



Bokslutskommuniké 2021



Innehållsförteckning

Bokslutskommuniké 2021	2
VD-kommentar	3
Finansiella kommentarer.....	5
Framtidsutsikter	6
Kort om Kebni.....	7
Risker och osäkerhetsfaktorer	8
Största ägare	9
Resultaträkning.....	10
Balansräkning.....	11
Förändring av eget kapital	13
Kassaflödesanalys.....	14
Avlämning bokslutskommuniké 2021.....	15

Bokslutskommuniké 2021

Kebni AB (publ), 556943-8442

Nya kunder och breddat globalt försäljningsnätverk

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.

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-antennar 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 bryggån på 12 MSEK för att stävja betalningsförsening från Israel p.g.a. Covid.

Nyckeltal

TSEK	Okt-Dec 2021	Okt-Dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
Nettoomsättning	9 021	-1 100	18 264	38 529
Rörelseresultat	-9 146	-27 500	-38 289	-35 374
Balansomslutning	92 293	84 646	92 293	84 646
Periodens resultat	-8 930	-28 100	-37 839	-37 508
Periodens kassaflöde	7 601	9 640	4 887	2 491
Soliditet (%)	67,1	77,2	67,1	77,2
Antal anställda vid periodens slut	18	18	18	18

Händelser efter periodens utgång

- CFO Viveka Hiort af Ornäs lämnar Kebni.

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-antennor 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.

Därutöver skapar vårt systematiska funktionssäkerhetsarbete mervärde för kunder i en rad andra branscher, som t.ex. förnyelsebar energi, med säkerhetskritiska behov.

Kebni AB (publ) bokslutskommuniké 2021

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 tidigarelagt 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 snabbväxande 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.



Kista, februari 2022

Torbjörn Saxmo

VD, Kebni AB (publ)

Finansiella kommentarer

oktober – december 2021

Verksamhetsutveckling

Förberedelserna för slutleveransen till Israel är i sin linda och vi färdigställer ordern i högt tempo med ett bra samarbete med vår kund IAI. P.g.a. Covid har leveransen planerad för Q4, försenats och är nu planerad i Q1 2022. Vi har därmed säkrat den betalning som under kvartalet fick täckas upp med ett bryggglån på 12 MSEK.

Det nya ramavtalet med Turkiet som tecknades under Q4 har påbörjats med ordervärde på ca 5 MSEK där vi påbörjat leveranserna och ser fram emot kommande beställningar.

Q4 har haft huvudfokus på försäljning och vår utvecklingsavdelning fortsätter att modernisera våra IMU:er samtidigt som vi kontinuerligt fortsätter att se på potentiella förvärv som ger företaget synergifördelar. Ett av våra mål är att affärsområde SatCom ska växa snabbare än marknaden under de närmaste fem åren och det arbetet har vi under kvartalet verkligen lagt grunden till genom det intensiva försäljningsarbete som pågått och pågår. Ett annat övergripande mål är att Inertial Sensing och SatCom ska representera en lika stor försäljningsandel i företaget år 2025 och därför har även ett ökat strategiskt försäljningsarbete inom Inertial Sensing skett under kvartalet.

Med vårt enträgna försäljningsfokus har vi därmed lagt en god grund till att nå företagets strategiska mål om att nå ett positivt rörelseresultat andra halvåret 2023 och nå ett positivt kassaflöde under 2024.

Intäkter och resultat

Nettoomsättning för okt-dec var 9 021 tkr (-1 100 tkr) och är främst relaterad till upplupna intäkter under 2020 som fick vändas i sin helhet i Q4 2020 samt en ökad försäljning av landbaserade antenner och reservdelsförsäljning 2021. Den minskade nettoomsättningen för helåret 2021 jämfört med 2020, 18 264 tkr (38 529 tkr) baseras på lågt orderingång 2020 samt framflyttade leveranser till Israel p.g.a. Covid. Kostnader om 1 231 tkr (4 400 tkr) relaterade till utveckling vars största andel härrör sig till IMU-utveckling, aktiverades under årets sista kvartal.

