

Seamless
Distribution Systems

Delårsrapport Q2

2026

DELÅRSRAPPORT Q2 2026

APRIL – JUNI 2026

APRIL – JUNI 2026

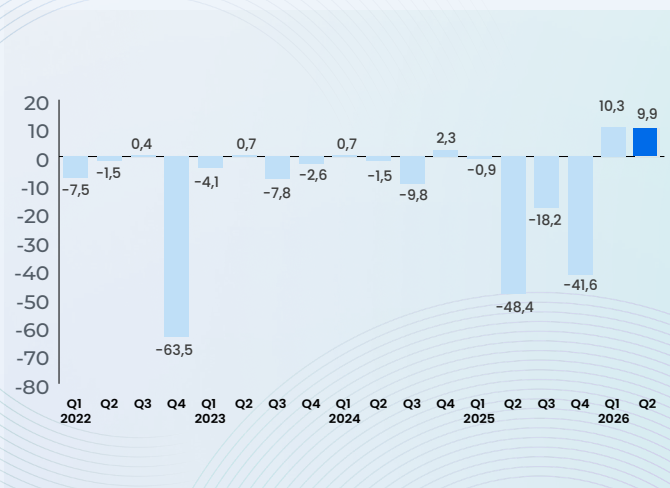
- SDS levererar ännu ett starkt resultat före skatt.
- Nettoomsättningen uppgick till 42,0 (44,9) MSEK, en minskning med 6,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 20,6 (-2,8) MSEK, en ökning med 836,3% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 49,1% (-6,2%).
- Resultat efter skatt uppgick till 9,0 (-49,4) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,38 (-2,60) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -0,9 (-7,8) MSEK.

JANUARI – JUNI 2026

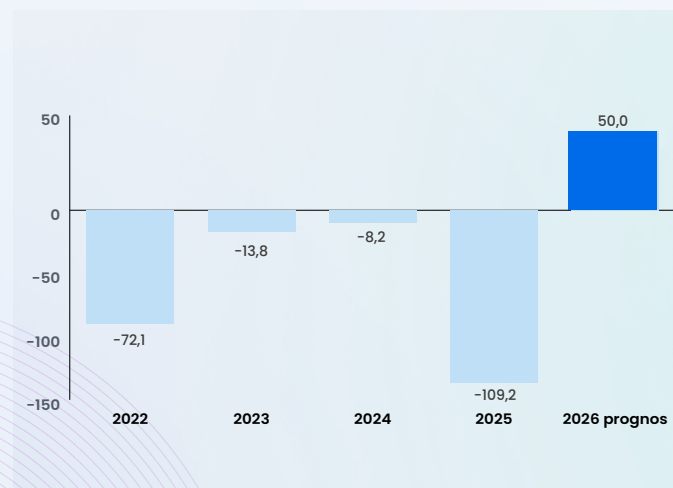
- Starkaste resultatet före skatt sedan börsnoteringen.
- Nettoomsättningen uppgick till 83,3 (101,2) MSEK en minskning med 17,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 41,9 (8,5) MSEK, en ökning med 392,9% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 50,3% (8,4%).
- Resultat efter skatt uppgick till 18,2 (-51,8) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,77 (-2,72) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 9,4 (0,5) MSEK.

KSEK	2026	2025	2026	2025	2025
	APR-JUN	APR-JUN	JAN-JUN	JAN-JUN	JAN-DEC
Nettoomsättning	41 957	44 946	83 319	101 187	171 282
EBITDA resultat	20 596	-2 797	41 923	8 508	-24 960
EBITDA-marginal	49,1%	-6,2%	50,3%	8,4%	-14,6%
Rörelseresultat (EBIT)	15 992	-42 656	32 768	-40 516	-81 919
Rörelsemarginal (EBIT)	38,1%	-94,9%	39,3%	-40,0%	-47,8%
Periodens resultat efter skatt	8 995	-49 448	18 171	-51 832	-113 675
Periodens kassaflöde	-911	-7 778	9 426	522	-2 800
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,38	-2,60	0,77	-2,72	-5,64

Resultat före skatt per kvartal 2022-2026



Resultat före skatt per år 2022-2026



VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- **SDS vinner ny order om 5 miljoner SEK och bekräftar 45–55 miljoner SEK i resultat före skatt för 2026.** SDS har mottagit en order från en befintlig telekomkund, en ledande mobiloperatör på Bahamas. Produktlicensen är värd 5 miljoner kronor och avser en uppgradering till ERS 5, SDS:s plattform för försäljning och distribution. Bolaget bekräftar samtidigt ett förväntat resultat före skatt om 45–55 miljoner SEK för helåret 2026.
- **Årsstämma i Seamless Distribution Systems AB hölls i Stockholm den 28 maj 2026.** Årsstämman i Seamless Distribution Systems AB beslutade att fastställa resultat- och balansräkning för moderbolaget och koncernresultat- och koncernbalansräkning för verksamhetsåret 2025. Vidare beslutades att bolagets ansamlade förlust balanseras i ny räkning och att någon utdelning således ej kan lämnas. Årsstämman beslutade om ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och verkställande direktören.
- **Årsstämman beslutade om styrelse- och revisorsarvoden.** Stämman beslutade att styrelsens ledamöter ska erhålla ett arvode om 300 000 kronor, och 400 000 kronor till styrelsens ordförande.

Inget arvode ska utgå för utskottsarbete. Reskostnader ersätts enligt bolagets policy. Därutöver beslutades att revisorn ska ersättas enligt godkänd räkning.

- **Årsstämman beslutade om förändringar i styrelsen.** Stämman beslutade (i) om omval av styrelseledamöterna Martin Roos, Håkan Holm och Tomas Klevbo, (ii) om nyval av Nicolas Blixell som ordinarie ledamot, samt (iii) om nyval av Tomas Klevbo som styrelsens ordförande. Stämman omvalde vidare Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB som revisor för bolaget, med auktoriserade revisorn Camilla Nilsson som huvudansvarig revisor.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN

- **SDS vinner ny order på 8 miljoner SEK.** SDS har mottagit en ny order från en befintlig telekomkund, en ledande mobiloperatör i Nigeria. Produktlicensen är värd 8 miljoner kronor. Ordern omfattar en uppgradering till ERS 5, SDS:s senaste plattformsgeneration för försäljning och distribution av digitala produkter

VD HAR ORDET

Jag kan gillande konstatera att vi under det andra kvartalet fortsätter på den inslagna vägen från första kvartalet. Precis som under årets första kvartal levererar vi ytterligare ett starkt resultat före skatt. Detta bekräftar återigen att det nya SDS, med vår optimerade kostnadsbas och operationella hävstång, står på en stabil grund.

