

# Delårsrapport för perioden 1 januari - 30 juni 2019

---

Pressmeddelande 2019-07-18

## april - juni

- Nettoomsättningen uppgick till 54,6 (18,9) MSEK, en ökning med 188,7 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 3,3 (2,4) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 6,1% (12,6%).
- EBITDA-resultatet utan förvärvskostnader uppgick till 4,7 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvskostnader uppgick till 8,5%.
- Resultat efter skatt uppgick till -1,0 (2,1) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvskostnader till 0,3 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 (0,30) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,8 (2,9) MSEK.

## januari - juni

- Nettoomsättningen uppgick till 105,7 (31,1) MSEK, en ökning med 239,8 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 9,5 (-0,6) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 9,0% (-2,1%).
- EBITDA-resultatet utan förvärvskostnader uppgick till 11,3 MSEK.
- EBITDA-marginalen utan förvärvskostnader uppgick till 10,7%.
- Resultat efter skatt uppgick till 1,5 (-4,2) MSEK.
- Resultat efter skatt utan förvärvskostnader uppgick till 3,2 MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,19 (-0,61) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till -2,3 (1,4) MSEK.

## VD-kommentar

” Det är med glädje jag kan konstatera att SDS långsiktiga tillväxtresa fortsatt under årets andra kvartal. Intäkterna ökade till drygt 54 miljoner kronor där tillskottet från distributionsverksamheten vi förvärvade i höstas är 29 miljoner kronor. Men även utan distributionsintäkterna så är kvartalets intäkter högre jämfört med samma kvartal 2018. Vi har gynnats av en god försäljning av korta projekt samt några större hårdvaruaffärer. Rörelseresultatet, på jämförbar basis uppgick till 0,2 miljoner, vilket är en viss förbättring till motsvarande period föregående år. Resultatet hålls tillbaka av en förändrad produktmix med mer hårdvara än vanligt. Vi har även en väsentligt högre produktutvecklingstakt idag jämfört med 2018 vilket vi förväntar oss avspeglas i framtida organisk tillväxt och utvecklingsmöjligheter. Härtill kommer förvärvskostnader av eServGlobal om 1,3 miljoner. Sälunda kommer vi att visa ett rörelseresultat för kvartalet om 1,5 miljoner.

Vår svenska distributionsverksamhet växer stabilt och värvar stadigt nya återförsäljare både enskilda och kedjor. Ett bevis på att marknaden reagerar positivt på oss som stabil och kompetent aktör. Vi planerar nu att introducera ny teknologi och produkter i våra afrikanska marknader. Produkter som vi ursprungligen skapat för de mer avancerade kontantkortsmarknaderna.

### **Förvärv av eServGlobal**

Kvartalets stora nyhet är vårt förvärv av franska eServGlobal, som är en global leverantör av system för förbetald laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Förvärvet är en viktig del i vår långsiktiga tillväxtstrategi och stärker samtidigt den operativa effektiviteten. Genom förvärvet stärker vi vår närvaro i Nordafrika och Mellanöstern. Dessutom når vi nya geografiska marknader i Sydostasien och kompletterar på så vis vår geografiska närvaro optimalt. Vidare fördubblar förvärvet i ett slag SDS:s försäljning av system för digitalisering av värdetransaktioner. Förvärvet förväntas vara helt genomfört 25 juli i år efter säljarens extra årsstämma formellt godkänt affären.

### **Kontrakt med ledande mobiloperatör i södra Afrika**

Vi är även stolta och glada över att vi under kvartalet fått en order på sju miljoner kronor från den ledande operatören i Eswatini (tidigare Swaziland). Detta är resultatet av vår långsiktiga investering med syfte att maximera kundernas affärsnytta. Leveransen av vårt system som hanterar digital distribution hjälper oss att förstärka vår närvaro i Afrikas södra regioner och är en kvittens på att en investering i vårt grundsystem ERS 360 ger kunderna en direkt ytterligare avkastning.

### **Framgång med kompletteringsprodukter**

Utöver kundkontraktet i Eswatini och förvärvet av eServGlobal har vi även haft stora framgångar med våra kompletteringsprodukter till ERS 360-plattformen, produkter som nu börjar lanseras i större skala. Operatörernas behov att förstärka och ytterligare integrera plattformen förbättrar vår organiska tillväxt och ökar våra intäkter redan inom kvartalet. Samtidigt befäster det ERS 360 som en affärskritisk kanal till marknaden för mobiloperatörernas försäljning av taltid och den exponentiellt växande försäljningen av mobildata. På så sätt utvecklar vi fortsatt långsiktiga relationer till kunderna, vilket kommer att bidra till en ökad lönsamhet framöver.

### **Ökande andel återkommande intäkter**

I syfte att jämna ut intäktsflödet fortgår arbetet med att öka andelen återkommande intäkter. Ett exempel på detta är det avtal som vi förra året tecknade med en distributör med nära relationer till Etiopiens enda mobiloperatör. Med 66 miljoner mobilkunder har operatören tidigare distribuerat taltid med fysiska ”skrapkort”. Nu kommer detta i ökande omfattning att digitaliseras. Avtalet med Smart Digital Technologies skiljer sig vad gäller affärsmodellen från tidigare affärer. Förklaringen är att vi kommer få en andel av de intäkter som transaktionerna via ERS-plattformen genererar. Affären är därmed den första större affär som genererar just återkommande intäkter.

SDS kan genom förvärvet av eServGlobal ytterligare snabba upp sin expansion inom fintech-området. Den förändringsresa bolaget genomför ger oss en unik möjlighet att skapa en framgångsrik sammanslagning med strategiska nyttoeffekter, skal fördelar och betydande synergier. Vi ser vidare ett fortsatt behov av konsolidering i branschen och har för avsikt att spela en aktiv roll i den processen.

*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 18 juli 2019 kl. 08.30 CET.

***Om Seamless Distribution Systems AB (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. Bolaget har kunder i alla världsdelar och når över 300 miljoner mobilanvändare via fler än 1,000 000 aktiva point-of-sales. SDS har cirka 140 medarbetare i Sverige, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten. Med över 18 års erfarenhet fokuserar SDS på hög kundnöjdhet och effektiv utveckling. SDS hanterar årligen över 5,3 miljarder transaktioner och möjliggör för den växande befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila och digitala revolutionen.*

*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)