntan förfaller vid återbetalning i januari 2020.

Resultat före skatt uppgick till 4 339 (-876) KSEK.

Resultat före skatt exklusive förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 572 KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,47 (-0,12) SEK.

EBITDA-resultatet för årets nio månader uppgick till 22 284 (1 725) KSEK. EBITDA resultatet exklusive förvävsrelaterade händelser och omstruktureringskostnader uppgick till 20 256 KSEK. (Negativ goodwill uppgick till 21 407 KSEK, förvävskostnader uppgick till 3 330 KSEK samt omstruktureringskostnader om 16 049 KSEK).

Finansnettot uppgick till -3 625 (235) KSEK. Det positiva finansnettot 2018 förklaras av att ägarkonsortiet, som övertog Invuos fordran och efterskänkte upplupen ränta på 3 000 KSEK.

Resultat före skatt uppgick till 6 003 (-4 929) KSEK.

Resultat före skatt exklusive förvävsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 3 975 KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,66 (-0,71) SEK.

INVESTERINGAR

Under tredje kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 9 316 (2 870) KSEK. Ökningen mot tidigare kvartal beror på förvärvet av eServGlobal. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -5 856 (-2 206) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 148 (494) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -391 (-146) KSEK.

Under årets nio månader gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 14 928 (8 118) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -11 009 (-6 274) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 497 (955) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -883 (-616) KSEK.

Leasing (IFRS 16)

I april 2019 så påbörjades hyresavtalet för den nya kontorslokalen i Indien, dessutom så tillkom i och med förvärvet av eServGlobal en lokal i Frankrike som faller under den nya redovisningsstandard IFRS 16.

Enligt den nya standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas.

En nyttjanderätt om 13 315 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -763 KSEK samt en räntekostnad på -229 KSEK som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista september till 12 308 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 145 (50). Den stora ökningen mot tidigare kvartal beror på förvärvet av eServGlobal. Huvuddelen av de anställda är mjukvaruutvecklare. Utöver detta har SDS cirka 75 konsulter huvudsakligen i Pakistan och Ghana.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 4 836 (1 116) KSEK. Av total checkkredit på 10 000 KSEK var 0 KSEK utnyttjat.

SDS har tre räntebärande skulder på sammanlagt 62 750 KSEK. Den äldsta skulden är på 35 MSEK och löper med 10% ränta. Skulden samt upplupen ränta ska återbetalas under 2022. I och med förvärvet den 25 juli så tog bolaget upp 29 MSEK i förvärvslån för att kunna finansiera köpeskillingen och kapital till omstruktureringar. Det ena lånet är på 10 MSEK från Handelsbanken och löper på två år med 6,62% ränta. Lånet amorteras kvartalsvis och per sista september uppgår lånet till 8 750 KSEK. Ränta betalas kvartalsvis. Det andra lånet är på 19 MSEK och gavs av ett konsortium. Lånet löper på 6 månader med 15% ränta. Lån samt ränta förfaller till betalning i slutet av januari 2020. Konsortiet består av befintliga aktieägare där även styrelseledamoten Martin Roos och Styrelsens ordförande Gunnar Jardelöv ingår.

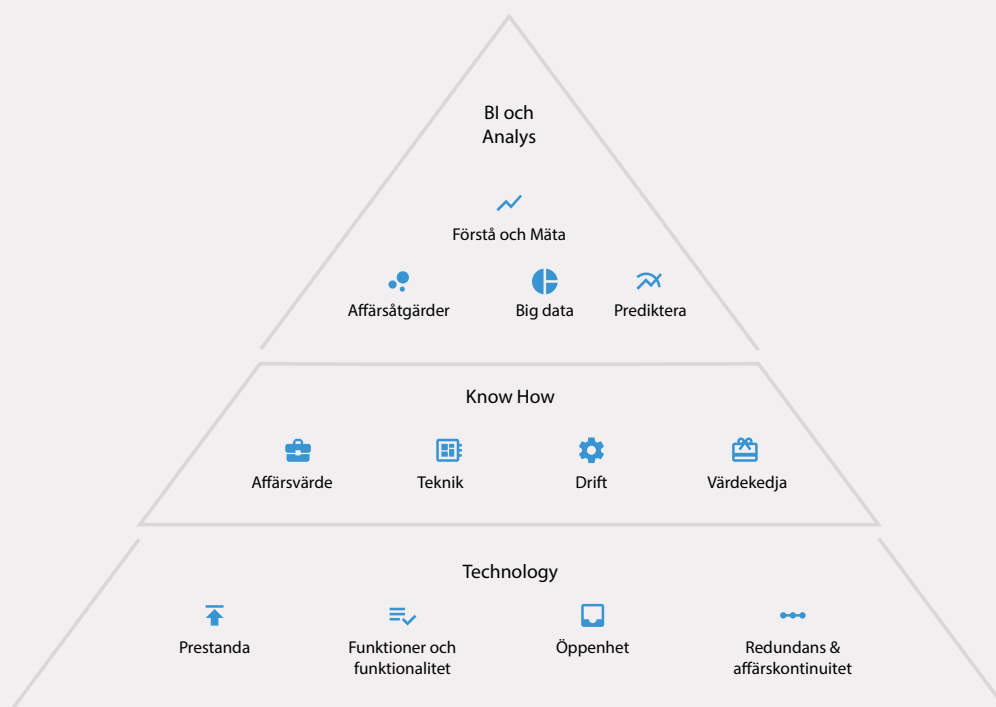
Enligt företagets prognoser så kommer inte bolagets kassaflöden från den löpande verksamheten räcka till för att återbeta lånet till konsortiet som per 30 september uppgår till 19,5 MSEK inklusive ränta i januari 2020. Styrelsen för diskussioner och förhandlar kring möjligheter kring extern finansiering, eventuell utökad checkräkningskredit samt omförhandling av lånevillkor. Det finns emellertid, per 30 september 2019, inga garantier för att finansiering kommer att erhållas.

