



Analyst Group

SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS

UNDERPRESTERANDE FÖRVARVSOBJEKT MÖJLIGGÖR
SYNERGIER

2019-10-24

BULL & BEAR-ANALYS

ANALYTIKER:
VICTOR FORSS



ept. Oct. July. June. Aug. 5



Analyst Group grundades 2014, en tid då informationen att tillgå gällande små- och medelstora bolag ansågs vara bristfällig. Därför valde Analyst Groups grundare att starta upp en analystjänst med visionen att belysa och sprida korrekt information för att ge bättre stöd i investeringsbeslut.

Idag är Analyst Group ett snabbväxande analyshus med huvudsäte i Stockholm och med filial i Lund. Vi arbetar utifrån värdeorden engagemang, passion och förtroende, med ambitionen att skriva korrekta och objektiva analyser. Därför erbjuder vi två typer av analys. Vi erbjuder dels bolag som vi anser intressanta, att på uppdrag, utföra analyser mot ersättning. Samtidigt tillhandahåller vi oberoende analyser på bolag som vi anser har särskilt intressant investeringsidé.

Vår vision är att vara en digital plattform vilken presenterar djupgående information och investeringsidéer för att bidra till ökad transparens.

Som länk mellan investerare och företag ger vi stöd i investeringsbeslut, kapitalallokering och kommunikationsvägar.

Vår filosofi bygger på vår bakgrund som investerare och analytiker.

Vi skriver analyser såsom vi skulle vilja läsa dem.

Vi tycker att det är viktigt med full transparens och är noga med att belysa eventuella intressekonflikter. Dessutom är ersättningen på förhand avtalad och är inte beroende av innehållet i analysen.

Läs vår policy [här](#)

INNEHÅLL

Seamless Distribution Systems AB ("SDS" eller "Bolaget") levererar innovativa lösningar för digital distribution av samtalstid och mobildata genom mobiloperatörer, banker och retail i bl.a. Afrika, Mellanöstern, Latinamerika och Asien. SDS erbjuder utöver detta både support och s.k. *managed operations* till sina kunder, där support är Bolagets största intäktskälla. SDS har nyligen genomfört två omfattande förvärv, med ett uppskattat årligt försäljningsvärde om cirka 170 MSEK. Bolaget är verksamma i 30 länder och hanterar mer än 12 miljarder transaktioner årligen och når över 500 miljoner abonnenter. SDS är noterade på First North Stockholm sedan juli 2017.

Innehållsförteckning

Introduktion	4
Kommentar Q2-19	5
Investeringsidé	6
Bolagsbeskrivning	7-8
Marknadsanalys	9
Finansiell prognos	10-13
Värdering	14
Bull & Bear	15-16
VD-intervju, Tommy Eriksson	17
Ledning & styrelse	18-19
Appendix	20
Disclaimer	21



4

Värde drivare

SDS har ett välfungerande system som är affärskritiskt för Bolagets kunder. Affärsmodellen är skalbar och möjliggör goda bruttomarginaler. Nyligen tecknad order i Etiopien förväntas bidra till stabila kassaflöden under en lång period framöver. Bortsett från Etiopien har SDS mottagit flertalet ordrar som estimeras generera långsiktiga intäkter.

1



Historisk Lönsamhet

SDS har en historik av att vara ett lönsamt bolag, men då orderna uteblev under 2017 visade Bolaget endast ett mindre plusresultat. Under Q4-17 och Q1-18 redovisade SDS förluster. Detta visar att verksamheten historiskt har varit känslig för uteblivna ordrar. Betyget är dock enbart tillbakablickande och tar inte hänsyn till att Bolaget har genomfört förändringar som innebär att Bolaget åter är lönsamt.

1



Riskprofil

SDS har visat att verksamheten är känslig för uteblivna avtal. Då cirka 60 % av Bolagets intäkter för närvarande kan anses som återkommande, är Bolaget fortsatt beroende av nya avtal för att minska svängningar i omsättning mellan kvartalen. De ordrar som mottogs i H2-18 och H1-19 är dock ett bevis på Bolagets förmåga, och att en mer stabil intäktsström är att vänta framgent.

4



Ledning & Styrelse

SDS består av ett erfaret team och VD Tommy Eriksson har mångårig erfarenhet från branschen, vilket kan bidra till att utveckla SDS i rätt riktning och undvika fallgropar på vägen. Resterrande del av styrelsen är meriterad och har lämpliga kompetenser. Insynsägandet uppgår till 22 %, vilket bidrar till det höga betyget.

5

4

3

2

1

1

2

3

4

5



Analyst Groups betygsättande i form av Bull eller Bear syftar till att förmedla en övergripande betygsskala baserat på vad som framkommit i och med analysen. Betyget är noggrant framtaget ur en process vilket innefattar en omfattande kvalitativ analys samt invägning av flera analytiker. Bull är en metafor för en positiv inställning. Beroende på kategori kan betyget baseras på en framåtblickande, bakåtblickande eller en kombination av båda två i förhållande till bolaget. Bear är en metafor för en negativ inställning. Beroende på kategori kan betyget baseras på en framåtblickande, bakåtblickande eller en kombination av båda två i förhållande till bolaget.

SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS (SDS)

LÅGPRESTERANDE FÖRVÄRVSOBJEKT MÖJLIGGÖR SYNERGIER

SDS har med genomförda förvärv på kort tid skalat upp verksamheten, samtidigt som Bolaget åter är lönsamt. Under H2-18 och H1-19 erhöll SDS flertalet större order, där bl.a. orden i Etiopien anses ha omfattande potential. Med befintliga distributionsavtal, nuvarande orderbok och återkommande intäkter från support, kan omsättningen öka snabbt framgent. Givet den skalbara affärsmodellen estimeras den ökade omsättningen leda till ett EBITDA-resultat om 27,7 MSEK 2019E. Baserat på en relativvärdering, härleds ett potentiellt värde per aktie om 35 SEK på 2019 års prognos.

Skalbar affärsmodell möjliggör marginalexpansion

Bolaget har en omfattande sälj- och utvecklingsorganisation med cirka 56 anställda och ytterligare 68 konsulter (innan förvärv), vilket medför höga bas-kostnader. Organisationen är dock placerad i lågkostnads-länder, och vid högre försäljningsvolymmer tillkommer emellertid inga större kostnader. Detta medför en skalbar affärsmodell, och när nya avtal signeras kan vinsten öka snabbt.

Antalet mobilanvändare i Afrika fortsätter öka

GSMA estimerar att cirka 44 % av befolkningen i Afrika äger en mobiltelefon, vilket är lägre än det globala snittet om 66 %. Som ett resultat av bl a BNP-tillväxt och teknologisk utveckling som möjliggör billigare mobiltelefoner förväntas antalet mobilanvändare i Afrika öka med en CAGR om 4,6 % under perioden 2017-2025. Detta gynnar SDS då befintliga avtal kan behöva skalas upp.

Avtal i Etiopien har omfattande potential

SDS tecknade under Q4-18 ett avtal på den Etiopiska marknaden med landets monopolaktör, som har cirka 66 miljoner abonnenter. Avtalet innebär besparingar för den etiopiska operatören som uppskattas till cirka 1-2 mdSEK årligen. Avtalet baseras på en intäktsdelningsmodell, där SDS erhåller en procentandel på varje transaktion. Givet den besparing som SDS möjliggör estimeras avtalet vara värt mer än 20 MSEK totalt under 2019 och 2020.

Expansion till nya marknader ses som option

SDS har avtal med MTN, en av världens största operatörer, på nästan samtliga av MTNs marknader. Än så länge finns dock inga avtal på 6 av de 21 marknader som MTN är verksamma. Det bedöms som sannolikt att SDS framgent kommer ha möjlighet att skriva avtal med MTN på, om inte alla, åtminstone två av dessa marknader. Givet en licensmodell kan dessa avtal enligt Analyst Groups uppskattning vara värda cirka 10-15 MSEK initialt.

Förvärv av eServGlobal möjliggör synergier

SDS förvärvade nyligen eServGlobal, vilka är verksamma inom exakt samma nisch som SDS. eServGlobal har emellertid, till skillnad från SDS, haft betydande lönsamhetsproblem, varför förvärvet sker till låga P/S 0,5x. Förvärvet förväntas bl a leda till omfattande synergier i form av besparingar på kostnadssidan.

AKTIEKURS | 28,5 kr

VÄRDERINGSINTERVALL 2019 ÅRS PROGNOS

BEAR 21 kr	BASE 35 kr	BULL 46 kr
----------------------	----------------------	----------------------

Värderingen baseras på flera antaganden och både prognoser och en förändrad kapitalstruktur kan komma att påverka värderingen.

