

## Transformationen genomförd - SDS är redo för skalbar och lönsam tillväxt 2026

Seamless Distribution Systems (SDS) har genomfört en omfattande omstrukturering under 2025, vilket har resulterat i en fokuserad mjukvaruverksamhet med optimerad kostnadsbas. Med en stabil finansiell grund och återkommande intäkter som täcker bolagets operativa kostnader går SDS in i 2026 med målet att omvandla nya affärer till direkt lönsamhet.

2025 har markerat en tydlig vändpunkt för SDS. Genom kraftfulla åtgärder inom organisation, drift och styrning har bolaget skapat "det nya SDS" - ett bolag byggt för att leverera stigande marginaler och bestående aktieägarvärde.

Under året har ledningen och styrelsen genomfört det svåra men nödvändiga arbetet med att ställa om bolaget. Fokus har legat på att säkra stabilitet och skapa en plattform med låg risk.

**Kostnadseffektivitet:** Ett omfattande program har sänkt kostnadsbasen med 66 MSEK på årsbasis, med full effekt från januari 2026.

**Riskminimering:** Bolaget har gått från att vara beroende av ett fåtal stora projekt till en bredare mix av mindre projekt, vilket minskar volatiliteten och risken i försäljningen.

Inför 2026 når SDS break-even på de befintliga återkommande intäkterna. Dessa intäkter, drivna av långa kundkontrakt med låg churn, täcker nu samtliga operativa kostnader och räntor. SDS är inte längre beroende av nyförsäljning för att hålla verksamheten flytande, utan för att växa vinsten. Med den nya kostnadsstrukturen har SDS en betydligt större operationell hävstång än tidigare. Varje ny vunnen affär stärker kassaflödet och resultatet.

**Kommersiellt momentum:** Den omstrukturerade säljorganisationen för nu aktiva dialoger med samtliga nyckelkunder.

**Lönsamhetspotential:** Baserat på historisk orderingång och den nya kostnadsstrukturen bedöms förutsättningarna att skala affären vara betydligt bättre än tidigare.

**Orderbok:** Den kontrakterade orderstocken från 2025 och framåt förväntas konverteras direkt till positiva resultat.

VD Martin Schedin kommenterar:

"Vi har gjort det svåra - ställt om, effektiviserat och sänkt kostnadsbasen. Nu står SDS redo att omvandla vår pipeline till lönsam tillväxt. Vår prioritet för 2026 är att konvertera affärer och låta den operationella hävstången arbeta. Jag vill varmt bjuda in både nya och befintliga aktieägare att följa med oss in i 2026 - ett år där varje ny affär kommer att märkas tydligt i resultaträkningen."

**För mer information kontakta:**

Jens Ålander

Chief Financial Officer

+46 73 095 8269

**[jens.alander@seamless.se](mailto:jens.alander@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 dem till så kallade SaaS-lösningar för teleoperatören.*

*SDS har cirka 185 anställda i Sverige, Sydafrika, Algeriet, 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.*