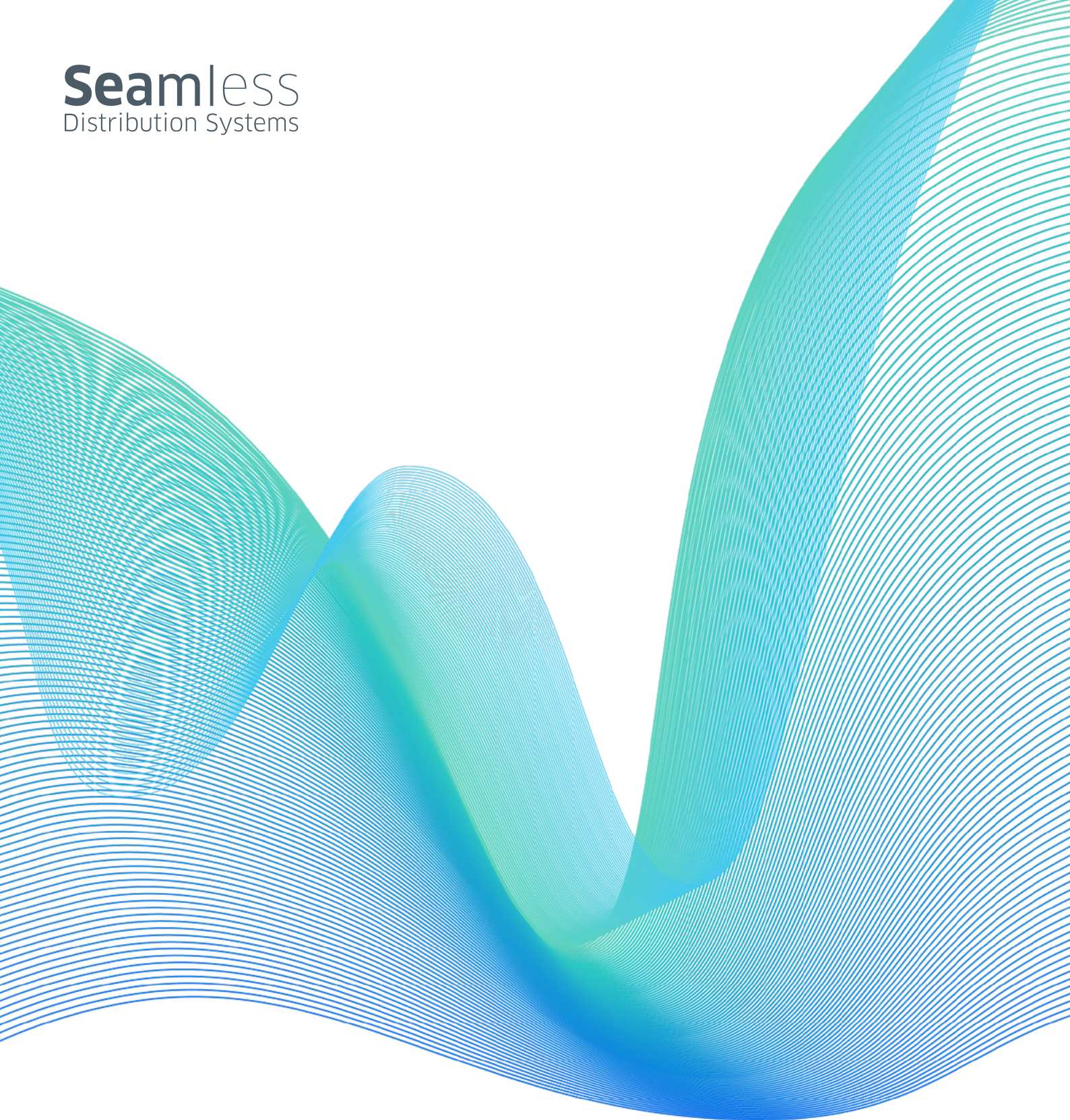




Delårsrapport Q2

2023

DELÅRSRAPPORT Q2

JANUARI - JUNI 2023

APRIL - JUNI 2023

- Nettoomsättning uppgick till 72,8 (68,9) MSEK en ökning med 5,7% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 19,4 (15,4) MSEK, en ökning med 26,1% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 26,7% (22,3%).
- Resultat efter skatt uppgick till 0,1 (-1,8) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,01 (-0,17) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -10,8 (-11,9) MSEK.

JANUARI - JUNI 2023

- Nettoomsättning uppgick till 142,2 (131,9) MSEK en ökning med 7,8% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-resultatet uppgick till 33,2 (24,7) MSEK, en ökning med 34,5% jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 23,4% (18,7%).
- Resultat efter skatt uppgick till -4,7 (-9,7) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,40 (-0,95) SEK.
- Periodens kassaflöde uppgick till -5,5 (-7,5) MSEK.

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
Nettoomsättning	72 755	68 845	142 152	131 912	245 412
EBITDA resultat	19 390	15 382	33 225	24 705	9 801
EBITDA-marginal	26,7%	22,3%	23,4%	18,7%	4,0%
Rörelseresultat	7 645	3 881	10 124	1 234	-48 586
Rörelsemarginal	10,5%	5,6%	7,1%	0,9%	-19,8%
Periodens resultat efter skatt	106	-1 770	-4 689	-9 695	-75 415
Periodens kassaflöde	-10 849	-11 877	-5 459	-7 512	-10 619
Resultat per aktie, före och efter utspädning	0,01	-0,17	-0,40	-0,95	-7,30



VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER KVARTALET

APRIL

Ändringarna i villkoren för SDS obligationer, vilka tidigare har godkänts av obligationsinnehavarna, trädde ikraft den 11 april 2023. De fullständiga obligationsvillkoren, så som ändrade genom villkorsändringarna, finns tillgängliga på SDS hemsida.

APRIL

I enlighet med ett av villkoren för SDS obligationer har Bolaget, genom riktad nyemission av aktier som beslutades vid extra bolagsstämma 30 mars 2023, erhållit 20 MSEK i april 2023 och tillhörande aktier har registrerats. Med nyemissionen ökade aktiekapitalet, genom 2 352 942 aktier, med 235 294,20 SEK till 1 281 586,60 SEK. Teckningskursen för nyemissionen uppgick till aktiens kvotvärde.

