



Nasdaq First North Premier: SDS

Delårsrapport Q2

Januari - Juni 2019

Seamless
Distribution Systems

Delårsrapport Q2

Januari – Juni 2018

SAMMANFATTNING

APRIL - JUNI 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 54,6 (18,9) MSEK, en ökning med 188,7 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 3,3 (2,4) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 6,1% (12,6%).
- EBITDA-resultatet utan förvärvskostnader uppgick till 4,7 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvskostnader uppgick till 8,5%.
- Resultat efter skatt uppgick till -1,0 (2,1) MSEK.
- Resultat efter skatt uppgick utan förvärvskostnader till 0,3 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 (0,30) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,8 (2,9) MSEK.

SAMMANFATTNING

JANUARI - JUNI 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 105,7 (31,1) MSEK, en ökning med 239,8 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 9,5 (-0,6) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 9,0% (-2,1%).
- EBITDA-resultatet utan förvärvskostnader uppgick till 11,3 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvskostnader uppgick till 10,7%.
- Resultat efter skatt uppgick till 1,5 (-4,2) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvskostnader uppgick till 3,2 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,19 (-0,61) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,3 (1,4) MSEK.

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Nettoomsättning	54 574	18 901	105 678	31 104
Nettoomsättning exkl källskatt	52 353	17 121	100 988	27 744
Rörelseresultat	236	121	3 699	-5 186
Rörelsemarginal	0,4%	0,6 %	3,5%	-16,7 %
Rörelseresultat utan förvärvskostnader	1 579	-	5 438	-
Rörelsemarginal utan förvärvskostnader	2,9%	-	5,1%	-
EBITDA resultat	3 318	2 374	9 521	-648
EBITDA-marginal	6,1%	12,6 %	9,0%	-2,1 %
EBITDA resultat utan förvärvskostnader	4 661	-	11 260	-
EBITDA-marginal utan förvärvskostnader	8,5%	-	10,7%	-
Periodens resultat efter skatt	-1 016	2 102	1 460	-4 209
Periodens resultat efter skatt utan förvärvskostnader	327	-	3 199	-
Totalt kassaflöde	-2 795	2 858	-2 276	1 353
Resultat per aktie, före och efter utspädning	-0,13	0,30	0,19	-0,61
Soliditet	25,1%	26,1 %	25,1%	26,1 %

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

Delårsrapport Q3 2019 2019-10-17

Bokslutskommuniké Q4 2019 2020-02-13

VD har ordet

Det är med glädje jag kan konstatera att SDS långsiktiga tillväxtresa fortsatt under årets andra kvartal. Intäkterna ökade till drygt 54 miljoner kronor där tillskottet från distributionsverksamheten vi förvärvade i höstas är 29 miljoner kronor. Men även utan distributionsintäkterna så är kvartalets intäkter högre jämfört med samma kvartal 2018. Vi har gynnats av en god försäljning av korta projekt samt några större hårdvaruaffärer. Rörelseresultatet, på jämförbar basis uppgick till 0,2 miljoner, vilket är en viss förbättring till motsvarande period föregående år. Resultatet hålls tillbaka av en förändrad produktmix med mer hårdvara än vanligt. Vi har även en väsentligt högre produktutvecklingstakt idag jämfört med 2018 vilket vi förväntar oss avspeglas i framtida organisk tillväxt och utvecklingsmöjligheter. Härtill kommer förvärvskostnader av eServGlobal om 1,3 miljoner. Sålunda kommer vi att visa ett rörelseresultat för kvartalet om 1,5 miljoner.

Vår svenska distributionsverksamhet växer stabilt och värvar stadigt nya återförsäljare både enskilda och kedjor. Ett bevis på att marknaden reagerar positivt på oss som stabil och kompetent aktör. Vi planerar nu att introducera ny teknologi och produkter i våra afrikanska marknader. Produkter som vi ursprungligen skapat för de mer avancerade kontantkortsmarknaderna.



FÖRVÄRV AV ESERVGLOBAL

Kvartalets stora nyhet är vårt förvärv av franska eServGlobal, som är en global leverantör av system för förbetalad laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Förvärvet är en viktig del i vår långsiktiga tillväxtstrategi och stärker samtidigt den operativa effektiviteten. Genom förvärvet stärker vi vår närvaro i Nordafrika och Mellanöstern. Dessutom når vi nya geografiska marknader i Sydostasien och kompletterar på så vis vår geografiska närvaro optimalt. Vidare fördubblar förvärvet i ett slag SDS:s försäljning av system för digitalisering av värdetransaktioner. Förvärvet förväntas vara helt genomfört 25 juli i år efter säljarens extra årsstämma formellt godkänt affären.

KONTRAKT MED LEDANDE MOBILOPERATÖR I SÖDRA AFRIKA

Vi är även stolta och glada över att vi under kvartalet fått en order på sju miljoner kronor från den ledande operatören i Eswatini (tidigare Swaziland). Detta är resultatet av vår långsiktiga investering med syfte att maximera kundernas affärsnytta. Leveransen av vårt system som hanterar digital distribution hjälper oss att förstärka vår närvaro i Afrikas södra regioner och är en kvittens på att en investering i vårt grundsystem ERS 360 ger kunderna en direkt ytterligare avkastning.

FRAMGÅNG MED KOMPLETTERINGSPRODUKTER

Utöver kundkontraktet i Eswatini och förvärvet av eServGlobal har vi även haft stora framgångar med våra kompletteringsprodukter till ERS 360-plattformen, produkter som nu börjar lanseras i större skala. Operatörernas behov att förstärka och ytterligare integrera plattformen förbättrar vår organiska tillväxt och ökar våra intäkter redan inom kvartalet. Samtidigt befäster det ERS 360 som en affärskritisk kanal till marknaden för mobiloperatörernas försäljning av taltid och den exponentiellt växande försäljningen av mobildata. På så sätt utvecklar vi fortsatt långsiktiga relationer till kunderna, vilket kommer att bidra till en ökad lönsamhet framöver.