Kassaflödet under tredje kvartalet från den löpande verksamheten uppgick till -6 415 (2 619) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 4 777 (-1 986) KSEK.

Kassaflödet under årets nio månader från den löpande verksamheten uppgick till 3 117 (5 154) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 2 501 (-633) KSEK.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER TREDJE KVARTALET

- SDS och Smart Digital Technology har den 4 juli i Addis Abeba, Etiopien, framgångsrikt genomfört den första digitala försäljningen och elektroniska laddningen av ett kontantkort. Parterna förstärker det strategiska partnerskapet med Ethio Telecom och påskyndar införandet av digitala tjänster i försäljnings- och distributionskanalen.
- Den 25 juli fullbordar SDS AB förvärvet om samtliga aktier och tillgångar i eServGlobal Holding SAS (eServGlobal). eServGlobal SAS är en global leverantör av system för förbetald laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Priset för aktierna är två (2) miljoner Euro (21,4 miljoner kronor). SDS får därmed tillgång till en kompletterande teknik och en fördubblad geografisk marknadstäckning. eServGlobal, med huvudkontor i Paris, Frankrike, har egen utveckling, kundförvaltning och försäljningsorganisation i Bukarest, Rumänien, Dubai och Jakarta, Indonesien. Mer än 90% av företagets intäkter är från Mellanöstern, Nordafrika och Sydostasien. Bolaget omsatte 2018, 7,1 miljoner euro varav 4,3 miljoner euro är återkommande årliga supportintäkter. Produktportföljen innehåller mjukvarulösningar för distribution av påfyllning av kontantkort och mobila finansiella tjänster.
- SDS AB har säkrat en order på 6,3 miljoner kronor från en av regionens största mobiloperatörer, i den största marknaden i Mellanöstern. Beställningen kom från en av eServGlobals kunder. eServGlobal förvärvades av SDS i juli i år. Detta är ett konkret bevis på förtroendet för SDS förmåga att konsolidera sin nisch. Beställningen innefattar leverans av funktionalitet som förbättrar existerande systems kapacitet med avseende på tillgänglighet och redundans för hantering av digital distribution och försäljning av elektroniska värdebevis för påfyllning av kontantkort. Den centrala delen av leveransen är transaktionsväxeln, som håller digitala konton och behandlar elektroniska transaktioner och därutöver har en mängd effektivitetshöjande lösningar. Systemet hjälper säljagenter i landet att hantera digital distribution och försäljning till konsumenter. Beställningen inkluderar också leverans av hårdvara och programvara från tredje part.



Kundbehoven inom digital distribution oavsett marknad är omfattande. Seamless levererar produkter och tjänster inom samtliga områden.

MARKNADSBEHOV OCH ERBJUDANDE

Seamless arbetar med digitalisering av logistiska flöden, vilket innebär distribution och behandling av elektroniska transaktioner.

Under de senaste drygt 20 åren har Seamless utvecklat en egen mjukvaruplattform, som nu är i sin fjärde generation och i drift hos kunder i hela världen.

Från ett tekniskt perspektiv är plattformen en så kallad transaktionsväxel som möjliggör hantering av elektroniska transaktioner, digitala produkter och tillhandahålla värdekonton för användare.

Från ett affärsperspektiv så hanterar Seamless system hela värdekedjan avseende digital distribution och tillhörande monetära transaktioner, i samband med handel i värdekedjan.

Behovet sträcker sig från stabil hantering av grundläggande logistiska flöden till avancerade verktyg för precisionsmarknadsföring samt för att möjliggöra förutsägelser genom analys av stora datamängder.

Beroende på den specifika vertikala tillämpningen och marknaden kan plattformen konfigureras för att hantera aktuella affärsflöden och en kombination av produkter, kanaler, slutanvändarverktyg, betalningsmetoder, olika typer av transaktioner samt avancerade incitamentsmodeller för alla deltagare i värdekedjan.

Även om det finns liknande konsumentbehov för vissa av produkterna såsom påfyllning av kontantkort, betala räkningar, abonnemangsbetalningar mm så existerar det fortfarande grundläggande skillnader mellan marknader av olika mognad.

Dessa skillnader påverkar både distributionen och de monetära flödena.

På en utvecklad marknad finns etablerade detaljhandelsinfrastruktur, med fungerande och tillförlitliga IT-nät som kan användas som ryggrad i distributionen av digitala produkter. Däremot finns sådana detaljhandelsnätverk i de flesta fall inte tillgängliga på utvecklingsmarknaderna.

I Afrika levererar Seamless lösningar och programvara till telekomoperatörer som bygger, hanterar och administrerar en så kallad informell kanal för försäljning och distribution av digitala produkter.

I Sverige, som är en mogen marknad, driver Seamless en verksamhet med distribution av kontantkortspåfyllning för alla verksamma teleoperatörer i landet. De kanaler som används för distribution och betalningar är detaljhandel och befintliga bankkanaler.

Seamless har införskaffat erfarenhet och kunskap genom att både utveckla, leverera och hantera drift av mjukvara och system. SDS bedriver dessutom distributionsaffärer i utvalda länder, vilket betyder i essens att SDS både bygger en produkt och använder den själv. Detta har skapat erbjudanden som anses vara unika i kunskap och förmåga av befintliga såväl som nya potentiella kunder.

En helhetslösning som hanterar digitalt värde måste ha funktioner som underlättar hanteringen av betalningen mellan de olika handelspartnerna. Sådana betalningsfunktioner måste vara anpassade till varje marknad.

I en huvudsakligen kontant betalningsmarknad måste distributionen och hanteringen av digitala produkter och värden därför kunna förenkla användningen av lokala tillgängliga betalningsmetoder och inkludera stöd för till exempel så kallad "mobile money". Ett exempel är att i en SDS-lösning har en återförsäljare möjlighet att beställa digitala produkter direkt från sin mobiltelefon samt betala för dessa med digitala betalmedel (den så kallade mobile money) i ett helt automatiserat flöde. Det liknar då en internetbeställning och betalning med bankkort i en mogen marknad.

