

Pressmeddelande

15 maj 2025

Delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2025

Januari – Mars

- Nettoomsättning uppgick till 56,2 (55,6) MSEK en ökning med 1,1% jämfört med samma period föregående år. Ökningen i kärnverksamheten (SDS) uppgår till 6,6%. Verksamheten i affärsområdet SDD lades ned i slutet av 2024.
- EBITDA-resultatet uppgick till 11,3 (22,1) MSEK, en minskning med 48,9% jämfört med samma period föregående år. Justerat för valutaeffekter är minskningen i EBITDA-resultatet 30,9%.
- EBITDA-marginalen uppgick till 20,1% (39,8%). Justerat för valutaeffekter är EBITDA-marginalen 27,2%.
- Resultat efter skatt uppgick till -2,4 (0,4) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 (0,03) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 8,3 (5,9) MSEK.

VD-kommentar:

Efter rapportperioden har vi gått igenom viktiga förändringar i ledningen. Jag har med glädje tagit över som VD efter Eddy Cojulun, som under sin tid lagt en stark grund för bolagets strategi och riktning. Samtidigt har vi välkomnat Jens Ålander som ny CFO. Tillsammans utgör vi ett ledningsteam med fullt fokus på att säkra bolagets finansiella stabilitet och tillväxt.

Vårt omedelbara fokus ligger på att säkra orderingången för 2025 och att bygga en återkommande intäktsbas som täcker våra operativa kostnader när vi går in i 2026. Vårt mål att upprätthålla en orderingång på 8–10 MUSD årligen ligger fast – och vi tar steg varje dag för att nå dit.

Samtidigt påverkas vi av makroekonomiska faktorer. Den stärkta svenska kronan har haft en negativ påverkan på vår redovisade lönsamhet. Justerat för valutaeffekter uppnådde vi dock ett positivt nettoresultat om cirka 2 MSEK – ett styrkebesked som visar att vår underliggande affär är sund.

För att ytterligare förstärka vår finansiella position har vi initierat ett kostnadsoptimeringsprogram om 30–40 MSEK. Målet är tydligt: att våra återkommande intäkter ska täcka de operativa kostnaderna. Dessa åtgärder görs med bibehållen investering i vår långsiktiga tillväxt.

Slutligen fortsätter vårt arbete med att minska skuldsättningen. Om vi når våra försäljningsmål för andra delåret i vår treårsplan, samt våra definierade kostnadsbesparingsmål, ser vi en tydlig väg mot att lösa våra obligationsåtaganden. Vi står inför utmaningar, men även stora möjligheter. Jag är övertygad om att vi med rätt fokus och disciplin kommer att skapa ett starkare och mer lönsamt bolag – redo för nästa fas i vår resa med sikte på att nå våra mål enligt 3-års planen lanserad i november 2024.

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 15 maj 2025 kl. 08.30 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 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 268 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 Nordic SME på Nordic Growth Market.