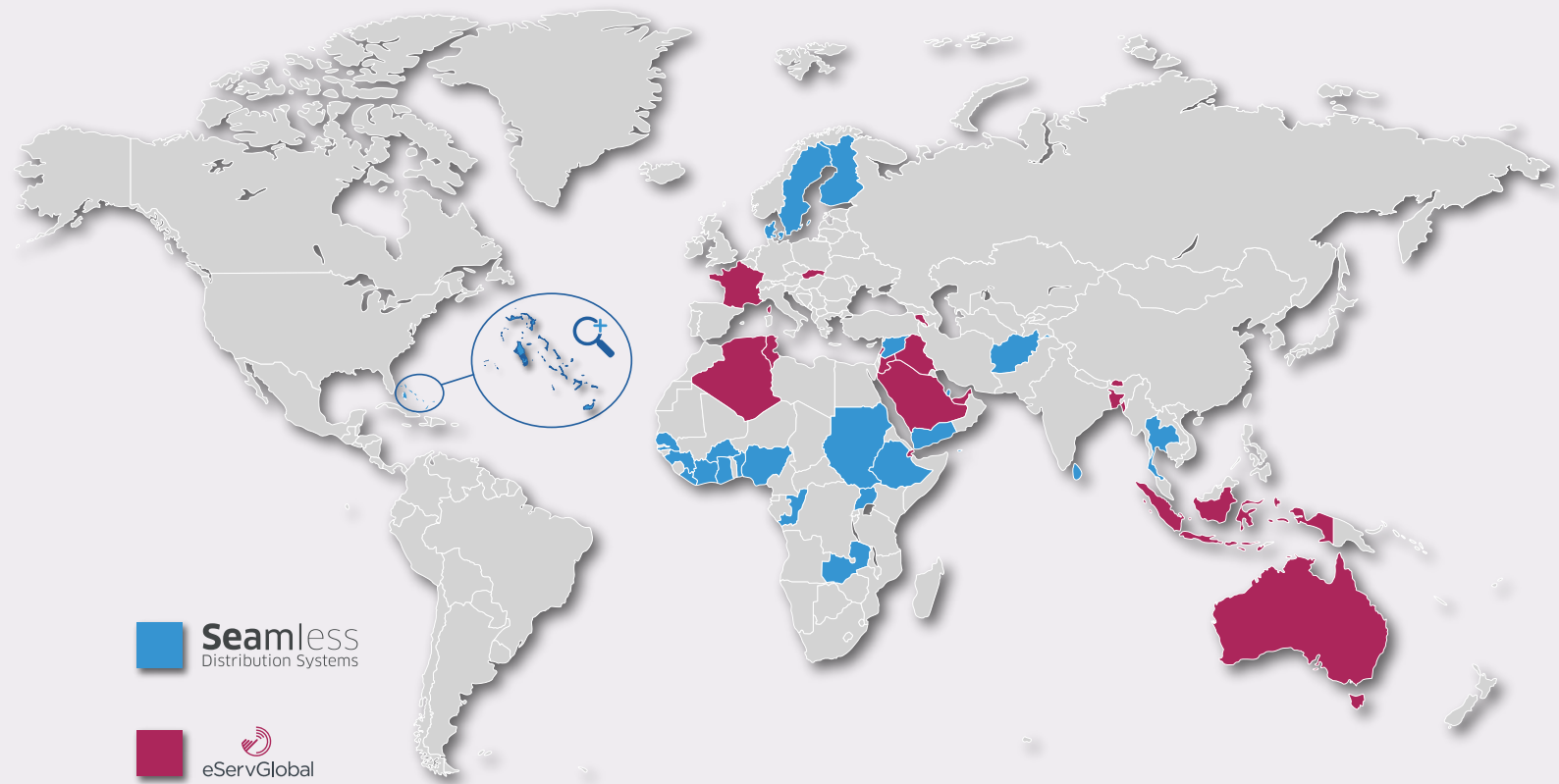
ÖKANDE ANDEL ÅTERKOMMANDE INTÄKTER

I syfte att jämna ut intäktsflödet fortgår arbetet med att öka andelen återkommande intäkter. Ett exempel på detta är det avtal som vi förra året tecknade med en distributör med nära relationer till Etiopiens enda mobiloperatör. Med 66 miljoner mobilkunder har operatören tidigare distribuerat taltid med fysiska "skrapkort". Nu kommer detta i ökande omfattning att digitaliseras. Avtalet med Smart Digital Technologies skiljer sig vad gäller affärsmodellen från tidigare affärer. Förklaringen är att vi kommer få en andel av de intäkter som transaktionerna via ERS-plattformen genererar. Affären är därmed den första större affär som genererar just återkommande intäkter.

SDS kan genom förvärvet av eServGlobal ytterligare snabba upp sin expansion inom fintech-området. Den förändringsresa bolaget genomför ger oss en unik möjlighet att skapa en framgångsrik sammanslagning med strategiska nytteeffekter, skal-fördelar och betydande synergier. Vi ser vidare ett fortsatt behov av konsolidering i branschen och har för avsikt att spela en aktiv roll i den processen.

Tommy Eriksson

VD, Seamless Distribution Systems AB



eServGlobal

eServGlobal är en global leverantör av system för förbetald laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Det operativa bolaget är beläget i Frankrike och utvecklings 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. 2018 omsatte eServGlobal 7,1 MEUR, varav 4,3 MEUR i återkommande supportintäkter.

FÖRVÄRVET AV ESERVGLOBAL

Genom förvärvet av eServGlobal kommer SDS att bli en av de större fristående aktörerna på den elektroniska distributionsmarknaden i Afrika, Asien och Mellanöstern. SDS utökar sin kundbas med två nya stora operatörsgupper i tillägg till MTN, som är Afrikas största mobiloperatör. Ett av SDS mål är att fasta kostnader ska täckas av återkommande intäkter och förvärvet som dubblar de återkommande intäkterna hjälper till att föra SDS närmare sitt mål. SDS förvärfvar även en djup kompetens inom utveckling av distribution av stora volymer som bolaget kommer att kunna utnyttja i framtagandet av nya produkter.