Orderingången under kvartalet var lägre jämfört med det starka inflödet under första kvartalet. Det är primärt en effekt av att många affärer i vår pipeline har blivit fördröjda. Säljcyklerna är stundtals långa i vår bransch, men bedömningen av dessa kunddialoger är goda och vi förväntar oss att flertalet av dessa fördröjda affärer kommer att komma in under kvartal tre och fyra.

Tack vare vår starka finansiella prestation hittills i år och den förväntade orderingången framöver, kan vi med tillförsikt repetera att årets guidning ligger fast. Vår bedömning kvarstår att resultatet före skatt för helåret 2026 kommer att landa i spannet 45 till 55 MSEK.

Vi söker kontinuerligt nya vägar att optimera våra resurser och effektivisera vår verksamhet ytterligare. Genom detta proaktiva arbete räknar vi med att kunna realisera ytterligare besparingar under det andra halvåret 2026, vilket kommer att skydda och stärka vår lönsamhet ytterligare.

Vår framtida tillväxt bygger på vår nuvarande position och existerande kundbas inom telekom. Vi har också en stor möjlighet att utnyttja våra styrkor inom transaktionshantering och distribution till andra vertikaler inom telekommarknaden. Vi utvecklar därför vår plattform för att expandera till närliggande ekosystem med stark tillväxt, med fokus på Mobile Money, Fintech, MVNO, Home Connectivity och IoT. Detta innebär att vi tar steget från att vara en renodlad distributionsplattform. Genom att integrera AI, prediktiv analys och maskininlärning skapar vi ett långsiktigt värde som är mer än själva transaktionen, vi kan i stället hantera hela kundresan och datainsikterna för våra partners med fortsatt fokus på Afrika, Mellanöstern och Asien.



Jag ser fram emot ett händelserikt andra halvår där vi konverterar vår starka pipeline och fortsätter skapa ett långsiktigt lönsamt och växande bolag.

Martin Schedin

VD, Seamless Distribution Systems AB

EKONOMISK ÖVERSIKT

APRIL – JUNI 2026

NETTOOMSÄTTNING:

Nettoomsättningen under det andra kvartalet uppgick till 41 957 (44 946) KSEK, en minskning med 6,5 % jämfört med samma period föregående år. Omsättningen har fortsatt att återhämta sig jämfört med kvartal 3 och kvartal 4 2025. Övriga rörelseintäkter uppgick till 525 (0) KSEK.

Fördröjningar av nya avtal under kvartalet har påverkat orderin-gången. Flera affärer har haft längre beslutsprocesser än förväntat, vilket inneburit att avtalstecknande och kontrakt har skjutits fram till kvartal tre och fyra.

Arbetet med den omstrukturerade säljorganisationen har däremot successivt börjat ge effekt, med en förbättrad aktivitetsnivå och en starkt pipeline inför kommande perioder. Bolaget bedömer att de åtgärder som genomförts skapar bättre förutsättningar för ökad ordergång och stabilare intäktsutveckling under andra halvan av 2026.

RÖRELSEKOSTNADER:

Rörelsekostnaderna under det andra kvartalet uppgick till -26 490 (-87 602) KSEK. De operativa kostnaderna uppgick till -21 886 (-39 830) KSEK, en minskning med mer än 45,0% jämfört med samma period förra året.

Den kraftigt förbättrade kostnadsnivån är huvudsakligen hänförlig till den framgångsrika omstrukturering som genomförts under 2025. Bolaget har kommit långt gällande optimering och effektivisering av organisationen vilket bygger en stabil hävstång för ökade marginaler när omsättning på sikt kommer att öka.

RÖRELSERESULTAT:

EBITDA-resultatet för det andra kvartalet uppgick till 20 596 (-2 797) KSEK.

EBIT-resultatet för kvartalet uppgick till 15 992 (-42 656) KSEK. Detta är det näst starkaste kvartalsresultatet sedan Seamless noterades.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -6 122 (-5 787) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obliga-tionslånet, med omförhandlade villkor i kvartal fyra 2024, löper med en fast ränta om 9%.

Resultat före skatt uppgick till 9 870 (-48 443) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,38 (-2,60) SEK.

INVESTERINGAR:

Under det andra kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 4 000 (4 006) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -3 984 (-8 312) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 0 (2 330) KSEK för kvartalet. Avskrivningar på mate-riella tillgångar uppgick till -242 (-259) KSEK.

LEASING (IFRS 16):

Enligt standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 662 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning om -377 KSEK, samt en räntekostnad på -54 KSEK för kvartalet som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finan-siella skulden uppgår per sista juni till 5 613 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA:

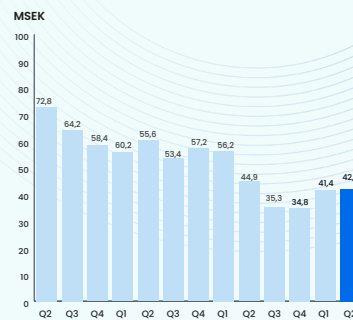
Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 148 (215). Utöver detta har SDS cirka 34 (41) konsulter huvudsakligen i Afrika.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING:

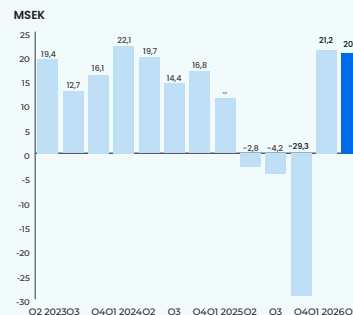
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 11 518 (3 791) KSEK.

Periodens kassaflöde uppgick till -911 (-7 778) KSEK.

