



Nasdaq First North Premier: SDS

Januari - December

Bokslutskommuniké 2018

Seamless
Distribution Systems

Bokslutskommuniké

januari – december 2018

SAMMANFATTNING

OKTOBER - DECEMBER 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 39,0 (14,2) MSEK, en ökning med 175,7 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 9,1 (-3,8) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 23,4% (-26,8 %).
- Resultat efter skatt uppgick till 5,5 (-6,3) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,72 (-0,91) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 1,1 (-2,1) MSEK.

SAMMANFATTNING

JANUARI - DECEMBER 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 87,7 (70,5) MSEK, en ökning med 24,4 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 10,9 (11,0) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 12,4% (14,5%).
- Resultat efter skatt uppgick till 0,4 (-1,7) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,06 (-0,27) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 0,4 (0,3) MSEK.

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Nettoomsättning	39 048	14 164	87 742	70 516
Nettoomsättning exkl källskatt	36 710	12 838	80 376	61 370
Rörelseresultat	6 665	-5 763	1 501	3 846
Rörelsemarginal	17,1%	-40,7%	1,7%	5,5 %
EBITDA resultat	9 149	-3 795	10 875	11 018
EBITDA-marginal	23,4%	-26,8%	12,4%	14,5 %
Periodens resultat efter skatt	5 548	-6 263	412	-1 737
Totalt kassaflöde	1 062	-2 118	429	316
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,72	-0,91	0,06	-0,27
Soliditet	26,0%	24,8%	26,0%	24,8 %

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 2018	2019-03-22
Delårsrapport Q1 2019	2019-04-17
Årsstämma	2019-04-25
Halvårsrapport Q2 2019	2019-07-18

VD har ordet

Hårt och målinriktat arbete visas nu genom ökad orderingsgång. I detta kvartal har vi "all time high" vad gäller företagets intäkter om totalt 39 Miljoner Kronor, vilket är en ökning från 24 Miljoner Kronor samma kvartal föregående år. Variationer mellan kvartal är naturligt när större projekt ska intäktsföras över ett eller två kvartal. Intäkterna för helåret blev totalt 88 Miljoner Kronor.

Vi har ett positivt nettoresultat på 5,5 Miljoner Kronor för kvartalet och ett positivt resultat för helåret på 0,4 Miljoner Kronor vilket är ett bra steg mot ökad långsiktig lönsamhet.

Efter tre kvartal med mycket intensivt arbete i marknaden så har vi detta kvartal genomfört ett antal stora och strategiska affärer. Under kvartalet har bolaget dessutom, genom köpet av eProducts Sweden AB (SDD), gjort sitt första förvärv, som redan efter några månader kan betraktas som mycket lyckat för framtiden. SDD bidrog till koncernens intäktsökning med 10,5 Miljoner Kronor och ett operativt resultat om -0,29 Miljoner Kronor. Minusresultatet uppkom genom att vi under kvartalet hade förvärvskostnader utöver köpeskillingen på 0,26 Miljoner Kronor.

SDS SPELAR I HÖGSTA LIGAN

Afrikas största marknad är Nigeria, i vilken SDS tog sin första affär redan för flera år sedan. Kvartalets höjdpunkt är rekordordern där vi fick förtroendet från Nigerias och även Afrikas största mobiloperatör att leverera vår digitala plattform för distribution samt vårt system för precisionsmarknadsföring i återförsäljarledet. Ordern var på över 20 miljoner kronor och visar att SDS har förmågan att driva kampanjer i mål.

Ethio Telecom är Afrikas största operatör och efter ett långt och fokuserat arbete har SDS tillsammans med sin strategiska lokala partner blivit utvald till att leverera teknik och tjänster som är en del av operatörens moderniserings- och digitaliseringsinsatsning.

Vi visar med dessa två avtal exempel på att SDS kunskap, kapacitet och kompetens är i världsklass.

FÖRÄNDRING AV AFFÄRSMODELL

SDS affärsmodell har historiskt bestått av projektförsäljning till ny kund samt därefter återkommande årliga supportintäkter kompletterat med merförsäljning av ytterligare funktioner. Strategiskt arbetar vi mot att öka andelen återkommande intäkter för att på så sätt jämna ut intäktsflödet och lönsamheten. Under kvartalet har två genombrott gjorts:

Avtalet i Etiopien innebär att SDS tillsammans med sin lokala partner levererar teknik och tjänster till Ethio Telecom, vilken är Afrikas största operatör med cirka 66 miljoner mobilkunder. SDS skall tillhandahålla teknik och kunnande kring digitalisering av distribution hos en mobiloperatör. Idag har kunden endast distribuerat taltid med fysiska skrapkort. Rationaliseringspotentialen för kunden är därför mycket stor. SDS erhåller en viss andel av värdet som distribueras digitalt och av de besparingar som sker och har därmed potential att få långt bättre återkommande intäkter än vad som är fallet vid ett normalt supportavtal.