MAJ

SDS kunde glatt den 11 maj 2023 meddela att Eddy Cojulun utsetts till Bolagets nya VD och att han tillträder sin nya befattning 1 juni 2023. Eddy har mer än 25 års erfarenhet inom teknik och telekom och har under de senaste åren verkat som säljchef hos Envirotainer fram till att bolaget framgångsrikt såldes till nya ägare efter en period av stark tillväxt. Eddy tillträdde efter Martin Schedin som tackats av efter ett års tjänstgöring som interimis-VD. Martin kommer att fortsätta i rollen som CFO i Bolaget, vilken han haft parallellt med interimis-VD rollen under ett års tid. I samband med tillträdet hade Eddy även kommit överens om att köpa 250 000 aktier från större existerande aktieägare till ett pris på 9,50 SEK. I och med tillträdet avstod Eddy även från nomineringen till Bolagets styrelse.

MAJ

Årsstämma i SDS har hållits i Stockholm tisdagen den 30 maj 2023.

MAJ

Under kvartalet vann SDS en order för en ny produkt "my next POS" i Benin värd 0,8 MSEK, som löser en viktig strategisk fråga: var ska mina försäljningsställen placeras? Produkten erbjuder en innovativ lösning som gör det möjligt för företag att optimera placeringen av sina försäljningsställen och maximera sin lönsamhet, baserat på avancerad dataanalys av kundbeteende och sociodemografiska faktorer.

JUNI

SDS har, genom sitt dotterbolag Riaktr, fått en order värd 1,5 MSEK från en ledande mobiloperatör i Madagaskar för dess Smart Sales and Distribution produkt. Ordern består av en installationsintäkt på 0,8 MSEK och en årlig återkommande intäkt på cirka 0,7 MSEK, där den initiala ordern innehåller ett års licens.

JUNI

I ett pressmeddelande kunde SDS meddela att man framgångsrikt vunnit en order i Yemen. Ordern, värd 1,0 MSEK, inkluderar leverans av högkvalitativ teknik för att stödja telekominfrastrukturen i Yemen. SDS är stolta över att meddela att kunden har valt New VAS Platform API och CVM API Change-lösningar. Dessa teknologier erbjuder en rad fördelar som kommer att förbättra kundens operativa effektivitet och helhetsupplevelse.

JUNI

SDS vann under kvartalet en betydande order i Djibouti värd 3,0 MSEK. Denna framgångsrika order kommer att bidra till att stärka kundens mobile money-erbjudande och marknadsposition i regionen. Som en del av denna order kommer SDS att tillhandahålla ökad support och dedikerade timmar till kunden.

VD HAR ORDET

Det har gått 50 dagar sedan jag började på Seamless och det har varit oerhört positivt, samt fullt av både lärdomar och utmaningar. Först och främst vill jag tacka våra kunder för möjligheten att få betjäna er alla och visa vårt engagemang att fortsätta leverera på bästa möjliga sätt. Jag vill också uttrycka min tacksamhet för det varma välkomnandet jag har fått och den otroliga teamsupporten.

Innan jag går vidare och berättar mer om mig själv och mina inledande iakttagelser, vill jag gå igenom kvartalsresultatet för det andra kvartalet och första halvåret. Vi fortsätter att följa vår prognos för det andra kvartalet. Intäkterna för kvartalet hamnade på 72,8 (68,9) MSEK och EBITDA på 19,4 (15,4) MSEK. Det innebär att vi avslutar första halvåret med en omsättning på 142,2 (131,9) MSEK och EBITDA på 33,2 (24,7) MSEK.

Jag vill betona att min resa fram till den här punkten har byggts på en gedigen grund av erfarenhet. Under åren har jag samlat på mig omfattande kunskap och expertis inom försäljning och telekombranschen. Jag har haft förmånen att arbeta i olika globala roller, vilket har gett mig värdefulla insikter i olika aspekter av vår bransch.

Det som skiljer mig åt är min medverkan i två anmärkningsvärda avslut, vilket har ytterligare berikat min förståelse för affärsdynamik. Dessa avslut har stärkt mitt strategiska tänkande och min förmåga att fatta beslut, och har gett mig en djupare uppskattning för värdet av teamwork och samarbete. Jag är fast övertygad om att det är våra gemensamma ansträngningar som kommer att bana väg för våra framtida triumfer.

Som VD är min vision för vårt företag tydlig: att leverera exceptionella resultat till våra kunder, driva tillväxt på våra nuvarande marknader, expandera till nya marknader och även fortsätta vår innovationsresa. Jag är engagerad i att skapa en miljö som främjar kreativitet, ansvarsskyldighet, belönar excellens och främjar professionell utveckling. Tillsammans kommer vi att sträva efter att överträffa kundens förväntningar, gripa tag i nya möjligheter och ligga steget före konkurrensen.

Under min tid här har jag haft möjlighet att bedöma vår nuvarande position och identifiera flera nyckelområden som kräver omedelbar uppmärksamhet. Det är avgörande för oss att försvara och öka våra återkommande intäkter. Det innebär att vi måste fokusera på att förbättra kundnöjdheten och kundbevarandet, samt utforska möjligheter att utvidga vårt erbjudande till befintliga kunder. Genom att erbjuda exceptionellt värde och leverera enastående service kan vi befästa vår position som en betrodd partner och främja långsiktiga relationer.

Dessutom är jag övertygad om att det är nödvändigt för vår tillväxt och hållbarhet att bryta in på nya marknader. En region som bär betydande potential är Latinamerika. Genom att bedriva affärer i denna region under många år har jag själv sett de outnyttjade möjligheterna och det enorma intresset för våra produkter/tjänster. Genom att noggrant planera och anpassa oss till den unika dynamiken på denna marknad kan vi etablera en stark position och dra nytta av efterfrågan.



Att expandera till Latinamerika kommer att kräva samarbete, engagemang och en grundlig förståelse för den lokala kulturen och affärslandskapet. Jag uppmanar var och en av er att bidra med era insikter, erfarenheter och expertis för att hjälpa oss att framgångsrikt navigera denna spännande satsning. Tillsammans kan vi låsa upp en värld av möjligheter och uppnå enastående resultat.

Jag tror fast på detta företags potential och den extraordinära talang som finns inom vårt team. Tillsammans kan vi överträffa våra mål och lyfta denna organisation till nya höjder.

Vi har allt vi behöver för att uppnå fantastiska resultat: vi har passion, disciplin och kreativitet. Med dessa ingredienser är jag övertygad om att vi kommer att uppnå storhet.