Alla transaktioner som hanteras av SDS system bygger upp en stor mängd information och data, som kan ge strategisk insyn i affären både avseende det som redan har hänt och det som kan förväntas hända. Denna information och data behandlas av SDS rapport- och business intelligence-verktyg och delas med kunder i strategiska diskussioner avseende affärsstyrning och framtida planering.

MARKNADSTRENDER

Det grundläggande syftet med en mjukvara och en lösning som hanterar värdekedjan för digital distribution och elektroniska transaktioner är att hantera flödet av produkter och värdet från tjänsteleverantören (till exempel mobiloperatören), genom distributörer/återförsäljare till konsumenten och det monetära flödet i andra riktningen, från konsumenten till tjänsteleverantören.

På de utvecklade marknaderna kan dessa flöden byggas kring existerande infrastruktur, i de flesta fall i form av befintliga detaljhandels- eller banknäts infrastrukturer.

På utvecklingsmarknaderna byggs dessa flöden kring telekomoperatörernas infrastruktur. Det är den främsta anledningen till att produkten, som under det senaste decenniet har varit i fokus och drivit behovet för att bygga lösningar för digital distribution och elektroniska transaktioner, har varit laddning av taltid på ett kontantkort. I utvecklingsländer är detta telekomoperatörernas kärnprodukt, som bidrar mest till deras affär och omsättning. Under 2018 svarade kontantkortet för totalt 71 % (5,7 miljarder) av mobila anslutningar, och 32 % (265 miljarder dollar) i tjänsteintäkter. I utvecklingskonomier är siffrorna för kontantkort ännu större. Till exempel står de för 94 % av anslutningarna och 80 % av intäkterna i Afrika.

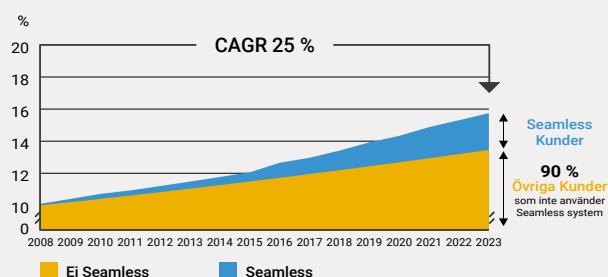
Med tanke på den stora betydelse som en värdekedja för digital distribution och hantering av digitala produkter och betalningar har för telekomoperatörernas affärer har kravet på leverantör av system och lösningar ökat väsentligt under de senaste åren. Utöver de krav som sätts på själva systemet och tekniken, för att dessa ska fungera utan några störningar, att de ska hantera stora transaktionsmängder i realtid, att tillhandahålla flertal funktioner, produkter och säljkanaler. En telekomoperatör söker efter en partner och leverantör som har förståelse för affärslogiken och deras specifika marknadsverklighet och som kan engagera sig i en konsultativ roll.

Seamless är en av de ledande spelarna, inom ramarna av sin produkt och tjänsteerbjudanden, som kan både leverera en mogen, stabil och funktionsrik lösning, samtidigt som man har kunskapen, insynen och möjligheten att engagera sig som affärskonsult i sitt partnerskap med sina kunder. Seamless förvärv av eServeGlobal har haft som grund en identifierad konkurrent som under den senaste perioden haft ett bra produkterbjudande och en bred kundbas, men som har saknat ett konsultativt engagemang med sina kunder, vilket har visat sig vara en nackdel för att kunna växa. Marknaden har visat ett behov för konsolidering, där starkare aktörer, med kompetens och förmåga att bidra till sina kunder med både teknik och affärskunskap och i detta landskap har Seamless tagit en stark position för att leda den konsolideringen som kommer att ske.

Förutom makroekonomiska faktorer i utvecklingsmarknader (såsom tillväxt i befolkningen, BNP, mobilpenetrationen och högre utnyttjande av mobila tjänster) som alla bidrar positivt till Seamless långsiktiga utveckling, har vi observerat under det senaste året ett kraftigt ökat intresse för effektivisering och automatisering i de digitala distributionskanalerna. Det visar sig främst genom att nya digitala produkter i värdeflödet läggs till och att automatiserade processer relaterade till betalning och s.k. "supply-chain management" ökar.

I och med att smarta telefoner nu säljs i utvecklingsmarknaderna för några tiotal dollar så finns en trend att mobildata kraftigt ökar sin andel och passerar 20% av den totala försäljningen av kontantkortspåfyllning. I vissa länder i Afrika och Mellanöstern är bidraget i operatörernas produktmix från mobildata mer än 50% av den månatliga försäljningen som hanteras av ett Seamless system. Detta är en signifikant trend för att utveckla marknaden.

Kunder med Seamless system



Seamless egna undersökningar indikerar väsentligt bättre årlig tillväxt hos egna kunder jämfört med de kunderna med digitala distributionslösningar från andra leverantörer.

Den trenden kräver förmåga hos operatören att hantera dessa nya produkter i distributionsledet såväl som de nya användargränssnitt som vi har vant oss vid i de utvecklade länderna.

Seamless har kunder och plattformar i drift i 15 afrikanska länder. Dessa inbegriper Afrikas två största länder vad gäller folkmängd, Nigeria och Etiopien, som tillsammans har en befolkning på nära 350 miljoner människor. Det innebär att Seamless plattformar och lösningar underlättar försäljningen av digitala produkter till cirka 40 % av Afrikas totala befolkning och finns för närvarande i cirka 25 % av länderna i Afrika.

Seamless är en av de ledande spelarna på global basis som levererar teknikplattformar samt affärskunskap inom distribution och försäljning av digitala produkter, med en styrkeposition i Afrika avseende antal kunder, marknader, storlek och värdehantering genom sina system. Vi ser en möjlighet att förstärka denna position, både i Afrika och på andra platser i världen, genom en branschkonsolidering. Seamless har under andra kvartalet annonserat förvärvet av eServe Global, som är en av Seamless branschkollegor och konkurrenter. Detta förvärv har utökat Seamless kundbas och styrka på flera marknader, särskilt i Norra Afrika, Mellanöstern och Sydost Asien, genom bl.a. kundrelationer med några av regionernas största mobiloperatörsgrepp, Ooredoo, Zain och du i Dubai.

