Seamless
Distribution Systems

Bokslutskommuniké Q4

2025

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ Q4

JANUARI - DECEMBER 2025

OKTOBER - DECEMBER 2025

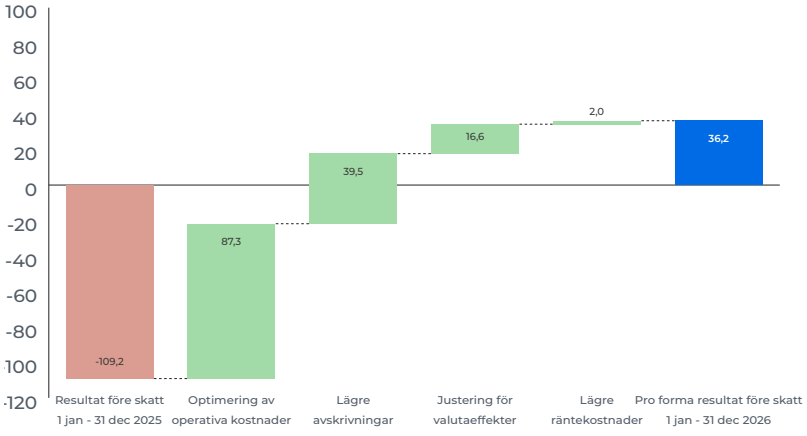
- Nettoomsättningen uppgick till 34,8 (57,2) MSEK en minskning med 39,1% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till -29,3 (16,8) MSEK, en minskning med 273,6% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till -84,0% (29,5%).
- Resultat efter skatt uppgick till -42,3 (0,4) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,97 (0,02) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -9,5 (0,9) MSEK.

JANUARI - DECEMBER 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 171,2 (226,4) MSEK en minskning med 24,4% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till -25,0 (73,1) MSEK, en minskning med 134,1% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till -14,6% (32,3%).
- Resultat efter skatt uppgick till -113,7 (-11,8) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -5,64 (-0,62) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -2,8 (3,6) MSEK.
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2025

KSEK	2025 OKT-DEC	2024 OKT-DEC	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Nettoomsättning	34 838	57 173	171 282	226 442
EBITDA resultat	-29 252	16 847	-24 960	73 098
EBITDA-marginal	-84,0%	29,5%	-14,6%	32,3%
Rörelseresultat (EBIT)	-32 819	7 811	-81 919	27 522
Rörelsemarginal (EBIT)	-94,2%	13,6%	-47,8%	12,2%
Periodens resultat efter skatt	-42 274	423	-113 675	-11 816
Periodens kassaflöde	-9 537	924	-2 800	3 583
Resultat per aktie, före och efter utspädning	-1,97	0,02	-5,64	-0,62

Justerat resultat före skatt (pro forma 2026)*



* 87,3 MSEK är kopplat till redan genomförda effektiviseringsåtgärder och engångskostnader för omstrukturering, som till exempel nedläggning av Bolagets europeiska verksamheter samt effektivisering av organisationen i stort.

* 39,5 MSEK i korrigerade avskrivningar är relaterat till 30,0 MSEK i korrigering för den engångs-nedskrivning som genomfördes i kvartal 2 2025. Resterande 9,5 MSEK läggs till för att ge en rättvisande bild av den nya nivån av avskrivningar som är 4,3 MSEK per kvartal.

* 16,6 MSEK är kopplat till valutajustering då Bolaget alltid visar resultatet exklusive valutaeffekter.

* 2,0 MSEK är relaterat till lägre räntekostnader då Bolaget har använt sig av kapitaliserad ränta under 2025 där räntesatsen har varit 11% istället för 9%.

* Justerat resultat före skatt (pro forma 2026) beräknas utifrån samma nettoomsättning som under 2025 samt rapporterat resultat före skatt för samma period. Därefter tillämpas en så kallad ny ”run-rate” på operativa kostnader, avskrivningar, valutaeffekter och räntekostnader för att uppskatta vinstpotentialen för 2026. Med run-rate avses här att de operativa kostnaderna, avskrivningarna, valutapåverkan (FX) och räntan beräknas utifrån genomförda neddragningarna och förbättringarna som ännu inte fått fullt genomslag i den finansiella rapporteringen för perioden. Dessa poster har valts eftersom de påverkas direkt av genomförda kostnadsoptimeringar och därmed ger en mer rättvisande bild av framtida resultat. Detta görs även för att ge en bild av hur utfallet skulle ha sett ut om dessa åtgärder hade skett tidigare och fått fullt genomslag.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- **SDS fick en strategiskt viktig order på 4,8 MSEK från en befintlig kund i Saudiarabien.** Projektets intäkter kommer att redovisas löpande allt eftersom leveransen fortskrider.
- **Asiacell, Iraks ledande telekomoperatör, och SDS har utökat sitt tioåriga samarbete genom implementeringen av en nästa generations försäljnings- och distributionsplattform (S&D).** Det nya systemet kommer att modernisera Asiacells detaljhandelsekosystem, förbättra den operativa effektiviteten och leverera större värde till miljontals kunder över hela Irak.
- **SDS mottog tilläggsorder värd cirka 11 MSEK**. Denna order stärker partnerskapet med en av världens största teleoperatör och avser Smart Capex-programvaran.
- **SDS och TashiCell Bhutan samarbetar för intäktstillväxt genom AI och processautomatisering.** SDS och TashiCell har inlett ett strategiskt samarbete för att dra nytta av Seamless AI-expertis, med målet att påskynda TashiCells intäktstillväxt samtidigt som organisationens produktivitet ökar genom intelligent automatisering.
- **SDS kunde via ett pressmeddelande tillkännage en flerårig kontraktsförnyelse med ledande telekomoperatör i Mellanöstern.** SDS kommer att fortsätta leverera sin banbrytande produktportfölj inom Retail Value Managment.
- **SDS utnyttjade möjligheten att betala ett lägre räntebelopp i november 2025.** SDS beslutade att utnyttja möjligheten att erlägga ett reducerat räntebelopp och betalade 5% ränta i stället för 9%. 6% ränta har kapitaliserats och lagts till obligationen. Obligationen har då justerats från 242,3 MSEK till 246,0 MSEK för återstoden av löptiden.
- **Extra bolagsstämma i SDS hölls i Stockholm den 31 oktober 2025.** Stämman beslutade om villkorsändring avseende teckningsoptioner av serie "TO24", samt beslut om bemyndigande för styrelsen att fatta beslut om nyemission av aktier, teckningsoptioner och/eller konvertibler innan nästa årsstämma.
- **SDS informerar om överträdelse av finansiell kovenant.** Enligt villkoren i bolagets avtal med obligationsinnehavarna ska SDS inneha minst 10,0 MSEK i likvida medel per den sista varje månad. Bolaget informerade vid två tillfällen under kvartalet att man bröt mot detta.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN

- **Transformationen genomförd - SDS är redo för skalbar och lönsam tillväxt 2026.** SDS har genomfört en omfattande omstrukturering under 2025, vilket har resulterat i en fokuserad mjukvaruverksamhet med optimerad kostnadsbas. Med en stabil finansiell grund och återkommande intäkter som täcker bolagets operativa kostnader går SDS in i 2026 med målet att omvandla nya affärer till direkt lönsamhet.
- **Styrelsen i SDS har per 3 februari 2026, med stöd av bemyndigandet från den extra bolagsstämman den 31 oktober 2025, beslutat att genomföra en nyemission av units bestående av aktier och teckningsoptioner av serie TO 2026**, med avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt, om cirka 16,8 MSEK (den "Riktade Nyemissionen").
- **SDS vann ett strategiskt konsultavtal i Nordafrika.** Avtalet, värt 4 MSEK, fokuserar på en omfattande omvandling av kundens försäljnings- och distributionskanaler för mobiltelefoni.
- **SDS vinner order värd 8 MSEK från befintlig kund i Mellanöstern.** SDS har säkrat en strategiskt viktig order från en befintlig kund i Mellanöstern för en uppgradering av kundens plattform för försäljning och distribution (ERS).
- **SDS kallar till extra bolagsstämma.** Bolagsstämman inträffar den 27 februari 2026 klockan 10:00 på CoW Hagastaden, Sveavägen 151, 113 43 Stockholm.
- **SDS informerar om överträdelse av finansiell kovenant.** SDS ska enligt obligationsavtalet ha minst 10 MSEK i likvida medel varje månad, men bröt mot detta i december (rapporterat i januari). Ett frysningsavtal gäller för de två finansiella kovenanterna fram till 31 december 2025.
- **SDS vinner ny systemorder från kund i Nordöstra Afrika om 4 MSEK.** Avtalet avser en uppgradering till plattformen ERS 5, bolagets senaste generations försäljnings- och distributionssystem samt en redundanslösning för högsta möjliga drifttillgänglighet.

VD HAR ORDET

När vi nu stänger böckerna för 2025 kan jag konstatera att det har varit ett år präglat av nödvändiga förändringar och kraftfulla åtgärder. Vi har under året genomfört en omfattande omstrukturering för att skapa ”det nya SDS” – ett fokuserat mjukvarubolag med en optimerad kostnadsbas och en tydlig väg mot lönsamhet.

Vi har framgångsrikt genomfört ett besparingsprogram som sänkt vår kostnadsbas med 66 MSEK på årsbasis, med full effekt från januari 2026. Detta innebär att vi når en strategiskt avgörande milstolpe: våra återkommande intäkter täcker nu bolagets samtliga operativa kostnader och räntor. Vi är därmed inte längre beroende av nyförsäljning för att hålla verksamheten flytande, utan för att växa vinsten. Med denna plattform på plats har vi skapat en betydande operationell hävstång där varje ny vunnen affär stärker kassaflödet och resultatet direkt.

Med den nya organisationen på plats har vi under slutet av året och inledningen av 2026 sett resultatet av vår omstrukturerade säljorganisation. Vi har säkrat flera strategiskt viktiga affärer som bekräftar vår tekniska höjd och vårt förtroende hos kunderna.

Vi har nyligen vunnit en order värd 8 MSEK från en befintlig kund i Mellanöstern för uppgradering av deras plattform. Detta är en viktig signal om fortsatt engagemang från våra kunder och stärker våra lönsamhetsutsikter för 2026. Vidare har vi tecknat ett strategiskt konsultavtal i Nordafrika värt 4 MSEK. Detta kontrakt markerar ett skifte mot en mer partnerledd rådgivningsmodell, där vi arbetar nära kunden för att utforma deras framtida produktplan.

Långsiktigheten i våra kundrelationer understryks av att vi förnyat ett femårigt kontrakt med en ledande operatör i Mellanöstern, ett samarbete som sträcker sig fram till 2030 med fokus på automatisering och digitalisering. Vi ser också stora framsteg inom vårt AI-erbjudande, bland annat genom ett nytt partnerskap med TashiCell i Bhutan där vi implementerar intelligent automatisering för att öka både intäkter och produktivitet.

Vi lämnar ett utmanande år bakom oss och går in i 2026 med en stabil finansiell grund, en bredare mix av projekt och en organisation byggd för att leverera stigande marginaler. Tack vare vår kraftigt sänkta kostnadsbas och det nuvarande orderinflödet ser vi mycket ljust på det kommande året. Baserat på historisk orderingång av nya licensaffärer och vår nya effektiva struktur, gör vi bedömningen att resultatet före skatt för helåret 2026 kommer att landa i spannet 45 till 55 MSEK.

Det hårda arbetet är gjort. Nu står SDS redo att skörda frukterna av vår transformation och leverera bestående värde till våra aktieägare.

Martin Schedin
VD, Seamless Distribution Systems AB

EKONOMISK ÖVERSIKT

OKTOBER - DECEMBER 2025

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under det fjärde kvartalet uppgick till 34 838 (57 173) KSEK, en minskning med 39,1% jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till - (4 413) KSEK.

Den fördröjning i nya avtal som beskrevs i föregående kvartal har fortsatt att påverka omsättningen under det fjärde kvartalet. Fler affärer har haft längre beslutsprocesser än förväntat, vilket inneburit att avslut och intäktsföring i vissa fall skjutits fram.

Arbetet med den omstrukturerade säljorganisationen har dock successivt börjat ge effekt, med en förbättrad aktivitetsnivå och en stärkt pipeline inför kommande perioder. Bolaget bedömer att de åtgärder som genomförts skapar bättre förutsättningar för ökad orderingång och stabilare intäktsutveckling under 2026.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under det fjärde kvartalet uppgick till -67 658 (-53 775) KSEK, en ökning med 25,8% jämfört med samma period förra året. De operativa kostnaderna uppgick till -66 719 (-48 746) KSEK.

Kostnadsökningen under perioden är huvudsakligen hänförlig till den omstrukturering som genomförts under året. Åtgärderna har medfört engångskaraktär och övergångskostnader, vilka fortsatt belastat resultatet under kvartalet. Dessa kostnader bedöms vara temporära och förväntas successivt avta i takt med att omställningen slutförs.

RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för det fjärde kvartalet uppgick till -29 252 (16 848) KSEK.
EBIT-resultatet för kvartalet uppgick till -32 819 (7 811) KSEK.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -8 785 (-5 473) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obligationslånet, med omförhandlade villkor i kvartal fyra 2024, löper med en fast ränta om 9%.

Resultat före skatt uppgick till -41 605 (2 338) KSEK.
Resultatet per aktie uppgick till -1,97 (0,02) SEK.

INVESTERINGAR

Under det fjärde kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 3 984 (4 007) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -3 176 (-7 873) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 92 (594) KSEK för kvartalet. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -234 (-603) KSEK.