Eddy Cojulun

VD, Seamless Distribution Systems AB

EKONOMISK ÖVERSIKT

APRIL - JUNI 2023

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under det andra kvartalet uppgick till 72 755 (68 845) KSEK, en ökning med 5,7% jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 7 382 (9 003) KSEK.

Även om orderingången under andra kvartalet varit svag så fortsätter affärsmöjligheterna att öka och SDS signerade under kvartalet sitt första kontrakt för produkten My next POS. Bolaget har stora förväntningar framåt på synergistisk merförsäljning mellan My next POS och Smart sales & Distrubition. Under kvartalet kunde man slutföra arbetet på ett antal ordrar från föregående kvartal i år, vilket bidragit till en ökning av omsättningen jämfört med samma period föregående år. Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under det andra kvartalet uppgick till -72 492 (-73 967) KSEK, en minskning med -2,0% jämfört med samma period förra året.

Minskningen av rörelsekostnaderna under kvartalet förklaras dels av minskade material- och tredje parts-kostnader, samt väsentligt mycket lägre resekostnader då en stor del av arbetet kunnat ske på distans.

RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för det andra kvartalet uppgick till 19 390 (15 382) KSEK.

EBIT-resultatet för kvartalet uppgick till 7 645 (3 881) KSEK.

Finansnettot i kvartalet uppgick till -6 961 (-5 370) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obligationslånet löper med en rörlig ränta om 3 månaders STIBOR plus 875 baspunkter, där den rörliga räntan förklarar ökningen mellan kvartalen.

Resultat före skatt uppgick till 684 (-1 489) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till 0,01 (-0,17) SEK.

INVESTERINGAR

Under det andra kvartalet gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 7 630 (10 747) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -9 733 (-9 819) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 630 (1 296) KSEK för kvartalet. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -1 046 (-802) KSEK.

Leasing (IFRS 16)

Enligt den standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas.

En nyttjanderätt om 5 913 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -965 KSEK, samt en räntekostnad på -70 KSEK för kvartalet som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista juni till 5 802 KSEK.

ANTAL ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 140 (152). Huvuddelen av de anställda är mjukvaruutvecklare. Utöver detta har SDS cirka 146 (168) konsulter huvudsakligen i Pakistan och Ghana.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

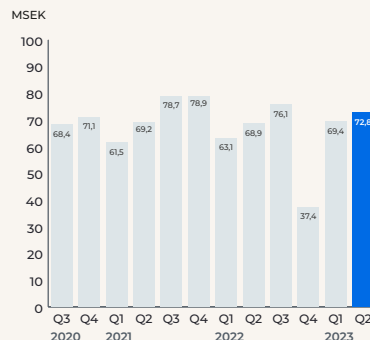
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 4 174 (10 259) KSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under andra kvartalet till -9 472 (-12 485) KSEK. Periodens kassaflöde uppgick till -10 849 (-11 877) KSEK.

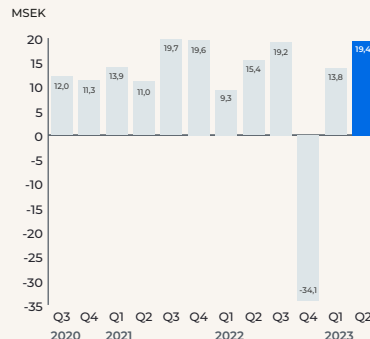
I och med de nya ändringarna i obligationsvillkoren har Bolaget möjlighet att skjuta upp betalning av räntebetalningarna i maj, augusti och november 2023 fram till obligationens förlängda förfallodag. Ett räntepåslag om 2% löper under ränteperioden som föregår sådan räntebetalningsdag, i det fall att bolaget nyttjar denna möjlighet. På grund av ett starkare kassaflöde under det andra kvartalet i år än prognostiserat valde Bolaget att inte skjuta upp betalningen i maj, utan betalade planenligt på förfallodagen.

Bolagets sämre kassaflöde under det andra kvartalet beror på förseningar i leveranser, samt brist på utländsk valuta (USD & EUR) hos Bolagets kunder. I och med att Bolaget nu ser över olika alternativ för att finansiera sig senast den 30 september med minst 20 MSEK, i kombination med att de flesta större försenade projekt nu är avslutade, så ser bolagets 12 månaders prognos för likviditeten god ut. I takt med att Bolagets återkommande intäkter ökar så närmar sig Bolaget sitt mål att de återkommande intäkterna ska täcka Bolagets fasta kostnader. Detta kommer att minska osäkerheten för Bolagets kassagenerering över tid.

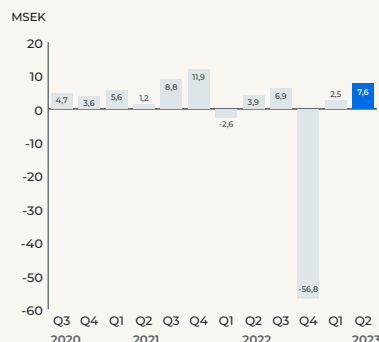
Nettoomsättning 72,8 MSEK



EBITDA-resultat 19,4 MSEK



EBIT-resultat 7,6 MSEK



EKONOMISK ÖVERSIKT

JANUARI - JUNI 2023

NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen under det första halvåret uppgick till 142 152 (131 912) KSEK, en ökning med 7,8% jämfört med samma period föregående år. Övriga rörelseintäkter uppgick till 8 925 (14 320) KSEK.

Koncernens omsättning har fortsatt påverkats positivt under första halvåret genom den starkare kronan mot dollarn, då en stor del av Bolagets transaktioner sker i valutan. Trots SDD:s försäljningstapp om cirka 8,5 MSEK under första halvåret jämfört med samma period föregående år, stärkte Bolaget både sina support- och projektintäkter vilket resulterade i en ökning av nettoomsättningen för perioden. Bolagets affärsmodell innebär att större projekt påverkar intäkter och resultat mellan kvartalen.

RÖRELSEKOSTNADER

Rörelsekostnaderna under det första halvåret uppgick till -140 953 (-144 998) KSEK, en minskning med -2,8% jämfört med samma period förra året.

Till följd av försäljningsnedgången mot jämförelseperioden har SDD:s materialkostnader minskat vilket bidrar till den totala minskningen för året. I tillägg har Bolaget kontinuerligt fortsatt att arbeta med kostnadseffektivisering och besparingar under första halvåret.

