



Nasdaq First North Premier: SDS

Delårsrapport Q1

Januari - Mars 2019

Seamless
Distribution Systems

Delårsrapport Q1

Januari – Mars 2019

SAMMANFATTNING

JANUARI - MARS 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 51,1 (12,2) MSEK, en ökning med 318,8 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 6,2 (-3,0) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 12,1% (-24,8 %).
- Resultat efter skatt uppgick till 2,5 (-6,3) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,32 (-0,91) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 0,5 (-1,4) MSEK.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER KVARTALET

JANUARI - MARS 2019

- Under kvartalet marknadslanserade SDS sin nya produkt SFO "Sales force optimization"
- Den 1 januari öppnade SDS ett nytt bolag, E-Distribution i Nigeria, Afrikas största ekonomi, för att skapa ytterligare närvaro på den afrikanska kontinenten.

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Nettoomsättning	51 104	12 203	87 742
Nettoomsättning exkl källskatt	48 635	10 622	80 376
Rörelseresultat	3 463	-5 307	1 501
Rörelsemarginal	6,8%	-43,5%	1,7%
EBITDA resultat	6 203	-3 022	10 875
EBITDA-marginal	12,1%	-24,8%	12,4%
Periodens resultat efter skatt	2 476	-6 310	412
Totalt kassaflöde	519	-1 414	429
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,32	-0,91	0,06
Soliditet	28,6%	15,7%	26,0%

Seamless
Distribution Systems

Seamless Distribution Systems AB

+46 8 58 63 34 69

sds.info@seamless.se

Vasagatan 7, 111 20 Stockholm, Sweden

www.seamless.se

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Årsstämma	2019-04-25
Halvårsrapport Q2 2019	2019-07-18
Delårsrapport Q3 2019	2019-10-17

VD har ordet

Seamlesskoncernen visar styrka och presenterar ännu ett bra kvartal. Våra intäkter uppgick till totalt 51,1 miljoner kronor, vilket är en ökning från 12,2 miljoner kronor under samma kvartal föregående år. Vi har ett positivt nettoresultat på 2,5 miljoner kronor i kvartalet vilken ska jämföras med -6,3 miljoner kronor samma kvartal förra året. SDS del i koncernens verksamhet visar stabilitet främst genom intäkter från de stora projekten i Nigeria och södra Afrika. Efter att våra kunder mobiloperatörerna under årets sista kvartal har handlat slut på årets budget så visar sig ofta en viss säsongsvariation med ett svagare första kvartal i orderboken vilket även är fallet detta år.

Detta är det första kvartalet där den nordiska distributionsverksamheten, SDD, påverkar hela kvartalet med 23,4 miljoner i omsättning. Lönsamheten utvecklar sig något långsammare än vi förväntat men vi ser en stadig ström av nya butiker som ansluter sig till SDD's distributionsnätverk vilket stadigt förbättrar lönsamheten i och med att vi håller de fasta kostnaderna oförändrade.

SDS SPELAR ROLL FÖR HÖGSTA LIGAN

Bilden nedan visar Rob Shuter, koncernchef för MTN gruppen och mig där vi överränner en skulptur för att markera våra första gemensamma tio år av digitalisering. Vi träffade Rob Shuter och delar av MTN:s ledningsteam ett par timmar i vårt konferensrum på den stora mobilmässan Mobile World Congress i Barcelona. Vi fick möjlighet att presentera våra insikter i digitaliseringen av MTN:s distributionsnätverk och ha en dialog kring framtida scenarier för området. MTN gruppen är världens sjunde och Afrikas största operatör med mobilnätverk i 22 länder, 235 miljoner mobilanvändare och en årsomsättning på 88 miljarder kronor.



SEAMLESS SKAPAR ARBETE OCH FÖRETAGANDE

Tillsammans med regionens mobiloperatörer skapar SDS i Afrika och Mellanöstern möjlighet till dagliga intäkter för över en miljon människor. Detta sker genom SDS lösningar vilka etablerar en plattform för mobil handel i dessa gigantiska men utvecklade marknader. Ett innovativt exempel är att vi ger möjlighet för alla mobilanvändare att omedelbart bli återförsäljare, så kallade mikroföretagare. Tänk dig som ett exempel en driftig person i varje by som direkt med sin telefon anmäler sig som försäljare och förser sina bymedlemmar med digitala tjänster utan komplicerade anmälningsprocedurer. Vi kallar funktionen "Be your own boss".

