



Nasdaq First North Premier: SDS

# Bokslutskommuniké 2019

## Januari - December 2019

**Seamless**  
Distribution Systems

# Delårsrapport Q4

## Januari – December 2019

### SAMMANFATTNING

#### OKTOBER - DECEMBER 2019

- 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 & omstruktureringarkostnader uppgick till 10,2 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader uppgick till 13,4%.
- Resultat efter skatt uppgick till 2,9 (5,5) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader uppgick till 11,3 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,38 (0,72) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 10,2 (1,1) MSEK.

### SAMMANFATTNING

#### JANUARI - DECEMBER 2019

- 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 & omstruktureringarkostnader uppgick till 30,5 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader uppgick till 12,4%.
- Resultat efter skatt uppgick till 8,0 (0,4) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader uppgick till 14,4 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 1,04 (0,06) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 12,7 (0,4) MSEK.

KSEK	2019 OKT-DEC	2018 OKT-DEC	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Nettoomsättning	76 532	39 048	245 567	87 742
Nettoomsättning exkl källskatt	73 095	36 710	232 970	80 376
Rörelseresultat	4 793	6 665	14 421	1 501
Rörelsemarginal	6,3%	17,1%	5,9%	1,7%
Rörelseresultat utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader	13 160	-	20 761	-
Rörelsemarginal utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader	17,2%	-	8,5%	-
EBITDA resultat	1 881	9 149	24 165	10 875
EBITDA-marginal	2,5%	23,4%	9,8%	12,4%
EBITDA resultat utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader	10 249	-	30 505	-
EBITDA-marginal utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader	13,4%	-	12,4%	-
Periodens resultat efter skatt	2 920	5 548	8 029	412
Periodens resultat efter skatt utan förvärvsrelaterade händelser & omstruktureringarkostnader	11 288	-	14 368	-
Totalt kassaflöde	10 221	1 062	12 722	429
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,38	0,72	1,04	0,06
Soliditet	13,3%	26,0%	13,3%	26,0%

**Seamless**  
Distribution Systems

**Seamless Distribution Systems AB**

+46 8 58 63 34 69

sds.info@seamless.se

Vasagatan 7, 111 20 Stockholm, Sweden

www.seamless.se

### INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Årsredovisning	2020-03-25
Delårsrapport Q1 2020	2020-04-22
Årsstämma	2020-04-23
Halvårsrapport Q2 2020	2020-07-23



## VD har ordet

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.

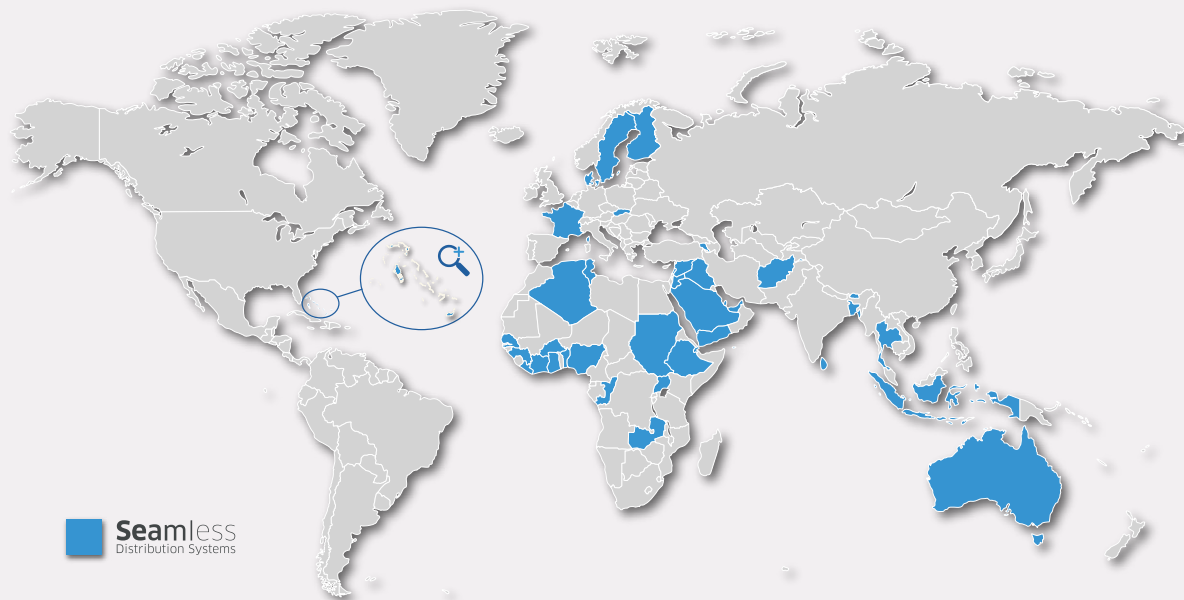
Efter förvärvet av eServGlobal och affären i Sydafrika finns nu SDS representerat i 50 länder, att jämföra med en närvaro i 30 länder för ett år sedan. Den geografiska expansionen ligger helt i linje med vår strategi att växa både organiskt och genom förvärv.

Utöver dessa nyckelresultat har vi sett fortsatt hög tillväxt i digitalisering hos våra kunder (se tabellen på sidan 9) 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 ljust 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



# eServGlobal

eServGlobal förvärvades den 24 juli 2019 och redan efter fem månader kan vi se goda resultat inom integration, effektivisering och omstrukturering. Omsättning, rörelseresultat och resultat har alla tre förbättrats jämfört mot tidigare 12 månaders perioder. SDS och eServGlobal är nu fullt integrerade. Omstruktureringsarbetet i koncernen har gått in i sin sista fas och beräknas vara helt klart under andra kvartalet 2020. Kostnaderna för omstruktureringen har tagits fullt ut under tredje och fjärde kvartalet 2019. Den största anledningen till att integrationen och omstruktureringen har gått så snabbt beror på den erfarenhet SDS har från tidigare effektiviseringar. Förvärvet i november 2018 av den nordiska distributionsverksamheten som nu drivs i dotterbolaget SDD är också ett gott exempel på hur SDS lyckats vända ett förlustbolag med sjunkande omsättning till en bra affär med ökande lönsamhet.

Genom förvärvet av eServGlobal har SDS blivit en av de större fristående aktörerna på den elektroniska distributionsmarknaden i Afrika, Asien och Mellanöstern. SDS har utökat sin kundbas med två nya större operatörsgupper. Ett av SDS mål är att fasta kostnader ska täckas av återkommande intäkter och genom förvärvet så dubblas de återkommande intäkterna vilket med förväntade synergier hjälper till att föra SDS närmare detta mål. Ser man på eServGlobal enskilt inför 2020 så har vi nu en kostnadsbas på ca 4 miljoner EUR. Vår förväntan är att omsättningen under innevarande år ökar något jämfört med 2019. EservGlobal har ackumulerade skattemässiga underskott på över en miljard SEK och utav framtida vinster så kvittas överskott på en miljon EUR mot underskottet och skatt betalas på hälften av värdet som överstiger en miljon EUR.

SDS och eServGlobal matchar varandra perfekt geografiskt och det finns ingen överlappning av kunder. Avseende synergier på intäktsidan har SDS börjat arbetet med att skapa goda relationer på gruppnivå hos eServGlobals två operatörsgupper, Zain & Ooredoo. Vi har redan fått klartecken att genomföra vårt första systembyte hos en av eServGlobals tidigare kunder och vår förväntan är att fler systembyten kommer att genomföras under året. Fulla potentialen hos de två nya operatörsgupperna tillsammans är att sälja till ytterligare 15 av deras marknader.

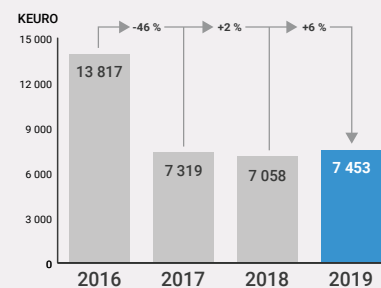
Jämförelse kan göras med de mycket goda resultat som åstadkommit hos MTN där 16 av deras totalt 19 marknader idag använder ERS 360 från SDS. En studie från 2018 visade att de MTN-marknader som vid det tillfället ännu inte valt SDS hade ökat sin omsättning och transaktionsvolym med 7 procent samtidigt som de kunder som valt SDS ökat med 46 procent. Genom ett byte till SDS system kan vi alltså visa att man med SDS avancerade produktportfölj snabbt kan öka kunders lönsamhet.