RÖRELSERESULTAT

EBITDA-resultatet för det första halvåret uppgick till 33 225 (24 705) KSEK.

EBIT-resultatet för halvåret uppgick till 10 124 (1 234) KSEK.

Finansnettot för halvåret uppgick till -13 543 (-10 222) KSEK. Tillhörande obligationskostnader om -15 719 KSEK periodiseras tillbaka i samma takt som lånets löptid och går över konton för räntekostnader. Obligationslånet löper med en rörlig ränta om 3 månaders STIBOR plus 875 baspunkter, där den rörliga räntan förklarar ökningen under året.

Resultat före skatt uppgick till -3 418 (-8 988) KSEK.

Resultatet per aktie uppgick till -0,40 (-0,95) SEK.

INVESTERINGAR

Under det första halvåret gjordes investeringar i produktutveckling till ett värde av 15 128 (23 057) KSEK. Avskrivningar på immateriella tillgångar uppgick till -19 209 (-20 148) KSEK. Investeringar i materiella tillgångar uppgick till 1 098 (2 043) KSEK för halvåret. Avskrivningar på materiella tillgångar uppgick till -2 013 (-1 567) KSEK.

Leasing (IFRS 16)

Enligt den standarden ska en tillgång (rättigheten att använda en leasad tillgång) och en finansiell skuld avseende skyldigheten att betala leasingavgifter redovisas.

En nyttjanderätt om 5 913 KSEK har bokats i koncernen med avskrivning på -1 879 KSEK, samt en räntekostnad på -150 KSEK för halvåret som båda har ersatt hyreskostnaden. Den finansiella skulden uppgår per sista juni till 5 802 KSEK.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

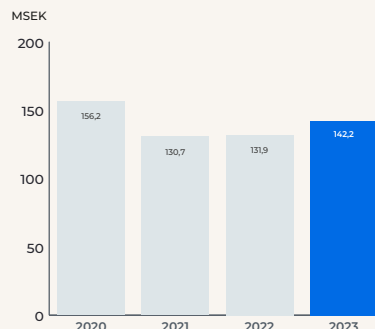
Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 4 174 (10 259) KSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under första halvåret till 10 293 (7 378) KSEK. Periodens kassaflöde uppgick till -5 459 (-7 512) KSEK.

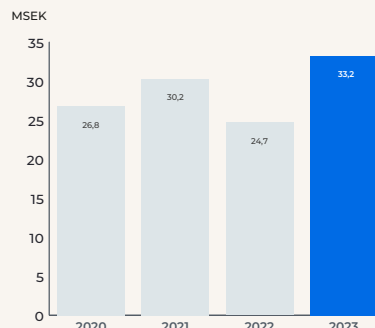
I överenskommelserna med vissa aktieägare, som tillkommit i samband med ändringar i obligationsvillkoren, har Bolaget tillförsäkrats kapitaltillskott om minst 40 MSEK. Under första kvartalet i år tillfördes Bolaget 20 MSEK och arbetar nu med att se över olika finansieringsalternativ för att utöka beloppet under nästa kvartal i år, dock senast per den sista 30 september 2023 enligt de nya ändringarna i obligationsvillkoren.

Bolagets sämre kassaflöde under första halvåret beror på förseningar i leveranser, samt brist på utländsk valuta (USD & EUR) hos bolagets kunder. I och med att Bolaget nu ser över olika alternativ för att finansiera sig senast den 30 september med minst 20 MSEK, i kombination med att de flesta större försenade projekt nu är avslutade, så ser bolagets 12 månaders prognos för likviditeten god ut. I takt med att bolagets återkommande intäkter ökar så närmar sig bolaget sitt mål att de återkommande intäkterna ska täcka bolagets fasta kostnader. Detta kommer att minska osäkerheten för bolagets kassagenerering över tid.

