

## **SDS offentliggör uppdaterad strategi**

**Med anledning av förvärvet av eServGlobal har SDS styrelse beslutat att presentera en uppdaterad strategi för verksamheten. SDS är verksamt inom fintech-området och arbetar med digitalisering av logistiska och finansiella flöden i tillväxtländer. Till stor del innebär detta att utveckla och sälja systemlösningar för digital distribution av samtalstid, mobildata samt mobila finansiella tjänster till SDS kunder som är mobiloperatörer eller distributörer i tillväxtländer. Förvärvet av eServGlobal ökar SDS kundbas i Mellanöstern och ger SDS närvaro i Sydostasien. Den uppdaterade strategin har som syfte att konkretisera bolagets mål på både kort och lång sikt.**

### **Övergripande vision**

Genom att fokusera på operativ excellens verkar SDS för att förbättra möjligheterna för konsumenter och småföretagare i utvecklingsländer att digitalt kunna genomföra finansiella transaktioner. Detta gör SDS genom att erbjuda ett komplett ekosystem för att täcka kundens behov, eller behovet på en marknad, avseende digital distribution och elektronisk transaktionshantering.

### **Tillväxtstrategi**

Den positiva digitaliseringstrenden vi ser i utvecklingsländerna kommer att fortsätta att driva SDS tillväxt. I slutet av 2018 fick bolaget en rekordorder på 20 miljoner kronor och förtroendet att leverera sin digitala plattform för distribution samt system för precisionsmarknadsföring i återförsäljarledet från Afrikas största mobiloperatör. Det är både genom stora och små affärer som SDS kommer att driva sin tillväxt och att ta nya affärer på fler marknader med en förfinad intäktsmodell. Tillväxtstrategin kommer att drivas genom nedanstående punkter.

- Organisk tillväxt
  - Nya marknader med existerande och nya kunder
- Förvärvad tillväxt
- Ökad andel återkommande intäkter
- Ökad kompetensbas inom området Business Intelligence

### **Organisk tillväxt**

Den organiska tillväxten väntas fortsatt vara stark på samtliga marknader. I Afrika är BNP-tillväxten ca 5 procent. SDS ambition är att växa mer än BNP på samtliga (afrikanska) marknader samt att etablera sig i ett ytterligare antal länder de kommande åren, både via geografisk expansion inom existerande kunder och helt nya kunder. Söder om Sahara är medianåldern 20 år och då är steget över till digitalt nära. SDS har teknologi som hanterar de enorma återförsäljarnätverk som är stommen i mobiloperatörernas försäljning och adresserar behovet att såväl sänka kostnaderna och att öka omsättningen per transaktion.

## **Förvärvad tillväxt**

Förvärvet av eServGlobal i juni 2019 är ett viktigt steg för ökad tillväxt och geografisk expansion. Förvärvet kompletterar SDS befintliga verksamhet väldigt väl geografiskt och kommer att leda till betydande synergier. Den initiala bedömningen är att verksamhetens återkommande intäkter kommer att täcka de operationella kostnaderna inom ett år. SDS ser ett behov av fortsatt konsolidering i branschen och har för avsikt att vara en aktiv del i denna fortsatta konsolideringen.

## **Ökad andel återkommande intäkter**

SDS verksamhet väntas även i framtiden vara beroende av enskilda större affärer, vilket gör att intäkterna kommer att skifta från kvartal till kvartal. Den underliggande trenden kommer dock att innebära långsiktigt stabila intäktsökningar. I syfte att jämna ut intäktsflödet och lönsamheten är strategin att fokusera på en ökande andel återkommande intäkter. Detta ska bland annat ske genom att avtalen med operatörerna i en ökad omfattning baseras på "tickintäkter". Ett exempel på detta är det avtal som tecknades förra året med Etiopiens ledande operatör, där SDS får en del av intäkterna som genereras av den digitala distributionen av elektroniska värdebevis via sin ERS-plattform.

## **Business Intelligence**

SDS har under året väsentligt ökat kompetensbasen vad gäller området Business Intelligence. Det innebär att utveckla kundernas omsättning och lönsamhet genom att analysera och dra slutsatser från de flera miljarder transaktioner som årligen genomförs i systemen, samt att med tilläggstjänster och produkter styra och stimulera försäljningen hela vägen till konsument. På så sätt blir SDS allt viktigare i kundens värdekedja, vilket förstärker kundrelationen ytterligare över tid.

## **Fokus i närtid**

I närtid ligger ett ökat fokus på återkommande intäkter. SDS prioriterar att utnyttja synergier från förvärvet av eServGlobal för att öka andelen återkommande intäkter. På så sätt uppnås en successivt förbättrad stabilitet och förutsägbarhet i intäktsflödet. Vi har stora förhoppningar på att vi i förvärvet av eServGlobal ska kunna överträffa deras fjolårsomsättning på 7,2 M Euro och även förbättra lönsamheten väsentligt.

Inom vår nordiska distributionsverksamhet, SDD, har vi under året uppnått lönsamhet samt ser en tillväxt på över 50% från 2018. Denna expansion förväntas fortsätta även under 2020

Konsolidering är en del av tillväxtstrategin. Det finns ett antal mindre aktörer i nischen och SDS är inriktat på att framöver undersöka möjligheterna för fortsatta strukturaffärer. Prioritet är dock att under den närmsta tiden ta ut maximala synergieffekter ur det nyss gjorda förvärvet för att leverera en stabil och ökande lönsamhet. Det viktigaste operativa målet är att nå nivån där våra årligen återkommande intäkter passerar våra årliga fasta kostnader, något vi ser ut att klara under 2020.

**För mer information kontakta:**

Martin Schedin

Ekonomichef

+46 70 438 14 42

[martin.schedin@seamless.se](mailto:martin.schedin@seamless.se)

**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 och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 230 medarbetare 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 12 miljarder transaktioner på årsbasis, värda mer än 11 miljarder dollar och gör det möjligt för den växande 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, epost: [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se)