SDS och eServGlobal matchar varandra perfekt geografiskt och det finns ingen överlappning av kunder, (vilket illustreras av kartan ovan). Avseende synergier på intäktssidan kommer SDS att arbeta på att ytterligare förstärka relationerna på gruppnivå hos eServGlobals två operatörsgupper, Zain & Oreedoo. Bolaget kan till exempel visa på de resultat som åstadkommit hos MTN, såsom att de fem MTN-kunder som ännu inte valt SDS har ökat sin omsättning och transaktionsvolym med 7 procent samtidigt som de MTN kunder som valt SDS ökat med 46 procent. SDS har dessutom en mer avancerad produktportfölj än med flera tilläggstjänster som snabbt kan öka de befintliga eServGlobal kundernas lönsamhet. SDS utvecklingstakt ("time-to-market") är cirka 75 procent snabbare än utvecklingstakten hos nuvarande eServGlobals system. I och med att det gemensamma bolaget blir en större och stabilare spelare på marknaden kommer bolaget att ha lättare att hävda sig i de säljprocesser som det befinner sig i.

På kostnadssidan finns synergier främst inom utveckling-, support- och administration. Synergierna i denna affär, vad gäller lönsamhet och tillväxt, väntas uppkomma redan under 2020, med en full effekt under 2021.



Produkter

- PAYMOBILE** - Digitala värdetransaktioner och mobile finanstjänster
- VOMS** - Värdebevishantering
- PROMOMAX** - Kampanjssystem
- IVR** - Röststyrd kundservice
- SUPPORT, DRIFTSTÖD OCH KONSULTTJÄNSTER**

- ERS 360** - Digitala värdetransaktioner och mobile finanstjänster
- CMS** - Precisionsmarknadsföring
- MC** - Mikrokrediter
- SFO** - Säljstödssystem
- BI** - Beslutsstödsystem
- SUPPORT, DRIFTSTÖD OCH KONSULTTJÄNSTER**

Större kunder

- ZAIN GROUP** (4/9)
- OREEDOO GROUP** (4/12)
- DU DUBAI** (1)

- MTN GROUP** (16/21)
- GLO GROUP** (2)
- ETHIO TELECOM** (1)

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 andra kvartalet uppgick till 54 574 (18 901) KSEK, en ökning med 188,7% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 52 353 (17 121) KSEK, en ökning med 205,8 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 2 063 (554) KSEK.

Försäljningen under andra kvartalet var nästan tre gånger så stor jämfört med samma period föregående år. Den stora intäktsökningen beror på bidraget från SDD som uppgick till 29 255 KSEK samt att SDS under andra kvartalet färdigställde ett stort projekt i Eswatini. Utöver det, så hade bolaget två större hårdvaruleveranser samt återkommande beställningar från befintliga kunder.

Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 105 678 (31 104) KSEK, en ökning med 239,8% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 100 988 (27 744) KSEK, en ökning med 264,0 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 3 427 (1 405) KSEK.

Under första halvåret har bolaget genomfört tre större installationer och även om orderingången av större projekt under andra kvartalet i SDS varit svag så har det vägts upp av två större hårdvaruleveranser som dock har haft en sämre bruttomarginal än bolagets mer traditionella försäljningsmix. SDD:s försäljning har ökat med mer än 27% sedan januari och förväntas att fortsatt öka framöver under året.

Affärsmöjligheterna i båda bolagen fortsätter att öka och antalet prospekt ligger fortsatt på ett mycket tillfredställande nivå.

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

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under andra kvartalet uppgick till 56 401 (19 334) KSEK, en ökning med 191,7 % jämfört med samma period förra året. Ökning förklaras främst av SDD:s materialkostnader som uppgick till 27 937 KSEK.

SDS materialkostnader ökade främst på grund av två hårdvaruleveranser till Benin och Etiopien.

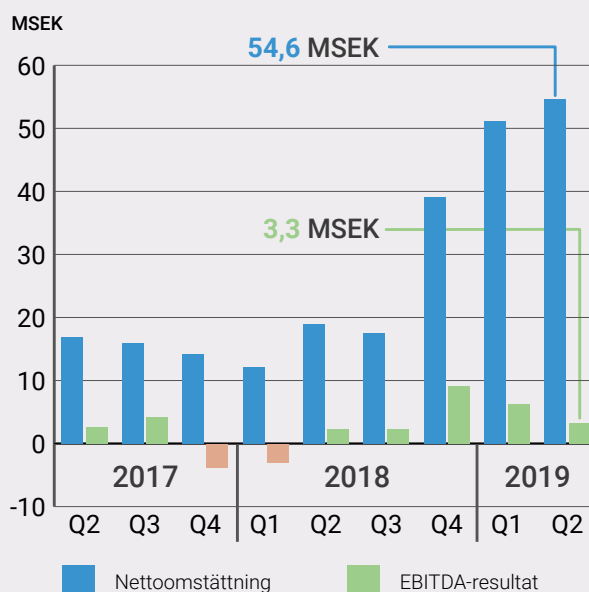
Ökningen av övriga externa kostnader förklaras av förvärvskostnader på 1 343 KSEK samt att koncernen har fler konsulter jämfört samma period föregående år. Ökningen av avskrivningar är en konsekvens av att bolaget hade höga aktiverade utvecklingskostnader under hela 2017 samt första halvåret 2018.

Ökningen av personalkostnader beror på att koncernen har fler anställda, huvudsakligen inom produktutveckling, nu än under samma period föregående år.