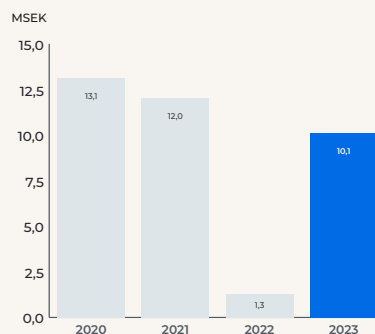
Nettoomsättning 142,2 MSEK



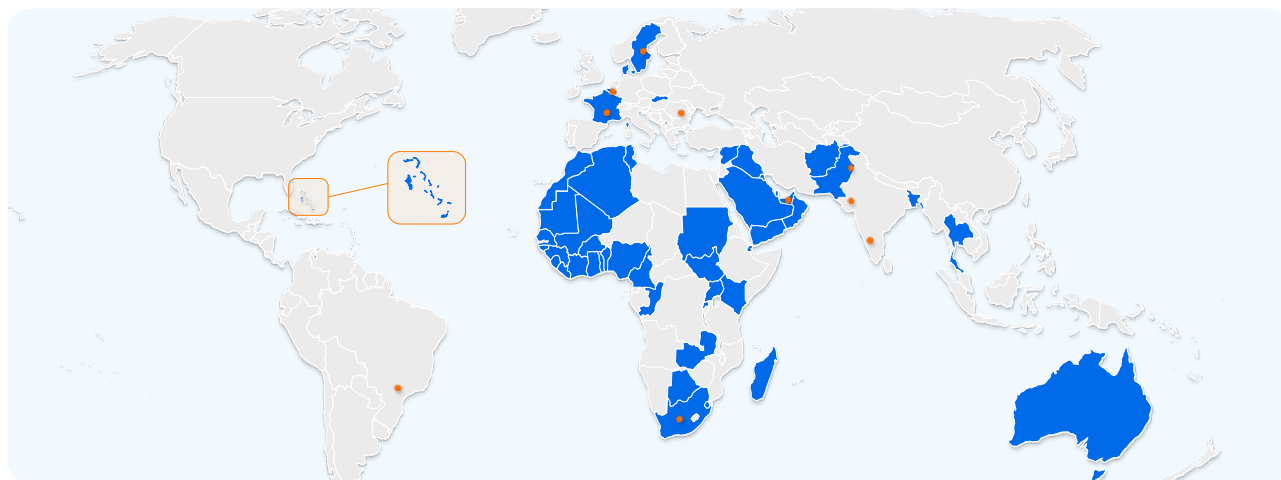
EBITDA-resultat 33,2 MSEK



EBIT-resultat 10,1 MSEK



MARKNADSNÄRVARO



Afrika

30 länder
44 kunder
1 kontor



Asien

11 länder
14 kunder
4 kontor



Europa

5 länder
17 kunder
4 kontor



Nordamerika

1 land
1 kund



Australien

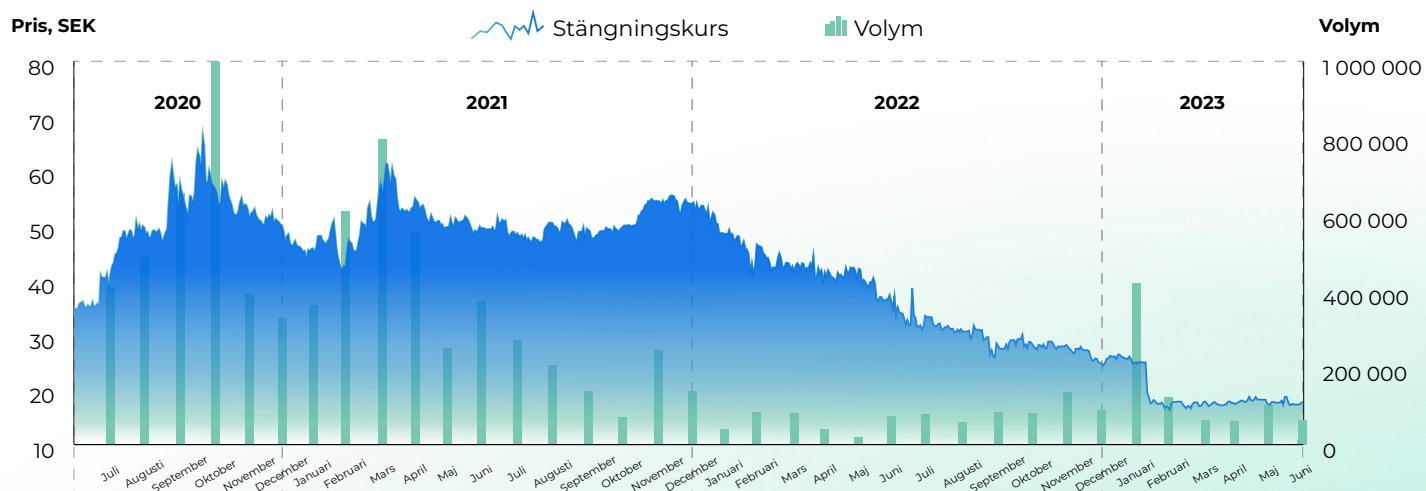
1 land
1 kund



Sydamerika

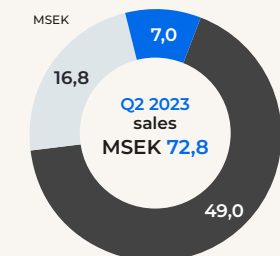
1 kontor

AKTIEUTVECKLING



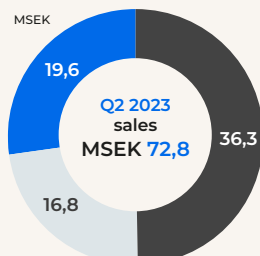
INTÄKTER

Produkterbjudande



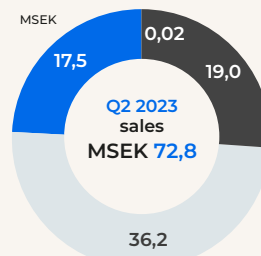
MSEK		
Riaktr	7,0	10%
SDD	16,8	23%
SDS	49,0	67%

Intäkts typer



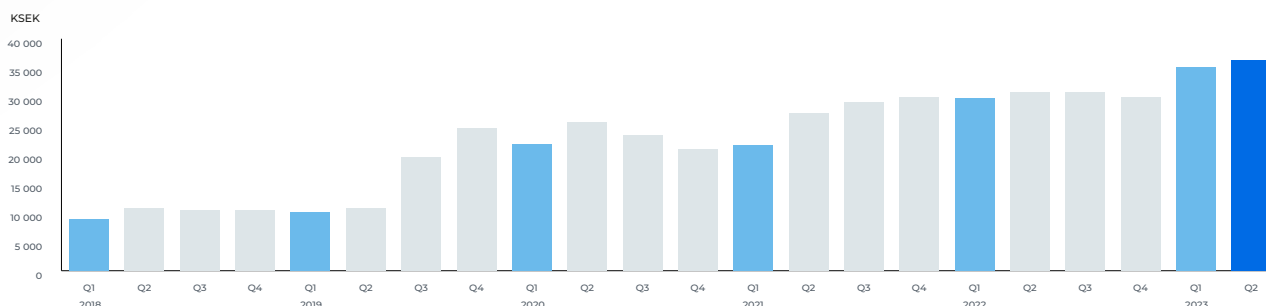
MSEK		
Nyförsäljning	19,6	27%
Återkommande beställningar	16,8	23%
Återkommande intäkter	36,3	50%

Geografisk försäljning



MSEK		
Europa	17,5	24%
Afrika	36,2	50%
Asien / Mellan-östern	19,0	26%
Amerikas	0,02	0%

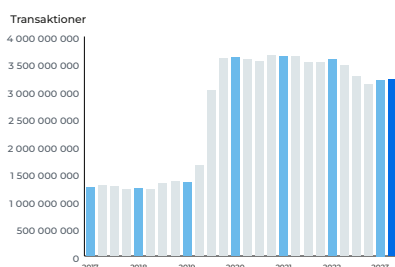
ÅTERKOMMANDE INTÄKTER



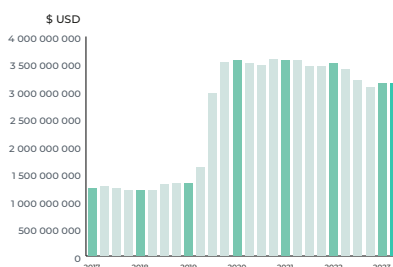
* Rapporterade siffror är inte FX-justerade

TRANSAKTIONER

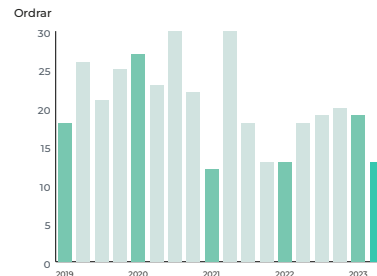
Antal transaktioner hant-
rade av ERS 360 per kvartal



Monetärt värde hanterat av
Seamless system per kvartal



Antal vunna order per kvartal



TEKNIKFÖRDELAR

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

Under åren har SDS blivit mer än bara en teknikleverantör och har idag en egenutvecklad mjukvaruplattform, som nu är i sin fjärde generation. Vi har ägnat 30+ år åt att hjälpa 70+ MNO:er att skapa och upprätthålla framgångsrika försäljnings- och distributionskedjor över flera marknader med en homogen produktportfölj som växer:

data genererade i transaktionssystem och lämnar rekommendationer till kunder för att uppnå maximal operationell effektivitet. Programvaran kan enkelt integreras med de flesta system, till exempel betalningslösningar som bland annat möjliggör mobilbetalning av produkter och tjänster.