Det andra genombrottet är även det en intäktsdelningsaffär med en mobiloperatör i Mellanöstern, som lanserar en mobil plånbok för betalningar, överföringar mellan användare och andra tjänster. Här handlar det om ett genombrott både för vår egenutvecklade plattform för betaltjänster och att affärsmodellen följer vår nya strategi att vinstdela. Vi får på detta sätt del av den rationaliseringseffekt som uppstår hos våra kunder då de använder våra system.

ETT FÖRVÄRV OCH DÄRMEDETT NYTT AFFÄRSOMRÅDE

I november köpte vi inkråmet i eProducts Sweden AB från vårt gamla moderbolag. Verksamheten består i att distribuera elektroniska produkter i Sverige och Danmark då främst värdebevis för påfyllning av kontantkort till mobiltelefoner. Möjligheten att



komma upp i värdekedjan och därmed att i egen regi kunna utnyttja vår innovativa programvara för digital distribution är främsta skälet till förvärvet. Men det ger oss även tillgång till den unika transaktionsväxeln som förmedlar försäljning av taltid mellan alla de svenska mobiloperatörerna och flertalet av Sveriges stora affärsbanker.

Den Skandinaviska verksamheten har vi lagt i ett eget dotterbolag, Seamless Digital Distribution AB, och den redovisas som ett eget segment i vår rapportering. Denna distributionsverksamhet kan förväntas fördubbla koncernens omsättning framöver.

NYA SPÄNNANDE PRODUKTERBJUDANDEN

SDS strukturkapital och expertkunskap i form av förmågan att sälja, leverera och få betalt i marknader som generellt upplevs som svåra är tillgångar som vi utnyttjar genom utökning av produktportföljen. Arbetet under året har detta kvartal resulterat i flera nya spännande erbjudanden. Vi har redan sålt vår första produkt inom mobila finansiella tjänster i Mellanöstern. Vår välnummerade transaktionsplattform hanterar nu även pengar för konsumenter och öppnar för ett helt nytt produktsegment. I marknader där banktjänster inte existerar för vanliga konsumenter öppnas stora möjligheter för mobiloperatörer att bredda sin verksamhet till att omfatta finansiella konsumenttjänster. Detta fördjupar vårt deltagande inom nischen Fintech och ger förutsättningar för fler likartade erbjudanden i många andra marknader.

SDS har redan ett starkt erbjudande inom distribution för digitala produkter. Samma plattform använder vi nu för att lansera ett komplett koncept för distribution också för fysiska produkter, samt automatisering och optimering av affärsflödet. En och samma person kan då hantera såväl leverans som försäljning genom att systemet kombinerar order- och lagerhantering direkt i systemet. Vi kallar erbjudandet för Sales Force Optimisation, där moderna digitala användargränssnitt kommunicerar effektivt med sofistikerade system, som automatiserar och optimerar affärsprocesser och -flöden.

Genom våra djupt integrerade system med ständigt mer funktionalitet hos operatörerna blir vi ännu mer affärskritiska och långsiktiga affärspartners till våra kunder. På detta sätt kan vi bidra till en ökad lönsamhet hos kunderna. Därmed utvecklar vi själva en långsiktig relation till kunderna vilket ger oss möjlighet att hjälpa dem att fortsätta att effektivisera sin verksamhet. Detta i sin tur bör ge en ökad framtida lönsamhet.

Tommy Eriksson

VD, Seamless Distribution Systems AB

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 39 048 (14 164) KSEK, en ökning med 175,7 % jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 36 710 (12 838) KSEK, en ökning med 185,9 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 528 (1 135) KSEK.

Försäljningen under fjärde kvartalet mer än dubblerades jämfört med samma period föregående år. Den stora intäktsökningen beror till stor del på dom fem nya ordrar som bolaget vann under kvartalet samt att SDD bidrog med 10 499 KSEK. Affärsmöjligheterna fortsätter att öka och antalet prospekt ligger fortsatt på en mycket tillfredställande nivå.

Nettoomsättningen för året uppgick till 87 742 (70 516) KSEK, en ökning med 24,4% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 80 376 (61 371) KSEK, en ökning med 31% jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 2 404 (5 549) KSEK.

Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under fjärde kvartalet uppgick till 32 910 (21 062) KSEK, en ökning med 56,3 % jämfört med samma period förra året. Ökning förklaras främst av SDD:s materialkostnader som uppgick till 10 006 KSEK.