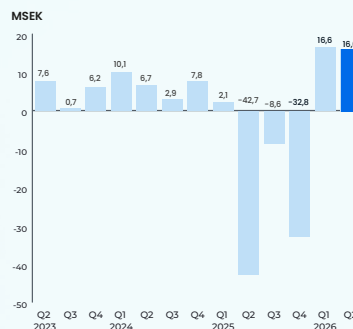
Nettoomsättning 42,0 MSEK



EBITDA-resultat 20,6 MSEK



EBIT-resultat 16,0 MSEK



EKONOMISK ÖVERSIKT

JANUARI – JUNI 2026

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under det första halvåret uppgick till 83 319 (101 187) KSEK, en minskning med 17,7% jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 1 735 (10) KSEK.

Säljorganisationen har, som en del av Bolagets effektiviseringsåtgärder, omstrukturerats under våren. Detta ledde till en viss fördröjning i nya avtal och har påverkat omsättningen negativt under första halvåret 2026. Bolaget ser positivt på de aktuella affärerna och att de förväntas att stängas under andra halvan av 2026.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under det första halvåret uppgick till -52 286 (-141 713) KSEK. De operativa kostnaderna uppgick till -43 132 (-80 252) KSEK, en minskning med 46,3% jämfört med samma period föregående år.

Den kraftigt förbättrade kostnadsnivån är huvudsakligen hänförlig till den framgångsrika omstrukturering som genomförts under 2025. Bolaget har kommit långt gällande optimering och effektivisering av organisationen vilket bygger en stabil hävstång för ökade marginaler när omsättning på sikt kommer att öka.

RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för det första halvåret uppgick till 41 923 (8 508) KSEK.

EBIT-resultatet för halvåret uppgick till 32 768 (-40 516) KSEK. Detta är det starkaste halvåret sedan Seamless noterades.

Finansnettot för halvåret uppgick till -12 645 (-8 839) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obligationslånet, med omförhandlade villkor i kvartal fyra 2024, löper med en fast ränta om 9%.

Resultat före skatt uppgick till 20 123 (-49 355) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,77 (-2,72) SEK.

INVESTERINGAR

Under det första halvåret gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 8 000 (12 014) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -7 947 (-21 223) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 0 (3 130) KSEK för halvåret. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -487 (-2 159) KSEK.

LEASING (IFRS 16)

Enligt den standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 662 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -715 KSEK, samt en räntekostnad på -64 KSEK för halvåret som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista juni till 5 613 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA:

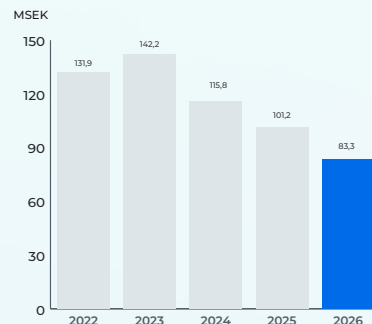
Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 148 (215). Utöver detta har SDS cirka 34 (41) konsulter huvudsakligen i Afrika.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

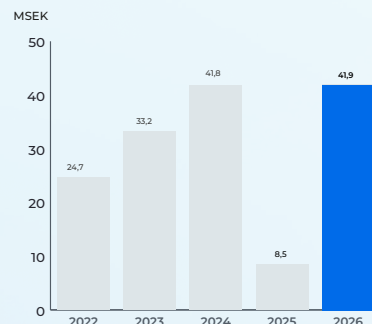
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 11 518 (3 791) KSEK.

Periodens kassaflöde uppgick till 9 426 (522) KSEK.

