

KebNi

Org.nr 556943 - 8442

Pressmeddelande på Svenska
25 maj 2021

KEBNI SLÄPPER KVARTALSRAPPORTEN FÖR Q1 2021, JANUARI-MARS

Stockholm, 25 maj 2021

Händelser januari-mars 2021

- Den 1 februari tillträdde Torbjörn Saxmo som ny VD för KebNi.
- I början av mars genomförde KebNi en riktad nyemission som inbringade ca 12 141 tkr, och KebNi fick därmed en långsiktig storägare.
- I slutet av mars genomförde KebNi en riktad nyemission som inbringar ca 26 220 tkr, och säkerställer därmed ytterligare flera långsiktiga storägare och stärker kapitalet inför året.

Nyckeltal

- Nettoomsättningen uppgick till 1 788 tkr (14 100)
- Rörelseresultatet uppgick till -11 888 tkr (-1 300)
- Balansomslutningen uppgick till 105 005 tkr (61 000)
- Periodens resultat uppgick till -11 798 tkr (-1 400)
- Soliditet (%) uppgick till 87,7 (81,0)
- Antal anställda vid periodens slut uppgick till 18 (9) personer

VD-ord

Jag kan nu med glädje summera mina första drygt 100 dagar som VD för KebNi AB. Mina intryck är en stabil produktportfölj, samtidigt som arbete med nya produkter pågår för fullt, exempelvis Next Generation IMU (NG IMU). Den kunniga och engagerade personalen imponerar stort.

För mig har företaget två tydliga delar. Den första och kanske mest självklara är Satellitkommunikation, SatCom, där utveckling och produktion av alla antensystem ingår. Den andra delen, Inertial Sensing, tröghetssensorer eller kort och gott IMU:er, utgörs av både produktion och utveckling av IMU baserade applikationer. Inom båda dessa områden bedömer jag att våra produkter besitter en hög prestandanivå till ett mycket konkurrenskraftigt pris.

Ett strategi- och affärsplansarbete pågår för fullt och ambitionen är att vara klar i början av september. Strategin förväntas innehålla en del nya inslag, men inte ange en totalt ny inriktning. Organisk tillväxt kommer att vara mycket viktig under den kommande affärsplansperioden. Vi står dock fast vid att den fortsatta expansionen kommer att förstärkas och stabiliseras med ett antal förvärv. Under 2020 förvärvades Satmission Kalix, som nu utgör en fantastisk tillgång i KebNi:s produktportfölj. Nu pågår arbetet med att integrera Satmission i KebNi där ett antal identifierade synergier förväntas lyfta hela SatCom området.

De första två prototyperna av den specialbyggda IMU:n har levererats till Saab Dynamics. Det är med spänning vi ser fram emot resultatet på de tester som nu genomförs. Det interna utvecklingsarbetet flyter på enligt plan. Detsamma gäller utvecklingen av NG IMU, vilken förväntas vara färdig i början av 2022. Vi har hittills haft möjlighet att testa nivån på vår produkt mot kraven av två företag verksamma inom självkörande fordon. Vid båda dessa tillfällen har specifikationen uppfyllt kraven, något som jag ser som ett bevis för vår förmåga och att vi ligger rätt inom segmentet (high grade commercial IMU's).

När jag tillträdde som VD första februari arbetade 1,4 personer med direkt försäljning. Motsvarande siffra idag är 3 och efter sommaren kommer vi att vara 4 personer. Jag bedömer att det är den nivån vi skall ligga på fortsättningsvis och en viktig del av detta är rekryteringen av vår Chief Commercial Officer, Kristian Wallin, som annonserades förra veckan. Utöver traditionell försäljning och utökning av säljstyrkan har kvartalet ägnats åt att börja bygga upp ett nätverk av återförsäljare/ affärskonsulter i ett stort antal länder. I jämförelse med de senaste fem åren kommer vi att ha närvaro i tre gånger så många länder. Detta kommer vara ryggraden i vår organiska tillväxt.

KebNi

Vad gäller marknadsföring kommer vi att höja vår profil. Arbete pågår med en allmän översyn av marknadsföringsmateriel såsom produktdatablad, presentationer etc. Vi kommer under hösten att fokusera på deltagande på IBC2021-mässan i Amsterdam och nästkommande vår på Satellite2022-mässan i Washington. Den sistnämnda är något mer fokuserad mot det militära segmentet. Vidare avser vi att göra en roadshow i Europa med en automatiserad antenn från Satmission. Här kommer potentiella kunder och partners att kunna se vår produkt live.

Avslutningsvis imponeras jag av den "bruksanda" som visades i samband med den högt prioriterade leveransen till Israel. Ingen personlig ansträngning sparades och personalen visade en lojalitet mot företaget som gör mig mycket stolt. När man dessutom hör hur kunden berömmar både medarbetare och produkt, så ser jag med tillförsikt fram emot en spännande resa vid KebNi:s roder.

Torbjörn Saxmo, vd

Frågor besvaras av bolagets Verkställande Direktör, Torbjörn Saxmo på telefon 070-916 14 82.

Om KebNi AB (publ)

KebNi har en lång historia och stor erfarenhet inom marina och landbaserade satellitantennlösningar samt lösningar för tröghetsensorsystem för rörelseavkänning. Företaget, med huvudkontor i Stockholm, är inriktat på att bli en ledande leverantör av tillförlitlig teknik, produkter och lösningar för satellitkommunikation, säkerhet, positionering och stabilisering. KebNis produkter och lösningar riktar sig till statliga, militära och kommersiella kunder. Företaget verkar på en global marknad, direkt och genom ett nätverk av återförsäljare.

KebNi har idag verksamheter inom två olika produktområden - satellitkommunikation och tröghetsensorer. Dessa finns utförligt beskrivna på www.kebni.com.

KebNi "brings stability to a world in motion".

Bolagets aktie (KEBNI B) är föremål för handel på Nasdaq First North Growth Market. Certified Adviser är G&W Fondkommission, e-post: ca@gwkapital.se, telefon: 08-503 000 50.

Denna information är sådan som KebNi AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (MAR).

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 25 maj 2021 kl 08:30 CET.

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av företagets revisorer.