Kostnadsoptimering genom våra sammanhållna produkter

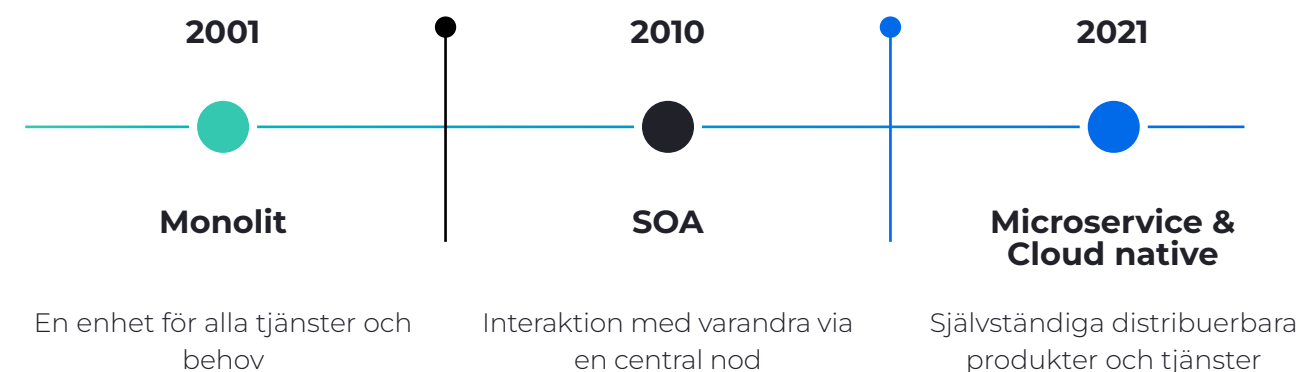
Oöverträffad affärseffektivitet genom vår insiktsdrivna produktportfölj

Hållbar konkurrensfördel med framtidsredoteknologi (SaaS & cloud native)

Vår molnbaserade teknikstack

Med vårt tekniska språng, från en monolitisk plattform till en mikroarkitektur och molnbaserad struktur, har vi gått från ett en-produktsföretag till en produktportfölj med flera nya produkter. Med vår nya produktsvit har vår marknadsattraktionskraft ökat avsevärt. Den nya arkitekturen möjliggör plug & play i hela produktportföljen

som fungerar sömlöst tillsammans. Vi upplever ett större förtroende från våra kunder, med möten på kundernas högsta ledningsnivå, där vi även bjuds in i diskussionen tidigare i processen i och med att vi expanderar från ett rent transaktionssystem till nästa generations tekniklösning och värdeerbjudanden.



Nyckelfaktorer

Vår produktportfölj med stöd av mikrotjänster:

Minskar hårdvara och kapitalkostnader

Underlättar för fragmenterade verksamheter och erbjuder multianvändning i flera länder

Sömlös modularitet med API-baserade integrationer och SDK (Software Development Kit).

Främjar rörlighet och snabb omställning med skalning på begäran med feltolerans

Erbjuder en framtidssäker och motståndskraftig arkitektur

ERBJUDANDE

SDS anser sig ha en unik position på marknaden, eftersom SDS-plattform 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. Kanal i detta sammanhang kan vara allt från en enkel terminal till ett företagsomspännande kassaterminalsystem.

Produkterna 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. Vidare finns krav på plattformen att innehålla en öppen arkitektur och därmed erbjuda möjligheten att enkelt integrera plattformen med andra system. SDS teknik och plattformar uppfyller dessa förväntningar och stöds av ett team 24/7, som är väl medvetna om

behovet avseende de tekniska och operativa förväntningarna, såväl för affärsverksamheten som för Bolagets kunder. SDS har den organisatoriska strukturen som krävs för att utveckla, leverera, överföra kunskap och utföra teknisk support samt sköta och underhålla 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 optimal operativ förmåga. Den information som SDS ger kunderna tillgång till är nödvändig för att kunden ska förstå sina affärsresultat, samt dynamiken i affären. Med informationen får kunden det material som krävs för att kundens styrelse och ledning ska kunna fatta välgrundade beslut för sin verksamhet.

Koncernens produktportfölj, som illustreras nedan, samlar vårt erbjudande under det vi kallar RVM-svit. Den inkluderar lösningar för planering, onboarding, tillväxt och optimering för mobiloperatörer hela detaljhandelsresa, från Capex-investeringar till optimering av säljarkåren.

The Seamless RVM Suite

Turning telecom S&D into a revenue-generating engine



KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	72 755	68 845	142 152	131 912	245 412
Övriga rörelseintäkter	7 382	9 003	8 925	14 320	33 837
Summa rörelsens intäkter	80 137	77 848	151 077	146 232	279 249
Rörelsens kostnader					
Materialkostnader	-21 131	-24 051	-41 803	-46 715	-96 846
Övriga externa kostnader	-11 901	-14 610	-25 868	-28 140	-63 735
Personalkostnader	-21 042	-19 940	-40 412	-38 463	-84 405
Av- & nedskrivningar	-11 745	-11 501	-23 101	-23 471	-58 387
Övriga rörelsekostnader	-6 673	-3 865	-9 768	-8 209	-24 462
Summa rörelsens kostnader	-72 492	-73 967	-140 953	-144 998	-327 835
Rörelseresultat	7 645	3 881	10 124	1 234	-48 586
Finansiella poster					
Finansiella intäkter	18	16	27	16	29
Finansiella kostnader	-6 979	-5 386	-13 570	-10 238	-23 538
Finansiella poster netto	-6 961	-5 370	-13 543	-10 222	-23 509
Resultat före skatt	684	-1 489	-3 418	-8 988	-72 096
Inkomstskatt	-577	-281	-1 271	-707	-3 319
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	106	-1 770	-4 689	-9 695	-75 415
Övrigt totalresultat					
<i>Poster som kan komma att omklassificeras till årets resultat:</i>					
Omräkningsdifferenser	8 388	1 242	9 071	2 535	9 145
Summa totalresultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	8 494	-528	4 382	-7 160	-66 270

