



SINCH

2026-08-19 06:29 UTC

AKTIEBRIEF

Aktiebrief: Sinch

1. Bolaget i korthet

Sinch är en global leverantör av molnbaserad infrastruktur för kunddialog – det marknaden kallar CPaaS (Communications Platform as a Service). Bolaget kopplar samman företag med deras slutkunder via SMS, RCS, WhatsApp, röst och e-post och riktar sig i huvudsak till andra företag (B2B) inom teknik, finans, handel, hälsovård och telekom. Verksamheten grundades 2008 och noterades på Nasdaq Stockholm i oktober 2015, då under namnet CLX Communications. Genom en rad förvärv av meddelande-, röst- och e-postbolag byggdes koncernen ut till dagens globala plattform, under namnet Sinch. Aktien handlas på Nasdaq Stockholm Large Cap under kortnamnet SINCH.

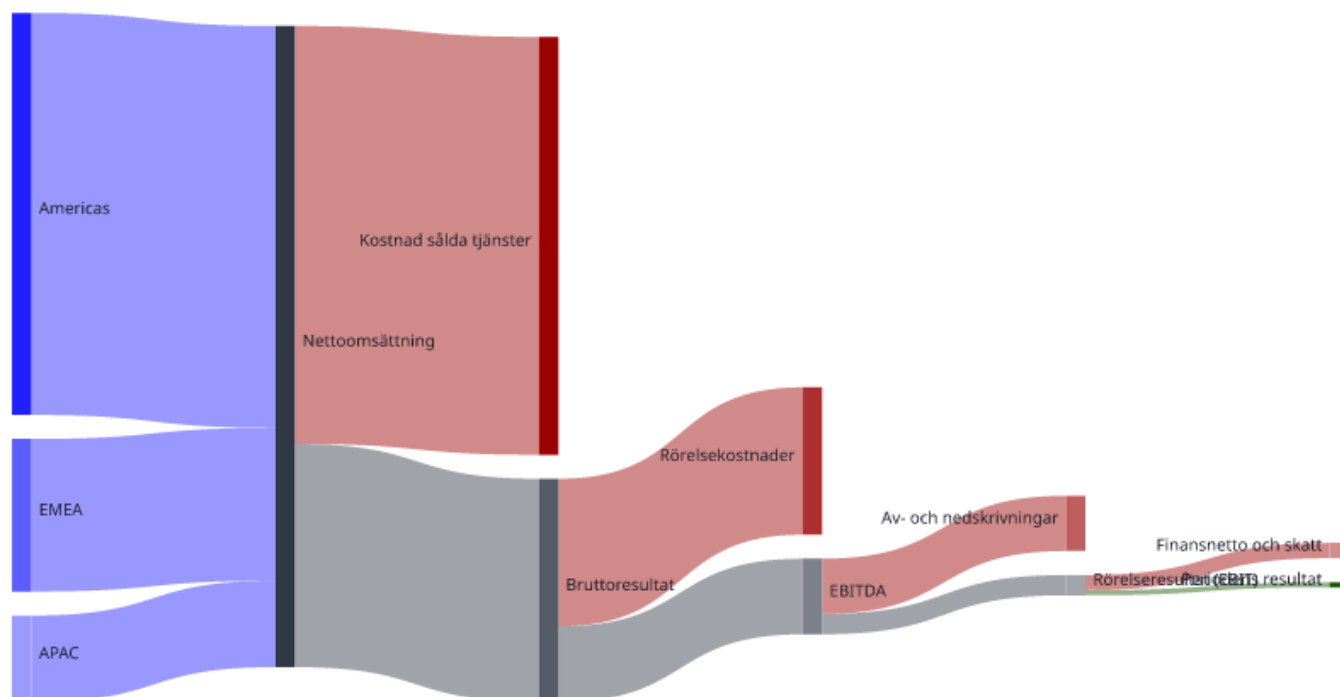
HUVUDKONTOR	GRUNDAT	MARKNADSVÄRDE	ANSTÄLLDA
Stockholm	2008	~31,9 MD-SEK PER AUG 2026	4 020 Q2'26, INKL. KONSULTER

2. Affärsmodell — så tjänar bolaget pengar

Sinch tar betalt per skickat meddelande, samtal eller e-post – modellen är transaktionell och intäkterna följer volymen. Erbjudandet delas i tre produktkategorier: API Platform (störst, kunden bygger in Sinch i sina egna system via API), Applications (färdiga applikationer) och Network Connectivity (direkt operatörsanslutning). Verksamheten rapporteras i tre geografiska segment: Americas, EMEA och APAC.