FLER OCH FLER INTÄKTSTRÖMMAR

Arbetet med att förändra vår affärsmodell mot en ökad andel återkommande intäkter fortsätter men beroendet av större kontrakt kvarstår för att skapa en jämn intäktsström genom alla kvartal. Vår ambition är att nå en väsentligt större andel återkommande intäkter men tills detta helt balanserar kostnadsmassan så krävs flera större kontrakt per år och vi kan därför förvänta fortsatta svängningar mellan kvartalen. Med vårt förvärv av SDD-distribution i nordiska såväl som internationella marknader får vi en stadig återkommande intäktsström, om än med låg marginal. Köp från befintliga kunder bland mobiloperatörerna i Afrika och Mellanöstern ur vårt numera omfattande produktutbud av tilläggsfunktioner, är dessutom i praktiken en återkommande intäktsström. Vi ser denna typ av beställningar i området, om hundratusen till några miljoner kronor, som ett relativt stabilt och löpande tillskott även om de går under radarn på vår informationspolicy som stipulerar pressmeddelanden för order över fem miljoner kronor.

Tommy Eriksson

VD, Seamless Distribution Systems AB



Koncernen

Med koncernen avses nu den nya koncernen som innehåller segmenten Seamless Distribution Systems AB (SDS) och Seamless Digital Distribution AB (SDD).

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under första kvartalet uppgick till 51 104 (12 203) KSEK, en ökning med 318,8% jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 48 635 (10 622) KSEK, en ökning med 357,9 % jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 1 365 (851) KSEK.

Försäljningen under första kvartalet var mer än fyra gånger så stor jämfört med samma period föregående år. Den stora intäktsökningen beror till stor del på ett fullt kvartal med SDD som bidrog med 23 449 KSEK samt att SDS under första kvartalet färdigställde de två stora projekten i Nigeria och Rwanda som man vann under det fjärde kvartalet 2018.

Även om orderingsgången under första kvartalet varit svag så fortsätter affärsmöjligheterna att öka och antalet prospekt ligger fortsatt på en mycket tillfredställande nivå.

Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under första kvartalet uppgick till 49 005 (18 361) KSEK, en ökning med 166,9 % jämfört med samma period förra året. Ökning förklaras främst av SDD:s materialkostnader som uppgick till 22 379 KSEK.

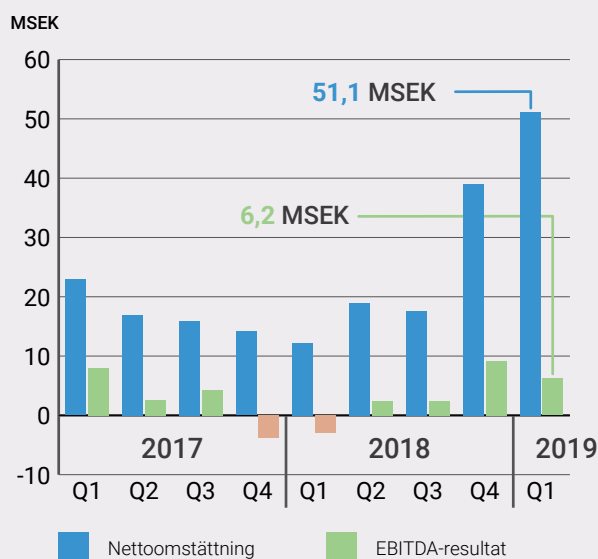
SDS materialkostnader ökade främst på grund av en hårdvaruleverans till Sudan.

Ökningen av övriga externa kostnader förklaras av att SDS har fler konsulter samt har lägre aktiverade utvecklingskostnader jämfört samma period föregående år. Ökningen av avskrivningar är en konsekvens av att bolaget hade höga aktiverade utvecklingskostnader under hela 2017 samt första halvåret 2018.

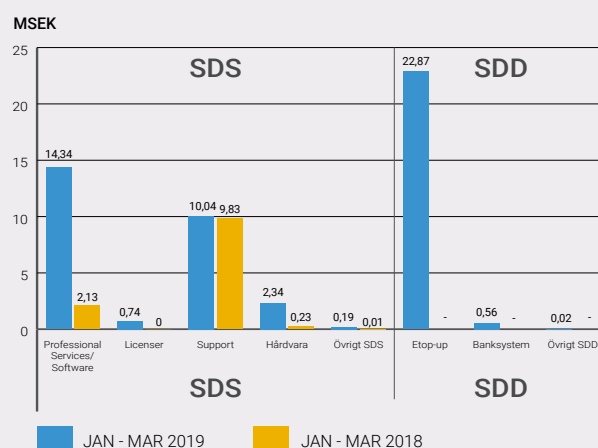
Minskningen av personalkostnader beror på att föregående år hade vi en kostnad för vår f.d. VD som var under avveckling samt att anställda i SDS har ersatts av konsulter.

Ökningen av övriga rörelsekostnader förklaras av att den ökade försäljningen i SDS under första kvartalet generar en högre källskatt då källskatten är en procentuell del av omsättningen.

Nettoomsättning och EBITDA-resultat per kvartal



Nettoomsättning per produktgrupp





RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för första kvartalet uppgick till 6 203 (-3 022) KSEK.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -875 (-919) KSEK.

Resultat före skatt uppgick till 2 588 (-6 225) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,32 (-0,91) SEK.

