

# Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2020

---

Pressmeddelande 2020-07-23

## april - juni

- Nettoomsättningen uppgick till 70,9 (54,6) MSEK, en ökning med 30,0% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 13,9 (3,3) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 19,6% (6,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till 5,2 (-1,0) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,62 (-0,13) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 0,6 (-2,8) MSEK.

## januari - juni

- Nettoomsättningen uppgick till 156,2 (105,7) MSEK, en ökning med 47,8% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 26,8 (9,5) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 17,2% (9,0%).
- Resultat efter skatt uppgick till 8,5 (1,5) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 1,05 (0,19) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -1,5 (-2,3) MSEK.

## VD-kommentar

”SDS fortsätter att prestera väl även under årets andra kvartal trots en starkt förändrad omvärld. Jämfört med motsvarande halvår förra året har omsättningen ökat med 48% till 156,2 MSEK och EBIT med 255% till 13,1 MSEK. Orderläget ser fortsatt ljust ut, även om det varierar mellan kvartalen. Under andra kvartalet nådde orderläget inte upp till förväntningarna, men tredje kvartalet har startat med ett strategiskt viktigt avtal med den ledande mobiloperatören i Nigeria. Avtalet omfattar vår tjänst för Mikrokredit till återförsäljare vilket både ökar återkommande intäkter och vårt tjänsteerbjudande. Vi har en ökande digital marknadsnärvaro och bredare kundbearbetning vilket ger tillförsikt framåt. Jag ser fram med förväntan på ett andra halvår med ytterligare nykunds försäljning som komplement till den befintliga kundbasen.

Vi har under den långdragna COVID-19 pandemin fortsatt att arbeta hemifrån i de flesta regioner, vilket inte påverkat oss negativt. Vi har snarare sett att produktiviteten har ökat. SDS är ett virtuellt företag vilket är en av våra styrkor inte minst i denna tid. Dock har vi sett utmaningar i att arbeta på distans hos några av våra kunder vilket har lett till vissa förseningar vid integration och produktionssättning. Detta har påverkat kassaflödet i viss mån men vi arbetar hela tiden nära våra kunder för att stötta och leverera i planerat tempo. Glädjande är den högre tillgängligheten av våra mer seniora kontakter hos nya och befintliga kunder vilket i många fall haft mycket positiv effekt på dialog som syftar till ökad försäljning.

I vårt arbete med att realisera synergier från förvärvet av eServeGlobal, så har alla de tre största kunderna beslutat sig för att migrera till SDS ERS 360-plattform. Den fortsatta omstruktureringen av förvärvet har påverkats av pandemin och vi har en försening på cirka två månader. Trots detta har vi kunnat se en fortsatt ökad kundtillfredsställelse i kundbasen. I början av april lanserade vi vår nya

digitala marknadsplattform, där vi i detalj kan följa kontakter som visar intresse för SDS och vårt erbjudande. I samband med detta har vi även markant ökat vår kommunikation på sociala nätverk. I början av juni genomförde vi vårt första webinar där vi fick fantastiskt stort intresse med över 90 anmälda deltagare. Det är god timing att ha marknadsföringen digitaliserad och jag ser mängder av potentiella kunder som automatiserat bearbetas och kvalificeras innan de tas om hand av någon från vårt säljteam.

Vår redan breda högteknologiska produktportfölj har fortsatt att utvecklas och är nu komplett för att hantera den indirekta kanalen hos mobiloperatörer och distributörer i en molnbaserad miljö. Särskilt intressant är bolagets nya produkter för digitalisering av försäljning och distribution av fysiska produkter, vilka rönt stort intresse hos såväl befintliga som nya kunder. Vi har nu ett erbjudande som täcker kringförsäljning och konsumenternas köpbeteende hos mobiloperatörer och genom vår nya analyticsplattform kan vi leverera insikter i köpmönster vilket ger ett ökat mervärde och möjlighet att agera utifrån rätt information. Vi ser idag att vi är ensamma på marknaden att besitta denna position och det lovar gott för vår fortsatta organiska tillväxt inte bara i utvecklingsmarknaderna utan även i mer avancerade och mogna marknader.

Det är synnerligen tillfredställande att vi under detta första halvår har stärkt vårt egenkapital, minskat vår skuld och kapitalkostnad. Vi har under första halvåret arbetat med vår kapitalisering och dels gjort en kvittningsemission på 19 MSEK i bryggglån som upptogs i samband med förvärvet av eServeGlobal. Vi har dessutom förlängt ett rörelsekapitallån på 9,2 MSEK från juli ett år framåt till en lägre ränta samt upptagit ett lån på strax under 5 procent ränta från Almi på 7 MSEK uppbackat av ett lån på 3 MSEK från privata investerare, däribland jag själv och styrelseordföranden.

Det är med tillfredsställelse jag under kvartalet kunnat berätta om SDS för en bredare publik i och med att jag inbjudits till investerarpresentationer hos Erik Penser Bank och Pressträff Direkt vilka både direktsänts på webben och blivit tillgängliga för visning även i efterhand.

SDS har påverkats av coronapandemin men bedömningen är att påverkan är, och kommer att vara, marginell. Bolagets medarbetare kan fullgöra sitt arbete till fullo hemifrån samt alla installationer kan ske på distans. Den tillväxtstrategi som fastställdes på hösten 2019 kvarstår och fortsätter att exekveras i alla delar. SDS har en lång och stabil uppgång bakom sig och en tydlig tillväxtstrategi som borde intressera flera investerare framöver."

Tommy Eriksson  
VD, Seamless Distribution Systems AB

**För ytterligare information, kontakta:**

Martin Schedin, CFO  
[martin.schedin@seamless.se](mailto: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 23 juli 2020 kl. 08.30 CET.

**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 har nu kunder i alla*

*delar av världen i mer än 50 länder och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 220 anställda i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten. Med över 20 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-aktier är noterade på Nasdaq First North Premier.*

*Företagets certifierade rådgivare är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399, epost: [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se)*