

Pressmeddelande

11 november, 2024

SDS uppdaterar sin treårsplan och finansiella mål

SDS meddelar en uppdaterad treårsplan och finansiella mål, med målsättningen att skapa aktieägarvärde genom en disciplinerad tillväxtagenda, med fortsatt fokus på marginal- och kassaflödesgenerering.

Intäktsstillväxt: Företaget siktar på en årlig tillväxttakt (CAGR) på cirka 6–11 % under åren 2025 till 2027 (exklusive SDD som redan har minimal intäktsbidrag och håller på att avvecklas). Företaget ser stora möjligheter att öka försäljningen av sina produkter och lösningar hos den befintliga kundbasen, som nyligen har gjorts i både Bangladesh och Oman. Dessutom siktar Seamless på att expandera med några nya kunder och marknader per år, inklusive ett insteg på latinamerikanska marknaden. Varje ny produkt- och lösningssimplementering kommer att ge ytterligare återkommande intäkter. Återkommande intäkter förväntas växa med medelhöga till höga ensiffriga tal årligen och fortsätta stå för minst 60 % av den årliga intäktsbasen. Planen bygger på antagandet att säkra nya beställningar på något över 8 MUSD under 2024 för projektbaserad försäljning (produkter och lösningar), där företaget redan har nått 6 MUSD vid tidpunkten för pressmeddelandet och siktar på 9 MUSD av nya beställningar för 2024, vilket skulle ligga över planen.

Lönsamhet: Efter de senaste två åren av transformation av affärsmodellen mot mer väldefinierade kontrakt, bättre riskhantering och kostnadskontroll ser Seamless hållbara EBITDA-marginaler i intervallet 30–40 %, beroende på produktmix och expansionstakten i Latinamerika, som på grund av sin JV-natur kommer att vara något utspädande på EBITDA% men ökande för EBITDA i MUSD.

Finansiell struktur: Företaget har nyligen förlängt sin obligationsfinansiering till slutet av 2027 och fått in 25 MSEK från aktieägare i nytt eget kapital, vilket skapar en stabil finansiell plattform för att finansiera tillväxt. Den fasta räntan på 9 % på obligationen kommer också att tillåta företaget att minska räntekostnaderna jämfört med den effektiva räntan på cirka 13 % som företaget har betalat de senaste kvartalen.

Kassaflödesgenerering: Den ovanstående tillväxten och marginaldisciplinen, tillsammans med en ökad mix av tids- och materialbaserade kontrakt och projekt med snabbare fakturerbara milstolpar, samt de senaste årens minskning av CAPEX från cirka 40 MSEK till 25 MSEK per år, kommer att hjälpa till att förbättra kassagenereringen. Som ett resultat av de förbättrade intäkterna, EBITDA och lägre räntekostnader förväntar sig företaget att skapa positiva operativa fria kassaflöden som ökar med en årlig tillväxttakt på 20–25 % under de kommande åren – och där företaget siktar på att minska nettoskulden från ett projicerat årsavslut på 209 MSEK ner mot 100 MSEK till slutet av 2027.

“Trots något lägre intäkter under Q3 är företaget på väg att leverera i linje med, eller något bättre än, vår treårsplan för 2024. Vi är mycket glada över det momentum vi för närvarande ser med 6 MUSD av nya order som redan är säkrade för året och en historiskt hög försäljningspipeline som gör att vi har ambitionen att stänga 9 MUSD av nya projektorder för 2024. Vi är alla mycket engagerade på att kontraktera med tydliga milstolpar och avgränsning, rätt kostnadsberäkning och fokus på kassagenerering så att all ny tillväxt bidrar till att minska vår balansräkning och skapa aktieägarvärde. Företaget är mycket nöjt med att nyligen ha förbättrat sin finansiella struktur, omförhandlat sin obligation med förbättrade villkor och förlängd löptid för att stödja denna värdeskapande tillväxtresa. Vi vill tacka både obligations- och aktieägare för deras förtroende,” säger Eddy Cojulun, VD för SDS.

För mer information kontakta:

Martin Schedin

Chief Financial Officer

+46 70 438 14 42

martin.schedin@seamless.se

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

Seamless

Distribution Systems

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.