INVESTERINGAR

Under första kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 1 860 (3 085) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -2 489 (-1 992) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 591 (146) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -250 (-293) KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 61 (56). Huvuddelen av de anställda är mjukvaruutvecklare. Utöver detta har SDS cirka 85 konsulter huvudsakligen i Pakistan och Ghana.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 2 797 (512) KSEK.

Av total checkkredit på 10 000 KSEK var 0 KSEK utnyttjat.

SDS har en räntebärande skuld på 35 000 KSEK som löper med 10 % ränta. Skulden samt upplupen ränta ska återbetalas under 2022.

Kassaflödet under första kvartalet från den löpande verksamheten uppgick till 8 148 (44) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 519 (-1 414) KSEK.

MARKNADSBEHOV OCH ERBJUDANDE

Seamless arbetar med digitalisering av logistiska flöden, vilket innebär distribution och behandling av elektroniska transaktioner.

Under de senaste 18 åren har Seamless utvecklat en egen mjukvaruplattform, som nu är i sin fjärde generation. Plattformen täcker en komplett uppsättning funktioner som hanterar hela värdekedjan avseende digital distribution, och tillhörande monetära transaktioner, i samband med handel i värdekedjan. Behovet sträcker sig från stabil hantering av grundläggande logistiska flöden till avancerade verktyg för precisionsmarknadsföring, och möjliggöra förutsägelser genom analys av stora datamängder.

Beroende på den specifika marknaden kan plattformen konfigureras för att hantera aktuella flöden och en kombination av produkter, kanaler, slutanvändarverktyg, betalningsmetoder och andra typer av transaktioner. Även om det finns liknande konsumentbehov för vissa av produkterna såsom påfyllning av kontantkort, betala räkningar, abonnemangsbetalningar med flera så existerar grundläggande skillnader mellan marknader av olika mognad. Dessa skillnader påverkar både distributionen och de monetära flödena.

På en utvecklad marknad finns väl etablerade detaljhandelsinfrastrukturer, med väl fungerande och tillförlitliga IT-nät som kan användas som ryggrad i distributionen av digitala produkter. Däremot finns sådana detaljhandelsnätverk i de flesta fall inte tillgängliga på utvecklingsmarknaderna. I Afrika levererar Seamless en programvara till teleoperatörer som bygger, hanterar och administrerar i en så kallad informell kanal för försäljning och distribution av digitala produkter. I Sverige, som är en mogen marknad, driver Seamless en verksamhet med distribution av kontantkortspåfyllning för alla verksamma



[Bild pyramid: "Kundbehoven inom digital distribution oavsett marknad är omfattande. Seamless levererar produkter och tjänster inom samtliga områden."]

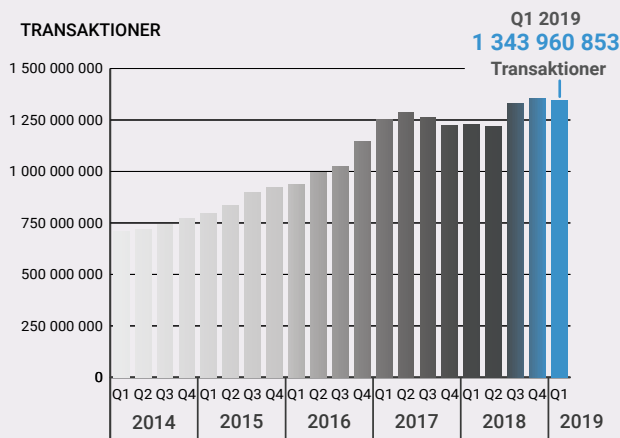
teleoperatörer i landet. De kanaler som används för distribution och betalningar är de redan befintliga kanalerna inom detaljhandel och bank.

Slutligen är det viktigt att underlätta betalningen mellan de olika handelspartnerna i en huvudsakligen kontant betalningsmarknad. Distributionen måste därför kunna förenkla användningen av lokala tillgängliga digitala betalningsmetoder, t.ex. "mobile money".

ERS 360°

ERS 360 systemet hanterar ett stort antal olika transaktionstyper. De vanligaste transaktionerna är: Försäljning av taltid till slutkund, överföring av taltid mellan distributör och återförsäljare samt saldoförfrågan av en distributör eller återförsäljare. SDD använder även dom ERS 360 för sin distribution av samtalstid. SDD har drygt sex miljoner transaktioner på ett år.

