

Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2021

Pressmeddelande 2021-07-22

April - juni

- Nettoomsättningen uppgick till 69,2 (70,9) MSEK, en minskning med 2,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 11,0 (13,9) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 16,0% (19,6%).
- Justerat EBITDA-resultat uppgick till 16,3 (13,9) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Justerad EBITDA-marginal uppgick till 23,6% (19,6%), justerat för förvärvskostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -4,8 (5,2) MSEK.
- Justerat resultat efter skatt uppgick till 0,5 (5,2) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Resultat per aktie uppgick till -0,51 (0,62) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 31,3 (0,6) MSEK.

Januari - juni

- Nettoomsättningen uppgick till 130,7 (156,2) MSEK, en minskning med 16,3% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 25,0 (26,8) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 19,1% (17,2%).
- Justerat EBITDA-resultat uppgick till 30,3 (26,8) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Justerad EBITDA-marginal uppgick till 23,2% (17,2%), justerat för förvärvskostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -1,2 (8,5) MSEK.
- Justerat resultat efter skatt uppgick till 4,0 (8,5) MSEK, justerat för förvärvskostnader.
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 (1,05) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 32,2 (-1,5) MSEK.

VD-kommentar

"Starkt försäljningskvartal och spännande förvärv med många framtida möjligheter"

Långsiktigt arbete ger resultat. En försäljningskampanj, som pågått i ett år med Telenor i Pakistan, gick i mål under juni med ett avtal där vi ersätter den nuvarande distributionsprodukten från en världsledande leverantör i Telekom-sektorn med vår ERS 360 plattform. Under arbetet i Pakistan fick vi dessutom kontakt med flera marknader inom Telenor och resultatet blev att vi på samma dag även kunde informera om vårt avtal med Grameenphone i Bangladesh, där vi på samma sätt ersätter en befintlig produkt med ERS 360. Tillsammans har de två gigantiska operatörerna över 130 miljoner konsumenter som kommer att betjänas via vår plattform. Min slutsats blir att Seamless Distribution Systems AB ("SDS") har ett av marknadens vassaste erbjudanden och att vi är mycket konkurrenskraftiga.

Vårt senaste förvärv, Real Impact Analytics S.A. ("Riaktr"), bidrar med en avancerad kompletterande teknik och en starkt utökad kundportfölj både i Afrika och nya marknader där mer än 50 procent är återkommande intäkter genom SaaS. Vi är nu mitt inne i ett intensivt integrationsarbete där det handlar om att koordinera försäljningen och maximera affärsmöjligheter i såväl vår gemensamma kundbas som i vår nykundförsäljning. Det handlar också om att innovativt kombinera och utveckla våra produkter och tjänster för att möta våra kunder med ett ännu bredare och vassare erbjudande. Det andra kvartalet har även präglats av finansieringen av vårt förvärv av Riaktr. Den obligation som förmedlades av Pareto gav oss möjlighet att strukturera om våra lån och skapa en samlad finansieringslösning, samtidigt som flera av SDS tidigare långivare kvittade lån mot aktier i bolaget. Resultatet blev stärkt egenkapital och en stärkt kassa för fortsatt tillväxt.

De finansiella nyckeltalen i gruppen inklusive två månader av bidrag från förvärvet av Riaktr för andra kvartalet är intäkter på nära 70 MSEK vilket är 2,5% ned från det starka andra kvartalet 2020, men en liten förbättring från årets första kvartal. Detta trots att vi ser fortsatt svag försäljning i vår nordiska distributionsverksamhet, Seamless Digital Distribution AB ("SDD"), vilket fortsätter att vara effekter av pandemins påverkan av köpmönster i handeln med färre påfyllningar av kontantkort. Vi kan nu konstatera att orderingången under Q4 och Q1 i vår teknikaffär också präglats av en viss försiktighet med investeringar i samband med osäkerhet hur utvecklingsländernas lokala ekonomier påverkats av pandemin. I och med Q2 kan vi konstatera att denna tvekan ersatts med förtroende. Inte minst bevisas det av att många investeringsbeslut gått vår väg. Jag förväntar att detta förändrade sentiment ska kunna prägla det kommande året på ett positivt sätt. Vi fortsätter att arbeta aktivt med kostnaderna i koncernen vilket syns på de ökande marginalerna. Vårt EBITDA har ökat till 16 MSEK jämfört med samma kvartal förra året, vilket medför att marginalen ökat till 23,6%.

