

Pressmeddelande

14 augusti 2025

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2025

April – Juni

- Nettoomsättning uppgick till 44,9 (60,2) MSEK en minskning med 25,4% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till -2,8 (19,7) MSEK, en minskning med 114,2% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till -6,2% (32,8%).
- Resultat efter skatt uppgick till -49,4 (-2,6) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -2,60 (-0,17) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -7,8 (0,9) MSEK.

Januari – Juni

- Nettoomsättning uppgick till 101,2 (115,8) MSEK en minskning med 12,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 8,5 (41,8) MSEK, en minskning med 79,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 8,4% (36,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till -51,8 (-2,2) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -2,72 (-0,14) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 0,5 (6,7) MSEK.

VD-kommentar:

Det första halvåret 2025 har präglats av genomgripande omställning av bolaget med tydliga steg mot ett starkare och mer lönsamt SDS.

Efter ett turbulent första kvartal, med bland annat förändringar i ledningsgruppen, har vi genomfört en rad kraftfulla initiativ för att säkerställa bolagets långsiktiga hållbarhet och lönsamhet. Det mest centrala är vårt kostnadsbesparingsprogram om totalt 60 MSEK, vars syfte är att säkerställa att våra återkommande intäkter täcker samtliga operativa kostnader och räntebetalningar. Redan nu har vi genomfört besparingar om 44 MSEK, vars fulla effekt syns från och med januari 2026. Vi är på god väg att nå besparingsmålet. När vi går in i 2026 kommer vi markant ha förbättrat produktiviteten i organisationen till den grad att alla nya projektintäkter direkt stärker vårt resultat, utöver en basplatta där återkommande intäkter redan täcker operativa kostnader och räntor.

Parallellt har vi omstrukturerat vår säljorganisation. Det har lett till viss fördröjning i nya affärer under våren, vilket påverkat resultatet i Q2 negativt. Dock är dessa affärer fortfarande aktuella och förväntas komma in under andra halvåret 2025. I samband med halvårsrapporten har vi även gjort en genomlysning av vår produktportfölj, vilket lett till en större nedskrivning av immateriella tillgångar i Q2.

Trots ett svagt Q2 visar underliggande siffror en annan bild. Rensat för valutaeffekter, nedskrivningar av engångskaraktär och 14,25 MSEK i kostnader relaterade till organisationen i Belgien som ersatts av interna resurser, hade bolaget visat ett positivt resultat. Vi har dessutom säkrat finansiering för att ta oss hela vägen fram till januari 2026 och under andra halvåret kommer vi att slutföra de återstående 16 MSEK i besparingar, vilket sker genom ytterligare effektiviseringar och ökad produktivitet.

Från och med Q3 inleder vi en "nystart" för SDS med fortsatt transformation till ett agilt bolag. När vi går in i 2026 gör vi det som ett bolag som står på en stabil grund där våra återkommande intäkter täcker samtliga kostnader. Det innebär att alla nya affärer som tillkommer framöver direkt förbättrar vår lönsamhet och kassaflöde.

Historiskt har vår orderingång gällande nya affärer legat mellan 50 – 90 MSEK per år, med en konverteringstakt till omsättning på 50–60 % inom loppet av 12 månader. Vi ser fortsatt potential i våra marknader, och med den nya strukturen har vi ett betydligt bättre utgångsläge för att kapitalisera på kommande möjligheter.

Jag är fullt inställd på att vi kommer att nå våra mål, det vi själva kan kontrollera men också det som är beroende av vår orderingång. Vi har genomfört tuffa men nödvändiga val och resultatet blir ett mer fokuserat, lönsamt och uthålligt SDS som är redo att växa igen.

Jag vill också rikta ett varmt tack till våra större aktieägare som fortsatt visar sitt stöd, liksom till våra obligationsinnehavare som tror på bolaget även i en tid som kan upplevas som turbulent.

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 14 augusti 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.