

# Bokslutskommuniké för perioden 1 januari - 31 december 2019

---

Pressmeddelande 2020-02-13

## oktober - december

- Nettoomsättningen uppgick till 76,5 (39,0) MSEK, en ökning med 96,0 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 1,9 (9,1) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 2,5% (23,4%).
- EBITDA-resultatet utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 10,2 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 13,4%.
- Resultat efter skatt uppgick till 2,9 (5,5) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 11,3 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,38 (0,72) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 10,2 (1,1) MSEK.

## januari - december

- Nettoomsättningen uppgick till 245,6 (87,7) MSEK, en ökning med 179,9 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 24,2 (10,9) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 9,8% (12,4%).
- EBITDA-resultatet utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 30,5 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 12,4%.
- Resultat efter skatt uppgick till 8,0 (0,4) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringskostnader uppgick till 14,4 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 1,04 (0,06) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 12,7 (0,4) MSEK.

## VD-kommentar

”Det är med stor tillfredsställelse jag ser tillbaka på 2019 och mitt andra år som VD för SDS. Året, och inte minst fjärde kvartalet, har präglats av ett starkt affärsfokus, där tillväxt och ökad lönsamhet prioriterats. Vi avslutar året positivt med koncernintäkter på 77 miljoner kronor under fjärde kvartalet, vilket tar oss till 245 miljoner kronor på helåret. Det innebär en tillväxt på 179,9 procent i förhållande till 2018. I siffrorna ingår bidraget från det lyckade förvärvet av eServGlobal med fem månader. Rörelseresultatet rensat från förvärvsrelaterade reserveringar uppgick till 21 miljoner kronor. Vi har därmed reserverat för alla förväntade effekter av förvärvet och kan därmed under innevarande år fokusera fullt ut på den löpande verksamheten.

Årets sista kvartal kan endast beskrivas som en succé. Tack vare teknik i yttersta framkant och ett tydligt kvalitetsfokus vann vi vår hittills största affär hos vår största kund. Affären, värd 20 miljoner kronor, var dessutom vår första i Sydafrika, som är kundens hemmamarknad. Affären avsåg installation av vår ERS 360 programvarusvit. Som en del i affären tillkommer även en nyutvecklad programvara och tjänster för analys av de enorma mängder försäljningsdata som samlas i våra transaktionssystem, en så kallad Business Intelligence unit.

Under fjärde kvartalet har dessutom integrationen av vårt senaste förvärv, eServGlobal, fortsatt i högt tempo och siffrorna visar tydligt att vi har gjort ett utomordentligt bra förvärv. Vi har kunnat plocka fram större synergieffekter än vi initialt hade identifierat. Den första kritiska delen av integrationen har varit alltigenom lyckad och jag får nu återkoppling från fältet att även eServGlobals kunder ser det kundvärde som förvärvet skapar.

Efter förvärvet av eServGlobal och affären i Sydafrika finns nu SDS representerat i 50 länder, att jämföra med en närvaro i 30 länder för ett år sedan. Den geografiska expansionen ligger helt i linje med vår strategi att växa både organiskt och genom förvärv.

Utöver dessa nyckelresultat har vi sett fortsatt hög tillväxt i digitalisering hos våra kunder vilket medfört flera stora licensuppgraderingar. Vårt långsiktiga fokus på teknikutveckling i kombination med arbetet i vår utmärkta säljorganisation ger mig därför en stark tro på fortsatt god orderingång tack vare en pipeline av god kvalitet och storlek. Jag är speciellt förhoppningsfull avseende Sydostasien där vi, i och med förvärvet av eServGlobal, etablerat oss med såväl säljorganisation som kunder.

På den nordiska marknaden skördar SDD-teamet fortsatta framgångar genom att ta marknadsandelar från vår största konkurrent, mycket tack vare vårt stora tekniska försprång. Synnerligen positivt är också att vi huvudsakligen vunnit återförsäljare som har högre marginal, vilket också varit ett mål. Sammanfattningsvis fungerar nu samtliga strategiska fokusområden utmärkt och året 2020 ser ljusst ut från min horisont. Detta tack vare ett långsiktigt och målmedvetet arbete från alla gamla och nya medarbetare i SDS-koncernen. De ska alla ha ett stort tack för det hårda arbete som de utför varje dag och natt för våra kunder.

*Tommy Eriksson*  
*VD, Seamless Distribution Systems AB”*

**För ytterligare information, kontakta:**

Martin Schedin, CFO

[martin.schedin@seamless.se](mailto: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 13 februari 2020 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 220 anställda i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten. Med över 30 års erfarenhet fokuserar SDS på hög kundtillfredsställelse och effektiv drift. SDS hanterar över 15 miljarder transaktioner årligen, värda mer än 12 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](mailto:info@fnca.se)