SEAMLESS DISTRIBUTION SYSTEMS			
Stängningskurs (2019-10-23)	28,5		
Antal Aktier	7 691 343		
Market Cap (MSEK)	179,2		
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	35,5		
Enterprise Value (EV) (MSEK)	214,7		
V.52 prisintervall (SEK)	9,10– 28,00		
UTVECKLING			
1 månad	+18,2 %		
3 månader	+0,4 %		
1 år	+150,5 %		
YTD	+20,5 %		
HUVUDÄGARE (KÄLLA: MODULAR FINANCE PER 2019-01-31)			
Avanza Pension	15,59 %		
Swedbank Försäkring	7,00 %		
Gunnar Jardelöw	6,50 %		
Tomas Klevbo	5,37 %		
Leif Ove Brandel	3,90 %		
VD OCH ORDFÖRANDE			
Verkställande Direktör	Tommy Eriksson		
Styrelseordförande	Gunnar Jardelöw		
FINANSIELL KALENDER			
Delårsrapport 3 2019	2020-02-13		
Prognos (base), TSEK	2018A	2019E	2020E
Nettoomsättning	90 146	272 783	322 994
Omsättningstillväxt	n.a	202,6%	18,4%
EBITDA	10 875	27 698	57 648
EBITDA-marginal %	12,1%	10,2%	17,8%
Nettoresultat	51	8 564	26 634
Nettomarginal %	0,06%	3,14%	8,25%
P/S	2,2	0,7	0,6
EV/EBITDA	21,2	8,3	4,0
P/E	neg.	neg.	7,3

KOMMENTAR Q3-19

Omsättningen något bättre än estimerat

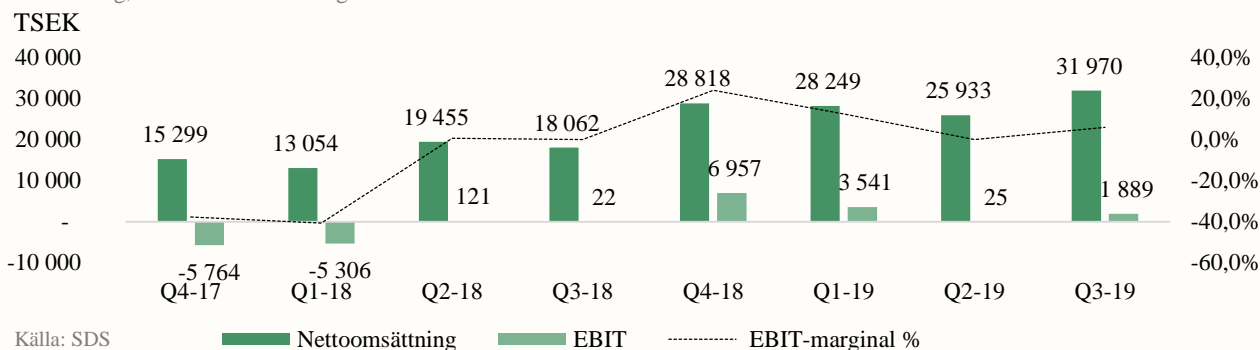
Under det tredje kvartalet uppgick omsättningen för SDS till cirka 32,0 MSEK, motsvarande en tillväxt om 81,8 % jämfört med samma period 2018. Detta var något högre än estimerade 31,3 MSEK. Under kvartalet påverkades omsättningen inte av några nya avtal, det var istället förvärvsobjektet eServGlobal som drev omsättningen genom att bidra med en omsättning om cirka 13 MSEK under kvartalet. Analyst Group hade estimerat ett omsättningsbidrag om cirka 7,7 MSEK för eServGlobal, och omsättningen i den nya verksamheten var således betydligt bättre än estimerat. Samtidigt som förvärvsobjektet överraskade på uppsidan kan påpekas att den traditionella delen av SDS underpresterade våra estimat något, med en omsättning om cirka 19 MSEK mot estimerade 23,5 MSEK. I helhet slår de två dock ut varandra, och Analyst Group ser positivt på den presenterade omsättningen. För SDD, som förvärvades under slutet av 2019, var omsättningen emellertid stark, i helhet presenteras en omsättning om 32,0 MSEK, vilket var avsevärt bättre än estimerade 24,5 MSEK. Detta innebär att omsättningen för koncernen uppgick till 63,4 MSEK, vilket var bättre än estimerade 55,9 MSEK.

Redovisningstekniska åtgärder komplicerar jämförelsen

SDS redovisade under kvartalet en nettoomsättning om 63,4 MSEK, medan rörelseintäkterna för koncernen uppgick till betydligt högre 87,4 MSEK. Anledningen till detta är att förvärvet av eServGlobal gjordes till en köpeskilling som var lägre än den förvärvade enhetens nettotillgångar, vilket medför att Bolaget tvingas redovisa en intäkt om cirka 21 MSEK. Denna intäkt är emellertid inte kassaflödespåverkande. På kostnadssidan har SDS under kvartalet valt att genomföra en avsättning om 16,0 MSEK, vilken syftar till att användas för den stundande omstruktureringen av eServGlobal. Justerat för ovanstående uppgick rörelseresultatet till 572 TSEK, vilket var bättre än estimerade -1,6 MSEK. I helhet ser vi positivt på att Bolaget trots sjunkande omsättning QoQ inom den klassiska verksamheten lyckas prestera ett positivt resultat.

För vinst krävs högre omsättningsnivåer.

Omsättning, EBIT och EBIT-marginal



Framtida förutsättningar

VD Tommy Eriksson förklarar i rapporten att förvärvet av eServGlobal har nått integrationsfasen, där SDS genomför genomlysning av finanser, organisation, produkter och kompetens. Bolaget har också träffat ett antal kunder där SDS fått bekräftat att de fortsätter sin löpande supporttjänst hos eServGlobal trots den nya ägarbilden. Ett första exempel på förtroendet för SDS som ny ägare kom i form av en större order från en befintlig kund till eServGlobal, på den största marknaden i Mellanöstern. Utöver detta ser SDS också ett inflöde av mindre tilläggsbeställningar till förvärvsobjektet. Framöver kommer SDS arbeta aktivt med att ytterligare öka pipelinen och de säljmetoder som används i syfte att öka sannolikheten för ett jämnare flöde av affärer och intäkter.

Avslutande ord

Q3-19 var i helhet i linje med Analyst Groups förväntningar, där en stark prestation inom vissa delar av verksamheten väger upp för en något tyngre period inom andra delar. Vad gäller estimerat inför 2019 görs inga omfattande justeringar i nuvarande verksamhet, men med anledning av goodwillintäkten hänförlig till förvärvet justerar vi upp intäktsestimaten för 2019 med cirka 12 %. Givet att Bolaget fortsättningsvis lyckas kapitalisera på rådande positiva momentum bör SDS ha möjligheter att under de kommande åren presentera omfattande vinsttillväxt. I ett sådant scenario bedömer Analyst Group att det finns fortsatt uppsida i SDS.

INVESTERINGSIDÉ

SDS har på kort tid lyckats vända verksamheten från förlust under Q1-18 till vinst under 2019. Bolaget erhöll under Q4-18 flertalet större ordrar, där bl.a. ordern i Etiopien anses ha omfattande potential. Med befintliga distributionsavtal, nuvarande orderbok och återkommande intäkter från support, kan omsättningen öka snabbt framgent. Givet den skalbara affärsmodellen estimeras den ökade omsättningen leda till ett EBITDA-resultat om 27,7 MSEK 2019E. Baserat på en relativvärdering, härledd ett potentiellt värde per aktie om 35 SEK på 2019 års prognos.

Skalbar affärsmodell möjliggör marginalexpansion

Bolaget har en omfattande sälj- och utvecklingsorganisation med cirka 56 anställda och ytterligare 68 konsulter (innan förvärv), vilket medför höga baskostnader. Organisationen är dock placerad i lågkostnadsländer, och vid högre försäljningsvolymerna tillkommer emellertid inga större kostnader. Med anledning av detta präglas verksamheten av höga bruttomarginaler, (cirka 70-75%). Detta medför en skalbar affärsmodell, och när nya avtal signeras kan vinsten öka snabbt.

Antalet mobilanvändare i Afrika fortsätter öka

GSMA estimerar att cirka 44 % av befolkningen i Afrika äger en mobiltelefon, vilket är lägre än det globala snittet om 66 %. Som ett resultat av bl a BNP-tillväxt och teknologisk utveckling som möjliggör billigare mobiltelefoner förväntas antalet mobilanvändare i Afrika öka med en CAGR om 4,6 % under perioden 2017-2025. Samtidigt estimeras andelen smartphones i Afrika öka från 34 % 2017 till 67 % 2025. Eftersom smartphones möjliggör mer avancerad användning av mobila enheter, väntas den totala datatrafiken öka med anledning av övergången till smartphones. Detta gynnar SDS i dubbel bemärkelse: tillväxten i antalet användare kan bidra till att befintliga licensavtal kan skalas upp, samtidigt som det ökade transaktionsvärdet kan bidra till ökad intäkt per kund vid intäktsdelning.