Antal transaktioner som hanteras av systemet ERS 360 hos kund per kvartal

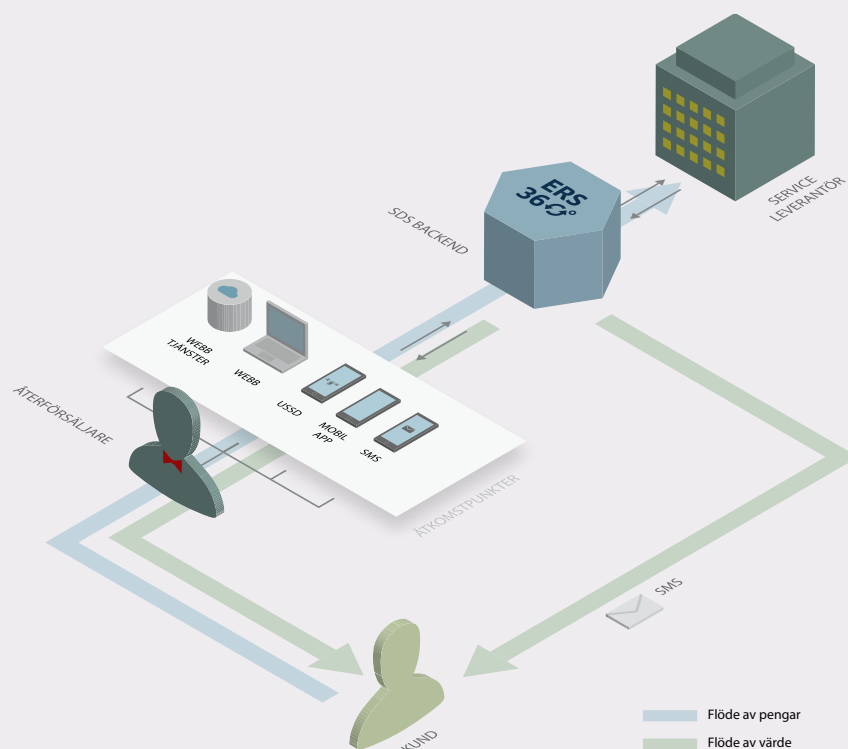


[Bild transaktionstillväxt: "Tillväxten i transaktioner är en indikator på ökande aktivitet i digitala kanaler och därför också värdeskapande hos Seamless kunder."]

MARKNADSTRENDER

Det grundläggande syftet med värdekedjan för digital distribution och elektroniska transaktioner är att hantera flödet av produktvärde från distributören/återförsäljaren till konsumenten och det monetära flödet i andra riktningen, från konsumenten till distributören/återförsäljaren.

På de utvecklade marknaderna existerar dessa flöden i de flesta fall i form av befintliga detaljhandels- eller banknäts infrastrukturer. På utvecklingsmarknaderna byggs dessa flöden kring telekomoperatörernas infrastruktur. Det är den främsta anledningen till att produkten som huvudfokus under det senaste decenniet varit laddning av taltid på ett kontantkort. Detta är en av telekomoperatörernas kärnprodukter och på grund av det faktum att kontantkort på utvecklingsmarknader är den i särklass dominerande typen av abonnemang så blir laddning av taltid den största produkten. Under 2018 svarade kontantkort totalt för 71% (5,7 miljarder) av mobila anslutningar, och 32% (265 miljarder dollar) i tjänsteintäkter. I utvecklingssektorn är siffrorna för kontantkort ännu större. Till exempel står de för 94% av anslutningarna och 80% av intäkterna i Afrika.



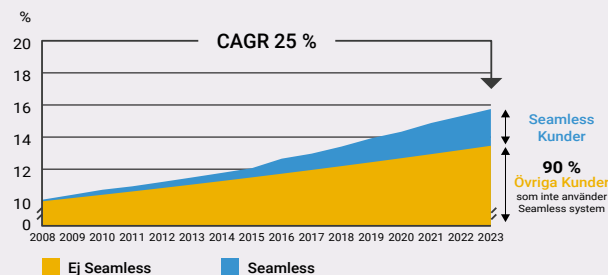
Förutom makroekonomiska faktorer i utvecklingsmarknader (såsom tillväxt i befolkningen, BNP, mobilpenetrationen och högre utnyttjande av mobila tjänster) som alla bidrar positivt till Seamless långsiktiga utveckling, så har vi observerat under det senaste året ett kraftigt ökat intresse för effektivisering och automatisering i de digitala distributionskanalerna. Det visar sig främst genom att nya digitala produkter i värdeflödet läggs till och att automatiserade processer relaterade till betalning och s.k. "supply chain management" ökar.

I och med att smarta telefoner nu säljs i utvecklingsmarknaderna för några tiotal dollar så finns nu en trend att mobildata kraftigt ökar sin andel och nu passerar 20% av den totala försäljningen av kontantkortspåfyllning. Detta är en signifikant trend för att utveckla marknaden. Den trenden kräver förmåga hos operatören att hantera dessa nya produkter i distributionsledet såväl som de nya användargränssnitt som vi har vant oss vid i de utvecklade länderna.

Seamless har kunder och plattformar i drift i 14 afrikanska länder. Dessa inbegriper Afrikas två största länder vad gäller folkmängd, Nigeria och Etiopien, som tillsammans har en befolkning på nära 500 miljoner människor. Det innebär att Seamless plattformar och lösningar underlättar försäljningen av digitala produkter till cirka 40% av Afrikas totala befolkning och finns för närvarande i cirka 25% av länderna i Afrika.

