



INFORMATIONSMEMORANDUM

Nasdaq First North Premier Growth Market

Nasdaq First North Premier Growth Market ("**Nasdaq First North Premier**") är en registrerad tillväxtmarknad för SME i enlighet med Europaparlamentets och Rådets direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument såsom det implementerats i nationell lagstiftning i Danmark, Finland och Sverige, och drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Bolag på Nasdaq First North Premier är inte underställda samma regler som bolag på den reglerade huvudmarknaden. I stället är de underställda ett mindre långtgående regelverk för tillväxtbolag. Risken vid en investering i ett bolag på Nasdaq First North Premier kan därför vara högre än vid en investering i ett bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad. Alla bolag med aktier som handlas på Nasdaq First North Premier har en Certified Adviser som övervakar att reglerna följs. FNCA Sweden AB, org.nr 559024-4876 ("**FNCA**"), är Bolagets Certified Adviser.

VIKTIG INFORMATION

Detta informationsmemorandum ("**Informationsmemorandumet**") har upprättats av styrelsen för Seamless Distribution Systems AB (publ), org.nr 556979-4562 ("**SDS**" eller "**Bolaget**"), med anledning av att styrelsen, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 3 juni 2020, har beslutat om nyemission av högst 750 000 aktier med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, motsvarande ett belopp om högst 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK), som erbjuds till allmänheten i Sverige ("**Erbjudandet**"). Med "**Koncernen**" avses den koncern vari SDS är moderbolag tillsammans med de dotterbolag som ingår i koncernen.

Informationsmemorandumet är framtaget med anledning av Erbjudandet och ska ses som ett komplement till sådan information som Bolaget har offentliggjort, såsom Bolagets årsredovisningar, kvartalsrapporter samt pressmeddelanden, och inte som ett enskilt beslutsunderlag för en investering i Erbjudandet. Varje investerare bör konsultera egna rådgivare innan tecknade av nya aktier som omfattas av villkoren i Informationsmemorandumet. Investerare bör göra en självständig bedömning av rättsliga, skattemässiga, affärsmässiga, ekonomiska eller andra konsekvenser av sina investeringar. Investerare ska inte tolka innehållet i Informationsmemorandumet som juridisk rådgivning, investeringsrådgivning eller skatterådgivning.

Undantag från prospektskyldighet

Informationsmemorandumet utgör inget prospekt i enlighet med vad som definieras i bestämmelserna i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 ("**Prospektförordningen**") och har varken granskats, registrerats eller godkänts av Finansinspektionen. Informationsmemorandumet har inte heller granskats av Nasdaq. Erbjudandet i Informationsmemorandumet är undantaget prospektskyldighet i enlighet med artikel 3 (2) i Prospektförordningen och 2 kap. 1 § i lag (2019:414) med kompletterande bestämmelser till EU:s prospektförordning med anledning av att beloppet som erbjuds av Bolaget till allmänheten understiger 2,5 MEUR. Erbjudandet riktas endast till investerare i Sverige.

Legala restriktioner

Aktierna i SDS har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("**U.S. Securities Act**") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i U.S. Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Aktierna i SDS har varken godkänts eller underkänts av amerikanska Securities and Exchange Commission, någon delstatlig värdepappersmyndighet eller annan myndighet i USA. Inte heller har någon sådan myndighet bedömt eller uttalat sig om riktigheten eller tillförlitligheten av Informationsmemorandumet. Att påstå motsatsen är en brottslig handling i USA.

Erbjudandet riktar sig inte heller till personer med hemvist i Australien, Hongkong, Kanada, Japan, Nya Zeeland, Schweiz, Sydafrika, Sydkorea, Singapore eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Följaktligen får inte Informationsmemorandumet eller övrigt material hänförligt till Erbjudandet distribueras i eller till någon jurisdiktion där distribution eller Erbjudandet enligt Informationsmemorandumet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådan jurisdiktion teckning av aktier och förvärv av värdepapper i Erbjudandet i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltig. Personer som mottar exemplar av Informationsmemorandumet måste informera sig om och följa sådana restriktioner. Åtgärder i strid med restriktionerna kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning.

Bolaget har inte vidtagit och kommer inte att vidta åtgärder för att tillåta innehav eller distribution av Informationsmemorandumet (eller något annat material relaterat till Erbjudandet) i länder där sådan distribution kan strida mot lag eller rättsliga krav.

Framåtriktade uttalanden

Informationsmemorandumet innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter. Framåtriktade uttalanden är uttalanden som inte relaterar till historiska fakta och händelser och sådana uttalanden och åsikter som rör framtiden och som, till exempel, innehåller formuleringar som "tror", "beräknar", "förutser", "förväntar", "antar", "prognostiserar", "avser", "skulle kunna", "kommer att", "bör", "borde", "enligt uppskattningar", "har åsikten", "kan", "planerar", "potentiell", "förutsäger", "planlägger", "såvitt känt" eller liknande uttryck, där avsikten är att identifiera ett uttalande som framåtriktat. Detta gäller, framför allt, uttalanden och åsikter i Informationsmemorandumet som behandlar kommande ekonomisk avkastning, planer och förväntningar för Bolagets verksamhet och styrning, framtida tillväxt och lönsamhet samt den generella ekonomiska och juridiska miljön och andra frågeställningar som rör Bolaget.

Framåtriktade uttalanden baseras på beräkningar och antaganden som görs på grundval av vad Bolaget känner till per dagen för Informationsmemorandumet. Sådana framåtriktade uttalanden påverkas av risker, osäkerheter och andra faktorer som kan leda till att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och rörelseresultat, kommer att skilja sig från resultaten, eller kommer inte att uppfylla de förväntningar som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden, eller visar sig vara mindre gynnsamma än resultaten som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden. På motsvarande sätt bör potentiella investerare inte sätta orimligt hög tilltro till dessa framåtriktade uttalanden och de rekommenderas starkt att läsa Informationsmemorandumet i sin helhet. Bolaget kan inte lämna garantier för den framtida riktigheten hos de presenterade åsikterna eller huruvida de förutspådda utvecklingarna faktiskt kommer att inträffa.

Efter dagen för publiceringen av Informationsmemorandumet kommer Bolaget inte, om det inte föreskrivs enligt lag eller i Nasdaq First North Growth Market Rulebook, att uppdatera framåtriktade uttalanden eller anpassa dessa framåtriktade uttalanden efter faktiska händelser eller utvecklingar.

Bransch- och marknadsinformation

Informationsmemorandumet innehåller information om Bolagets geografiska marknader och produktmarknader, marknadsstorlek, marknadsandelar, marknadsställning och annan marknadsinformation hänförlig till SDS verksamhet och marknad. Om inte annat anges är sådan information baserad på Bolagets analys av flera olika källor, däribland statistik och information från externa bransch- eller marknadsrapporter, marknadsundersökningar, offentligt tillgänglig information samt kommersiella publikationer.

Bransch- och marknadspublicationer anger generellt att informationen i publikationen har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Bolaget har inte på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den marknadsinformation som finns i Informationsmemorandumet och som har hämtats från eller härrör ur dessa marknadspublicationer. Marknadsinformation och marknadsstatistik är till sin natur framåtblickande, föremål för osäkerhet, kan komma att tolkas subjektivt och reflekterar inte nödvändigtvis faktiska eller framtida marknadsförhållanden. Sådan information och statistik är baserad på marknadsundersökningar, vilka i sin tur är baserade på urval och subjektiva tolkningar och bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde omfattas av den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och respondenterna.

Presentation av finansiell information

Viss finansiell information i Informationsmemorandumet har avrundats, varför vissa tabeller inte nödvändigtvis summerar korrekt.

Finansiell rådgivare

Avanza Bank AB (publ), org.nr 556573-5668 ("**Avanza**"), är finansiell rådgivare till Bolaget i samband med Erbjudandet. Eftersom samtliga uppgifter i Informationsmemorandumet härrör från Bolaget friskriver sig Avanza från allt ansvar i förhållande till befintliga eller blivande aktieägare i Bolaget och avseende andra direkta eller indirekta ekonomiska konsekvenser till följd av investerings- eller andra beslut som helt eller delvis grundas på uppgifter i Informationsmemorandumet.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

RISKFAKTORER	5
BAKGRUND OCH MOTIV	10
INBJUDAN TILL TECKNING	11
VD HAR ORDET	12
VILLKOR OCH ANVISNINGAR	14
MARKNADSÖVERSIKT	16
VERKSAMHETSBESKRIVNING	18
FINANSIELL ÖVERSIKT	29
KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN	34
AKTIE, AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN	36
STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR	38
LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION	40
DEFINITIONSLISTA	44
ADRESSER	45

Erbjudandet i korthet

Bolagets styrelse har, med stöd av bemyndigande från ordinarie bolagsstämman den 3 juni 2020, beslutat om nyemission av högst 750 000 aktier, dock högst 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK) med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, som erbjuds till allmänheten i Sverige. Erbjudandet genomförs i syfte att öka antalet aktieägare i Bolaget och skapa förutsättningar för en förbättrad likviditet i aktien. Den stärkta finansiella ställning som SDS erhåller genom likviden i Erbjudandet tillåter Bolaget att öka innovationstakten, fortsätta sin expansiva förvävsstrategi samt ger Bolaget ökad operativ flexibilitet. Sammantaget förväntas Erbjudandet tillföra Bolaget högst 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK) vid fullteckning, före avdrag för transaktionskostnader.

Finansiell kalender

Delårsrapport 3, 2020:	2020-10-22
Bokslutskommuniké för 2020:	2021-02-18
Planerad publicering av årsredovisning:	2021-03-19
Delårsrapport 1, 2021:	2021-04-22
Planerat datum för nästa årsstämma:	2021-04-22

Övrigt

Kortnamn:	SDS
ISIN-kod:	SE0009994445
Hemsida:	www.seamless.se
LEI:	5493000IJULEUE5HRG68

RISKFAKTORER

Investeringar i värdepapper är förenat med risktagande. Ett antal riskfaktorer utanför SDS kontroll, liksom ett flertal faktorer vars effekt Bolaget inte kan påverka genom sitt agerande, kan ha en inverkan på aktierna och Bolagets lönsamhet, verksamhet och framtida utveckling. Vid bedömning av SDS framtida utveckling är det därför av vikt att, vid sidan av möjligheter till positiv utveckling, även beakta olika risker i Bolagets verksamhet. Riskerna som beskrivs nedan är inte rangordnade i någon särskild ordning. Presentationen nedan gör inte anspråk på att vara heltäckande, och av naturliga skäl kan alla riskfaktorer inte förutses eller beskrivas i detalj. Därför måste varje investerare göra en samlad bedömning som även innefattar informationen i resten av Informationsmemorandumet samt en allmän omvärldsbedömning. Riskerna och osäkerhetsfaktorerna nedan kan ha en väsentlig negativ effekt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. De kan också orsaka en värdeminskning i Bolagets aktier, vilket kan leda till att investerare förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan också ha en motsvarande negativ effekt.

Risker relaterade till Bolaget och dess bransch

Allmänna makroekonomiska förhållanden

Bolagets verksamhet kan komma att påverkas av olika makroekonomiska faktorer, vilka ligger utanför Bolagets kontroll. Dessa faktorer innefattar, men är inte begränsade till, tillväxten i bruttonationalprodukt, räntenivån, demografisk utveckling, inflation och eventuell deflation, förändringar i regelverk samt generella svårigheter att erhålla finansiering (eller finansiering på för Bolaget eller kunderna acceptabla villkor). Risken att allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden på global nivå och lokalt i de länder där Bolaget verkar utvecklas på ett för Bolaget ogynnsamt sätt, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Internationella kapitalflöden

Ekonomisk oro i tillväxtmarknader tenderar att ha en negativ effekt på kapitalmarknader i andra tillväxtländer eller på aktiekurserna för bolag som är verksamma i sådana länder, då investerare väljer att omfördela sina investeringsflöden till mer stabila och utvecklade marknader. Bolagets aktiepris kan under sådana perioder påverkas negativt. Finansiella problem eller en upplevd ökad risk relaterad till tillväxtmarknader kan hämma utländska investeringar i dessa marknader samt ha en negativ inverkan på dessa länders ekonomier. En sådan ekonomisk nedgång kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Beroende av större kunder

För SDS är bolag inom mobiltelefonikoncerner viktiga kunder. Bolag inom MTN Group-koncernen stod för cirka 35 procent av SDS totala omsättning 2019, men även Zain-gruppen och Ooredoo-gruppen är stora kunder. Bolaget tillhandahåller dels produkter och programvarulicenser, dels tjänster, till bolagen under koncernramavtalen som finns med MTN Group, Zain Group och Ooredoo Group. Dessa koncernramavtal innehåller inte något åtagande för bolag inom respektive grupp att köpa produkter och tjänster från SDS. Det står således de enskilda kundföretagen fritt att byta ut SDS som leverantör. Om företagen på gruppnivå skulle säga upp koncernramavtalen eller byta leverantör så skulle efterfrågan av SDS produkter och tjänster kunna minska vilket kan ha en negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat. SDS produkter är dock tätt integrerade i kundföretagens IT och processer, vilket motverkar att en sådan förändring skulle kunna ske inom en kort period.

Kundtillströmning och marknadspenetration

Bolaget befinner sig i en expansionsfas där system för digital distribution och kreditjänster nyetableras på ett flertal marknader. Framgången för SDS förutsätter att SDS lösningar uppnår en god kundtillströmning och hög grad av penetration på de marknader där de introduceras. Det finns en risk att Bolaget inte uppnår önskad kundtillströmning eller penetration på de marknader där dess system och tjänster lanseras, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Beroende av fortsatt förbetalt mobilt användande

SDS verksamhet är i hög utsträckning exponerad mot mobilslutkunds fortsatta användning av förbetalning av mobila samtal, SMS och data. Om användningen av förbetald mobil trafik skulle stagnera, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Teknologiförändringar

För att förbli konkurrenskraftiga måste SDS fortsätta att lansera nya produkter och tjänster samt öka och förbättra funktionaliteten och egenskaperna hos existerande produkter. Det finns en risk för att Bolaget inte kan implementera ny teknik eller anpassa sitt produktutbud och sin affärsmodell i tid för att kunna ta till vara fördelarna av ny eller existerande teknik. Varje sådant misslyckande kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

De kostnader som är förenade med att följa med i teknologiutvecklingen kan vara väsentliga och påverkas av faktorer som helt eller delvis ligger utanför Bolagets kontroll och som inte går att förutsäga. Det innebär att nivån och tidpunkten för framtida rörelsekostnader och kapitalbehov för att följa med i teknologiutvecklingen kan avvika väsentligt från nuvarande uppskattningar. Förmåga att finansiera, eller beslut att inte finansiera, dessa kostnader kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

IT-infrastruktur

SDS är beroende av fungerande IT-system med hög tillgänglighet. Skulle systemen ej fungera tillfredställande kan detta få negativa konsekvenser för verksamheten. Det finns en risk att hela eller delar av Bolagets system kan utsättas för störningar och avbrott. Dessutom är Bolaget beroende av tjänster och teknik som tillhandahålls av tredje part för vissa delar av sin verksamhet, och ett avbrott eller en försämring i kvaliteten på dessa tjänster skulle begränsa Bolagets förmåga att på ett framgångsrikt sätt fortsätta bedriva sin verksamhet, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Beroende av nyckelpersoner

Bolagets nyckelpersoner har stor kompetens och lång erfarenhet inom för Bolaget relevanta verksamhetsområden. Bolagets förmåga att anställa och bibehålla dessa personer är beroende av ett flertal faktorer, varav några ligger bortom Bolagets kontroll, bland annat konkurrensen på arbetsmarknaden. Förlusten av en nyckelperson på grund av att den anställda till exempel säger upp sig eller går i pension kan innebära att viktiga kunskaper går förlorade, att uppställda mål inte kan nås eller att genomförandet av Bolagets affärsstrategi påverkas negativt. Om nyckelpersoner lämnar Bolaget eller om Bolaget inte kan attrahera kvalificerad personal kan det ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Politiska risker

I vissa fall verkar Bolaget i politiskt instabila miljöer, vilket ställer stora krav på anpassningsförmåga och innebär en risk avseende bland annat betalningssäkringar, kompetensförsörjning och distributionssystem. Politiska sanktioner eller handelsblockader mot vissa länder kan vidare komma att påverka Bolaget negativt och leda till minskad omsättning. Internationell lagstiftning avseende åtgärder mot penningtvätt och finansiering av terrorism kan även medföra att det är svårt för Bolaget att få betalt från kunder i vissa länder som är föremål för politisk oro eftersom banker kan motsätta sig att förmedla betalningar från sådana områden, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Likviditets- och finansieringsrisk

Med likviditetsrisk avses risken att inte ha tillgång till likvida medel eller outnyttjade krediter för att fullgöra sina betalningsförpliktelser. Med finansieringsrisk avses risken att finansieringen av Bolagets kapitalbehov sam refinansieringen av utestående lån försvåras eller fördröjas. Det finns en risk att SDS inte klarar av att återbetala skulder när de förfaller, vilket bland annat kan bero på att Bolaget inte förmår generera tillräckligt kassaflöde från den löpande verksamheten. Förmågan att erhålla kapital eller finansiering genom lån med gynnsamma villkor eller överhuvudtaget beror på flera faktorer som ligger utanför SDS kontroll, däribland de vid tidpunkten rådande villkoren på de internationella kredit- och kapitalmarknaderna. Om SDS inte lyckas återbetala sina befintliga eller framtida kreditfaciliteter på godtagbara villkor eller överhuvudtaget eller fullgöra befintliga finansiella förpliktelser kan det ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Skatterisk

SDS bedriver sin verksamhet i ett antal länder och påverkas av de vid var tid gällande skatteregler i dessa länder. Skattesituationen påverkas även av huruvida transaktioner mellan bolag inom koncernen anses vara marknadsmässigt prissatta. Lagar, regler och praxis kan förändras och de berörda ländernas skattemyndigheter kan göra bedömningar och fatta beslut som avviker från SDS förståelse eller tolkning av gällande lagar, regler, och praxis. Detta kan resultera i att ytterligare skatter ska betalas av SDS, särskilt med hänsyn till hur verksamheten bedrivs utomlands. Detta kan ha en negativ påverkan på SDS verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Bolaget har intäkter i flera valutor vilket exponerar Bolaget för valutarisker

SDS valutarisk består av komponenterna transaktionsrisk och omräkningsrisk. Transaktionsrisk är risken för påverkan på Bolagets resultat och kassaflöde till följd av att värdet av flödena i utländska valutor ändras vid förändringar i växelkurserna. SDS har huvudsakligen ett inflöde av USD och kan framöver få inflöden av andra valutor. Exempelvis betalas ersättningen från avtalen i Afrika ut i USD. Bolaget har även ett nettoutflöde av bland annat EUR och USD. Detta innebär att Bolaget kontinuerligt är exponerat för valutarisk. Bolaget har per dagen för Informationsmemorandumet inte ingått någon valutasäkring i förhållande till någon valuta. Omräkningsrisken utgörs av en risk vid omräkning av utländska dotterbolags nettotillgångar till rapporteringsvalutan svenska kronor (SEK). Utländska dotterbolag finns i Frankrike (EUR), Indien (USD) samt Afrika (USD). Bolaget påverkas av att utländska resultat- och balansräkningar räknas om till SEK. Dessa exponeringar är inte säkrade. Eftersom växelkursen för utländska valutor fluktuerar i förhållande till den svenska kronan finns det en risk att framtida valutakursförändringar kan medföra en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Ränterisk