Modellen är kapitallätt: Sinch äger inga egna mobilnät utan förmedlar trafik genom avtal med omkring 600 teleoperatörer och ledande e-postleverantörer världen över. De löpande investeringarna består främst av aktiverad utveckling, cirka 125 MSEK per kvartal. Koncernens bruttomarginal ligger runt 33–34 procent, men marginalprofilen skiljer sig mellan kategorierna. Network Connectivity har historiskt haft låg bruttomarginal men lyfts nu av migreringen till IP-baserad överföring, medan API Platform är volymdrivet. Intäkterna faktureras främst i utländsk valuta – i första hand USD, EUR och GBP – vilket ger valutaeffekter mellan kvartalen. Säsongsmonstret är begränsat men meddelandevolymer varierar med kampanjaktivitet.

Så flödade intäkterna 2025 (MSEK)



3. Senaste rapporten — finansiell och operationell översikt

NETTOOMSÄTTNING	EBITDA	NETTORESULTAT
6 866 MSEK	824 MSEK	115 MSEK
+6% ORGANISKT (Q2'25)	+7% ORGANISKT (Q2'25)	0,17 SEK/AKTIE (Q2'25: 0,03)

Under Q2'26 uppgick nettoomsättningen till 6 866 MSEK (Q2'25: 6 616), en organisk ökning på 6 procent, medan valuta drog ned med 2 procent. Bruttoresultatet var 2 300 MSEK (2 322) med en organisk ökning på 2 procent, och bruttomarginalen var 33,5 procent (35,1). Skillnaden mellan omsättnings- och bruttoresultattillväxt förklaras dels av att höjda kostnader från vissa amerikanska leverantörer fördes vidare till kund utan marginal, dels av prispress i den indiska SMS-verksamheten.

Americas, som står för 66 procent av koncernens bruttoresultat, ökade nettoomsättningen organiskt med 9 procent och bruttoresultatet med 10 procent, drivet av API Platform (meddelanden och e-post) samt fortsatt marginalexpansion i Network Connectivity från IP-migreringen. EMEA planade ut med 0 procent organisk omsättningstillväxt efter tre kvartal av nedgång, medan bruttoresultatet minskade 4 procent på grund av kundtapp i en äldre högmarginalprodukt. APAC minskade bruttoresultatet med 18 procent organiskt, huvudsakligen från den indiska SMS-verksamheten.

EBITDA var 824 MSEK (760), +7 procent organiskt, med en EBITDA-marginal på 12,0 procent (11,5). Justerad EBITDA var 858 MSEK (869) och justerad EBITDA-marginal 12,5 procent (13,1). EBIT uppgick till 262 MSEK (208) efter förvärvsrelaterade avskrivningar på 414 MSEK, och periodens resultat blev 115 MSEK (25). Fritt kassaflöde var 751 MSEK (523) och kassakonverteringen R12 nådde 61 procent, över bolagets vägledning på 40–50 procent. Nettoskulden var 7 408 MSEK per 30 juni 2026, motsvarande 1,9 gånger justerad EBITDA R12, och soliditeten 55,1 procent. Under kvartalet meddelades ett vd-byte: Laurinda Pang lämnar och CFO Jonas Dahlberg utsågs till tillförordnad vd. Årsstämman beslutade att makulera 55,5 miljoner återköpta aktier (7,2 procent), och bolaget uppger att det köpt tillbaka 15 procent av aktierna under de senaste tolv månaderna. Ledningen framhåller efterfrågan kring AI-driven kunddialog och att fokus flyttas från integration av förvärv till att accelerera lönsam tillväxt.

”

Det är nu dags att växla upp, från integration till att accelerera lönsam tillväxt.