Rörelseresultatet för perioden okt-dec uppgick till -9 146 tkr (-27 500 tkr). Den stora skillnaden av det fjärde kvartalet jämfört med samma period 2020 förklaras av en högre kostnads massa 2020 samt de upplupna intäkter som fick återföras i det sista kvartalet samma år. Årets resultat uppgår till -37 839 tkr (-37 508 tkr), vilket trots den minskade nettoomsättningen främst beror på minskade kostnader 2021.

Kassaflöde och likvida medel

Kebni:s kassaflöde uppgick under det fjärde kvartalet till 7 601 tkr (9 640 tkr) varav från rörelsen 29 tkr (-23 200 tkr). Under sista kvartalet investerades i -2 700 tkr (-300 tkr) i immateriella tillgångar. Kassaflödet påverkades positivt främst av det tecknade bryggglånet på 12 000 tkr. Styrelsens och VD:s bedömning är att vidare åtgärder kan komma att behövas vidtas för att säkerställa bolagets rörelsekapitalbehov och finansiering för den löpande verksamheten under de kommande 12 månaderna.

Framtidsutsikter

Framtida utveckling och dess risker

Kebni är fortsatt ett utvecklingsföretag som troligtvis kommer att vara i behov av extern finansiering under den tid vi bygger upp och etablerar vår försäljningsorganisation då vi ser goda möjligheter till ökad expansionstakt framöver, både på den inhemska och på den internationella marknaden. Det finns en märkbar trend av ökade förfrågningar efter Kebni:s satellitantennlösningar och tröghetssensorer (IMU:er) där båda produktområdenas marknader växer och år 2025 förväntas de enligt Kebni:s affärsplan, vardera motsvara en lika stor andel av Kebni:s försäljning.

Kebni:s IMU-försäljning fokuserar idag på avancerade system gentemot militära och statliga segment globalt, men vi ser även våra avancerade system växa inom den kommersiella industrin som avses bedrivas inom tre ben:

Komponentförsäljning – direkt försäljning av IMU:er, för integration i en annan huvudprodukt.

Applikationsförsäljning – försäljning av en applikation, inklusive IMU, vilken ingår i en annan huvudprodukt.

Systemförsäljning – försäljning av system, inklusive IMU, såsom egen fristående produkt till slutkund.

Trots covid-19 så ser vi nu en global efterfrågan av mer avancerade applikationer på IMU-området och fortsätter därför att göra investeringar inom de tre benen. Samtidigt fortsätter vi utvecklingen av nästa generations IMU som fortskrider enligt plan och som väckt ett stort intresse hos nya potentiella kunder. IMU-området har kortare ledtider än SatCom och har även en högre beställningsfrekvens, som kompletterar antensidans längre ledtider mycket väl. De väsentliga risker Kebni står inför är vår satsning på rätt tröghetssensorteknik och en korrekt bedömning av försäljningsvolymerna. Allmänt är den största osäkerheten att ha "rätt" produkt framme i tidsfönstret, något Kebni:s strategiarbete noggrant följer upp för att vi ska kunna fortsätta att vara flexibla gentemot våra kunder och samtidigt vara förberedda på snabba marknadsanpassningar framöver.

Kort om Kebni

I Kebni ingår militärgodkända, stabiliserade satellitantennsystem samt avancerade tröghetssensorsystem, s.k. IMU:er. Kebni strävar efter att uppnå en marknadsledande ställning inom marknadssegment som efterfrågar avancerade och robusta satellitantennsystem, där användarna i stor utsträckning utgörs av militära fartyg, kustbevakning samt landbaserade fordon. Vi på Kebni kombinerar mångårig kompetens och kunnande inom satellitkommunikation och IMU:er för att nå ut till våra marknadssegment. Kebni AB kan därigenom erbjuda tekniskt avancerade och samtidigt kostnadseffektiva standardlösningar likvärliga som kundpassade lösningar. Under 2020 utökades bolagets produktportfölj inom markbundna antennsystem genom teknikförvärv samt förvärv av dotterbolaget Satmission AB.

Koncernen

Vid årets ingång bestod koncernen av moderbolaget jämte fyra helägda dotterbolag; Kebni Inertial Sensing AB (tidigare AIMS), 556662-0786, ASTGW AB, 559218-8881, Kebni Land Mobile AB, 559235-0887 och Satmission AB, 556666-8793.