I och med förvärvet har bolaget blivit en större spelare på marknaden där investeringar i nya produkt-erbjudanden kan säljas till fler kunder. Detta medför ökad konkurrenskraft vilket i sin tur möjliggör ännu fler nya kunder. Skalfördelarna frigör även en ytterligare ökad förmåga att ge befintliga kunder det bästa driftstöd för stabil drift. Detta är avgörande för kundnöjdheten eftersom SDS system normalt hanterar en majoritet av mobiloperatörernas intäktsflöden.

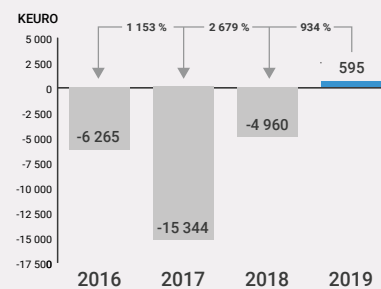
På kostnadssidan har synergier främst uppstått på utvecklings-, support- och administrationssidan. En omstrukturingsreserv om 8 MSEK har bokats i kvartalet och totalt 24 MSEK under året.

Synergierna i denna affär, vad gäller lönsamhet och tillväxt, kommer att uppkomma under 2020, med en full effekt under 2021.

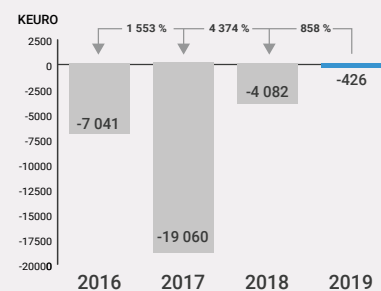
## Revenue Development



## EBIT Development



## Net Income Development





# Koncernen

Med koncernen avses nu den nya koncernen som innehåller segmenten **Seamless Distribution Systems AB (SDS)** och **Seamless Digital Distribuion AB (SDD)**.

## NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under fjärde kvartalet uppgick till 76 532 (39 048) KSEK, en ökning med 96,0% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 73 095 (36 710) KSEK, en ökning med 99,1 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 624 (528) KSEK.

Försäljningen under fjärde kvartalet var nästan två gånger så stort jämfört med samma period föregående år. Den stora intäktsökningen beror på bidraget från SDS nya dotterbolag eServGlobal som uppgick till 18 385 KSEK samt SDD som uppgick till 34 955 KSEK. Den stora ökningen av transaktioner gav effekt under kvartalet då SDS fick två stora licensuppgaderingar på totalt 1 MUSD.

Nettoomsättningen för året uppgick till 245 567 (87 742) KSEK, en ökning med 179,9% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 232 970 (80 377) KSEK, en ökning med 189,8 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 28 107 (2 404) KSEK. Negativ goodwill om 21 407 KSEK är bokförda under övriga rörelseintäkter

Under året har bolaget genomfört tre större installationer och även om ordergången av större projekt under andra och tredje kvartalet varit svag i SDS så har det vägts upp av två större hårdvaruleveranser under andra kvartalet som dock har haft en sämre bruttomarginal än bolagets mer traditionella försäljningsmix. I slutet av året vann bolaget en av sina största installationer någonsin i Sydafrika där hela ordern kommer att intäktföras under 2020. Den stora transaktionsökningen under året gav effekt i form av två stora licensuppgaderingar som totalt uppgick till 1 MUSD. Den stora ökningen beror främst på SDS nya dotterbolag eServGlobals som bidrog med 31 118 KSEK. Bolaget går nu in i 2020 med en orderbok som uppgår till 10,7 MUSD inräknat supportavgifter. Samtidigt har SDD:s försäljning ökat med mer än 49% sen januari och bidrog på året med 119 666 MSEK.

Affärsmöjligheterna i båda bolagen fortsätter att öka och antalet prospekt ligger fortsatt på en mycket tillfredställande nivå när vi nu går in i 2020

Bolagets affärsmodell innebär dock att större projekt kan påverka intäkter och resultat mycket mellan kvartalen.

## RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under fjärde kvartalet uppgick till 72 362 (32 910) KSEK, en ökning med 119,9% jämfört med samma period förra året. Ökning förklaras främst av SDS nya dotterbolag eServGlobal som har bidragit med kostnader om 4 248 KSEK samt att SDD:s materialkostnader uppgick till 33 358 KSEK under kvartalet. Dessutom har en omstruktureringsreserv på 8 000 KSEK bokats samt förvärvskostnader om 367 KSEK.

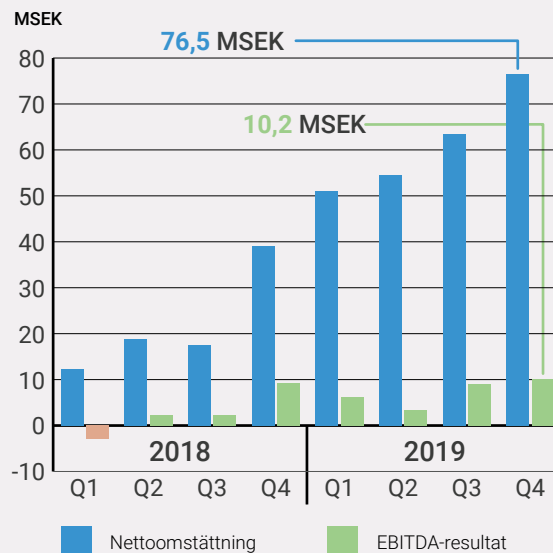
Ökningen av personalkostnader beror på att koncernen nu har fler anställda i och med förvärvet i juli. Bolaget är nu 76 fler anställda än under fjärde kvartalet 2018.

Minskning av avskrivningar beror på att eServGlobal ändrade sin avskrivningstid från tre till fem år så att man hamnade i linje med resten av koncernen.

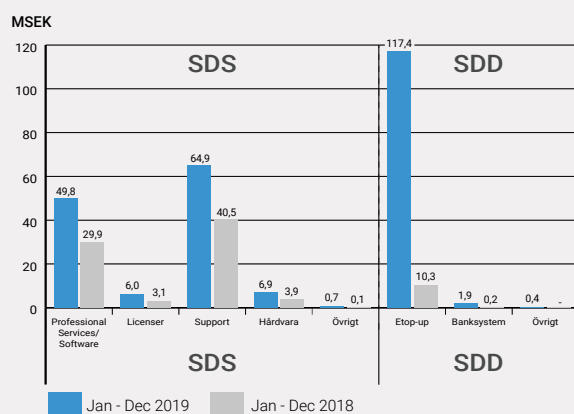
Ökningen av övriga rörelsekostnader beror främst på omstruktureringsreserven.

Rörelsekostnaderna under året uppgick till 259 253 (88 645) KSEK, en ökning med 192,5% jämfört med samma period förra året. Ökningen förklaras av SDS nya dotterbolag som ökade kostnaderna med 30 069 KSEK, SDD:s materialkostnader som uppgick till 114 419 KSEK, förvärvskostnader på 3 697 KSEK, omstruktureringsreserv på 24 049 KSEK, högre materialkostnader då SDS genomfört tre större hårdvaruleveranser samt högre kostnader för anställda och konsulter då koncernen har fler medarbetare än samma period föregående år.

## Nettoomsättning och EBITDA-resultat



## Nettoomsättning per produktgrupp



## RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för fjärde kvartalet uppgick till 1 881 (9 149) KSEK. EBITDA-resultatet exklusive förvärvsrelaterade händelser & omstrukturingskostnader uppgick till 10 249 KSEK. (Förvärvskostnader uppgick till 367 KSEK samt omstrukturingskostnaden uppgick till 8 000 KSEK).

Finansnettot i kvartalet uppgick till -2 019 (-897) KSEK. Ökningen beror på att bolaget upptagit två lån som förvärvslikvid i och med förvärvet av eServGlobal. Den ena lånet är på 10 MSEK från handelsbanken och löper på två år med kvartalsamortering och 6,62% årsränta. Det andra lånet är på 19 MSEK och löpte ursprungligen på 6 månader med 15% årsränta där räntan förfaller till återbetalning i januari 2020. Den 23 december förlängdes detta lån till 22 juli 2020.

Resultat före skatt uppgick till 2 774 (5 768) KSEK.