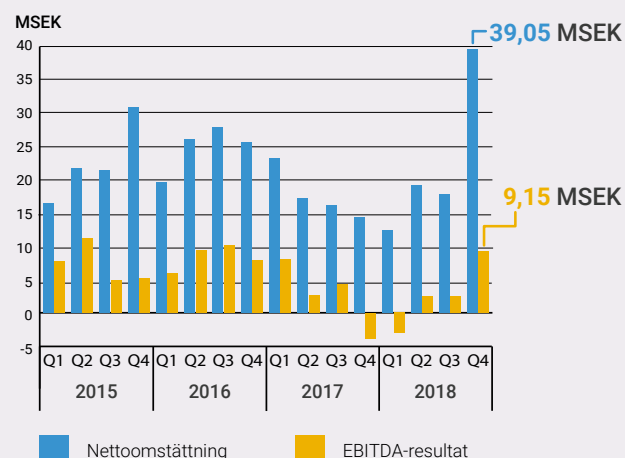
SDS materialkostnader ökade något på grund av en hårdvaruleverans till Ehtio Telekom.

Ökningen av övriga externa kostnader förklaras av att SDS har lägre aktiverade utvecklingskostnader än samma period föregående år. Ökningen av avskrivningar är en konsekvens av att bolaget hade höga aktiverade utvecklingskostnader under 2017.

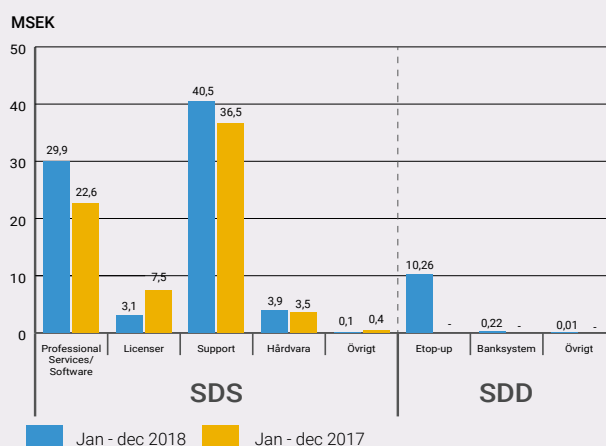
Rörelsekostnaderna under året uppgick till 88 645 (72 219) KSEK, en ökning med 22,7 % jämfört med samma period förra året. Ökningen förklaras av SDD:s materialkostnader, högre kostnad såld vara för inköp av tredjeparts produkter, kostnader för vd byte (1,9 MSEK), högre avskrivningar samt lägre aktiverade utvecklingskostnader.

Minskningen av övriga rörelsekostnader förklaras av att försäljningen under året skett till kunder i länder som har haft ingen eller lägre källskatt jämfört med föregående år.

Nettoomsättning och EBITDA-resultat



Nettoomsättning per produktgrupp



RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för fjärde kvartalet uppgick till 9 149 (-3 795) KSEK.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -897 (-1 741) KSEK.

Resultat före skatt uppgick till 5 768 (-7 504) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,72 (-0,91) SEK.

EBITDA-resultatet för året uppgick till 10 875 (11 018) KSEK.

Finansnettot uppgick till -662 (-5 547) KSEK. Det lägre finansnettot förklaras av att det nya ägarkonsortiet, som övertog Invuos fordran, efterskänkte upplupen ränta på 3 000 KSEK.

Resultat före skatt uppgick till 839 (-1 700) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,06 (-0,36) SEK.

INVESTERINGAR

Under fjärde kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 1 744 (3 217) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -2 281 (-1 968) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 333 (47) KSEK varav 200 KSEK är hänförliga till förvärvet från eProducts konkursbo. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -203 (-290) KSEK.

Under årets gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 10 445 (16 527) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -8 555 (-7 172) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 1 335 (172) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -819 (-856) KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 56 (62). Huvuddelen av de anställda är mjukvaruutvecklare. Utöver detta har SDS cirka 80 konsulter huvudsakligen i Pakistan och Ghana.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 2 226 (1 847) KSEK. Av total checkkredit på 10 000 KSEK var 6 079 KSEK utnyttjat. Bolagets kundfordringar vid periodens utgång uppgår till 30 444 KSEK och checkkrediten förväntas vara återbetald under första kvartalet 2019.

SDS har en räntebärande skuld på 35 000 KSEK som löper med 10 % ränta. Skulden samt upplupen ränta ska återbetalas under 2022.

Kassaflödet under fjärde kvartalet från den löpande verksamheten uppgick till -4 118 (-1 884) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 1 062 (-2 118) KSEK.

Kassaflödet under året från den löpande verksamheten uppgick till 1 036 (-12 015) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 429 (316) KSEK.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER FJÄRDE KVARTALET

Seamless Distribution Systems AB (SDS) tecknade avtal med konkursförvaltaren i Invuo eProducts Sweden AB (eProducts) om ett inkömsförvärv av eProducts verksamhet i Sverige. SDS betalade 200 000 kronor kontant och förvärvet genomfördes under oktober-november 2018. Den 19 november 2018 tog SDS över driften. Verksamheten har placerats i ett eget bolag som heter Seamless Digital Distribution AB.