Aktien

Kebni:s B-aktie är sedan den 25 augusti 2020 noterad på Nasdaq First North Growth Market Stockholm och handel sker under kortnamn KEBNI B. I bolaget finns totalt 96 745 302 st aktier utgivna, varav 295 302 A-aktier och 96 450 000 B-aktier med ett kvotvärde om 0,06847 kronor. Aktier av serie A har tio (10) röster och aktier av serie B har en (1) röst. Aktier av serie A och serie B har lika rätt till bolagets vinst och tillgångar.

Per den 30 september var aktiekapitalet 6 624 146 kr och antalet aktier var 96 745 302 st. Detta ger ett kvotvärde på 0,06847 SEK per aktie.

G&W Fondkommission är bolagets Certified Adviser.

Personal

Antalet anställda på Kebni uppgick per den 31 december till 18 (18) personer.

Teckningsoptioner

Aktieägarna beslutade vid bolagsstämma den 16 oktober 2019 att genomföra ett optionsprogram för nyckelanställda. Totalt emitterades 750 000 optioner med en lösenkurs om 130% av den genomsnittliga volymägda kursen de senaste tio dagarna före implementeringen av incitamentsprogrammet. Optionsprogrammet löper fram till den 16 oktober 2022. Optionsprogrammet har ännu inte implementerats och ligger vilande i dotterbolaget ASTGW AB.

Redovisningsprinciper

Kebni AB (publ) tillämpar Årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Balansposter värderas till anskaffningsvärde enligt K3, kap 11.

Denna rapport har ej varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Finansiell kalender

Delårsrapport Q1 2022: 2022-05-12

Årsstämma 2021: 2022-05-17

Delårsrapport Q2 2022: 2022-08-25

Delårsrapport Q3 2022: 2022-11-17

Kontakt: Viveka Hiort af Ornäs, CFO

08-705 95 00

Risker och osäkerhetsfaktorer

Kebni AB (publ) är genom sin verksamhet exponerat mot olika slags finansiella risker. Med finansiella risker avses oönskade förändringar i företagets resultat- och balansräkning till följd av fluktuationer på de finansiella marknaderna.

Finansiella risker

Kebni har haft ett kontinuerligt finansieringsbehov där tillflöde av nytt kapital varit nödvändigt för fortsatt drift och företagets kassa har påverkats ordentligt av covid-19. Vi ser nu med tillförsikt på framtiden när restriktionerna lättar i många av våra samarbetsländer. I takt med att bolaget enligt den nyligen fastställda strategin växer på lång sikt, kommer kapitalbehov att uppstå, främst vid förvärv. För att ytterligare förstärka möjligheterna för förvärv, utveckling och långsiktighet gör bolaget löpande likvidanalyser för att fastställa om eventuella lån eller nyemissioner är nödvändiga. Tidigare nyemissioner under året fastställer styrelsens och VD:s bedömning att de åtgärder som då vidtogs har minskat finansieringsrisken i det korta perspektivet.

Operativa risker

Kebni:s operativa riskfaktorer kan påverka bolagets affärsmässiga och finansiella ställning. Dessa risker är förknippade med

att utvecklingsverksamheten fortlöper enligt plan, att Kebni fortsätter med kvalificerad rekrytering, ledtider från underleverantörer, att företaget kan uppnå industrialiserad skalbarhet i sina produkter samt att framtida förvärv blir lyckosamma. Covid-19 har påverkat oss både under föregående och nuvarande år vilket medfört att vi kunnat fokusera på internt arbete där vi implementerat ett nytt affärssystem, förbättrat våra rutiner, sett över och förnyat vår produktokumentation och fokuserat än mer på strategiska frågor för att kunna parera framtiden på bästa sätt.

Kebni AB (publ) är också utsatt för motpartsrisker. Dessa består i huvudsak av problem som kan uppstå då företagets leverantörer av komponenter och tjänster drabbas av ekonomiska eller andra problem som leder till produktionsstörningar. Som följd av detta kan företagets kunder komma att ställa skadeståndskrav mot Kebni AB (publ) för de förseningar som uppstår. Företaget drabbas också om en kund inte kan fullfölja betalning av beställda varor. Motparter som är viktiga för företaget är potentiella kreditgivare. I vissa fall under vissa förutsättningar kan de säga upp eller förändra lånevillkoren. Sådana förändringar kan bli dyra och bekymmersamma för företaget.