Leasing (IFRS 16)

Enligt den standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 953 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -332 KSEK, samt en räntekostnad på -61 KSEK för kvartalet som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista december till 5 765 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA

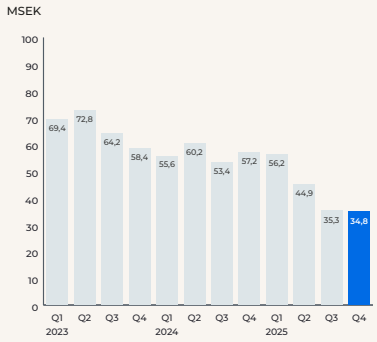
Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 162 (228). Utöver detta har SDS cirka 31 (39) konsulter huvudsakligen i Afrika.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

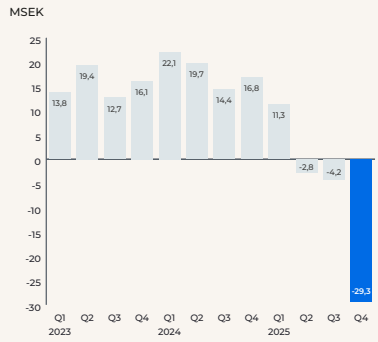
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 2 091 (2 907) KSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under fjärde kvartalet till -5 133 (-19 196) KSEK. Periodens kassaflöde uppgick till -9 537 (924) KSEK.

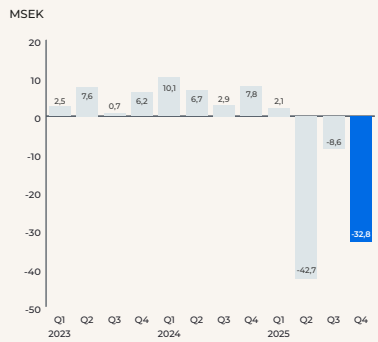
Nettoomsättning
34,8 MSEK



EBITDA-resultat
-29,3 MSEK



EBIT-resultat
-32,8 MSEK



EKONOMISK ÖVERSIKT

JANUARI - DECEMBER 2025

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen för årets tolv månader uppgick till 171 282 (226 442) KSEK, en minskning med 24,4% jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 10 (5 391) KSEK.

Intäkterna under året har minskat jämfört med föregående period, vilket främst förklaras av ett lägre antal vunna ordrar. Den minskade orderingången har påverkat omsättningen negativt och resulterat i en lägre volym under samtliga kvartal.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under årets tolv månader uppgick till -253 211 (-204 310) KSEK, en ökning med 23,9% jämfört med samma period förra året.

De operativa kostnaderna uppgick till -197 212 (-179 492) KSEK. Exklusive operativa kostnader för nedlagda verksamheter i Europa samt genomförda besparingar i Indien och Pakistan om totalt cirka 87 MSEK uppgår de operativa kostnaderna till -110 212 (-179 492) KSEK, en minskning med 38,6% jämfört med samma period föregående år. Detta indikerar att Bolagets genomförda nedskärningar och organisatoriska effektiviseringar resulterar i att de operativa kostnaderna minskar dramatiskt under 2026, vilket kraftigt stärker bolagets lönsamhet på sikt.

Bolaget påverkas även kraftigt av negativa valutaeffekter. Valutapåverkningar för perioden uppgick till -15 065 (5 384) KSEK. Den nedskrivning, som gjordes på immateriella tillgångar i kvartal två, påverkade den ökade kostnadsnivån för året.

RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för årets tolv månader uppgick till -24 960 (73 098) KSEK.
EBIT-resultatet för årets tolv månader uppgick till -81 919 (27 522) KSEK.

Nedskrivningar i kvartal två och negativa valutaeffekter för årets tolv månader påverkar resultatet med -45 460 KSEK. Finansnettot för årets tolv månader uppgick till -27 271 (-35 699) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obligationslånet, med omförhandlade villkor i kvartal fyra 2024, löper med en fast ränta om 9%.

Resultat före skatt uppgick till -109 190 (-8 177) KSEK.
Resultatet per aktie uppgick till -5,64 (-0,62) SEK.

INVESTERINGAR

Under årets tolv månader gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 16 025 (20 757) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -23 013 (-38 813) KSEK och nedskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -29 853 (-) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 1 664 (1 319) KSEK för årets tolv månader. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -1 171 (-2 862) KSEK och nedskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -543 (-) KSEK.

Leasing (IFRS 16)

Enligt den standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. En nyttjanderätt om 5 953 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -2 379 KSEK, samt en räntekostnad på -273 KSEK för årets tolv månader som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista december till 5 765 KSEK.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 2 091 (2 907) KSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under årets tolv månader till -4 762 (13 424) KSEK. Periodens kassaflöde uppgick till -2 800 (3 583) KSEK.

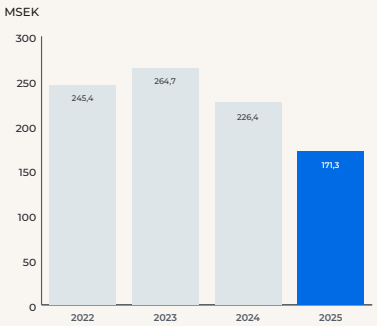
Bolaget har under 2025 brutit mot en av bolagets finansiella kovenanter, sju gånger. Enligt villkoren i bolagets avtal med obligationsinnehavarna ska SDS inneha minst 10 MSEK i likvida medel per den sista i varje månad. För att säkerställa fortsatt drift, samt finansiering framåt har Bolaget fått till ett stand-still avtal till och med 31 december 2025 med obligationsinnehavarna för denna koventant. Bolagets bedömning är att under 2026 kommer inga brott ske mot denna koventant då bolaget effektiviseringsprogram har säkerställt ett kraftigt förbättrat kassaflöde för 2026. Styrelsen och företagsledningen bevakar löpande bolagets likviditet och finansiella ställning. Även om nuvarande prognoser indikerar att bolaget kommer att uppfylla sina finansiella kovenanter, finns en inneboende risk för förskjutningar i kundinbetalningar. Bolagets kundbas består till betydande del av stora mobiloperatörer i Afrika och Mellanöstern, där ledtider för betalningar kan variera, vilket kan påverka bolagets likviditetsberedskap kortsiktigt.

För att stärka den finansiella marginalen och säkerställa en god likviditetsberedskap för bolaget upprätthålls en löpande dialog med obligationsinnehavare och övriga borgenärer. Bolaget har etablerat goda relationer med dessa parter, och styrelsen bedömer att möjligheterna till att vid behov nå fördelaktiga villkorsändringar är goda.