Resultat före skatt exklusive förvärvsrelaterade händelser & omstrukturingskostnader uppgick till 11 141 KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,38 (0,72) SEK.

EBITDA-resultatet för året uppgick till 24 165 (10 875) KSEK. EBITDA resultatet exklusive förvärvsrelaterade händelser och omstrukturingskostnader uppgick till 30 505 KSEK. (Negativ goodwill uppgick till 21 407 KSEK, förvärvskostnader uppgick till 3 697 KSEK samt omstrukturingskostnader om 24 049 KSEK).

Finansnettot uppgick till -5 644 (-662) KSEK. Det låga finansnettot 2018 förklaras av att ägarkonsortiet, som övertog Invuos fordran efterskänkte upplupen ränta på 3 000 KSEK.

Resultat före skatt uppgick till 8 777 (839) KSEK.

Resultat före skatt exklusive förvärvsrelaterade händelser & omstrukturingskostnader uppgick till 15 116 KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 1,04 (0,06) SEK.

## INVESTERINGAR

Under fjärde kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 10 208 (1 744) KSEK. Ökningen mot tidigare kvartal beror på förvärvet av eServGlobal. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till 3 913 (-2 281) KSEK beroende på att eServGlobal ändrade sin avskrivningstid från tre till fem år så att man kom i linje med resten av koncernen. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 389 (333) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -479 (-203) KSEK. Under kvartalet har det även uttrangerats materiella tillgångar för 767 KSEK.

Under året gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 25 520 (10 445) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -7 047 (-8 555) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 868 (1 355) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -1 362 (-819) KSEK.

### Leasing (IFRS 16)

I april 2019 så påbörjades hyresavtalet för den nya kontorslokalen i Indien, dessutom så tillkom i och med förvärvet av eServGlobal en lokal i Frankrike som faller under den nya redovisningsstandarden IFRS 16.

Enligt den nya standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas.

En nyttjanderätt om 11 805 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -1 335 KSEK samt en räntekostnad på -358 KSEK som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista december till 11 538 KSEK.

## ANTAL ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 132 (56). Den stora ökningen mot tidigare kvartal beror på förvärvet av eServGlobal. Huvuddelen av de anställda är mjukvaruutvecklare. Utöver detta har SDS 90 konsulter huvudsakligen i Pakistan och Ghana.

## KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 850 (2 266) KSEK. Av total checkkredit på 10 000 KSEK var 8 766 KSEK utnyttjat.

SDS har tre räntebärande skulder på sammanlagt 68 602 KSEK. Den äldsta skulden är på 35 MSEK och löper med 10% ränta. Skulden samt upplupen ränta ska återbetalas i maj 2022. I och med förvärvet den 25 juli så tog bolaget upp 29 MSEK i förvärvslån för att kunna finansiera köpeskillingen och kapital till omstruktureringar. Det ena lånet är på 10 MSEK från Handelsbanken och löper på två år med 6,62% ränta. Lånet amorteras kvartalsvis och per sista december uppgår lånet till 7 500 KSEK. Ränta betalas kvartalsvis. Det andra lånet är på 19 MSEK och gavs av ett konsortium. Lånet löper på 6 månader med 15% ränta. Lån samt ränta förföll till betalning i slutet av januari 2020. Detta lån förlängdes den 23 december. Nytt förfalldatum är den 22 juli 2020. Konsortiet består av befintliga aktieägare där bl.a styrelsens ordförande Gunnar Jardelöv ingår.

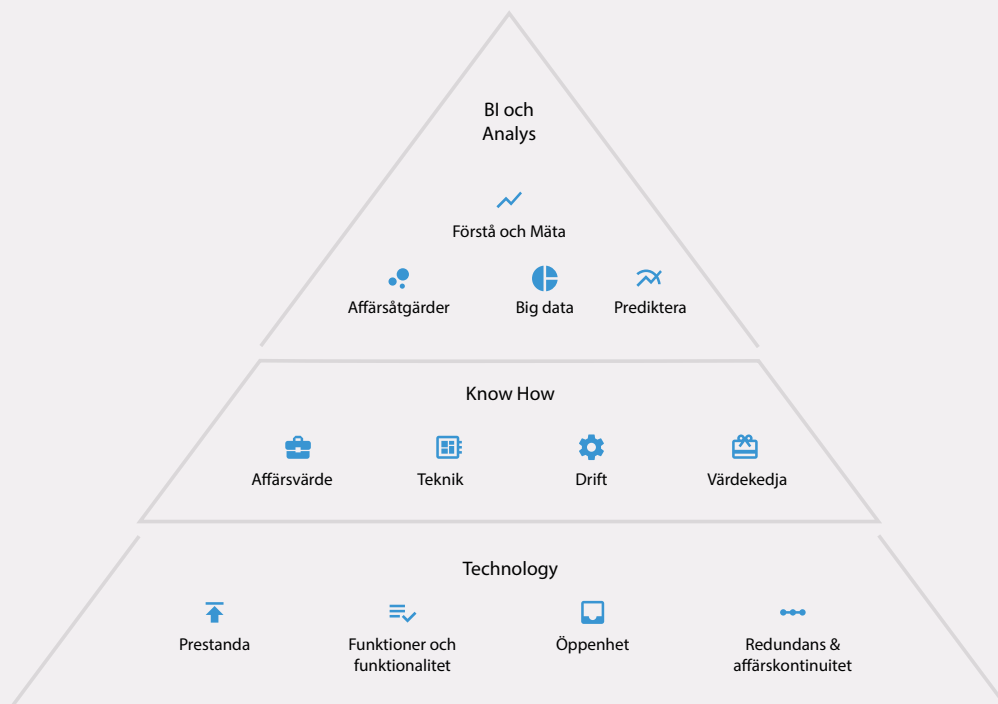
Enligt företagets planering så är bolagets förväntan att kassaflöden från den löpande verksamheten kommer att räcka till för att återbeta lånet till konsortiet som per 31 december uppgår till 20,1 MSEK inklusive ränta. På grund av osäkerheter i ordergång samt betalningsströmmar så för bolaget diskussioner och förhandlar om möjligheter kring en utökad checkräkningskredit. Det finns emellertid, per 31 december 2019, inga garantier för att en utökad checkräkningskredit kommer att erhållas.

Kassaflödet under fjärde kvartalet från den löpande verksamheten uppgick till 17 312 (- 4 118) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 10 221 (1 062) KSEK.

Kassaflödet under året från den löpande verksamheten uppgick till 20 429 (1 036) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 12 722 (429) KSEK.

## VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER FJÄRDE KVARTALET

- SDS AB har säkrat en order på 6,3 miljoner kronor från en av regionens största mobiloperatörer, i den största marknaden i Mellanöstern. Beställningen kommer från en av eServGlobals kunder. eServGlobal förvärvades av SDS i juli i år. Denna större order är ett konkret bevis på förtroendet för SDS förmåga att konsolidera sin nisch.
- SDS erhåller stor genombrottsorder i Sydafrika värd 20 miljoner SEK. SDS har fått en order från en av Sydafrikas största mobiloperatörer, som också är Afrikas största operatörsgrupp med verksamhet och affärer i flera länder. Ordern är den första SDS tagit i landet och har ett initialt värde på 20 MSEK. Sydafrika är regionens mest avancerade marknad och affären förstärker därmed ytterligare SDS position på den afrikanska kontinenten. Med cirka 100 miljoner mobilabonnenter, är Sydafrika regionens mest utvecklade marknad men har samtidigt stora inslag av en utvecklingsmarknad. Denna komplexitet ställer specifika krav på den plattform som ska hantera digital distribution och affärsförståelse för det lokala ekosystemet. En bidragande anledning till att SDS vann ordern är bolagets ledande programvara, dess stabilitet samt SDS förmåga att leverera affärsstöd i samband med införandet och byggandet av ett välfungerande ekosystem kring kundens digitala affär.
- SDS offentliggör en 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, vilka är mobiloperatörerna eller distributörerna 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.
- SDS förlänger förvärvslånet på 19 MSEK som upptogs den 22 juli 2019 i och med förvärvet av eServGlobal med 6 månader. Återbetalning kommer nu att ske den 22 juli 2020. Lånet löper vidare med 15% årsränta och lån samt kapitaliserad ränta kan återbetalas helt eller delvis i förtid. I samband med detta tar SDS in ytterligare upp till 10 MSEK i rörelsekapital från privata investerare där bl.a. styrelsens ordförande Gunnar Jardelöv och SDS verkställande direktör Tommy Eriksson ingår. Anledningen till utökat rörelsekapital är att bolaget behöver stärka likviditeten för att öka tempot i omstruktureringen av förvärvet av eServeGlobal, jämfört med planerna vid övertagandet. Detta lån löper på maximalt 6 månader men avsikten är att återbeta lånet helt eller delvis i förtid. Lånet har en årsränta på 15% som kapitaliseras och betalas ut i samband med återbetalningen.