Ränterisk är risken att värdet på finansiella instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. Koncernen har per dagen för Informationsmemorandumet räntebärande finansiella skulder i form av banktillgodohavanden samt lån från styrelse, ledning och från Större aktieägare. Förändringar i marknadsräntor påverkas av ett antal faktorer som ligger utanför Bolagets kontroll och en höjning av räntor som påverkar Bolaget kan medföra en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Företagsförvärv

SDS har från tid till annan förvärvat verksamheter och kan komma att överväga ytterligare strategiska förvärv. Förvärv av företag är förenade med osäkerheter och risker. Dessa risker inkluderar bland annat mer eller mindre kända bolagsspecifika risker, ett behov av rörelsefinansiering och att kunder eller nyckelpersoner beslutar sig för att lämna det förvärvade företaget. Vidare kan tillväxt genom förvärv utgöra en risk på grund av svårigheter att integrera verksamheter, medarbetare och teknologi och att förväntade synergier inte realiserar. Det finns även en risk att det kan komma att visa sig att SDS har missbedömt värdet på det förvärvade företaget eller att det förvärvade företaget inte kommer att prestera som förväntat. Dessa risker och andra förvärvsrelaterade risker kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Intern kontroll

Om Bolagets rutiner för bolagsstyrning och interna kontroller inte kan implementeras eller tillämpas korrekt finns en risk för att Bolaget inte kan leverera pålitlig finansiell information och effektivt förebygga bedrägerier eller annat olovligt utnyttjande av SDS och dess resurser. Oaktat de policies, riktlinjer och instruktioner som SDS har utfärdat är SDS vid eventuella bedrägeriförsök till stor del utlämnad till den mänskliga faktorn och enskilda medarbetares ärlighet och vaksamhet. Bristfällig och ineffektiv bolagsstyrning eller intern kontroll samt bedrägeriförsök riktade mot SDS kan medföra skada i form av exempelvis felaktiga utgifter, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Tvister

SDS kan i framtiden komma att bli föremål för rättsliga processer. Större och komplicerade processer kan vara kostsamma, tids- och resurskrävande samt kan komma att störa den normala affärsverksamheten. Det finns även en risk att sådana rättsliga processer, vid negativt utfall, kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Försäkringar

Bolagets försäkringsskydd är begränsat till omfattning och ersättningsbelopp och det finns en risk att ett försäkringsfall där Bolaget inte blir fullt kompenserat, eller försäkringen täcker skada som drabbat en avtalspart eller tredje man, kan komma att påverka Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt. Vidare kan försäkringsfall komma att medföra att SDS försäkringspremie höjs, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på SDS verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risker relaterade till Bolagets värdepapper

Kursen på Bolagets aktier kan vara volatil

Handel i värdepapper är alltid förknippad med risk och risktagande. Eftersom en aktieinvestering både kan stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en investerare kan komma att få tillbaka investerat kapital. Investeringar i Bolaget bör därför föregås av en noggrann analys av Bolaget, dess konkurrenter och omvärld samt generell information om branschen. Aktiemarknaden i allmänhet och marknaden för mindre bolag i synnerhet, har upplevt betydande kurs- och volymsvängningar som många gånger har saknat samband med, eller varit oproportionerliga i förhållande till, Bolagets utveckling och faktiskt redovisade resultat.

SDS aktie har från tid till annan varit föremål för illikvid handel på Nasdaq First North Premier

Aktierna i SDS har sedan 21 juli 2017 handlats på den oreglerade handelsplattformen Nasdaq First North Premier. Aktier som handlas på oreglerade marknadsplatser har generellt lägre omsättning än aktier som handlas på reglerade marknader. Omsättningen i Bolagets aktie kan variera under perioder, och har från tid till annan varit föremål för inaktiv och illikvid handel, och avståndet mellan köp- och säljkurser kan från tid till annan vara förhållandevis stort. Likviditeten i Bolagets aktie kan påverkas av ett antal olika interna och externa faktorer. Till de interna faktorerna hör bland annat nyhetsflöde, eventuella företagsförvärv och finansiella rapporter. Till de externa faktorerna hör allmänna ekonomiska förhållanden, bransch-faktorer, konjunktur samt ytterligare faktorer som inte är relaterade till Bolagets verksamhetsutveckling. Det pris som aktierna handlas till kommer att påverkas av ett stort antal faktorer, varav några är specifika för SDS och dess verksamhet medan andra är generella för noterade bolag. Det finns risk för att en aktiv och likvid handel inte utvecklas eller inte förblir hållbar vilket kan komma att medföra svårigheter för aktieägare att avyttra aktierna. Om någon av dessa risker skulle realiseras skulle det kunna få en väsentlig negativ effekt på aktiens pris.

Utdelning på aktierna kan komma att utebli

Bolaget har, sedan noteringen på Nasdaq First North Premier, inte givit någon utdelning. SDS har per dagen för Informationsmemorandumet inte någon antagen utdelningspolicy och har heller inte för avsikt att inom överskådlig framtid besluta om vinstutdelning. Bolagets avsikt är att utdelningsbara medel ska återinvesteras i Bolagets verksamhet för fortsatt utveckling och tillväxt. Enligt svensk lag är det bolagsstämman som beslutar om utdelning. Tidpunkten för och storleken på eventuella framtida utdelningar föreslås av styrelsen. I överväganden om framtida utdelningar kommer styrelsen att väga in faktorer såsom de krav som verksamhetens art, omfattning samt risker ställer på storleken av det egna kapitalet samt Bolagets konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt. Bolaget kan komma att inte ha tillräckligt med utdelningsbara medel och Bolagets aktieägare kanske inte kommer att besluta om utdelning i framtiden.

Valutakursskillnader kan ha en negativ inverkan på utdelningar

Eventuella framtida utdelningar kommer att utbetalas i svenska kronor. En försvagning av den svenska kronan i förhållande till aktuell utländsk valuta kan därför vid växling till lokal valuta minska värdet på utländska aktieägares aktieinnehav och utdelning.

Framtida försäljning av större aktieposter samt nyemissioner kan påverka aktiekursen negativt

Betydande försäljningar av aktier som genomförs av större aktieägare, styrelseledamöter eller personer med ledande ställning i Bolaget, eller en uppfattning hos marknaden att sådan kan komma att ske, liksom en allmän marknadsförväntan om att framtida emissioner kommer att genomföras, kan påverka kursen på Bolagets aktier negativt. Dessutom skulle ytterligare eventuella nyemissioner av aktier leda till en utspädning av ägandet för aktieägare som av någon anledning inte kan delta i en sådan emission eller väljer att inte utöva sin rätt att teckna aktier. Detsamma gäller om emissioner riktas till andra än till aktieägare.

Aktieägare i länder utanför Sverige kan eventuellt inte delta i framtida företrädesemissioner

Om SDS i framtiden emitterar nya aktier med företrädesrätt för befintliga aktieägare kan aktieägare i vissa länder, liksom i föreliggande i samband med Erbjudandet, vara föremål för begränsningar som innebär att de inte kan delta i sådana företrädesemissioner eller att deras deltagande på annat sätt försvåras eller begränsas. Aktieägare i USA kan exempelvis inte utöva sina rättigheter att teckna nya aktier såvida det inte finns registreringshandlingar i enlighet med Securities Act gällande sådana aktier eller om ett undantag från registreringskravet i Securities Act är tillämpligt. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på liknande sätt. SDS har ingen skyldighet att lämna in registreringshandlingar enligt Securities Act eller att söka liknande godkännanden eller relevanta undantag enligt någon annan jurisdiktions lagstiftning utanför Sverige, och att göra det i framtiden kan vara förknippat med praktiska svårigheter och kostnader. I den mån Bolagets aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i eventuella framtida företrädesemissioner kommer deras proportionella ägande i SDS att minska. Sådana emissioner kan därför innebära att befintliga aktieägare får sin andel av Bolagets aktiekapital utspädd och kan ha en väsentligt negativ inverkan på aktiekursen, vinsten per aktie och substansvärdet per aktie.



BAKGRUND OCH MOTIV

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt mjukvarubolag med säte i Stockholm. SDS erbjuder sina kunder en omfattande lösning för digital försäljning, distribution samt behandling av elektroniska transaktioner som byggs in i kundens IT-infrastruktur och processer. Sedan grundandet har Bolaget lagt ett stort fokus mot att utveckla egna mjukvaruplattformar, bland annat har ERS 360°-plattformen utvecklats som idag är en del av Bolagets kärnerbjudande. SDS har cirka 20 års erfarenhet av att leverera system för storskalig distribution och försäljning i framförallt utvecklingsmarknader.

Sedan SDS noterades på Nasdaq First North Premier under 2017 har Bolaget åtnjutit en fin organisk tillväxt som även har kompletterats med en tillväxtstrategi som har formulerats under noteringsperioden. Bolagets förvärvsstrategi inriktar sig mot att förvärva bolag som kompletterar Bolaget geografiskt och/eller de erbjudanden som SDS erbjuder. Under tiden som ett noterat bolag har SDS förvärvat mjukvarubolaget eServGlobal som kompletterar SDS verksamhet geografiskt. Även Seamless Digital Distribution har förvärvats, förvärvet ger SDS en egen distributionsverksamhet i de nordiska marknaderna samtidigt som SDS även får tillgång till den unika transaktionsväxeln som förmedlar försäljning av taltid från samtliga svenska mobiloperatörer till flertalet av Sveriges stora affärsbanker.

I syfte att utöka marknadens kännedom om Bolaget, att öka likviditeten i aktien, att öka innovationstakten samt att finansiera en fortsatt förvärvsstrategi har Bolagets styrelse, med stöd av bemyndigande från den ordinarie bolagsstämma den 3 juni 2020, beslutat om nyemission av högst 750 000 aktier med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, motsvarande ett belopp om högst 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK), som erbjuds till allmänheten i Sverige.

Vid fullteckning av Erbjudandet kommer SDS att tillföras högst 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK), före avdrag för transaktionskostnader. Antalet aktier i Bolaget kommer vid fullteckning att öka med högst 750 000 aktier, från 8 341 135 aktier till maximalt 9 091 135 aktier. Aktiekapitalet i SDS uppgår före Erbjudandet till 834 113,50 SEK och kommer efter Erbjudandet att öka med 75 000,00 SEK och uppgå till maximalt 909 113,50 SEK. För det fall Erbjudandet fulltecknas kommer befintliga aktieägare vidkännas en utspädning av sitt aktieinnehav om högst cirka 8,25 procent av andelen kapital och röster i Bolaget.

Informationsmemorandumet har upprättats av styrelsen i Seamless Distribution Systems AB (publ) med anledning av Erbjudandet. Styrelsen är ansvarig för innehållet i Informationsmemorandumet. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i Informationsmemorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och ingenting är utlämnat, som skulle kunna påverka Informationsmemorandumets innebörd. Bolagets revisorer har inte granskat Informationsmemorandumet.

Styrelsen i Seamless Distribution Systems AB (publ)
Stockholm den 16 september 2020

INBJUDAN TILL TECKNING

Styrelsen i Seamless Distribution Systems AB (publ) beslutade den 16 september 2020, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 3 juni 2020, att genomföra en spridningsemission genom att erbjuda allmänheten att teckna aktier i Bolaget.

Erbjudande

Erbjudandet genomförs i syfte att öka antalet aktieägare i Bolaget och skapa förutsättningar för en förbättrad likviditet i aktien. Den stärkta finansiella ställning som Bolaget åtnjuter genom likviden i Erbjudandet tillåter Bolaget att öka innovationstakten, fortsätta sin expansiva förvärvsstrategi samt ger Bolaget ökad operativ flexibilitet. Teckningskursen i Erbjudandet kommer fastställas till en teckningskurs som är tio (10) procent lägre än den volymviktade genomsnittskursen under anmälningsperioden, vilken kommer löpa mellan den 17 september – 29 september 2020. Antalet aktier kan högst uppgå till 750 000 aktier, dock aldrig så många att Erbjudandet överstiger 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK) efter fastställande av teckningskursen. Vid fullteckning i Erbjudandet förväntas SDS tillföras cirka 26,5 MSEK före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 1,7 MSEK. Vid full teckning kommer Erbjudandet medföra en utspädning om högst cirka 8,25 procent av andelen kapital och röster i Bolaget. Antalet aktier i Bolaget kommer, vid fullteckning, att öka med maximalt 750 000 aktier, från 8 341 135 aktier innan Erbjudandet till 9 091 135 efter Erbjudandet. Aktiekapitalet i Bolaget kommer öka med maximalt 75 000,00 SEK, från 834 113,5 SEK innan Erbjudandet till 909 113,50 SEK efter Erbjudandet.

Härmed inbjuds investerare att teckna aktier i Seamless Distribution Systems AB (publ).

Styrelsen

Gunnar Jardelöv
Styrelseordförande

Tomas Klevbo
Styrelseledamot

Martin Roos
Styrelseledamot

Pia Hofstedt
Styrelseledamot



VD HAR ORDET

SDS har presterat väl även under årets första sex månader, trots en starkt förändrad omvärld. Såväl omsättning som resultat har förbättrats rejält. Orderingsången har fortsatt att stiga, även om det varierar mellan kvartalen.

Under första halvåret har vi envetet fortsatt att jobba hårt efter den strategi som lades fram i höstas. Vi anser att det har fungerat mycket bra. Tillväxten har varit i fokus och vi har fortsatt att etablera oss på nya marknader, öka andelen återkommande intäkter och med hjälp av ny teknik, då särskilt så kallade micro services, säkerställa att vi ligger före våra konkurrenter.

Fjölårets förvärv av eServGlobal har utvecklats över förväntan och kunderna migrerar i förväntad takt till SDS:s plattform. Vår bedömning är att marknaden kommer att fortsätta konsolideras, en konsolidering som vi vill vara en aktiv del i. Att vara väl förberedd när möjligheter erbjuds är också en väsentlig anledning till att vi nu genomför spridningsemission och därmed stärker vår finansiella position.

I vårt arbete med att realisera synergier från förvärvet av eServGlobal, så har alla de tre största kunderna beslutat sig för att migrera till SDS ERS 360°-plattform. Den fortsatta omstruktureringen av förvärvet har till viss del påverkats av pandemin och vi har haft vissa förseningar i migrationen. Trots omstruktureringen har vi kunnat se en fortsatt ökad kundtillfredsställelse i kundbasen vilket ger oss en signal att SDS metodik och produkter tas emot positivt.

Tredje kvartalet har startat bra med strategiskt viktiga avtal med de ledande mobiloperatörerna i Nigeria, Kongo och Rwanda. Avtalet omfattar vår tjänst för Mikrokredit till återförsäljare vilket både ökar återkommande intäkter och vårt tjänsteerbjudande inom Fintech. Vi har en ökande digital marknadsnärvaro och bredare kundbearbetning vilket ger tillförsikt framåt. Jag ser med förväntan fram mot ett andra halvår med ytterligare nykundsförsäljning som komplement till den befintliga kundbasen.

Vi har under den långdragna Covid-19 pandemin fortsatt att arbeta hemifrån i de flesta regioner, vilket inte påverkat oss negativt. Vi har snarare sett att produktiviteten har ökat. SDS är ett globalt, virtuellt företag vilket är en av våra styrkor, inte minst i denna tid. Dock har vi sett utmaningar i att arbeta på distans hos några av våra kunder vilket har lett till vissa förseningar vid integration och produktionssättning. Detta har påverkat kassaflödet i viss mån men vi arbetar hela tiden nära våra kunder för att stötta och leverera i planerat tempo. Glädjande är den högre tillgängligheten av våra mer seniora kontakter hos nya och befintliga kunder vilket i många fall haft mycket positiv effekt på dialog som syftar till ökad försäljning.

I början av april lanserade vi vår nya digitala marknadsplattform, där vi i detalj kan följa kontakter som visar intresse för SDS och vårt erbjudande. I samband med detta har vi även markant ökat vår kommunikation på sociala nätverk. I början av juni genomförde vi vårt första webinar där vi fick fantastiskt stort intresse med över 90 anmälda deltagare. Vårt andra webinar gjorde vi i augusti och för den intresserade är det en utmärkt introduktion till vad SDS gör för våra kunder. Man finner en länk till inspelningen på vår hemsida. Det är god timing att ha marknadsföringen digitaliserad och jag ser mängder av potentiella kunder som automatiserat bearbetas och kvalificeras innan de tas om hand av någon från vårt säljteam.

Vår redan breda högteknologiska produktportfölj har fortsatt att utvecklas och är nu komplett för att hantera den indirekta kanalen hos mobiloperatörer och distributörer i en molnbaserad miljö. Särskilt intressant är bolagets nya produkter för digitalisering av försäljning och distribution av fysiska produkter, vilka rönt stort intresse hos såväl befintliga som nya kunder.

Vi har nu ett erbjudande som täcker kringförsäljning och konsumenternas köpbeteende hos mobiloperatörer och genom vår nya analytics-plattform kan vi leverera insikter i köpmönster vilket ger ett ökat mervärde och möjlighet att agera utifrån rätt information. Vi ser idag att vi är ensamma på marknaden att ta denna position kring digitalisering av försäljning och distribution i våra marknader, vilket bådär gott för vår fortsatta organiska tillväxt, inte bara i utvecklingsmarknaderna utan även i mer avancerade och mogna marknader.

Det är med tillfredsställelse jag under kvartalet kunnat berätta om SDS för en bredare publik i och med att jag inbjudits till investerarpresentationer hos Erik Penser Bank och Pressträff Direkt, vilka både direktsänts på webben och blivit tillgängliga för visning även i efterhand. För att fortsatt öka allmänheten och marknadens kännedom om SDS genomför vi nu förestående spridningsemission med förhoppningen att välkomna många nya aktieägare. Vi har en lång och stabil tillväxt bakom oss och som VD känner jag mig trygg i att vår affärsidé och tillväxtstrategi fortsatt kommer att leda till fortsatt framgång för SDS. Det är med glädje jag ser fram emot att välkomna tillkommande aktieägare på vår fortsatta resa mot att genom digitalisering revolutionera finansiella transaktioner i tillväxtmarknader.



Tommy Eriksson
VD, Seamless Distribution Systems AB

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 750 000 aktier och får inte överstiga 2,5 MEUR (cirka 26,5 MSEK). Rätt att teckna nya aktier ska, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, tillkomma allmänheten i Sverige. Erbjudandet är undantaget prospektskyldighet, se avsnittet "Viktig information".

Anmälningssperiod

Anmälningssperioden beräknas löpa från och med den 17 september 2020 till och med den 29 september 2020. Styrelsen i Bolaget förbehåller sig rätten att förlänga anmälningssperioden. Beslut om sådan eventuell förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande senast den 28 september 2020.

Teckningskurs

Teckningskursen i Erbjudandet kommer fastställas till en teckningskurs som är tio (10) procent lägre än den volymviktade genomsnittskursen under perioden 17 - 29 september 2020. Teckningskursen i Erbjudandet är således kopplat till aktiens marknadspris med rabatt enligt ovan. Courtage tillkommer ej. Aktien är denominerad i SEK.

Anmälan via Avanza

Den som vill anmäla sig för teckning av aktier i Erbjudandet måste ha ett konto hos Avanza och görs via Avanzas internetjänst. Personer som inte har ett konto hos Avanza måste öppna ett konto före anmälan om teckning av aktier sker. Att öppna ett konto hos Avanza är kostnadsfritt och tar cirka tre minuter.

