

Delårsrapport för perioden 1 januari - 30 september 2019

Pressmeddelande 2019-10-17

juli - september

- 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 förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 9,0 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 14,2%.
- Resultat efter skatt uppgick till 3,6 (-0,9) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade 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.

januari - september

- 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 förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 20,3 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 12,0%.
- Resultat efter skatt uppgick till 5,1 (-5,1) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade 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.

VD-kommentar

”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 ojämna 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 eServGlobal 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 nykundsförsäljningen av våra basplattformar där vi lagt till en accelerator i form av en förvärvsstrategi. 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”

För ytterligare information, kontakta:

Martin Schedin, CFO

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 17 oktober 2019 kl. 08.30 CET.

Om Seamless Distribution Systems AB (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.

SDS aktie är noterad på NASDAQ First North Premier.

Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399.

info@fnca.se