Inom ramarna för Seamless distributionsverksamhet SDD, i Sverige och Danmark så har kontantkortsmarknaden varit vikande under många år men under det senaste året så har nedgången stannat av och för vissa operatörer till och med ökat. Det beror mest på ett tillskott av utlandsfödda som har svårt att få abonnemang men även att fler och fler produkter som idag används av hushållen kräver ett SIM-kort och där kontantkort passar bättre än abonnemang.

SDD har identifierat att distributionsmarknaden i Sverige & Danmark ligger efter i utvecklingen.

Genom att överföra ny avancerad teknologi som SDS idag använder i utvecklingsländerna kan även mogna marknader i Skandinavien effektiviseras och göras mer attraktiva. Under andra halvåret 2019 så kommer SDD att modernisera sin distribution och operatörerna får en möjlighet att kommunicera direkt med återförsäljarna av operatörernas produkter. Vidare ser SDD även en stor potential i att sälja vouchers från de operatörer som SDS samarbetar med i utvecklingsländerna så att man i Sverige och Danmark kan fylla på sina släktingars och vänners kontantkort i hemländerna.

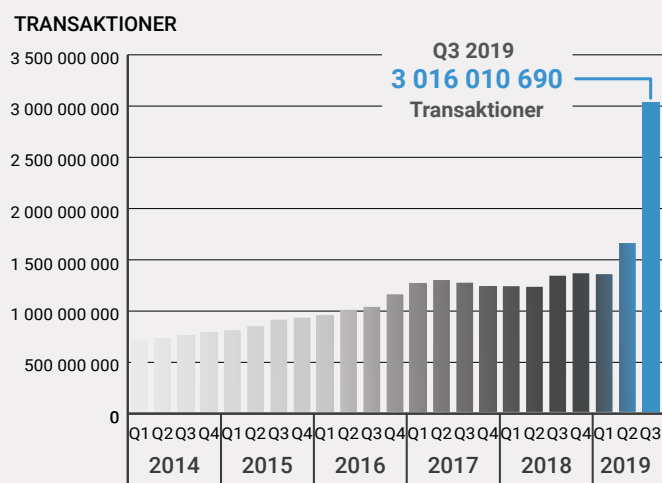
ERS 360°

ERS 360 systemet hanterar ett stort antal olika transaktionstyper. De vanligaste transaktionerna är: försäljning av taltid, mobildata eller andra digitala produkter till slutkund, överföring av värde mellan distributör och återförsäljare samt saldoförfrågan av en distributör eller återförsäljare.

Under det tredje kvartalet 2019 har vi sett en ökning av antalet transaktioner hanterade av SDS ERS 360 plattformar med över 38% jämfört med kvartalet innan. I tillägg till det så bidrar eServGlobal med 750 miljoner transaktioner i kvartalet vilket innebär att SDS hanterar mer än 3 miljarder transaktioner i kvartalet och kommer att hantera mer än 12 miljarder transaktioner på årsbasis. Detta är ett starkt bevis på ökad användning och värdeskapande. Trots kraftigt ökande volymer på kort tid håller plattformen ständig uppkoppling. Idag har vi 99,998% s.k uptime.

Även SDD använder plattformen ERS 360 för hantering av sin distribution av samtalstid. SDD har drygt sex miljoner transaktioner på ett år.

Antal transaktioner som hanteras av systemet ERS 360 hos kund per kvartal



Tillväxten i transaktioner är en indikator på ökande aktivitet i digitala kanaler och därför också värdeskapande hos Seamless kunder.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Under det tredje kvartalet har Seamless jobbat med att utöka engagemanget med de nya kunder som har följt av förvärvet av eServGlobal. Seamless har presenterat sig som en affärspartner som kommer att bidra med en konsultativ roll till kundernas affär. Dessa har redan genererat nya affärer, som till exempel en order på mer än 6 miljoner kronor från en stor befintlig kund i Mellanöstern.

Vi har under kvartalet fortsatt de tidigare engagemangen och diskussionerna med flera potentiella nya kunder och efter återkoppling och den goda responsen vi har fått, så ser vi med optimism på möjligheten att avsluta några av dessa affärer under det fjärde kvartalet. Detta passar logiskt också in i kundernas årliga budgetprocesser, där en väsentlig del spenderas i slutet av året. En del av dessa nya förväntade affärer är byggda på en affärsmodell som innebär vinstdelning eller transaktionsavgifter, vilket i så fall innebär återkommande intäkter och ett steg närmare den strategiska affärsmixen som Seamless siktar på.

Samtidigt har vi noterat en ökad aktivitet i marknaden och Seamless involveras ständigt i nya upphandlingar och affärssamtal. Vi bedömer att det är en konsekvens, dels av att Seamless är ett känt och respekterat företag med stabila och tillförlitliga system och tjänster, och dels att vi erfar en period av nya satsningar och systemutbyten för de typer av lösningar och tjänster som Seamless utvecklat under det senaste året.

Under kvartalet har vi sett en märkbar ökning av användandet av Seamless transaktionsplattform hos flera kunder. En ökning som motsvarar nästan 40% i antal hanterade transaktioner i alla Seamless system i jämförelse med årets andra kvartal och drygt 65% mer jämfört med januari 2019. Detta kommer fortsatt att leda till behov för nya funktioner och tjänster, samt till strategisk affärsplanering och ytterligare engagemang mellan Seamless och våra kunder.

Tillväxten i antal hanterade transaktioner har redan lett till behov för så kallade licensexpansioner, en del av dessa omvandlade till beställningar under det tredje kvartalet och en del förväntas att initieras med beställningar under det fjärde kvartalet.