Jonas Dahlberg

— tf vd & CFO, Sinch AB · Q2'26-rapport

4. Marknad och trender

Sinch verkar på marknaden för digital kunddialog, en fragmenterad global marknad där bolaget agerar mellanhand mellan företag som vill nå sina kunder och de omkring 600 teleoperatörer och e-postleverantörer som levererar trafiken till slutledet. Bolaget uppger att den adresserbara marknaden var cirka 93 BUSD 2025 och väntas växa 8–9 procent per år de närmaste åren. Den enskilt viktigaste strukturella kraften för Sinch är övergången från enkelriktade notiser till tvåvägs-konversationer och AI-driven dialog, vilket ökar meddelandevolymer och även väcker liv i röstkanalen.

Konkurrensen är hård och kommer från globala aktörer som Twilio, Vonage (Ericsson) och Bandwidth, från den europeiska utmanaren Infobip och nederländska Bird (tidigare MessageBird), samt från indiska specialister som Route Mobile och Tanla. Geografiskt är Americas Sinchs största och snabbast växande region, medan Indien inom APAC har varit ett problemområde. Sinch positionerar sin direkta kontroll över hela värdekedjan – meddelanden, röst och e-post – som en differentierande styrka framför renodlade meddelandeaktörer.

- **AI och agentisk dialog:** AI-agenter som kommunicerar för företags räkning väntas driva upp interaktionsvolymer-na strukturellt.
- **Konversationsmeddelanden:** Skiftet från SMS till RCS och WhatsApp öppnar för högre värde per interaktion.
-

Tillit och avsändarverifiering: Ökad bedrägeririsk gör att kunder efterfrågar säker leverans och verifierad avsändaridentitet.

- **Röstens återkomst:** Mer kapabla AI-röstagenter ökar efterfrågan i en tidigare fallande kanal.
- **Konsolidering:** En fragmenterad bransch där skala i operatörsavtal utgör en inträdesbarriär.

5. Tillväxt drivare och risker

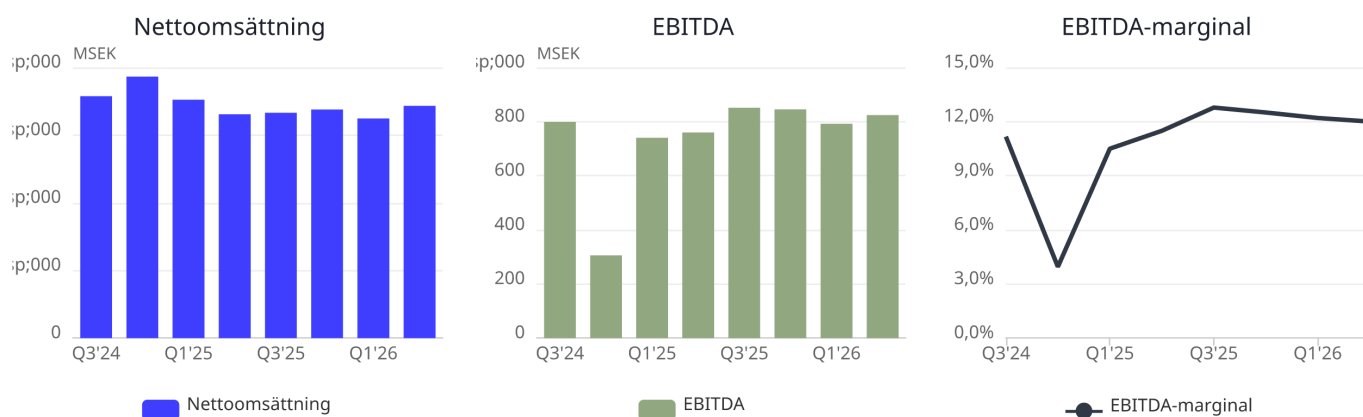
Tillväxt drivare

- **Americas som draglok:** Organisk omsättningstillväxt på 9 procent i Q2'26, drivet av API Platform inom både meddelanden och e-post.
- **IP-migrering i Network Connectivity:** Löpande kostnadsbesparingar som lyfter bruttomarginalen i USA.
- **AI-native kunder:** Uttalad strategi att rikta sig mot snabbväxande AI-bolag och bredda kanal användningen hos befintliga kunder.
- **Korsförsäljning:** Integrerat erbjudande över meddelanden, röst och e-post uppges öka merförsäljningen.
- **Kapitalallokering:** Starkt kassaflöde finansierar återköp och möjliga förvärv.

