

Bokslutskommuniké för perioden 1 januari - 31 december 2018

Pressmeddelande 2019-02-13

oktober - december

- Nettoomsättningen uppgick till 39,0 (14,2) MSEK, en ökning med 175,7 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 9,1 (-3,8) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 23,4% (-26,8 %).
- Resultat efter skatt uppgick till 5,5 (-6,3) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,72 (-0,91) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 1,1 (-2,1) MSEK.

januari - december

- Nettoomsättningen uppgick till 87,7 (70,5) MSEK, en ökning med 24,4 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 10,9 (11,0) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 12,4% (14,5%).
- Resultat efter skatt uppgick till 0,4 (-1,7) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,06 (-0,27) SEK.
- Totalt kassaflöde uppgick till 0,4 (0,3) MSEK.

VD-kommentar

”Hårt och målinriktat arbete visas nu genom ökad orderingång. I detta kvartal har vi ”all time high” vad gäller företagets intäkter om totalt 39 Miljoner Kronor, vilket är en ökning från 24 Miljoner Kronor samma kvartal föregående år. Variationer mellan kvartal är naturligt när större projekt ska intäktsföras över ett eller två kvartal. Intäkterna för helåret blev totalt 88 Miljoner Kronor.

Vi har ett positivt nettoresultat på 5,5 Miljoner Kronor för kvartalet och ett positivt resultat för helåret på 0,4 Miljoner Kronor vilket är ett bra steg mot ökad långsiktig lönsamhet.

Efter tre kvartal med mycket intensivt arbete i marknaden så har vi detta kvartal genomfört ett antal stora och strategiska affärer. Under kvartalet har bolaget dessutom, genom köpet av eProducts Sweden AB (SDD), gjort sitt första förvärv, som redan efter några månader kan betraktas som mycket lyckat för framtiden. SDD bidrog till koncernens intäktsökning med 10,5 Miljoner Kronor och ett operativt resultat om -0,29 Miljoner Kronor. Minusresultatet uppkom genom att vi under kvartalet hade förvärvskostnader utöver köpeskillingen på 0,26 Miljoner Kronor.

SDS spelar i högsta ligan

Afrikas största marknad är Nigeria, i vilken SDS tog sin första affär redan för flera år sedan. Kvartalets höjdpunkt är rekordordern där vi fick förtroendet från Nigerias och även Afrikas största mobiloperatör att leverera vår digitala plattform för distribution samt vårt system för precisionsmarknadsföring i återförsäljarledet. Ordern var på över 20 miljoner kronor och visar att SDS har förmågan att driva kampanjer i mål.

Ethio Telecom är Afrikas största operatör och efter ett långt och fokuserat arbete har SDS tillsammans med sin strategiska lokala partner blivit utvald till att leverera teknik och tjänster som är en del av operatörens

moderniserings- och digitaliseringssatsning.

Vi visar med dessa två avtal exempel på att SDS kunskap, kapacitet och kompetens är i världsklass.

Förändring av affärsmodell

SDS affärsmodell har historiskt bestått av projektförsäljning till ny kund samt därefter återkommande årliga supportintäkter kompletterat med merförsäljning av ytterligare funktioner. Strategiskt arbetar vi mot att öka andelen återkommande intäkter för att på så sätt jämna ut intäktsflödet och lönsamheten. Under kvartalet har två genombrott gjorts:

Avtalet i Etiopien innebär att SDS tillsammans med sin lokala partner levererar teknik och tjänster till Ethio Telecom, vilken är Afrikas största operatör med cirka 66 miljoner mobilkunder. SDS skall tillhandahålla teknik och kunnande kring digitalisering av distribution hos en mobiloperatör. Idag har kunden endast distribuerat taltid med fysiska skrapkort. Rationaliseringspotentialen för kunden är därför mycket stor. SDS erhåller en viss andel av värdet som distribueras digitalt och av de besparingar som sker och har därmed potential att få långt bättre återkommande intäkter än vad som är fallet vid ett normalt supportavtal.

Det andra genombrottet är även det en intäktodelningsaffär med en mobiloperatör i Mellanöstern, som lanserar en mobil plånbok för betalningar, överföringar mellan användare och andra tjänster. Här handlar det om ett genombrott både för vår egenutvecklade plattform för betaltjänster och att affärsmodellen följer vår nya strategi att vinstdela. Vi får på detta sätt del av den rationaliseringseffekt som uppstår hos våra kunder då de använder våra system.