Seamless satsning på nya lösningar fyller ett behov för kunder i flera branscher i befintliga och nya vertikaler. Ett exempel är optimering och automatisering av företagens logistikkedja samt aktiviteter kring försäljning och distribution. Dessa innovativa och grafiskt attraktiva digitaliseringslösningar har mottagits med stort intresse från flera kunder, en del under formella upphandlingar och andra under diskussioner med nya kunder. Vi ser ett ökat engagemang med ett flertal såväl befintliga som nya kunder, både från Seamless tidigare engagemang likaväl som från eServGlobal-engagemang. Ett företag som Seamless förvärvade i juli med ett flertal kunder som för SDS kan betraktas som nya.

SDD har under tredje kvartalet knutit mer än 160 nya återförsäljare till sig och har sedan starten i november 2018 nästan dubblat sina återförsäljare. Omsättningen har ökat med mer än 46% sen januari och förväntas öka under fjärde kvartalet 2019. SDD moderniserar sitt distributionssystem som kommer att möjliggöra direkt kommunikation mellan telefonoperatörerna och återförsäljare.

Finansiell information

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Nettoomsättning	63 358	17 590	169 036	48 694
Övriga rörelseintäkter	24 056 ¹⁾	472	27 483 ¹⁾	1 877
Summa rörelsens intäkter	87 414	18 061	196 519	50 570
Materialkostnader	-31 902	-2 652	-92 636	-7 207
Övriga externa kostnader	-8 139	-7 648	-30 953	-23 604
Personalkostnader	-13 987	-2 707	-22 480	-11 051
Avskrivningar	-6 833	-2 352	-12 656	-6 889
Övriga rörelsekostnader	-20 623 ²⁾	-2 681	-28 166 ²⁾	-6 982
Summa rörelsens kostnader	-81 484	-18 040	-186 891	-55 734
Rörelseresultat	5 930	22	9 628	-5 164
Finansiella intäkter	4	1	4	3 000
Finansiella kostnader	-1 596	-898	-3 629	-2 766
Finansiella poster netto	-1 591	-898	-3 625	234
Resultat före skatt	4 339	-876	6 003	-4 930
Inkomstskatt	-690	-52	-895	-207
Periodens resultat	3 648	-927	5 108	-5 137
ÖVRIGT TOTALRESULTAT				
Omräkningsdifferenser	-890	-425	-688	-93
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	2 758	-1 352	4 420	-5 230

1) I övriga rörelseintäkter ligger negativ goodwill om 21 407 KSEK

2) I övriga rörelsekostnader ligger en omstrukturerings reserv om 16 049 KSEK

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	30 SEPTEMBER 2019	30 SEPTEMBER 2018	31 DECEMBER 2018
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	71 145	44 991	44 272
- varav IP rättigheter	17 528	21 000	20 466
- varav balanserade utvecklingskostnader	53 617	23 991	23 805
Materiella anläggningstillgångar	16 304	1 928	2 172
Finansiella tillgångar	1 044	458	480
Lager av färdiga varor	2 081	863	2 450
Kundfordringar	44 256	15 723	30 444
Övriga fordringar	14 272	1 828	949
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	47 491	4 341	8 509
Likvida medel	4 836	1 116	2 266
Summa tillgångar	201 427	71 248	91 543
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	28 176	18 110	23 756
Övriga långfristiga skulder	52 558	36 625	37 625
Checkkredit	-	-	6 079
Leverantörsskulder	19 595	1 811	10 876
Aktuella skatteskulder	142	14	43
Övriga kortfristiga skulder	65 819	744	933
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	35 137	13 945	12 232
Summa eget kapital och skulder	201 427	71 248	91 543

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

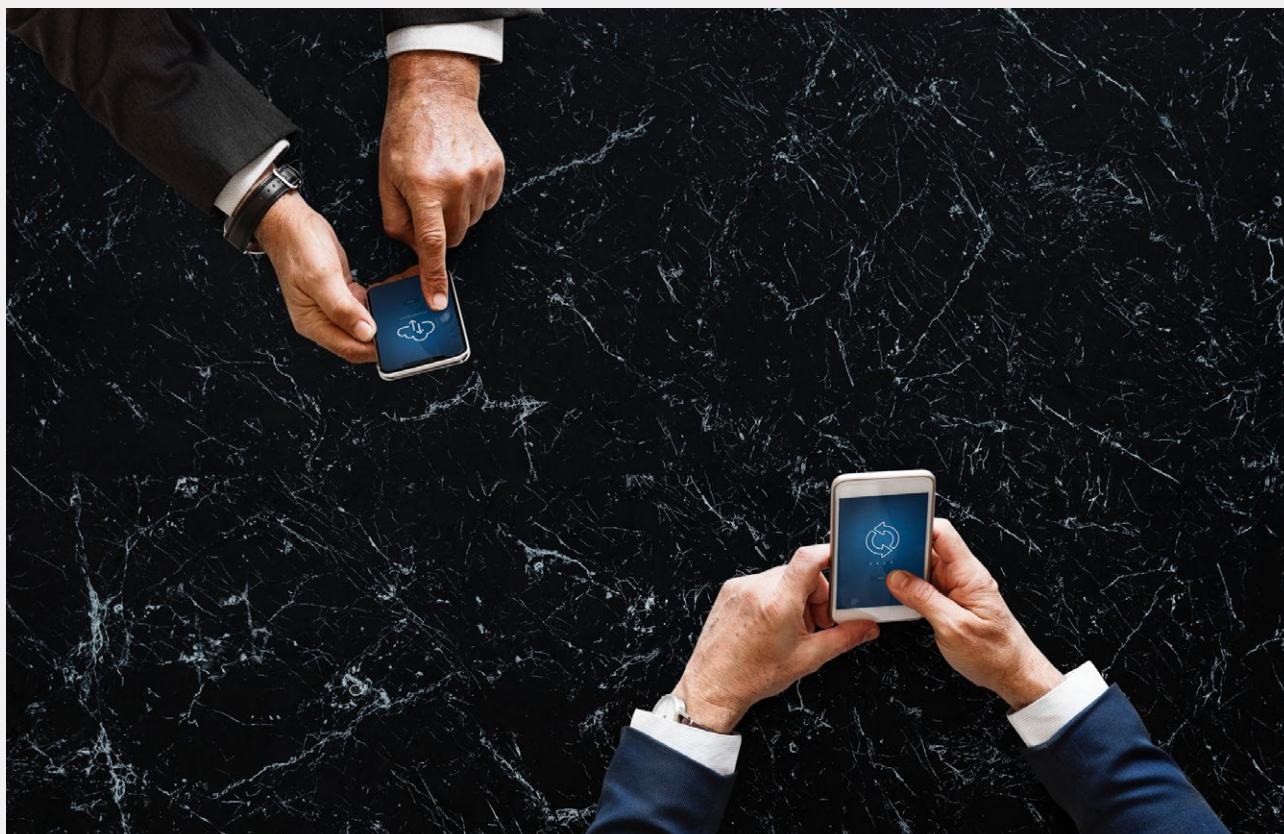
KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Vid periodens början	25 418	19 462	23 756	16 340
Periodens totalresultat	2 758	-1 352	4 420	-5 230
Nyemission	-	-	-	7 000
Aktieägartillskott	-	-	-	-
Vid periodens slut	28 176	18 110	28 176	18 110