Seamless Distribution Systems AB (publ) ("SDS") ingick ett avtal med ABG Sundal Collier ASA ("ABGSC") om att ABGSC skall agera likviditetsgarant i SDS aktie från och med den 1 november 2018, inom ramen för Nasdaq Stockholm AB:s system för likviditetsgaranti.

Seamless Distribution Systems AB (Seamless) bröt in på Afrikas näst största marknad Etiopien. Bolaget ingick ett avtal om en initial period på fem år, den täcker ett initialt värde om 5 miljoner kronor. Dessutom kommer Seamless att få en del av intäkterna som genereras av den digitala distributionen av elektroniska värdebevis via sin ERS-plattform. Seamless samarbetar med sin partner Smart Digital Technology för att hjälpa Ethio Telecom med digitalisering av värdekedjan för distribution av taltid, datapaket och andra e-produkter. Ethio Telecom är Afrikas största mobiloperatör som tillhandahåller tjänster till mer än 66 miljoner abonnenter.

Seamless fick en order från en ledande mobiloperatör i Mellanöstern på initialt över 2 miljoner kronor. Ordern sträcker sig i ett första skede över tre år och gäller en digital plånbok samt tillhörande transaktionsplattform. Ordervärdet täcker den initiala installationen och en garanterad minsta månatlig avgift under denna första period. Bolagets intäktmodell i denna affär är baserad på en återkommande avgift för varje finansiell transaktion som behandlas via Seamless plattform, en så kallad "revenue share model", vilket också ligger i linje med bolagets ambition att arbeta för i framtiden. De tjänster som kommer att erbjudas via denna plattform är kontantinsättningar, uttag från den digitala plånboken, överföringar av pengar mellan personer, betalning av fakturor samt inköp i detaljhandeln.

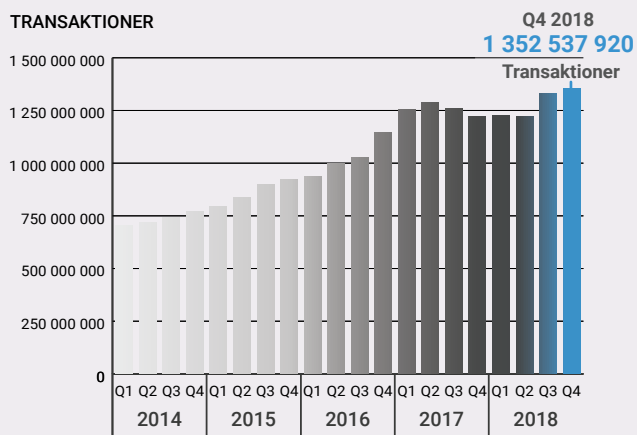
Seamless Distribution Systems AB mottog en första beställning av ett system för insamling och behandling av data för autentisering av användare. Ordern inkluderar även den senaste generationen av multifunktionsterminaler. Detta system ger också möjlighet till försäljning av digitala värdebevis från MTN i Sudan. Värdet på ordern är initialt 2,7 miljoner SEK.

Seamless Distribution Systems AB (SDS) fick en initial order på 20 miljoner SEK från en mobiloperatör i Nigeria. Nigeria är den största marknaden i Afrika med 197 miljoner invånare och med över 165 miljoner mobilabbonenter. Ordern omfattar installation av ett system för digital distribution och försäljning av elektroniska värdebevis. Den centrala delen av leveransen är SDS egenutvecklade transaktionsväxel ERS 360. Den hanterar digitala konton, transaktioner, ger stöd för ett flertal andra tekniker, såsom att kommunicera med säljagenter, hantera affärslogik för kommission och incitament till återförsäljare.

Seamless Distribution Systems AB (SDS) har mottagit en initial order från den ledande operatören i Rwanda till ett värde av 5 miljoner kronor för leverans av sitt system som hanterar digital distribution. Ordern omfattar installation av ett system för digital distribution, försäljning av elektroniska värdebevis, samt ett system för precisionsmarknadsföring till återförsäljare för hantering av avancerade kommissioner och incitament.

ERS 360°

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



ERS 360 systemet hanterar ett stort antal olika transaktionstyper. De vanligaste transaktionerna är: Försäljning av taltid till slutkund, överföring av taltid mellan distributör och återförsäljare samt saldoförfrågan av en distributör eller återförsäljare. SDD använder även dom ERS 360 för sin distribution av samtalstid. SDD har drygt sex miljoner transaktioner på ett år.

Transaktioner i ERS 360-systemet

En transaktion definieras som en förfrågan från en användare eller ett system med efterföljande svar från ERS 360

- Exempel: En transaktion sker när återförsäljare sänder en begäran att fylla på taltid till en kunds telefonnummer, vilket avslutas med en bekräftelse till såväl kund som återförsäljare.
- Exempel: En återförsäljare begär information om saldot på sitt lagerkonto.
- Exempel: En monetär transaktion flyttar värde från ett konto till ett annat, till exempel från återförsäljare till kund eller mellan två kunder.