Kundbehoven inom digital distribution oavsett marknad är omfattande. Seamless levererar produkter och tjänster inom samtliga områden.

## MARKNADSBEHOV OCH ERBJUDANDE

**SDS arbetar inom fintechområdet. Vår specialitet är digitalisering av logistiska flöden, vilket innebär distribution och behandling av elektroniska transaktioner.**

Under de senaste 30 åren har SDS utvecklat och förfinat en egen mjukvaruplattform, som idag betjänar mer än en halv miljard människor världen över. Vårt system hanterar hela värdekedjan för digital distribution åt våra kunder. Detta omfattar hantering av några av världens största säljnätverk med tillsammans flera miljoner återförsäljare som säljer en portfölj av digitala produkter. SDS system styr de miljarder av elektroniska transaktioner som utförs i dessa säljnätverk.

Utgångspunkten till plattformen härrör från behovet av stabil hantering av digitala värdeöverföringar. Dessutom har plattformen bland annat avancerade verktyg för precisionsmarknadsföring och kraftfull dataanalys.

Beroende på tillämpning kan SDS plattform konfigureras för att inkludera ett antal digitala tjänster utöver befintliga affärsflöden. Dessa tjänster innefattar variationer av slutanvändarverktyg, betalningsmetoder, transaktionstyper och avancerade incitamentmodeller som är tillämpliga i hela värdekedjan.

Affärsbehoven varierar beroende på hur mogen marknaden är. SDS täcker behovet från utvecklade marknader i Västafrika och delar av mellanöstern där mobiloperatörerna knappt har lanserat 3G till avancerade marknader i Europa och Amerika. Oavsett marknad kvarstår konsumentbehovet för en rad produkter såsom påfyllning av kontantkort, fakturabetalning och abonnemangsbetalning mm.

Utvecklade marknader har etablerade detaljhandelsinfrastrukturer och IT-nätverk som fungerar som ryggrad för den digitala distributionen. Utmaningen att nå ut till återförsäljare är tekniskt mer utmanande i tillväxtmarknader. I Sverige driver SDS i egen regi ett dotterbolag som distribuerar värdebevis & förbetalda SIM-kort för telekomoperatörer. I detta fall används befintliga detaljhandels- och banknätverk för distribution. Hos SDS har vi lång erfarenhet av både utveckling och drift av våra system. Vi använder vår egen programvara för att driva vår Sverigebaserade distributionsverksamhet. Detta innebär att vi har kunskaper om vår plattform och ett unikt erbjudande som tillför mervärde för befintliga och nya kunder.

I Afrika tillhandahåller SDS avancerade mjukvarulösningar till mobiloperatörer som använder informella kanaler för att sälja och distribuera digitala produkter. I utvecklingsmarknaderna är fortfarande kontanter betalningsmedlet i nära nog alla tillfällen. Många aktörer med mobiloperatörerna i spetsen driver initiativ för att digitalisera betalningen. SDS har en heltäckande lösning för alla former av betalning och arbetar aktivt med såväl mobiloperatörer som andra lokala aktörer för att öka digitaliseringen av betalningsströmmarna. Ett prioriterat område där SDS är särskilt väl positionerat är digitalisering av betalningar mellan de flera miljoner småföretagare som aktivt använder ERS 360.

SDS system använder ERS 360, som genererar en enorm mängd data för att ge strategiska insikter till kunderna. Denna information, som behandlas av våra analysverktyg, möjliggör djupa och förutsägbara observationer av t.ex. marknadstrender, vilket gör att kunderna kan fatta mer välgrundade affärsbeslut.

## MARKNADSTRENDER

Det grundläggande målet med en digital distributionslösning är att hantera transaktionsflöden från leverantören, via återförsäljare, till slutanvändaren och vice versa.

På utvecklade marknader förekommer dessa flöden vanligtvis i befintlig detaljhandel eller banknätninfrastruktur. Men på tillväxtmarknader är dessa flöden vanligtvis uppbyggda kring telekommunikationsinfrastruktur. Av denna anledning har top-up-tjänster varit i ett centralt fokus under det senaste decenniet. Detta är fortfarande en kärnprodukt inom telekombranschen där värdebevis & förbetalda SIM-kort fortfarande dominerar, särskilt på utvecklingsmarknader.

År 2018 stod värdebevis & förbetalda SIM-kort för 71% av all mobil kommunikation och 32% (265 miljarder USD) av tjänsteintäkterna. På tillväxtmarknader är siffrorna för värdebevis & förbetalda SIM-kort ännu större. Till exempel står de för 94% av all mobil kommunikation och 80% av tjänsteintäkterna i Afrika.

Efterfrågan på digitala distributionslösningar har ökat avsevärt de senaste åren när telekomoperatörerna upptäckt potentialen för digital produkt- och betalningsteknik. Dessa system måste hantera stora volymer transaktioner samtidigt, utan störningar, samt erbjuda en mängd funktioner, produkter och försäljningskanaler. Telekomoperatörerna letar efter affärspartners som förstår deras verksamhet och verkligheten på deras specifika marknader och som dessutom kan bidra till en miljömässigt effektiv lösning. Det sistnämnda är inte minst viktigt då samtliga operatörer arbetar med frågor som "sustainable environment"

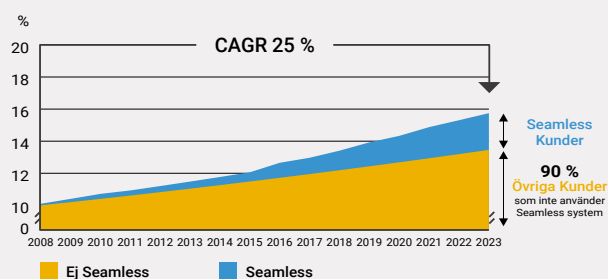
SDS är en av de ledande spelarna inom detta område. Vi levererar en mogen, stabil och funktionsrik lösning samtidigt som vi har expertis för att tillhandahålla konsulttjänster till kunderna, och gemensamt leda dem till framgång.

SDS senaste förvärv, eServGlobal, har ett starkt produktutbud och en bred kundbas. Bristen på konsultativt engagemang gentemot kunderna fick tillväxten att stagnera. Under de senaste åren har marknaden visat ett behov av konsolidering. SDS har tagit en stark position för att leda detta steg mot konsolidering, med kompetensen att i samarbete med kunderna vägleda dessa inom både teknik och affärsinformation.

Under det senaste året har vi sett ett snabbt växande intresse för automatisering av digitala distributionskanaler på tillväxtmarknader. Detta tillsammans med ekonomisk tillväxt (befolkningsökning, ökad BNP, mobilt genomslag och mobilt införande) bidrar positivt till SDS långsiktiga tillväxt.

Smartphones säljs nu på utvecklingsmarknader till priser som gör dem tillgängliga för många och då ökar efterfrågan på mobildata ytterligare. I vissa länder i Mellanöstern och Afrika står nu mobildata för över 50% av värdebevis & förbetalda SIM-kort som hanteras av SDS-system. Denna trend kräver att operatörerna kan hantera de nya produkterna samt tillhandahåller den användarupplevelse som har blivit standard på mer mogna marknader.

## Kunder med Seamless system



Seamless egna undersökningar indikerar väsentligt bättre årlig tillväxt hos egna kunder jämfört med de kunderna med digitala distributionslösningar från andra leverantörer.

SDS har kunder och plattformar i drift i 16 afrikanska länder. Dessa inkluderar Afrikas två största länder när det gäller befolkning, Nigeria och Etiopien, som tillsammans har en befolkning på cirka 300 miljoner invånare. Detta innebär att SDS lösningar tillhandahåller digital distribution för cirka 40% av Afrikas totala befolkning.

SDS är en ledande global aktör som ger råd och levererar tekniska plattformar och företagskunskap för digital distribution. Vi har en särskilt stark position i Afrika när det gäller antalet kunder, marknader och transaktionsvärde. Det finns en klar möjlighet att ytterligare stärka denna position genom fortsatt konsolidering av branschen. Vidare kan SDS bli leverantör för ytterligare produkter från andra leverantörer som kan utöka våra kunders verksamhet.