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-17 827	1 680	-11 121	2 068
Förändring av rörelsekapital	11 412	939	14 238	3 086
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 415	2 619	3 117	5 154
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-26 877	-3 168	-37 752	-9 119
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	38 069	-1 437	37 136	3 332
Periodens kassaflöde	4 777	-1 986	2 501	-633
Likvida medel vid periodens början	2	3 341	2 266	1 847
Kursdifferens likvida medel	57	-240	69	-98
Likvida medel vid periodens slut	4 836	1 116	4 836	1 116

NYCKELTAL

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Avkastning på eget kapital	14,0 %	-5,4 %	19,7 %	-29,8 %
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,47	-0,12	0,66	-0,71
Rörelseresultat, KSEK	5 930	22	9 628	-5 164
Nettoomsättningstillväxt, %	260,2 %	10,2 %	247,1 %	-13,6 %
Nettoomsättningstillväxt ex källskatt, %	277,8 %	11,1 %	269,0 %	-10,0 %
Rörelsemarginal, %	9,4 %	0,1 %	5,7 %	-10,6 %
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	7 691 343 7 691 343	7 691 343 7 691 343	7 691 343 7 691 343	6 913 565 7 216 034
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	7 691 343	7 691 343	7 691 343	7 691 343
Kassalikviditet	92 %	139 %	92 %	139 %
Soliditet	14,0 %	25,4 %	14,0 %	25,4 %
Eget kapital, KSEK	28 176	18 110	28 176	18 110
Eget kapital per aktie	3,66	2,35	3,66	2,51
Antal anställda vid periodens slut	145	50	145	50



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Nettoomsättning	17 429	17 590	71 610	48 694
Övriga rörelseintäkter	2 633	472	6 030	1 877
Rörelsens kostnader	-24 305	-18 392	-79 408	-56 699
Rörelseresultat	-4 244	-330	-1 768	-6 128
Finansnetto	-1 641	-891	-3 582	262
Resultat efter finansiella poster	-5 886	-1 221	-5 350	-5 866
Inkomstskatt	-	-	-	-
Periodens resultat	-5 886	-1 221	-5 350	-5 866

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	30 SEPTEMBER 2019	30 SEPTEMBER 2018	31 DECEMBER 2018
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	71 140	46 867	46 484
Omsättningstillgångar	32 503	22 121	38 977
Summa tillgångar	103 643	68 988	85 461
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	15 249	14 982	20 599
Långfristiga skulder	40 125	36 625	37 500
Kortfristiga skulder	48 269	17 380	27 362
Summa eget kapital och skulder	103 643	68 988	85 461
Ställda säkerheter	15 000	10 000	10 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

Segmentsinformation

Seamless verksamhet består av två affärsområden –
Seamless Distribution Systems AB (SDS) och **Seamless Digital Distribution AB (SDD)**

Nettoomsättning

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
SDS	31 970	17 590	86 151	48 694
SDD	32 007		84 711	
Koncernintern supportavgift ²	-619		-1 827	
Seamless koncern	63 358	17 590	169 035	48 694

Rörelseresultat¹

KSEK	2019 JUL-SEP	2018 JUL-SEP	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
SDS	1 889	22	7 194	-5 164
SDD	893		2 233	
Koncernintern supportavgift ²	-619		-1 827	
Seamless koncern	2 163	22	7 600	-5 164

1) Rörelseresultatet är utan Negativ goodwill om 21,4 MSEK, förvärvskostnader om 3,3 MSEK samt omstrukturingskostnader om 16,0 MSEK

2) SDS fakturerar varje månad en marknadsmässig supportavgift på 21 750 USD till SDD

OM SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS (SDS)

SDS 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 har nu kunder i alla delar av världen i mer än 50 länder världen över och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 230 anställda i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten. Med över 20 års erfarenhet fokuserar SDS på hög kundtillfredsställelse och effektiv drift. SDS hanterar över 10 miljarder transaktioner årligen, värda mer än 11 miljarder dollar och gör det möjligt för befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila revolutionen.

OM SEAMLESS DIGITAL DISTRIBUTION (SDD)

SDD distribuerar elektroniska produkter via detaljhandeln, som t.ex. mobila kontantkortsladdningar och betalmedel för betalning online. SDD använder sig av SDS egenutvecklade ERS 360 plattform för den digitala leveransen. SDD levererar också den tekniska plattform som möjliggör TopUp via de största bankerna i Sverige. SDDs ERS plattform hanterar årligen cirka sex miljoner transaktioner till ett värde av 500 miljoner kronor på de två marknader som SDD är aktiva på, Sverige och Danmark. SDD har tre medarbetare fördelat på anställda och konsulter och betjänar drygt 2 000 försäljningsställen.

Noter

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag, (organisationsnummer 556979-4562) med säte i Stockholm, Sverige. SDS aktie är noterad på Nasdaq Stockholm, First North Premier.

