

Delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2022

Pressmeddelande 2022-04-21

Januari - mars

- Nettoomsättningen uppgick till 63,1 (61,5) MSEK, en ökning med 2,6% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 9,3 (13,9) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 14,8% (22,6%).
- Resultat efter skatt uppgick till -7,9 (3,6) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,8 (0,4) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 4,4 (0,9) MSEK.

VD-kommentar

"Intensiv start på 2022

Nettoomsättning i nivå med föregående år

Nettoomsättningen under första kvartalet landade på SEK 63 miljoner. Detta är en ökning med knappt 3% mot motsvarande kvartal föregående år, men lägre än vad vi hade hoppats på. Huvudorsaken är två stora ordrar, som av skäl utanför bolagets kontroll inte inkom som förväntat under kvartalet. Lönsamheten tyngdes därmed av de ökade personalkostnaderna i och med förvärvet av Riaktr och EBITDA blev dryga 9 miljoner, en minskning på 33% mot motsvarande kvartal 2021. Detta visar återigen att bolagets utveckling inte kan ses på kvartalsbasis utan det krävs ett längre perspektiv.

Ett kvartal med investeringar för framtiden

En mycket viktig aktivitet för bolagets utveckling var deltagandet på Mobile World Congress, MWC, i Barcelona i skiftet februari-mars. Bolagets ledning genomförde dryga 20-talet högkvalitativa kundmöten med ledningsgrupper på hög nivå hos såväl nya som presumtiva kunder. Den nydefinierade och utökade produktportföljen rönste stort intresse och ledde till en rad nya affärsdiskussioner.

Under kvartalet slutfördes arbetet med definitionen av vår nya produktportfölj för den värdekedja vi kallar Retail Value Management, RVM. Våra mobiloperatörskunder är beroende av att värdekedjan hanteras effektivt då en mycket stor del av deras intäkter sker genom deras återförsäljarnät. Med vår utökade och omdefinierade produktportfölj har vi tydliga lösningar för alla de steg, utmaningar och tillväxtpotentialer som operatören möter i RVM. Vi ser i dagsläget ingen annan leverantör med en så tydlig och bred portfölj anpassad för RVM – något som också uppmärksammades av operatörerna vi mötte på MWC.

Förvärvet av analysföretaget Riaktr våren 2021 har omgående visat sig lyckosamt, med ett positivt bidrag till resultatet 2021. Under 2022 tar vi ytterligare steg i integrationen av bolaget in i SDS. Produktportföljen från Riaktr är nu en naturlig och strategiskt viktig del i RVM, utöver dess förmåga att även fortsatt adressera egna affärsmöjligheter. Vi har under kvartalet intensifierat arbetet med cross-selling på den utökade kundbasen som kom med förvärvet och vi börjar redan se resultat av detta i nya affärsdiskussioner.

Bolaget genomförde en riktad emission på SEK 20 miljoner under kvartalet till de större ägarna. Det känns bra att samtliga tillfrågade ägare deltog och visar fortsatt förtroende för bolaget och de organiska tillväxtsatsningar emissionen syftar till att möjliggöra.

Försäljningsutvecklingen under kvartalet

En viktig affär under kvartalet var den tilläggsorder på SEK 2,7 miljoner som bolaget fick i Pakistan med en av de största internationella operatörerna i regionen. Detta är en operatörsgroup som tillkom som kund till SDS under 2021 och som i och med ordern redan visar oss ett strategiskt viktigt fortsatt förtroende. Ordern gällde vår komponent Smart Campaigns & Commissions, SCC, och kunden utökar därmed sin installation i Pakistan med ytterligare en komponent ur vår RVM-portfölj. Då operatörsgruppen har ett flertal lokala operatörer i regionen – varav två är SDS-kunder sedan 2021 – ser vi ytterligare möjligheter vid en lyckad implementation.

I mars gjordes den formella och lokalt uppmärksammade avtalssigeringen med Vodafone Oman på plats i Muscat. Vodafone Oman gör en storsatsning med sin etablering i Oman och sätter stor tilltro till SDS hela RVM-portfölj. SDS har en volymbaserad affärsmodell med Vodafone Oman och resultatet under kvartalet överträffade vår prognos. Två större och viktiga ordrar som förväntades komma under kvartalet fördröjdes på grund av kundinterna processer.

Tydlig kurs

Marknaden för våra tjänster är fortsatt stabil och vår kurs ligger fast. Med emissionstillskottet kan vi genomföra de närliggande tillväxtsatsningar vi identifierat för vår organiska tillväxt.

Stärkta av vad vi såg på MWC ser vi fortsatt intressanta möjligheter för SDS i en förväntad marknadskonsolidering bland leverantörer. Vi anser oss väl positionerade för att ta en ledande roll i denna konsolidering då vi redan tagit de nödvändiga teknologiinvesteringarna i Microservices, utökat och vässat produktportföljen samt visat förmåga till långsiktig lönsamhetstillväxt och att framgångsrikt integrera förvärvade bolag.

Mats Victorin

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 21 april 2022 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 320 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