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	227 983	223 125	221 631
- varav IP rättigheter	8 417	11 083	9 750
- varav balanserade utvecklingskostnader	106 477	109 614	105 154
- varav Goodwill	113 089	102 428	106 727
Materiella anläggningstillgångar	10 097	15 094	12 567
Finansiella tillgångar	1 378	1 221	1 115
Lager av färdiga varor	1 718	1 741	1 951
Kundfordringar	54 102	54 208	64 058
Övriga fordringar	49 161	35 625	35 987
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	60 982	82 637	43 296
Likvida medel	4 174	10 259	7 234
Summa tillgångar	409 595	423 909	387 839
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	106 556	141 388	82 278
Övriga långfristiga skulder	199 348	201 443	3 925
Checkkredit	9 127	3 243	9 109
Leverantörsskulder	38 256	27 500	40 247
Aktuella skatteskulder	182	555	359
Övriga kortfristiga skulder	8 941	13 319	220 742
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	47 186	36 461	31 180
Summa eget kapital och skulder	409 595	423 909	387 839

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
Vid periodens början	78 166	122 016	82 278	128 648	128 648
Periodens totalresultat	8 494	-528	4 382	-7 160	-66 270
Nyemission	19 896	19 900	19 896	19 900	19 900
Vid periodens slut	106 556	141 388	106 556	141 388	82 278

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	11 579	12 195	12 752	16 302	-31 078
Förändring av rörelsekapital	-21 051	-24 680	-2 459	-8 924	44 148
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 472	-12 485	10 293	7 378	13 070
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-16 961	-15 496	-27 245	-30 682	-49 141
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	15 584	16 104	11 493	15 792	25 452
Periodens kassaflöde	-10 849	-11 877	-5 459	-7 512	-10 619
Likvida medel vid periodens början	11 185	21 373	7 234	16 698	16 698
Kursdifferens likvida medel	3 839	763	2 400	1 073	1 155
Likvida medel vid periodens slut	4 174	10 259	4 174	10 259	7 234

NYCKELTAL

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
Avkastning på eget kapital	0,1%	-1,3%	-8,8%	-7,2%	-71,5%
Resultat per aktie SEK, före och efter utspädning	0,01	-0,17	-0,40	-0,95	-7,30
Rörelseresultat, KSEK	7 645	3 881	10 124	1 234	-48 586
Nettoomsättningstillväxt, %	5,7%	-0,4%	7,8%	1,0%	-14,8%
Rörelsemarginal, %	10,5%	5,6%	7,1%	0,9%	-19,8%
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	12 815 866 12 815 866	10 462 924 10 462 924	11 639 395 11 639 395	10 192 633 10 192 633	10 327 789 10 327 789
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång	12 815 866	10 462 924	12 815 866	10 462 924	10 462 924
Kassalikviditet	167%	247%	167%	247%	51%
Soliditet	26%	33,4%	26%	33,4%	21,2%
Eget kapital, KSEK	106 556	141 388	106 556	141 388	82 278
Eget kapital per aktie	8,31	13,51	9,15	13,87	7,97
Antal anställda vid periodens slut	140	152	140	152	154



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
Nettoomsättning	33 845	26 671	66 926	48 540	102 760
Övriga rörelseintäkter	7 096	8 604	8 448	13 715	29 147
Rörelsens kostnader	-36 588	-35 581	-71 319	-71 790	-182 852
Rörelseresultat	4 354	-306	4 055	-9 534	-50 945
Finansnetto & bokslutsdispositioner	-7 385	-5 260	-13 799	-10 346	-23 393
Resultat efter finansiella poster	-3 031	-5 566	-9 744	-19 881	-74 339
Inkomstskatt	-188	-193	-569	-436	-970
Periodens resultat	-3 219	-5 759	-10 313	-20 317	-75 309

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	192 397	199 721	190 616
Omsättningstillgångar	140 900	144 778	129 981
Summa tillgångar	333 297	344 499	320 597
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	53 495	98 903	43 912
Långfristiga skulder	196 005	198 883	-
Kortfristiga skulder	83 797	46 713	276 685
Summa eget kapital och skulder	333 297	344 499	320 597
Ställda säkerheter	22 000	22 000	22 000
Eventualförpliktelser	inga	inga	inga

SEGMENTSRAPPORTERING

Seamless verksamhet består av två affärsområden –

Seamless Distribution Systems AB (SDS) och **Seamless Digital Distribution AB (SDD)**

Nettoomsättning

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
SDS	56 624	47 728	109 578	90 636	163 659
SDD	16 808	21 749	33 929	42 506	84 362
Koncernintern supportavgift ¹	-677	-632	-1 355	-1 230	-2 609
Seamless koncern	72 755	68 845	142 152	131 912	245 412

Rörelseresultat

KSEK	2023 APR-JUN	2022 APR-JUN	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN	2022 JAN-DEC
SDS	7 925	3 987	10 828	1 468	-48 116
SDD	397	526	651	996	2 139
Koncernintern supportavgift ¹	-677	-632	-1 355	-1 230	-2 609
Seamless koncern	7 645	3 881	10 124	1 234	-48 586

1) SDS fakturerar varje månad en marknadsmässig supportavgift på 21.750 USD till SDD

Seamless
Distribution Systems

 **Seamless**
Digital Distribution

OM SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS (SDS)

SDS är ett svenskt internationellt mjukvaruföretag som är specialiserat på mobila betaltjänster för mobiloperatörer, distributörer, återförsäljare och konsumenter. SDS säkerställer att telekomoperatörer kan sälja samtalstid, data och tilläggstjänster där SDS produkter och tjänster hanterar upp till 90% av Teleoperatörens försäljning. Idag har SDS implementerat lösningar inom fintech, avancerad analys och Retail Value Management och där dessa produkter har lyckats omvandlas de till så kallade SaaS-lösningar.

SDS har cirka 285 anställda i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Förenade Arabemiraten, Pakistan och Indien. SDS hanterar årligen mer än 15 miljarder transaktioner värda över 14 miljarder USD. Via över 3 miljoner månatliga aktiva återförsäljare av digitala produkter betjänas, indirekt, mer än 1100 miljoner konsumenter globalt.