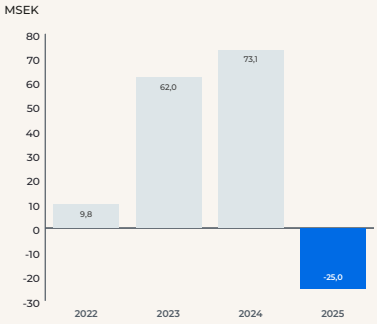
Som ett led i att ytterligare säkra bolagets finansiella ställning utvärderar styrelsen även särskilda operativa åtgärder för att stärka kassaflödet, såsom ytterligare kostnadsbesparingar. Bolaget planerar att vid behov inleda samtal med borgenärer om förlängning av kortfristiga skulder för att säkerställa en långsiktig och stabil finansieringsstruktur. Styrelsen bedömer att det är sannolikt att en överenskommelse kan nås, men vid tidpunkten för rapportens avgivande finns inget föreliggande behov av att ingå något avtal.

Skulle betydande kundbetalningar förskjutas väsentligt framåt i tiden, och förutsatt att ingen överenskommelse nås med obligationsinnehavare eller borgenärer kring ovan nämnda finansieringslösningar, kan detta innebära en väsentlig osäkerhetsfaktor avseende bolagets förmåga att fortsätta driften.

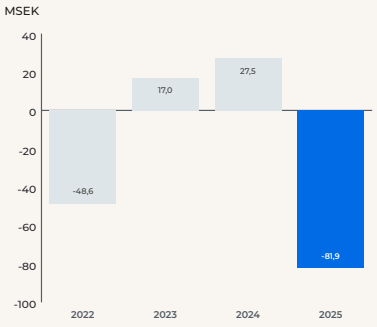
Nettoomsättning
171,3 MSEK



EBITDA-resultat
-25,0 MSEK

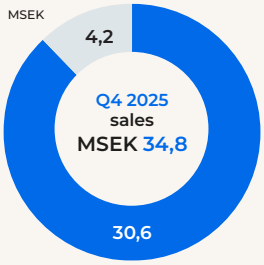


EBIT-resultat
-82,0 MSEK



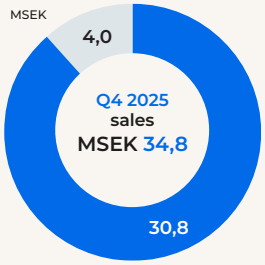
INTÄKTER & KOSTNADER

Produkterbjudande



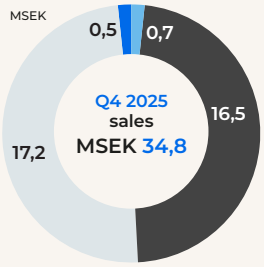
MSEK		
eServ/SDS	30,6	88%
Riaktr	4,2	12%

Intäktstyper



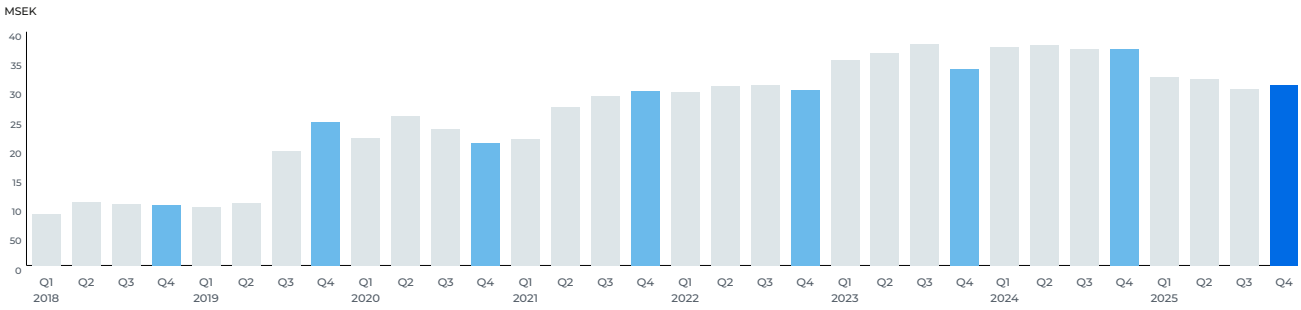
MSEK		
Återkommande intäkter	30,8	89%
Nyförsäljning	3,9	11%

Geografisk försäljning



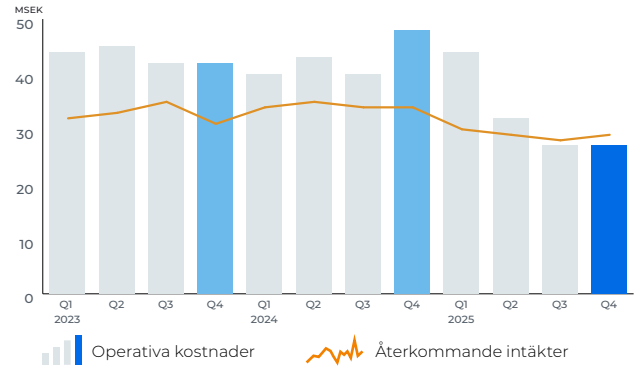
MSEK		
Europa	0,5	1%
Afrika	17,2	49%
Asien / Mellan-östern	16,5	47%
Americas	0,7	2%

Återkommande intäkter



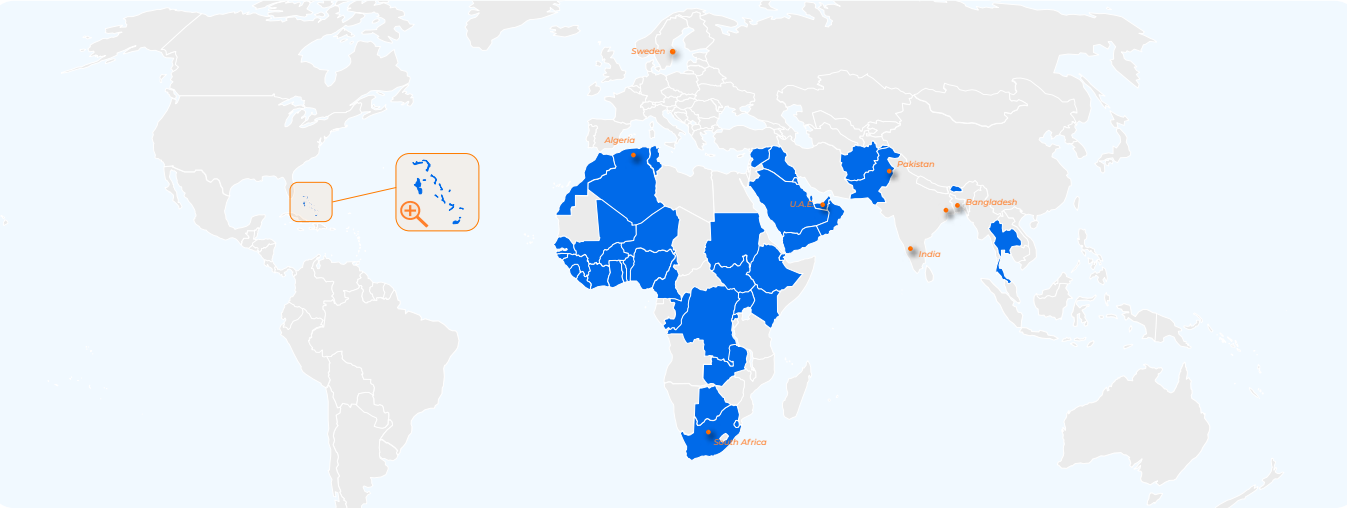
* Rapporterade siffror är inte FX-justerade