SDS licensintäkter påverkas ej av volymförändringar inom ramen för avtalad licensvolym. En högre volym än den avtalade kräver att kunden utökar sin licens vilket ökar SDS licensintäkter.

MARKNADSÖVERSIKT

SDS kunder består främst av mobiloperatörer i Afrika och Mellanöstern.

Företagets digitala transaktionsplattform ERS 360 hanterar hela värdekedjan för digital distribution av mobil samtalstid. SDS har identifierat fyra underliggande marknadsfaktorer som har stor inverkan på bolagets långsiktiga verksamhet:

- Befolkningstillväxt
- BNP-tillväxt
- Mobilpenetrationen
- Mobil användning

Alla ovanstående faktorer visar positiva trender med särskilt bra tillväxt i Afrika, Mellanöstern, Asien och Latinamerika. Således är dessa geografiska områden SDS målmarknader både på kort och lång sikt.

SDS har en stor potential på dessa marknader med en stark marknadsnävaro och ett unikt utbud av systemlösningar för digital distribution av samtalstid, SMS, data och andra produkter.

Högpresterande transaktionssystem för påfyllning av kontantkort är centrala på dessa marknader där 95 – 100 procent av mobiltelefonanvändarna använder kontantkort. Avsaknaden av en fungerande infrastruktur innebär att den digitala värdekedjan är kritisk för mobiloperatörerna, för att snabbt och

kostnadseffektivt kunna förse sina återförsäljare med mobila saldon, som används för påfyllning av samtalstid, SMS, data och andra produkter. På de flesta av dessa marknader ökar antalet mobiltelefonanvändare kraftigt, vilket ökar SDS potential när efterfrågan på digital distribution växer. Möjligheten att nå ut till återförsäljare och konsumenter med digital teknik är också ett strategiskt viktigt verktyg för mobiloperatörerna. Avsaknad av traditionella bank- och finanstjänster i utvecklingsländer skapar möjligheter för mobiloperatörer att erbjuda konsumenter och småföretagare mobila finansiella tjänster.

POTENTIAL I SVERIGE OCH DANMARK

Kontantkortsmarknaden i Sverige och Danmark har varit vikande under många år men under det senaste året så har nedgången stannat av och för vissa operatörer till och med ökat. Det beror mest på ett tillskott av utlandsfödda som har svårt att få abonnemang men även att fler och fler produkter som idag används av hushållen kräver ett SIM-kort.

SDD har identifierat att distributionsmarknaden i Sverige & Danmark ligger efter i utvecklingen. Genom att överföra ny avancerad teknologi som SDS idag använder i utvecklingsländerna så kan även mogna marknader i Skandinavien effektiviseras och göras mer attraktiva.

Vidare ser SDD även en stor potential i att sälja vouchers från de operatörer som SDS samarbetar med i utvecklingsländerna så att man i Sverige och Danmark kan fylla på sina släktingars och vänners kontantkort i hemländerna.



MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Årets sista kvartal är vanligtvis det bästa kvartalet avseende ordergång. Detta har två förklaringar: dels att de flesta rullande supportavtal förnyas i december vilket innebär en order för det nya året framåt, och dels att många pågående upphandlingar avslutas under det årets sista månader och matchar kundernas årliga investeringsbudget. Det fjärde kvartalet 2019 slog vi rekord avseende SDS:s ordergång, med ackumulerade ordrar till ett värde nästan 200% högre än motsvarande kvartal (Q4) 2016 och nästan 70% högre än förra årets fjärde kvartal (Q4 2017). Det fina utfallet är resultatet av (en) hård bearbetning av marknaden samt ett ökat kundengagemang under de senaste 18 månaderna. Det är konsekvensen av fyra strategiska affärer, tre av dessa med, för SDS, nya kunder i nya länder. Vi har fått förtroendet att sluta avtal i de två största marknaderna på den afrikanska kontinenten Nigeria, med 200 miljoner invånare, och Etiopien med 110 miljoner invånare. Vi har även slutit avtal med Rwanda och med en operatör i mellanöstern för leverans av digitala plånböcker och mobilt betalningssystem. Detta ligger i linje med vår strategi, att lägga fokus på nya affärsmodeller som kan bidra till långsiktiga återkommande intäkter. Avtalet i Etiopien innefattar en vinstdelningsmodell, där SDS kommer att erhålla en del av de vinsterna som det levererade systemet kommer att generera. SDS nuvarande lösningar för automatiserad hantering av krediterbjudanden till mobiloperatörernas återförsäljare har vidareutvecklats, med ökade volymer från de tidigare kunderna, samt en ny kund i Västafrika som har lanserat tjänsten tillsammans med SDS. Marknadsbear-

betningen under kvartalet har bidragit till ett antal pågående kunddiskussioner och upphandlingar, utsikterna till nya avtal 2019 ser därför mycket goda ut. En del av dessa möjligheter finns i världsdelar som för SDS kan betraktas som nya, så vi har stora förhoppningar att kunna expandera kundbasen och engagemanget i nya områden under 2019.