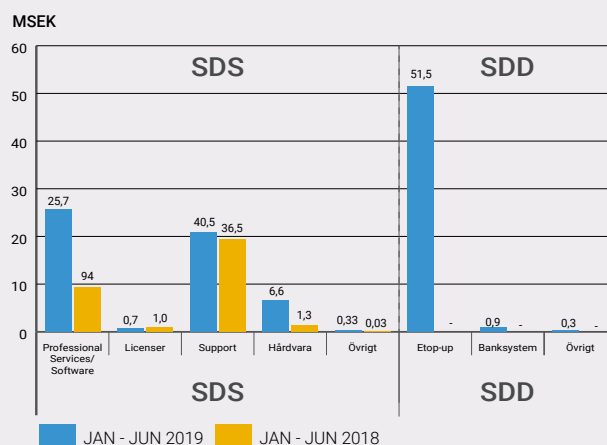
Ökningen av övriga rörelsekostnader förklaras av att den ökade försäljningen i SDS under första kvartalet generar en högre källskatt då källskatten är en procentuell del av omsättningen.

Rörelsekostnaderna under halvåret uppgick till 105 407 (37 695) KSEK, en ökning med 179,6 % jämfört med samma period förra året. Ökningen förklaras av SDD:s materialkostnader som uppgick till 50 317 KSEK, förvärvskostnader på 1 739 KSEK, högre materialkostnad då SDS genomfört tre större hårdvaruleveranser, 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 andra kvartalet uppgick till 3 318 (2 374) KSEK.
EBITDA-resultatet exklusive förvärvskostnader uppgick till 4 661 KSEK.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -1 159 (2 051) KSEK. Det positiva finansnettot 2018 förklaras av att det nya ägarkonsortiet, som övertog Invuos fordran, efterskänkte upplupen ränta på 3 000 KSEK.

Resultat före skatt uppgick till -923 (2 172) KSEK.

Resultat före skatt exklusive förvärvskostnader uppgick till 420 KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till -0,13 (0,30) SEK.

EBITDA-resultatet för halvåret uppgick till 9 521 (-648) KSEK.

EBITDA-resultatet exklusive förvärvskostnader uppgick till 11 260 KSEK.

Finansnettot uppgick till -2 034 (1 133) KSEK.

Resultat före skatt uppgick till 1 665 (-4 053) KSEK.

Resultat före skatt exklusive förvärvskostnader uppgick till 3 404 KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,19 (-0,61) SEK.

INVESTERINGAR

Under andra kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 4 609 (3 260) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -2 664 (-2 076) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 486 (343) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -242 (-285) KSEK.

Under halvåret gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 6 457 (5 661) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -5 153 (-4 068) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 873 (343) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -492 (-421) KSEK.

Leasing (IFRS 16)

I april 2019 så påbörjades hyresavtalet för den nya kontorslokalen i Indien 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 3 533 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på 177 KSEK samt en räntekostnad på 90 KSEK som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista juni till 3 397 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 58 (61). 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 (3 341) KSEK. Av total checkkredit på 10 000 KSEK var 0 KSEK utnyttjat.

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

Kassaflödet under andra kvartalet från den löpande verksamheten uppgick till 1 384 (2 491) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till -2 795 (2 858) KSEK.

Kassaflödet under halvåret från den löpande verksamheten uppgick till 9 532 (2 535) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till -2 276 (1 353) KSEK.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER ANDRA KVARTALET

Seamless Distribution Systems AB (SDS) har tagit emot en initial order från den ledande operatören i Eswatini (tidigare Swaziland) till ett värde av 7 miljoner kronor för leverans av ett system som hanterar digital distribution. Genom denna order så fortsätter Seamless att förstärka sin närvaro i Södra Afrika.

SDS AB tecknade avtal om att förvärva samtliga aktier och tillgångar i eServGlobal Holding SAS (eServGlobal). eServGlobal är en global leverantör av system för förbetald laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Priset för aktierna är två (2) miljoner Euro (21,4 miljoner kronor). SDS får därmed tillgång till en kompletterande teknik och en fördubblad geografisk marknadstäckning. eServGlobal, med huvudkontor i Paris, Frankrike, har egen utveckling, kundförvaltning och försäljningsorganisation i Bukarest, Rumänien, Dubai och Jakarta, Indonesien. Mer än 90% av företagets intäkter är från Mellanöstern, Nordafrika och Sydostasien. Bolaget omsatte 2018, €7,1 miljoner varav €4,3 miljoner är återkommande årliga supportintäkter. Produktportföljen innehåller mjukvarulösningar för distribution av påfyllning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Förvärvet av eServGlobal kommer inledningsvis att finansieras genom ett förvärvslån som arrangeras av Handelsbanken samt ett bryggglån från privata investerare där bl.a. styrelsens ordförande Gunnar Jardelöv och styrelseledamoten Martin Roos ingår. Bryggglånet löper på 6 månader från transaktionsdagen till dess en framtida planerad nyemissionen är slutförd inom ramen för det mandat styrelsen fick på årets bolagsstämma den 25 april. Bryggglånet har en årsränta på 15% och kan återbetalas helt eller delvis i förtid.

Genomförandet av förvärvet är villkorat av ett formellt godkännande av transaktionen vid en extra bolagsstämma i eServGlobal som hålls den 22 juli 2019.

SDS och Smart Digital Technology har den 4:e juli i Addis Abeba, Etiopien, framgångsrikt genomfört den första digitala försäljningen och elektroniska laddningen av ett kontantkort. Parterna förstärker det strategiska partnerskapet med Ethio Telecom och påskyndar införandet av digitala tjänster i försäljnings- och distributionskanalen.

MARKNADSBEHOV OCH ERBJUDANDE

Seamless arbetar med digitalisering av logistiska flöden, vilket innebär distribution och behandling av elektroniska transaktioner.

Under de senaste 18 åren har Seamless utvecklat en egen mjukvaruplattform, som nu är i sin fjärde generation. Plattformen täcker en komplett uppsättning funktioner som hanterar hela värdekedjan avseende digital distribution, och tillhörande monetära transaktioner, i samband med handel i värdekedjan. Behovet sträcker sig från stabil hantering av grundläggande logistiska flöden till avancerade verktyg för precisionsmarknadsföring och möjliggöra förut-sägelser genom analys av stora datamängder.