JÄMFÖRELSE ÅTERKOMMANDE INTÄKTER OCH OPERATIVA KOSTNADER (PRO FORMA 2026)



* Denna bild jämför återkommande intäkter för kundsupport och driftstöd med operativa kostnader.
* Operativa kostnader i Q4, Q3 och Q2 har i denna illustration justerats ned med redan genomförda besparingar under året som kommer att ha full effekt från 1 januari 2026.
* Hittills genomförda åtgärder är uppsägning av all personal i Bolagets europeiska verksamheter, samt effektivisering av organisationerna i stort.
* Syftet är att spegla bolagets progress mot målet att återkommande intäkter på sikt helt ska täcka operativa kostnader samt räntekostnader.

MARKNADSNÄRVARO



● 8 kontor 70+ kunder

Afrika
30 länder
44 kunder
2 kontor

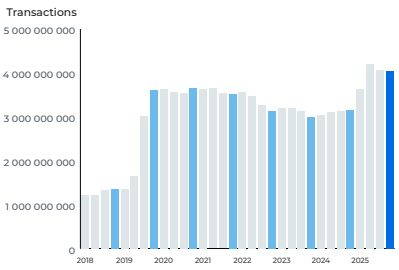
Asien
3 länder
3 kunder
5 kontor

Nordamerika
1 land
1 kund

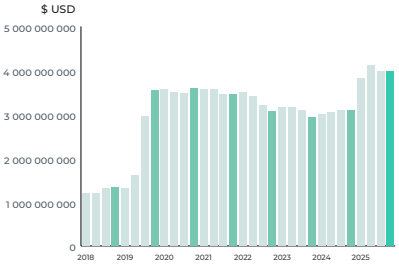
Europa
1 land
1 kontor

TRANSAKTIONER

Antal transaktioner hanterade av ERS 360 per kvartal



Monetärt värde hanterat av Seamless system per kvartal



Antal vunna order per kvartal

ERBJUDANDE, PRODUKT OCH TEKNIKFÖRDELAR

SDS arbetar med digitalisering av storskaliga försäljnings- och leveranskedjenätverk. Företaget har utvecklat mjukvaruplattformar och operativa processer som kan hantera stora volymer transaktioner som involverar finansiella, logistiska och kommersiella data. Genom årtionden av erfarenhet, har SDS byggt system som inte bara genomför transaktioner pålitligt, utan också samlar in, strukturerar och analyserar data för att stödja förbättrad operativ effektivitet och välgrundat beslutsfattande.

Med tiden har SDS utvecklats från en teknikleverantör till en strategisk partner för mobiloperatörer. Företaget driver en egenutvecklad mjukvaruplattform, som nu är inne på sin fjärde Generation, byggt på mer än 30 års erfarenhet av att stödja över 50 mobilnätsoperatörer på flera marknader. SDS gör det möjligt för kunder att hantera komplexa försäljnings- och distributionsmiljöer genom en homogen, skalbar produktportfölj som växer parallellt med deras verksamhet.

ERBJUDANDE

SDS har en unik position på marknaden eftersom dess plattform utgör ryggraden i en mobil operatörens försäljnings- och distributionsverksamhet. Genom lång erfarenhet inom branschen har SDS utvecklat en djup förståelse för detaljhandelsinfrastruktur och den operativa dynamiken inom mobiloperatörer.

SDS produktportfölj är utformad för att stödja och digitalisera varje steg i försäljningsprocessen, vilket gör det möjligt för operatörer att sälja vilken produkt som helst, när som helst, genom vilken kanal som helst. Kanalerna kan variera från enkla terminaler till företagsomfattande detaljhandels- och kassahanteringssystem.

De system som levereras av SDS är affärskritiska plattformar som hanterar stora transaktioner volymer och betydande penningflöden. Detta ställer höga krav på prestanda, tillgänglighet, säkerhet och flexibilitet. Kunder som verkar på konkurrensutsatta marknader behöver också förmågan att hantera en växande uppsättning produkter och tjänster med en enda, integrerad teknologiplattform.

SDS-plattform är bygg på en öppen arkitektur, vilket möjliggör sömlös integration med externa system och partners. Dessa plattformar stöds av dygnet runt-operativa och tekniska team med djup kännedom om både affärs- och operativa krav.

Seamless Unified Platform: En helhetslösning för telekomförsäljning

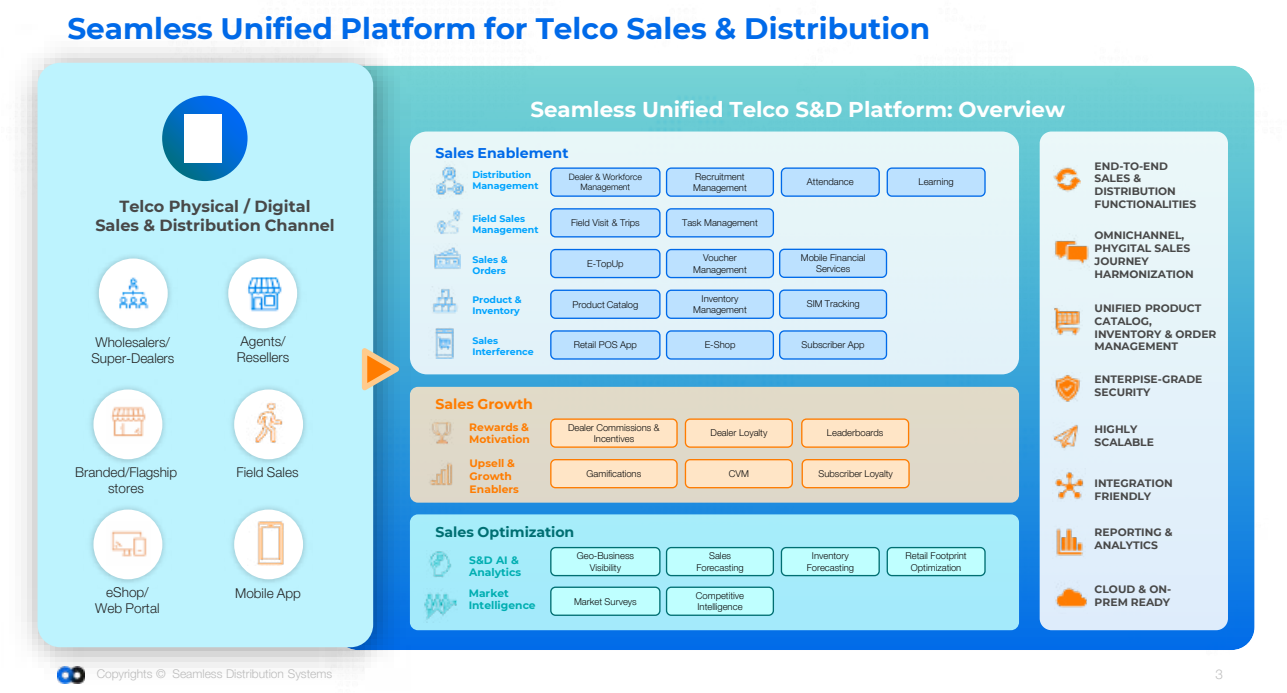
Seamless erbjuder en heltäckande plattform designad för att digitalisera och effektivisera telekomoperatörers försäljning och distribution. Plattformen knyter samman hela ekosystemet – från grossister och återförsäljare till fysiska butiker, fältförsäljare och digitala kanaler som e-shoppar och mobilappar.