Under andra kvartalet 2019 tillkännagav SDS förvärvet av eServGlobal, en branschkollega och konkurrent. Förvärvet ökar SDS kundbas i Nordafrika, Mellanöstern och Sydostasien. Detta är delvis tack vare kundrelationer med två av regionens största mobiloperatörsgrupper, Ooredoo och Zain.

För SDD, SDS Digital Distribution, var värdebevismarknaden och förbetalda SIM-kortmarknaden i Sverige och Danmark fallande i många år. Under det gångna året stoppades dock nedgången, och vissa operatörer har till och med sett en uppgång. Detta är delvis resultatet av en tillströmning av migranter som har svårt att få ett telefonabonnemang, men också för att fler och fler produkter som används i hushållen idag behöver ett SIM-kort.

SDD har noterat att distributionsmarknaden i Sverige och Danmark släpar efter i detta avseende. Genom att använda den teknik som SDS idag erbjuder på tillväxtmarknader kan mogna marknader i Skandinavien också effektiviseras. Således arbetar SDD med att modernisera distributionen så att operatörerna kan kommunicera direkt med sina återförsäljare.

Det finns också en stor potential för SDD att sälja värdebevis från de operatörer som SDS arbetar med på tillväxtmarknader. Detta skulle göra det möjligt för människor i Sverige eller Danmark att fylla på sina släktingar och vänner SIM-kort i respektive hemland.



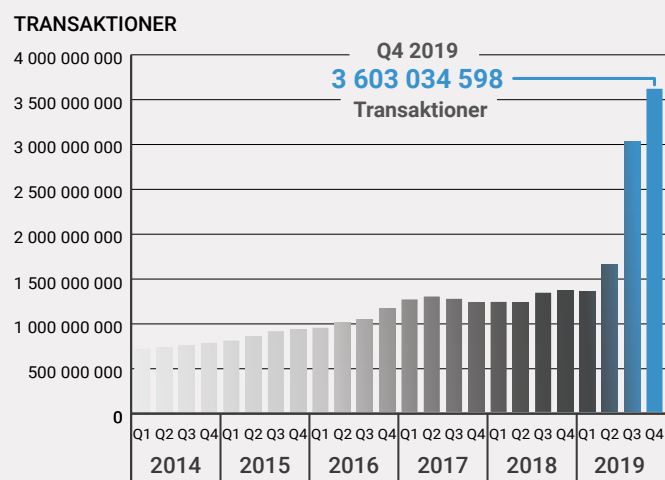
# ERS 360°

ERS 360 systemet hanterar ett stort antal olika transaktionstyper. De vanligaste transaktionerna är: försäljning av taltid, mobildata eller andra digitala produkter till slutkund, överföring av värde mellan distributör och återförsäljare samt saldoförfrågan av en distributör eller återförsäljare.

Under det fjärde kvartalet 2019 har vi sett en ökning av antalet transaktioner hanterade av SDS ERS 360 plattformar med över 19% jämfört med kvartalet innan. I tillägg till det så bidrar eServGlobal med 750 miljoner transaktioner i kvartalet vilket innebär att SDS hanterar mer än 3,6 miljarder transaktioner i kvartalet och kommer att hantera mer än 14,5 miljarder transaktioner på årsbasis. Detta är ett starkt bevis på ökad användning och värdeskapande. Trots kraftigt ökande volymer på kort tid håller plattformen ständig uppkoppling. Idag har vi 99,998% s.k uptime.

Även SDD använder plattformen ERS 360 för hantering av sin distribution av samtalstid. SDD har drygt sex miljoner transaktioner på ett år.

## Antal transaktioner som hanteras av systemet ERS 360 hos kund per kvartal



Tillväxten i transaktioner är en indikator på ökande aktivitet i digitala kanaler och därför också värdeskapande hos Seamless kunder.

## MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Under fjärde kvartalet har SDS fokuserat på att säkerställa ordergången för 2020. Detta har bland annat skett genom en stor beställning från Sydafrika och därutöver ett antal signifikanta licensuppdateringar som tillsammans bidragit positivt till kvartalets goda resultat. Vidare har relationsbyggandet fortsatt mycket positivt med de kunder som kom till oss i och med förvärvet av eServGlobal.

Försäljningsorganisationen har i december stärkts med en ny försäljningsdirektör, Rutger Reman. Rutger har tidigare haft flera ledande befattningar inom Ericsson-koncernen och är Civilekonom från Handelshögskolan i Göteborg. Han har bland annat bott och verkat i Egypten, Qatar och blev 2016 VD för Ericsson Nigeria. Från 2018 har Rutger verkat som konsult och rådgivare till ledningsgrupperna i ett antal mindre bolag och kommer med en stor kännedom kring flera relevanta marknader. Rutgers företrädare, Bogdan Sacuiu, kommer att vara fortsatt engagerad i SDS som senior rådgivare och fortsätter att vara en stor aktieägare i bolaget.

Utöver arbetet med att säkra kvartalets orderbok i form av nybeställningar och förnyelser av supportavtal fortsätter arbetet med att öka bolagets pipeline. Parallellt med löpande upphandlingar och affärsdiskussioner pågår arbetet med att stöpa om och förstärka försäljningsorganisationen, vilket kommer att stärka strukturen och närvaron på fler marknader. Fortsatt fokus på återkommande intäkter kommer att ta SDS närmare målet att dessa ska överstiga bolagets fasta kostnader.

Den snabba ökningen av användandet av SDS transaktionsplattform som rapporterats under tredje kvartalet har fortsatt även under fjärde kvartalet. Detta har medfört att ett antal licensexpansioner även inkommit under fjärde kvartalet. De flesta av bolagets kunder har som målsättning att 100 procent av deras försäljning ska ske digitalt, vilket bäddar för fortsatt tillväxt hos befintliga kunder. SDS kan dels förvänta sig licensexpansioner dels behov av nya funktioner då marknaderna blir mer sofistikerade. Bolagets produktportfölj är högteknologisk, väl utvecklad och fortsätter att öka med kundernas och marknadens behov.

SDD, koncernens distributionsverksamhet i Norden, har under fjärde kvartalet ytterligare ökat med mer än 230 nya återförsäljare. Omsättningen har ökat med mer än 49% sedan januari 2019. Utöver fortsatt tillväxt under kommande år kommer det nya distributionssystemet lanseras, vilket kommer att möjliggöra direkt kommunikation mellan telefonoperatörer och deras återförsäljare.

# Finansiell information

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2019 OKT-DEC	2018 OKT-DEC	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Nettoomsättning	76 532	39 048	245 567	87 742
Övriga rörelseintäkter	624	528	28 107	2 404
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>77 155</b>	<b>39 575</b>	<b>273 674</b>	<b>90 146</b>
Materialkostnader	-39 090	-11 807	-131 726	-19 014
Övriga externa kostnader	-10 982	-11 459	-41 935	-35 063
Personalkostnader	-12 216	-4 516	-34 696	-15 567
Avskrivningar	2 912	-2 484	-9 744	-9 374
Övriga rörelsekostnader	-12 986	-2 645	-41 152	-9 627
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-72 362</b>	<b>-32 910</b>	<b>-259 253</b>	<b>-88 645</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>4 793</b>	<b>6 665</b>	<b>14 421</b>	<b>1 501</b>
Finansiella intäkter	3	-	7	3 001
Finansiella kostnader	-2 022	-897	-5 652	-3 663
<b>Finansiella poster netto</b>	<b>-2 019</b>	<b>-897</b>	<b>-5 644</b>	<b>-662</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>2 774</b>	<b>5 768</b>	<b>8 777</b>	<b>839</b>
Inkomstskatt	147	-220	-748	-428
<b>Periodens resultat</b>	<b>2 920</b>	<b>5 548</b>	<b>8 029</b>	<b>412</b>
<b>ÖVRIGT TOTALRESULTAT</b>				
Omräkningsdifferenser	-3 326	98	-4 014	4
<b>Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>-406</b>	<b>5 646</b>	<b>4 015</b>	<b>416</b>

1) I övriga rörelseintäkter ligger negativ goodwill om 21 407 KSEK

2) I övriga rörelsekostnader ligger en omstrukturerings reserv om 8 000 KSEK i kvartalet och 24 049 KSEK på året

# KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	31 DECEMBER 2019	31 DECEMBER 2018
<b>TILLGÅNGAR</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	82 743	44 272
- varav IP rättigheter	17 750	20 466
- varav balanserade utvecklingskostnader	64 993	23 805
Materiella anläggningstillgångar	15 235	2 172
Finansiella tillgångar	972	480
Lager av färdiga varor	2 856	2 450
Kundfordringar	45 569	30 444
Övriga fordringar	11 741	949
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	34 112	8 509
Likvida medel	14 851	2 266
<b>Summa tillgångar</b>	<b>208 079</b>	<b>91 543</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
Eget kapital	27 770	23 756
Övriga långfristiga skulder	52 673	37 625
Checkkredit	8 766	6 079
Leverantörsskulder	25 785	10 876
Aktuella skatteskulder	508	43
Övriga kortfristiga skulder	63 553	933
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29 024	12 232
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>208 079</b>	<b>91 543</b>

## KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

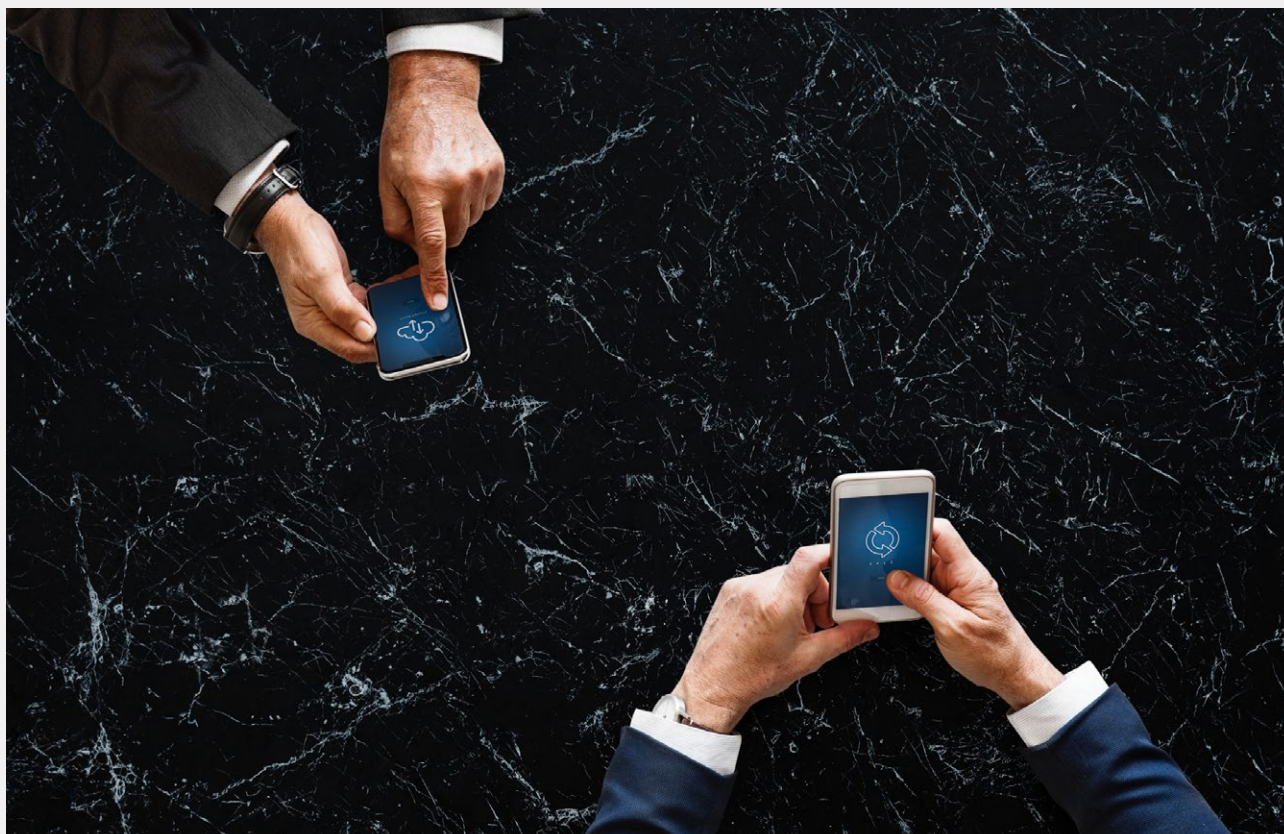
KSEK	2019 OKT-DEC	2018 OKT-DEC	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
<b>Vid periodens början</b>	<b>28 176</b>	<b>18 110</b>	<b>23 756</b>	<b>16 340</b>
Periodens totalresultat	-406	5 646	4 015	416
Nyemission		-		7 000
Aktieägartillskott		-		-
<b>Vid periodens slut</b>	<b>27 770</b>	<b>23 756</b>	<b>27 770</b>	<b>23 756</b>

## KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2019 OKT-DEC	2018 OKT-DEC	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	5 260	8 369	-5 861	10 437
Förändring av rörelsekapital	12 052	-12 487	26 290	-9 401
Kassaflöde från den löpande verksamheten	17 312	-4 118	20 429	1 036
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-15 368	-1 899	-53 120	-11 018
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 277	7 079	45 413	10 411
Periodens kassaflöde	10 221	1 062	12 722	429
Likvida medel vid periodens början	4 836	1 116	2 266	1 847
Kursdifferens likvida medel	-207	88	-138	-10
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>14 850</b>	<b>2 266</b>	<b>14 850</b>	<b>2 266</b>

# NYCKELTAL

KSEK	2019 OKT-DEC	2018 OKT-DEC	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital	11,3%	27,7%	31,2%	2,1%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,38	0,72	1,04	0,06
Rörelseresultat, KSEK	4 793	6 665	14 421	1 501
Nettoomsättningstillväxt, %	96,0%	175,7%	179,9%	24,4%
Nettoomsättningstillväxt ex källskatt, %	99,1%	185,9%	189,8%	31,0%
Rörelsemarginal, %	6,3%	17,1%	5,9%	1,7%
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	7 691 343 7 691 343	7 691 343 7 691 343	7 691 343 7 691 343	6 913 565 7 334 861
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	7 691 343	7 691 343	7 691 343	7 691 343
Kassalikviditet	89%	175%	89%	175%
Soliditet	13,3%	26,0%	13,3%	26,0%
Eget kapital, KSEK	27 770	23 756	27 770	23 756
Eget kapital per aktie	3,61	3,09	3,61	3,24
Antal anställda vid periodens slut	132	56	132	56





## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2019 OKT-DEC	2018 OKT-DEC	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Nettoomsättning	25 626	28 818	97 236	77 512
Övriga rörelseintäkter	616	528	6 646	2 403
Rörelsens kostnader	-27 343	-22 842	-106 751	-79 541
Rörelseresultat	-1 101	6 504	-2 869	374
Finansnetto & bokslutsdispositioner	-1 308	-886	-4 890	-624
Resultat efter finansiella poster	-2 409	5 618	-7 759	-250
Inkomstskatt	-	0	-	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-2 409</b>	<b>5 618</b>	<b>-7 759</b>	<b>-250</b>

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	31 DECEMBER 2019	31 DECEMBER 2018
<b>TILLGÅNGAR</b>		
Anläggningstillgångar	72 444	46 484
Omsättningstillgångar	41 152	38 977
<b>Summa tillgångar</b>	<b>113 596</b>	<b>85 461</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
Eget kapital	12 840	20 599
Långfristiga skulder	49 766	37 500
Kortfristiga skulder	50 990	27 362
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>113 596</b>	<b>85 461</b>
Ställda säkerheter	15 000	10 000
Eventualförpliktelser	inga	inga

# Segmentsinformation

Seamless verksamhet består av två affärsområden –  
**Seamless Distribution Systems AB (SDS)** och **Seamless Digital Distribution AB (SDD)**

## Nettoomsättning

KSEK	2019	2018	2019	2018
	OKT-DEC	OKT-DEC	JAN-DEC	JAN-DEC
SDS	42 210	28 818	128 361	77 512
SDD	34 955	10 499	119 666	10 499
Koncernintern supportavgift <sup>2</sup>	-633	-269	-2 460	-269
<b>Seamless koncern</b>	<b>76 532</b>	<b>39 048</b>	<b>245 567</b>	<b>87 742</b>

## Rörelseresultat<sup>1</sup>

KSEK	2019	2018	2019	2018
	OKT-DEC	OKT-DEC	JAN-DEC	JAN-DEC
SDS	12 829	6 957	20 022	1 793
SDD	964	-23	3 198	-23
Koncernintern supportavgift <sup>2</sup>	-633	-269	-2 460	-269
<b>Seamless koncern</b>	<b>13 160</b>	<b>6 665</b>	<b>20 760</b>	<b>1 501</b>

1) Rörelseresultatet är korrigerat för förvävsrelaterade händelser samt omstruktureringkostnader:

- I kvartalet har 0,4 MSEK i förvävskostnader samt 8 MSEK i omstruktureringkostnader bokats
- För helåret har Negativ goodwill om 21,4 MSEK, förvävskostnader om 3,7 MSEK samt omstruktureringkostnader om 24,0 MSEK bokats

2) SDS fakturerar varje månad en marknadsmässig supportavgift på 21 750 USD till SDD

## OM SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS (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 230 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 14,5 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.