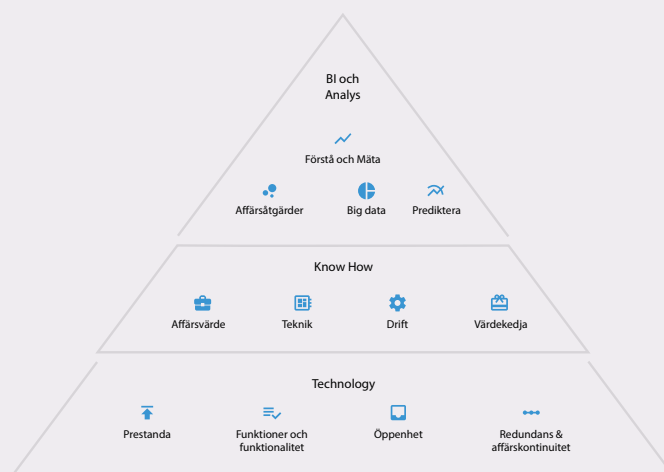
Beroende på den specifika vertikala tillämpningen och marknaden kan plattformen konfigureras för att hantera aktuella affärsflöden och en kombination av produkter, kanaler, slutanvändarverktyg, betalningsmetoder, typer av transaktioner, samt avancerade incitamentsmodeller för alla deltagare i värdekedjan.

Även om det finns liknande konsumentbehov för vissa av produkterna såsom påfyllning av kontantkort, betala räkningar, abonnemangsbetalningar med flera så existerar grundläggande skillnader mellan marknader av olika mognad.

Dessa skillnader påverkar både distributionen och de monetära flödena.

På en utvecklad marknad finns väl etablerade detaljhandelsinfrastrukturer, med väl fungerande och tillförlitliga IT-nät som kan användas som ryggrad i distributionen av digitala produkter. Däremot finns sådana detaljhandelsnätverk i de flesta fall inte tillgängliga på utvecklingsmarknaderna. I Afrika levererar Seamless en programvara till telekomoperatörer som bygger, hanterar och administrerar i en så kallad informell kanal för försäljning och distribution av digitala produkter. I Sverige, som är en mogen marknad, driver Seamless en verksamhet med distribution av kontantkortspåfyllning för alla verksamma teleoperatörer i landet. De kanaler som används för distribution och betalningar är detaljhandel och befintliga bankkanalerna.

En helhetslösning måste underlätta hanteringen av betalningen mellan de olika handelsparterna i en huvudsakligen kontant betalningsmarknad. Distributionen måste därför kunna förenkla användningen av lokala tillgängliga digitala betalningsmetoder, t.ex. "mobile money". Exempel, I en Seamless



[Bild pyramid: "Kundbehoven inom digital distribution oavsett marknad är omfattande. Seamless levererar produkter och tjänster inom samtliga områden."]

lösning har en återförsäljare möjlighet att beställa direkt från sin mobiltelefon digitala produkter samt betala för dessa med digitala betalmedel (den s.k. mobile money) i ett helt automatiserat flöde. Det liknar då en internetbeställning och betalning i en mogen marknad.

Slutligen, alla transaktioner som hanteras av Seamless system bygger upp en stor mängd av information och data som kan ge strategisk insyn i affären, både avseende det som har redan hänt och det som kan förväntas hända. Denna information och data behandlas av Seamless rapport- och business Intelligence verktyg och delas med kunder i strategiska diskussioner avseende affärsstyrning och framtida planering.

ERS 360°

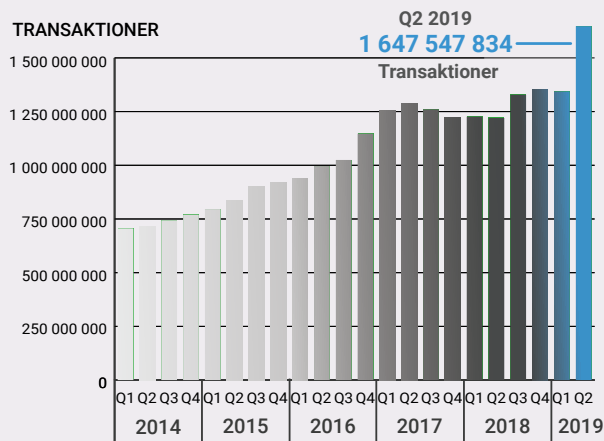
ERS 360 systemet hanterar ett stort antal olika transaktionstyper.

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 andra kvartalet 2019 har vi sett en ökning av antalet transaktioner hanterade av Seamless ERS 360 plattformar med över 20% jämfört med kvartalet innan, vilket tyder på ökad användning och värdeskapande.

SDD använder också 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



[Bild transaktionstillväxt: "Tillväxten i transaktioner är en indikator på ökande aktivitet i digitala kanaler och därför också värdeskapande hos Seamless kunder."]

MARKNADSTRENDER

Det grundläggande syftet med värdekedjan för digital distribution och elektroniska transaktioner är att hantera flödet av produktvärde från tjänsteleverantören (till exempel mobiloperatören), genom distributörer/återförsäljare till konsumenten och det monetära flödet i andra riktningen, från konsumenten till tjänsteleverantören.

På de utvecklade marknaderna existerar dessa flöden i de flesta fall i form av befintliga detaljhandels- eller banknäts infrastrukturer. På utvecklingsmarknaderna byggs dessa flöden kring telekomoperatörernas infrastruktur. Det är den främsta anledningen till att produkten som huvudfokus under det senaste decenniet varit laddning av taltid på ett kontantkort. Detta är en av telekomoperatörernas kärnprodukter och på grund av det faktum att kontantkort på utvecklingsmarknader är den i särklass dominerande typen av abonnemang så blir laddning av taltid den största produkten. Under 2018 svarade kontantkort totalt för 71 % (5,7 miljarder) av mobila anslutningar, och 32 % (265 miljarder dollar) i tjänsteintäkter. I utvecklingssekonomier är siffrorna för kontantkort ännu större. Till exempel står de för 94 % av anslutningarna och 80 % av intäkterna i Afrika.