Under kvartalet så köpte SDS IP-rättigheter samt 150 terminaler från eProducts konkursbo och påbörjade genast arbetet med att skriva kontrakt med eProducts gamla kunder och operatörer i Sverige och Danmark. Dessa kunder och operatörer drivs nu från koncernens nya bolag Seamless Digital Distribution AB. En konsekvens av turbulensen efter eProducts konkurs är att kunder och operatörer nu ser över sin strategi och sin distribution av kontantkort och andra elektroniska produkter. Marknaden har präglats av få och finansiellt svaga aktörer och SDD ser möjlighet att förstärka sin position genom att vara en stabil och långsiktig aktör. SDDs erbjudande med SDS teknologi i ryggen har visat sig vara en attraktiv spelare och SDD har sedan start den 19 november 2018 lyckats skaffa sig tre nya kedjor och ett antal fristående butiker. Totalt motsvarar ökningen mer än 700 butiker. Bolaget kommer under 2019 att introducera ny teknologi för att effektivisera distributionsmarkanden i Sverige och Danmark. En ny möjlighet, som är i ett tidigt skede ligger också på att vara en internationell distributör av kontantkort i Afrika, Mellanöstern & Asien så kallad international value transfer "IVT".

Finansiell information

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Nettoomsättning	39 048	14 164	87 742	70 516
Övriga rörelseintäkter	528	1 135	2 404	5 549
Summa rörelsens intäkter	39 575	15 299	90 146	76 066
Materialkostnader	-11 807	-1 473	-19 014	-4 530
Övriga externa kostnader	-11 459	-10 768	-35 063	-30 701
Personalkostnader	-4 516	-2 823	-15 567	-15 433
Avskrivningar	-2 484	-1 968	-9 374	-7 172
Övriga rörelsekostnader	-2 645	-4 030	-9 627	-14 384
Summa rörelsens kostnader	-32 910	-21 062	-88 645	-72 219
Rörelseresultat	6 665	-5 763	1 501	3 846
Finansiella intäkter	-	6	3 001	6
Finansiella kostnader	-897	-1 747	-3 663	-5 554
Finansiella poster netto	-897	-1 741	-662	-5 547
Resultat före skatt	5 768	-7 504	839	-1 701
Inkomstskatt	-220	1 241	-428	-36
Periodens resultat	5 548	-6 263	412	-1 737
ÖVRIGT TOTALRESULTAT				
Omräkningsdifferenser	98	-51	4	-229
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	5 646	-6 314	416	-1 966

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	31 december 2018	31 december 2017
TILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar	44 272	43 147
- varav IP rättigheter	20 466	22 750
- varav balanserade utvecklingskostnader	23 805	20 397
Materiella anläggningstillgångar	2 172	1 665
Finansiella tillgångar	480	585
Lager av färdiga varor	2 450	282
Kundfordringar	30 444	13 385
Övriga fordringar	949	2 342
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	8 509	2 651
Likvida medel	2 266	1 847
Summa tillgångar	91 543	65 905
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	23 756	16 340
Övriga långfristiga skulder	37 625	37 125
Checkkredit	6 079	3 168
Leverantörsskulder	10 876	2 613
Aktuella skatteskulder	43	194
Övriga kortfristiga skulder	933	864
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12 232	5 601
Summa eget kapital och skulder	91 543	65 905

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Vid periodens början	18 110	7 654	16 340	2 665
Periodens totalresultat	5 646	-6 314	416	-1 966
Nyemission	-	-	7 000	641
Aktieägartillskott	-	15 000	-	15 000
Vid periodens slut	23 756	16 340	23 756	16 340

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	8 369	-7 476	10 437	3 483
Förändring av rörelsekapital	-12 487	5 592	-9 401	-15 498
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 118	-1 884	1 036	-12 015
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 899	-2 796	-11 018	-40 873
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	7 079	2 562	10 411	53 204
Periodens kassaflöde	1 062	-2 118	429	316
Likvida medel vid periodens början	1 116	3 940	1 847	1 558
Kursdifferens likvida medel	88	25	-10	-27
Likvida medel vid periodens slut	2 266	1 847	2 266	1 847

NYCKELTAL

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Avkastning på eget kapital	27,7%	-52,2%	2,1%	-18,3 %
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,72	-0,91	0,06	-0,27
Rörelseresultat, KSEK	6 665	-5 764	1 501	3 846
Nettoomsättningstillväxt, %	175,7%	-43,6%	24,4%	-27,0 %
Nettoomsättningstillväxt ex källskatt, %	185,9%	-42,6%	31,0%	-32,2 %
Rörelsemarginal, %	17,1%	-40,7%	1,7%	5,5 %
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	7 691 343 7 691 343	6 913 565 6 913 565	6 913 565 7 334 861	6 395 048 6 395 048
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	7 691 343	6 913 565	7 691 343	6 913 565
Kassalikviditet	175%	163%	175%	163 %
Soliditet	26,0%	24,8%	26,0%	24,8 %
Eget kapital, KSEK	23 756	16 340	23 756	16 340
Eget kapital per aktie	3,09	2,36	3,24	2,56
Antal anställda vid periodens slut	56	62	56	62



