

SDS Group får en genombrottsorder värd 10 miljoner kronor från Strategy&, en del av PwC-nätverket, som implementerar lösningen åt en ledande operatör i Saudiarabien.

Seamless Distribution Systems AB (SDS) har fått en genombrottsorder värd 10 miljoner kronor från en ny partner, Strategy&, en del av PwC-nätverket, för 5G-utbyggnaden inom en ny telekomoperatörsgrupp i Saudiarabien. Affären omfattar big data-analysprodukten Smart Capex från SDS-dotterbolag Riaktr, och gör det möjligt för operatörer att optimera sin capex-allokering baserat på avkastningsberäkningar (ROI) som utnyttjar flera interna och externa datakällor förbättrade av avancerad analys och maskininlärning.

"Detta är den första ordern från denna operatörsgrupp, och vi kommer att leverera den i partnerskap med ett ledande företag – Strategy & – en del av PwC-nätverket. Detta kontrakt är fokuserat på optimering av operatörernas 5G capex-utgifter, vilket är det mest kritiska ämnet för telekomoperatörer för tillfället. Detta är vår största Smart Capex-affär hittills och därmed en enorm strategisk och kommersiell milstolpe för SDS /Riaktr där vi etablerar oss som ledare på den växande Smart Capex-marknaden" säger Martin Schedin, VD för SDS Group.

Smart Capex är ett analysverktyg som optimerar investeringar i infrastruktur, såsom basstationer för 4G och 5G samt fibernät. Smart Capex drar fördel av befintliga interna och externa Big Data-källor, Riaktrs avancerade optimeringsalgoritmer, vilket möjliggör en mer effektiv Capex-allokering och en smidig projektuppföljning med kontinuerligt lärande som en naturlig del av implementering, vilket alla bidrar till att öka operatörens totala konkurrenskraft.

Dessutom centraliserar Smart Capex-produkten all relevant information och tar bort behovet av flera processer och verktyg inom olika avdelningar hos operatören. Resultatet genererar detaljerade investeringsrekommendationer baserade på avancerade optimerings- och klustringsalgoritmer. Produkten kan enkelt och snabbt utföra känslighetsanalyser och scenariotester. Processen är öppen för icke-tekniska experter och tar därför bort silos mellan avdelningarna. Smart Capex är en produkt som gör SDS relevant för alla typer av operatörer, inte bara på utvecklingsmarknader.

Seamless

Distribution Systems

Leverans av denna order kommer att påbörjas under tredje kvartalet 2022 då huvuddelen av intäkterna från ordern också förväntas realiseras. SDS kan förvänta sig årliga återkommande intäkter i samma storleksklass som denna order så länge operatören använder sig av Smart Capex produkten.

För mer information kontakta:

Martin Schedin

Chief Financial Officer

+46 70 438 14 42

martin.schedin@seamless.se

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande genom ovanstående kontaktpersons försorg den 26 augusti 2022 kl. 12:00 CEST.

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 samtalsid, 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 lösningar har lyckats omvandlas de till så kallade SaaS-lösningar.

SDS har cirka 320 anställda i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, 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 Nasdaq First North Premier.

Företagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefon 08-528 00 399.
info@fnca.se