Kunder som har ett konto hos Avanza kan anmäla sig för teckning av aktier via Avanzas internetjänst från och med den 17 september 2020 till och med klockan 23:59 den 29 september 2020. Anmälan om teckning ska ske i jämna poster om 10 aktier, dock lägst 150 aktier. För att inte förlora sin rätt till eventuell tilldelning ska kunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel på kontot under perioden från 03:00 den 30 september 2020 till och med 23:59 den 5 oktober 2020. Detta innebär att kontoinnehavaren förbinder sig till att tillgängliggöra ett belopp motsvarande teckningen på det angivna kontot under nämnd period och att kontoinnehavaren är medveten om att tilldelning av aktier kan komma att reduceras eller utebli om tillgängligt belopp är otillräckligt. Om flera anmälningar görs från samma konto förbehåller sig Avanza rätten att beakta den först mottagna. Mer information om ansökningsprocessen genom Avanza finns att tillgå på Avanzas webbplats www.avanza.se.

Aktieägare bosatta i vissa oberättigade jurisdiktioner

Aktieägare bosatta i annat land där deltagande i Erbjudandet helt eller delvis är föremål för legala restriktioner äger ej rätt att delta i Erbjudandet (exempelvis USA, Australien, Hongkong, Kanada, Japan, Nya Zeeland, Schweiz, Sydafrika, Sydkorea eller Singapore). Dessa aktieägare kommer inte att erhålla aktier, emissionsredovisning eller någon annan information om Erbjudandet.

Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier kommer att fattas av Bolagets styrelse i samråd med Avanza. Skälen till avvikelsen från aktieägarnas företrädesrätt är att öka antalet aktieägare i Bolaget, skapa förutsättningar för en förbättrad likviditet i aktien och ytterligare stärka Bolagets finansiella ställning. Om Erbjudandet övertecknas kommer tilldelning i första hand ske med minimiposter till så många investerare som möjligt och därefter pro-rata till anmält antal aktier. Därutöver kan tilldelning komma att prioriteras till strategiska investerare. Vid överteckning kan anmälan resultera i utebliven tilldelning eller tilldelning av ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Datum då anmälan registrerats påverkar inte tilldelningen.

Besked om tilldelning

Tilldelningsbesked beräknas lämnas omkring den 1 oktober 2020. Tilldelningsbesked kommer att lämnas genom att en avräkningsnota sänds ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som tecknar aktier via Avanza men eventuellt ej erhåller tilldelning kommer att informeras om detta via Avanzas internetjänst.

Betalning

Om anmälan skett via Avanzas internetjänst ska tillräckliga likvida medel finnas på anmält konto från klockan 03:00 den 30 september 2020 till och med likviddagen den 5 oktober 2020, finns inte tillräckliga likvida medel kan tilldelning helt eller delvis förvägras. Om tillräckliga likvida medel finns tillgängliga på det anmälda kontot den 30 september 2020 men förflyttas under perioden kan kontot, vid tilldelning, bli övertrasserat. Läs mer om övertrasserade konton på Avanzas hemsida "www.avanza.se".

Erhållande av aktier

Sedan betalning för tilldelade aktier har erlagts levereras aktierna genom bokföring på tecknarens VP-konto eller depå hos bank eller annan förvaltare med början omkring 1 oktober 2020, varefter Euroclear Sweden AB ("**Euroclear Sweden**") sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i SDS som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Genom ett särskilt låneförfarande kommer aktier och inte så kallade betalda tecknade aktier att levereras.

Handel i aktien

Bolagets aktier är noterade på Nasdaq First North Premier. Aktien handlas under kortnamnet SDS och har ISIN-kod SE0009994445. Aktierna i Erbjudandet kommer att bli föremål för handel på Nasdaq First North Premier så snart Erbjudandet har registrerats vid Bolagsverket.

Rätt till utdelning

De nya aktierna ska berättiga till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att de nya aktierna införts i Bolagets aktiebok.

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att inga omständigheter inträffar som enligt styrelsens bedömning innebär att det inte ligger i Bolagets och aktieägarnas intresse att fullfölja Erbjudandet. Sådana omständigheter kan exempelvis vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art och kan avse såväl omständigheter i Sverige som utomlands liksom att intresset för att delta i Erbjudandet av styrelsen i Bolaget bedöms som otillräckligt. Om Erbjudandet återkallas kommer inkomna anmälningar att bortses från samt eventuell inbetald likvid att återbetalas.

Offentliggörande av utfallet i erbjudandet

Utfallet i Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande, vilket beräknas att ske omkring den 1 oktober 2020.

Viktig information om LEI och NPID vid teckning

Enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument ("**MiFID II**") behöver alla investerare från och med den 3 januari 2018 ha en global identifieringskod för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. Dessa krav medför att juridiska personer behöver ansöka om registrering av en LEI-kod (Legal Entity Identifier) och fysiska personer behöver ta reda på sitt NPID-nummer (Nationellt Personligt ID eller National Client Identifier) för att kunna teckna nya aktier i Bolaget. Observera att det är aktietecknarens juridiska status som avgör om en LEI-kod eller ett NPID-nummer behövs samt att Avanza kan vara förhindrad att utföra transaktionen åt personen i fråga om LEI-kod eller NPID-nummer (såsom tillämpligt) inte tillhandahålls. Juridiska personer som behöver skaffa en LEI-kod kan vända sig till någon av de leverantörer som finns på marknaden. Instruktioner för det globala LEI-systemet finns på följande webbplats: www.gleif.org/en/about-lei/how-to-get-an-lei-find-lei-issuing-organizations. För fysiska personer som har enbart svenskt medborgarskap består NPID-numret av beteckningen "SE" följt av personens personnummer. Om personen i fråga har flera eller något annat än svenskt medborgarskap kan NPID-numret vara någon annan typ av nummer. De som avser anmäla intresse för teckning av nya aktier i Erbjudandet uppmanas att ansöka om registrering av en LEI-kod (juridiska personer) eller ta reda på sitt NPID-nummer (fysiska personer) i god tid då denna information behöver anges i anmälningssedeln.

Information till distributörer

Med anledning av produktstyrningskrav i: (a) MiFID II, (b) artiklarna 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593 om komplettering av MiFID II, och (c) kapitel 5 i Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse, FFFS 2017:2, (samtantaget "**MiFID II:s produktstyrningskrav**"), och utan ersättningsansvar för skador som kan åvila en "producent" (i enlighet med MiFID II:s produktstyrningskrav) i övrigt kan ha därtill, har aktier i Bolaget varit föremål för en produktgodkännandeprocess, där målmarknaden för aktier i Bolaget är (i) icke-professionella kunder och investerare som uppfyller kraven för professionella kunder och jämbördiga motparter,

var och en enligt MiFID II ("målmarknaden"). Oaktat målmarknadsbedömningen ska distributörerna notera att: värdet på aktierna i Bolaget kan minska och det är inte säkert att investerare får tillbaka hela eller delar av det investerade beloppet; aktier i Bolaget erbjuder ingen garanterad intäkt och inget kapitalskydd; och en investering i aktier i Bolaget är endast lämpad för investerare som inte behöver en garanterad intäkt eller ett kapitalskydd, som (antingen enbart eller ihop med en lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabel att utvärdera fördelar och risker med en sådan investering och som har tillräckliga medel för att kunna bära sådana förluster som kan uppstå därav. Målmarknadsbedömningen påverkar inte kraven i några avtalsmässiga, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner i förhållande till Erbjudandet. Målmarknadsbedömningen är inte att anses som (a) en lämplighets- eller passandebedömning i enlighet med MiFID II; eller (b) en rekommendation till någon investerare eller grupp av investerare att investera i, införskaffa, eller vidta någon annan åtgärd rörande aktier i Bolaget. Varje distributör är ansvarig för sin egen målmarknadsbedömning rörande aktier i Bolaget och för att bestämma lämpliga distributionskanaler.

Information om behandling av personuppgifter

Den som förvärvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna uppgifter till Avanza. Personuppgifter som lämnats till Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Avanza samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Avanza, vilka också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. Adressinformation kan komma att inhämtas av Avanza genom en automatisk process hos Euroclear Sweden. På Avanzas hemsida (avanza.se) återfinns information om Avanzas behandling av personuppgifter.

Övrig information

I det fall ett för stort belopp betalats in av en tecknare kommer Avanza att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Om teckningslikviden inbetalats för sent eller är otillräcklig kan anmälan om teckning också komma att lämnas utan avseende. Erlagd emissionslikvid kommer då att återbetalas. Avanza agerar emissionsinstitut åt Bolaget. Att Avanza är emissionsinstitut innebär inte i sig att Avanza betraktar den som anmält sig i Erbjudandet som kund hos Avanza för placeringen. Följden av att Avanza inte betraktar tecknaren av aktier som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen 2007:528 om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Tecknaren av aktier ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

Frågor

Eventuella frågor från den som är depåkund hos Avanza hanteras via kundsupport på telefonnummer: 08-562 250 00. För intressenter som ej är depåkunder hos Avanza kan frågor tas med emissionsinstitutet på telefonnummer: 08-409 421 22.

MARKNADSÖVERSIKT

Bakgrund

SDS arbetar med digitalisering av storskaliga försäljnings- och leveranskedjenätverk. Bolaget har flera utvecklade programvaror och processer för att hantera stora mängder transaktioner med finansiell, logistisk eller annan information. Med sin erfarenhet har SDS utvecklat ett system genom vilket Bolaget samlar in och analyserar data genererade i transaktionssystem och lämnar rekommendationer till kunder för att uppnå operationell effektivitet. Programvaran kan enkelt integreras med de flesta lösningar, till exempel betalningslösningar som bland annat möjliggör mobilbetalning av produkter och tjänster. Betalningslösningen som möjliggör laddning av kontantkort är dominerande i utvecklingsländer, inte minst i Afrika där mellan 80 procent och 100 procent av mobilanvändarna använder kontantkort istället för abonnemang¹⁾. Under åren har SDS blivit mer än bara en teknikleverantör och har idag en egenutvecklad mjukvaruplattform som nu är i sin fjärde generation med fler än 50 installationer över hela världen. SDS gör det möjligt för sina kunder som är mobiloperatörer eller distributörer att distribuera och sälja alla produkter, digitala eller fysiska, var som helst utan begränsning av detaljhandelsinfrastruktur och genom godtycklig kanal beroende på teknikens penetration på marknaden. Kanal i detta sammanhang kan vara allt från en enkel terminal till ett företagsomspännande kassaterminalsystem.

Marknader

SDS tekniska produkter är inte begränsade till någon specifik marknad och Bolaget har etablerat sig som en betrodd partner inom såväl telekom-, detaljhandels- som finansbranschen. Historiskt fram till idag har dock Bolaget valt att fokusera på stora distributions- och försäljningsnätverk, främst inom telekombranschen. SDS-system hanterar hela värdekedjan från konsument via försäljningsagent eller butik och hela vägen till tjänsteleverantören. SDS-system tar både hand om leveransen av produkter till konsumenten genom försäljningsagenten samt hanterar betalningen så den flyter tillbaka till tjänsteleverantören. Tjänsteleverantören består vanligtvis av en mobiloperatör och SDS har historiskt fokuserat på utvecklingsmarknader, även om kunder finns på nästan alla kontinenter.

SDS delar upp sina geografiska marknader i utvecklingsmarknader och utvecklade marknader. Plattformen är mycket anpassningsbar och skalbar för att hantera marknadsdynamiken. Beroende på den specifika marknaden och dess behov kan plattformen konfigureras för att hantera flöden som innehåller en kombination av produkter, kanaler, terminaler, betalningsmetoder, och rapportering. För SDS består utvecklingsmarknaderna av länder i Afrika, Mellanöstern, Asien, Oceanien, Latinamerika och Karibien. SDS verksamhet på utvecklade marknader bedrivs främst i dotterbolaget SDD i Norden, men det finns också systemleveranser i Europa, Oceanien och Nordamerika. I Norden agerar dotterbolaget SDD som en distributör som använder SDS egen teknik för att bedriva distribution.

Även om det finns liknande konsumentbehov för vissa av produkterna, finns det grundläggande skillnader mellan en utvecklad marknad jämfört med en utvecklingsmarknad. Dessa skillnader gäller både distribution av produkter och monetära flöden. På en utvecklad marknad finns det väletablerad detaljhandelsinfrastruktur, med väl fungerande och pålitliga IT-nätverk som kan användas som ryggraden i distributionen av digitala produkter. I utvecklingsmarknaderna saknas motsvarande infrastruktur och man behöver förlita sig på de mest basala funktionerna i mobilnätverken, vilket oftast innebär den enklast tänkbara mobiltelefonen och mobilnätverket utan tillgång till mobilt internet. För SDS är distributionen av digitala produkter byggd som en hierarkisk, informell distributionskanal, med olika lager som underlättar distributionen av digitala produkter till marknaden och samtidigt hanterar insamlingen av betalningar från marknaden.

I Norden driver SDS en verksamhet med distribution av förbetalda kortpåfyllningar för alla aktiva telekomoperatörer. De kanaler som används för distribution och betalningar är de existerande inom detaljhandel och bank. I Afrika och andra utvecklingsmarknader levererar SDS mjukvara till telekomoperatörer som i en så kallad informell kanal bygger, hanterar och administrerar försäljning och distribution av digitala produkter.

Marknadstrender

Det grundläggande syftet med värdekedjan för digital distribution och elektroniska transaktioner är att möjliggöra och hantera flödet av produktvärde från distributör/återförsäljare till konsument och det monetära flödet i den andra riktningen, från konsument till distributör/återförsäljare.

På de utvecklade marknaderna finns dessa flöden i de flesta fall i form av befintliga detaljhandels- eller banknätverk. På de utvecklande marknaderna byggs flödena kring telekomoperatörens mobiltelefoni och i en värld som nästan helt saknar förmåga att ge kredit, vilket är förutsättningen för att erbjuda mobilabonnemang. Detta är det främsta skälet till att den viktigaste produkten för SDS kunder, mobiloperatörerna, har varit påfyllning av kontantkort. Detta är en av telekomoperatörernas kärnprodukter och då kontantkort på utvecklingsmarknader är den överlägset dominerande typen av betalmodell för mobiltelefoni blir påfyllning av samtalstid den största produkten.

År 2019 stod kontantkort (dvs. förbetalda kort) för 71 procent av mobilanslutningarna globalt, vilket motsvarar 5,7 miljarder mobilkunder och 32 procent eller 265 miljarder USD av tjänsteintäkterna. I utvecklingsekonomier är kontantkort tydligt dominerande. Till exempel står kontantkort för 94 procent av anslutningarna och 80 procent av intäkterna i Afrika¹⁾. I utvecklade länder står kontantkort för cirka 25 procent av mobiltelefonanvändningen, varför det är relevant för SDS att distribuera förbetalda kort inom Norden.

1) Juvo/Strategy Analytics, February 2018, <https://juvomobile.webflow.io/resource/death-by-a-thousand-no-s>

Makroekonomiska faktorer i utvecklingsmarknader, inte minst i Afrika, som befolkningsökning, BNP, mobil penetration och användningen av mobila tjänster bidrar positivt till SDS långsiktiga utveckling. Det finns också en ökad efterfrågan på digitalisering av både distribution och försäljning samt monetära flöden. Detta kan förklaras av mobiloperatörernas ständiga press på lägre intäkter inom telefoni och behovet av en ökad produktportfölj för att motverka intäktsförlusten. SDS har observerat att mobildata har ökat sin andel med 20 procent av den totala försäljningen av kontantkortspåfyllning i Afrika. Detta är en betydande trend för marknadsutveckling, som ställer specifika krav på processerna och plattformarna som hanterar värdekedjan för digital distribution.

I den nuvarande globala situationen blir det allt tydligare för telekomoperatörer att digitaliseringen av deras försäljnings- och distributionsnät behöver accelereras - särskilt om fysisk tillgång till detaljhandelsnätverk och infrastruktur inte är tillräckligt för att sälja eller distribuera produkter. Med en historia av att leverera lösningar i komplexa miljöer på grund av utmanande geografiska och politiska förhållanden var SDS inte bara väl förberedd för den globala störningen orsakad av Covid-19 pandemin utan kunde även ge relevant support till telekomoperatörer för att stödja deras försäljning.

En viktig drivkraft bland telekomoperatörerna är att öka försäljningen genom att bredda sina sortiment av produkter och tjänster. En kritisk framgångsfaktor är att använda teknik och tjänster för att bidra med innovativa sätt att skapa ytterligare försäljning vid inköpsögonblicket. Tillhandahållande av datadrivna och personliga rekommendationer vid köptillfället ökar genomsnittliga intäkten per användare, liknande det vi idag ser i näthandeln.

SDS har kunder och plattformar i drift i cirka 50 länder. Dessa inkluderar Afrikas största länder vad gäller befolkning så som Sydafrika, Nigeria, Etiopien och Algeriet som tillsammans har en befolkning på över 500 miljoner människor. SDS-plattformar och lösningar finns etablerade i cirka 25 procent av Afrikas länder där de underlättar försäljningen av digitala produkter till cirka 40 procent av Afrikas totala befolkning. Utöver detta används SDS system dagligen av över 2 miljoner försäljare, vars roll är den yttersta länken i mobiloperatörernas försäljningsnätverk.

Konkurrenslandskap

Under de senaste åren har SDS stärkt sin position som en av världens ledande leverantörer av digitalisering av stora sälj nät, främst på utvecklingsmarknader. Inom Telekomsegmentet finns det dock konkurrens i ett antal dimensioner:

- Regionala nischleverantörer, som arbetar med ett begränsat erbjudande inom ett specifikt geografiskt område. De har ofta utmaningar att investera tillräcklig mängd kapital för att vara konkurrenskraftiga.
- Stora nätverksleverantörer som har kompletterat sin huvudsakliga verksamhet med att sälja hårdvara för expansion av mobilnät. Erbjudandet är ofta funktionellt begränsat men kommer ibland med "på köpet" vid större upphandlingar.
- Stora systemintegratörer som säljer så kallade "BSS Transformation"-projekt. Dessa syftar till att modernisera mobiloperatörernas administrativa system och inkluderar bland annat digitalisering av distribution och försäljningsverksamhet. SDS har dock i allt större utsträckning börjat arbeta i partnerskap med dessa systemintegratörer för att förstärka sitt erbjudande inom digitalisering av försäljning och distribution.

Enligt styrelsens bedömning är SDS konkurrensfördel att Bolaget kombinerar hög produktkvalitet och organisation. SDS erbjuder ett solitt förslag till sina kunder genom en skalbar, anpassningsbar och pålitlig plattform, vilket säkerställer branschens bästa leveransstandarder. Detta ger kunderna en känsla av säkerhet att Bolagets erbjudande verkligen ger konkurrensfördelar och att Bolagets produkter fungerar smidigt. SDS ökande storlek ger också skalfördelar, som ger ytterligare utrymme för innovation, tillväxt på nya marknader och ökad lönsamhet i form av återkommande intäkter.

Kunder ser SDS-system som helt affärskritiska eftersom systemen hanterar stora delar av intäktsströmmarna. Det faktum att SDS erbjuder ytterligare tjänster för befintliga kunder ger Bolaget goda möjligheter att växa med sina kunder. SDS har också en partnerverksamhet där Bolaget arbetar för att göra erbjudandet till en större del av större kunders leveranser, vilket gäller både större mobilnätleverantörer och systemintegratörer.

Förutom den tekniska plattformen och den operativa kapaciteten, är nyckelord som hållbarhet, hög tillgänglighet och kontinuitet nödvändiga för att SDS enkelt kan ge sina kunder tillgång till viktig information som är nödvändig för att förstå affärsresultat och dynamik, och som också ger insikt för att fatta relevanta beslut.