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Nettoomsättning	28 818	13 543	77 512	68 960
Övriga rörelseintäkter	528	1 135	2 403	5 549
Rörelsens kostnader	-22 842	-19 066	-79 541	-71 508
Rörelseresultat	6 504	-4 387	374	3 002
Finansnetto	-886	-1 009	-624	-4 815
Resultat efter finansiella poster	5 618	-5 396	-250	-1 813
Inkomstskatt	0	777	0	-11
Periodens resultat	5 618	-4 619	-250	-1 824

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	31 december 2018	31 december 2017
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar	46 484	45 034
Omsättningstillgångar	38 977	18 017
Summa tillgångar	85 461	63 051
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	20 599	13 849
Långfristiga skulder	37 500	37 000
Kortfristiga skulder	27 362	12 202
Summa eget kapital och skulder	85 461	63 051
Ställda säkerheter	10 000	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	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
SDS	28 818	14 164	77 512	70 517
SDD ¹	10 499	-	10 499	-
Koncernintern supportavgift ²	-269	-	-269	-
Seamless koncern	39 048	14 164	87 742	70 517

Rörelseresultat

KSEK	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
SDS	6 957	-5 763	1 793	3 846
SDD ¹	-23	-	-23	-
Koncernintern supportavgift ²	-269	-	-269	-
Seamless koncern	6 665	-5 763	1 501	3 846

1) SDD har bara nettoomsättning och rörelseresultat från start den 19 november. SDD hade 262 KSEK i förvärvskostnader.

2) SDS fakturerar varje månad en marknadsmässig supportavgift på 21.750 USD till SDD

OM SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS (SDS)

SDS levererar system för hantering av distributionsnätverk för elektronisk påfyllning av kontantkort samt eProdukter som sträcker sig från gåvokort till mobila banktjänster. Bolaget erbjuder sina företagskunder en helhetslösning för digitala transaktioner. Systemet är ett tillägg till ett sofistikerat distributionssystem och plattform för ett antal avancerade funktioner för bland annat kampanjhantering och säljledning. Navet i verksamheten är den egenutvecklade ERS 360° plattformen som ständigt utvecklats för att möta marknadens behov sedan den första installationen för 15 år sedan. Kunderna finns över hela världen men främst i Afrika och Mellanöstern där mobiloperatörer utgör den största kundgruppen. Idag hanterar plattformen på årsbas 5,3 miljarder transaktioner till ett värde över 8 miljarder USD på 30 marknader.

SDS har cirka 133 medarbetare, fördelat på anställda och konsulter, i Sverige, Belgien, Ghana, USA, Pakistan, Indien, Ecuador och Förenade Arabemiraten.

OM SEAMLESS DIGITAL DISTRIBUTION (SDD)

SDD distribuerar elektroniska produkter via handeln, som t.ex. mobila kontantkortspladdningar, betalmedel för betalning online och 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 aktivt på, Sverige och Danmark. SDD har tre medarbetare fördelat på anställda och konsulter och supporterar 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. De finansiella riskerna 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 2017, sid 29-30. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2017.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2017. 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 2018

Koncernen har börjat tillämpa IFRS 9 Finansiella instrument och IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder från och med 1 januari 2018.

Finansiella instrument: Redovisning och värdering. (IFRS 9)

Den nya nedskrivningsmodellen innebär att reservering för kreditförluster avseende främst kund- och liknande fordringar tidigareläggs. Reservering görs för samtliga dessa fordringar motsvarande de kreditförluster som förväntas uppkomma under den återstående löptiden och inte bara för de fordringar som har uppvisat objektiva bevis på nedskrivningsbehov.

Intäkter från kunder (IFRS 15)

IFRS 15 är en heltäckande standard för att bestämma hur stora intäkter som ska redovisas och när dessa intäkter ska redovisas.

Införandet av IFRS 15 har inte medfört någon effekt på koncernens finansiella rapporter utöver utökade upplysningskrav. Se tabell nedan avseende intäkternas fördelning.

Moderbolagets och koncernens finansiella rapporter påverkas inte av övergången till IFRS 9 och IFRS 15.

NYA REDOVISNINGSPRINCIPER FRÅN 2019

Nya standarder och tolkningar som ännu inte har tillämpats av koncernen

Ett antal nya standarder och tolkningar träder i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2019 och har inte tillämpats vid upprättandet av denna finansiella rapport. Inga av dessa förväntas ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter med undantag av de som följer nedan:

IFRS 16 Leasingavtal

IFRS 16 publicerades i januari 2016 och ska 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 kommer att innebära 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 undantas.