Erbjudandet vilar på tre strategiska pelare: Sales Enablement, som förser säljkåren med nödvändiga verktyg; Sales Growth, som driver tillväxt genom direkta incitament och belöningar; samt Sales Optimization, som nyttjar AI för avancerade prognoser och rekommendationer. Genom denna integrerade lösning kan operatörer optimera sin fysiska närvaro (retail footprint), öka marknadsinsikten och skapa omedelbara, konkreta affärsvärden genom förbättrad styrning av sina säljkanaler.

Harmoniserad fysisk-och digital säljresa och teknisk skalbarhet

Seamless plattform levererar en komplett ”end-to-end”-funktionalitet som harmoniserar den fysiska och digitala säljresan (omnikanal). Systemet hanterar komplexa operativa flöden inom återförsäljar- och personalhantering (”Dealer & Workforce Management”), inklusive rekrytering, närvaro och utbildning, samtidigt som systemet styr distribution, lager och orderhantering via en enhetlig produktkatalog.

Tekniskt är lösningen byggd för ”enterprise-grade” säkerhet och hög skalbarhet, tillgänglig både via molnet och on-premise. Med inbyggd AI och analysfunktioner (”S&D AI & Analytics”) får kunder djupgående marknadsinsikter samt verktyg för att driva lojalitet och merförsäljning genom gamification och provisionshantering. Detta säkerställer att operatörer effektivt kan hantera allt från voucher-system till SIM-tracking i en och samma miljö.



Med denna stabila och beprövade plattform som grund har SDS etablerat sig som en affärskritisk partner till mobiloperatörer världen över. Samtidigt förändras marknaden snabbt, med ökade krav på kostnadseffektivitet, driftsäkerhet och datadrivet beslutsfattande. För att möta dessa nya förutsättningar och ytterligare stärka kundernas konkurrenskraft satsar SDS nu på tre strategiska initiativ: **Smart Capex, AI as Service** och **Reliability as a Service**. Tillsammans bygger dessa initiativ vidare på SDS kärnkompetens och adresserar framtidens behov inom investeringar, drift och intelligent automatisering.

Smart Capex: Datadriven investeringsoptimering för infrastruktur

Seamless ”Smart Capex” produkt är en mjukvarulösning designad för att optimera kapitaltunga investeringsprocesser inom telekombranschen och andra infrastrukturintensiva sektorer. Genom att centralisera datakällor och utnyttja avancerade algoritmer erbjuder plattformen en enhetlig överblick för strategiskt beslutsfattande.

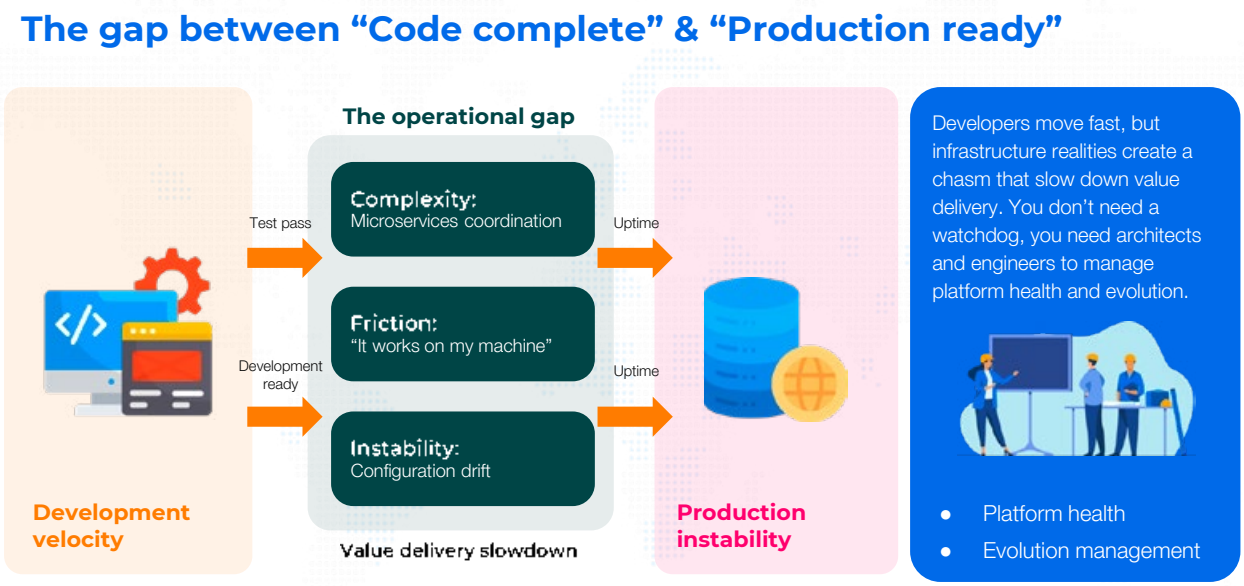
Lösningen använder granulär data för att skapa optimala investeringsplaner som maximerar strategiska mål, exempelvis en operatör som ska rulla ut 5G. Sammanställer investeringsramar för att möjliggöra effektiv allokering av kapital över olika marknader och projekt.