Avtal i Etiopien har omfattande potential

SDS tecknade under Q4-18 ett avtal på den Etiopiska marknaden med landets monopolaktör. För tillfället använder sig den etiopiska aktören enbart av s.k. *scratch cards*, som är ett värdebevis där kunden köper ett kort, liknande en trisslott, där ett nummer skrapas fram som används till att fylla på samtalstid. Scratch cards-modellen medför höga kostnader för operatörerna i form av tillverkning och distribution. Cirka 3,6 miljarder scratch cards används i Etiopien årligen, och SDS digitala lösning medför således besparingar som uppskattas till 1-2 mdSEK årligen för telefonoperatören. Avtalet baseras på en intäktsdelningsmodell, där SDS erhåller en procentandel på varje transaktion. Givet den besparing som SDS möjliggör estimeras avtalet vara värt mer än 20 MSEK under 2019 och 2020, men det bör påpekas att den enda begränsande faktorn är anpassningen från analog till digital distribution.

Expansion till nya marknader ses som option

SDS har avtal med MTN, en av världens största operatörer, på nästan samtliga av MTNs marknader. Än så länge finns dock inga avtal i bl a Sydafrika, Uganda, och Kamerun som alla är omfattande marknader. Det bedöms som sannolikt att SDS framgent kommer ha möjlighet att skriva avtal med MTN på, om inte alla, åtminstone två av dessa marknader. Givet en licensmodell kan dessa avtal enligt Analyst Groups uppskattning vara värda cirka 10-15 MSEK initialt, medan en intäktsdelningsmodell kan bidra till ett högre värde.

Prognos och värdering

SDS har ingått flera distributions- och partneravtal under 2018, och orderboken för 2018 summeras till cirka 42 MSEK. Påpekas bör att orderboken endast visar initialt ordervärde på större ordrar, och intäkter för support, revshare och tilläggstjänster estimeras tillkomma framgent. Om SDS snabbt kan öka andelen transaktioner som genomförs via *ERS360* i Etiopien, kan omsättningen, och således resultatet, stiga snabbt. I ett Base scenario prognostiseras SDS och SDD omsätta cirka 273 MSEK 2019E med ett EBITDA-resultat om 27,7 MSEK. Baserat på en målmultipel om EV/EBITDA 15,0x på 2019 års estimat, härledd från en relativvärdering, erhålls ett värde per aktie om 35 SEK på 2019 års prognos.

Förvärv av eServGlobal möjliggör synergier

SDS förvärvade nyligen eServGlobal, verksamma inom exakt samma nisch som SDS. eServGlobal har emellertid, tid skillnad från SDS, haft betydande lönsamhetsproblem, varför förvärvet sker till låga P/S 0,5x. Förvärvet förväntas leda till omfattande synergier i form av besparingar på kostnadssidan, i form av t.ex. personaluppsägning, men även på intäktsidan förväntas vissa synergier framkomma.

DEN LÅNGSIKTIGA
AFFÄRSMODELLEN
INNEBÄR HÖG
MARGINAL

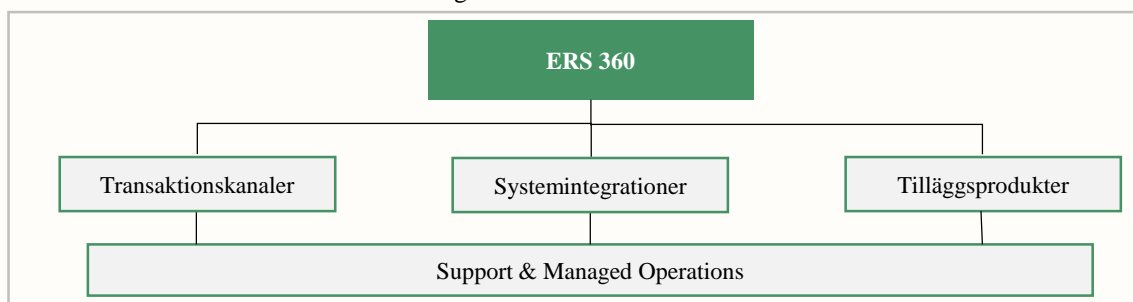
SDS HAR
TECKNAT FLERA
STORA KUNDER

+200 MSEK
OMSÄTTNING
2019E HELÅR

BOLAGSBESKRIVNING - SDS

Primär produktportfölj

Bolagets transaktionsplattform, ERS360, hanterar end-to-end-lösningar för att elektroniskt distribuera samtalstid och andra elektroniska produkter genom olika transaktionskanaler som kommunicerar med systemet via framförallt mobiltelefoner. Rent praktiskt innebär detta att telefonoperatörernas återförsäljare distribuerar samtalstid genom att med hjälp av sin mobiltelefon skicka samtalstid till kunder. Detta kan göras på tre sätt: Genom telefonoperatörernas egna försäljare, genom banker och genom detaljhandelskedjor såsom t.ex. 7-eleven. Denna modell har stora fördelar gentemot den klassiska modellen där s.k. *scratch cards* används. Scratch cards är värdebevis där kunden köper ett kort, liknande en trisslott, där ett nummer skrapas fram som används i syfte att fylla på samtalstid. Scratch cards-modellen medför höga kostnader för operatörerna, där behovet av omfattande distributionskanaler är den huvudsakliga nackdelen.



Ett exempel på ovan nämnda tilläggsprodukter är Bolagets nylanserade tjänst mikrokrediter. När återförsäljare får slut på samtalstid har de historiskt varit tvungna att lämna sin säljplats för att åka och fylla på samtalstid. I syfte att motverka detta har SDS lanserat mikrokrediter, som innebär att återförsäljarna ges möjlighet att låna samtalstid genom sin mobiltelefon, som de därefter betalar tillbaka nästa gång de fyller på samtalstid hos en distributör. Denna modell medför två huvudsakliga fördelar: Önskad stopp i försäljningen upphör och SDS får en intäkt i form av ränta. Bolaget får dessutom tillgång till omfattande data som möjliggör analys av distributörernas försäljningsprocesser, vilket innebär att SDS kunder baserat på datan får möjlighet att optimera försäljningen.

Intäktsmodell

- **Licensförsäljning:** Den vanligaste licensmodellen är en engångslicens med ett förutbestämt antal transaktioner per månad. Ökar antalet transaktioner över denna nivå måste kunden köpa utökad licenskapacitet. Denna intäktsmodell medför att SDS växer tillsammans med sina kunder när volymer ökar.
- **Intäktsdelning:** I vissa fall använder SDS s.k. *revenue share*. Detta innebär att SDS delar intäkterna tillsammans med mobiloperatörer och distributörer, baserat på försäljningen.
- **Support och managed operations:** SDS erbjuder både support och s.k. managed operations, där Bolaget tar ansvar för drift och övervakning av ERS 360-plattformen. Intäkterna för dessa tjänster beror på vilken servicenivå kunden väljer.

Kostnadsdrivare

SDS huvudsakliga kostnader är kostnader för personal. Detta syns i redovisningen delvis som personalkostnader, men även posten ”övriga externa kostnader” består i huvudsak av kostnader för konsulter inom bl.a. mjukvaruutveckling. Bolagets mjukvara är samtidigt välutvecklad och vid ökade försäljningsvolymerna kan endast mindre kostnader antas tillkomma, däribland materialkostnader, vilket resulterar i höga bruttomarginaler.

Strategiska utmaningar

Bolaget är verksamma på en trögriklig marknad där scratch cards har varit det dominerande tillvägagångssättet under en längre period. Trots att SDS system medför betydande direkta fördelar för operatörerna innebär en övergång till SDS en förändring, varför det är essentiellt att SDS är framgångsrika i sitt säljarbete framgent. Bland andra strategiska utmaningar återfinns nödvändiga avvägningar i förvärsobjektet eServGlobal, där omfattande besparingar på kostnadssidan är nödvändiga.

SAAS-
MODELL
GÖR ATT
SDS KAN
SKALA UPP
SNABBT

BOLAGSBESKRIVNING - SDD

SDS förvärvade nyligen eProducts terminaler och IP-rättigheter. Köpeskillingen uppgick till 0,2 MSEK och under Q3-19 uppgick eProducts, som framgent kallas Seamless Digital Distribution (SDD) omsättning till cirka 32 MSEK med ett EBIT-resultat om 0,9 MSEK. Verksamheten särredovisas som ett enskilt dotterbolag till SDS, vid namn Seamless Digital Distribution AB (SDD).

Primär produktportfölj

SDD är verksam inom distribution av elektroniska produkter inom detaljhandeln och bankväsendet. Erbjudandet innehåller bl.a. påfyllning av samtalstid, elektroniska kuponger och elektroniska presentkort. SDD har två huvudsakliga kundgrupper:

- **Detaljhandelsföretag:** SDD tillhandahåller tjänster för detaljhandelsföretag som bidrar till merförsäljning och kostnadseffektivitet. SDD integrerar sina produkter i butikernas elektroniska system, exempelvis i kassaregistret eller kreditkortsterminalen, och kan på så sätt enkelt erbjuda sina produkter genom befintliga system utan behov av ytterligare hårdvara. Ett exempel på en sådan produkt är SDDs *eVoucher*, ett elektroniskt värdebevis som butiken genom kassasystemet kan skicka direkt till kunden. Ett annat exempel är SDDs *paysafecard*, som är en lösning för att eliminera risken vid onlinebetalningar. Kunden köper ett s.k. paysafecard, liknande ett presentkort, på exempelvis Willys eller Hemköp, som därefter kan användas vid onlineköp.
- **Banker:** SDD agerar som en mellanhand mellan banker och telefonoperatörer, där slutkunden ges möjlighet att fylla på kontantkort automatiskt direkt genom banken. Genom en enkel integration hos banken, får banken möjlighet att automatiskt fylla på kontantkort hos alla mobiloperatörer.



