

Pressmeddelande

13 november 2025

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2025

Juli – September

- Nettoomsättning uppgick till 35,3 (53,4) MSEK en minskning med 34,0% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till -4,2 (14,4) MSEK, en minskning med 129,3% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till -12,0% (27,0%).
- Resultat efter skatt uppgick till -19,6 (-10,0) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,93 (-0,65) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 6,2 (-4,1) MSEK.

Januari – September

- Nettoomsättning uppgick till 136,4 (169,3) MSEK en minskning med 19,4% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 4,3 (56,3) MSEK, en minskning med 92,4% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 3,1% (33,2%).
- Resultat efter skatt uppgick till -71,4 (-12,2) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -3,62 (-0,79) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 6,7 (2,7) MSEK.

VD-kommentar:

Det tredje kvartalet markerar vår inflektionspunkt. SDS är nu ett fokuserat mjukvarubolag med en slimmad kostnadsbas, högre produktivitet och betydligt större operationell hävstång. Transformationen är genomförd – nu tar vi betalt på tillväxten.

66 MSEK i årliga kostnadsbesparingar är i princip fullt implementerade och **får full effekt från januari 2026**. Det innebär att våra **återkommande intäkter täcker samtliga operativa kostnader och räntor**. Varje ny affär därefter faller i huvudsak ned på resultat och kassaflöde. Det är kärnan i det nya SDS.

Trots ett svagare kvartal visar helårsbilden en tydlig vändning. Om vi behåller årets omsättning men applicerar den kostnadsstruktur som gäller från 2026 – för operativa kostnader, avskrivningar och ränta – **landar justerat resultat före skatt på 38,5 MSEK**. Det illustrerar en **robust, skalbar affär** där nästa års lägre kostnadsbas **frigör lönsamheten** och ger stark hävstång på varje ny intäktskrona.

Vår omstrukturerade säljorganisation levererar nu momentum. Vi för aktiva, konstruktiva dialoger med i princip samtliga nyckelkunder och **räknar med att kommunicera flera nya affärer mot slutet av Q4** – i en miljö där säljcyklerna historiskt är långa. **Historisk årlig orderingång för nya affärer: 50–90 MSEK.** Givet den historiska orderingången och med en konverteringsgrad för orderingång till omsättning på 50%-60% **så bör SDS generera 25 MSEK till 54 MSEK i resultat före skatt under 2026.** Med vår nya struktur bedömer vi att förutsättningarna att skala är betydligt bättre än tidigare.

På finansieringssidan har vi skapat handlingsfrihet. Under Q3 genomfördes en **nyemission om cirka 12 MSEK** och **ett lån om 10 MSEK**. Vi har även nått ett **standstill-avtal för finansiella kovenanter** med obligationsinnehavarna. Sammantaget ger detta oss stabilitet och flexibilitet att accelerera kommersiellt utan att tappa tempo.

Vi har gjort det svåra – ställt om, effektiviserat och sänkt kostnadsbasen. Nu står SDS redo att **översätta pipeline till lönsam tillväxt**. Vår prioritet är enkel: **konvertera affärer och låta hävstången arbeta.**

Det nya SDS är byggt för att leverera stigande marginaler, **starkare kassaflöden och bestående aktieägarvärde**. Jag vill varmt bjuda in nya aktieägare att följa med oss in i 2026 – ett år där varje ny affär märks i resultaträkningen.

Martin Schedin

VD, Seamless Distribution Systems AB

För mer information kontakta:

Jens Ålander

Chief Financial Officer

+46 73 095 8269

jens.alander@seamless.se

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 13 november 2025 kl. 08.30 CET.

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

SDS har cirka 200 anställda i Sverige, Frankrike, 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 Nordic SME på Nordic Growth Market.