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 inkluderar 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 2018, sid 27-28. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2018.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2018. 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.

ÄNDRADE REDOVISNINGSPRINCIPER FRÅN 2019

Koncernen har börjat tillämpa IFRS 16 leasingavtal från och med 1 januari 2019.

IFRS 16 Leasingavtal

IFRS 16 publicerades i januari 2016 och tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2019 och därefter. IFRS 16 Leasingavtal ersätter existerande IFRS relaterade till redovisning av leasingavtal, såsom IAS 17 Leasingavtal och IFRIC 4.

Implementeringen av standarden innebär att nästan samtliga leasingkontrakt kommer att redovisas i leasetagarens balansräkning, då ingen åtskillnad längre görs mellan operationella och finansiella leasingavtal. Enligt den nya standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. Korttidsleasingavtal och leasingavtal för vilka den underliggande tillgången har ett mindre värde undantas.

Koncernen innehar sju hyreskontrakt avseende kontorslokaler som klassificeras som operationell leasing. I övrigt har koncernen inga andra operationella eller finansiella leasingavtal. Dessa åtaganden redovisas som korttidsleasingavtal och kommer att redovisas som en kostnad i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. Vidare har koncernen två långtidskontrakt avseende kontorslokal varav den enapåbörjades den 19 april 2019 och har en löptid på fem år och den andra tillkom i och med förvärvet av eServGlobal den 25 juli 2019. Den lokalen har en löptid på cirka 6 år. Nyttjanderätten avseende de nya kontorslokalerna kommer att redovisas från och med den 19 april 2019 samt den 25 juli 2019.

Koncernen tillämpar den förenklade övergångsmetoden och kommer inte att räkna om jämförelsetalen. Nyttjanderätten värderas till ett belopp som motsvarar leasingskulden justerade för förutbetalda eller upplupna leasingavgifter.

NOT 2 - FÖRVÄRV AV ESERVGLOBAL

Den 25 juli 2019 förvärvades 100 % av aktierna i eServGlobal SAS. eServGlobal är en global leverantör av system för förbetalad laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Det operativa bolaget är beläget i Frankrike och utveckling och supportpersonal finns både i Frankrike och i Bukarest, Rumänien. Bolaget i Rumänien ägs till 50 procent. Dessutom finns ett tekniskt center i ett helägt dotterbolag i Jakarta, Indonesien. Precis som SDS har eServGlobal sin försäljningspersonal i Dubai.

Uppgift om köpeskilling, förvärvade nettotillgångar och negativ goodwill framgår nedan:

Köpeskilling:

Likvida medel	21 258 002
---------------	------------

Summa erlagd köpeskilling

De tillgångar och skulder som redovisas till följd av förvärvet är följande:

	Verkligt värde
Likvida medel	7 461 559
Immateriella tillgångar	20 652 149
Materiella anläggningstillgångar	11 482 818
Kundfordringar och andra fordringar	61 371 852
Leverantörsskulder och andra skulder	-58 303 597
Summa identifierbara nettotillgångar	42 664 810
Negativ goodwill	21 406 808

I koncernens rapport över totalresultatet har beloppet för negativ goodwill redovisats som övrig intäkt. Negativ goodwill uppstår i en förvärvares finansiella rapport när det pris som betalas för ett förvärv är mindre än verkligt värde för dess nettotillgångar. Som ett led i förvärvet har koncernen beslutat att omstrukturera verksamheten i syfte att nå önskade synergier och kostnadsbesparingar.

Intäkter och resultat i förvärvad rörelse:

Den förvärvade rörelsen bidrog med intäkter på 12 733 KSEK och ett resultat på -13 281 KSEK till koncernen för perioden 25 juli 2019 till 30 september 2019. Om förvärvet hade genomförts den 1 januari 2019 visar konsoliderad proforma för intäkter och resultat per den 30 september 2019 på 223 012 KSEK respektive -945 KSEK.

Förvärvsrelaterade kostnader:

Förvärvsrelaterade kostnader på 3,330 KSEK ingår i posten övriga externa kostnader i koncernens rapport över totalresultat samt i den löpande verksamheten i kassaflödesanalysen.

FORTS. NOT 2 - FÖRVÄRV AV ESERVEGLOBAL

	2019 JAN-SEP
Kontant köpeskilling – kassautflöde	
Kassaflöde för att förvärva dotterföretag:	
Kontant köpeskilling på förvärvsdagen	21,258,002
Avgår: Förvärvade likvida medel	-7,461,559
Nettoutflöde av likvida medel – investerings- verksamheten	13,796,443

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	SDS	
	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Professional services/mjukvara	31 750	13 246
Licenser	5 003	3 131
Support	40 308	30 134
Hårdvara	6 623	2 102
Övrigt	640	81
SDS Total	84 324	48 694
Varav källskatt	7 886	5 027

KSEK	SDD	
	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Etop-up	82 937	-
Banksystem	1 439	-
Övrigt	335	-
SDD total	84 711	-

NOT 4 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	SDS	
	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Afrika	65 111	36 567
Mellanöstern och Asien	16 516	7 513
Övrigt	2 697	4 614
SDS total	84 324	48 694

KSEK	SDD	
	2019 JAN-SEP	2018 JAN-SEP
Sverige	79 043	-
Danmark	5 668	-
Övrigt	-	-
SDD total	84 711	-

NOT 5 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För upplysningar om närstående, se koncernens årsredovisning för 2018, sid 64. I tillägg så lånade ett konsortium ut 19 MSEK till bolaget. Detta lån var en förvärvslikvid till förvärvet av eServGlobal den 25 juli 2019. I konsortiet ingår styrelseledamoten Martin Roos och styrelseordföranden Gunnar Jardelöv som lånade ut 2 miljoner SEK vardera. Lånet löper på 6 månader med 15% ränta. Lånet kan återbetalas i förtid och ränta ska erläggas vid återbetalnings tidpunkten.

NOT 6 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER RAPPORTPERIODEN

Inga väsentliga händelser har rapporterats efter rapportperioden.