## OM SEAMLESS DIGITAL DISTRIBUTION (SDD)

SDD distribuerar elektroniska produkter via detaljhandeln, som t.ex. mobila kontantkortsladdningar och betalmedel för betalning online. SDD använder sig av SDS egenutvecklade ERS 360 plattform för den digitala leveransen. SDD levererar också den tekniska plattform som möjliggör TopUp via de största bankerna i Sverige. SDDs ERS plattform hanterar årligen cirka sex miljoner transaktioner till ett värde av 500 miljoner kronor på de två marknader som SDD är aktiva på, Sverige och Danmark. SDD har två medarbetare fördelat på anställda och konsulter och betjänar drygt 2 000 försäljningsställen.

# Noter

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag, (organisationsnummer 556979-4562) med säte i Stockholm, Sverige. SDS aktie är noterad på Nasdaq Stockholm, First North Premier.

## 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 affärs- och finansiella mål. De risker SDS identifierat som väsentliga för verksamheten är följande: Marknadsrisker inkluderar 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 2018, sid 27-28. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2018.

### REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2018. 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.

### ÄNDRADE REDOVISNINGSPRINCIPER FRÅN 2019

Koncernen har börjat tillämpa IFRS 16 leasingavtal från och med 1 januari 2019.

#### IFRS 16 Leasingavtal

IFRS 16 publicerades i januari 2016 och tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2019 och därefter. IFRS 16 Leasingavtal ersätter existerande IFRS relaterade till redovisning av leasingavtal, såsom IAS 17 Leasingavtal och IFRIC 4.

Implementeringen av standarden innebär att nästan samtliga leasingkontrakt kommer att redovisas i leasetagarens balansräkning, då ingen åtskillnad längre görs mellan operationella och finansiella leasingavtal. Enligt den nya standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. Korttidsleasingavtal och leasingavtal för vilka den underliggande tillgången har ett mindre värde undantagits.

Koncernen innehar sju hyreskontrakt avseende kontorslokaler som klassificeras som operationell leasing. I övrigt har koncernen inga andra operationella eller finansiella leasingavtal. Dessa åtaganden redovisas som korttidsleasingavtal och kommer att redovisas som en kostnad i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. Vidare har koncernen två långtidskontrakt avseende kontorslokal varav den ena påbörjades den 19 april 2019 och har en löptid på fem år och den andra tillkom i och med förvärvet av eServGlobal den 25 juli 2019. Den lokalen har en löptid på cirka 6 år. Nyttjanderätten avseende de nya kontorslokalerna kommer att redovisas från och med den 19 april 2019 samt den 25 juli 2019.

Koncernen tillämpar den förenklade övergångsmetoden och kommer inte att räkna om jämförelsetalen. Nyttjanderätten värderas till ett belopp som motsvarar leasingkulden justerade för förutbetalda eller upplupna leasingavgifter.

## NOT 2 - FÖRVÄRV AV ESERVGLOBAL

Den 25 juli 2019 förvärvades 100 % av aktierna i eServGlobal SAS. eServGlobal är en global leverantör av system för förbetald laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Det operativa bolaget är beläget i Frankrike och utveckling och supportpersonal finns både i Frankrike och i Bukarest, Rumänien. Bolaget i Rumänien ägs till 50 procent. Dessutom finns ett tekniskt center i ett helägt dotterbolag i Jakarta, Indonesien. Precis som SDS har eServGlobal sin försäljningspersonal i Dubai.

Uppgift om köpeskilling, förvärvade nettotillgångar och negativ goodwill framgår nedan:

### Köpeskilling:

#### KSEK

Likvida medel	21 258
<b>Summa erlagd köpeskilling</b>	<b>21 258</b>

### De tillgångar och skulder som redovisas till följd av förvärvet är följande:

#### KSEK

#### Verkligt värde

Likvida medel	7 462
Immateriella tillgångar	20 652
Materiella anläggningstillgångar	11 483
Kundfordringar och andra fordringar	61 372
Leverantörsskulder och andra skulder	-58 304
<b>Summa identifierbara nettotillgångar</b>	<b>42 665</b>

#### Negativ goodwill

21 407

I koncernens rapport över totalresultatet har beloppet för negativ goodwill redovisats som övrig intäkt. Negativ goodwill uppstår i en förvärvares finansiella rapport när det pris som betalas för ett förvärv är mindre än verkligt värde för dess nettotillgångar. Som ett led i förvärvet har koncernen beslutat att omstrukturera verksamheten i syfte att nå önskade synergier och kostnadsbesparingar.

#### Intäkter och resultat i förvärvad rörelse:

Den förvärvade rörelsen bidrog med intäkter på 31 118 KSEK och ett resultat på 974 KSEK till koncernen för perioden 25 juli 2019 till 31 december 2019. Om förvärvet hade genomförts den 1 januari 2019 visar konsoliderad proforma för intäkter och resultat per den 31 december 2019 på 295 097 KSEK respektive 2 584 KSEK.

#### Förvärvsrelaterade kostnader:

Förvärvsrelaterade kostnader på 3 697 KSEK ingår i posten övriga externa kostnader i koncernens rapport över totalresultat samt i den löpande verksamheten i kassaflödesanalysen.

## FORTS. NOT 2 - FÖRVÄRV AV ESERVEGLOBAL

**Kontant köpeskilling – kassautflöde**  
**Kassaflöde för att förvärva dotterföretag:**

KSEK	2019 JAN-DEC
Kontant köpeskilling på förvärvsdagen	21,258
Avgår: Förvärvade likvida medel	-7,462
<b>Nettoutflöde av likvida medel – investerings- verksamheten</b>	<b>13,796</b>

## NOT 3 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	SDS	
	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Professional services/mjukvara	49 821	29 896
Licenser	6 029	3 137
Support	64 925	40 480
Hårdvara	6 858	3 868
Övrigt	728	131
<b>SDS Total</b>	<b>128 361</b>	<b>77 512</b>
<b>Varav källskatt</b>	<b>12 597</b>	<b>7 365</b>

KSEK	SDD	
	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Etop-up	117 352	10 264
Banksystem	1 916	223
Övrigt	398	12
<b>SDD total</b>	<b>119 666</b>	<b>10 499</b>

## NOT 4 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	SDS	
	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Afrika	99 119	61 333
Mellanöstern och Asien	23 750	12 655
Övrigt	5 492	3 524
<b>SDS total</b>	<b>128 361</b>	<b>77 512</b>

KSEK	SDD	
	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Sverige	111 083	10 315
Danmark	8 583	184
Övrigt	-	-
<b>SDD total</b>	<b>119 666</b>	<b>10 499</b>

## NOT 5 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För upplysningar om närstående, se koncernens årsredovisning för 2018, sid 64. I tillägg så lånade ett konsortium ut 19 MSEK till bolaget. Detta lån var en förvärvslikvid till förvärvet av eServGlobal den 25 juli 2019. I konsortiet ingår styrelseordföranden Gunnar Jardelöv som lånade ut 4 miljoner SEK. Lånet löper på 6 månader med 15% ränta. Lånet kan återbetalas i förtid och ränta ska erläggas vid återbetalnings tidpunkten. Styrelseledamoten Martin Roos har under fjärde kvartalet fått i uppdrag av styrelsen att göra en marknadsundersökning av Sydamerika. Detta uppdrag har varit utöver styrelsearvodet och kostnaden hamnade på 305 KSEK.

## NOT 6 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER RAPPORTPERIODEN

Inga väsentliga händelser har rapporterats efter rapportperioden.