Kostnadsdrivare

SDD bedriver, till skillnad från SDS, en lågmarginalverksamhet där materialkostnaderna är höga. Detta är ett resultat av att Bolaget distribuerar stora mängder värdebevis, t.ex. paysafecard. Bruttomarginalen har sedan 2015 med anledning av detta varierat mellan cirka 1,0 % och 4,5 %. SDD har historiskt sttit i oförmånliga avtal som missgynnat bolaget, vilket har resulterat i förluster. SDD har dock framgångsrikt lyckats omförhandla befintliga avtal i syfte att höja bruttomarginalen. När förvärvet slutfördes fick endast två av sex anställda på SDD möjlighet att följa med, varför personalkostnaderna kan antas minska markant framgent.

Strategiska utmaningar

SDD har historiskt ingått avtal som har bidragit till förluster. Verksamheten präglas av låga marginaler, och kostnadseffektivitet är därav helt avgörande för eventuell framtida lönsamhet. För att nå lönsamhet i framtiden är det förmodligen också avgörande att SDD lyckas förhandla om vissa befintliga avtal i syfte att uppnå en högre bruttomarginal. Analyst Group bedömer att möjligheten att förhandla om dessa avtal är förhållandevis hög. Detta eftersom SDD i vissa fall tillhandahåller tjänster som bidrar till merförsäljning, vilket innebär att det kan bli kostsamt för kunderna om SDDs verksamhet upphör. Dessutom har SDDs största konkurrent, Goyada, finansiella problem, vilket kan gynna SDD. Spekulationer kring att marknadens största aktör försvinner kan bidra till att kunderna får förståelse för situationen och reflekterar över vad som kan ske i en situation då ingen tillhandahåller dessa tjänster, vilket kan bidra till att SDDs förhandlingsposition förbättras. En eventuell konkurs av Goyada kan dessutom leda till att SDS hamnar i en bättre position på marknaden och därav ges möjlighet att ta över vissa av Goyadas befintliga avtal.

MARKNADSANALYS

SDS är verksamma i länder där BNP per capita ofta hör till de lägsta i världen. Dessa marknader upplever samtidigt förhållandevis hög tillväxt på flera håll, där bland annat teknologisk utveckling ligger till grund för tillväxten. Fyra exempel på trender som förväntas driva marknaden för kontantkort är:



Hög andel kontantkort gynnar SDS

Vid mobilanvändning i Afrika är kontantkort dominerande. Graden av kontantkortsanvändning i de flesta afrikanska länderna varierar ofta mellan 95 % och 100 %, där Sydafrika, som anses som det mest utvecklade afrikanska landet, har en kontantkortspenetration om 88 %. I genomsnitt är graden av kontantkortsanvändning 96 % i Afrika. Detta är ett resultat av att bl.a. folkbokföringsystem och bankväsende är icke-fungerande i stora delar av Afrika. Mobiloperatörerna har därmed inte möjlighet att erbjuda abonnemang till sina kunder, då det inte finns möjligheter att testa t.ex. kreditvärdighet. Kunderna själva har många gånger opålitliga inkomster vilket medför att de inte heller vill binda upp sig i form av ett abonnemang. På kort- och medelfristig sikt finns inga större indikationer på att detta kommer ändras, vilket gynnar SDS, eftersom affärsmodellen är baserad på intäkter från kontantkort.

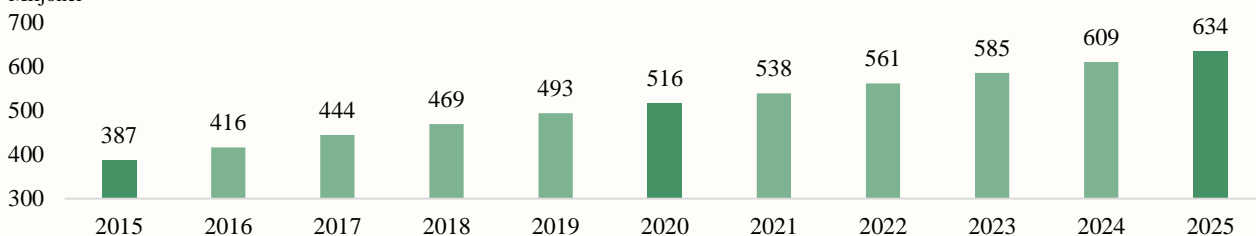
Låg andel människor med mobiltelefon

I Afrika estimeras att cirka 44 % av möjliga konsumenter hade en mobiltelefon under 2015. Detta är en låg andel i jämförelse med andra delar av världen, där den globala marknadspenetreringen uppskattas till cirka 66 %. Framgent estimeras denna andel öka i Afrika, som ett resultat av bl.a. BNP-tillväxt. Under perioden 2017-2025 estimeras antalet mobiltelefonkonsumenter öka med en CAGR om 4,6 %, från 516 miljoner till 634 miljoner människor. Marknadspenetreringen estimeras under samma period stiga till cirka 52%.

Antalet mobiltelefonanvändare i Afrika förväntas öka till mer än 600 miljoner människor under de kommande åren.

Antal mobilanvändare, Afrika, 2015-2025

Miljoner



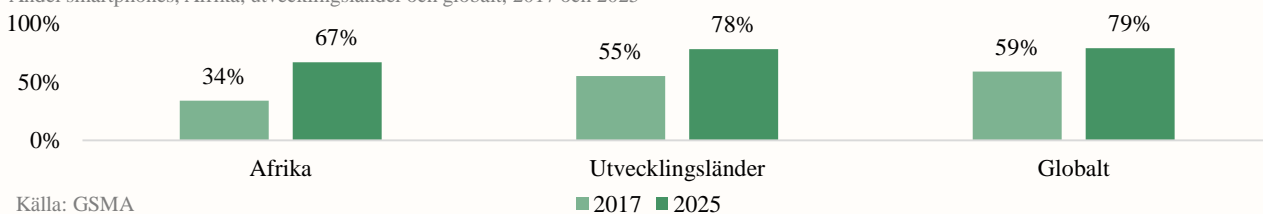
Källa: GSMA

Högre andel smartphones förväntas driva datatrafik

Andelen smartphones är, precis som mobilpenetrationen, låg i Afrika. Under 2017 härstammade 34 % alla mobiltelefonanslutningar i Afrika från smartphones. Detta är att jämföra med det globala snittet om 59 %. Denna andel förväntas emellertid öka framgent, drivet av teknologisk utveckling som möjliggör billigare smartphones. Summerat estimeras andelen smartphones i Afrika nästan dubblas fram till 2025, till en nivå om 67 %. Eftersom smartphones möjliggör mer avancerad användning av mobila enheter, där bl.a. efterfrågan på mobila internetjänster stiger, väntas den totala datatrafiken öka med anledning av övergången till smartphones. Detta medför att transaktionsvärdet, det vill säga värdet per påfyllning av kontantkort, kan komma att stiga framgent, vilket skulle gynna SDS.

Andelen mobilanvändare med smartphones förväntas öka kraftigt fram till 2025.

Andel smartphones, Afrika, utvecklingsländer och globalt, 2017 och 2025



Källa: GSMA

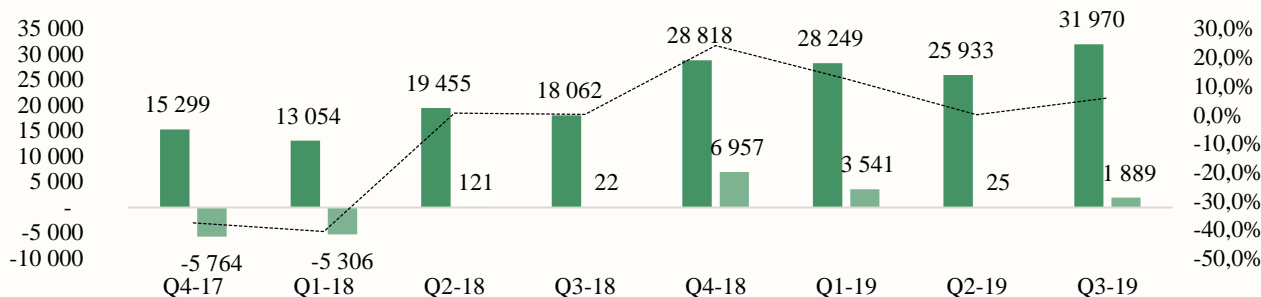
FINANSIELL PROGNOSS

SDS i dess nuvarande form knoppades av från Invuo under 2017, men Bolaget agerade även innan dess som fristående. Under 2018 har SDS på kort tid lyckats vända en tidigare negativ lönsamhetstrend, genom att signera flertalet större avtal. Per Q2-19 uppgår tolv månader rullande omsättning till 101,1 MSEK.