VERKSAMHETSBESKRIVNING

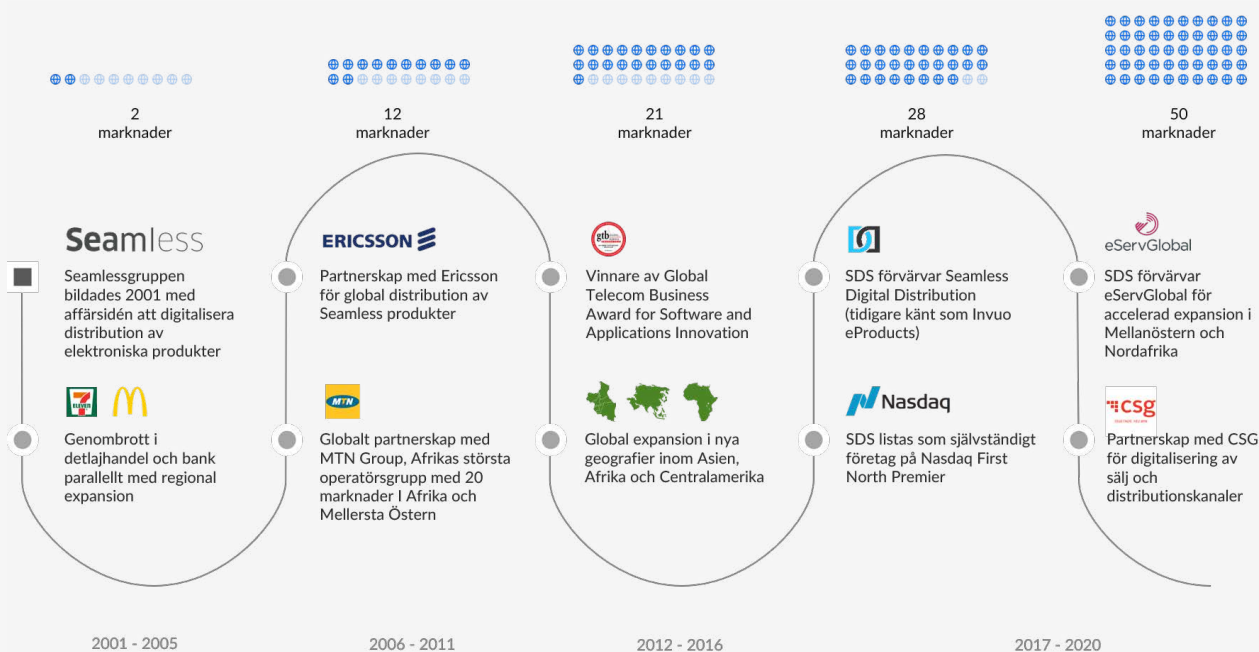
Kort om SDS

Seamless Distribution Systems AB är ett svenskt mjukvaruföretag som tillhandahåller programvara och tjänster för digital försäljning och distribution till privatpersoner genom mobiloperatörer, främst i utvecklingsländer. Bolaget erbjuder sina företagskunder en komplett lösning för digital distribution och hantering av elektroniska transaktioner samt för optimering av leveranskedjan. Koncernen har nu kunder i fler än 50 länder världen över och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 miljoner aktiva försäljningsområden. I dag hanterar koncernen över 15 miljarder transaktioner, värda mer än 14 miljarder USD. SDS har cirka 220 anställda inom koncernen, de anställda är lokaliserade i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten.

Koncernens kärnerbjudande är ERS 360°-plattformen, som inkluderar tjänster som kan hänföras till lättintegrerad mjukvara (inklusive installation och licensiering), hanterad drift, support, distribution och även tillhörande hårdvara. Verksamheten bedrivs genom de två affärsområdena Seamless Distribution Systems (SDS) och Seamless Digital Distribution (SDD). Affärsområdet SDS levererar system och tjänster till kunder inom telekom-, detaljhandel- och finansbranschen. SDS system möjliggör digital distribution, försäljning av flera produkter genom en omni-kanal. SDS är en pålitlig leverantör för flera teleoperatörer i nivå 1 för nya plattformsininstallationer samt plattformsersättningar. Inom affärsområdet SDD agerar Seamless Distribution Systems AB som distributör i det helägda dotterbolaget Seamless Digital Distribution AB. SDD distribuerar digitala produkter på utvalda marknader i egen regi, med egen teknik och system.

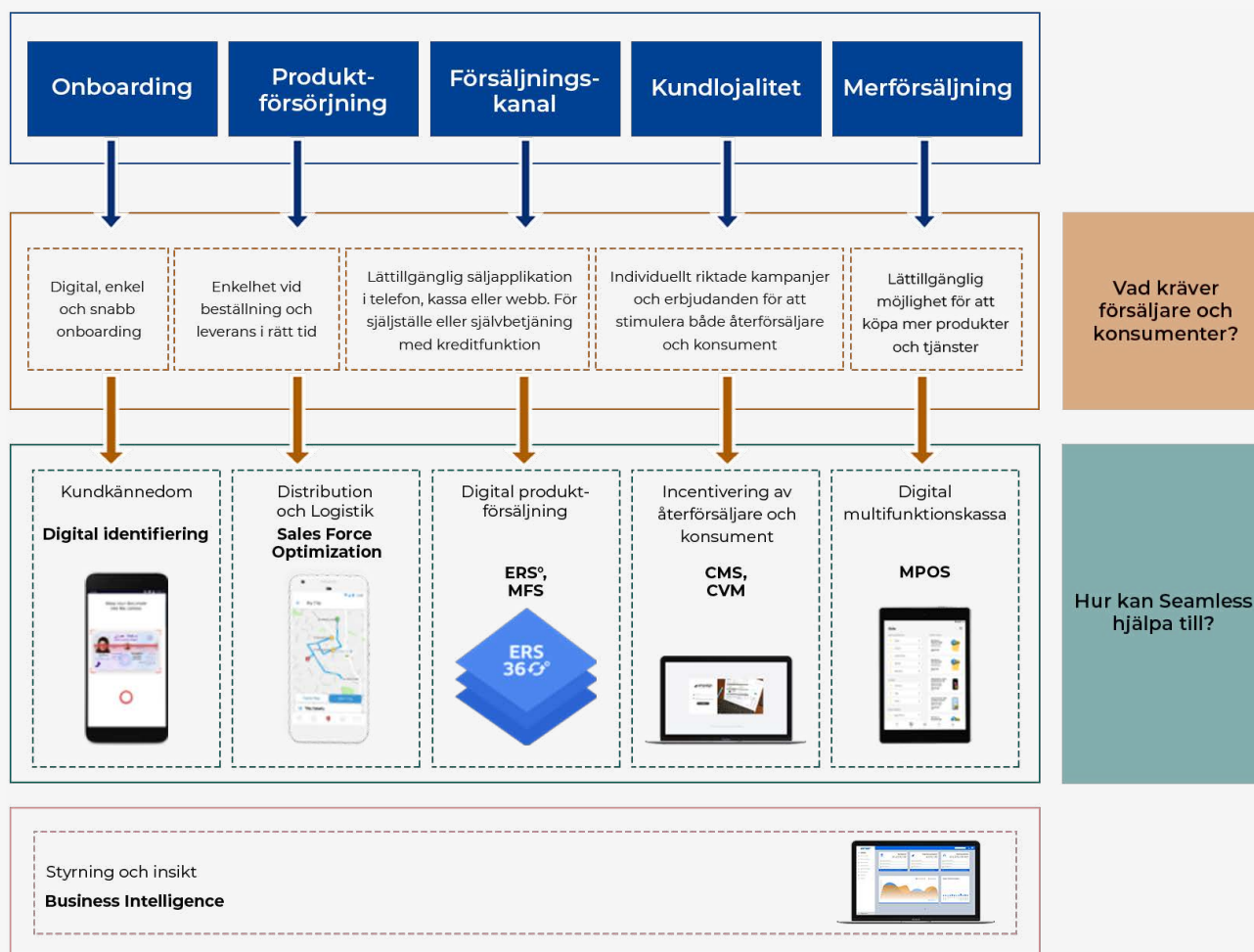
SDS stärker sitt värdeerbjudande genom att kontinuerligt lära sig från marknaden och göra produktutveckling för att förbättra och bredda utbudet. Detta stöds vidare av en nyinrättad affärskonsultverksamhet som syftar till att lösa problem som kunderna möter.

SDS Historia



Erbjudande

SDS anser sig ha en unik position på marknaden, särskilt när det gäller erbjudandet till telekomdomänen eftersom plattformen utgör ryggraden i en mobiloperatörs försäljningsverksamhet. SDS har genom sin långa erfarenhet djup förståelse för hur detaljhandelsinfrastrukturen fungerar hos mobiloperatörer. Erbjudandena är fokuserade mot att stödja och digitalisera varje steg i försäljningsprocessen med målet att ge möjlighet att sälja vilken produkt som helst, när som helst och genom valfri kanal.



Sedan starten har Bolaget lagt stor vikt vid att utveckla sin ERS 360°-systemplattform för att täcka hela Bolagets ekosystem för distribution av elektroniskt värde samt digitalisering av försäljnings- och distributionsprocesser. ERS 360° är en modulär, skalbar och innovativ plattform, som kan formas för att passa alla försäljnings- och distributionskanaler samt produktutbud. Systemet innehåller ett antal viktiga delar och komponenter som ingår i affärslogiken. Plattformen hanterar transaktioner såväl som information från andra system genom systemintegrationer mot såväl IT-system som mot mobilnätverket. Centralt i systemet är användare som har åtkomst och tillhörande profiler för att arbeta med plattformen på olika sätt. De två huvudsakliga användarna är backoffice-personalen som hanterar systemet och återförsäljare som använder plattformen för att till exempel distribuera produkter. Å ena sidan ger systemet användaren möjlighet att konfigurera, hantera och administrera en sofistikerad hierarki med olika roller och attribut i den digitala värdekedjan. Å andra sidan kan systemet hantera allt från grundläggande kanaler (som text-kommunikation via "SMS" eller "USSD", vilket är viktigt för utvecklingsmarknaderna) till avancerade kanaler som mobilapplikationer, webbportaler, kassasystem och kortterminaler.

SDS kombinerar sin kompetens och teknik för att tillhandahålla mobila finansiella tjänster genom mobiloperatörerna till återförsäljare och konsumenter. Dessa är integrerade med befintlig infrastruktur för telekomoperatörer och hanterar hela ekosystemet med digitala pengar och överföringar. SDS anser sig besitta en unik tjänst där Bolaget fungerar som en virtuell distributör för telekomoperatören och erbjuder mikrolån till återförsäljare.

Systemet stöder inte bara transaktioner och hantering av distributionshierarkier utan har också verktyg för att påverka användarnas beteende. Genom kommissionshantering och dynamiska incitament baserade på utvalda KPI:er kan användarna åtnjuta ett bonussystem vid måluppfyllelse. Mål och resultat styrs av regler som tillämpas i realtid baserat på olika faktorer som geografiskt läge, typ av produkt, typ av kanal, försäljningsvolym och tid på dagen.

FULLSTÄNDIGT DIGITALISERAD FÖRSÄLJNING OCH DISTRIBUTION SÄLJ ALLA TYPER AV PRODUKTER, NÄRSOMHELST, VARSOMHELST MED ETT INTEGRERAT SYSTEM



SDS analysverktyg ger tjänsteleverantören tillgång till fullständig transparens, spårning och kontroll över sina produktflöden såväl som återförsäljare, detta möjliggör att tjänsteleverantören kan fatta informerade beslut baserade på data genererad av SDS. Med hjälp av analysverktyget kan Tjänsteleverantören både optimera order- och lagerstyrningsprocessen. Systemet har förmågan att konfigurera och distribuera olika produkter, fysiska eller digitala, både telekom- och icke-telekomrelaterade, såsom försäkring, prenumerationer, mobiltelefoner, lotterier och spel.

Systemplattformens hjärta är en modul för regelbaserad transaktionshantering. Denna modul har förmågan att validera, godkänna och behandla ett stort antal elektroniska transaktioner i realtid. Mängden data som genereras av system kan därefter behandlas av analysystemet. I systemet finns möjlighet att mäta och förstå all information, från alla delar av verksamheten, som hanteras av systemet. Företagsledningen kan visualisera och använda denna information för att ta kvalificerade affärsbeslut genom att förstå trender och förutsäga beteenden.

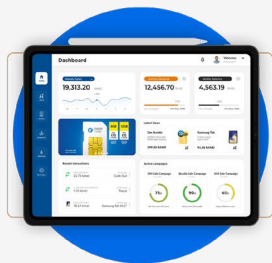
Systemen och lösningarna som levereras av SDS är affärskritiska plattformar som hanterar ett stort antal transaktioner och stora monetära flöden. Detta ställer höga krav på att plattformen är flexibel och har hög prestanda samt tillgänglighet. Eftersom SDS kunder verkar på konkurrensutsatta marknader finns det också en förväntan på mängden funktioner och tjänster som kan hanteras med samma teknologiplattform. Dessutom finns krav på plattformen att innehålla en öppen arkitektur och därmed erbjuda möjligheten att enkelt integrera plattformen med andra system. Tekniken som uppfyller dessa förväntningar stöds av ett utvecklingsteam som är väl medvetet om behovet avseende de tekniska och operativa förväntningarna, såväl som affärsverksamheten för Bolagets kunder. SDS har organisatoriska möjligheter att utveckla, leverera, överföra kunskap och utföra teknisk support samt den operativa driften av alla levererade plattformar.



Förutom den tekniska plattformen och den operativa kapaciteten, är viktiga attribut som hållbarhet, hög tillgänglighet och affärskontinuitet nödvändiga för att SDS lätt ska ge sina kunder operativ förmåga. Den information som SDS ger kunderna tillgång till är nödvändig för att kunderna ska förstå affärsresultat samt dynamik. Med informationen får kunden det material som krävs för att kundens styrelse och ledning ska kunna fatta välgrundade beslut för sin verksamhet.

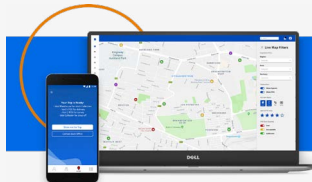
Specifika erbjudanden

Multi Engagement POS



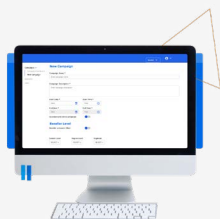
Multi Engagement POS (Point of Sale) är en interaktiv plattform som är tillgänglig via smartphone eller surfplatta. Plattformen gör det möjligt för återförsäljare att sälja produkter, digitala eller fysiska, från ett enda gränssnitt samt hantera sina digitala plånbokskonton och rapporter.

Sales Force Optimization



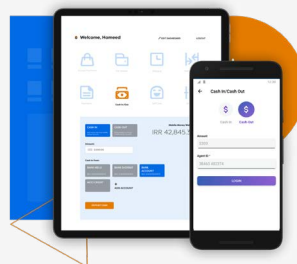
Sales Force Optimization är ett verktyg med flera underkomponenter för att spåra flödet av produkter mellan lager, optimera order-, lager- och leveransprocess samt hantera försäljningsagenter i fältet. En komplett, helautomatiserad, datadriven plattform för optimering av leveranskedjan.

Kampanjhanteringssystem (CMS)



Kampanjhanteringssystemet gör det möjligt för tjänsteleverantörer att skapa och genomföra precisionsmarknadsföring och reklamkampanjer över flera kanaler. Systemet är utformat för att skapa, hantera och övervaka kampanjer för att öka användningen, marknadsföra en produkt/tjänst eller förbättra försäljningen för tjänsteleverantörer. Intelligent rapportering i plattformen gör det möjligt för kunder att utvärdera sina kampanjer övertid genom att spåra försäljningseffekterna av dessa kampanjer.

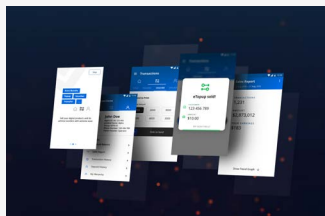
Mobila finansiella tjänster



Mobila Finansiella Tjänster förvandlar mobiltelefonen till ett verktyg för digital betalning och pengäroverföring. Detta möjliggör enkel åtkomst till mobila finansiella tjänster för personer som har begränsade resurser eller begränsad tillgång till traditionella bank- och finansiella tjänster.

Bolagets breda utbud av tjänster inkluderar en digital mobil plånbok, betalningar, e-handelsintegrationer och person till person-överföring. Tillsammans med Payment Gateway möjliggörs också kreditkortsbetalningar genom systemet.

Mikrokredit



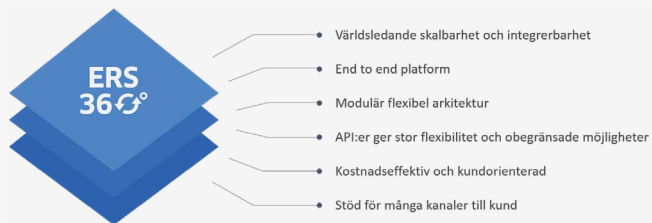
Mikrokredittjänsten, som använder intelligent användarprofilering baserad på AI, skapar enkel åtkomst till kredittjänster. Tjänsten gör det möjligt för återförsäljare att låna och fortsätta sälja när återförsäljarens lager av digitala produkter är slut. SDS agerar sedan virtuell distributör och köper digitala produkter i förväg, vilket innebär att operatören inte har någon kreditrisk.

Support och hanterade operationer



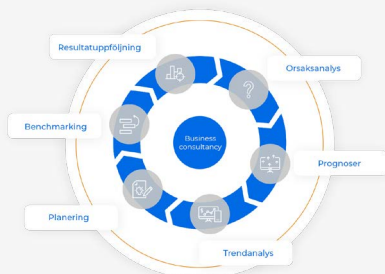
Med kvalificerade, högteknologiska och kundvänliga tjänster säkerställer SDS kundernas förmåga att uppnå önskat resultat. Bolaget uppnår detta genom planering, implementering, leverans och hantering av tjänster för leverans, hantering samt vidareutveckling i enlighet med överenskomna kundkrav.

ERS 360°



ERS 360°-plattformen är tätt integrerad och ansluts sömlöst till en mobiloperatörs existerande infrastruktur. Detta möjliggör serviceaktivering över flera kanaler. Transaktionsplattformen, kallad ERS 360°, är en stabil och robust plattform med hög skalbarhet och stor kapacitet.

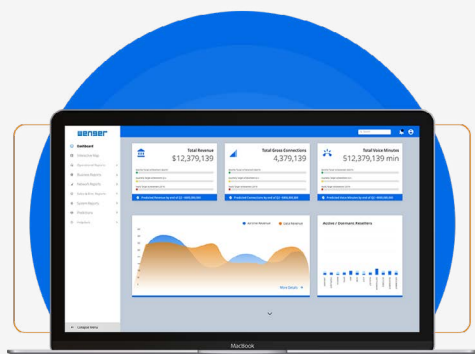
Affärsrådgivning



Med kundens vision och SDS-expertteknik och marknadskunskap hjälper SDS sina kunder att driva värde och uppnå skalbar tillväxt för att avsevärt förbättra sin försäljning, vinst och marknadsandel. SDS förädlar värdet för kunden genom affärs- och marknadsinformation, genom djupgående strategi och processanalys och ren praktisk teknikimplementering.