Förutom makroekonomiska faktorer i utvecklingsmarknader (såsom tillväxt i befolkningen, BNP, mobilpenetrationen och högre utnyttjande av mobila tjänster) som alla bidrar positivt till Seamless långsiktiga utveckling, så har vi observerat under det senaste året ett kraftigt ökat intresse för effektivisering och automatisering i de digitala distributionskanalerna. Det visar sig främst genom att nya digitala produkter i värdeflödet läggs till och att automatiserade processer relaterade till betalning och s.k. "supply-chain management" ökar.

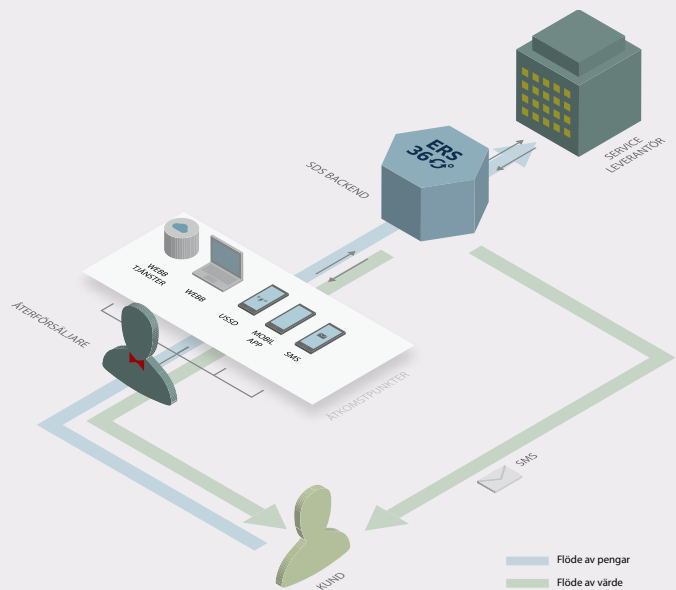
I och med att smarta telefoner nu säljs i utvecklingsmarknaderna för några tiotal dollar så finns nu en trend att mobildata kraftigt ökar sin andel och nu passerar 20% av den totala försäljningen av kontantkortspåfyllning. Detta är en signifikant trend för att utveckla marknaden. Den trenden kräver förmåga hos operatören att hantera dessa nya produkter i distributionsledet såväl som de nya användargränssnitt som vi har vant oss vid i de utvecklade länderna.

Seamless har kunder och plattformar i drift i 15 afrikanska länder. Dessa inbegriper Afrikas två största länder vad gäller folkmängd, Nigeria och Etiopien, som tillsammans har en befolkning på nära 350 miljoner människor. Det innebär att Seamless plattformar och lösningar underlättar försäljningen av digitala produkter till cirka 40 % av Afrikas totala befolkning och finns för närvarande i cirka 25 % av länderna i Afrika.

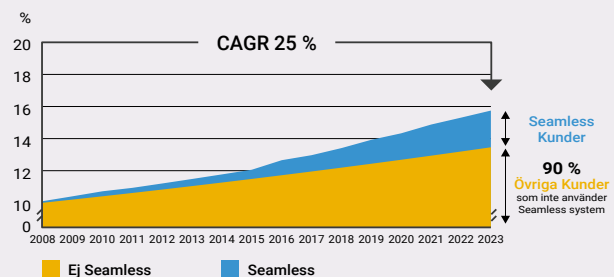
Seamless är en av dem ledande spelarna på global basis som levererar teknikplattformar samt affärskunnande inom distribution och försäljning av digitala produkter, med en styrkeposition i Afrika avseende antal kunder, marknader, storlek och värdehantering genom sina system.

Vi ser en möjlighet till att förstärka vidare denna position, både i Afrika och på andra platser i världen, igenom en branschkonsolidering. Seamless har under andra kvartalet annonserat förvärvet av eServe Global, som är en av Seamless branschkollegor och konkurrenter. Detta förvärv utökar Seamless kundbas och styrka på flera marknader, särskilt i Norra Afrika, Mellanöstern och Sydost Asien, igenom bl.a. kundrelationer med två av regionernas största mobiloperatörs grupper, Ooredoo och Zain.

Inom ramarna för Seamless distributionsverksamhet SDD, i Sverige och Danmark så har kontantkortsmarknaden varit vikande under många år men



Kunder med Seamless system



[Bild CAGR: "Seamless egna undersökningar indikerar väsentligt bättre årlig tillväxt hos egna kunder jämfört med de kunderna med digitala distributionslösningar från andra leverantörer."]

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 och där kontantkort passar bättre än abonnemang.

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. Under andra halvåret 2019 så kommer SDD att modernisera sin distribution så att operatörerna får en möjlighet att kommunicera direkt med återförsäljarna av operatörernas produkter.

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

Under det andra kvartalet har Seamless välkomnat en ny kund i södra delen av Afrika, en affär av både strategisk och finansiell signifikans. Denna affär är resultatet av en längre tids engagemang och förhandlingar för att byta ut en existerande konkurrentplattform och bekräftar än en gång det värde som kunderna anser att Seamless tillför med både sin teknik- och affärskunskande.

Vi har under kvartalet fortsatt de tidigare engagemangen och diskussionerna med flera potentiella nya kunder och efter återkoppling och den goda responsen vi har fått så ser vi med optimism på möjligheten att avsluta några av dessa affärer under det tredje kvartalet. En del av dessa nya förväntade affärer är byggda på en affärsmodell som innebär vinstdelning eller transaktionsavgifter, vilket i så fall innebär återkommande intäkter och ett steg närmare den strategiska affärsmixen som Seamless siktar på.

Samtidigt, har vi noterat en ökad aktivitet i marknaden och Seamless involveras ständigt i nya upphandlingar och affärsdiskussioner. Vi bedömer att det är en konsekvens, dels av att Seamless är ett känt och respekterat företag med stabila och tillförlitliga system och tjänster, och dels att vi erfar en period av nya satsningar och systemutbyten för de typer av lösningar och tjänster som Seamless utvecklat under det senaste året.