Kontantkortsmarknaden i Sverige och Danmark har varit vikande under många år men under det senaste året så har nedgången stannat av och för vissa operatörer till och med ökat. Det beror mest på ett tillskott av utlandsfödda som har svårt att få abonnemang men även att fler och fler produkter som idag används av hushållen kräver ett SIM-kort.

Kunder med Seamless system

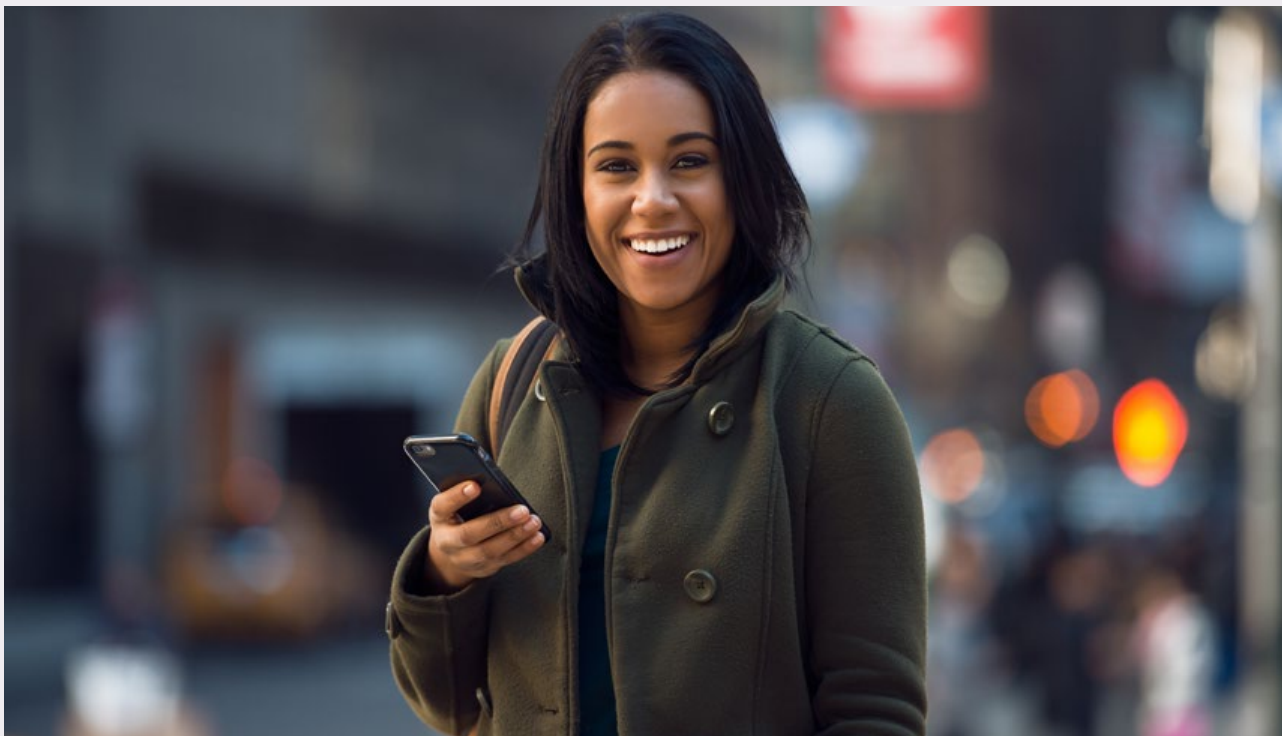


[Bild CAGR: "Seamless egna undersökningar indikerar väsentligt bättre årlig tillväxt hos egna kunder jämfört med de kunderna med digitala distributionslösningar från andra leverantörer."]

SDD har identifierat att distributionsmarknaden i Sverige & Danmark ligger efter i utvecklingen.

Genom att överföra ny avancerad teknologi som SDS idag använder i utvecklingsländerna så kan även mogna marknader i Skandinavien effektiviseras och göras mer attraktiva.

Vidare ser SDD även en stor potential i att sälja vouchers från de operatörer som SDS samarbetar med i utvecklingsländerna så att man i Sverige och Danmark kan fylla på sina släktingars och vänner kontantkort i hemländerna.



MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Under första kvartalet har vi noterat en ökad aktivitet i marknaden, både i form av engagemang med befintliga kunder och i form av nya upphandlingar med nya potentiella kunder. Det sistnämnda är en konsekvens av två skäl, dels att Seamless är ett känt och respekterat företag med stabila och tillförlitliga system och tjänster, och dels att vi erfar en period av nya satsningar och systemutbyten för de typer av lösningar och tjänster som Seamless levererar.