SDS har under de senaste kvartalen mottagit flertalet ordrar, vilket bidragit till att Bolaget nu nått en ny omsättningsnivå som lagt grunden för lönsamhet.

Omsättning, EBIT och EBIT-marginal, Q3-17 – Q1-19

TSEK



Källa: SDS

Nettoomsättning EBIT EBIT-marginal %

Framgent förväntas SDS öka omsättningen primärt genom dels organisk tillväxt inom befintliga affärer, dels genom nya avtal på nya marknader. Även intäkter och kostnader från förvärven av eServGlobal och SDD är med i gjorda prognoser, där SDD redovisas separat. SDS har inte uttalat någon förvärvsstrategi, varför inga sådana intäkter inkluderas i gjorda prognoser.

Seamless Distribution Systems - omsättningsprognos 2019 och 2020

För 2019 och 2020 antas en helårstillväxt om ca 197 % respektive 165 %, vilket motiveras av marknadens generella tillväxt, nuvarande orderstock, uppskalning av tidigare ordrar samt nya tillkommande affärer.

Under 2018 annonserade SDS att de mottagit ordrar till ett värde om initialt 42,2 MSEK. Uppskattningsvis har sju av dessa ordrar levererats under perioden Q2-18 – Q1-19, vilket innebär att en större del av det initiala ordervärdet är boklat. Alla genomförda uppdrag inbringar dock en intäkt i form av support eller managed operations, som vanligtvis börjar generera intäkter sex till tolv månader efter initial order. Vidare är det vanligt att kunder efter ett till två år köper tilläggstjänster från SDS, där värdet enligt vad Analyst Group erfar ofta är nära det initiala ordervärdet. Under Q4-18 annonserades flertalet ordrar, där framförallt ordern från Etiopiska Ethio Telecom sticker ut. Avtalet är baserat på en revenue share-modell, där SDS intäkter från affären enbart begränsas av hur lång tid övergången från scratch cards till elektronisk distribution tar. Givet en penetration om 3 % 2019E, som därefter ökar till 11 % 2020E, estimeras ordern i Etiopien inbringa intäkter om cirka 13 MSEK 2019E och 35 MSEK 2020E. Resterande del av mottagna ordrar där samtliga, förutom ordern i mellanöstern, är licensbaserade, förväntas levereras mellan Q1-19 och Q2-19. Med befintliga och potentiellt tillkommande orders ser orderboken intressant ut och underbygger gjord prognos om fortsatt tillväxt.

SDS har en förhållandevis hög del återkommande intäkter, men då resterande del av Bolagets omsättning är beroende av nya ordrar, alternativt tilläggsförsäljning, fluktuerar försäljningen förhållandevis mycket från kvartal till kvartal. Denna variation antas dock minska för varje nytt avtal.

Orderbok – 2018-2019 (TSEK)	Initialt värde	Intäktmodell	Uppskattat värde 2018-2020
Afrika	3 000	Licens	6 600
Östafrika	4 500	Licens	9 700
Etiopien	5 000	Intäktsdelning	48 800
Mellanöstern	2 000	Intäktsdelning	4 000
Sudan	2 700	Licens	5 600
Nigeria	20 000	Licens	42 500
Rwanda	5 000	Licens	10 200
eSwatini	7 000	Licens	14 000
Summa	49 200		141 400

**ORDER-
BOKEN SER
INTRESSANT
UT INFÖR
2019**

FINANSIELL PROGNOSS

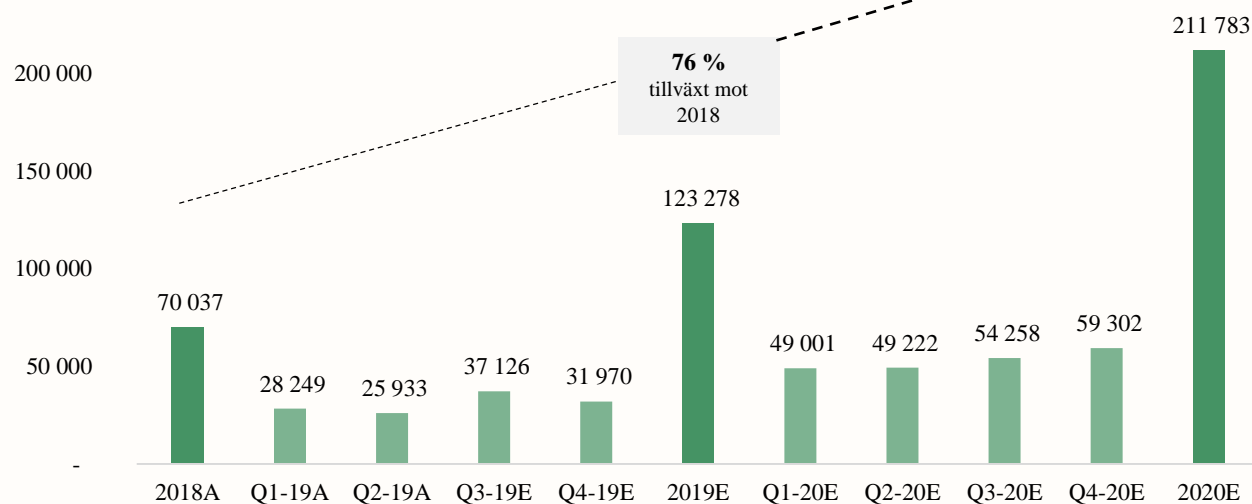
Nyligen förvärvade eServGlobal har tappat en omfattande del av försäljningen under de senaste åren. Av vad Analyst Group förstår återfinns emellertid goda möjligheter för intäkssynergier, framförallt i form av merförsäljning gentemot eServGlobals befintliga kunder. SDS har historiskt varit framgångsrika vad gäller merförsäljning, där merförsäljningen historiskt i princip genererat lika mycket intäkter som nyförsäljning. eServGlobal har däremot historiskt inte lagt någon större vikt vid merförsäljning, varför SDS nu bör ha goda möjligheter att sälja befintliga produkter till eServGlobals befintliga kunder. Utöver detta återfinns även möjligheten att både SDS och eServGlobal expanderar till nya marknader. SDS största kund, MTN, står för tillfället för en stor del av Bolagets omsättning. Fördelen med att SDS och MTN har ett nära samarbete är att SDS goda rykte kan bidra till att Bolaget har möjlighet att expandera till nya marknader där MTN är verksamma. De marknader som identifieras som kandidater är bl a Sydafrika, Uganda och Kamerun. eServGlobal är dessutom i en liknande ställning, där Bolaget har avtal med flertalet multinationella teleoperatörer, men endast på ett fåtal av operatörernas marknader. I ett Base scenario bedöms det som sannolikt att Bolaget kommer expandera inom flertalet av dessa marknader under de kommande två åren.

För 2019 och 2020 antas således följande fördelning av omsättningen för SDS:

Under 2020 förväntas omsättningen stiga från kvartal till kvartal med anledning av avtalet i Etiopien.

Omsättning, SDS + eServGlobal, kvartalsbasis, 2018-2020E

TSEK
250 000



Analyst Groups prognos

Seamless Digital Distribution – omsättningsprognos 2019 och 2020

SDD hade vid tidpunkten för förvärvet sett sjunkande omsättning flera år i rad. Som en del av SDS-koncernen har SDD emellertid lyckats vända på utvecklingen genom uppsägning av icke-lönsamma avtal kombinerat med finansiella problem hos den största konkurrenten. Under 2019 års första nio månader uppgår omsättningen till cirka 85 MSEK, och under Q3-19 nådde omsättningen nya nivåer (32 MSEK). Bolagets mål inför 2019 var att bibehålla samma omsättning som under 2018, vilken uppgick till cirka 100 MSEK. Med anledning av ovan nämnda finansiella problem hos konkurrenten Goyada, har SDD emellertid lyckats öka omsättningen vilket enligt Analyst Groups uppfattning är ett resultat av att Goyadas kunder söker sig till SDD. Framöver bedöms dagens omsättningsnivåer som rimliga, varför en omsättning om cirka 30 MSEK estimeras för Q4-19.

Givet att SDD även i framtiden lyckas kapitalisera på oroligheterna på marknaden bedöms det som sannolikt att Bolaget kan bibehålla 2019 års omsättningsnivåer även under 2020. För helåret 2020 estimeras därav en oförändrad omsättning.