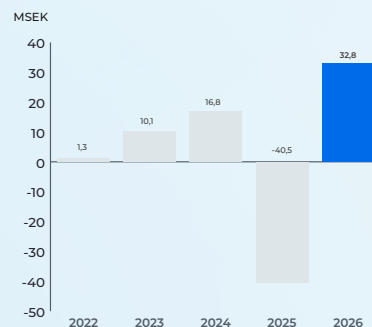
Nettoomsättning
83,3 MSEK



EBITDA-resultat
41,9 MSEK

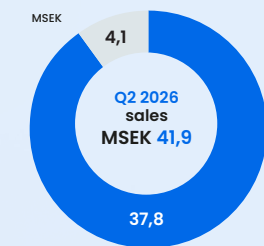


EBIT-resultat
32,8 MSEK



INTÄKTER & KOSTNADER

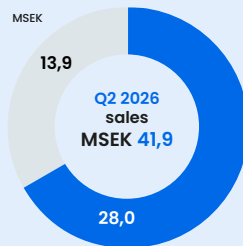
Produkterbjudande



MSEK

eServ/SDS	37,8	90.3%
Riaktr	4,1	9.7%

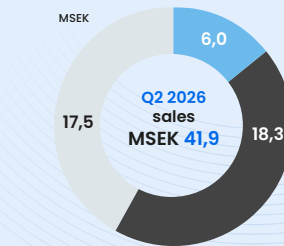
Intäkts typer



MSEK

Återkommande intäkter	28,0	66.8%
Nyförsäljning	13,9	33.2%

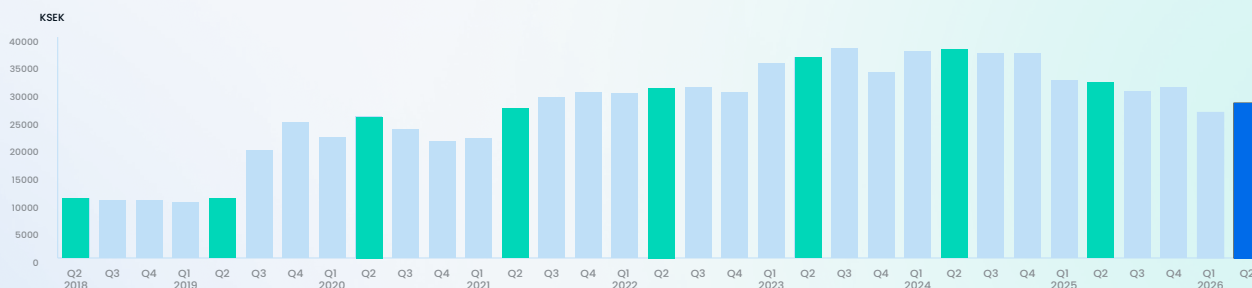
Geografisk försäljning



MSEK

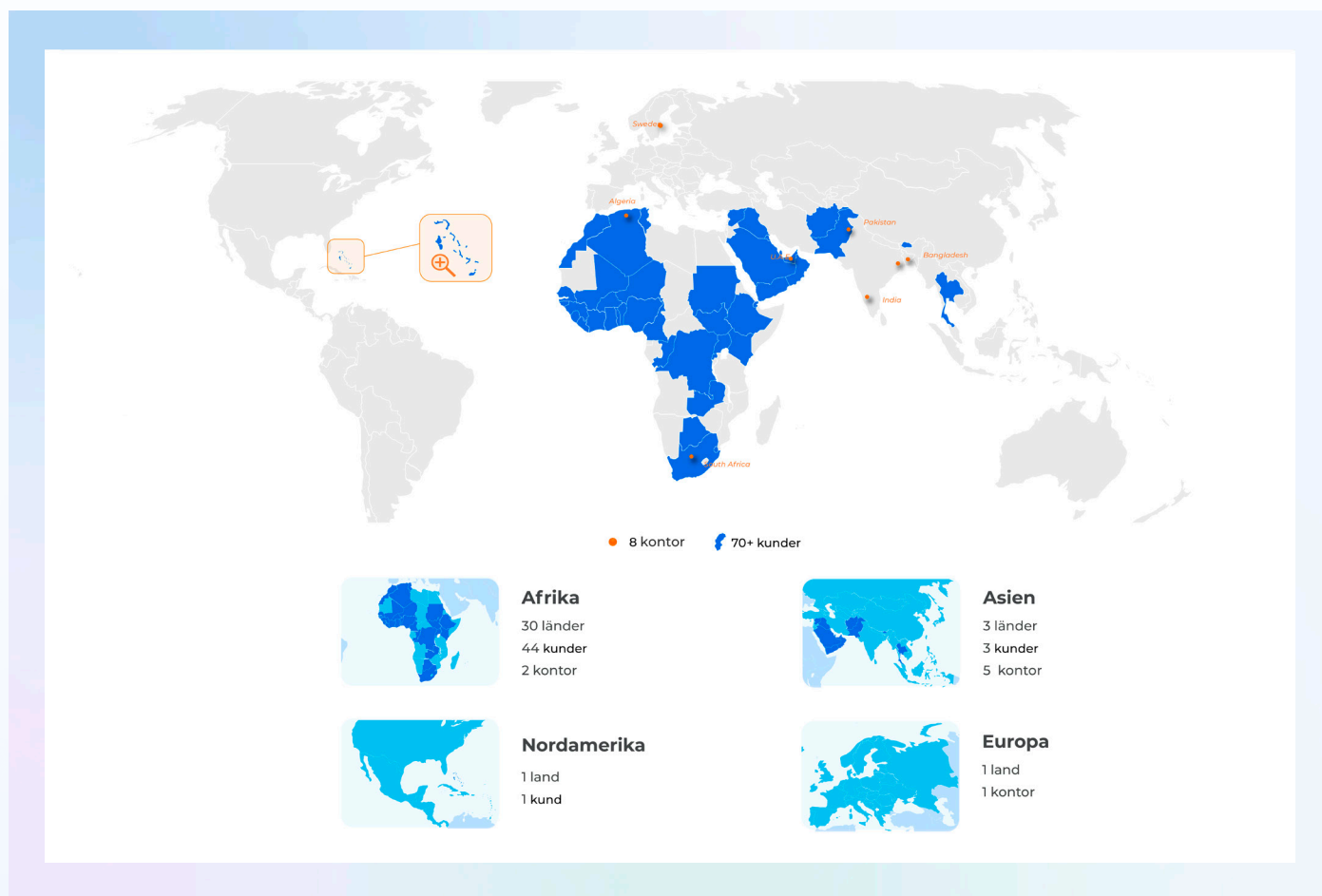
Europa	0	0.0%
Afrika	17,5	41.9%
Asien / Mellan-östern	18,3	43.8%
Other	6,0	14.3%

Återkommande intäkter



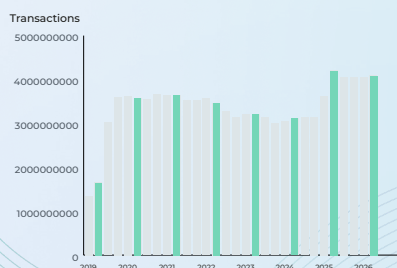
* Rapporterade siffror är inte FX-justerade

MARKNADSNÄRVARO

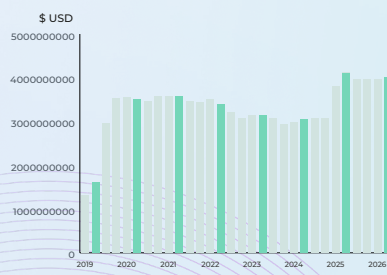


TRANSAKTIONER

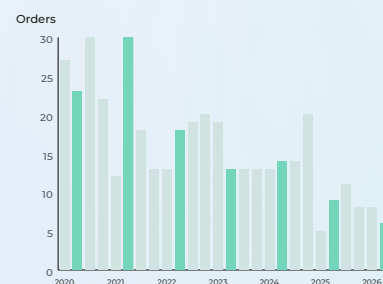
Antal transaktioner hante-
rade av ERS 360 per kvartal



Monetärt värde hanterat av
Seamless system per kvartal



Antal vunna order per kvartal



ERBJUDANDE, PRODUKT OCH TEKNIKFÖRDELAR

SDS arbetar med digitalisering av storskaliga försäljnings- och leveranskedjenätverk. Företaget har utvecklat mjukvaruplattformar och operativa processer som kan hantera stora transaktionsvolymerna som involverar finansiella, logistiska och kommersiella data. Genom årtionden av erfarenhet, har SDS byggt system som inte bara genomför transaktioner pålitligt, utan också samlar in, strukturerar och analyserar data för att stödja förbättrad operativ effektivitet och välgrundat beslutsfattande.

ERBJUDANDE

SDS har en unik position på marknaden eftersom dess plattform utgör ryggraden i mobiloperatörens försäljnings- och distributionsverksamhet. Genom lång erfarenhet inom branschen har SDS utvecklat en djup förståelse för detaljhandelsinfrastruktur och den operativa dynamiken inom mobiloperatörer.