Under kvartalet har vi sett en ökad användning för Seamless transaktionsplattform hos flera kunder, vilket har lett till beställningar av både licensexpansion och utökade funktionaliteter. Flera av de stora affärer som vi hade räknat att kunna stänga under det första kvartalet har försenats, vilket har påverkat orderingången för kvartalet. Utsikterna att många av dessa avslutas med avtal under det andra kvartalet och resterande del av året ser fortsatt mycket goda ut.

System och tjänster för vilka leverans har påbörjats under förra årets sista kvartal har redan tagits, eller kommer att tas, i drift snart och detta leder till start av supporttjänster och managed operations vilket kommer att leda till nya beställningar och därmed återkommande intäkter.

Seamless satsning på nya lösningar adresserar behov för kunder i flera branscher i befintliga och nya vertikaler. Ett exempel är optimering och automatisering av företagens logistikkedja samt aktiviteter kring försäljning och distribution. Dessa innovativa och grafiskt attraktiva digitaliseringslösningar har mottagits med stort intresse från flera kunder. Vi ser ett ökat engagemang med ett flertal befintliga såväl som nya kunder, därtill i världsdelar som för SDS kan betraktas som nya.

Finansiell information

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Nettoomsättning	51 104	12 203	87 742
Övriga rörelseintäkter	1 365	851	2 404
Summa rörelsens intäkter	52 468	13 054	90 146
Materialkostnader	-27 512	-1 531	-19 014
Övriga externa kostnader	-11 649	-7 155	-35 063
Personalkostnader	-4 087	-5 232	-15 567
Avskrivningar	-2 740	-2 285	-9 374
Övriga rörelsekostnader	-3 018	-2 157	-9 627
Summa rörelsens kostnader	-49 005	-18 361	-88 645
Rörelseresultat	3 463	-5 307	1 501
Finansiella intäkter	-	-	3 001
Finansiella kostnader	-875	-919	-3 663
Finansiella poster netto	-875	-919	-662
Resultat före skatt	2 588	-6 225	839
Inkomstskatt	-112	-85	-428
Periodens resultat	2 476	-6 310	412
ÖVRIGT TOTALRESULTAT			
Omräkningsdifferenser	194	87	4
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	2 670	-6 223	416

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	31 MARS 2019	31 MARS 2018	31 DECEMBER 2018
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	44 409	44 239	44 272
- varav IP rättigheter	19 797	22 167	20 466
- varav balanserade utvecklingskostnader	24 612	22 072	23 805
Materiella anläggningstillgångar	1 843	1 493	2 172
Finansiella tillgångar	1 393	477	480
Lager av färdiga varor	1 752	324	2 450
Kundfordringar	24 736	10 891	30 444
Övriga fordringar	910	695	949
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14 665	4 016	8 509
Likvida medel	2 798	512	2 266
Summa tillgångar	92 496	64 649	91 543
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	26 427	10 118	23 756
Övriga långfristiga skulder	38 500	37 875	37 625
Checkkredit	-	2 041	6 079
Leverantörsskulder	11 961	1 669	10 876
Aktuella skatteskulder	260	14	43
Övriga kortfristiga skulder	1 188	916	933
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	14 161	12 017	12 232
Summa eget kapital och skulder	92 496	64 649	91 543

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Vid periodens början	23 756	16 340	16 340
Periodens totalresultat	2 670	-6 223	416
Nyemission	-	-	7 000
Aktieägartillskott	-	-	-
Vid periodens slut	26 427	10 118	23 756

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	5 332	-5 715	10 437
Förändring av rörelsekapital	2 816	5 759	-9 401
Kassaflöde från den löpande verksamheten	8 148	44	1 036
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 425	-1 686	-11 018
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-5 204	228	10 411
Periodens kassaflöde	519	-1 414	429
Likvida medel vid periodens början	2 266	1 847	1 847
Kursdifferens likvida medel	12	80	-10
Likvida medel vid periodens slut	2 797	512	2 266

NYCKELTAL

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital	9,9%	-8,3%	2,1%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,32	-0,91	0,06
Rörelseresultat, KSEK	3 463	-643	1 501
Nettoomsättningstillväxt, %	318,8%	-48,0%	24,4%
Nettoomsättningstillväxt ex källskatt, %	357,9%	-46,4%	31,0%
Rörelsemarginal, %	6,8%	43,5%	1,7%
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	7 691 343 7 691 343	6 913 565 6 913 565	6 913 565 7 334 861
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	7 691 343	6 913 565	7 691 343
Kassalikviditet	156%	124%	175%
Soliditet	28,6%	15,6%	26,0%
Eget kapital, KSEK	26 427	10 118	23 756
Eget kapital per aktie	3,44	1,46	3,24
Antal anställda vid periodens slut	61	62	56



