

Pressmeddelande

19 oktober 2023

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2023

Juli – September

- Nettoomsättningen uppgick till 64,2 (76,1) MSEK, en minskning med -15,6% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 12,7 (19,2) MSEK, en minskning med -33,9% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 19,8% (25,3%).
- Resultat efter skatt uppgick till -8,3 (0,1) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,65 (0,01) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -1,8 (-0,3) MSEK.

Januari – September

- Nettoomsättningen uppgick till 206,3 (208,0) MSEK, en minskning med -0,8% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 45,9 (43,9) MSEK, en ökning med 4,6% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 22,3% (21,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till -13,0 (-9,6) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,08 (-0,93) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till 5,4 (-7,8) MSEK.

VD-kommentar:

Jag vill inleda detta brev med att uttrycka min tacksamhet till våra medarbetare som ihärdigt fortsätter att leverera samt våra aktieägare som fortsätter att supportera oss i en prövande tid. Tack!

Finansiellt landade omsättningen för kvartalet på 64,2 (76,1) miljoner SEK med en EBITDA på 12,7 (19,2) miljoner SEK. Årets första nio månader resulterade i en omsättning på 206,3 (208,0) MSEK och EBITDA på 45,9 (43,9) MSEK. Detta är något vi inte är nöjda med utan vi siktar betydligt högre.

Händelser under kvartalet. Vi investerar fortsatt i att säkerställa kvalitet på vårt nya produktsortiment samt precision i våra leveranser. Dessa investeringar och insatser påverkade orderingången något under det tredje kvartalet. Vi är dock helt övertygade om att orderingången på nytt kommer att ta fart under det kommande kvartalet.

Vi har under året genomgått en omställningsresa från det utmanande affärsläge vi upplevde under 2022. Vi har arbetat målmedvetet och fokuserat för att dra lärdom av tidigare misstag och förbättra vår verksamhet på alla nivåer. Vi jobbar aktivt med att färdigställa vår produktflora och säljprocess runt detta för att bättre möta våra kunders behov. Detta kommer betydligt att öka vår konkurrenskraft på marknaden. Vi är i fas med våra kostnadsprognoser och vi arbetar aktivt med att säkerställa en långsiktig ekonomisk stabilitet.

Vi har ett tätt och utökat samarbete med våra stora kunder. Vi är trygga i att dessa utökade samarbeten kommer att generera positiva resultat under 2024. Stärkta och utökade kundrelationer är en viktig del i vår omställningsresa samt för att öka våra marknadsandelar och minimera risker.

Ett konkret exempel på detta, vilket vi är både nöjda och stolta över, är den större order vi erhöll från en befintlig kund i Oman. Detta är kommunicerat tidigare under kvartalet. Genom ett tätt och nära samarbete med vår kund har vi lyckats minska risken betydligt gällande kundspecifik utveckling. Förutom minskad risk stärker detta affärsupplägg kassaflödet betydligt.

Våra återkommande intäkter ökar, kvartal för kvartal, och vi ser att denna positiva trend fortsätter även under 2024. Detta är ytterligare ett tydligt tecken på att vårt idoga arbete med stärkta kundrelationer och nöjda kunder börjar ge resultat.

Slutligen är det mycket glädjande att vi lyckats genomföra en riktad emission till ett antal investerare trots vårt tuffa affärsläge och utmanade omvärldsfaktorer. Hela styrelsen och stora delar av managementteamet har deltagit i denna emission. Detta visar på fortsatt stort förtroende för vårt bolag, vår vision och potential.

Sammanfattningsvis är vi väl medvetna om de utmaningar vi står inför. Vi är fast beslutna att fortsätta vårt hårda arbete, stärka vårt bolag och uppnå våra långsiktiga mål. Tillsammans kommer vi att ta oss igenom dessa utmaningar, återgå till tillväxt och utvecklas mot våra långsiktiga och ambitiösa mål.

Eddy Cojulun
VD, Seamless Distribution Systems AB

För mer information kontakta:

Martin Schedin

Chief Financial Officer

+46 70 438 14 42

martin.schedin@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 19 oktober 2023 kl. 08.00 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 275 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 Nasdaq First North Premier.

Företagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB. info@fnca.se