

## **SDS tecknar ett återförsäljaravtal med Rwandas ledande mobiloperatör om mikrokredittjänster**

**SDS har tecknat ett återförsäljaravtal i ytterligare ett land avseende mikrokrediter. Denna gång med Rwandas ledande mobiloperatör. Avtalet innebär bland annat att SDS tar en kreditavgift som delas med operatören. Tjänsten är den första av sitt slag i Rwanda och förväntas bidra positivt till SDS:s återkommande intäkter från fjärde kvartalet i år.**

SDS har som första aktör tecknat ett avtal avseende mikrokredittjänster på mobiltelefonimarknaden i Rwanda. Avtalet har ingåtts med landets ledande operatör och baseras på SDS:s plattform ERS 360°. Tjänsten möjliggör för återförsäljare att ansöka om ett mikrolån för taltid alltid kunna sälja påfyllning av taltid utan avbrott.

*"Social distansering har ökat behovet för digitalisering och vår mikrokredittjänst ökar tillgängligheten för återförsäljare att sälja oavbrutet utan att behöva transportera sig i onödan för att fylla på lagret av digitala produkter. För SDS ökar detta samarbete ytterligare vårt underlag för återkommande intäkter baserad på finansiella tjänster vilket är i linje med vår strategi,"* säger Tommy Eriksson, VD för SDS AB.

Tjänsten kreditbedömer återförsäljare baserat på deras riskprofil och försäljningsmönster och erbjuder anpassade mikrokrediter för varje deltagare, där kreditintervall kan variera baserat på avancerad profilering och riskreducerande algoritmer. Denna tjänst gör det möjligt för deltagarna att fortsätta sälja och få provision från fortsatt försäljning trots att deras lager tagit slut.

SDS:s krediter består i att bolaget lånar ut taltid, som förvärvats till rabatterat pris av operatören, till återförsäljare som sålt slut och inte kan fylla på med ny. Detta görs mot en avgift som SDS delar med mobiloperatören. SDS bär alla kreditrisker och tillhörande kostnader för tjänsten. Detta innebär att operatören kan förbättra och förstärka sitt erbjudande gentemot sina distributörer och återförsäljare utan ytterligare risker eller kostnader.

Affären inkluderar en återförsäljarrabatt på taltid och en kreditavgiftsdelning med mobiloperatören och förväntas bidra till SDS:s återkommande intäkter från fjärde kvartalet i år.

### **För mer information kontakta:**

Martin Schedin

Chief Financial Officer

+46 70 438 14 42

[martin.schedin@seamless.se](mailto:martin.schedin@seamless.se)

## **Om SDS**

SDS, Seamless Distribution Systems AB, är ett svenskt mjukvaruföretag som tillhandahåller lösningar och tjänster för digital försäljning och distribution till privatpersoner genom mobiloperatörer i tillväxtländer. Företaget erbjuder sina företagskunder en komplett lösning för digital distribution och hantering av elektroniska transaktioner. SDS förvärvade eServGlobal i juli 2019. SDS-koncernen nu har kunder i alla delar av världen i mer än 50 länder och når över 500 miljoner mobilanvändare genom mer än 2 000 000 aktiva försäljningsställen. SDS har cirka 220 anställda i Sverige, Frankrike, Rumänien, Belgien, Ghana, Nigeria, USA, Pakistan, Indien, Indonesien, Sydafrika, Ecuador och Förenade Arabemiraten. Med över 20 års erfarenhet fokuserar SDS på hög kundtillfredsställelse och effektiv drift. SDS hanterar över 15 miljarder transaktioner årligen, värda mer än 14 miljarder dollar och gör det möjligt för den växande befolkningen i tillväxtländer att bli en del av den mobila revolutionen.

SDS-aktier är noterade på Nasdaq First North Premier.

Företagets certifierade rådgivare är FNCA Sweden AB, telefonnummer 08-528 00 399, epost: [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se)