SDS produktportfölj är utformad för att stödja och digitalisera varje steg i försäljningsprocessen, vilket gör det möjligt för operatörer att sälja vilken produkt som helst, när som helst, genom vilken kanal som helst. Kanallerna kan variera från enkla terminaler till företagsomfattande detaljhandels- och kassahanteringssystem.

Med tiden har SDS utvecklats från en teknikleverantör till en strategisk partner för mobiloperatörer. Företaget driver en egenutvecklad mjukvaruplattform, som nu är inne på sin fjärde Generation, byggt på mer än 30 års erfarenhet av att stödja över 50 mobilnätoperatörer på flera marknader. SDS gör det möjligt för kunder att hantera komplexa försäljnings- och distributionsmiljöer genom en homogen, skalbar produktportfölj som växer parallellt med deras verksamhet.

De system som levereras av SDS är affärskritiska plattformar som hanterar stora transaktionsvolymerna och betydande penningflöden. Detta ställer höga krav på prestanda, tillgänglighet, säkerhet och flexibilitet. Kunder som verkar på konkurrensutsatta marknader behöver också förmågan att hantera en växande uppsättning produkter och tjänster med en enda, integrerad teknologiplattform.

SDS-plattform är byggd på en öppen arkitektur, vilket möjliggör sömlös integration med externa system och partners. Dessa plattformar stöds av dygnet runt-operativa och tekniska team med djup kännedom om både affärs- och operativa krav.

Seamless Unified Platform: En helhetslösning för telekomförsäljning

Seamless erbjuder en heltäckande plattform designad för att digitalisera och effektivisera telekomoperatörers försäljning och distribution. Plattformen knyter samman hela ekosystemet – från grossister och återförsäljare till fysiska butiker, fältförsäljare och digitala kanaler som e-shoppar och mobilappar.

Erbjudandet vilar på tre strategiska pelare: Sales Enablement, som förser säljkåren med nödvändiga verktyg; Sales Growth, som driver tillväxt genom direkta incitament och belöningar; samt Sales Optimization, som nyttjar AI för avancerade prognoser och rekommendationer. Genom denna integrerade lösning kan operatörer optimera sin fysiska närvaro (retail footprint), öka marknadsinsikten och skapa omedelbara, konkreta affärsvärden genom förbättrad styrning av sina säljkanaler.

Seamless Unified Platform for Telco S&D

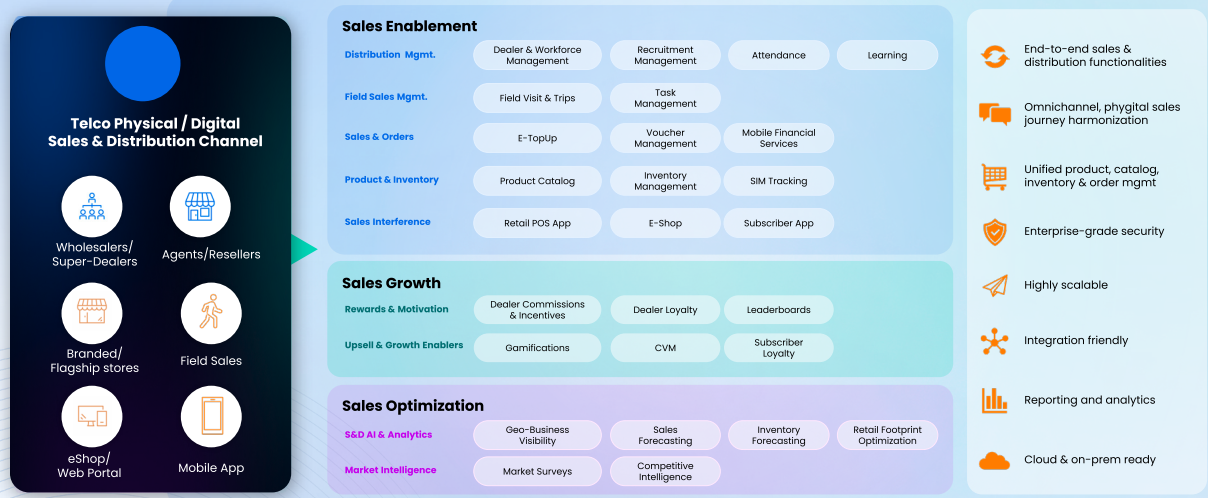


Harmoniserad fysisk-och digital säljresa och teknisk skalbarhet

Seamless plattform levererar en komplett "end-to-end"-funktionalitet som harmoniserar den fysiska och digitala säljresan (omnikanal). Systemet hanterar komplexa operativa flöden inom återförsäljar- och personalhantering ("Dealer & Workforce Management"), inklusive rekrytering, närvaro och utbildning, samtidigt som systemet styr distribution, lager och orderhantering via en enhetlig produktkatalog.

Tekniskt är lösningen byggd för "enterprise-grade" säkerhet och hög skalbarhet, tillgänglig både via molnet och on-premise. Med inbyggd AI och analysfunktioner ("S&D AI & Analytics") får kunder djupgående marknadsinsikter samt verktyg för att driva lojalitet och merförsäljning genom gamification och provisionshantering. Detta säkerställer att operatörer effektivt kan hantera allt från voucher-system till SIM-tracking i en och samma miljö.

Seamless Unified Platform for Telco S&D: Overview



Med denna stabila och beprövade plattform som grund har SDS etablerat sig som en affärskritisk partner till mobiloperatörer världen över. Samtidigt förändras marknaden snabbt, med ökade krav på kostnadseffektivitet, driftsäkerhet och datadrivet beslutsfattande. För att möta dessa nya förutsättningar och ytterligare stärka kundernas konkurrens-

kraft satsar SDS nu på tre strategiska initiativ: **Smart Capex**, **AI as Service** och **Reliability as a Service**. Tillsammans bygger dessa initiativ vidare på SDS kärnkompetens och adresserar framtidens behov inom investeringar, drift och intelligent automatisering.

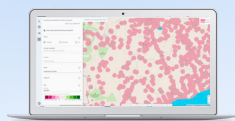
Smart Capex: Datadriven investeringsoptimering för infrastruktur

Seamless "Smart Capex" produkt är en mjukvarulösning designad för att optimera kapitaltunga investeringsprocesser inom telekombranschen och andra infrastrukturintensiva sektorer. Genom att centralisera datakällor och utnyttja avancerade algoritmer erbjuder plattformen en enhetlig överblick för strategiskt beslutsfattande.