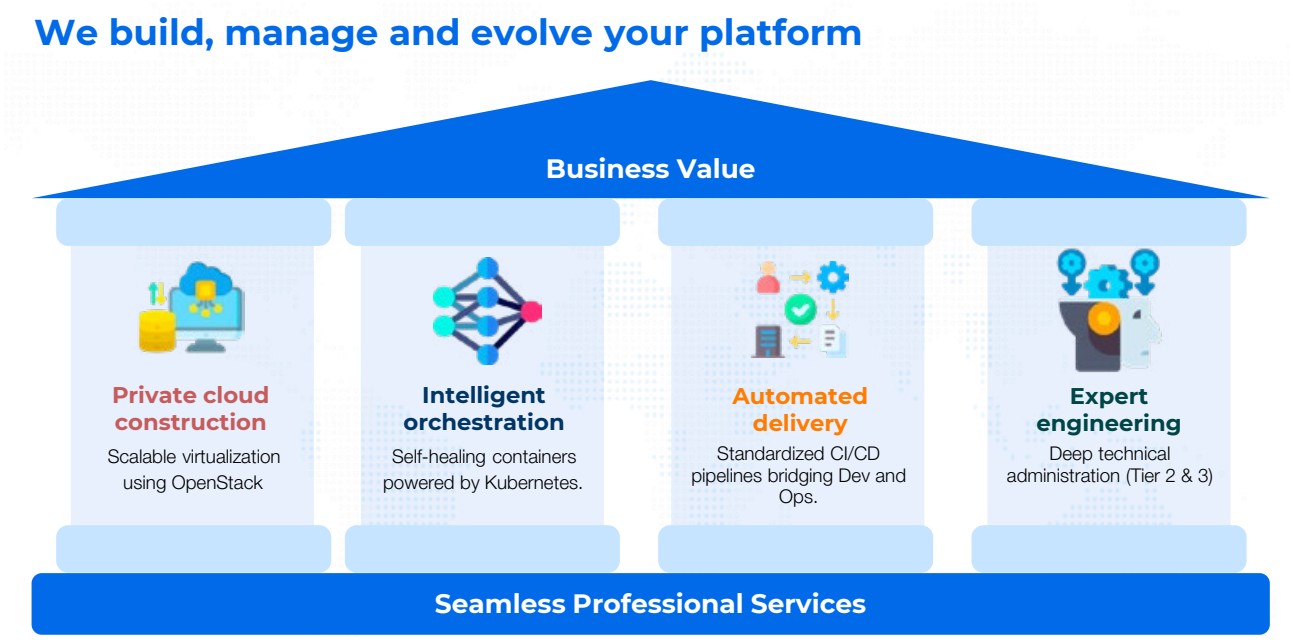
Reliability as a Service

Seamless "Reliability as a Service" innehåller två ben ”NoC as a service” och ”Operations as a service”

”NoC as a service” erbjuder en strategisk övergång från sårbara, personberoende driftmodeller till strukturerad dygnet-runt-säkerhet. Genom bolagets globala Network Operations Center (NOC) får kunden en ISO-certifierad "first line of defense" som aktivt övervakar system 24/7, vilket stänger gapet mellan kontorstid och nattjour. Bolaget tar helhetsansvar och eliminerar dolda kostnader för övertid och personalomsättning, vilket kan sänka driftskostnaderna för en operatör med upp till 75%.

”Operations as a Service” innebär att Seamless tar ett helhetsansvar för den dagliga driften av affärskritiska system och processer. Genom standardiserade arbetssätt, automatisering och djup domänkunskap säkerställs stabil drift, hög tillgänglighet och kontinuerlig förbättring. Tjänsten minskar kundens operativa komplexitet, sänker kostnader och frigör interna resurser så att organisationen kan fokusera på kärnverksamhet, tillväxt och innovation istället för löpande drift.





AI as a Service: bolagets intern stödsystem som också säljs till kund

Genom vårt interna AI-system döpt till ”Old Monk”, driver Seamless värdeskapande i två strategiska riktningar. Internt transformerar vi verksamheten mot ”Intelligent Service” genom att använda AI för kodanalys, kunskapshantering och automatiserad support. Detta effektiviserar våra processer och sänker driftskostnaderna avsevärt genom minskad friktion.

Denna teknologi ligger även till grund för vårt externa kunderbjudande, där fokus skiftar till intäktstillväxt och kundlojalitet. Genom att erbjuda verktyg för hyper-personifiering, prediktiv churn-hantering och rekommendationer för kunderbjudanden, hjälper vi operatörer att proaktivt behålla kunder och öka intäkten per användare (ARPU) med stöd av datadrivna insikter.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2025 OKT-DEC	2024 OKT-DEC	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	34 838	57 173	171 282	226 442
Övriga rörelseintäkter	-	4 413	10	5 391
Summa rörelsens intäkter	**34 839**	**61 586**	**171 292**	**231 833**
Rörelsens kostnader				
Materialkostnader	-9 794	-4 057	-17 734	-19 284
Övriga externa kostnader	-17 400	- 9 667	-55 831	-39 478
Personalkostnader	-35 541	- 31 014	-107 622	-99 972
Av- & nedskrivningar	-3 566	-9 037	-56 959	-45 576
Övriga rörelsekostnader	-1 357	-	-15 065	-
Summa rörelsens kostnader	**-67 658**	**-53 775**	**-253 211**	**-204 310**
Rörelseresultat	**-32 819**	**7 811**	**-81 919**	**27 522**
Finansiella poster				
Finansiella intäkter	2 286	92	1 743	103
Finansiella kostnader	-11 072	-5 565	-29 014	-35 802
Finansiella poster netto	**-8 785**	**-5 473**	**-27 271**	**-35 699**
Resultat före skatt	**-41 605**	**2 338**	**-109 190**	**-8 177**
Inkomstskatt	-669	-1 914	-4 485	-3 639
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	**-42 274**	**424**	**-113 675**	**-11 816**
Övrigt totalresultat				
Poster som kan komma att omklassificeras till årets resultat:				
Omräkningsdifferenser på eget kapital	-5 700	492	-11 982	1 768
Summa totalresultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	**-47 974**	**916**	**-125 657**	**-10 048**

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	155 511	201 338
- varav IP rättigheter	*1 751*	*4 417*
- varav balanserade utvecklingskostnader	*50 010*	*86 759*
- varav Goodwill	*103 751*	*110 162*
Materiella anläggningstillgångar	7 600	2 735
Finansiella tillgångar	603	907
Lager av färdiga varor	1 286	1 312
Kundfordringar	34 576	66 856
Övriga fordringar	76 373	70 354
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	75 498	88 191
Likvida medel	2 091	2 907
Summa tillgångar	**353 539**	**434 600**
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	4 277	115 467
Övriga långfristiga skulder	252 679	250
Checkkredit	-	-
Leverantörsskulder	36 915	32 588
Aktuella skatteskulder	-	-
Övriga kortfristiga skulder	24 186	254 371
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	35 481	31 925
Summa eget kapital och skulder	**353 539**	**434 600**

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2025 OKT-DEC	2024 OKT-DEC	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Vid periodens början	**52 251**	**89 551**	**115 467**	**100 515**
Periodens totalresultat	-47 974	916	-125 657	-10 048
Nyemission	-	25 000	14 467	25 000
Vid periodens slut	**4 277**	**115 467**	**4 277**	**115 467**