SDS strategi för affärsrådgivning är att bryta ner teknikkraven, identifiera värdekedjan och använda datainsamlings- och analysverktyg för att hjälpa kunden att uppnå resultatstyrd och hållbar verksamhet.

Business Intelligence (BI)



BI tillåter tjänsteleverantörer att få åtkomst till data som krävs för att analysera operationer och skapa konkreta strategier. BI underlättar beslutsprocessen genom att tillhandahålla en visuell ögonblicksbild av produktprestanda baserad på geografi, produkt- och abonnentkoncentration med den extra förmågan att generera interaktiva rapporter i realtid.

- BI är en centraliserad plattform för mångsidig interaktiv rapportering
- Plattformen samlar statistiska data för att leverera interaktiva och meningsfulla rapporter
- Plattformen kan nås via en användarvänlig instrumentpanel
- Plattformen möjliggör geografisk kartläggning och övervakning av data

Strategi

SDS strävar efter att skapa värde för sina aktieägare genom lönsam tillväxt och stabila kassaflöden. Bolaget offentliggjorde under tredje kvartalet 2019 en uppdaterad tillväxtstrategi som ska uppnås genom följande strategiska initiativ:

Organisk tillväxt

I Afrika är BNP-tillväxten cirka 5 procent. SDS ambition är att växa mer än BNP på samtliga (afrikanska) marknader samt att etablera sig i ytterligare länder de kommande åren. SDS tillhandahåller teknologi som hanterar de återförsäljarnätverk som är stommen i mobiloperatörernas försäljning, vilket bidrar till att sänka kostnaderna samt att öka omsättningen per transaktion.

Förvärvad tillväxt

Förvärvet av eServGlobal i juli 2019 har redan visat sig framgångsrikt. Förvärvet är ett viktigt steg som ger SDS ökad tillväxt och accelererad geografisk expansion. Förvärvet kompletterar SDS tidigare verksamhet geografiskt och har enligt Bolaget redan bidragit till betydande synergieffekter. SDS ser ett behov av fortsatt konsolidering i branschen och har för avsikt att vara en aktiv del i den fortsatta konsolideringen.

Ökad andel återkommande intäkter

I syfte att jämna ut intäktsflödet och lönsamheten är strategin att fokusera på en ökande andel återkommande intäkter som stabiliserar intjäningen över tid. Detta ska bland annat ske genom att avtalen med operatörerna i en ökad omfattning baseras på "tickintäkter". Ett exempel på detta är det avtal som tecknades förra året med Etiopiens ledande operatör, där SDS får en del av intäkterna som genereras av den digitala distributionen av elektroniska värdebevis via sin ERS-plattform.

Business Intelligence

SDS har under 2019 väsentligt ökat kompetensbasen vad gäller affärsområdet Business Intelligence. Det innebär att utveckla kundernas omsättning och lönsamhet genom att analysera och dra slutsatser från de miljarder transaktioner som årligen genomförs i systemen, samt att med tilläggstjänster och produkter styra och stimulera försäljningen hela vägen till konsument. På så sätt kommer SDS högre upp i kundens värdekedja. Denna typ av tjänster som är riktade mot mobiloperatörernas försäljningsorganisationer uppskattas av kunderna och är en bidragande faktor till ökad penetration av digital distribution och därmed ökad tillväxt.

Produktutveckling och innovation

Satsningen på innovation och egen produktutveckling inom mobila finansiella tjänster påbörjades redan 2016 och är utöver den offentliggjorda tillväxtstrategin ett viktigt fokusområde för SDS. Utvecklingsorganisationen har ett nära samarbete med kunderna för att ta tillvara på affärsmöjligheter genom nya anpassade produkter. I takt med att Bolaget under många år har byggt upp kapacitet och erfarenhet att arbeta med produktutveckling i lågkostnadsländer har SDS hög kompetens och väl fungerande processer på plats. SDS arbetar kundnära med både teknisk och affärsorienterad personal. Målsättningen är att identifiera de möjligheter som finns för att ytterligare öka penetrationen av den digitala distributionskanalen. Bolaget arbetar även aktivt för att produkterna alltid ska vara kundens mest pålitliga system och för att alltid ha högteknisk kompetens tillgänglig för att säkerställa högsta möjliga tillgänglighet.

Skalbar affärsmodell

Bolaget fokuserar på digitalisering av logistiska flöden och är en av de ledande aktörerna genom en nyutvecklad produktportfölj av funktioner, som kompletterar det under lång tid utvecklade ERS 360°-systemet. Med fokus på mjukvara, högmarginalprodukter för merförsäljning, samt återanvändning av kundanpassade lösningar har Bolaget skapat en mycket skalbar affärsmodell. Även om många mobiloperatörer idag har investerat i system för digital distribution visar SDS egna marknadsundersökningar att konkurrerande system i många fall inte har lyckats skapa en större digitalisering av distributionsledet. Med nuvarande konkurrenskraftiga produkt- och tjänsteerbjudande ser Bolaget därför goda möjligheter att ersätta plattformar hos de kunder där konkurrerande system inte givit önskade digitaliseringseffekter och där investeringscykeln ger möjlighet för nyinvesteringar.

Affärsmodell

Affärsområdet SDS

En ny affär inom affärsområdet SDS utgörs vanligtvis av en installation som i regel utförs enligt fastprisavtal. Baserat på nedlagd tid (färdigställandegrad) görs en successiv vinstavräkning. Intäkter redovisas endast när det är sannolikt att ekonomiska fördelar som är förknippade med installationen kommer att tillfalla SDS. Vad gäller dessa tjänster krävs i de flesta fall att kunden godkänner olika delar av projektet innan det kan anses säkerställt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillfalla SDS.

Licens och expansionspaket

Den vanligaste licensmodellen är en engångslicens med ett förutbestämt antal transaktioner per månad. Ökar antalet transaktioner över denna nivå måste kunden köpa utökad licenskapacitet. Kunden betalar även en engångskostnad för rätten att använda specifika moduler och funktioner. SDS växer därigenom tillsammans med sina kunder, dels när volymen ökar dels när en ny tjänst introduceras. I vissa leveranser ingår även tredjepartslicenser.

Intäktsdelning

SDS använder i vissa fall en modell med så kallad "revenue share" eller intäktsdelning. Det innebär delning av intäkter mellan SDS och en mobiloperatör eller distributör baserat på försäljning i systemet. Intäkter redovisas när tjänsten utnyttjats av kunden och redovisas till verkligt värde av vad SDS erhållit eller kommer att erhålla genom en avstämning av antal transaktioner som genomförts under perioden. Revenue share är en intäktsmodell som Bolagets kunder efterfrågar, särskilt inom mobila finansiella tjänster.

Support och managed operations ("Mops")

SDS erbjuder tjänsten Mops där Bolaget tar ansvar för drift och övervakning av ERS 360°-plattformen samt support och underhåll. Intäkterna för dessa tjänster beror på vilken servicenivå kunden väljer. Avtalen löper vanligtvis på ett år med automatisk förlängning och intäkterna periodiseras linjärt över kontraktens löptid.

Hårdvara

SDS säljer även hårdvara, om så krävs av kunden, dels egen dels från tredje part (vanligen serverdatorer och handterminaler). Intäkter från försäljning av hårdvara upptas till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas och motsvarar det belopp som erhålls för sålda varor efter avdrag för rabatter och mervärdesskatt.

Kredittjänster till återförsäljare som virtuell distributör

I början av maj 2018 lanserade SDS en helt ny tjänst med krediter till återförsäljare av taltid och mobildata. Avtal om tjänsten träffas med mobiloperatören varefter SDS köper taltid och mobildata av operatören för att låna ut till återförsäljare. Krediten återbetalas nästa gång återförsäljaren fyller på sitt lager hos en distributör varvid SDS erhåller en distributörmarginal. Denna tjänst drivs i SDS regi med användande av mobiloperatörens nätverk som kanal.

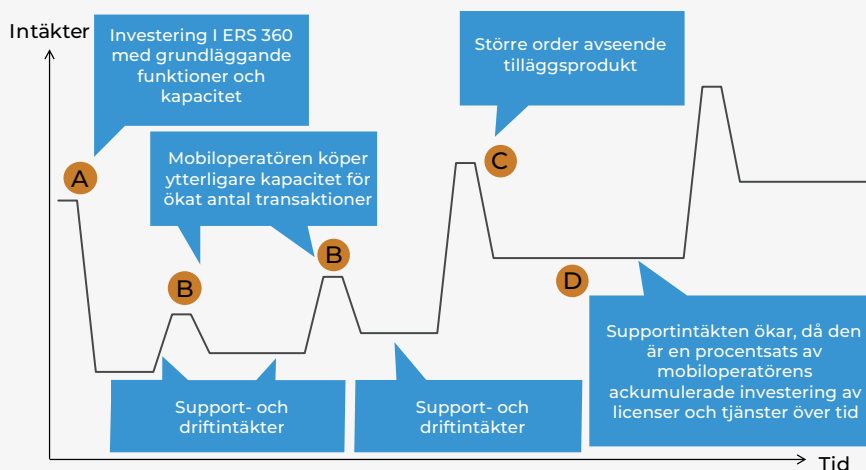
Exempel på intäkter över tid

A Mobiloperatören investerar i en nyttjandelicens för ERS 360°. Licensen är en evighetslicens för ett fast antal transaktioner per månad med grundfunktionalitet.

B Efter att grundinstallationen är genomförd kan operatören öka antalet transaktioner per månad för att kunna hantera fler användare genom att köpa en tilläggslicens.

C Försäljningstilläggsfunktioner ökar operatörens konkurrenskraft. Nyutveckling av funktioner kräver arbetsinsats, men kan ofta säljas till mer än en kund. Rättigheterna stannar hos SDS och funktionerna är som regel attraktiva för de flesta kunder.

D Support och förvaltning erbjuds mot en löpande avgift som utgörs av en procentsats av köpeskillingen av grundsystem och samtliga tillägg.



SDD:s affärsmodell

Distribution

SDD säljer samtalstid i Norden till återförsäljare som större kedjor och mindre fristående butiker. SDD levererar kompletta end-to-end lösningar, som inte enbart består av den slutprodukt som levereras digital, utan också tekniken som medför en enkel och snabb försäljningsprocess hos återförsäljaren.

SDD:s erbjudande inkluderar elektroniska produkter som exempelvis mobila telefonkortsladdningar och betalningslösningar för onlinebetalningar. Bolagets tjänster är skräddarsydda och anpassade till kunders individuella behov, vilket möjliggör distribution via olika kanaler såsom via kassasystem, terminal eller web-lösning. Kärnplattformen ERS 360° som används i SDS erbjudanden används även i SDDs erbjudanden, levereras och drift av ERS 360° sker via SDS.

Bank TopUp (distribution via bankens kanaler)

Genom åren har TopUp via bank vuxit till en av de viktigaste kanalerna för distribution av mobila laddningar. SDD erbjuder en nyckelfärdig lösning för banker och mobiloperatörer, som gör det möjligt för dem att tillhandahålla mobila laddningar via befintliga banker. Genom en enda integration har samtliga parter tillgång till mobila laddningar från alla operatörer. SDD leder hela processen som inkluderar produkthantering, integrering, systemuppdateringar, övervakning och underhåll etc, vilket minimerar de resurser som krävs internt hos respektive bank och operatör.

Kunder

Bolagets programvara ERS 360° hanterar årligen över 15 miljarder transaktioner på cirka 50 marknader. SDS har på dessa marknader följande kundgrupper.

Mobiloperatörer

Företag som erbjuder tjänster för mobil telekommunikation, exempelvis mobiltelefoni och mobildata, till slutkund. Antingen via egna mobilnät eller genom att sälja kapacitet i en annan mobiloperatörs nät.

Distributörer

Företag som säljer produkter via elektronisk värdedistribution. Distributören befinner sig i värdekedjan mellan tjänsteleverantören (till exempel mobiloperatören) och återförsäljaren. Distributörens värde ligger i att föra ut produkten i ett större nät av försäljningsställen samt att hålla lager på produkterna.

Detaljhandel

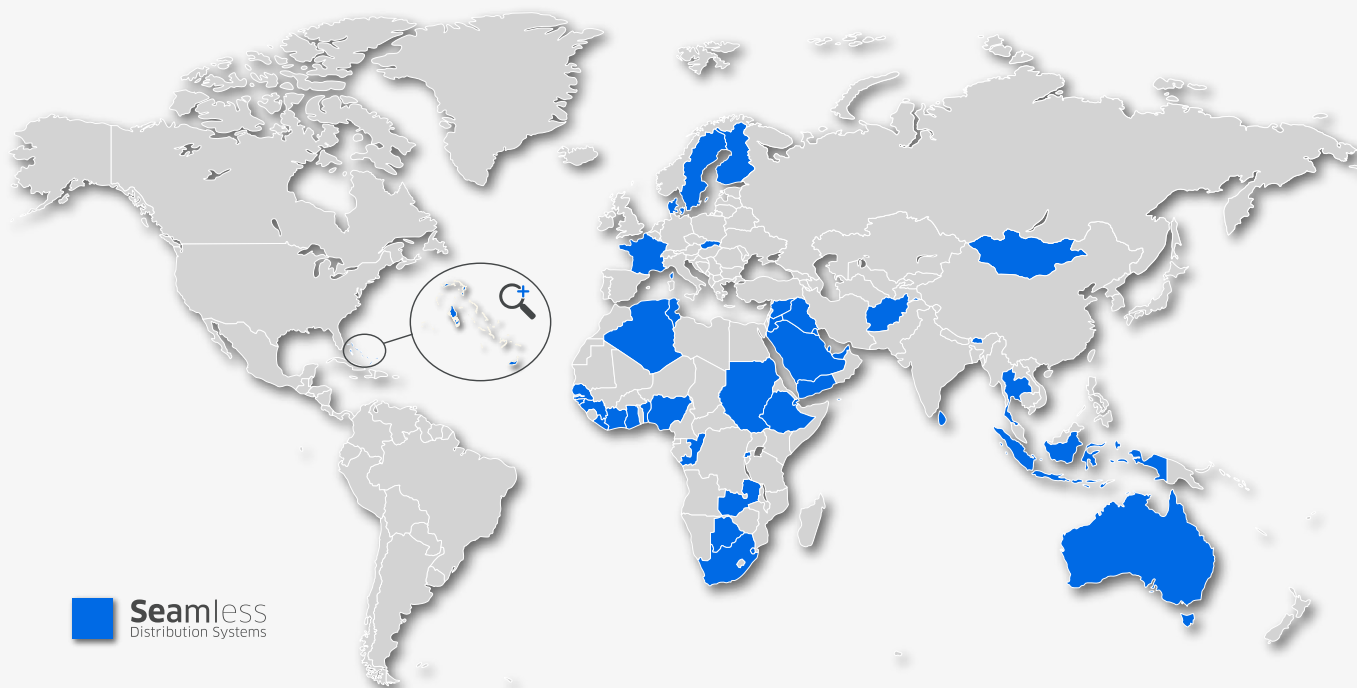
I utvalda marknader agerar Bolaget distributör och säljer elektroniska värdebevis till detaljhandeln.

Banker

SDS fungerar som en systemleverantör för mobila finansiella tjänster och andra systemlösningar för kundgrupperna ovan samt banker i utvecklingsländer.

Seamless Distribution Systems i världen

Bolaget finns representerade på fyra kontinenter, men är huvudsakligen geografiskt koncentrerat till Afrika, Mellanöstern och Europa. Till följd av denna globala marknadsnärvaro har SDS etablerat flera regionala kontor för att säkerställa lokal förankring.



Förvärv

eServGlobal

eServGlobal Holding SAS ("eServGlobal") förvärvades den 25 juli 2019 och redan efter de första fem månaderna kunde Bolaget se goda resultat inom integration, effektivisering och omstrukturering. Omsättning, rörelseresultat och nettoresultat har förbättrats jämfört mot tidigare 12 månaders perioder. SDS och eServGlobal är nu fullt integrerade. Omstrukturingsarbetet i koncernen har gått in i sin sista fas och beräknas vara helt klart under andra kvartalet 2020, men på grund av Covid-19 så kommer det troligtvis att avslutas under fjärde kvartalet 2020. Kostnaderna för omstruktureringen har tagits fullt ut under tredje och fjärde kvartalet 2019. Den största anledningen till att integrationen och omstruktureringen har gått så smidigt beror på den erfarenhet SDS har från tidigare effektiviseringar samt att SDS erbjudande i sin helhet täcker eServGlobals produktportfölj.

Genom förvärvet av eServGlobal har SDS blivit en av de större fristående aktörerna på den elektroniska distributionsmarknaden i Afrika, Asien och Mellanöstern. SDS har utökat sin kundbas med två nya större operatörsgrupper och flera megaoperatörer med fler än 50 miljoner kunder. Ett av SDS mål är att fasta kostnader ska täckas av återkommande intäkter och genom förvärvet fördubblas de återkommande intäkterna vilket i kombination med förväntade synergier kommer bli starkt bidragande till att uppfylla SDS målsättningar avseende återkommande intäkter.

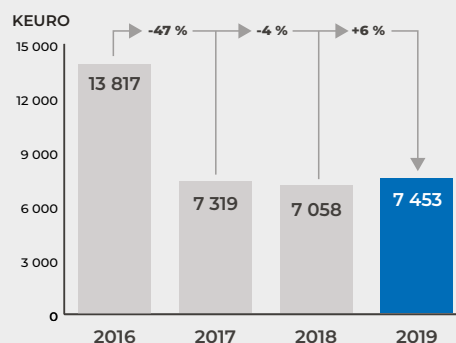
SDS och eServGlobal matchar varandra perfekt geografiskt och det är en helt kompletterande kundbas. Avseende intäkts synergier har SDS påbörjat arbetet med att skapa goda relationer på gruppnivå hos eServGlobals två operatörsgrupper, Zain och Ooredoo. SDS har redan fått klartecken att genomföra systembyten hos de tre största eServGlobal-kunderna och Bolaget förväntar sig att fler systembyten kommer att genomföras under året. Potentialen hos de två nya operatörsgrupperna tillsammans förväntas vara att sälja till ytterligare 15 av deras marknader.

I och med förvärvet har Bolaget blivit en större spelare på marknaden där investeringar i nya produkter kan säljas till fler kunder. Detta medför ökad konkurrenskraft vilket i sin tur möjliggör ännu fler nya kunder. Skalfördelarna frigör även en ytterligare ökad förmåga att ge befintliga kunder det bästa driftstödet för en stabil drift. Enligt SDS uppfattning är detta avgörande för kundnöjdheten eftersom SDS system normalt hanterar en majoritet av mobiloperatörernas intäktsflöden och därför är mycket affärskritiska.

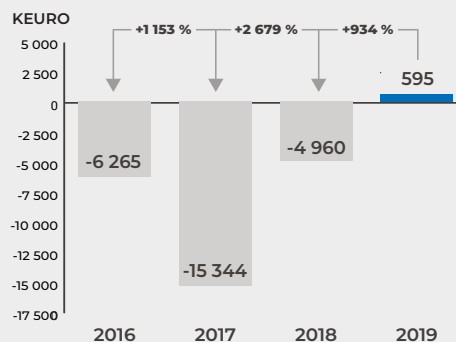
På kostnadssidan har synergier främst uppstått på utvecklings-, support- och administrationssidan. Bolaget bedömer att synergier i denna affär, vad gäller lönsamhet och tillväxt, kommer att fortsätta att uppkomma under 2020 och full effekt erhålls under 2021.