FINANSIELL PROGNOSS

Seamless Distribution Systems - Brutto-och rörelsekostnader 2019 och 2020

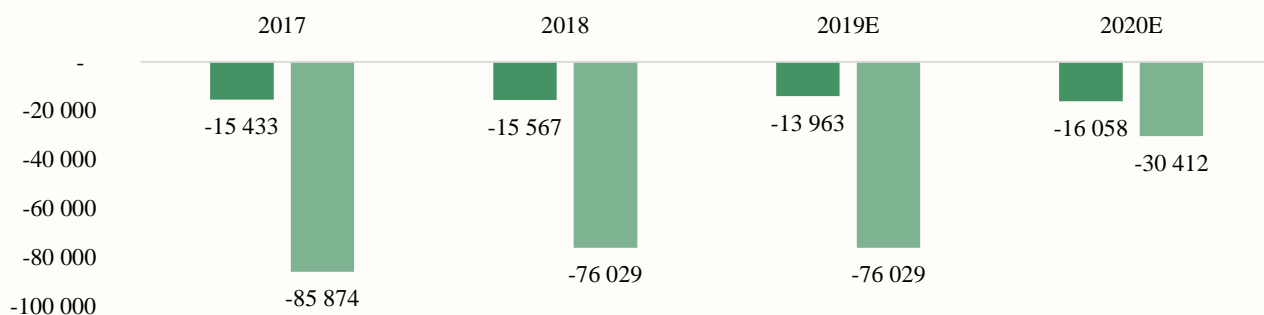
Vid försäljning av ERS 360 återfinns kostnader för hårdvara, dessa benämns materialkostnader i Bolagets redovisning. Dessa kostnader är höga vid nya ordrar, då Bolaget måste leverera nödvändig teknologi till ett stort antal människor. Detta medför att bruttomarginalen vid nyförsäljning uppskattas till cirka 70 %. Materialkostnaden, som till stor del består av kostnader för installation av hårdvara, är för närvarande på förhållandevis höga nivåer med anledning av de ordrar SDS mottagit och levererat i år. Bolaget ska dock leverera flertalet ordrar under 2019, varför materialkostnaderna estimeras öka något under 2019E, därefter sjunka under 2020 som ett resultat av lägre estimerad nyförsäljning.

SDS största kostnad är kostnader för personal. I och med förvärvet av eServGlobal ökar Bolagets personalstyrka initialt med cirka 100 personer, men en majoritet av dessa förväntas sägas upp under H2-19. Förvärvet innebär dock att SDS personalkostnader kommer öka kraftigt framgent, för att därefter, efter genomförda effektiviseringar, sjunka något. I helhet estimeras en kraftig ökning i Bolagets personalkostnader på kort sikt.

Nedan presenteras gjorda estimat för personalkostnaderna på årsbasis för perioden 2017-2020.

Personalkostnaderna kommer stiga kraftigt som resultat av förvärvet av eServGlobal

Kostnader, 2017E-2020E, SDS och eServGlobal



Analyst Groups prognos

■ Personalkostnader, SDS

■ Personalkostnader, eServGlobal

Påpekas bör att förvärvsbolaget eServGlobal under de senaste åren använt sig av möjligheten att bokföra utvecklingskostnader som intäkter för att därefter skriva av dessa under nyttjandeperioden. Detta medför att eServGlobal för närvarande har cirka 23 MSEK i balansräkningen för utveckling av mjukvara som kommer behövas skrivas av under den kommande treårsperioden, varför SDS kostnader för avskrivningar kommer att öka markant framgent. Dessa kostnader är dock rent redovisningstekniska och påverkar således inte Bolagets kassaflöde.

Seamless Digital Distribution - brutto-och rörelsekostnader 2019 och 2020

Nyförvärvade SDD har omfattande kostnader för produktion och distribution av material. 2017 var materialkostnaderna som andel av omsättningen cirka 98,5 %, vilket resulterade i en bruttomarginal om cirka 1,5 %. Denna bruttomarginal är dock inte långsiktigt hållbar, och baserat på att SDD sagt upp icke-lönsamma avtal estimeras bruttomarginalen öka framgent. Under 2019E estimeras en bruttomarginal om 4,0 %, och under 2020E estimeras bruttomarginalen stiga till 5,0 %, drivet av uppsägning och omförhandling av befintliga lågmarginalavtal.

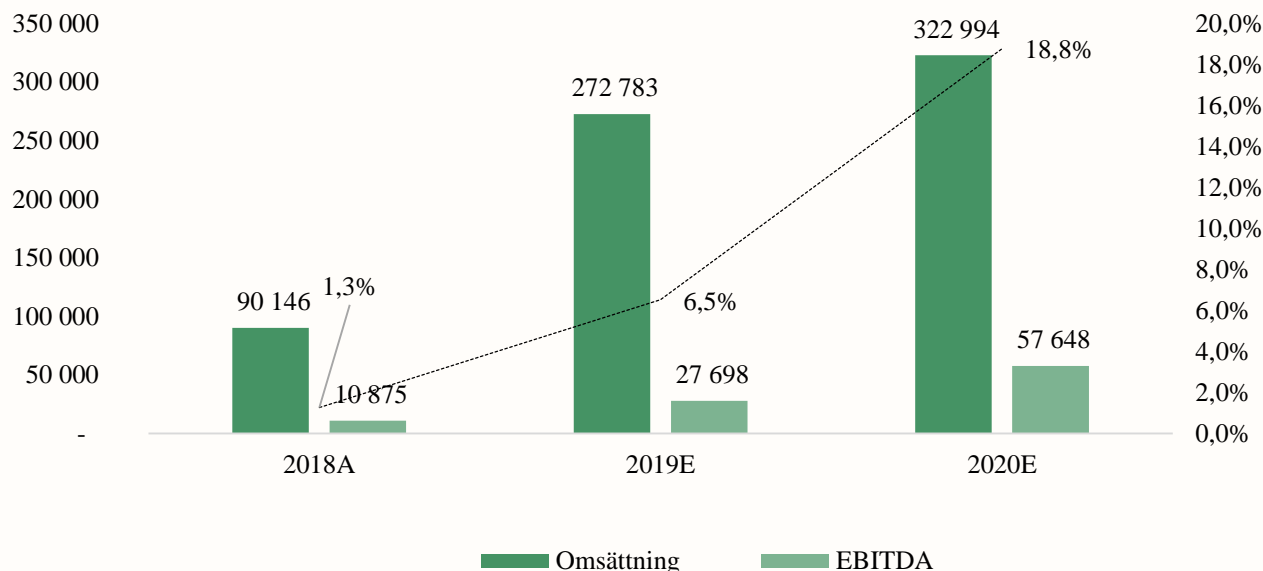
Utöver bruttokostnader har SDD inga större kostnadsposter. Personalkostnaderna har tidigare varit Bolagets största rörelsekostnad, men med anledning av att Bolaget sagt upp fyra av sex anställda estimeras personalkostnaderna minska till en nivå om -1,2 MSEK 2019E, från en nivå om -4,2 MSEK 2017, under 2020E estimeras samma nivå som under 2019E. SDDs övriga externa kostnader, som innehåller kostnader för bl.a. lokalhyra, estimeras minska framgent. Detta är ett resultat av att SDD nu delar kontor med SDS, kombinerat med att SDD har minskat antalet anställda, varför kontorskostnader och kostnader för andra förnödenheter estimeras minska. Summerat estimeras de övriga externa kostnaderna minska till en nivå om -1,5 MSEK under 2019E för att därefter stanna på samma nivå under 2020E.

VÄRDERING

Koncernen förväntas visa kraftig vinststillväxt under 2020.

Omsättning, EBITDA och EBITDA-marginal

TSEK



Analyst Groups prognos

För att ge värderingen perspektiv undersöks svenska *Vitec Software Group* och *Awardit*. Även om det råder vissa skillnader, finns likheter mellan företagen och SDS avseende affärsmodell och kunderbjudande.



Vitec Software är ett svenskt mjukvarubolag som erbjuder specialiserade affärssystem till företagskunder (B2B) inom områdena Bygg & Fastighet, Energi, Finance & Försäkring, Fastighetsmäklare, Fordon och Verkstad mm. Vitec är verksamma i Sverige, Danmark, Finland och Norge. Sverige utgör största marknaden med 33 % av omsättningen. Vitec är noterade på Mid Cap Stockholm och värderas till cirka 2,4 mdSEK. LTM-försäljningen uppgår till 1,2 mdSEK och EBITDA-marginalen uppgår till cirka 25,3 %. Vitec värderas därmed till 14,0x EV/EBITDA.



Awardit erbjuder en molnbaserad lösning för företag som vill bedriva ett lojalitets- eller motivationsprogram. Awardit fungerar bl.a. som en bank för digitala poängvalutor och tillhandahåller allt från egenägda, fristående lojalitetsprogram till komplexa alliansprogram med hundratals partners. Börsvärdet uppgår till cirka 390 MSEK och Awardit är noterade på First North Stockholm. Försäljningen uppgår till 183,0 MSEK LTM med en EBITDA-marginal om 18,2 % vilket medför en värdering om 17,4x EV/EBITDA.