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Nettoomsättning	28 248	12 203	77 512
Övriga rörelseintäkter	1 349	851	2 403
Rörelsens kostnader	-26 648	-18 768	-79 541
Rörelseresultat	2 948	-5 714	374
Finansnetto	-875	-904	-624
Resultat efter finansiella poster	2 074	-6 618	- 250
Inkomstskatt	-	-	0
Periodens resultat	2 074	-6 618	-250

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	31 MARS 2019	31 MARS 2018	31 DECEMBER 2018
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	46 755	46 123	46 484
Omsättningstillgångar	36 067	16 791	38 977
Summa tillgångar	82 822	62 913	85 461
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	22 673	7 231	20 599
Långfristiga skulder	38 375	39 916	37 500
Kortfristiga skulder	21 774	15 766	27 362
Summa eget kapital och skulder	82 822	62 913	85 461
Ställda säkerheter	10 000	10 000	10 000
Eventualförpliktelser	Inga	Inga	Inga

Segmentsinformation

Seamless verksamhet består av två affärsområden –
Seamless Distribution Systems AB (SDS) och **Seamless Digital Distribution AB (SDD)**

Nettoomsättning

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
SDS	28 249	12 203	77 512
SDD ¹	23 449	-	10 499
Koncernintern supportavgift ²	-594	-	-269
Seamless koncern	51 104	12 203	87 742

Rörelseresultat

KSEK	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
SDS	3 541	-5 307	1 793
SDD ¹	516	-	-23
Koncernintern supportavgift ²	-594	-	-269
Seamless koncern	3 463	-5 307	1 501

1) SDD har bara nettoomsättning och rörelseresultat från start den 19 november.

2) SDS fakturerar varje månad en marknadsmässig supportavgift på 21 750 USD till SDD.

OM SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS (SDS)

SDS levererar system för hantering av distributionsnätverk för elektronisk påfyllning av kontantkort samt eProdukter som sträcker sig från gåvokort till mobila banktjänster. Bolaget erbjuder sina företagskunder en helhetslösning för digitala transaktioner. Systemet är ett tillägg till ett sofistikerat distributionssystem och plattform för ett antal avancerade funktioner för bland annat kampanjhantering och säljledning. Navet i verksamheten är den egenutvecklade ERS 360° plattformen som ständigt utvecklas för att möta marknadens behov som uppstått sedan den första installationen för 15 år sedan. Kunderna finns över hela världen men främst i Afrika och Mellanöstern där mobiloperatörer utgör den största kundgruppen. Idag hanterar plattformen på årsbas 5,3 miljarder transaktioner till ett värde över 8 miljarder USD på 30 marknader.

SDS har cirka 143 medarbetare, fördelat på anställda och konsulter, i Sverige, Belgien, Ghana, USA, Pakistan, Indien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten.

OM SEAMLESS DIGITAL DISTRIBUTION (SDD)

SDD distribuerar elektroniska produkter via handeln, som t.ex. mobila kontantkortsladdningar, betalmedel för betalning online och SDD använder sig av SDS egenutvecklade ERS 360 plattform för den digitala leveransen. SDD levererar också den tekniska plattform som möjliggör TopUp via de största bankerna i Sverige. SDDs ERS plattform hanterar årligen cirka sex miljoner transaktioner till ett värde av 500 miljoner kronor på de två marknader som SDD är aktivt på, Sverige och Danmark. SDD har tre medarbetare fördelat på anställda och konsulter och betjänar drygt 2 000 försäljningsställen.

Noter

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag, (organisationsnummer 556979-4562) med säte i Stockholm, Sverige. SDS aktie är noterad på Nasdaq Stockholm, First North Premier.

NOT 1 - RISKER OCH REDOVISNINGSSPRINCIPER

RISKER OCH OSÄKERHETER

Seamless verksamhet påverkas av ett antal omvärldsfaktorer där olika riskfaktorer kan påverka företaget. Dessa riskfaktorer kan innebära påverkan på bolagets förmåga att uppnå affärsmål och finansiella mål. De risker SDS identifierat som väsentliga för verksamheten är följande: Marknadsrisker inkluderar politiska risker och beroendet av ett fåtal stora kunder. Operativa risker inkluderar ökad konkurrens, förändringar i lagar och regler, förmågan att behålla och attrahera nyckelmedarbetare, den tekniska utvecklingen, förmågan att behålla och attrahera kunder, korruption och oetiska affärsmetoder. De finansiella riskerna inkluderar finansierings-, likviditets-, kredit-, ränte-, och valutarisker.

För en detaljerad beskrivning av de riskfaktorer som bedöms ha väsentlig betydelse för koncernens framtida utveckling hänvisas till årsredovisningen för 2018, sid 27-28. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2018.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2018. Koncernens funktionella valuta är svenska kronor som även är rapporteringsvalutan. Denna rapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering och årsredovisningslagen. Moderbolagets finansiella rapporter i sammandrag har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen samt RFR 2 Redovisning för juridiska personer.