Risker

- **Exekvering av tillväxtstrategin:** Risk att den regionala go-to-market-modellen inte når de organiska tillväxtmålen.
- **Teknik- och marknadsdisruption:** Risk att produktportföljen tappas relevans mot mer AI-nativa konkurrenter.
- **Leverantörs- och nätverksberoende:** Beroende av operatörer och äldre system kan pressa bruttomarginal och driftstabilitet.
- **Valutarisk: Försäljning sker främst i USD, EUR och GBP med större valutagenomslag på intäkter än på kostnader, vilket ger en betydande nettoexponering i transaktionerna.**
- **Regulatorisk komplexitet och cybersäkerhet:** Dataskydd (GDPR) och bedräglig användning av plattformen kan ge böter och förtroendeskada.

6. Finansiell utveckling — KPI:er



7. Finansiella mål

- **Organisk tillväxt (formellt mål, till slutet av 2027, bas 2026):** 7–9 procent per år i både nettoomsättning och bruttoresultat. Organisk tillväxt var +4 procent H1'26.
- **Justerad EBITDA-marginal (formellt mål):** 12–14 procent. Inom intervallet – 12,6 procent H1'26.
- **Skuldsättningspolicy:** Nettoskuld över tid under 2,5 gånger justerad EBITDA R12. 1,9x per 30 juni 2026.
- **Utdelning och kapitalallokering:** Styrelsen föreslog ingen utdelning för 2025. Överskottskassa används till att minska skuld, finansiera förvärv och återföra kapital via återköp.

8. Potentiella triggers (kommande 6–12 månader)

- **Q3'26-rapport:** Fokus blir om Americas momentum (organisk omsättning +9 procent i Q2'26) håller i sig och om nedgången i APAC/Indien (bruttoresultat 18 procent organiskt) bottnar.
- **Permanent vd-tillsättning:** Besked efter Jonas Dahlbergs interimscroll kan tydliggöra strategisk inriktning.
- **Väg mot 2027-målen:** Takten mot 7–9 procent organisk tillväxt, där utgångsläget helåret 2025 var +1 procent i nettoomsättning.
- **Kommersiellt genomslag för AI:** Utfall av partnerskapet med Cursor och satsningen på AI-röst.
- **EMEA-vändning:** Om utplaningen (0 procent organiskt i Q2'26) övergår i tillväxt.
- **Fortsatta återköp:** Nytt återköpsprogram beslutades i juli 2026 efter 15 procent indragning av aktier på tolv månader.

9. Vanliga frågor från investerare

10. Vad säger optimisten? / Vad säger pessimisten?

Vad säger optimisten?

Sinch verkar på en strukturellt växande marknad där AI och konversationsmeddelanden driver upp interaktionsvolymerna, och bolaget är marknadsledande med den bredaste produktportföljen i branschen.

Americas – två tredjedelar av bruttoresultatet – accelererar och drar nytta av att USA leder den globala AI-utvecklingen.

Kassaflödet är starkt med 61 procents kassakonvertering R12, vilket finansierar både återköp och möjliga förvärv.

Nätet av operatörsavtal och den direkta kontrollen över värdekedjan utgör en inträdesbarriär som är svår att kopiera.

Med skiftet från integration till tillväxt finns en möjlighet att nå de organiska tillväxtmålen och lyfta marginalen mot övre delen av 12–14-procentsintervall.

Vad säger pessimisten?

Den organiska tillväxten är långt under 2027-målet på 7–9 procent, och koncernens bruttoresultat ökade bara 2 procent organiskt i Q2'26.

Tillväxten vilar tungt på Americas, medan EMEA planat ut och APAC faller – med särskild svaghet i Indien.

Konkurrensen från Twilio, Infobip, Bird och indiska specialister pressar priser, och AI-verktyg kan öka konkurrensen i applikationsledet.

Bolaget står inför ett ledarskifte med tillförordnad vd, vilket ökar exekveringsosäkerheten kring strategin.

Betydande valutaexponering och beroende av operatörsavtal kan slå mot både intäkter och bruttomarginal mellan kvartalen.