Ett förvärv och därmed ett nytt affärsområde

I november köpte vi inkrämet i eProducts Sweden AB från vårt gamla moderbolag. Verksamheten består i att distribuera elektroniska produkter i Sverige och Danmark då främst värdebevis för påfyllning av kontantkort till mobiltelefoner. Möjligheten att komma upp i värdekedjan och därmed att i egen regi kunna utnyttja vår innovativa programvara för digital distribution är främsta skälet till förvärvet. Men det ger oss även tillgång till den unika transaktionsväxeln som förmedlar försäljning av taltid mellan alla de svenska mobiloperatörerna och flertalet av Sveriges stora affärsbanker.

Den skandinaviska verksamheten har vi lagt i ett eget dotterbolag, Seamless Digital Distribution AB, och den redovisas som ett eget segment i vår rapportering. Denna distributionsverksamhet kan förväntas fördubbla koncernens omsättning framöver.

Nya spännande produkterbudanden

SDS strukturkapital och expertkunskap i form av förmågan att sälja, leverera och få betalt i marknader som generellt upplevs som svåra är tillgångar som vi utnyttjar genom utökning av produktportföljen. Arbetet under året har detta kvartal resulterat i flera nya spännande erbjudanden. Vi har redan sålt vår första produkt inom mobila finansiella tjänster i Mellanöstern. Vår välrenommerade transaktionsplattform hanterar nu även pengar för konsumenter och öppnar för ett helt nytt produktsegment. I marknader där banktjänster inte existerar för vanliga konsumenter öppnas stora möjligheter för mobiloperatörer att bredda sin verksamhet till att omfatta finansiella konsumenttjänster. Detta fördjupar vårt deltagande inom nischen Fintech och ger förutsättningar för fler likartade erbjudanden i många andra marknader.

SDS har redan ett starkt erbjudande inom distribution för digitala produkter. Samma plattform använder vi nu för att lansera ett komplett koncept för distribution också för fysiska produkter, samt automatisering och optimering av affärsflödet. En och samma person kan då hantera såväl leverans som försäljning genom att systemet kombinerar order- och lagerhantering direkt i systemet. Vi kallar erbjudandet för Sales Force Optimisation, där moderna digitala användargränssnitt kommunicerar effektivt med sofistikerade system, som automatiserar och optimerar affärsprocesser och -flöden.

Genom våra djupt integrerade system med ständigt mer funktionalitet hos operatörerna blir vi ännu mer affärskritiska och långsiktiga affärspartners till våra kunder. På detta sätt kan vi bidra till en ökad lönsamhet hos kunderna. Därmed utvecklar vi själva en långsiktig relation till kunderna vilket ger oss möjlighet att hjälpa dem att fortsätta att effektivisera sin verksamhet. Detta i sin tur bör ge en ökad framtida lönsamhet.

Tommy Eriksson

VD, Seamless Distribution Systems AB

För ytterligare information, kontakta:

Martin Schedin, CFO

martin.schedin@seamless.se

070-4381442

Denna information är sådan information som Seamless Distribution Systems AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning.

Informationen lämnades för offentliggörande den 13 februari 2019 kl. 08.30 CET.

Om Seamless Distribution Systems AB (SDS)

SDS är ett svenskt mjukvarubolag med lösningar för elektronisk distribution av tjänster till privatkonsumenter via mobiloperatörer i tillväxtländer. Bolaget erbjuder sina kunder en helhetslösning för digitala transaktioner. Bolaget har kunder på 30 marknader som når över 300 miljoner mobilkonsumenter via fler än 700 000 återförsäljare. SDS har cirka 130 medarbetare i Sverige, Belgien, Ghana, USA, Pakistan, Indien, Ecuador och Förenade Arabemiraten.

Med över 16 års erfarenhet fokuserar SDS på hög nivå av kundnöjdhet och effektiv utveckling. SDS hanterar årligen över 5,3 miljarder transaktioner och möjliggör för den växande befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila revolutionen.

SDS aktie är noterad på NASDAQ First North Premier.

Bolagets Certified Adviser är Mangold Fondkommission AB, telefonnummer 08-5030 1550.

CA@mangold.se