SDS bör, enligt Analyst Groups uppfattning, värderas med en rabatt gentemot Vitec och Awardit. Detta motiveras av att båda företagen i peer-gruppen har en lång historik som lönsamma företag, medan SDS under det senaste året har kämpat med lönsamheten. Påpekas bör också att peer-gruppen, sett till börsvärde, är avsevärt större än SDS, varför en storlekspremie anses motiverad. Det bör också påpekas att SDD, som inte arbetar med programvaruutveckling, inkluderas i värderingen. Givet en konservativ målmultiplikation om EV/EBITDA 11,0x på prognostiserad EBITDA år 2019E om cirka 28 MSEK, ges ett nuvärde om 35 SEK per aktie i ett Base scenario.

35 KR
PER AKTIE
PÅ 2019
ÅRS
PROGNOS
(BASE)

BULL & BEAR

Bull scenario

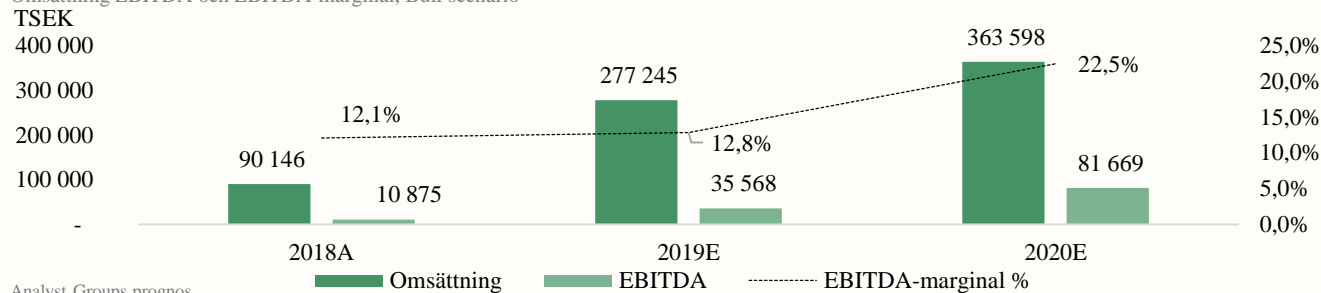
SDS verkar på en marknad med god tillväxt, där företag blir allt mer digitala. Systemet ERS 360 möjliggör omfattande besparingar för telefonoperatörer på den afrikanska marknaden, vilket innebär att SDS tillhandahåller ett i många fall affärskritiskt system. I ett Bull scenario bör SDS, enligt Analyst Groups uppfattning, därav ha möjlighet att höja sina avgifter för bl.a. support framgent. Samtidigt är det viktigt att påpeka att SDS sannolikt prioriterar kundtillväxt före prishöjningar, varför det bedöms som osannolikt att Bolaget på kort sikt kommer höja priserna för licenser och installationer. I ett Bull scenario antas vidare att penetrationsgraden i Etiopien växer snabbare än tidigare estimerat. Kostnaden för scratch cards är hög, och Ethio Telecom, som tidigare haft monopol på telekomtjänster i Etiopien, bör ha incitament att snabbt övergå till elektronisk distribution. Givet en situation då Ethio Telecom anser det mer angeläget att övergå till SDS system, drivet av exempelvis ökad konkurrens på marknaden, antas en initial penetration om 9 % 2019E och 15 % 2020E. I ett sådant scenario estimeras intäkterna från den Etiopiska marknaden uppgå till 62 MSEK 2020E.

Sammanlagt resulterar ovan gjorda antaganden, given en målmultipel om EV/EBITDA 11x, i ett implicit värde per aktie om 46 SEK i ett Bull Scenario.

46 KR
PER AKTIE
PÅ 2019
ÅRS
PROGNOS
(BULL)

I ett Bull scenario förväntas SDS växa i en högre takt, samtidigt som marginalerna stiger.

Omsättning EBITDA och EBITDA-marginal, Bull scenario



Bear scenario

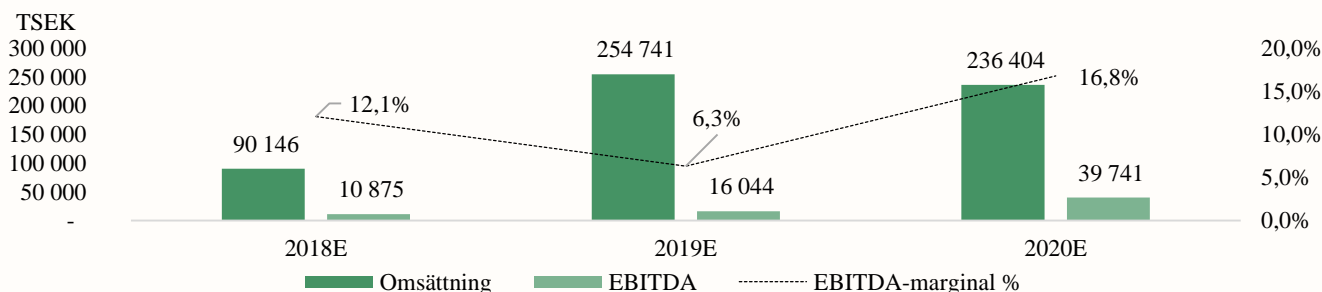
I ett Bear scenario bedöms det som sannolikt att det tar längre tid än väntat att integrera SDS system på den etiopiska marknaden. Även om Ethio Telecom har stora incitament att snabba på processen, då det leder till besparingar, så är det svårt att veta hur snabbt övergången kan ske. Det finns ett antal faktorer som talar för att det kan komma att ta tid tills SDS har uppnått en önskvärd penetrationsgrad i Etiopien. Dessa väntas summerat leda till att penetrationen av den etiopiska marknaden tar längre tid än tidigare estimerat, vilket leder till en lägre estimerad omsättning 2019 och 2020 i ett Bear scenario. SDS förväntas i ett Base scenario lyckas med integrationen och omstruktureringen av eServGlobal. Förvärv medför alltså alltid en risk, där både kulturkrock och övriga avvägningar kan medföra problem. I ett Bear scenario förväntas integrationen misslyckas, vilket bl.a. kan förklaras av svåra avvägningar gällande vilken del av personalen som får behålla sina uppdrag, med resultatet att eServGlobal blöder pengar.

Sammanlagt resulterar ovan gjorda antaganden, given en målmultipel om EV/EBITDA 11x, i ett implicit värde per aktie om 21 SEK i ett Bull Scenario.

21 KR
PER AKTIE
PÅ 2019
ÅRS
PROGNOS
(BEAR)

I ett Bear scenario förväntas Bolaget växa i en lägre takt där SDD väntas belasta resultatet.

Omsättning EBITDA och EBITDA-marginal, Bear scenario



VD-INTERVJU, TOMMY ERIKSSON



Kan du berätta om hur ni tas emot av eServGlobals befintliga kunder?

Med förvärvet av eServGlobal har utökat vår kundbas med ytterligare tre större operatörsgrupper, i princip från tidigare en operatörsgrupp MTN som är en av Afrikanska kontinentens största grupp till idag fyra grupper. Vilket innebär att vi ytterligare säkerställer tillväxt hos existerande kunder. Våra kunder kräver framför allt två saker stabilitet och tillgänglighet. Detta har varit en utmaning för eServGlobal hos sina kunder. Vi har kunnat visa att vi kan och hur vi kan uppnå detta vilket har mottagits mycket väl. I tillägg till detta har vi visat hur vi arbetar med datadriven analys för att påverka försäljningen positivt. Detta är en dialog som tidigare inte drivits av eServGlobal och som av dessa operatörsgrupper ytterligare har stärkt rationalen i förvärvet ur ett kundperspektiv. En annan viktig konsekvens är att eServGlobals säljkår nu har fått en trygghet i att vi som bolag kan leverera stabila och driftsäkra system med ett förbättrat erbjudande.

Hur lång tid skulle du tro att integrationen av eServGlobal kommer ta och vilka är de största utmaningarna vad gäller integrationen?

Vi ser integrationen ur tre perspektiv: Affären, medarbetarna och strukturen. När det gäller affären dvs våra kunder och vårt erbjudande så är den i full gång, vi kommer över tid endast ha en plattform hos våra kunder. Vår avsikt är att ha migrerat samtliga kunder inom en 36 månaders period. Medarbetarintegrationen och anpassning började redan dagen efter förvärvet och där vi framförallt fokuserat på vår agila utvecklingsmetodik, ITIL processer för support men naturligtvis även försäljningsprocessen och organisationen. Gemensamma funktioner som HR, Ekonomi och Marknad har reducerats och anpassats för att passa nya strukturen. Strukturellt så har fokus varit på att skapa en gemensam plattform, dvs inte ha två tekniska plattformar med tillhörande kompetenser. Vi kommer att fortsätta med Seamless ERS360 system och succesivt flytta över eServGlobals kunder. Detta kommer att innebära stora förbättringar både för kunder vad gäller stabilitet och tillgänglighet. Dessutom utökad funktionalitet och service samt en effektivare underhållsorganisation.