ÄNDRADE REDOVISNINGSPRINCIPER FRÅN 2019

Koncernen har börjat tillämpa IFRS 16 leasingavtal från och med 1 januari 2019.

IFRS 16 Leasingavtal

IFRS 16 publicerades i januari 2016 och tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2019 och därefter. IFRS 16 Leasingavtal ersätter existerande IFRS relaterade till redovisning av leasingavtal, såsom IAS 17 Leasingavtal och IFRIC 4.

Implementeringen av standarden innebär att nästan samtliga leasingkontrakt kommer att redovisas i leasetagarens balansräkning, då ingen åtskillnad längre görs mellan operationella och finansiella leasingavtal. Enligt den nya standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas. Korttidsleasingavtal och leasingavtal för vilka den underliggande tillgången har ett mindre värde undantas.

Koncernen innehar sex hyreskontrakt avseende kontorslokaler som klassificeras som operationell leasing. I övrigt har koncernen inga andra operationella eller finansiella leasingavtal. Dessa åtaganden redovisas som korttidsleasingavtal och kommer att redovisas som en kostnad i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. Vidare har koncernen ett nytt långtidskontrakt avseende kontorslokal som påbörjas den 19 april 2019 och har en löptid på fem år. Nyttjanderätten avseende den nya kontorslokalen kommer att redovisas från och med den 19 april 2019.

Koncernen tillämpar den förenklade övergångsmetoden och kommer inte att räkna om jämförelsetalen. Nyttjanderätter värderas till ett belopp som motsvarar leasingkulden justerade för förutbetalda eller upplupna leasingavgifter.

NOT 2 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	SDS		
	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Professional services/ mjukvara	14 345	2 127	29 896
Licenser	740	-	3 137
Support	10 041	9 826	40 480
Hårdvara	2 341	234	3 868
Övrigt	187	15	131
SDS Total	27 654	12 203	77 512
Varav källskatt	2 469	1 581	7 365

KSEK	SDD	
	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR
Etop-up	22 871	-
Banksystem	559	-
Övrigt	19	-
SDD total	23 449	-

* SDD har bara nettoomsättning och röresleresultat från start den 19 november 2018

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	SDS		
	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR	2018 JAN-DEC
Afrika	24 786	8 370	61 333
Mellanöstern och Asien	2 070	2 779	12 655
Övrigt	798	1 054	3 524
SDS total	27 654	12 203	77 512

KSEK	SDD	
	2019 JAN-MAR	2018 JAN-MAR
Sverige	22 306	-
Danmark	1 143	-
Övrigt	-	-
SDD total	23 449	-

* SDD har bara nettoomsättning och röresleresultat från start den 19 november 2018

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

För upplysningar om närstående, se koncernens årsredovisning för 2018, sid 64.
Inga väsentliga förändringar har skett under första kvartalet av närstående eller i avtal med närstående.

Övrig information

ÅRSSTÄMMA

Seamless årsstämma kommer att äga rum den 25 april 2019 kl. 10.00 i 7A Odenplans lokal "Saga 3", Nortullsgatan 6, 113 26 Stockholm.

GRANSKNING

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

RÅDGIVARE

Bolagets Certified Adviser är Mangold Fondkommission AB, telefonnummer 08-5030 1550. CA@mangold.se

DISTRIBUTION AV INFORMATION

All information publiceras på bolagets hemsida, www.sds.seamless.se omedelbart efter offentliggörandet.

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, Box 353, 101 27 Stockholm, eller via e-post, sds.info@seamless.se.

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till mars har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 16 april 2019. Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution Systems AB (publ) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 16 april 2019

Tomas Klevbo

Gunnar Jardelöv
Ordförande

Leif Brandel

Ayesha Amilon

Tommy Eriksson
VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:



Tommy Eriksson, VD
tommy.eriksson@seamless.se
+46 (0) 705 68 47 86



Martin Schedin, CFO
martin.schedin@seamless.se
+46 (0) 704 381 442

ADRESS (HUVUDKONTOR)

Seamless Distribution Systems AB
Vasagatan 7, 111 20 Stockholm

Org.nr: 556979-4562
Telefon: +46 8 58 63 34 69
E-mail: sds.info@seamless.se
Web: www.sds.seamless.se

Finansiella definitioner och alternativa nyckeltal

Avkastning på eget kapital	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster.
EBITDA %	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i förhållandet till totalt antal utestående aktier.
Genomsnittligt antal aktier	Vägt genomsnittligt antal aktier utestående under perioden.
Kassalikviditet	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Källskatt	Lokal källskatt på försäljning av royalty, licenser och konsulttjänster tas ut i många av de afrikanska länder där SDS har kunder. Källskatten varierar mellan 10–20 % beroende på land och dras av från fakturerat belopp innan kunden betalar leverantören. SDS redovisar nettoomsättningen inklusive källskatt och drar av motsvarande belopp som kostnad under posten övriga rörelsekostnader.