

Org.nr 556943 - 8442

Pressmeddelande på Svenska
25 februari, 2022

Bokslutskommuniké 2021

Nya kunder och breddat globalt försäljningsnätverk

Stockholm, 25 februari 2022, Kebni:s fjärde kvartal har genomsyrats av strategiarbete och försäljningsaktiviteter. Företaget har i linje med strategin nu en närvaro i 17 länder och arbetet med att utöka närvaron globalt fortsätter med upptrappat tempo och utvecklingen av våra IMU:er fortsätter enligt plan. Samtidigt sker ett alltmer intensivt arbete med Kebni:s förvävsstrategi där vi aktivt finner nya möjligheter med stor potential som vi ser kan bidra till vår strategiska plan. Parallellt med implementering av strategin sker också färdigställandet av slutleveransen i Q1 2022 till vår kund i Israel.

Fjärde kvartalet: 1 oktober – 31 december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 9 021 tkr
- Rörelseresultatet uppgick till - 9 146 tkr
- Periodens resultat uppgick till - 8 930 tkr
- Periodens kassaflöde var 7 601 tkr

Helår 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 18 264 tkr
- Rörelseresultatet uppgick till - 38 289 tkr

Händelser oktober – december 2021

- Kebni publicerar företagets nya strategi för perioden 2022 – 2026.
- Kebni anlitar Johan Hårdén som rådgivare för företagets strategiska förvävsexpansion.
- Kebni tecknar ett viktigt 3-årigt ramavtal avseende Satmissions Drive Away-antennerna till Turkiet.
- Kebni erhåller företagets första order från SeaTwirl, svenskt bolag inom vind och vågkraft, för den kommande IMU:n SensAltion.
- Kebni erhåller företagets andra order och levererar IMU:n SensAltion.
- Kebni erhåller totalt fem order på Satmission Drive Away System till ett totalt värde av ca 5 MSEK.
- Kebni erhåller fyra order på IMU:er från svenska gruv- och bergteknikbolaget Epiroc.
- Kebni tecknar bryggglån på 12 MSEK för att stävja betalningsförsening från Israel p.g.a. Covid.

VD-kommentar

Ett år vid rodret – vad har hänt och var befinner vi oss? Vi arbetar nu för högtryck med att färdigställa de sista leveranserna kopplade till det ursprungliga utvecklingskontraktet och dess optioner till Israel. Att stänga det ursprungliga kontraktet är på många sätt mycket viktigt för oss, då det innebär att vi går in i en ny fas gentemot vår kund IAI. Nu har vi möjlighet att teckna nya leveransavtal och även underhålls- och serviceavtal. IAI är och förblir en viktig kund avseende våra maritima satellitantenner, men för att nå ett stabilt produktområde krävs avtal med flera systemhus motsvarande IAI och där kan jag glädjande konstatera att vi redan idag har affärsmöjligheter tillsammans med ett antal andra systemhus. Under Q4 2021 tecknades också ett viktigt 3-årigt ramavtal avseende Satmissions Drive Away-antennerna till Turkiet. Avtalet är av kunden bedömt till 90 MSEK över

3 år. De tre första beställningarna mot ramavtalet har kommit till ett totalt värde av 5 MSEK. Ramavtalet är ett bra exempel på att vi följer vår strategiska plan. Utvecklingen av IMU-produktfamiljen SensAltion följer fortfarande planen och förväntas avslutas i april 2022. Pris/prestanda-mässigt har SensAltion rönt stort intresse på marknaden. Detta intresse fortsätter att växa i takt med att de första enheterna finns framme. Vår satsning på ISO 26262 (standard för funktionssäkerhet för vägfordon) ger en generell konkurrensfördel gentemot fordonsindustrin. Särskilt intressant blir detta i nischen med självkörande fordon, där funktionssäkerhet i många fall är synonymt med personsäkerhet. I dagsläget arbetar vi med ett antal möjligheter inom nischen självkörande fordon. Däröver skapar vårt systematiska funktionssäkerhetsarbete mervärde för kunder i en rad andra branscher, som t.ex. förnyelsebar energi, med säkerhetskritiska behov.

Utvecklingskontraktet med Saab omfattar framtagning en specialanpassad IMU till nästa generation av NLAW (Next Generation Light Anti-Tank Weapon). Utvecklingsarbetet bedrivs enligt en tidplan uppsatt av Saab och förväntas övergå i serieförberedelser följt av serieleveranser. Vår tidplan kan vid behov kortas för att möta ett eventuellt tidigare behov från Saab. Den oro som nu finns i Europa påverkar definitivt efterfrågan på system motsvarande NLAW.