Koncernen innehar sex hyreskontrakt avseende kontorslokaler som klassificeras som operationell leasing. I övrigt har koncernen inga andra operationella eller finansiella leasingavtal. Vid balansdagen per den 31 december 2018 uppgår koncernens icke uppsägningsbara operationella leasingåtaganden till 948 KSEK. Dessa åtaganden redovisas som korttidsleasingavtal och kommer att redovisas som en kostnad i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. Vidare har koncernen ett nytt långtidskontrakt avseende kontorslokal som påbörjas den 19 april 2019 och har en löptid på fem år. Nyttjanderätten avseende den nya kontorslokalen kommer att redovisas från och med den 19 april 2019.

Koncernen kommer att tillämpa standarden från tillämpningsdatum den 1 januari 2019. Koncernen avser att tillämpa den förenklade övergångsmetoden och kommer inte att räkna om jämförelsetalen. Nyttjanderätter värderas till ett belopp som motsvarar leasingskulden justerade för förutbetalda eller upplupna leasingavgifter hänförliga till avtalet per den 31 december 2018.

NOT 2 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	SDS	
	2018 jan - dec	2017 jan - dec
Professional services/mjukvara	29 896	22 614
Licenser	3 137	7 458
Support	40 480	36 550
Hårdvara	3 868	3 522
Övrigt	131	373
SDS Total	77 512	70 517
Varav källskatt	7 365	9 146

KSEK	SDD	
	2018 jan - dec	2017 jan - dec
Etop-up	10 264	-
Banksystem	223	-
Övrigt	12	-
SDD total	10 499	-

* SDD har bara nettoomsättning och röresleresultat från start den 19 november

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För upplysningar om närstående hänvisas till koncernens årsredovisning för 2017, sid 59. Under andra kvartalet förvärvade ett konsortium bestående av externa investerare samt styrelseledamöter och ledningspersoner i SDS Invuos samtliga aktier i SDS och övertog lånet på 35 miljoner kronor med upplupen ränta. Av den upplupna ränta som övertogs från Invuo efterskänktes 3,0 MSEK till SDS. Styrelseledamöterna Gunnar Jardelöv, Tomas Klevbo och Leif Brandel samt vd Tommy Eriksson och försäljningschef Bogdan Sacuiu ingår i konsortiet. Martin Schedin (CFO) fakturerar marknadsmässigt arvode direkt genom eget bolag. Arvodet är på löpande räkning och kan därför variera mellan kvartalen.

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	SDS	
	2018 jan - dec	2017 jan - dec
Afrika	61 333	44 385
Mellanöstern och Asien	12 655	22 650
Övrigt	3 524	3 482
SDS total	77 512	70 517

KSEK	SDD	
	2018 jan - dec	2017 jan - dec
Sverige	10 315	-
Danmark	184	-
Övrigt	-	-
SDD total	10 499	-

* SDD har bara nettoomsättning och röresleresultat från start den 19 november

NOT 5 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER RAPPORTPERIODEN

Inga väsentliga händelser har rapporterats efter rapportperioden.

Övrig information

VALBEREDNING & STÄMMA

SDS valberedning inför årsstämman 2019 utgörs av John Longhurst (egna aktier), Lars Rodert (ÖstVäst Kapital), Vesa Varis (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 15 mars 2019. Valberedningens förslag kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman 2019 och kommer att publiceras på SDS hemsida tillsammans med valberedningens motiverade yttrande. Seamless årsstämma kommer att äga rum den 25 april 2019 kl. 10.00 i 7A Odenplans lokal "Saga 3", Nortullsgatan 6, 113 26 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 7 mars 2019.

GRANSKNING

Denna rapport har granskats av bolagets revisorer.

UTDELNING

Styrelsen föreslår årsstämman att ej lämna någon utdelning för räkenskapsåret 2018.

RÅDGIVARE

Bolagets Certified Adviser är Mangold Fondkommission AB, telefonnummer 08-5030 1550.

DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, 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.

Seamless Distribution Systems bokslutskommuniké för januari till december har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 12 februari 2019. Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution Systems AB (publ) försäkrar att bokslutskommunikén 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 2019

Tomas Klevbo

Gunnar Jardelöv

Ordförande

Leif Brandel

Ayesha Amilon

Tommy Eriksson

VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:



Tommy Eriksson, VD
tommy.eriksson@seamless.se
+46 (0) 705 68 47 86



Martin Schedin, CFO
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
Web: 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 2018 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.

Stockholm den 13 februari 2019

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Niklas Renström

Auktoriserad revisor



Finansiella definitioner och alternativa nyckeltal

Avkastning på eget kapital	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster.
EBITDA %	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i förhållandet till totalt antal utestående aktier.
Genomsnittligt antal aktier	Vägt genomsnittligt antal aktier utestående under perioden.
Kassalikviditet	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Källskatt	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.