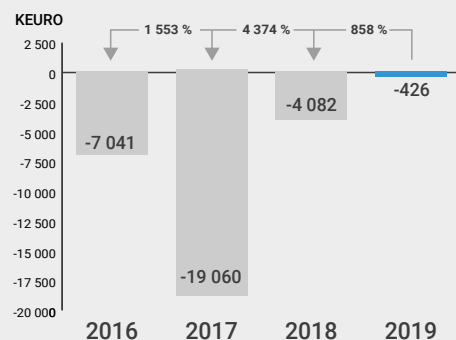
Omsättningsutveckling



Rörelseresultatsutveckling



Resultatutveckling



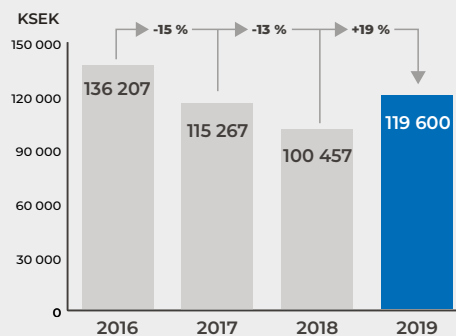


Seamless Digital Distribution (SDD)

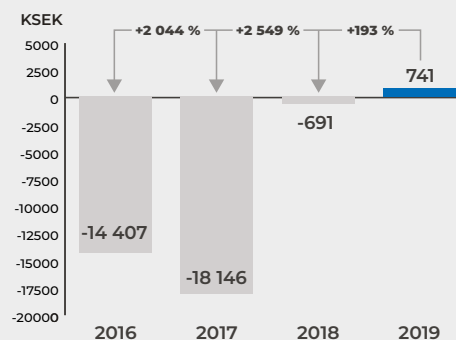
SDD förvärvades den 18 november 2018. Verksamheten består i att distribuera elektroniska produkter i Sverige och Danmark, främst värdebevis för påfyllning av kontantkort till mobiltelefoner. Förvärvet gav dessutom Bolaget tillgång till den unika transaktionsväxeln som förmedlar försäljning av taltid från samtliga svenska mobiloperatörer till flertalet av Sveriges stora affärsbanker där kunder kan fylla på kontantkort via mobilbanken. SDS har under 2019 haft möjligheten att röra sig uppåt i värdekedjan och därmed kunnat utnyttja Bolagets innovativa programvara för digital distribution. I slutet av 2019 moderniserade SDD sin infrastruktur för distribution av taltid till återförsäljare och konsumenter. Detta har nu möjliggjort direktkommunikation mellan återförsäljarna och dess leverantörer av främst samtalstid men även andra produkter som återförsäljarna har. Med förvärvet lyckades SDD under 2019 vända den negativa trenden och kunde för första gången någonsin uppvisa ett positivt resultat.



Omsättningsutveckling



Resultatutveckling



FINANSIELL ÖVERSIKT

I den finansiella översikten ingår årsredovisningar för räkenskapsåren 2019 samt 2018. Årsredovisningarna är upprättade enligt Årsredovisningslagen och IFRS (se avsnittet "Redovisnings- och värderingsprinciper" nedan) och har reviderats av Bolagets revisor. Vidare presenteras delårsrapporten för perioden 2020-01-01 – 2020-06-30. Delårsrapporten har inte reviderats av Bolagets revisor.

Redovisnings- och värderingsprinciper

Bolaget upprättar sina finansiella rapporter enligt International Financial Reporting Standards ("IFRS"). Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS sådana de antagits av EU, RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner samt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden. De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan.

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2019. 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. IASB har publicerat tillägg till standarder effektiva från 1 januari 2020 eller senare. Dessa tillägg har inte haft någon väsentliga påverkan på SDS:s finansiella rapporter.

Införlivande dokument avseende fullständig historisk finansiell information

Fullständig historisk finansiell information avseende SDS införlivas via hänvisning. I de årsredovisningar som införlivas via hänvisning (se nedan) ingår revisionsberättelser för den via hänvisning införlivade finansiella informationen och redovisningsprinciper. De sidor som inte införlivas nedan bedöms inte vara relevanta eller återges på annan plats i Informationsmemorandumet. Införlivade dokument ska läsas som en del av Informationsmemorandumet. Via hänvisning införlivade dokument finns tillgängliga på Bolagets kontor (se avsnitt "Adresser") och på Bolagets hemsida (www.seamless.se).

Kvartalsrapport Seamless Distribution Systems, Q2 2020

Resultaträkning, koncern:	sida 7
Balansräkning, koncern:	sida 8
Förändring i eget kapital, koncern:	sida 9
Kassaflödesanalys, koncern:	sida 9
Redovisningsprinciper:	sida 13

Årsredovisning Seamless Distribution Systems, 2019

Resultaträkning, koncern:	sida 31
Balansräkning, koncern:	sida 32 - 33
Förändring i eget kapital, koncern:	sida 34
Kassaflödesanalys, koncern:	sida 35
Redovisningsprinciper:	sida 41 - 45

Årsredovisning Seamless Distribution Systems, 2018

Resultaträkning, koncern:	sida 29
Balansräkning, koncern:	sida 30 - 31
Förändring i eget kapital, koncern:	sida 32
Kassaflödesanalys, koncern:	sida 33
Redovisningsprinciper:	sida 39 - 45

Resultaträkning

KSEK	2020 APR-JUN	2019 APR-JUN	2020 JAN-JUN	2019 JAN-JUN	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Rörelsens intäkter						
Nettoomsättning	70 964	54 574	156 156	105 678	245 567	87 742
Övriga rörelseintäkter	1 425	2 063	2 797	3 427	28 107	2 404
Summa rörelsens intäkter	72 389	56 637	158 953	109 105	273 674	90 146
Rörelsens kostnader						
Materialkostnader	-29 357	-33 222	-68 951	-60 734	-131 726	-19 014
Övriga externa kostnader	-12 514	-11 166	-28 032	-22 814	-41 935	-35 063
Personalkostnader	-16 051	-4 406	-34 464	-8 493	-34 696	-15 567
Avskrivningar	-6 791	-3 083	-13 652	-5 822	-9 744	-9 374
Övriga rörelsekostnader	-571	-4 525	-714	-7 543	-41 152	-9 627
Summa rörelsens kostnader	-65 284	-56 401	-145 813	-105 407	-259 253	-88 645
Rörelseresultat	7 015	236	13 140	3 699	14 421	1 501
Finansiella intäkter	-	-	3	-	7	3 001
Finansiella kostnader	-1 574	-1 159	-3 490	-2 034	-5 652	-3 663
Finansiella poster netto	-1 574	-1 159	-4 388	-2 034	-5 645	-662
Resultat före skatt	5 532	-923	9 652	1 665	8 776	840
Inkomstskatt	-371	-93	-1 189	-204	-748	-428
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	5 160	-1 016	8 463	1 460	8 028	412
Övrigt totalresultat						
<i>Poster som kan omklassificeras till årets resultat:</i>						
Omräkningsdifferenser	-2 839	7	-1 021	202	-4 014	4
Resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	2 321	-1 009	7 442	1 662	4 014	416

Balansräkning

KSEK	2020-06-30	2019-06-30	2019-12-31	2018-12-31
TILLGÅNGAR				
Immateriella anläggningstillgångar	82 730	46 353	82 743	44 272
- Varav IP rättigheter	16 417	19 083	17 750	20 466
- Varav balanserade utvecklingskostnader	66 313	27 270	64 993	23 805
Materiella anläggningstillgångar	14 715	5 444	15 235	2 172
Finansiella tillgångar	890	1 351	972	480
Summa anläggningstillgångar	98 335	53 148	98 949	46 924
Omsättningstillgångar				
Lager av färdiga varor	1 484	1 689	2 856	2 450
Kundfordringar	39 872	27 842	45 569	30 444
Övriga fordringar	14 196	1 874	11 741	949
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	52 256	16 787	34 112	8 509
Likvida medel	13 264	2	14 851	2 266
Summa omsättningstillgångar	121 072	48 194	109 129	44 618
SUMMA TILLGÅNGAR	219 407	101 340	208 078	91 543

Balansräkning

KSEK	2020-06-30	2019-06-30	2019-12-31	2018-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	834	769	769	769
Reserver	-5 351	-112	-4 330	-314
Övrigt tillskjutet kapital	42 702	23 078	23 078	23 078
Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	16 716	1 683	8 252	223
Summa eget kapital	54 901	25 418	27 769	23 756
Skulder				
Långfristiga skulder				
Upplåning	42 750	39 250	41 000	37 500
Checkkredit	9 834	-	8 766	6 079
Leasing skulder	7 445	3 398	8 171	-
Övriga skulder	152	125	134	125
Summa långfristiga skulder	60 181	42 772	58 071	43 704
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder	29 254	15 601	25 785	10 876
Aktuella skatteskulder	767	563	508	43
Leasingskulder	3 067	-	3 367	-
Avsättningar	10 528	-	13 549	-
Upplåning	14 843	-	27 679	-
Övriga kortfristiga skulder	12 808	1 276	18 327	475
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33 058	15 710	33 022	12 689
Summa kortfristiga skulder	104 326	33 150	122 237	24 083
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	219 407	101 340	208 077	91 543

Kassaflödesanalys

KSEK	2020 APR-JUN	2019 APR-JUN	2020 JAN-JUN	2019 JAN-JUN	2019 JAN-DEC	2018 JAN-DEC
Den löpande verksamheten						
Rörelseresultat	5 531	-933	9 652	1 655	8 777	1 501
Avskrivningar	6 790	2 905	13 651	5 645	9 744	9 374
Övriga ej likviditetspåverkande poster	-626	-85	-1 936	-251	-25 578	25
Erhållen ränta	-	-	-	-	7	1
Betald skatt	-	-	-	-	-901	-163
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	-21	-513	200	-343	1 196	199
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	11 674	1 374	21 567	6 706	-6 755	10 937
Förändring i rörelsekapital						
Ökning/minskning av varulager	800	63	1 372	761	-406	-2 168
Ökning/minskning av rörelsefordringar	4 616	-5 331	-14 827	-6 473	7 683	-22 199
Ökning/minskning av rörelseskulder	-10 669	5 278	-5 260	8 538	19 907	14 966
Summa förändring av rörelsekapital	-5 253	10	-18 715	2 826	27 184	-9 401
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 421	1 384	2 852	9 532	20 429	1 536
Investeringsverksamheten						
Förvärv av dotterbolag, eller avdrag för förvärvade likvida medel	-	-	-	-	-13 792	-
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-5 464	-4 608	-11 169	-7 234	-25 320	-9 680
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	-	-4
Investeringar av materiella anläggningstillgångar	348	-3 842	-1 867	-3 641	-14 008	-1 334
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 166	-8 450	-13 036	-10 875	-53 120	-11 018
Kassaflöde från Finansieringsverksamheten						
Uptagna lån	321	873	9 690	-4 331	33 875	2 911
Amortering av lease-skulld	-999	3 398	-1 026	3 398	11 538	-
Nyemission, netto	-	-	-	-	-	7 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-678	4 271	8 664	-933	45 413	9 911
Periodens kassaflöde	627	-2 795	-1 520	-2 276	12 722	429
Ingående likvida medel	13 006	2 797	14 850	2 266	2 266	1 847
Kursdifferens i likvida medel	-368	0	-65	12	-137	-10
Utgående likvida medel	13 265	2	13 265	2	14 851	2 266

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Januari – Juli 2020

Nettoomsättning och rörelseresultat

Nettoomsättningen under andra kvartalet uppgick till 70 964 (54 574) KSEK, en ökning med 30,0 procent jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 1 425 (2 063) KSEK. Minskningen jämfört med första kvartalet berodde på att omsättning hos SDD försämrades med cirka 5 MSEK till stor del beroende av Covid-19 pandemin. Pandemin hade även en negativ effekt på omsättningen i SDS då en del ordrar som förväntades stänga under andra kvartalet har skjutits framåt och förväntas stängas under det tredje kvartalet. I första kvartalet så sålde SDS hårdvara för cirka 4 MSEK vilket inte gjordes under andra kvartalet. Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 156 156 (105 678) KSEK, en ökning med 47,8 procent jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 2 797 (3 427) KSEK. Ökningen under andra kvartalet och första halvåret följer vår analys som gjordes vid förvärvet av eServGlobal och utgörs av detta tillskott. Orderingången under första halvåret har under omständigheterna ändå varit god och affärsmöjligheterna fortsätter att öka och antalet prospekt ligger på ett mycket tillfredställande nivå. Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

Rörelsekostnaderna under andra kvartalet uppgick till 65 284 (56 401) KSEK, en ökning med 15,7 procent jämfört med samma period förra året. Minskningen mot första kvartalets rörelsekostnader om 80 529 SEK förklaras av lägre materialkostnader på grund av att SDDs omsättning var cirka 5 MSEK lägre, ingen hårdvarukostnad, väsentligt lägre resekostnader samt att en stor del av den franska arbetsstyrkan varit permitterad under det andra kvartalet. Ökningen mot andra kvartalet 2019 förklaras främst av att SDS under 2019 förvärvade eServglobal som under andra kvartalet har cirka 60 anställda. Rörelsekostnaderna under första halvåret uppgick till 145 813 (105 407) KSEK, en ökning med 38,3 procent jämfört med samma period förra året. Ökningen mot första halvåret 2019 förklaras främst av att SDS under 2019 förvärvade eServglobal som under andra kvartalet har cirka 60 anställda.

EBITDA-resultatet för andra kvartalet uppgick till 13 896 (3 318) KSEK. Finansnettot i kvartalet uppgick till -1 573 (-1 159) KSEK. Resultat före skatt uppgick till 5 532 (- 923) KSEK. Resultatet per aktie uppgick till 0,62 (-0,13) SEK. EBITDA-resultatet för första halvåret uppgick till 26 792 (9 521) KSEK. Finansnettot för första halvåret uppgick till -3 488 (-2 034) KSEK. Resultat före skatt uppgick till 8 463 (1 460) KSEK. Resultatet per aktie uppgick till 1,05 (0,19) SEK.

Kassaflöde

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 13 265 (2) KSEK. Av total checkkredit på 10 000 KSEK var 9 834 KSEK utnyttjat. SDS har tre räntebärande skulder på sammanlagt 57,6 MSEK. Den äldsta skulden är på 35 MSEK och löper med 10 procent ränta. Skulden samt upplupen ränta ska återbetalas i maj 2022. I och med förvärvet den 25 juli 2019 så tog bolaget upp 29 MSEK i förvärvslån för att kunna finansiera köpeskillingen och kapital till omstruktureringar. Det största lånet på 19 MSEK kvittades mot aktier den 19 mars 2020. Det andra lånet är på 10 MSEK från Handelsbanken och löper på två år med 6,62 procent ränta. Lånet amorteras kvartalsvis och per sista mars uppgår lånet till 5,0 MSEK. Ränta betalas kvartalsvis. I januari 2020 tog bolaget ett rörelsekapitallån på 9,2 MSEK från större aktieägare. Lånet löper på 6 månader med 15 procent ränta. Bolagets VD och styrelseordförande är med bland långivarna. I juli 2020 kommer detta lån att förlängas med 12 månader samt att räntan sänks till 10 procent. Dessutom har bolaget säkrat ett lån på strax under 5 procent ränta från Almi på 7 MSEK uppbackat av ett lån på 3 MSEK från privata investerare. Bolagets VD och styrelseordförande är med bland långivarna. I samband med detta så sänks amorteringarna på lånet från Handelsbanken med 50 procent under 12 månader.

Kassaflödet under andra kvartalet från den löpande verksamheten uppgick till 6 421 (1 384) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till 627 (-2 795) KSEK. Kassaflödet under första halvåret från den löpande verksamheten uppgick till 2 852 (9 532) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till -1 520 (-2 276) KSEK.

Investeringar och avskrivningar

Under andra kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 5 383 (4 609) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -5 732 (-2 664) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 137 (486) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -495 (-242) KSEK. Under första halvåret gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 11 056 (6 457) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -11 334 (-4 068) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 1 759 (873) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -1 161 (-492) KSEK.

Räkenskapsåret 2019

Nettoomsättning och rörelseresultat

Totala omsättningen under 2019 uppgick till 273 674 (90 146) KSEK, en ökning med 203,6 procent jämfört med föregående år. Nettoomsättningen för året uppgick till 245 567 (87 742) KSEK, en ökning med 179,9 procent jämfört med samma period föregående år. Nettoomsättningen exklusive källskatt uppgick till 232 970 (80 377) KSEK, en ökning med 189,8 procent jämfört med föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 28 107 (2 404) KSEK. Negativ goodwill om 21 407 KSEK är bokförda under övriga rörelseintäkter.

Under 2019 har Bolaget genomfört tre större installationer och även om orderingången av större projekt under andra och tredje kvartalet varit svag i SDS så har det vägts upp av två större hårdvaruleveranser under andra kvartalet som dock har haft en sämre bruttomarginal än Bolagets mer traditionella försäljningsmix. I slutet av året vann Bolaget en av sina största installationer någonsin i Sydafrika där hela ordern kommer att intäktföras under 2020. Den stora transaktionsökningen under året gav effekt i form av två stora licensuppgaderingar som totalt uppgick till 1 MUSD. Den stora ökningen beror främst på SDS nya dotterbolag eServGlobals som bidrog med 31 118 KSEK. Bolaget går nu in i 2020 med en orderbok som uppgår till 10,7 MUSD inräknat supportavgifter. Samtidigt har SDD:s försäljning ökat med mer än 49 procent sen januari och bidrog på året med 119 666 KSEK.

Rörelsekostnaderna under 2019 uppgick till 259 253 (88 645) KSEK, en ökning med 192,5 procent jämfört med samma period förra året. Ökningen förklaras av SDS nya dotterbolag som ökade kostnaderna med 30 069 KSEK, SDD:s materialkostnader som uppgick till 114 419 KSEK, förvärvskostnader på 3 697 KSEK, omstruktureringsreserv på 23 650 KSEK, högre materialkostnader då SDS genomfört tre större hårdvaruleveranser samt högre kostnader för anställda och konsulter då koncernen har fler medarbetare än samma period föregående år.

EBITDA-resultatet för året uppgick till 24 165 (10 875) KSEK (negativ goodwill uppgick till 21 407 KSEK, förvärvskostnader uppgick till 3 697 KSEK samt omstruktureringskostnader om 23 650 KSEK). Finansnettot uppgick till -5 644 (-662) KSEK. Det låga finansnettot 2018 förklaras av att ägarkonsortiet, som övertog Invuos fordran efterskänkte upplupen ränta på 3 000 KSEK.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 20 429 (1 536) KSEK för 2019. Totalt kassaflöde uppgick till 12 722 (429) KSEK för perioden. Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 851 (2 266) KSEK. Bolaget hade den 31 december 2019 en checkräkningskredit hos Handelsbanken som uppgick till 10 000 KSEK. Per 31 december 2019 hade Bolaget utnyttjat 8 766 KSEK av checkkrediten.

Investeringar och avskrivningar

För helåret 2019 uppgick investeringarna till 25 320 (10 445) KSEK avseende produktutveckling. Avskrivningarna uppgick till -7 047 (-8 555) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 868 (1 335) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -1 362 (-819) KSEK.

