

# Delårsrapport för perioden 1 januari - 31 mars 2020

---

Pressmeddelande 2020-04-22

## Januari - mars

- Nettoomsättningen uppgick till 85,2 (51,1) MSEK, en ökning med 66,7 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 12,9 (6,2) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 15,1% (12,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till 3,3 (2,5) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,43 (0,32) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,1 (0,5) MSEK.

## VD-kommentar

”Jag är stolt att kunna presentera ännu ett utmärkt kvartal där alla delar i SDS-koncernen har fortsatt att prestera väldigt väl. Vi kan se en förbättring av alla väsentliga nyckeltal där omsättningen ökar från samma kvartal föregående år med 67 % till 85 MSEK och EBIT med 74 % till 6 MSEK. Även orderläget är fortsatt mycket bra, trots att första kvartalet normalt är ett av årets svagare kvartal.

På grund av den rådande situationen med coronavirusets spridning har vi under mars månad styrt om personal från alla kontor till hemarbete, vilket har skett utan påverkan på vår produktion. Den moderna agila programutvecklingsmetodiken har ett arbetssätt, som rätt implementerat inte påverkas av distansarbete. Vi har dessutom, sedan bolagets start, alltid arbetat med teammedlemmar på distans. Samma sak gäller vår kundsupport och drift av kundsystem vilka alltid haft tyngdpunkten på övervakning och åtgärder på distans.

I allt väsentligt står SDS starkt i den turbulens som coronaviruset fört med sig, vilket bolaget även gjort i tidigare orostider. Behovet av teknikutveckling inom mobiltelefonin på utvecklingsmarknaderna är mycket stort, vilket har medfört att SDS inte påverkats nämnvärt av det oroliga marknadsläget. SDS har utvecklats till att bli en långsiktigt stabil partner till våra kunder genom pålitliga produkter och medarbetare som är genuint intresserade i kundens behov.

Från integrationen av förra årets förvärv av eServGlobal återstår nu inga engångseffekter. Vi kan även börja se positiva effekter på våra nyckeltal från den förvärvade tillväxten. De kunder som lärt känna vårt breda produktbudande börjar nu köpa för att migrera sin nuvarande eServGlobalplattform till ERS 360-systemet, och vi kan även se att de börjat köpa tillhörande tilläggfunktioner. Den första migreringen sker just nu hos en av våra största kunder i Mellanöstern och fler är under diskussion.

Vidare har första kvartalet kännetecknats av ett flertal beställningar från befintliga kunder. Samtidigt ser vi att förfrågningar utanför kundbasen blir mer frekventa och att vår pipeline av offerter till nya kunder har ökat. Vi är nu en väsentligt större spelare på vår marknad vilket jag bedömer att både våra kunder och potentiella kunder ser positivt på. Vi kan redan se tecken på detta då vi i högre grad bjuds in till upphandlingar. Vi har även förändrat vår säljorganisation för att exponera fler delar av företaget direkt mot kund vilket haft en positiv effekt.

Sverige har i dagsläget mindre strikta förhållningsregler än många andra länder, men flertalet medborgare agerar mycket ansvarsfullt. För dotterbolaget SDDs distributionsverksamhet i Norden är detta relevant

eftersom vi kan konstatera att vår omsättning har gått upp med 40 % till 33 MSEK från samma kvartal förra året. SDD har under kvartalet fortsatt att ansluta fler och fler återförsäljare till sitt nätverk vilket ytterligare ökat vår relevans i marknaden, där vi idag är den enda större aktören som erbjuder en lösning för mindre handlare och kiosker.

Vår produktportfölj fortsätter att öka och de flesta produkter finns redan nu, eller kommer inom kort att vara anpassade för molntjänster. Behovet för dessa tjänster på utvecklingsmarknaderna ligger något efter den utvecklade världens, vilket styr vårt agerande den närmaste tiden. Anpassningen medför att produkterna nu kan erbjudas från SDS, eller kundens datacenter, samt i publika molntjänster från till exempel Amazon. Den nya tekniken skapar stora mervärden i form av en mer rationell drift och förvaltning samt en i princip oändlig skalbarhet. Dessutom består affärsmodellen i huvudsak av återkommande intäkter.

Behovet för telekommunikationstjänster ersätter idag fysiska möten vilket vi bedömer kommer att till dels kvarstå även efter att rörelsefriheten återställts. Vi bedömer även att mobiloperatörernas intresse att investera i våra produkter för en ökad försäljning och minskade kostnader kvarstår under året. Trots rådande omvärldsfaktorer fortsätter våra samtliga strategiska fokusområden att utvecklas mycket tillfredställande och året 2020 ser mycket ljusst ut från min horisont.”

Tommy Eriksson  
VD, Seamless Distribution Systems AB

**För ytterligare information, kontakta:**

Martin Schedin, CFO  
[martin.schedin@seamless.se](mailto:martin.schedin@seamless.se)  
070-4381442

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 22 april 2020 kl. 08.30 CET.

***Om SDS***

*SDS, Seamless Distribution Systems AB, 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 och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 220 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 15 miljarder transaktioner årligen, värda mer än 14 miljarder dollar och gör det möjligt för den växande befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila revolutionen.*

*SDS-aktier är noterade på Nasdaq First North Premier.*

*Företagets certifierade rådgivare är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399, epost: [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se)*