Övrig information

GRANSKNING

Denna rapport har granskats av bolagets revisorer.

RÅDGIVARE

Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399. info@fnca.se.

DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, www.sds.seamless.se omedelbart efter offentliggörandet.

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, Box 353, 101 27 Stockholm, eller via e-post, sds.info@seamless.se.

SSeamless Distribution Systems delårsrapport för januari till september har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 16 oktober 2019. 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 16 oktober 2019

Tomas Klevbo

Gunnar Jardelöv
Ordförande

Leif Brandel

Martin Roos

Tommy Eriksson
VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:



Tommy Eriksson, VD
tommy.eriksson@seamless.se
+46 (0) 705 68 47 86



Martin Schedin, CFO
martin.schedin@seamless.se
+46 (0) 704 381 442

ADRESS (HUVUDKONTOR)

Seamless Distribution Systems AB
Vasagatan 7, 111 20 Stockholm

Org.nr: 556979-4562
Telefon: +46 8 58 63 34 69
E-mail: sds.info@seamless.se
Web: www.sds.seamless.se

Revisorns granskningsrapport

Seamless Distribution Systems AB (publ) org nr 556979-4562

INLEDNING

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Seamless Distribution Systems AB (publ) per 30 september 2019 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

DEN ÖVERSIKTLIGA GRANSKNINGENS INRIKTNING OCH OMFATTNING

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medveten om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

SLUTSATS

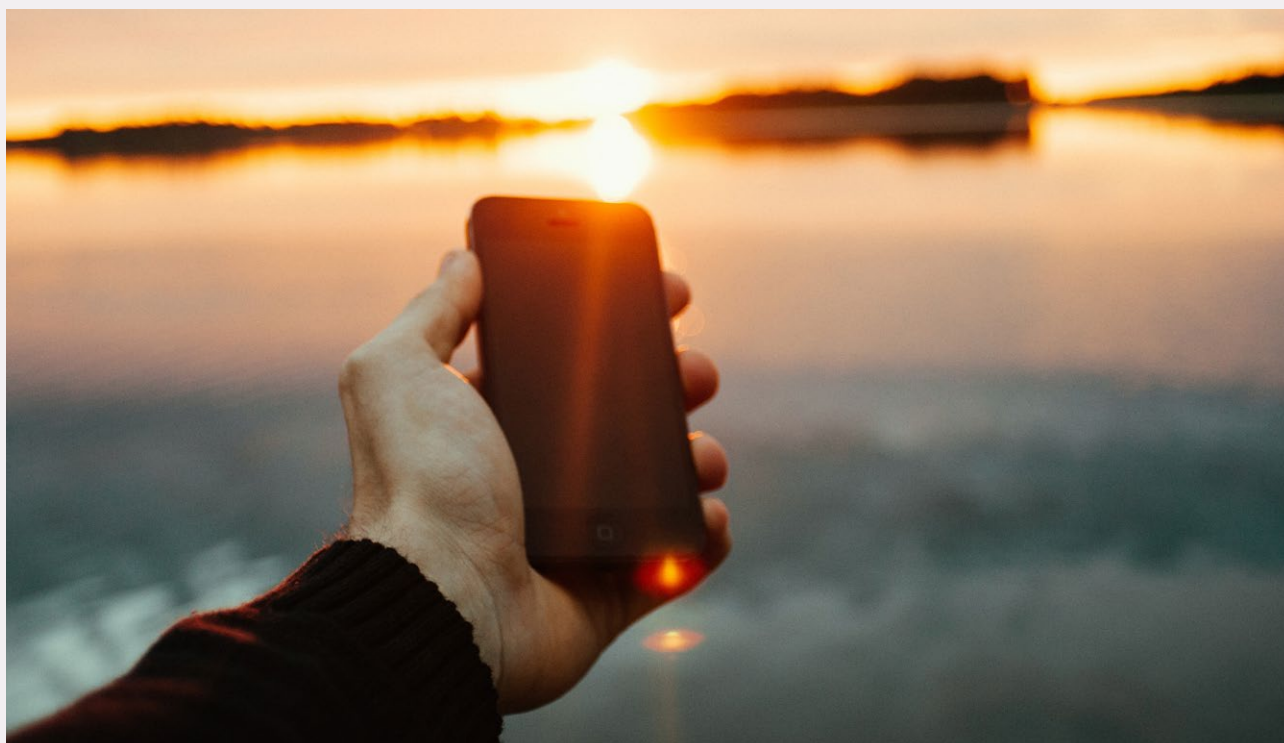
Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

UPPLYSNING AV SÄRSKILD BETYDELSE

Utan att det påverkar våra uttalanden ovan vill vi fästa uppmärksamhet på att det av delårsrapporten under rubriken Kassaflöde och finansiell ställning framgår att bolagets kassaflöden från den löpande verksamheten inte är tillräckliga för att återbetala lånet till konsortiet som per 30 september 2019 uppgår till 19,5 MSEK inkl ränta och som förfaller till betalning i januari 2020. För att säkerställa bolagets fortlevnad är det avgörande att finansiering framåt säkerställs.

Stockholm den 16 oktober 2019
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Henrietta Segenmark
Auktoriserad revisor



Finansiella definitioner och alternativa nyckeltal

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.
EBITDA utan förvärvrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
EBITDA % utan förvärvrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i förhållande till totalt antal utestående aktier.
Genomsnittligt antal aktier	Vägt genomsnittligt antal aktier utestående under perioden.
Kassalikviditet	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Rörelseresultat (EBIT) utan förvärvrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	Resultat före finansiella poster och skatt där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
Rörelsemarginal (EBIT) % utan förvärvrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
Resultat efter skatt	Resultat efter finansiella poster och skatt.
Resultat efter skatt utan förvärvrelaterade händelser & omstruktureringskostnader	Resultat efter finansiella poster och skatt där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
Källskatt	Lokal källskatt på försäljning av royalty, licenser och konsulttjänster tas ut i många av de afrikanska 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 drar av motsvarande belopp som kostnad under posten övriga rörelsekostnader.