

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2022

Pressmeddelande 2022-07-21

April - Juni

- Nettoomsättningen uppgick till 68,9 (69,2) MSEK, en minskning med -0,4% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 15,4 (11,0) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 22,3% (16,0%).
- Resultat efter skatt uppgick till -1,8 (-4,8) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,17 (-0,51) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -11,9 (31,3) MSEK.

Januari - Juni

- Nettoomsättningen uppgick till 131,9 (130,7) MSEK, en ökning med 1,0% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 24,7 (25,0) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 18,7% (19,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till -9,7 (-1,2) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,95 (-0,13) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -7,5 (32,2) MSEK.

Kvartalskommentarer

Ordförande har ordet

Under årets andra kvartal har både ordförande Leif Frykman och VD Mats Victorin lämnat sina poster. Ledningsförändringar medför ibland ett visst tempotapp i verksamheten, men jag anser att SDS har stått starkt trots den osäkerhet som sådant kan föra med sig då vi har en kompetent organisation som arbetar väldigt nära kund med över 95% av våra resurser utanför Sverige. Arbetet med rekrytering av en ny VD pågår för fullt, men detta är processer som kan ta tid. Därför är det extremt tryggt och glädjande att SDS:s mångåriga CFO, Martin Schedin, accepterat att tillfälligt axla VD-rollen. Martin kan bolaget innan och utan och jag, tillsammans med hela styrelsen, jobbar tillsammans med Martin och bolagets ledning för att accelerera vår produkt- och tillväxtstrategi med fortsatt förbättrad lönsamhet och kassaflöde som målsättning.

Martin Roos

Styrelseordförande, Seamless Distribution Systems AB

VD har ordet

Intresset för våra tjänster och våra system har varit fortsatt stort under årets andra kvartal. Det osäkra omvärldsläget har försenat vissa investeringsbeslut. Vi har dock inte noterat några avbrutna affärer eller affärsaktiviteter. Vi är därför övertygade om att det enbart handlar om senareläggningar av affärer och vi räknar med att affärsläget kommer att återgå till det normala under andra halvåret.

Omsättningen under kvartalet uppgick till 68,9 (69,2) MSEK. Vårt EBITDA blev 15,4 (11,0) MSEK. Resultatet är under vår ambition och en direkt följd av det oroliga omvärldsläget, som lett till vissa fördröjningar hos våra kunder.

Samtidigt vill jag betona att affärsaktiviteten varit hög och att vi tagit hem en rad affärer under kvartalet, såväl med befintliga som nya kunder. Kvartalet avslutades starkt med en order värd 8,0 MSEK från en befintlig kund i Dubai, men vi har även gjort större affärer med kunder i Nigeria, Zambia och Djibouti för att nämna några.

Vi fortsätter att komma in på nya marknader och vår utökade produktportfölj har fortsatt att tilldra sig ett stort intresse. Teknikskiftet från Service Oriented Architecture (SOA) till Microservices har gjort oss till en mer relevant partner för fler operatörer. Vi går nu in i framtiden med fler produkter än tidigare och därmed ökade möjligheter att komma in på nya marknader och utöka vår relation med existerande kunder. Vi är övertygade om att vårt nya erbjudande Retail Value Management (RVM), som effektivt hanterar mobiloperatörernas hela värdekedja, kommer att generera fler affärer hos såväl befintliga som nya kunder.

Samtidigt fortsätter arbetet med integrationen av Riaktr. Den produktportfölj som kom från förvärvet av Riaktr är nu en naturlig och strategiskt viktig del i RVM, men fortsätter samtidigt att skapa egna affärsmöjligheter. Ett exempel på detta är den affär som Riaktr gjorde med en ny kund i Senegal i mitten av maj. Affären är gjord med en av Senegals ledande operatörer och omfattar Smart S&D-produkten, som gör att mobiloperatören kan hantera sina försäljningsdistributionskanaler effektivt med hjälp av avancerad analys och AI via ett mycket enkelt och användarvänligt gränssnitt.

Avslutningsvis vill jag tacka alla anställda som fortsatt att leverera trots en utmanande marknad och ledningsförändringar. Självfallet har den miljön varit utmanande oss, men tack vare ett stort kundfokus och hårt arbete ser jag fortsatt ett mycket starkt SDS. Med marknadens bästa erbjudande ser jag därmed med stor tillförsikt på framtiden, både på kort och lång sikt.

Jag önskar er alla en fortsatt härlig sommar!

Martin Schedin
tf VD, Seamless Distribution Systems AB

För ytterligare information, kontakta:

Martin Schedin
Chief Financial Officer
martin.schedin@seamless.se
070-4381442

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 21 juli 2022 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 lösningar har lyckats omvandlas de till så kallade SaaS-lösningar.

SDS har cirka 320 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.

Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399. info@fnca.se