Lösningen använder granulär data för att skapa optimala investeringsplaner som maximerar strategiska mål, exempelvis en operatör som ska rulla ut 5G. Sammanställer investeringsramar för att möjliggöra effektiv allokering av kapital över olika marknader och projekt.

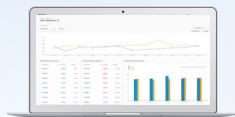
Smart Capex

Smart Capex is a software composed of **3 applications**, each one targeting a step in the investment process



Prioritize

The **prioritization app** leverages granular data and advanced optimization algorithms to produce optimal convergent investment plan that maximizes the customer's strategic objectives



Track

The **benefit management app** tracks the execution and outputs of the client's investment plan and improves next investment wave with lessons learned



Consolidate

The **portfolio app** consolidates all the Capex envelopes allowing groups to reallocate Capex across each country and investment case in order to optimize Capex allocation.

Smart Capex applications solve key pain points of the network investment process



Granularity

Investment candidate profiling at street or site level



Convergent technologies

A single investment plan for multiple technologies



Dynamic computation

Instant sensitivity analysis and scenario testing



Learn from the past

Track ROI continuously and improve the next wave with lessons learned



Centralization

All relevant data-sources integrated, cleaned and enriched



Collaborative inputs management

Manage inputs in one centralized tool with a single version of the truth

Reliability as a Service

Seamless "Reliability as a Service" innehåller två ben "NoC as a service" och "Operations as a service"

"NoC as a service" erbjuder en strategisk övergång från sårbara, personberoende driftmodeller till strukturerad dygnet-runt-säkerhet. Genom bolagets globala Network

Operations Center (NOC) får kunden en ISO-certifierad "first line of defense" som aktivt övervakar system 24/7, vilket stänger gapet mellan kontorstid och nattjour. Bolaget tar helhetsansvar och eliminerar dolda kostnader för övertid och personalomsättning, vilket kan sänka driftskostnaderna för en operatör med upp till 75%.

Global Network Operation Center – Your first line of defence

Our Global NOC serves as the single point of contact between customers & our service teams. Its a technical support hub through which networks are monitored, supported & managed for our global clientele.

24/7 availability

Constant vigilance across all time zones to ensure your service is always monitored

ISO 18295 certified

Adherence to international standards for customer contact centers ensuring highest quality service

Team of experts

Dedicated professionals with specialized knowledge managing the frontline of support

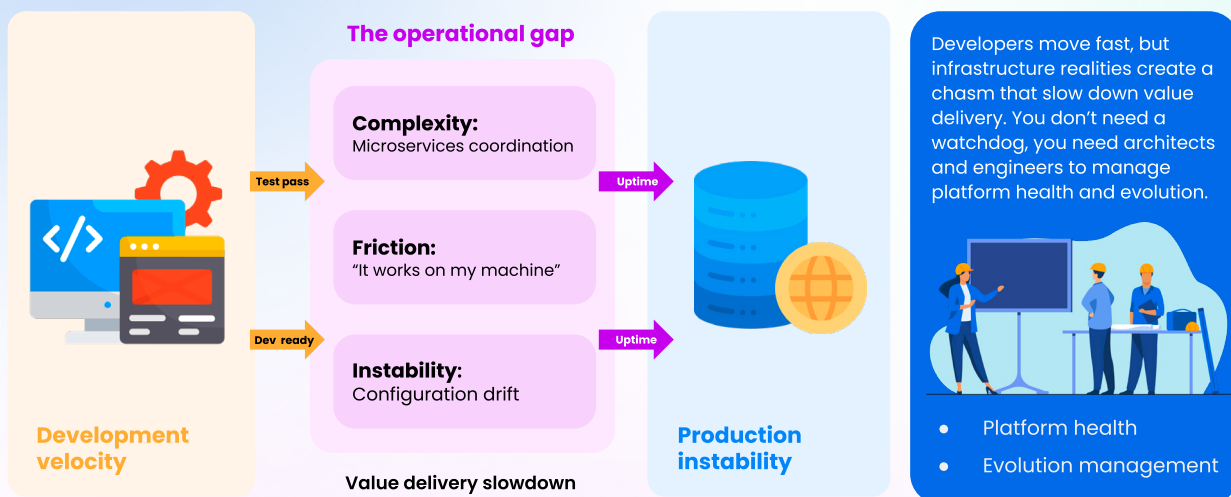
Established 2015

11 of years experience in managing global operations & providing reliable technical support

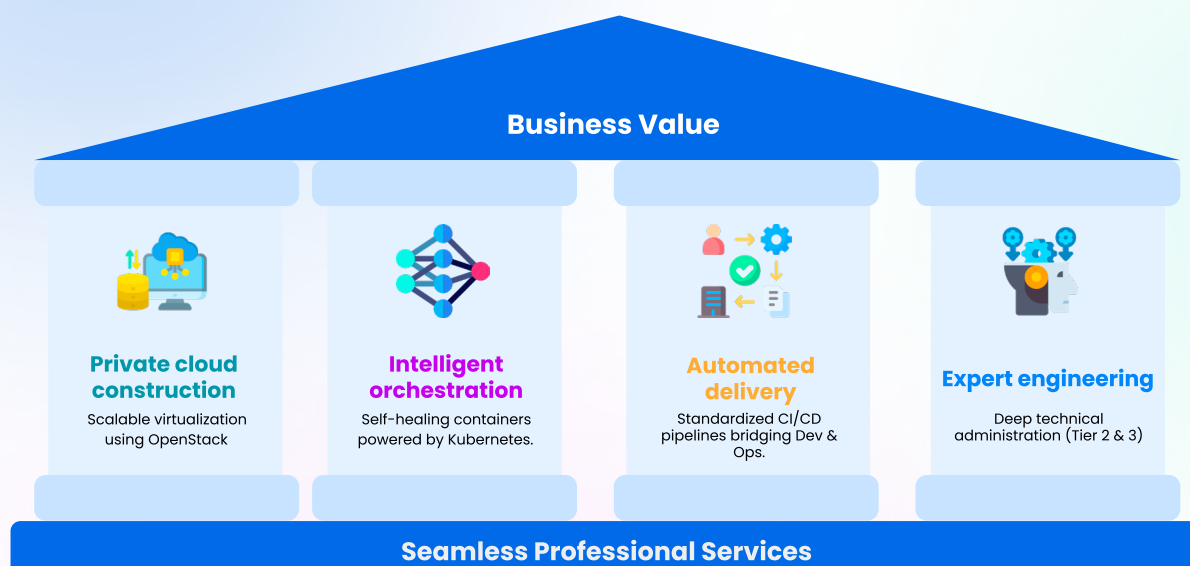
"Operations as a Service" innebär att Seamless tar ett helhetsansvar för den dagliga driften av affärskritiska system och processer. Genom standardiserade arbetssätt, automatisering och djup domänkunskap säkerställs stabil drift, hög tillgänglighet och kontinuerlig

förbättring. Tjänsten minskar kundens operativa komplexitet, sänker kostnader och frigör interna resurser så att organisationen kan fokusera på kärnverksamhet, tillväxt och innovation istället för löpande drift.