En annan viktig händelse under kvartalet var att Riaktr fick ett genombrottsavtal för ett pilotprojekt avseende optimering av 5G nätet hos en ledande operatör i Portugal, något som är en bra referens i samband med utbyggnaden av den nya generationen mobilnät. Även om vi är i ett tidigt skede av integrationen så ser jag fantastiska möjligheter med Riaktrs kompetens och förmåga inom Big Data och AI kombinerat med SDS kundbas och grundmurade förtroende i marknaden. Ett gott bevis på förtroendet är att vi återigen ges mycket höga betyg av våra kunder i våra löpande kundundersökningar, vilket jag är mycket stolt över.

En spännande utveckling är att vi succesivt ser fler affärer inom mobila finansiella tjänster (MFS). Våra kunder mobiloperatörerna har oslagbar räckvidd till konsumenter i sina marknader och intresset för att öka affären inom fintech är stor. Ett exempel på detta kommer från eServGlobal-förvärvet, där vår kund i Djibouti under kvartalet fortsatt att investera i MFS från SDS. Vi ser även ett starkt driv från Jemen där våra två kunder arbetar med att digitalisera betalmedel för att förenkla vardagen för medborgarna i det svårt krigshärjade landet.

Efter kvartalets utgång har Riaktr sålt sin AI-analysprodukt till en mobiloperatör i Togo, vilket både är en ny operatörsgrupp för oss och en ny marknad i Västafrika. Vi har alltså tagit inte mindre än tre nya kunder i tiden runt kvartalsskiftet. Dessa affärer är fortsatta bevis på SDS Gruppens förmåga att nå och attrahera en allt större kundbas.

För att ge en framåtblick så konstaterar jag med glädje att nykundförsäljningen ligger på en väsentlig högre nivå än tidigare och att vi tar många avtal med nya operatörsgupper. Förändringen av SDS går nu framåt i snabb takt, från ett en-produktbolag med huvuddelen av affärerna från en operatörsgrupp till ett bolag med en bred produkt- och tjänsteportfölj fokuserad på programvara för storskalig distribution och försäljning. Vi följer vår strategi med såväl förvärvad som organisk tillväxt där förvärven tidigt givit effekt och även skapat bra möjligheter till snabbare organisk tillväxt och synergier i verksamheten.

Ett avtal med en första mobiloperatör inom en operatörsgroup ger goda möjligheter för tillväxt med merförsäljning inom hela gruppen. Vi har tillsammans med Riaktr sålt system till två nya operatörsgupper som tillsammans finns på 34 marknader som vi ännu inte penetrerat. SDS potential för framtida organisk tillväxt har därför ökat dramatiskt."

Tommy Eriksson
VD, Seamless Distribution Systems AB

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 22 juli 2021 kl. 08.30 CEST.

Om SDS

SDS är ett svenskt mjukvarubolag med lösningar för elektronisk distribution av tjänster till privatkonsumenter via mobiloperatörer i tillväxtländer. Bolaget erbjuder sina företagskunder en helhetslösning för digitala konton och transaktioner.

SDS har, efter förvärvet av Riaktr, ca 310 medarbetare i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Elfenbenskusten, Förenade Arabemiraten, Pakistan, Indien och Indonesien.

SDS kommer, i och med förvärvet av Riaktr, att årligen hantera fler än 15 miljarder transaktioner värda över 14 miljarder US Dollar. Via över 3 miljoner månatligt aktiva återförsäljare av digitala produkter betjänas globalt över 700 miljoner konsumenter.

*SDS aktie är noterad på Nasdaq First North Premier.
Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399. info@fnca.se*