Räkenskapsåret 2018

Nettoomsättning och rörelseresultat

Totala omsättningen under 2018 uppgick till 90 146 (76 066) KSEK, en ökning med 18,5 procent jämfört med föregående år. Nettoomsättningen uppgick till 87 742 (70 516) KSEK, en ökning med 24,4 procent. Övriga rörelseintäkter uppgick till 2 404 (5 549) KSEK. Försäljningen och intäkterna tog fart under fjärde kvartalet 2018 då intäkterna mer än dubblerades jämfört med samma period föregående år. Den stora intäktsökningen beror till stor del på de fem (5) nya ordrar som Bolaget vann under kvartalet samt att SDD bidrog med 10 499 KSEK. Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

Rörelseresultatet (EBITDA) för helåret 2018 uppgick till 10 875 (11 018) KSEK. Resultat efter skatt uppgick till 412 (-1 737) KSEK. Rörelsekostnaderna under året uppgick till 88 645 (72 219) KSEK, en ökning med 22,7 procent jämfört med samma period förra året. Ökningen förklaras av SDD:s materialkostnader, högre kostnad såld vara för inköp av tredjeparts produkter, kostnader för vd byte (1,9 MSEK), högre avskrivningar samt lägre aktiverade utvecklingskostnader. Resultatet har påverkats positivt av högre försäljningsintäkter samt lägre källskatt då försäljning skett till kunder som har lägre eller ingen källskatt jämfört med föregående år. Det lägre finansnettot förklaras av att det nya ägarkonsortiet, som övertog Invuos fordran, efterskänkte upplupen ränta på 3 000 KSEK.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 1 536 (-10 620) KSEK för perioden. Totalt kassaflöde uppgick till 429 (316) KSEK för perioden. Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 2 266 (1 847) KSEK. Bolaget hade den 31 december 2018 en checkräkningskredit hos Handelsbanken som uppgick till 10 000 KSEK. Per 31 december hade bolaget utnyttjat 6 079 KSEK av checkkrediten.

Investeringar och avskrivningar

För helåret uppgick investeringarna till 9 680 (41 527) KSEK, varav 9 629 (16 527) KSEK avser produktutveckling och 50 (25 000) KSEK avser IP rättigheter (ERS 360). Avskrivningarna uppgick till -8 555 (-5 905) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 1 335 (0) KSEK. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -815 (-1 267) KSEK.

Rörelsekapital

Det befintliga rörelsekapitalet är enligt styrelsens bedömning tillräckligt för de aktuella behoven under åtminstone 12 månader framåt i tiden räknat från sista teckningsdag i Erbjudandet. Bolaget har sedan noteringen 2017 bedrivit verksamheten med positivt kassaflöde på både kvartals- och årsbasis och hade per den 30 juni 2020 en kassa om cirka 13 264 MSEK.

AKTIE, AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Seamless Distribution Systems AB (publ) är ett svenskt publikt bolag. Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet inte understiga 587 653,10 SEK och inte överstiga 2 350 612,40 SEK. Antalet aktier får inte understiga 5 876 531 och inte överstiga 23 506 124 aktier. Bolagets registrerade aktiekapital uppgår till 834 113,50 SEK och registrerat antal aktier är 8 341 135 aktier. Aktierna har emitterats enligt aktiebolagslagen (2005:551) och är demominerade i SEK. Varje aktie har ett kvotvärde om 0,10 SEK. SDS har ett aktieslag. Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat samt berättigar till en röst på bolagsstämman. En aktie är lika med en röst. Bolagets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Aktieägare i Bolaget erhåller inga fysiska aktiebrev. Samtliga transaktioner med Bolagets aktier sker på elektronisk väg genom banker och värdepappersförvaltare. Nyemitterade aktier registreras på person i elektroniskt format. Aktiens ISIN-kod är SE0009994445.

Aktiekapitalets utveckling

År	Händelse	Kvotvärde (SEK)	Ökning av antalet aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital (SEK)	Totalt aktiekapital (SEK)
2014	Bolagsbildning	1,00	50 000	50 000	50 000,00	50 000,00
2017	Aktiesplit	0,10	450 000	500 000	0,00	50 000,00
2017	Nyemission	0,10	5 376 531	5 876 531	537 653,10	587 653,10
2017	Nyemission	0,10	1 037 034	6 913 565	103 703,40	691 356,50
2018	Nyemission	0,10	777 778	7 691 434	77 777,80	769 134,30
2020	Nyemission	0,10	649 792	8 341 135	64 979,20	834 113,50

Teckningsoptioner

Det finns 350 000 utestående teckningsoptioner i SDS. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en ny aktie i Seamless Distribution Systems AB (publ) till en teckningskurs som motsvarar respektive 37,50 SEK, 43,50 SEK, 51 SEK, 57 SEK och 63 SEK med en femtedel av de tilldelade teckningsoptionerna. Teckningsoptionerna kan nyttjas från och med den 1 februari 2021 till och med den 30 juni 2021. Optionerna har emitterats utan företrädesrätt för Bolagets aktieägare, till de personer och enligt den fördelning som anges i tabellen nedan. Skälen för avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt är en önskan om att få ett optionsprogram infört ägnat för tilldelning till nyckelpersoner i Bolaget varmed befintlig personal kan erbjudas möjlighet att ta del av en värdetillväxt i Bolagets aktie. Detta förväntas leda till att intresset för Bolagets utveckling – liksom Bolagets aktiekursutveckling – förstärks och att fortsatt företagslojalitet bibehålls under de kommande åren stimuleras. Efter erbjudandets genomförande, förutsatt att maximalt antal aktier i erbjudandet utnyttjas, kommer utspädningen hänförlig till utnyttjande av samtliga teckningsoptioner att uppgå till 3,71 procent.

Förnamn	Efternamn	Via eget bolag	Antal teckningsoptioner
Bogdan	Sacuiu*		175 000
Tommy	Eriksson	Naviq AB	105 000
Sandipan	Mukherjee		26 250
Furgan	Hameed*		26 250
Albin	Rännar*		17 500
Totalt			350 000

* Personen är ej längre verksam inom Koncernen.

Övrig information

Utöver ovanstående optionsprogram finns det, vid upprättandet av detta Informationsmemorandum, ett beslut på den ordinarie bolagsstämman som hölls den 3 juni 2020 för ett nytt optionsprogram.

Ägarförhållanden

Ägarförteckning per den 30 juni 2020 med därefter för styrelsen kända förändringar

Per den 30 juni 2020 hade SDS 1 029 kända aktieägare. Ingen aktieägare är att betrakta som kontrollerande aktieägare i SDS. Nedan visas SDS:s tio (10) största ägare per den 30 juni 2020.

Ägare	Ägarandel (aktier och röster)	Ägarandel (%)
Försäkringsbolaget, Avanza Pension ¹⁾	1 362 176	16,33 %
Credit Suisse (Luxemburg) S.A	915 035	10,97 %
Goldman Sachs International LTD, WBIMY	870 699	10,44 %
Swedbank Försäkring	700 637	8,40 %
Contigo Förvaltnings AB ²⁾	456 620	5,47 %
Roos, Martin	320 540	3,84 %
Svenska Handelsbanken AB för PB	303 811	3,64 %
Nordnet Pensionsförsäkring AB	302 974	3,63 %
Credit Suisse (Switzerland) LTD	280 849	3,37 %
Andersson, Mats	225 000	2,70 %
Övriga	2 602 794	31,21 %
Totalt	8 341 135	100,00 %

1) Varav 309 500 aktier tillhör styrelseledamot Tomas Klevbo.

2) Bolaget är helägt av styrelseordförande Gunnar Järdelöv.

Aktieägaravtal m.m.

Såvitt styrelsen känner till föreligger inte några aktieägaravtal eller andra överenskommelser mellan aktieägare i Bolaget som syftar till att skapa ett gemensamt inflytande över Bolaget, eller som kan resultera i en förändring av kontrollen över Bolaget.

Vinstutdelning och rösträtt m.m.

Bolagets samtliga aktier berättigar till utdelning. Utdelningen är inte av ackumulerad art. Rätt till utdelning tillfaller placerare som på avstämningsdag för vinstutdelning är registrerade som aktieägare i Bolaget. Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning av eventuell vinstutdelning är avsedd att ske via Euroclear Sweden på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. Fordran på vinstutdelning preskriberas efter tio år. Utdelning tillfaller Bolaget efter preskription. Aktieägarnas rättigheter kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Alla aktier medför lika rätt till vinstutdelning samt till eventuellt överskott vid avveckling genom likvidation eller konkurs. Vid årsstämma ger varje aktie i Bolaget en röst och varje röstberättigad får rösta för sitt fulla antal aktier utan begränsning. Alla aktier ger aktieägare samma företrädesrätt vid emission av teckningsoptioner och konvertibler till det antal aktier som de äger. Enligt aktiebolagslagen (2005:551) har en aktieägare som direkt eller indirekt innehar mer än 90 procent av aktiekapitalet i ett bolag rätt att inlösa resterande aktier från övriga aktieägare i Bolaget. På motsvarande sätt har en aktieägare vars aktier kan bli föremål för inlösen rätt till sådan inlösen av majoritetsaktieägaren.

Bolaget omfattas av Takeover-regler ("Takeover-regler för vissa handelsplattformar"). Enligt dessa regler är en aktieägare skyldig att offentligt erbjuda sig att förvärva alla övriga aktier i ett bolag för det fall att aktieägarens innehav av aktier med rösträtt uppnår 30 procent. Bolaget kan komma att genomföra kontantemission såväl med som utan företräde för befintliga aktieägare. Om Bolaget beslutar att genom kontantemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare ge ut nya aktier, ska ägare av aktier äga företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger.

Det föreligger inga rättigheter, förutom rätt till aktieutdelning, att ta del av Bolagets vinster. Bolaget har hittills inte lämnat någon utdelning. Det finns heller inga garantier för att det för ett visst år kommer att föreslås eller beslutas om någon utdelning i Bolaget. Bolaget planerar inte att lämna någon utdelning under den närmaste tiden. Förslag på eventuell framtida utdelning kommer att beslutas av styrelsen i SDS och därefter framläggas för beslut på årsstämma. Bolaget har ingen utdelningspolicy.

Övrig information

- Utöver vad som anges under avsnittet "Utestående teckningsoptioner" finns inga särskilda system för personalens förvärv av aktier eller liknande.
- Det förekommer inga särskilda överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer, förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan eller andra parter där styrelsemedlemmar eller andra ledande befattningshavare ingår.

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR

Styrelse



Gunnar Jardelöv

Styrelseordförande

Styrelseordförande i SDS sedan 2017

Född: 1947

Utbildning: Gunnar innehar en civilekonomexamen från handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.

Andra styrelseuppdrag: Lox Container Technology AB, Contigo Förvaltning AB, Svenska Terminalinvest AB, Affigo AB, ISR Immune System Regulation AB, ISR Immune System Regulation Holding AB (publ), AB Göteborgs Kreditkassa, Derma Cure Sverige AB och Bäckebols Fastighets AB.

Tidigare uppdrag: Styrelseledamot i SensysGatso Group AB, Scandinavian Storage Systems AB, Ekapaif AB, Recondoil AB och Seamless samt kommanditdelägare i Conmigo Förvaltning KB och verkställande direktör för Scandinavian Storage Systems AB.

Aktieinnehav i SDS: 573 496 aktier.

Gunnar är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägarna.



Tomas Klevbo

Styrelseledamot

Styrelseledamot i SDS sedan 2017

Född: 1965

Utbildning: Tomas innehar en civilekonomexamen från Stockholms Universitet.

Andra styrelseuppdrag: Klevco AB.

Tidigare uppdrag: Fondförvaltare på Danske bank. Tomas har även arbetat med aktieanalys, corporate finance samt kapitalförvaltning på bland annat SEB samt Inter Ikea.

Aktieinnehav i SDS: 500 000 aktier.

Tomas är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägarna.



Martin Roos

Styrelseledamot

Styrelseledamot i SDS sedan 2019

Född: 1975

Utbildning: Civilingenjör (Kemi) från KTH och civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm.

Andra styrelseuppdrag: Rencom AB och Milvik AB.

Tidigare uppdrag: Martin har som anställd under åren 2001 till 2012 haft olika chefspositioner inom Ericsson, därefter VD för Karibien inom Cable and Wireless (CWC), VD för Altice i Dominikanska republiken. Han har även varit styrelsemedlem i Telecommunication services of Trinidad and Tobago Ltd (TSSTT).

Aktieinnehav i SDS: 320 540 aktier.

Martin är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägarna.



Pia Hofstedt

Styrelseledamot

Styrelseledamot i SDS sedan 2020

Född: 1961

Utbildning: Pia innehar civilekonomexamen från Stockholms universitet och ledarutbildning, Dale Carnegie.

Andra styrelseuppdrag: Sensys Gatso AB.

Tidigare uppdrag: CIO på Aleris, Scandic Hotels, Salus Ansvar, Neo Net AB, VD Neo Net Technology. Alla roller med fokus på att driva affärer ut mot kund samt att effektivisera interna processer.

Aktieinnehav i SDS: 21 000 aktier.

Pia är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägarna.

Revisor

Revisor för Seamless Distribution Systems AB är Öhrlings PricewaterCoppers AB (Torsgatan 21, 113 21 Stockholm) med huvudansvarig revisor Henrietta Segenmark. Henrietta Segenmark är auktoriserad revisor.

Ledning



Tommy Eriksson

Verkställande direktör (VD)

VD i SDS sedan 2018

Född: 1961

Utbildning: MSc i Teknisk Fysik från Uppsala Universitet.

Tommy har lång internationell erfarenhet från IT- och telekombranschen. Sedan 2010 har han varit anställd i SDS koncernen. Mellan 2014 och 2017 var Tommy Eriksson, genom bolaget Naviq AB (vari Tommy Eriksson är delägare), verkställande direktör för SDS. År 2017 blev Tommy COO i SDS och i början av 2018 blev Tommy Eriksson återigen VD för SDS.

Andra styrelseuppdrag: För närvarande har Tommy styrelseuppdrag inom Naviq-koncernen, E-Distribution Systems Pvt Ltd och Hugo & Celine AB.

Tidigare uppdrag: De senaste fem åren har Tommy varit, men är inte längre, styrelseledamot i SDS, verkställande direktör och styrelseordförande i Exformation Care AB, styrelseledamot i Synavos Solutions Pvt Ltd, styrelseledamot och verkställande direktör i The Mollet AB samt styrelseledamot i andra bolag inom Seamless-koncernen.

Aktieinnehav i SDS: 181 857 aktier.

Optionsinnehav: 105 000 teckningsoptioner.



Martin Schedin

Chief Financial Officer (CFO)

CFO i SDS sedan 2018

Född: 1973

Utbildning: Civilekonomexamen från Södertörns högskola.

Martin har mer än två decenniers erfarenhet från krävande finansroller och Mellan 2015 och 2016 var Martin Schedin, genom bolaget Meritmind AB ekonomichef på affärsområdet SDS (när SDS var en del av Seamless (Invuo) koncernen). De senaste tre åren har Martin varit, CFO i Seamless (Invuo) koncernen.

Andra styrelseuppdrag: För närvarande har Martin Schedin styrelseuppdrag i Schedin Consulting AB (vari Martin Schedin är delägare).

Aktieinnehav i SDS: 200 aktier.

Optionsinnehav: 0 teckningsoptioner.



Sandipan Mukherjee

Chief Operating Officer (COO)

COO i SDS sedan 2018

Född: 1976

Utbildning: Kandidatexamen inom ekonomi från University of Kolkata, Indien.

Sandipan har en lång bakgrund inom mjukvaruutveckling och tjänsteleveranser i olika roller hos bland annat IBM och Roamware. Sandipan har tidigare varit chef för produktverksamhet på Qliro AB (publ). Inom SDS har Sandipan bland annat arbetat global support och verksamhetschef innan han tog över rollen som vice VD med verksamhetsansvar.

Aktieinnehav i SDS: 20 aktier.

Optionsinnehav: 26 250 teckningsoptioner.



Rutger Reman

Chief Commercial Officer (CCO)

CCO i SDS sedan 2020

Född: 1963

Utbildning: Civilekonom från Handelshögskolan i Göteborg.

Rutger arbetade mellan 1995 och 2017 för Ericsson-gruppen. Från början av 2003 till slutet av 2017 har Rutger verkat i olika ledande befattningar och varit stationerad utomlands. Mellan 2010 och 2011 arbetade han i Egypten som globalt säljansvarig för Ericssons verksamhet mot den egyptiska telekomgruppen Orascom med verksamhet åtta länder. Hösten 2011 tog Rutger över det globala försäljningsansvaret för Ericssons verksamhet mot Ooredoo-gruppen stationerad i Qatar vilket omfattade verksamhet i tio länder. Rutger verkade samtidigt som VD för lokala Ericssonbolaget i Qatar fram till slutet 2016 då Rutger flyttade till Nigeria och blev VD för Ericsson Nigeria med ansvar för försäljning och leverans mot nigerianska kunder.

Från januari 2018 har Rutger arbetat som egen konsult som rådgivare till VD och ledning i ett flertal mindre företag.

Andra styrelseuppdrag: Rutger är för närvarande styrelseledamot i BlueSkies AB.

Aktieinnehav i SDS: 0 aktier.

Optionsinnehav: 0 teckningsoptioner.

LEGALA FRÅGOR OCH KOM- PLETTERANDE INFORMATION

Allmän bolagsinformation

Bolagets företagsnamn är Seamless Distribution Systems AB (publ), handelsbeteckningen är SDS och organisationsnumret är 556979-4562. Bolaget är ett publikt aktiebolag med säte i Stockholms kommun. Bolaget bildades den 16 juli 2014, registrerades av Bolagsverket den 15 augusti 2014 och registrerades under nuvarande företagsnamn den 24 september 2014. Bolagets associationsform regleras av, och aktieägarnas rättigheter kan endast ändras i enlighet med, aktiebolagslagen (2005:551). Nuvarande bolagsordning antogs vid extra bolagsstämma den 21 mars 2017.

Bolaget har som verksamhetsföremål att självt eller genom dotterbolag bedriva verksamhet med mjukvaruutveckling, konsultverksamhet och försäljning inom data- och telekommunikation samt idka därmed förenlig verksamhet. Adressen till Bolagets huvudkontor är Hangövägen 29, 115 41 Stockholm.

I nedanstående förteckning anges SDS samtliga dotterbolag.

Namn	Land	Organisationsnummer	Andel som ägs av SDS	Huvudsaklig verksamhet
Seamless Private Limited	Indien	206234	100 %	Programutveckling och IT-produktion
Buseam Option AB	Sverige	559128-7148	100 %	Optionsprogram
Seamless Digital Distribution AB	Sverige	559165-5500	100 %	Försäljning av trådlös telekommunikation
E-Distribution	Nigeria	1356393	100 %	Programutveckling och IT-produktion
eServGlobal holding SAS	Frankrike	484 823 745	100 %	Försäljning av programvara

Bolagsstyrning

SDS är ett svenskt publikt aktiebolag noterat på Nasdaq First North Premier. Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden") ska tillämpas av alla bolag vars aktier eller depåbevis är upptagna till handel på Nasdaq First North Premier. Enligt principen "följ eller förklara" är det dock möjligt för bolag att avvika från Koden och välja alternativlösningar som bedöms passa bättre för omständigheterna i det enskilda fallet, förutsatt att eventuella avvikelser redovisas, den alternativa lösningen beskrivs och orsakerna förklaras i Bolagets bolagsstyrningsrapport.

Valberedning

Årsstämman 2018 beslutade att valberedningen ska bestå av representanter för de tre största aktieägarna samt styrelsens ordförande.

