

# Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2022

---

Pressmeddelande 2022-10-20

## Juli - September

- Nettoomsättningen uppgick till 76,1 (78,7) MSEK, en minskning med -3,3% jämfört med samma period föregående år. Jämfört med andra kvartalet i år (68,9) så ökade omsättningen med 10,5%.
- EBITDA-resultatet uppgick till 19,2 (19,7) MSEK, en minskning med -2,5% jämfört med samma period föregående år. Jämfört med andra kvartalet i år (15,4) så ökade EBITDA-resultatet med 25,0%.
- EBITDA-marginalen uppgick till 25,3% (25,1%).
- Resultat efter skatt uppgick till 0,1 (1,9) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,01 (0,19) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -0,3 (-11,4) MSEK.

## Januari - September

- Nettoomsättningen uppgick till 208,0 (209,4) MSEK, en minskning med -0,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 43,9 (44,7) MSEK, en minskning med -1,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 21,1% (21,3%).
- Resultat efter skatt uppgick till -9,6 (0,6) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,93 (0,06) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -7,8 (20,8) MSEK.

## VD har ordet

***Under årets tredje kvartal har SDS:s affärsverksamhet fortsatt på en hög nivå. Vi har tagit ett flertal nya affärer där genombrottsaffären med Sudatel för tre marknader samtidigt, var kvartalets höjdpunkt.***

Avtalet med Sudatel innebär att SDS blir en strategisk partner till Sudatel Group i dess ambition att driva tillväxt genom digitaliserad försäljning och distribution. SDS innovativa RVM-svit inkluderar distributionshantering av digitala och fysiska produkter, order- och betalningsuppfyllelse inom försäljnings- och distributionskedjan, rutt- och spårning på fältet av sälj- och servicepersonal, Incentive Management, Digital Customer Onboarding genom Omni-channel, samt Business Intelligence-moduler inklusive avancerad AI-driven analys som gör det möjligt att maximera värdeskapandet genom en välskött försäljningskanal.

I tillägg till Sudatel så vann SDS i mitten av kvartalet ytterligare en genombrottsorder värd SEK 10 miljoner från en ny partner, Strategy& (en del av PwC-nätverket) för 5G-utbyggnaden inom en ny telekomoperatörsgrupp i Saudiarabien. Affären omfattar Smart Capex produkten från SDS-dotterbolag Riaktr, som gör det möjligt för operatörer att optimera sin capex-allokering baserat på avkastningsberäkningar (ROI) som utnyttjar flera interna och externa datakällor förbättrade av avancerad analys och AI. Vi har sett att denna produkt har stor potential och möjliggör nya spännande möten på kundernas högsta chefsnivå. Samtidigt kan vi konstatera att produkten är attraktiv även utanför våra traditionella marknader i Mellanöstern och Afrika, något som kan öppna nya möjligheter för SDS.

Vi har sett svagare resultat under första och andra kvartalet. Även om vi inte är helt nöjda med utväxlingen vi har fått från vår starka pipeline så ser vi under det tredje kvartalet hur vi börjar komma tillbaka till de nivåer vi ska ligga på. Även om vår tillväxtresa kommer att fortsätta vara volatil och försäljningen och resultaten kommer variera från kvartal till kvartal, ser vi med tillförsikt fram emot att kontinuerligt kunna förbättra kassaflöde och marginal genom det ökade fokus vi lagt inom dessa områden.

Som ett resultat, steg vår EBITDA till SEK 19,2 miljoner för perioden, vilket innebär en ökning på 25% jämfört med andra kvartalet i år. Intäkterna landade på SEK 76,1 miljoner, vilket innebär en ökning på 10% jämfört med andra kvartalet i år.

Vi har under årets nio månader sett hur slutförandet av de första implementeringarna av vårt utökade produkterbjudande tagit längre tid än förväntat, vilket har påverkat resultaten, men vi har också identifierat flera förbättringsområden där vi nu lägger grunden för en plattform som kan ge oss organisk tillväxt med bättre marginaler och kassaflöden än tidigare.

*Martin Schedin*  
tf VD, Seamless Distribution Systems AB

#### **För ytterligare information, kontakta:**

Martin Schedin  
Chief Financial Officer  
[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 20 oktober 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](mailto:info@fnca.se)*