

Seamless vinner strategiskt konsultavtal i Nordafrika

Seamless Distribution Systems (SDS) är glada att kunna meddela att Bolaget har ingått ett strategiskt konsult- och rådgivningsavtal med en framstående ny kund i Nordafrika som innebär ett initialt kontraktsvärde på 4 miljoner svenska kronor (SEK). Detta kontrakt innebär ett skifte i hur Seamless engagerar sig med sina globala kunder, mot en partnerledd rådgivningsmodell som föregår och förbättrar teknisk implementering.

Avtalet fokuserar på en omfattande omvandling av kundens försäljnings- och distributionskanaler för mobiltelefoni. Genom att utnyttja Seamless starka branschexpertis syftar projektet till att optimera den lokala marknadspenetreringen och effektiviteten. En kärnleverans av kontraktet är utvecklingen av en robust produktplan för 2026, som säkerställer att kundens försäljnings- och distributionsplattform (S&D) förblir i framkant av teknologisk innovation och marknadsbehov.

Martin Schedin, VD för Seamless, kommenterar:

"Detta är en ny typ av affär för företaget, där vårt nyetablerade konsultteam arbetar hand i hand med kunden för att identifiera en ny plan för deras försäljnings- och distributionsplattform. Detta tillvägagångssätt visar att vi kan ha mer givande diskussioner som leder till betydande fördelar för både våra kunder och Seamless. Genom att vara involverade i den strategiska planeringen säkerställer vi att vår teknik och kundens affärs mål är perfekt samordnade från dag ett."

Denna order markerar ytterligare ett tydligt steg i SDS:s omvandling till ett slimmare, operativt optimerat och mycket lönsamt företag. Efter en stor kostnadsoptimeringsprocess under 2025 - där SDS genomförde omfattande omstruktureringar och redovisade relaterade engångskostnader som försämrade resultatet - går företaget in i 2026 med en fundamentalt förbättrad lönsamhetsprofil. Återkommande intäkter för kundsupport täcker nu företagets totala driftskostnader, vilket innebär att nya licensförsäljningar och implementeringar direkt genererar vinst och kassaflöde. Med denna struktur har varje ytterligare ny affär en omedelbar positiv effekt på resultatet.

"Nu har vi tack vare detta kontrakt säkrat ett resultat före skatt (EBT) för helåret 2026 på 10-12 MSEK, och prognosen för helåret 2026 är 45 till 55 MSEK, som kommunicerats tidigare i januari, baserat på det historiska inflödet av nya produktlicenser under de senaste fem åren. Med vår betydligt lägre kostnadsbas och högre hävstång stärker varje nytt kontrakt avsevärt vinst och kassaflöde," säger Martin Schedin.

Projektets intäkter kommer att redovisas löpande i takt med att leveransen fortskrider.

För mer information, vänligen kontakta:

Jens Ålander

CFO

+46 73 095 8269

jens.alander@seamless.se

Om SDS

SDS är ett svenskt internationellt mjukvaruföretag som specialiserar sig på mobila betalningstjänster för mobiloperatörer, distributörer, återförsäljare och konsumenter. SDS säkerställer att teleoperatörer kan sälja rösttid, data och kompletterande tjänster medan SDS-produkter och tjänster hanterar upp till 90 % av teleoperatörens försäljning. Idag har SDS implementerat lösningar inom Fintech, avancerad analys och detaljhandelsvärdehantering, och dessa produkter har förvandlats till så kallade SaaS-lösningar för telekomoperatören.

SDS har cirka 185 anställda i Sverige, Sydafrika, Algeriet, Ghana, Nigeria, Förenade Arabemiraten, Pakistan och Indien. SDS hanterar mer än 15 miljarder transaktioner till ett värde av över 14 miljarder dollar årligen. Genom över 3 miljoner aktiva återförsäljare av digitala produkter per månad betjänas mer än 1 100 miljoner konsumenter indirekt globalt.

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