

Bokslutskommuniké för perioden 1 januari – 31 december 2020

Pressmeddelande 2021-02-18

oktober - december

- Nettoomsättningen uppgick till 71,1 (76,5) MSEK, en minskning med 7,1 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 11,3 (1,9) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 15,9% (2,5%).
- Resultat efter skatt uppgick till 2,2 (2,9) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,25 (0,38) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -1,1 (10,2) MSEK.

januari - december

- Nettoomsättningen uppgick till 295,6 (245,6) MSEK, en ökning med 20,4 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 50,1 (24,2) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 17,0% (9,8%).
- Resultat efter skatt uppgick till 12,5 (8,0) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 1,50 (1,04) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,4 (12,7) MSEK.

VD-kommentar

Det minst sagt annorlunda året 2020 är nu bakom oss. Även om vi klarat oss relativt bra har pandemin naturligtvis påverkat oss. Vi har trots detta kunnat fortsätta att arbeta efter vår fastlagda strategi och fjärde kvartalet har varit ännu ett kvartal fullt av framsteg. Vi börjar nu se hur skalfördelarna från förvärvet av eServGlobal i juli 2019 sakta men säkert slår igenom i siffrorna.

Under fjärde kvartalet förbättrades vårt EBITDA till 11,3 MSEK. Det är en ökning med 500 procent i förhållande till samma kvartal 2019 då marginalen var 1,9 MSEK. Det innebär att rörelsemarginalen nu ligger på hälsosamma 15,9 procent. Denna förbättring sker samtidigt som vår omsättning på årsbasis ökar med över 20 procent till 296 MSEK. Kvartalsresultatet belastas dessutom av nedgången i USD mot SEK, men erfarenheten visar att valutaeffekterna jämnar ut sig över tid.

Jag är naturligtvis mycket stolt över att vårt arbete lett till så pass stora framgångar under denna turbulenta tid. Samtidigt vill jag påminna om att SDS har en affärsmodell med variationer över kvartalen och vill belysa vikten av att bedöma bolagets prestation över en längre period. Med dessa inledande ord vill jag även välkomna alla nya aktieägare som investerade i bolaget i den spridningsemission som genomfördes i höstas.

Seamless

Distribution Systems

En av kvartalets viktigaste affärshändelser är vårt avtal i Kamerun, där vi levererar vår ERS 360-programvara. Detta är en affär som förstärker vår redan stora närvaro hos en ledande mobiloperatörsgrupp i Afrika och innebär även att vi nu lagt till ännu ett land till våra idag över 50 marknader.

Bolaget är nu mitt i en mycket spännande utvecklingsfas där vi jobbar med många faktorer för att växa såväl i storlek som lönsamhet. Tillväxten i omsättning är i nuläget påverkad av förvärv, men den långsiktiga potentialen finns även i den organiska tillväxten. Vårt fokus på rekrytering av nya kunder gör att den tillväxtfaktorn är minst lika spännande som förvärvstillväxten.

Vi har hittills kunnat publicera affärer med tre nya kunder under andra halvåret 2020, varav två tillhör ledande operatörsgrupper. En av operatörsgrupperna är en helt ny kund till oss, vilket gör att potentialen att växa med denna kund på ytterligare marknader är stor. När vi dessutom studerar tillväxten i såväl population som mobilanvändning i dessa marknader blir ekvationen ännu mer lovande. Min förväntan är baserad på våra goda erfarenheter från vår resa med MTN-gruppen, där vi växt från 1 till 19 mobiloperatörer i lika många tillväxtmarknader i Afrika och Mellanöstern.

Affärsmodellen som SDS historiskt arbetat med har varit baserad på att sälja licenser och integrationstjänster i form av en större initial engångsaffär, varefter kunderna utan undantag köpt support och drifttjänster till ett värde runt 15 till 20 procent av den initiala affären. I och med fjärde kvartalet är vår prioriterade affärsmodell för nya kunder en SaaS-prissättning, som ändrar engångslicensen till en återkommande licensavgift. Det innebär att den initiala intäkten för installationen blir något lägre, men gör att våra återkommande intäkter blir väsentligt högre. Detta innebär inte per automatik att alla kunder accepterar denna modell men vi ser konkreta bevis för att den vinner terräng alltmer.

Ett exempel på detta är vår första affär i Etiopien, som gjordes utifrån denna princip. Affären gjordes för några år sedan och även om de återkommande transaktionsbaserade intäkterna initialt var lägre än väntat ser vi nu en väsentligt ökad tillväxttakt. Vi blir mer beroende av kundens tillväxt, men får istället en större del av den långsiktiga lönsamheten i kundens affär.

Att SDS med sin virtuella organisation kunde hantera distansarbete under pandemiåret var en lågoddssare, men att vi skulle kunna sälja till nya kunder i en takt vi aldrig sett förut var en positiv överraskning. Mycket glädjande var också att i den nordiska distributionsverksamheten SDD har vi, trots tappad volym på grund av Covid-19, ändå lyckats förbättra vårt resultat.

I denna delårsrapport har vi lagt till en egen sektion om utfallet från förvärven av eProducts 2018 (nu SDD) och eServGlobal 2019. Jag är oerhört glad att vi i fakta och siffror kan visa hur väl dessa förvärv har fallit ut. Vi visste att vi köpte illa skötta bolag, som vi hade en övertygelse om att vi skulle kunna få rätsida på. Nu har vi bevisat att vi besitter den kompetens och har den kapacitet som krävs för att kunna konsolidera vår bransch och öka lönsamheten och tillväxten. Resan har bara börjat!

Tommy Eriksson

VD, Seamless Distribution Systems AB

Seamless

Distribution Systems

För ytterligare information, kontakta:

Martin Schedin, CFO

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 18 februari 2021 kl. 08.30 CEST.

Om SDS

SDS, Seamless Distribution Systems AB, är ett svenskt mjukvaruföretag som tillhandahåller lösningar och tjänster för digital försäljning och distribution till privatpersoner genom mobiloperatörer i tillväxtländer. Företaget erbjuder sina företagskunder en komplett lösning för digital distribution och hantering av elektroniska transaktioner. SDS förvärvade eServGlobal i juli 2019. SDS-koncernen nu har kunder i alla delar av världen i mer än 50 länder och når över 650 miljoner mobilanvändare genom mer än 3 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 240 anställda i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika och Förenade Arabemiraten. Med över 30 års erfarenhet fokuserar SDS på hög kundtillfredsställelse och effektiv drift. SDS hanterar över 15 miljarder transaktioner årligen, värda mer än 14 miljarder dollar och gör det möjligt för den växande befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila revolutionen.

SDS aktie är noterad på NASDAQ First North Premier.

Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399.

info@fnca.se