SDS aktie är noterad på Nasdaq First North Premier.

OM SEAMLESS DIGITAL DISTRIBUTION (SDD)

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

SDD:s huvuderbjudande inkluderar elektroniska produkter som exempelvis kontantkortsladdningar till mobiltelefoner och betalningslösningar för online-betalningar. Bolagets tjänster är skräddarsydda och anpassade till kundernas individuella behov, vilket möjliggör försäljning via olika kanaler såsom via kundens egna kassasystem alternativt via en terminal eller web-lösning som tillhandahålls av SDD. Kärnplattformen ERS360°, som används i SDS erbjudanden, används även i SDD:s erbjudanden. Plattformen hanterar årligen cirka tre och en halv miljon transaktioner till ett ungefärligt värde av 450 miljoner kronor på de två marknader som SDD är aktiva på, Sverige och Danmark. SDD har en medarbetare och betjäna drygt 2 000 försäljningsställen.

NOTER

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

NOT 1 - RISKER OCH REDOVISNINGSSPRINCIPER

RISKER OCH OSÄKERHETER

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

För en detaljerad beskrivning av de riskfaktorer som bedöms ha väsentlig betydelse för koncernens framtida utveckling hänvisas till årsredovisningen för 2022, sid 35-36. Ledningens bedömning är att det inte föreligger några väsentliga förändringar i den riskbedömning som gjorts i årsredovisningen för 2022.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2022. 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 2023 eller senare. Dessa tillägg har inte haft någon väsentliga påverkan på SDSs finansiella rapporter.

NOT 2 - NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	SDS	
	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN
Projekt	35 454	13 340
Analytics	13 411	21 575
Support	59 358	54 491
SDS Total	108 223	89 406

KSEK	SDD	
	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN
Etop-up	33 445	41 460
Banksystem	432	868
Övrigt	52	179
SDD total	33 929	42 506

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISKA OMRÅDEN

KSEK	SDS	
	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN
Afrika	69 563	57 715
Mellanöstern och Asien	37 037	29 647
Övrigt	1 623	2 044
SDS total	108 223	89 406

KSEK	SDD	
	2023 JAN-JUN	2022 JAN-JUN
Sverige	28 497	37 670
Danmark	5 418	4 778
Övrigt	14	39
SDD total	33 929	42 506

NOT 4 - TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolaget har inga befintliga transaktioner med närstående.

ÖVRIG INFORMATION

GRANSKNING

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

RÅDGIVARE

Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB.

Telefonnummer: 08-528 00 399

E-post: info@fnca.se

DISTRIBUTION AV INFORMATION

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

Finansiella rapporter kan även beställas från SDS AB, Hangövägen 29, 115 41 Stockholm, eller via e-post, sds.info@seamless.se.

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Delårsrapport Q3 2023	2023-10-19
Bokslutskommuniké Q4 2023	2024-02-15

Seamless Distribution Systems delårsrapport för januari till juni har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 19 juli 2023. Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution Systems AB (publ) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 19 juli 2023

Mats Andersson

Martin Roos
Ordförande

Tomas Klevbo

Eddy Cojulun
Verkställande direktör

För ytterligare information, vänligen kontakta:



Eddy Cojulun, VD
eddy.cojulun@seamless.se
+46 (0) 725 969 143



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

FINANSIELLA DEFINITIONER OCH ALTERNATIVA NYCKELTAL

Analytics	Samlingsnamn för Smart Capex och Smart Sales & Distribution.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster.
EBITDA %	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i förhållande till totalt antal utestående aktier.
EV/EBITDA	Enterprise Value / Resultat före räntekostnader, skatter, nedskrivningar och avskrivningar. EV = Börsvärde + nettoskuldsättning. EBITDA = Resultat före räntekostnader, skatter, nedskrivningar och avskrivningar. Börsvärde = Aktiekurs * Antal Aktier.
Genomsnittligt antal aktier	Vägt genomsnittligt antal aktier utestående under perioden.
Justerad EBITDA marginal, justerad för förvärvskostnader	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster i procent av intäkterna där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
Justerat EBITDA resultat, justerat för förvärvskostnader	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar och finansiella poster där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
Justerat resultat efter skatt, justerat för förvärvskostnader	Resultat efter finansiella poster och skatt där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
Kassalikviditet	Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och kortfristiga fordringar i förhållande till kortfristiga skulder.
Källskatt	Lokal källskatt på försäljning av royalty, licenser och konsulttjänster tas ut i många av de länder där SDS har kunder. Källskatten varierar mellan 10–20 % beroende på land och dras av från fakturerat belopp innan kunden betalar leverantören. SDS redovisar nettoomsättningen inklusive källskatt och bokar upp källskatten som går att avräkna enligt dubbelbeskattningsavtalen som en fordran på skattemyndigheten. Den källskatt som inte går att avräkna bokas som en skattekostnad i resultaträkningen.
MFS	Förkortning för Mobile Financial Services. Avser Mikrokredit och "Mobile wallet".
Mikrokredit	Mikrokredit är en mervärdetjänst som snabbt och enkelt ger återförsäljare och konsumenter tillgång till samtalstid genom att återförsäljaren lånar samtalstid av SDS i väntan på att återförsäljarens lagersaldo ska fyllas på av teleoperatören.
Nettoomsättningstillväxt	Periodens omsättning i relation till föregående periods omsättning.
P/B	Aktiekurs/Eget kapital per aktie
P/EBITDA	Aktiekurs/EBITDA = Resultat före räntekostnader, skatter, nedskrivningar och avskrivningar.
P/S	Aktiekurs/Omsättning Per Aktie
Resultat efter skatt	Resultat efter finansiella poster och skatt.
Resultat per aktie	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
RVM	Retail Value Management är en svit av lösningar hela vägen från planering och onboarding till lösningar för att säkerställa distribution, intäktsströmmar, kontinuerlig tillväxt och optimering.
Rörelsemarginal (EBIT) %	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna.
Rörelsemarginal (EBIT) %, justerat för förvärvskostnader	Resultat före finansiella poster och skatt som en procent av intäkterna där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatt.
Rörelseresultat (EBIT), justerat för förvärvskostnader	Resultat före finansiella poster och skatt där förvärvskostnader för perioden har räknats bort.
Soliditet	Eget kapital inklusive minoritet i förhållande till balansomslutningen.