

Org.nr 556943 - 8442

Pressmeddelande på Svenska
23 augusti 2021

KEBNI SLÄPPER KVARTALSRAPPORTEN FÖR Q2 2021, APRIL-JUNI

Stockholm, 23 augusti 2021

Händelser april-juni 2021

- I maj återupptar KebNi den p.g.a. covid-19 pausade leveransen till Israel och levererar enligt plan.
- KebNi erhåller prestigefyllda testresultat från företagets partner i Ryssland, avseende testningar av demoantenn för DSNG Drive Away, och erhåller sedermera en beställning av strategiskt mycket stort värde, på denna nya antenn till ett monetärt värde av ca 1 000 tkr.
- I maj anställs Kristian Wallin från SAAB Dynamics som Chief Commercial Officer.
- I juni anställer KebNi Erik Winther som Head of Sales och ansvarig för IMU-försäljningen.
- På årsstämman i maj beslutas att styrelsen ska bestå av David Svenn, Magnus Edman, Jan Wäreby samt Anders Björkman, med David som ordförande och Anders som vice ordförande.

Nyckeltal

- Nettoomsättningen uppgick till 132 tkr (18 800)
- Rörelseresultatet uppgick till -9 904 tkr (-2 100)
- Balansomslutningen uppgick till 92 257 tkr (89 100)
- Periodens resultat uppgick till -9 838 tkr (-2 600)
- Periodens kasssaflöde uppgick till -18 191 tkr (-1 200)
- Soliditet (%) uppgick till 84,0 (70,4)
- Antal anställda vid periodens slut uppgick till 18 (16) personer

VD-kommentar

Våren och försommaren har gått i rasande fart och jag gläds åt att ha fått ett varmt välkomnande av alla som har med KebNi att göra. Jag har sett, och ser, att det här är ett litet företag med bra resurser och stort engagemang, vilket gläder mig ytterligare. Nu har vårens arbete fortsatt varit att utveckla försäljningen, företaget och dess produkter även under Q2.

Vi har under kvartalet kontrakterat ännu en säljare och från och med mitten av augusti kommer därmed försäljningsteamet om fyra personer att ha nått full styrka. Detta innebär framför allt ett tydligt resurstillskott på IMU-sidan där försäljningen sker på komponent-, system- och applikationsnivå. Vår första applikation utgörs av ett system för övervakning av byggnadsställningar. Vi bedömer att den applikation vi utvecklat, med små eller inga modifieringar, kan användas i ett antal andra tillämpningar. Affärspotentialen när det gäller applikationer kan nästan inte överskattas. Vi ser ett stort antal potentiella applikationer där system av IMUer kan användas för olika typer av övervakning och därmed ge larm innan oåterkalleliga fel uppstår. Nu handlar det mycket om att prioritera de lägst hängande frukterna på de hetaste marknaderna, samtidigt som vi samarbetar med rätt partners i en fördelaktig affärsmodell. Att vår första applikation även ligger till grund för en patentansökan är extra spännande.

Vi har som ambition att genom partners ha försäljningsnärvaro i tre gånger så många länder som vi sålt till de senaste fem åren. Detta långsiktiga arbete pågår parallellt med ordinarie försäljningsarbete och förväntas vara klart under 2022. Det är viktigt att förstå att det inte omedelbart innebär tre gånger så stor orderingång, men det bör innebära att vår sales pipeline på sikt ökar och utgör ryggraden i vår organiska tillväxt, vilket återspeglas i ett antal liggande offerter.

Nu finns också de första layouterna på NG IMU (Next Generation IMU) framme, vilket glädjande nog innebär att utvecklingen fortsätter enligt plan. För de som är tekniskt intresserade som vi på KebNi så ska nämnas att NG IMU

KebNi

tas fram både som kortmodul och fristående enhet. I båda fallen med option för en eller två GNSS-mottagare (Global Navigation Satellite System). I de fall vi haft förmånen att presentera och eller offerera NG IMU har dess pris och prestanda rönt mycket intresse. Även om utvecklingen kommer att avslutas under Q1 2022 hoppas och tror jag att vi kommer att kunna smyga igång produktionen under senare delen av året.

Hos Satmission i Kalix pågår förberedelserna för Road Show 2021. Vi hoppas att under hösten kunna att bryta Covid-19 isoleringen och med en specialbyggd buss ge oss ut på vägarna i Europa för att öga mot öga träffa både nuvarande och framtida kunder och partners. Finalen på denna turné kommer att vara den stora branschmässan IBC i Amsterdam där vi har för avsikt att ställa ut.

Avseende vår marknadskommunikation pågår en översyn av såväl budskap som val av plattformar. Detta kommer inom kort tydligt synas på vår hemsida, där vår ambition är att produkter och företag skall bli tydligare och konsekventare gentemot både kunder och investerare.

Med det sagt så ser jag fram emot att fortsätta utvecklingen av KebNi AB.

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 tröghetssensorsystem 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 tröghetssensorer. 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@qwkapital.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 23 augusti 2021 kl 08:30 CET.

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