# Övrig information

## VALBEREDNING & STÄMMA

SDS valberedning inför årsstämman 2020 utgörs av John Longhurst (egna aktier), Lars Rodert (ÖstVäst Kapital), Roland Wallman (egna aktier), samt Gunnar Jardelöv (styrelseordförande i SDS AB). Valberedningen har utsett John Longhurst till sin ordförande. Aktieägare som önskar lämna förslag till valberedningen kan göra detta per e-post till "valberedning@seamless.se" eller per brev till "SDS Valberedning, Box 353, 101 27 Stockholm" senast den 10 mars 2020. Valberedningens förslag kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman 2020 och kommer att publiceras på SDS hemsida tillsammans med valberedningens motiverade yttrande. Seamless årsstämma kommer att äga rum den 23 april 2019 kl. 10.00 i 7A Centralens lokal "Svea", Vasagatan 7, 101 27 Stockholm. Om en enskild aktieägare önskar få ett beslutsärende behandlat på stämman ska detta skriftligen anmälas till styrelsen senast sju veckor före årsstämman, vilket är 5 mars 2020.

## GRANSKNING

Denna rapport har granskats av bolagets revisorer.

## RÅDGIVARE

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

## DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, [www.sds.seamless.se](http://www.sds.seamless.se) omedelbart efter offentliggörandet.

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, Box 353, 101 27 Stockholm, eller via e-post, [sds.info@seamless.se](mailto:sds.info@seamless.se).

---

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till december har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 12 februari 2020. 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 februari 2020

**Tomas Klevbo**

**Gunnar Jardelöv**

*Ordförande*

**Leif Brandel**

**Martin Roos**

**Tommy Eriksson**

*VD*

---

## För ytterligare information, vänligen kontakta:



**Tommy Eriksson, VD**  
[tommy.eriksson@seamless.se](mailto:tommy.eriksson@seamless.se)  
+46 (0) 705 68 47 86



**Martin Schedin, CFO**  
[martin.schedin@seamless.se](mailto:martin.schedin@seamless.se)  
+46 (0) 704 381 442

## ADRESS (HUVUDKONTOR)

Seamless Distribution Systems AB  
Vasagatan 7, 111 20 Stockholm

Org.nr: 556979-4562  
Telefon: +46 8 58 63 34 69  
E-mail: [sds.info@seamless.se](mailto:sds.info@seamless.se)  
Web: [www.sds.seamless.se](http://www.sds.seamless.se)



# Revisorns granskningsrapport

Seamless Distribution Systems AB (publ) org nr 556979-4562

## INLEDNING

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Seamless Distribution Systems AB (publ) per 31 december 2019 och den tolv månadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

## DEN ÖVERSIKTLIGA GRANSKNINGENS INRIKTNING OCH OMFATTNING

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medveten om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

## SLUTSATS

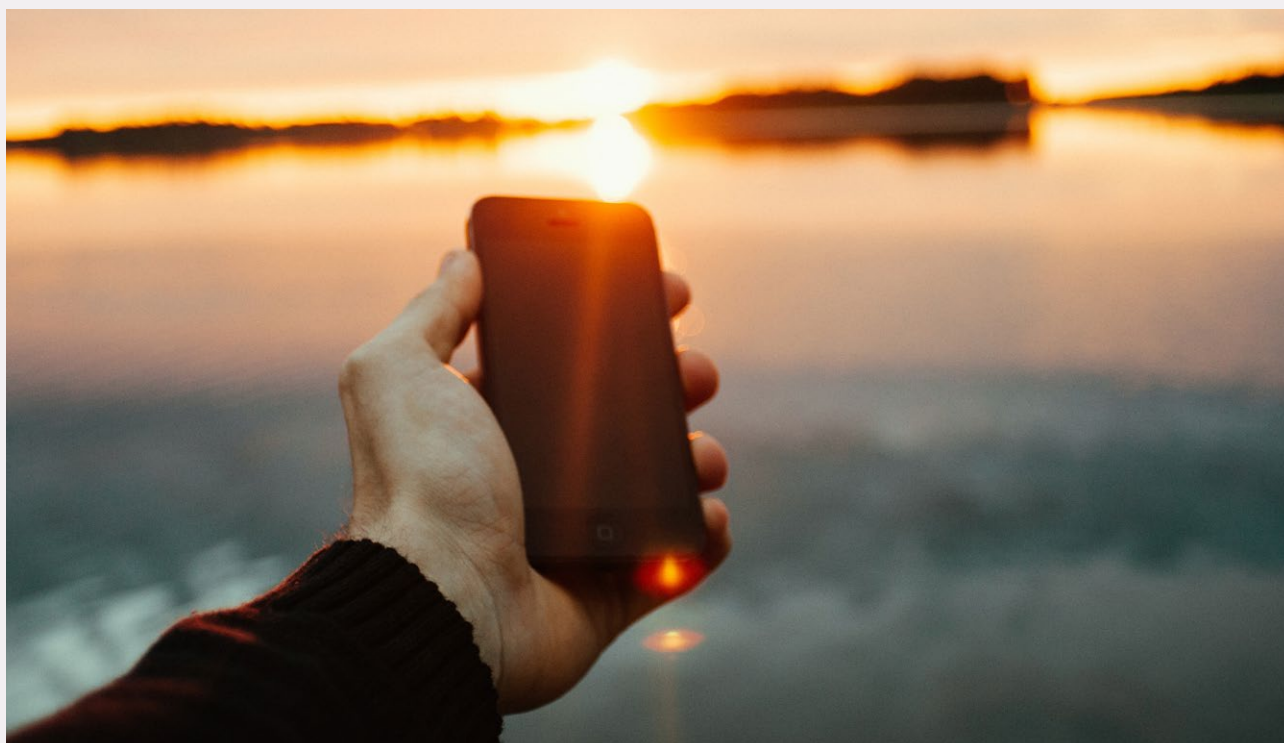
Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

## UPPLYSNING AV SÄRSKILD BETYDELSE

Utan att det påverkar våra uttalanden ovan vill vi fästa uppmärksamhet på att det av delårsrapporten under rubriken Kassaflöde och finansiell ställning framgår att det på grund av osäkerhet i orderingång och betalningsströmmar inte är säkert att bolagets kassaflöden från den löpande verksamheten är tillräckliga för att återbetala lånet till konsortiet som per 31 december 2019 uppgår till 20,1 MSEK inkl ränta och som förfaller till betalning i juli 2020. För att säkerställa bolagets fortlevnad är det avgörande att finansiering framåt säkerställs.

Stockholm den 12 februari 2020  
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

**Henrietta Segenmark**  
*Auktoriserad revisor*



# Finansiella definitioner och alternativa nyckeltal

<b>Avkastning på eget kapital</b>	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
<b>EBITDA</b>	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster.
<b>EBITDA %</b>	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna.
<b>EBITDA utan förvärvrelaterade händelser &amp; omstruktureringskostnader</b>	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
<b>EBITDA % utan förvärvrelaterade händelser &amp; omstruktureringskostnader</b>	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
<b>Eget kapital per aktie</b>	Eget kapital i förhållandet till totalt antal utestående aktier.
<b>Genomsnittligt antal aktier</b>	Vägt genomsnittligt antal aktier utestående under perioden.
<b>Kassalikviditet</b>	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
<b>Soliditet</b>	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.
<b>Nettoomsättningstillväxt</b>	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
<b>Resultat per aktie</b>	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	Resultat före finansiella poster och skatt.
<b>Rörelsemarginal (EBIT) %</b>	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
<b>Rörelseresultat (EBIT) utan förvärvrelaterade händelser &amp; omstruktureringskostnader</b>	Resultat före finansiella poster och skatt där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
<b>Rörelsemarginal (EBIT) % utan förvärvrelaterade händelser &amp; omstruktureringskostnader</b>	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
<b>Resultat efter skatt</b>	Resultat efter finansiella poster och skatt.
<b>Resultat efter skatt utan förvärvrelaterade händelser &amp; omstruktureringskostnader</b>	Resultat efter finansiella poster och skatt där negativ goodwill, förvärvskostnader & omstruktureringskostnader för perioden har räknats bort.
<b>Källskatt</b>	Lokal källskatt på försäljning av royalty, licenser och konsulttjänster tas ut i många av de afrikanska 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 drar av motsvarande belopp som kostnad under posten övriga rörelsekostnader.