The gap between "Code complete" & "Production ready"



We build, manage and evolve your platform



AI as a Service: bolagets intern stödsystem som också säljs till kund

Genom vårt interna AI-system döpt till "Old Monk", driver Seamless värdeskapande i två strategiska riktningar. Internt transformerar vi verksamheten mot "Intelligent Service" genom att använda AI för kodanalys, kunskapshantering och automatiserad support. Detta effektiviserar våra processer och sänker driftkostnaderna avsevärt genom minskad friktion. Denna teknologi ligger även till grund för vårt

externa kunderbjudande, där fokus skiftar till intäktsstillväxt och kundlojalitet. Genom att erbjuda verktyg för hyper-personifiering, prediktiv churn-hantering och rekommendationer för kunderbjudanden, hjälper vi operatörer att proaktivt behålla kunder och öka intäkten per användare (ARPU) med stöd av datadrivna insikter.

AI Engine – Old Monk



KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2026 APR-JUN	2025 APR-JUN	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN	2025 JAN-DEC
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	41 957	44 946	83 319	101 187	171 282
Övriga rörelseintäkter	525	0	1 735	10	10
Summa rörelsens intäkter	42 482	44 946	85 054	101 197	171 292
Rörelsens kostnader					
Materialkostnader	-2 813	-2 761	-5 123	-5 222	-17 734
Övriga externa kostnader	-8 290	-12 364	-15 988	-25 888	-55 831
Personalkostnader	-10 783	-24 705	-22 021	-49 142	-107 622
Av- & nedskrivningar	-4 604	-39 859	-9 155	-49 024	-56 959
Övriga rörelsekostnader	-	-7 913	-	-12 437	-15 065
Summa rörelsens kostnader	-26 490	-87 602	-52 286	-141 713	-253 211
Rörelseresultat	15 992	-42 656	32 768	-40 516	-81 919
Finansiella poster					
Finansiella intäkter	-1	-	-1	1	1 743
Finansiella kostnader	-6 121	-5 787	-12 644	-8 840	-29 014
Finansiella poster netto	-6 122	-5 787	-12 645	-8 839	-27 271
Resultat före skatt	9 870	-48 443	20 123	-49 355	-109 190
Inkomstskatt	-874	-1 005	-1 952	-2 477	-4 485
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktie-ägare	8 995	-49 448	18 171	-51 832	-113 675
Övrigt totalresultat					
Poster som kan komma att omklassificeras till årets resultat:					
Omräkningsdifferenser på eget kapital	5 345	5 253	-3 831	-6 659	-11 982
Summa totalresultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	14 340	-44 195	14 340	-58 491	-125 657

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	155 015	157 794	155 511
- varav IP rättigheter	417	3 084	1 751
- varav balanserade utvecklingskostnader	51 339	47 809	50 010
- varav Goodwill	103 258	106 901	103 751
Materiella anläggningstillgångar	6 496	7 514	7 600
Finansiella tillgångar	588	632	603
Lager av färdiga varor	1 286	1 286	1 286
Kundfordringar	40 733	41 481	34 576
Övriga fordringar	79 839	75 800	76 373
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	87 651	106 999	75 498
Likvida medel	11 518	3 791	2 091
Summa tillgångar	383 125	395 297	353 539
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	36 117	56 976	4 277
Övriga långfristiga skulder	252 877	235 404	252 679
Checkkredit	-	-	-
Leverantörsskulder	41 990	29 758	36 915
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	17 518	19 773	24 186
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	34 623	53 386	35 481
Summa eget kapital och skulder	383 125	395 297	353 539

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2026 APR-JUN	2025 APR-JUN	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN	2025 JAN-DEC
Vid periodens början	30 436	101 171	4 277	115 467	115 467
Periodens totalresultat	5 681	-44 195	14 340	-58 491	-125 657
Nyemission	-	-	17 500	-	14 467
Vid periodens slut	36 117	56 976	36 117	56 976	4 277

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2026 APR-JUN	2025 APR-JUN	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN	2025 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	11 117	-9 467	22 222	4 939	-27 686
Förändring av rörelsekapital	-10 418	2 974	-23 462	2 019	22 923
Kassaflöde från den löpande verksamheten	699	-6 494	-1 240	6 957	-4 762
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 610	-6 329	-6 833	-10 897	-24 930
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	5 046	17 500	4 462	26 892
Periodens kassaflöde	-911	-7 778	9 427	522	-2 800
Likvida medel vid periodens början	14 301	12 512	2 091	2 906	2 907
Kursdifferens likvida medel	-1 872	-943	-	363	1 985
Likvida medel vid periodens slut	11 518	3 791	11 518	3 791	2 091

NYCKELTAL

KSEK	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN	2025 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital	90%	-15,0%	-47,5%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,77	-2,72	-5,64
Rörelseresultat, KSEK	32 768	-40 516	-81 919
Nettoomsättningstillväxt, %	-17,7%	-12,7%	-24,4%
Rörelsemarginal, %	39,3%	-40,0%	-47,8%
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	24 160 005	19 036 344	21 467 695
Kassalikviditet	233,4%	221,6%	195,2%
Soliditet	9,4%	14,4%	1,2%
Eget kapital, KSEK	36 117	56 976	4 277
Eget kapital per aktie	1,49	2,99	0,20
Antal anställda vid periodens slut	148	215	162