Den egna försäljningsorganisationen har under året vuxit från 1,4 till 4 personer. Likaså växer vårt marknadsavtryck vilket har resulterat i att vi nu har ökat vår utländska representation från ett till 17 länder. Den siffran skall fortsätta att växa då vi med hjälp av denna representation fångar vi upp affärsmöjligheter som vi tidigare inte var medvetna om, samtidigt som vi i ett tidigt skede arbetar för att fördelarna med vår specifikation uppskattas av kunden och blir del av deras offertförfrågan. I flera fall handlar det om att vi nu finns på ”nya” marknader. I Republiken Korea (Sydkorea), där vi tidigare inte gjort affärer, arbetar vi nu med tre områden av affärsmöjligheter tillsammans med vår lokala representant. En av dessa affärsmöjligheter innefattar analyser av hur vår ställningsapplikation bäst introduceras på den koreanska byggmarknaden och alla tre affärsmöjligheterna bygger i grunden på att vi med hjälp av vår lokala representant lyckas etablera nära samarbeten med rätt företag inom respektive bransch, en förutsättning för att göra affärer på den koreanska marknaden. Med hjälp av vår lokala partner i Indonesien, även det en marknad där vi tidigare inte gjort affärer, arbetar vi också med tre spännande affärsmöjligheter. Även i Indonesien är nära samarbete med lokal industri en förutsättning för framgång. I många fall kan dessa samarbeten innebära en möjlighet att ta ett delansvar i ett större helhetsåtagande genom att lokal industri övertar en del av vårt normala åtagande. Det stärker vårt erbjudande och hjälper oss skapa värde högre upp i värdekedjan. Självklart arbetar vi hårt med att omsätta våra affärsmöjligheter till konkreta beställningar. Det är viktigt att påpeka att vi inte är verksamma på en snabbriörlig konsumentmarknad, vilket innebär att vi måste arbeta relativt långsiktigt. Den låga orderingången 2020 med lägre omsättning som följde 2021, visar detta tydligt. Jag är övertygad om att det kommer att ge resultat under 2022. I vår publicerade strategi gör vi utfästelsen att vi skall göra positivt resultat andra halvan av 2023. Baserat på dom aktiviteter som vi initierat 2021, är jag övertygad att vi uppnår den ökning av affärsvolym som krävs för att nå dit.

Våra viktigaste kommunicerade mål i vår strategiska plan 2022 – 2026 är:

- Positivt rörelseresultat andra halvåret 2023
- Positivt kassaflöde under 2024
- Växa Satcom mer än den tillgängliga marknaden under 5 års perioden
- Inertial Sensing och SatCom skall vara lika stora produktområden 2025

Vår ambition är fortsatt en accelererad tillväxt genom strategiska förvärv där vi genom stordriftsfördelar når en ökad lönsamhet samtidigt som vi får ännu bättre utväxling på potentialen i det internationella nätverk vi bygger upp. Sammanfattningsvis har 2021 gett:

- Bredare, stabilare och modernare produktportfölj



- Avsevärt vassare och numerärt större försäljningsorganisation med bredare internationell förankring
- Tydlig långsiktig harmoniserad inriktning mellan storägare, styrelse och företagsledning

Avslutningsvis kan jag konstatera att Kebni sannolikt aldrig haft så många och bra affärsmöjligheter som nu inom vare sig SatCom eller Inertial Sensing, och därtill kommer den kanske mest spännande delen, nämligen applikationsverksamheten och Ställningsprojektet. Jag är fullt övertygad om att vårt långsiktiga arbete kommer att bära frukt inom kort.

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

Om KebNi AB

Kebni har en lång historia och stor erfarenhet inom marina satellitantennlösningar och lösningar för tröghetsrörelseavkänning. Företaget, med huvudkontor i Stockholm, är inriktat på att bli en ledande leverantör av produkter och lösningar för satellitkommunikation, säkerhet, positionering och stabilisering, och med mycket stor tillförlitlighet. Kebni 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 verksamhet inom två olika produktområden - satellitkommunikation och tröghetsensorer. Dessa beskrivs i detalj på www.kebni.com.

Kebni "bringing 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.

Detta är insiderinformation som Kebni AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (MAR). Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 25 februari 2022 kl. 08:30 CET.