Ordlista — förkortningar och begrepp

- **API Platform:** Sinchs största produktkategori, där kunden bygger in kommunikationstjänster i sina egna system via ett programmeringsgränssnitt (API). Står för merparten av omsättningen och är den huvudsakliga tillväxtmotorn.
- **Bruttomarginal:** bruttoresultat i procent av nettoomsättning. Visar hur mycket som blir kvar efter direkta leveranskostnader (bl.a. operatörsavgifter) och är central i en transaktionell modell.
- **Bruttoresultat:** nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster. För Sinch ett viktigare styrmått än omsättningen eftersom vidarefakturerade operatörskostnader blåser upp toppraden.
-

CPaaS (Communications Platform as a Service): molnbaserad plattform som låter företag skicka meddelanden, samtal och e-post via API:er. Sinchs kärnmarknad.

- **EBITDA:** rörelseresultat före av- och nedskrivningar. Approximerar den underliggande lönsamheten innan förvärvsrelaterade avskrivningar.
- **EPS:** vinst per aktie. Påverkas för Sinch av stora förvärvsavskrivningar som tynger nettoresultatet.
- **Fritt kassaflöde:** kassaflöde från rörelsen efter investeringar. Finansierar återköp, förvärv och skuldminskning.
- **Justerad EBITDA-marginal:** justerad EBITDA i procent av omsättning, rensad för bl.a. transformations- och integrationskostnader. Bolagets marginalmål (12–14 procent) mäts på detta.
- **Kassakonvertering:** hur stor andel av resultatet som omvandlas till kassaflöde. Sinch vägleder mot 40–50 procent R12 och nådde 61 procent i Q2'26.
- **Nettoskuld:** räntebärande skulder minus likvida medel. Sätts i relation till justerad EBITDA för att mäta skuldsättning.
- **Organisk tillväxt:** tillväxt exklusive förvärv, avyttringar och valutaeffekter. Måttet som bolagets tillväxtmål följer.
- **R12:** rullande tolv månader. Används för marginal-, kassaflödes- och skuldsättningsmått för att jämma ut säsongsvariationer.
- **RCS (Rich Communication Services):** ett rikare meddelandeformat som ersätter SMS med bilder och interaktivitet. Del av skiftet mot konversationsmeddelanden.
- **Soliditet:** eget kapital i procent av balansomslutningen. Mått på finansiell motståndskraft.
- **TAM (Total Addressable Market):** den totala adresserbara marknaden, av Sinch angiven till cirka 93 BUSD 2025. Ramar in tillväxtpotentialen.

Källor

- Sinch AB – Delårsrapport Q2'26, publicerad 22 juli 2026.
- Sinch AB – Årsredovisning 2025 (förvaltningsberättelse, affärsmodell, strategi, riskavsnitt, mål och utdelningspolicy).
- Sinch AB – Bokslutskommuniké Q4'25.
- Pressmeddelande: "Laurinda Pang to step down as CEO", 7 maj 2026 (inderes.fi/releases/sinch-ab-laurinda-pang-to-step-down-as-ceo).
- Pressmeddelande: "Sinch appoints Jonas Dahlberg as acting CEO", 8 juni 2026 (inderes.fi/releases/sinch-ab-sinch-appoints-jonas-dahlberg-as-acting-ceo-to-lead-next-phase-of-execution-and-growth).
-

Pressmeddelande: "The Board of Directors of Sinch AB resolves to repurchase own shares", 22 juli 2026
(inderes.fi/releases/the-board-of-directors-of-sinch-ab-resolves-to-repurchase-own-shares).



CONNECTING INVESTORS AND COMPANIES

Inderes democratizes financial information by connecting investors and listed companies. For investors, we are an investing community and a trusted source of financial information and equity research. For listed companies, we are a partner in delivering high-quality investor relations. Over 500 listed companies in Europe use our investor relations products and equity research services to provide better investor communications to their shareholders.

Our goal is to be the most investor-minded company in finance. Inderes was founded in 2009 by investors, for investors. As a Nasdaq First North-listed company, we understand the day-to-day reality of our customers.

Inderes Oyj
Porkkalankatu 5
00180 Helsinki
+358 10 219 4690

inderes.fi

Inderes Ab
Vattugatan 17, 5tr
Stockholm
+46 8 411 43 80

inderes.se

**inde
res.**