Under kvartalet har vi sett en märkbar ökning av användandet av Seamless transaktionsplattform hos flera kunder. En ökning som motsvarar nästan 20 % i antal hanterade transaktioner i alla Seamless system i jämförelse med årets första kvartal. Detta har lett och kommer fortsatt att leda till behov för nya funktionaliteter och tjänster, samt till strategisk affärsplanering och ytterligare engagemang mellan Seamless och flera av kunderna.

System och tjänster för vilka leverans har påbörjats tidigare har under det andra kvartalet tagits i drift och detta leder till start av supporttjänster och Managed operations, samt till nya beställningar och därmed återkommande intäkter.

Seamless satsning på nya lösningar fyller ett behov för kunder i flera branscher i befintliga och nya vertikaler. Ett exempel är optimering och automatisering av företagens logistikkedja samt aktiviteter kring försäljning och distribution. Dessa innovativa och grafiskt attraktiva digitaliseringslösningar har mottagits med stort intresse från flera kunder, en del under formella upphandlingar och andra under diskussioner med kunder. Vi ser ett ökat engagemang med ett flertal befintliga såväl som nya kunder, därtill i världsdelen som för SDS kan betraktas som nya.

SDD har under andra kvartalet knutit mer än 150 nya återförsäljare till sig och har sedan starten i november 2018 nästan dubblat sina återförsäljarled. I juli 2019 så skrev SDD ett avtal med en butikskedja, EMAB som har mer än 200 butiker. Omsättningen har ökat med mer än 27% och förväntas öka under andra halvåret 2019. Under det tredje kvartalet kommer SDD att släppa fler produkter som möjliggör påfyllnad från Sverige och Danmark av släktingars och vänners kontantkort i andraländer. Dessutom moderniserar SDD sitt distributionssystem som kommer att möjliggöra direkt kommunikation mellan telefonoperatörerna och återförsäljare.

Finansiell information

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Nettoomsättning	54 574	18 901	105 678	31 104
Övriga rörelseintäkter	2 063	554	3 427	1 405
Summa rörelsens intäkter	56 637	19 455	109 105	32 509
Materialkostnader	-33 222	-3 024	-60 734	-4 555
Övriga externa kostnader	-11 166	-8 801	-22 814	-15 956
Personalkostnader	-4 406	-3 111	-8 493	-8 343
Avskrivningar	-3 083	-2 253	-5 822	-4 538
Övriga rörelsekostnader	-4 525	-2 145	-7 543	-4 302
Summa rörelsens kostnader	-56 401	-19 334	-105 407	-37 695
Rörelseresultat	236	121	3 699	-5 186
Finansiella intäkter	-	3 000	-	3 000
Finansiella kostnader	-1 159	-949	-2 034	-1 867
Finansiella poster netto	-1 159	2 051	-2 034	1 133
Resultat före skatt	-923	2 172	1 665	-4 053
Inkomstskatt	-93	-70	-204	-156
Periodens resultat	-1 016	2 102	1 406	-4 209
ÖVRIGT TOTALRESULTAT				
Omräkningsdifferenser	7	242	202	330
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-1 009	2 344	1 662	-3 879

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	30 JUNI 2019	30 JUNI 2018	31 DECEMBER 2018
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	46 353	44 740	44 272
- varav IP rättigheter	19 083	21 778	20 466
- varav balanserade utvecklingskostnader	27 270	22 962	23 805
Materiella anläggningstillgångar	5 444	1 709	2 172
Finansiella tillgångar	1 351	490	480
Lager av färdiga varor	1 689	644	2 450
Kundfordringar	27 842	13 783	30 444
Övriga fordringar	1 874	3 250	949
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16 787	6 648	8 509
Likvida medel	2	3 341	2 266
Summa tillgångar	101 340	74 604	91 543
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	25 418	19 462	23 756
Övriga långfristiga skulder	42 772	35 750	37 625
Checkkredit	-	2 312	6 079
Leverantörsskulder	15 601	2 879	10 876
Aktuella skatteskulder	563	79	43
Övriga kortfristiga skulder	1 276	814	933
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15 710	13 309	12 232
Summa eget kapital och skulder	101 340	74 604	91 543

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Vid periodens början	26 427	10 118	23 756	16 340
Periodens totalresultat	-1 009	2 344	1 662	-3 879
Nyemission	-	7 000	-	7 000
Aktieägartillskott	-	-	-	-
Vid periodens slut	25 418	19 462	25 418	19 462

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	1 374	6 103	6 706	388
Förändring av rörelsekapital	10	-3 612	2 826	2 147
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 384	2 491	9 532	2 535
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 450	-4 177	-10 875	-5 951
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 271	4 544	-933	4 769
Periodens kassaflöde	-2 795	2 858	-2 276	1 353
Likvida medel vid periodens början	2 797	512	2 266	1 847
Kursdifferens likvida medel	0	-29	12	141
Likvida medel vid periodens slut	2	3 341	2	3 341

NYCKELTAL

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Avkastning på eget kapital	-4,1%	38,0 %	5,9%	-23,5 %
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	-0,13	0,76	0,19	-0,61
Rörelseresultat, KSEK	236	121	3 699	-643
Nettoomsättningstillväxt, %	188,7%	11,6 %	239,8%	-22,9 %
Nettoomsättningstillväxt ex källskatt, %	205,8%	19,0 %	264,0%	-18,9 %
Rörelsemarginal, %	0,4%	0,6 %	3,5%	-16,7 %
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	7 691 343 7 691 343	6 913 565 7 263 565	7 691 343 7 691 343	6 913 565 7 263 565
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	7 691 343	7 691 343	7 691 343	7 691 343
Kassalikviditet	140%	158 %	140%	158 %
Soliditet	25,1%	26,1 %	25,1%	26,1 %
Eget kapital, KSEK	25 418	19 462	25 418	19 462
Eget kapital per aktie	3,30	2,82	3,30	2,82
Antal anställda vid periodens slut	58	57	58	57