SDD presterade stark omsättning för andra kvartalet i rad. Vad beror detta på och skulle du förvänta dig att dagens omsättningsnivåer är uthålliga även på lång sikt?

SDD arbetar i en starkt konkurrensutsatt marknad, men där vi sett att vi har en lösning som relativt konkurrensen uppvisar en större stabilitet och tillgänglighet och det finns inget som tyder på att vi inte kommer att fortsätta öka vår marknadsandel. Vi kommer även introducera ny funktionalitet som kommer att erbjuda nya intäktmöjligheter som ytterligare kommer stärka vårt erbjudande.

Inga nya ordrar i Afrika under kvartalet, skulle du säga att ni börjar närma er total penetration av målgruppen i Afrika eller beror de uteblivna ordererna på andra faktorer?

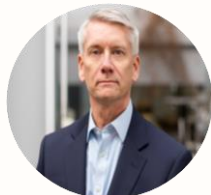
Afrika är en stor kontinent och att vi har nått en total penetration på kontinenten på cirka 15% räknat i antal mobiloperatörer. Nej, vi är långt ifrån att ha en total penetration, men man skall veta att vår strategi har varit att växa i existerande kundbas, där MTN är vår största kund och där vi idag hanterar långt över 50% av den tillgängliga volymen. Utöver MTN finns flera stora operatörsgrupper som Orange, Airtel, Etisalat och Vodafone samt om vi ser båda Afrika och Mellanöstern så finns över 200 operatörer som kommer att kunna bearbetas. Vi har fått med eServ Oredoo och Zain vilket innebär ytterligare tillväxtmöjligheter framförallt i NordAfrika, Mellanöstern och en del i Sydostasien.

Den 21 oktober 2019

LEDNING & STYRELSE

Källa innehav: SDS hemsida.

Tommy Eriksson, CEO



Tommy har varit anställd av SDS sedan 2010, och blev under januari 2018 VD för SDS, där han även tidigare (2014-2017) varit VD. Tidigare erfarenheter inkluderar AO-chef på Siemens och Smarttrust AB, VD 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. Tommy har en MSc i Teknisk Fysik från Uppsala universitet.

Aktieinnehav i SDS: 171 597 st.

Martin Schedin, CFO



Martin har arbetat med SDS sedan 2015, där han innan han blev CFO bland annat var ekonomichef på affärsområdet SDS (när SDS var en del av Invuo). Martin har mer än 20 års erfarenhet från flertalet finansroller, och har för närvarande styrelseuppdrag i Schedin Consulting AB. Martin har en civilekonomexamen från Södertörns högskola.

Aktieinnehav i SDS: 200 st.

Bogdan Sacuiu, CCO



Bogdan har de senaste två decennierna innehaft flertalet ledande roller inom framgångsrika teknologibolag, bland annat som säljchef på Telepo, en svensk start-up med SaaS-erbjudande för Voice-over-IP. Bogdan var också kommersiell chef för kanadensiska Mint Corporation, en finansiell leverantör av betalningslösningar och förbetalda produkter. Han började arbeta för Seamless-koncernen 2012 och har varit ansvarig för global expansion, nya kundengagemang och kundkonton för Seamless erbjudanden inom digital distribution, transaktioner och betalningar. Bogdan har en civilingenjörsutbildning inom elektronik från Polytechnic Institute i Bukarest, Rumänien.

Aktieinnehav i SDS: 240 122 st.

Sandipan Mukherjee – COO



Sandipan har varit anställd hos SDS sedan 2009. Han har en bakgrund inom mjukvaruutveckling och tjänsteleveranser i olika roller hos bland annat IBM och Roamware. Sandipan var tidigare chef för produktverksamheten på Qliro AB. I Seamless-koncernen har Sandipan funnits sedan 2009, bland annat som global support-och verksamhetschef och senast som vice VD med verksamhetsansvar. Sandipan innehar en kandidatexamen inom ekonomi från University of Kolkata.

Aktieinnehav i SDS: 20 st.

Gunnar Jardelöw - Styrelseordförande



Gunnar har för tillfället styrelseuppdrag i Contigo Förvaltning AB, Svenska Terminalinvest AB, Affigo AB, Recondoil AB, ISR Immune System Regulation AB, AB Göteborgs Kreditkassa, Derma Cure Sverige AB och Bäckebols Fastighet AB. Gunnar har tidigare bl.a. varit styrelseledamot i SensysGatso Group AB. Han innehar en civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Aktieinnehav i SDS: 500 165 st.

Tomas Klevbo, Styrelseledamot

Tomas är för närvarande VD och styrelseledamot i Klevco AB samt styrelseledamot i Seamless. Tomas har tidigare varit fondförvaltare på Danske Capital, och innehar en civilekonomexamen från Stockholms universitet.

Aktieinnehav i SDS: 459 961 st.

LEDNING & STYRELSE

Källa innehav: SDS hemsida.

Marin Roos - Styrelseledamot

Martin har mer än 18 års erfarenhet inom telekombranschen, där han bl a under åren 2001 till 2012 besatt flertalet chefspositioner hos Ericsson. Martins stora erfarenhet och expertis inom telekommarknaden samt förmåga att skapa värde för de företag han har arbetat med kommer att stärka bolagets styrelse samt ge möjligheter till samarbeten och affärsmöjligheter för bolaget.

Aktieinnehav i SDS: 232 632 st.

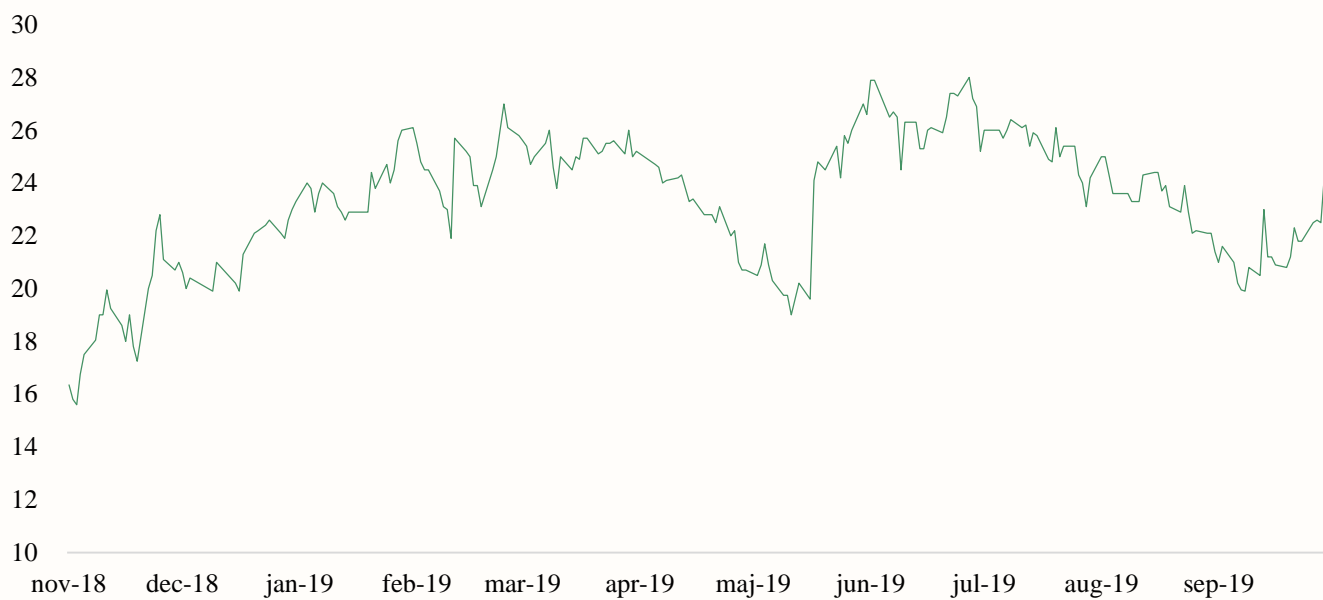
Leif Brandel - Styrelseledamot

Styrelseledamot sedan juni 2017. Leif är för närvarande styrelseordförande och ägare i Zaysan International Inc, Bäckebol Fastighet AB, N.E.W.S Invest AB, Vasastaden 8:12 Fastighets AB, Bellmansgatan 4-10 Fastighet AB, Evion Hotell och Restaurang AB samt Olskorgens Hotell och Restaurang AB. Lef har bott 5 år i Belgien och 25 år på Barbados och har mångårig erfarenhet från flertalet branscher. Innehar en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Aktieinnehav i SDS: 331 096 st.

APPENDIX

Aktiens utveckling



DISCLAIMER

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG frånsäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter* efterlevs.

För fullständiga regler för våra analytiker se: www.analystgroup.se/ansvarsbegransning

Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget.

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **Seamless Distribution Systems AB** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning.

De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker äger inte aktier i bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2019). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.

Ag

Analyst Group

AG EQUITY RESEARCH AB

RIDDARGATAN 35
114 57 STOCKHOLM

© AG Equity Research AB 2014-2019
WWW.ANALYSTGROUP.SE