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2026 APR-JUN	2025 APR-JUN	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN	2025 JAN-DEC
Nettoomsättning	23 504	24 236	45 121	56 330	98 464
Övriga rörelseintäkter	-	-	-	2	2
Rörelsens kostnader	-18 276	-41 483	-36 062	-74 998	-158 683
Rörelseresultat	5 228	-17 247	9 059	-18 665	-60 217
Finansnetto & bokslutsdispositioner	-5 951	-5 701	-12 164	-8 723	-31 960
Resultat efter finansiella poster	-723	-22 947	-3 105	-27 388	-92 177
Inkomstskatt	-79	-97	-438	-452	-688
Periodens resultat	-802	-23 045	-3 543	-27 841	-92 865

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	181 642	177 456	179 222
Omsättningstillgångar	197 924	182 093	156 107
Summa tillgångar	379 566	359 549	335 329
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	13 920	51 636	1 078
Långfristiga skulder	248 359	235 169	248 009
Kortfristiga skulder	117 286	72 744	86 242
Summa eget kapital och skulder	379 566	359 549	335 329
Ställda säkerheter	22 000	22 000	22 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

NOTER

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag, (organisationsnummer 556979-4562) med säte i Stockholm, Sverige. SDS aktie är noterad på NGM Growth Market.

NOT 1 - RISKER OCH REDOVISNINGSSPRINCIPER

RISKER OCH OSÄKERHETER

Seamless verksamhet påverkas av ett antal omvärldsfaktorer där olika riskfaktorer kan påverka företaget. Dessa riskfaktorer kan innebära påverkan på bolagets förmåga att uppnå affärsmål och finansiella mål. De risker SDS identifierat som väsentliga för verksamheten är följande: Marknadsrisker inkluderande politiska risker och beroendet av ett fåtal stora kunder. Operativa risker inkluderar ökad konkurrens, förändringar i lagar och regler, förmågan att behålla och attrahera nyckelmedarbetare, den tekniska utvecklingen, förmågan att behålla och attrahera kunder, korruption och oetiska affärsmetoder. Finansiella risker: inkluderar finansierings-, likviditets-, kredit-, ränte-, och valutarisker.

För en detaljerad beskrivning av de riskfaktorer som bedöms ha väsentlig betydelse för koncernens framtida utveckling hänvisas till årsredovisningen för 2025, sid 33-34. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2025.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2025. Koncernens funktionella valuta är svenska kronor som även är rapporteringsvalutan. Denna rapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering och årsredovisningslagen. Moderbolagets finansiella rapporter i sammandrag har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen, samt RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Den 1 januari 2027 träder den nya standarden IFRS 18 i kraft, den kommer att ersätta IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Ledningen utvärderar för närvarande de exakta konsekvenserna av att tillämpa den nya standarden i sina finansiella rapporter. Inga andra nya eller reviderade IFRS standarder eller tolkningsuttalanden från IFRIC, med ikraftträdande 2026 eller senare, har eller kommer inte att ha någon väsentlig påverkan på SDS:s finansiella rapporter.

NOT 2 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN
Projekt	28 919	36 827
Analytics	8 424	9 776
Support	45 976	54 584
SDS Total	83 319	101 187

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	2026 JAN-JUN	2025 JAN-JUN
Afrika	35 139	53 703
Mellanöstern och Asien	41 484	44 843
Övrigt	6 696	2 641
SDS total	83 319	101 187

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Martin Schedin, Sandipan Mukherjee, Jens Ålander och Denver Alwar från SDS ledningsgrupp har fakturerat sitt arvode från eget bolag till SDS.

SDS har under året köpt in tjänster till ett värde av 5 375 KSEK från närstående.



ÖVRIG INFORMATION

GRANSKNING

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, www.sds.seamless.se, omedelbart efter offentliggörandet.

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, C/O CoW Arenastaden, Pyramidvägen 7, 169 56 Solna, eller via e-post, sds.info@seamless.se.

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Delårsrapport Q2 2026	2026-08-13
Delårsrapport Q3 2026	2026-11-12
Delårsrapport Q4 2026	2027-02-25
Årsredovisning 2026	2027-04-30

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till juni har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 12 augusti 2026. Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution Systems AB (publ) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 12 augusti 2026

Håkan Holm

Tomas Klevbo
Ordförande

Martin Roos

Nicolas Blixell

Martin Schedin
Verkställande direktör



Martin Schedin, VD
martin.schedin@seamless.se
+46 (0) 704 381 442



Jens Ålander, CFO
jens.alander@seamless.se
+46 (0) 730 958 269

ADRESS (HUVUDKONTOR)

Seamless Distribution Systems AB
C/O CoW Arenastaden
Pyramidvägen 7, 169 56 Solna, Sweden

Org.nr: 556979-4562

Telefon: +46 8 58 63 34 69

E-mail: sds.info@seamless.se

Web: www.sds.seamless.se



FINANSIELLA DEFINITIONER OCH ALTERNATIVA NYCKELTAL

Analytics	Samlingsnamn för Smart Capex och Smart Sales & Distribution.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster.
EBITDA %	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i förhållandet till totalt antal utestående aktier.
Antal aktier	Antal aktier utestående under perioden.
Kassalikviditet	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
Källskatt	Lokal källskatt på försäljning av royalty, licenser och konsulttjänster tas ut i många av de länder där SDS har kunder. Källskatten varierar mellan 10–20 % beroende på land och dras av från fakturerat belopp innan kunden betalar leverantören. SDS redovisar nettoomsättningen inklusive källskatt och bokar upp källskatten som går att avräkna enligt dubbelbeskattningsavtalen som en fordran på skattemyndigheten. Den källskatt som inte går att avräkna bokas som en skattekostnad i resultaträkningen.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Operativa kostnader	Operativa kostnader är materialkostnader, personalkostnader, övriga externa kostnader och återläggning av kapitaliserad FoU.
Resultat efter skatt	Resultat efter finansiella poster och skatt.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
RVM	Retail Value Management är en svit av lösningar hela vägen från planering och onboarding till lösningar för att säkerställa distribution, intäktsströmmar, kontinuerlig tillväxt och optimering.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Återkommande intäkter	Återkommande intäkter, även kallat Recurring Revenue, är intäkter som ett företag förväntar sig att få regelbundet. Här både support- och licensavtal.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.