Styrelsens ordförande ges i uppdrag att kontakta de tre röstmässigt största registrerade aktieägarna senast den 30 september varje år och be dem utse en ledamot vardera till valberedningen. Om någon av dessa aktieägare ej önskar utse en ledamot, tillfrågas nästkommande aktieägare i storleksordning om att utse representant till valberedningen. Ordförande i valberedningen ska, om inte ledamöterna enas om annat, vara den ledamot som representerar den till rösttalet största aktieägaren. Namnen på valberedningens ledamöter ska publiceras i Bolagets delårsrapport för årets tre första kvartal.

Mandatperioden för den utsedda valberedningen ska löpa intill dess att ny valberedning tillträtt. Om väsentlig förändring sker i ägarstrukturen efter det att valberedningen konstituerats ska valberedningens sammansättning ändras i enlighet med principerna ovan. Valberedningen ska bereda och till årsstämman lämna förslag till ordförande vid årsstämman, val av ordförande och övriga ledamöter i Bolagets styrelse,

styrelsearvode uppdelat mellan ordförande och övriga ledamöter samt principerna för eventuell ersättning för utskottsarbete, val och arvodering av revisor och revisorssuppleant (i förekommande fall) samt beslut om principer för utseende av ny valberedning. Valberedningen ska ha rätt att belasta Bolaget med kostnader för exempelvis rekryteringskonsulter och andra kostnader som erfordras för att valberedningen ska kunna fullgöra sitt uppdrag. Ersättning ska inte utgå för arbetet i valberedningen.

Ersättningsutskott

Styrelsens har inrättat ett ersättningsutskott med uppgift att bereda frågor om lön, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktören samt ersättningsprogram av bredare karaktär, exempelvis optionsprogram för slutgiltigt beslut eller beslut om förslag till stämman. Ersättningsutskottet beslutar i frågor angående löner och ersättning och andra anställningsvillkor för alla direktrapporterande till verkställande direktören. Ersättningsutskottet utgörs av styrelsen i sin helhet.

Revisionsutskott

SDS revisionsutskott utgörs av styrelsen i sin helhet. Styrelsen har valt detta arbetssätt då Bolaget har en relativt okomplicerad verksamhets- och revisionsstruktur. I samråd med Bolagets revisorer har styrelsen även proaktivt behandlat nya rekommendationer inom redovisningsområdet vilka kan komma att påverka Bolagets framtida redovisning och rapportering. Två gånger per år, efter tredje och fjärde kvartalets bokslut, rapporterar Bolagets revisor sina iakttagelser från revisionen till hela styrelsen. Dessa möten fyller även syftet att hålla styrelsen underrättad om revisionens inriktning och omfattning, likaväl som att diskutera samordningen av den externa revisionen, interna kontroller samt revisionens syn på Bolagets risker.

Väsentliga avtal

Utöver vad som följer nedan, föreligger inga avtal som Bolaget eller något bolag i Koncernen är part till och som (a) är av väsentlig betydelse för Bolaget och som har ingåtts inom två år före dagen för Informationsmemorandumet eller (b) innehåller rättigheter, skyldigheter eller förpliktelser som är av väsentlig betydelse för Bolaget per dagen för Informationsmemorandumet.

Lokala partneravtal

Bolaget har ingått lokala partneravtal i bland annat UAE samt ett antal länder i Afrika. Huvuddelen av partneravtalen avser marknadsföring av Bolagets produkter där partnern förmedlar kontakter med presumtiva kunder till Bolaget. Övriga partneravtal, ingångna med lokala samarbetspartners i bland annat Pakistan och Ghana, syftar till att förstärka teknisk kapacitet.

Avtal med MTN Group

För SDS är enskilda nationella mobiloperatörer inom den multinationella koncernen MTN Group viktiga kunder, vilka sammanlagt stod för cirka 35 procent av SDS totala omsättning 2019. SDS tillhandahåller dels produkter och programvarulicenser, dels tjänster, till bolag inom MTN Group. För dessa ändamål har koncernramavtal tecknats med MTN Group, vilka presenteras nedan.

Koncernramavtal avseende tillhandahållande av produkter och programvarulicenser

SDS har ingått ett koncernramavtal daterat den 15 juni 2020 med Global Sourcing Company LLC, som är ett bolag inom MTN Group, avseende tillhandahållande av produkter och programvarulicenser. Koncernramavtalet anger standardiserade villkor och en prislista. Under koncernramavtalet ingås där behov föreligger landspecifika avtal med MTN Group-bolag inom respektive land, vilka innehåller mer specificerade villkor än de som framgår av koncernramavtalet. Köp av produkter och programvarulicenser sker genom att ett MTN Group-bolag, med hänvisning till både koncernramavtalet och relevant landspecifikt avtal, placerar en köporder. Koncernramavtalets funktion är därmed att detta anger standardiserade villkor och en prislista som ligger till grund för landspecifika avtal och köporders mellan SDS och bolag inom MTN Group.

Koncernramavtalet innehåller således inget åtagande från bolag inom MTN Group att förvärva produkter från SDS utan tjänar endast som ramverk. Köp av produkter sker genom separata avtal. Koncernramavtalet har en ömsesidig uppsägningstid om 60 dagar.

Koncernramavtal avseende tjänster

SDS har ingått ett koncernramavtal daterat den 22 september 2008 med MTN Group avseende tillhandahållande av tjänster. På motsvarande sätt som koncernramavtalet avseende tillhandahållande av produkter och programvarulicenser är detta koncernramavtals funktion att det anger standardiserade villkor och en prislista som ligger till grund för landspecifika avtal och köporders mellan SDS och bolag inom MTN Group avseende tjänster. Koncernramavtalet innehåller således inget åtagande från bolag inom MTN Group att köpa tjänster från SDS utan utgör endast ett ramverk. Köp av tjänster sker genom separata avtal.

Avtal avseende inkråmsförvärv av Invuo eProducts Sweden AB verksamhet i Sverige

Den 19 oktober 2018 ingick SDS ett avtal med konkursförvaltaren för Invuo eProducts Sweden AB ("eProducts") avseende inkråmsförvärv av eProducts verksamhet i Sverige. Köpeskillingen uppgick till cirka 0,2 MSEK.

Avtal avseende förvärv av samtliga aktier i eServGlobal

Den 4 juni 2019 ingick SDS ett avtal om förvärv av samtliga aktier i eServGlobal. SDS tillträdde aktierna i eServGlobal den 25 juli 2019. EServGlobal är en global leverantör av system för förbetald laddning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Priset för aktierna uppgick till två miljoner EUR. Genom förvärvet av samtliga aktier i eServGlobal fick SDS tillgång till eServGlobals produktportfölj, bestående av mjukvarulösningar för distribution av påfyllning av kontantkort och mobila finansiella tjänster. Förvärvet av samtliga aktier i eServGlobal finansierades genom ett förvärvslån som arrangerades av Handelsbanken samt ett bryggglån från ett konsortium av privata investerare där ett antal personer i SDS styrelse ingick. För mer information, se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Närstående transaktioner".

Immateriella rättigheter

Bolaget försöker registrera och skydda sina varumärken, namn och domännamn i utvalda jurisdiktioner och regioner där Bolaget för närvarande bedriver verksamhet. Bolaget har erhållit svenska registreringar för ordmärket ERS 360°.

Bolag inom Koncernen har tidigare gemensamt utnyttjat immateriella rättigheter knutna till ERS 360°, vilka formellt tillhörde koncernbolaget SEQR Group AB. I samband med att SDS upptog ett lån överläts samtliga dessa för SDS verksamhet kritiska immateriella rättigheter från SEQR Group AB till SDS vederlagsfritt, med intentionen att äganderätten skulle återgå till SEQR Group AB när lånet återbetalts. Genom ett tilläggsavtal ingånget mellan SDS och SEQR Group AB den 8 juni 2017 förvärvade SDS slutligt dessa immateriella rättigheter och SDS är per dagen för Informationsmemorandumet ensam ägare till dessa rättigheter. I samband med förvärvet ingick SDS även licensavtal med SEQR Group AB varigenom SDS licensierar de förvärvade immateriella rättigheterna till SEQR Group AB.

Den 18 november 2018 förvärvade SDS samtliga immateriella rättigheter knutna till ERS360 för "Etop-up" från eProducts konkursbo.

Tvister och rättsliga förfaranden

SDS är från tid till annan part i olika typer av tvister och rättsprocesser. De rättsliga förfaranden som Bolaget är eller har varit part till har uppkommit inom den löpande verksamheten. Bolaget är inte och har heller inte varit part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medveten om kan uppkomma) under de senaste tolv månaderna som har eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet. Bolaget har inte heller informerats om anspråk som kan leda till att Bolaget blir part i sådan process eller skiljeförfarande.

Försäkringar

Bolaget har tecknat sedvanliga företagsförsäkringar. Bolaget har även en styrelseansvarsförsäkring med sedvanliga villkor. Bolaget anser att dess försäkringar är i nivå med andra branschföretags och att de är tillräckliga med hänsyn till de risker som normalt är förenade med Bolagets verksamhet. Det finns dock ingen garanti för att Bolaget inte drabbas av förluster som inte täcks av dessa försäkringar.

Fastigheter och hyresavtal

Bolaget äger inga fastigheter eller byggnader. Bolagets verksamhet bedrivs i hyrda lokaler med sedvanliga hyreskontrakt.

Närståendetransaktioner

I Bolagets löpande verksamhet förekommer vissa transaktioner med närstående. Bolagets närståendetransaktioner sker på marknadsmässig grund och på marknadsmässiga villkor. För mer information om Bolagets transaktioner med närstående hänvisas till not 31 i Bolagets årsredovisning 2018 och not 32 i Bolagets årsredovisning 2019.

Under andra kvartalet 2018 förvärvade ett konsortium bestående av externa investerare samt styrelseledamöter och ledningspersoner i SDS 23,3 procent av aktierna i SDS av Invuo Technologies AB. Vidare övertog konsortiet ett lån som Invuo Technologies AB lämnat till SDS om cirka 35 MSEK med upplupen ränta. Av den upplupna ränta som övertogs från Invuo Technologies AB efterskänktes cirka 3 MSEK till SDS. Styrelseledamöterna Gunnar Jardelöv och Tomas Klevbo, den tidigare styrelseledamoten Leif Brandel, verkställande direktören Tommy Eriksson och den tidigare försäljningschefen Bogdan Sacuiu ingick i konsortiet. Under tredje kvartalet 2019 lånade ett konsortium ut 19 MSEK till SDS. Lånet var en förvärvslikvid avseende förvärvet av eServGlobal den 25 juli 2019. I konsortiet ingick styrelseordföranden Gunnar Jardelöv som lånade ut 4 MSEK. Lånet löpte med en årsränta om 15 procent som kapitaliserades och betalades ut i samband med återbetalningen. Styrelsen för SDS beslutade den 2 mars 2020 att genomföra en kvittningsemission av lånet. Styrelsens beslut om kvittningsemission av bryggslånet var villkorat av godkännande från bolagstämman i SDS. Kvittningsemissionen godkändes av extra bolagsstämman i Bolaget den 19 mars 2020.

Under första kvartalet 2020 tog Bolaget in 9,2 MSEK i rörelsekapital från större aktieägare. Bolagets verkställande direktör Tommy Eriksson var bland långgivarna. Lånet förlängdes i juli 2020 och löper över tolv månader med 10 procent ränta. Bolaget upptog under tredje kvartalet 2020 ett lån från Almi på 7 MSEK. Lånet löper över 12 månader och räntan uppgår till 4,0 procent. En förutsättning för detta lån var ett lån på 3 MSEK från större aktieägare, däribland Bolagets styrelseordförande Gunnar Jardelöv och Bolagets verkställande direktör Tommy Eriksson. Lånet löper över tolv månader och räntan uppgår till 5,0 procent.

Bolaget har därutöver inte utfört några väsentliga transaktioner med närstående under perioden från och med den 1 januari 2018 till och med dagen för Informationsmemorandumet.

Transaktionskostnader

SDS står för samtliga kostnader hänförliga till Erbjudandet, inklusive ersättning till Avanza och andra rådgivare, vilka beräknas uppgå till cirka 1,7 MSEK.

Rådgivares intressen

Avanza agerar som finansiell rådgivare i samband med Erbjudandet och har vidare tillhandahållit SDS rådgivning i samband med struktureringen och planeringen av Erbjudandet, och erhåller ersättning för sådan rådgivning från SDS. Avanza har utfört och kan också i framtiden komma att utföra olika finansiella rådgivningstjänster för Bolaget och dess närstående, för vilka de erhållit och kan förväntas komma att erhålla arvoden och andra ersättningar.

Certified Adviser

Bolaget har anlitat FNCA Sweden AB som Certified Adviser.

Marknadsinformation

Informationsmemorandumet innehåller viss historisk och framtåtriktad marknadsinformation. I det fall informationen har hämtats från tredje part ansvarar Bolaget för att informationen ifråga har återgivits korrekt och att – såvitt Bolaget kan känna till och försäga sig genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man – inga uppgifter utelämnas på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

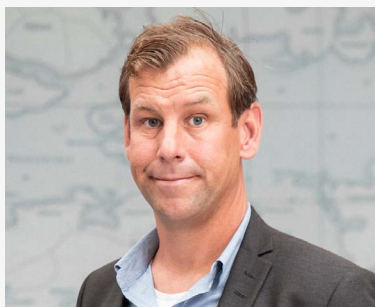
Skattefrågor

Observera att transaktioner i Bolagets värdepapper kan komma att medföra skattemässiga konsekvenser för innehavaren. Innehavare av värdepapper i Bolaget rekommenderas att inhämta råd från skatterådgivare avseende skattekonsekvenser som kan uppkomma i varje enskilt fall.

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
Hangövägen 29, 115 41 Stockholm

Org.nr: 556979-4562

Telefon: +46 8 58 63 34 69

E-mail: sds.info@seamless.se

Web: www.sds.seamless.se

DEFINITIONSLISTA

Avanza	Avanza Bank AB (publ).
Bolaget, SDS eller Koncernen	Seamless Distribution Systems AB (publ), Koncernen inom vilken Seamless Distribution Systems AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen.
BSS Transformation	Modernisera mobiloperatörernas administrativa system.
eProducts	Invuo eProducts Sweden AB.
Erbjudandet	Erbjudandet att teckna aktier i Bolaget i enlighet med Informationsmemorandiumet.
eServGlobal	eServGlobal Holding SAS.
EUR	Euro.
Euroclear Sweden	Euroclear Sweden AB.
FNCA	FNCA Sweden AB.
IFRS	International Financial Reporting Standards utgivna av International Accounting Standard Board (IASB)
Informationsmemorandiumet	Detta Informationsmemorandium som upprättats med anledning av Erbjudandet.
Koden	Svensk kod för bolagsstyrning.
KSEK	Tusen svenska kronor.
Nasdaq First North Premier	Nasdaq First North Premier Growth Market.
revenue share	Intäktsdelning mellan SDS och en kund.
SMS	Short Message Service är en tjänst för textkommunikation mellan olika mobiltelefoner eller mobiltelefon och dator.
tickintäkter	Intäkter som uppstår i samband med att tjänsten utnyttjas.
USSD	Unstructured Supplementary Service Data är en tjänst för textkommunikation mellan en mobiltelefon och dess mobiloperatör.

ADRESSER

Seamless Distribution Systems AB (publ)

Besöksadress: Hangövägen 29
115 41 Stockholm
www.seamless.se

Finansiell rådgivare

Avanza Bank AB (publ)

Besöksadress: Regeringsgatan 103
111 39 Stockholm
www.avanza.se

Legal rådgivare

Advokatfirmaet Schjødt AS, filial

Besöksadress: Hamngatan 27
111 47 Stockholm
www.schjodt.com

Certified Adviser

FNCA Sweden AB

Besöksadress: Nybrogatan 34
114 39 Stockholm
www.fnca.se

Revisor

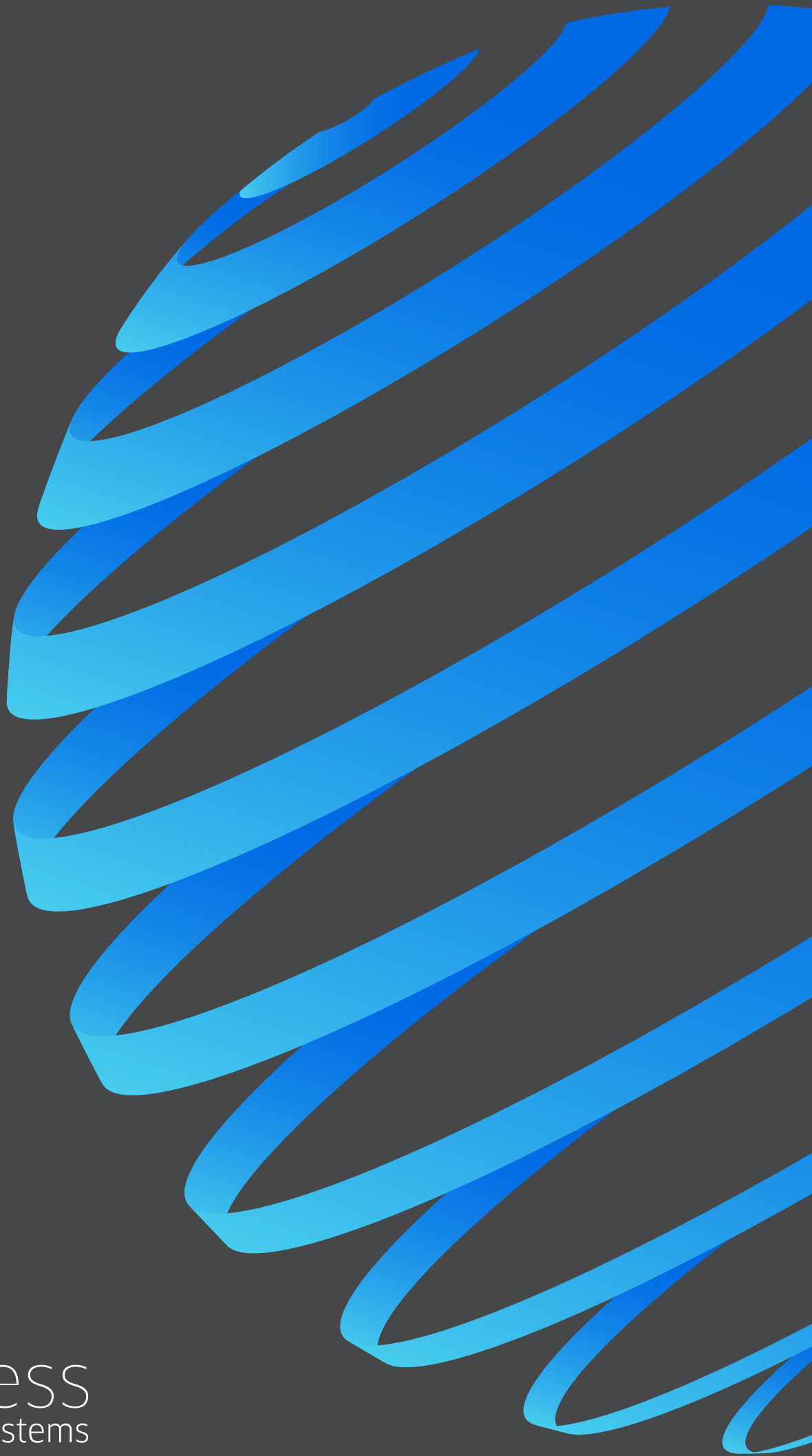
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Besöksadress: Torsgatan 21
113 21 Stockholm
www.pwc.se

Kontoförande institut

Euroclear Sweden AB

Besöksadress: Klarabergsviadukten 63
111 64 Stockholm
www.euroclear.com



Seamless
Distribution Systems