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2025 OKT-DEC	2024 OKT-DEC	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-24 395	27 127	-27 686	52 594
Förändring av rörelsekapital	19 262	-46 323	22 923	-39 170
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 133	-19 196	-4 762	13 424
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 980	-943	-24 930	-21 577
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-424	21 063	26 892	11 736
Periodens kassaflöde	-9 537	924	-2 800	3 583
Likvida medel vid periodens början	6 418	6 363	2 907	3 704
Kursdifferens likvida medel	5 211	-4 381	1 985	-4 381
Likvida medel vid periodens slut	**2 091**	**2 906**	**2 091**	**2 906**

NYCKELTAL

KSEK	2025 OKT-DEC	2024 OKT-DEC	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital	-17,7%	0,4%	-47,5%	-13,2%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	-1,97	0,02	-5,64	-0,62
Rörelseresultat, KSEK	-32 819	7 811	-81 919	27 522
Nettoomsättningstillväxt, %	-39,1%	-2,1%	-24,4%	-14,5%
Rörelsemarginal, %	-94,2%	13,7%	-47,8%	12,2%
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	21 467 695	19 036 344	21 467 695	19 036 344
Kassalikviditet	200,0%	273%	200,0%	273%
Soliditet	1,2%	26,8%	1,2%	26,8%
Eget kapital, KSEK	4 277	115 467	4 277	115 467
Eget kapital per aktie	0,20	6,07	0,20	6,07
Antal anställda vid periodens slut	162	228	162	228

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2025 OKT-DEC	2024 OKT-DEC	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Nettoomsättning	21 336	57 586	98 464	158 761
Övriga rörelseintäkter	-	6 923	2	6 040
Rörelsens kostnader	-58 396	-59 927	-158 683	-137 700
Rörelseresultat	-37 060	4 581	-60 217	27 101
Finansnetto & bokslutsdispositioner	-10 807	-4 996	-31 960	-34 686
Resultat efter finansiella poster	-47 867	-415	-92 177	-7 585
Inkomstskatt	-125	-	-688	-748
Periodens resultat	**-47 992**	**-415**	**-92 865**	**-8 333**

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar	179 222	188 892
Omsättningstillgångar	156 107	208 949
Summa tillgångar	**335 329**	**397 841**
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	1 078	79 476
Långfristiga skulder	248 009	-
Kortfristiga skulder	86 242	318 365
Summa eget kapital och skulder	**335 329**	**397 841**
Ställda säkerheter	22 000	22 000
Eventualförpliktelser	inga	inga

NOTER

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag, (organisationsnummer 556979-4562) med säte i Stockholm, Sverige. SDS aktie är noterad på Nordic SME, Nordic Growth Market.

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 affärsmål och finansiella mål. De risker SDS identifierat som väsentliga för verksamheten är följande: Marknadsrisker inkluderande 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. Finansiella risker: 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 2024, sid 37-38. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2024.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2024. 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. Den 1 januari 2027 träder den nya standarden IFRS 18 i kraft, den kommer att ersätta IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Ledningen utvärderar för närvarande de exakta konsekvenserna av att tillämpa den nya standarden i sina finansiella rapporter. Inga andra nya eller reviderade IFRS standarder eller tolkningsuttalanden från IFRIC, med ikraftträdande 2025 eller senare, har eller kommer inte att ha någon väsentlig påverkan på SDS:s finansiella rapporter.

NOT 2 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

	SDS			SDD	
KSEK	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC	KSEK	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Projekt	45 984	64 400	Etop-up	-	5 947
Analytics	19 060	30 426	Banksystem	-	552
Support	106 238	125 111	Övrigt	-	5
SDS Total	**171 282**	**219 938**	**SDD Total**	**-**	**6 504**

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

	SDS			SDD	
KSEK	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC	KSEK	2025 JAN-DEC	2024 JAN-DEC
Afrika	90 353	107 222	Sverige	-	2 123
Mellanöstern och Asien	75 924	105 008	Danmark	-	4 381
Övrigt	5 004	7 708	Övrigt	-	-
SDS total	**171 282**	**219 938**	**SDD Total**	**-**	**6 504**

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Martin Schedin, Sandipan Mukherjee, Jens Ålander och Denver Alwar från SDS ledningsgrupp har fakturerat sitt arvode från eget bolag till SDS. SDS har under året köpt in tjänster till ett värde av 10 614 KSEK från närstående.

ÖVRIG INFORMATION

GRANSKNING

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, www.sds.seamless.se, omedelbart efter offentliggörandet.

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, C/O CoW Arenastaden, Pyramidvägen 7, 169 56 Solna, eller via e-post, sds.info@seamless.se.

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Årsredovisning 2025	2026-04-30
Delårsrapport Q1 2026	2026-05-14
Årsstämma	2026-05-28
Delårsrapport Q2 2026	2026-08-13
Delårsrapport Q3 2026	2026-11-12

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till december har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 25 februari 2026. 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 25 februari 2026

Håkan Holm

Martin Roos
Ordförande

Tomas Klevbo

Martin Schedin
Verkställande direktör

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Martin Schedin, VD
martin.schedin@seamless.se
+46 (0) 704 381 442

Jens Ålander, CFO
jens.alander@seamless.se
+46 (0) 730 958 269

ADRESS (HUVUDKONTOR)
Seamless Distribution Systems AB
C/O CoW Arenastaden
Pyramidvägen 7, 169 56 Solna, Sweden

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

Analytics	Samlingsnamn för Smart Capex och Smart Sales & Distribution.
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.
Antal aktier	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 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 bokar upp källskatten som går att avräkna enligt dubbelbeskattningsavtalen som en fordran på skattemyndigheten. Den källskatt som inte går att avräkna bokas som en skattekostnad i resultaträkningen.
MFS	Förkortning för Mobile Financial Services. Avser Mikrokredit och ”Mobile wallet”.
Mikrokredit	Mikrokredit är en mervärdestjänst som snabbt och enkelt ger återförsäljare och konsumenter tillgång till samtalstid genom att återförsäljaren lånar samtalstid av SDS i väntan på att återförsäljarens lagersaldo ska fyllas på av teleoperatören.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Operativa kostnader	Operativa kostnader är de löpande kostnader som ett företag har för att driva sin dagliga verksamhet.
Resultat efter skatt	Resultat efter finansiella poster och skatt.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
RVM	Retail Value Management är en svit av lösningar hela vägen från planering och onboarding till lösningar för att säkerställa distribution, intäktsströmmar, kontinuerlig tillväxt och optimering.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Återkommande intäkter	Återkommande intäkter, även kallat Recurring Revenue, är intäkter som ett företag förväntar sig att få regelbundet. Här både support- och licensavtal.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.

© SEAMLESS DISTRUBUTION SYSTEMS AB, 2026
Produktion: Publicera Information AB
www.publicera.se