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Nettoomsättning	25 933	18 901	54 182	31 104
Övriga rörelseintäkter	2 048	554	3 398	1 405
Rörelsens kostnader	-28 453	-19 540	-55 104	-38 308
Rörelseresultat	-472	-85	2 476	- 5 799
Finansnetto	-1 065	2 057	-1 940	1 153
Resultat efter finansiella poster	-1 537	1 972	536	-4 646
Inkomstskatt	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 537	1 972	536	-4 646

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	30 JUNI 2019	30 JUNI 2018	31 DECEMBER 2018
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	48 805	46 619	46 484
Omsättningstillgångar	35 218	25 897	38 977
Summa tillgångar	84 023	72 516	85 461
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	21 135	16 203	20 599
Långfristiga skulder	39 250	38 062	37 500
Kortfristiga skulder	23 638	18 251	27 362
Summa eget kapital och skulder	84 023	72 516	85 461
Ställda säkerheter	10 000	10 000	10 000
Eventualförpliktelser	Inga	Inga	Inga

Segmentsinformation

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

Nettoomsättning

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
SDS	25 933	18 901	54 182	31 104
SDD	29 255	-	52 704	-
Koncernintern supportavgift ¹	-614	-	-1 208	-
Seamless koncern	54 574	18 901	105 678	31 104

Rörelseresultat

KSEK	2019 APR-JUN	2018 APR-JUN	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
SDS	25	121	3 566	5 186
SDD	825	-	1 341	-
Koncernintern supportavgift ¹	-614	-	-1 208	-
Seamless koncern	236²	121	3 699²	5 186

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

2) I Q2 2019 ingår förvärvskostnader om 1 343 KSEK och för halvåret 2019 1 739 KSEK

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 utvecklas för att möta marknadens behov som uppstått 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 över 5,3 miljarder transaktioner till ett värde över 10 miljarder USD på 30 marknader.

SDS har cirka 140 medarbetare, fördelat på anställda och konsulter, i Sverige, Belgien, Nigeria, Ghana, USA, Pakistan, Indien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten.

OM SEAMLESS DIGITAL DISTRIBUTION (SDD)

SDD distribuerar elektroniska produkter via handeln, som t.ex. mobila kontantkortsladdningar, betalmedel för betalning online och 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 aktivt på, Sverige och Danmark. SDD har tre 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 mål 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 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 undantas.

Koncernen innehar sex 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 ett nytt långtidskontrakt avseende kontorslokal som påbörjas den 19 april 2019 och har en löptid på fem år. Nyttjanderätten avseende den nya kontorslokalen har börjat att redovisas från och med den 19 april 2019. 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 3 533 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på 177 KSEK samt en räntekostnad på 90 KSEK som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista juni till 3 397 KSEK.

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

NOT 2 - FÖRVÄRV AV ESERVEGLOBAL

Den 4 juni 2019 tecknade SDS koncernen ett avtal om att förvärva 100 procent av aktiekapitalet i eServeGlobal Holding SAS. Den 22 juli 2019 kommer en extra bolagstämma hållas i eServeGlobal och om säljaren röstar för försäljningen så kommer köpeskillingen om 2 MEUR att erläggas samt förvärvet slutföras den 25 juli 2019. Anskaffningspriset är preliminärt och kommer att uppdateras efter en slutlig avstämning av likvida tillgångar, rörelsekapital och investeringar jämfört med målen för respektive poster som angetts i förvärvsavtalet. Förvärvsrelaterade kostnader om -1,7 MSEK ingår i det operativa resultatet i SDS koncernens resultaträkning per 30 juni 2019.

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	SDS	
	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Professional services/mjukvara	25 707	9 439
Licenser	740	952
Support	20 771	19 377
Hårdvara	6 636	1 302
Övrigt	329	35
SDS Total	54 182	31 104
Varav källskatt	4 690	3 360

KSEK	SDD	
	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Etop-up	51 457	-
Banksystem	939	-
Övrigt	308	-
SDD total	52 704	-

NOT 4 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	SDS	
	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Afrika	46 736	23 161
Mellanöstern och Asien	4 493	5 340
Övrigt	2 953	2 603
SDS total	54 182	31 104

KSEK	SDD	
	2019 JAN-JUN	2018 JAN-JUN
Sverige	49 264	-
Danmark	3 440	-
Övrigt	-	-
SDD total	52 704	-

NOT 5 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För upplysningar om närstående, se koncernens årsredovisning för 2018, sid 64. Inga väsentliga förändringar har skett under andra kvartalet av närstående eller i avtal med närstående.

NOT 6 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER RAPPORTPERIODEN

- I juli 2019 skrev SDD ett avtal med EMAB om att distribuera förbetalda telefonkort till EMAB:s 200 stycken återförsäljarbutiker

Övrig information

GRANSKNING

Denna rapport har inte 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 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 delårsrapport för januari till juni har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 17 juli 2019. 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 17 juli 2019

Tomas Klevbo

Gunnar Jardelöv
Ordförande

Leif Brandel

Martin Roos

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

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.
EBITDA utan förvärvskostnader	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
EBITDA % utan förvärvskostnader	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
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.
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.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Periodens resultat utan förvärvskostnader	Periodens resultat där förvärvskostnader för perioden har räknats bort
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.
Rörelseresultat (EBIT) utan förvärvskostnader	Resultat före finansiella poster och skatt där förvärvskostnader för perioden har räknats bort
Rörelsemarginal (EBIT) % utan förvärvskostnader	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna där förvärvskostnader för perioden har räknats bort
Resultat efter skatt	Resultat efter finansiella poster och skatt.
Resultat efter skatt utan förvärvskostnader	Resultat efter finansiella poster och skatt där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.

© SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS AB, 2019

Produktion: Publicera Information AB

www.publicera.se