Största ägare

Kapitalmässigt största ägarna	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Kapitalandel %	Röstandel %
Jan Pärsson	0	18 200 000	18,8%	18,3%
Maida Vale Capital AB	295 302	10 999 681	11,7%	14,0%
Avanza Pension	0	6 472 629	6,7%	6,5%
Anders Danielsson	0	2 424 125	2,5%	2,4%
Swedbank Försäkring	0	2 011 582	2,1%	2,0%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	0	1 932 576	2,0%	1,9%
Erik Boman	0	1 872 500	1,9%	1,9%
Kenneth Bergström	0	1 776 208	1,8%	1,8%
Mikael Lönn	0	1 648 860	1,7%	1,7%
Requtech AB	0	1 600 000	1,7%	1,6%
Anders Danielsson Trä AB	0	1 382 500	1,4%	1,4%
Rune Löderup	0	1 136 814	1,2%	1,1%
Ålandsbanken AB, W8IMY	0	1 071 960	1,1%	1,1%
Elsy Brylde	0	1 023 148	1,1%	1,0%
Sven-Olof Hagelin	0	850 000	0,9%	0,9%
Övriga	0	42 047 417	43,5%	42,3%
	295 302	96 450 000	100%	100%



Resultaträkning

	Okt – Dec 2021	Okt – Dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
TSEK				
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	9 021	-1 100	18 264	38 529
Aktiverat arbete för egen räkning	1 231	4 400	9 131	7 094
Övriga rörelseintäkter	13	0	212	246
Summa rörelseintäkter	10 265	3 300	27 607	45 869
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-7 570	-	-11 958	-25 244
Övriga externa kostnader	-2 568	-23 700	-19 915	-17 690
Personalkostnader	-6 862	-	-24 584	-24 310
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 151	-3 900	-8 855	-9 510
Övriga rörelsekostnader	-260	-3 200	-584	-4 489
Summa rörelsekostnader	-19 411	-30 800	-65 896	-81 243
Rörelseresultat	-9 146	-27 500	-38 289	-35 374
Finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	476	-	668	209
Räntekostnader och liknande resultatposter	-249	-600	-269	-2 282
Summa finansiella poster	227	-600	399	-2 072
Resultat efter finansiella poster	-8 919	-28 100	-37 890	-37 446
Skatt på årets resultat	-12	0	50	-62
Periodens resultat	-8 930	-28 100	-37 839	-37 508
Resultat per aktie (kr)	-0,07	-0,44	-0,39	-0,59
Genomsnittligt antal aktier	96 745 302	43 370 554	66 168 080	38 097 721
Resultat per aktie (kr) efter utspädning	-0,07	-0,44	-0,39	-0,59
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning	97 495 302	44 120 554	66 918 080	38 847 721

Balansräkning

TSEK	2021.12.31	2020.12.31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	30 378	28 303
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	11 544	10 055
Goodwill	3 938	5 150
Summa immateriella anläggningstillgångar	45 860	43 508
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	2 598	1 340
Summa materiella anläggningstillgångar	2 598	1 340
Finansiella anläggningstillgångar		
Andra långfristiga fordringar	123	679
Summa finansiella anläggningstillgångar	123	679
Summa anläggningstillgångar	48 581	45 527
Omsättningstillgångar		
Varulager m.m.		
Råvaror och förnödenheter	10 485	10 077
Pågående arbete för annans räkning	395	1 033
Förskott till leverantörer	133	2 365
Summa varulager m.m.	11 013	13 474
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	7 678	4 698
Övriga fordringar	2 031	1 372
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	7 846	8 935
Summa kortfristiga fordringar	17 555	15 005
Kassa och bank	15 144	10 639
Summa omsättningstillgångar	43 712	39 118
SUMMA TILLGÅNGAR	92 293	84 645

TSEK	2021.12.31	2020.12.31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	6 624	4 340
Övrigt tillskjutet kapital	251 990	210 893
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-196 794	-149 922
Summa eget kapital	61 820	65 311
Avsättningar		
Övriga avsättningar	6 372	8 925
Summa avsättningar	6 372	8 925
Kortfristiga skulder		
Förskott från kunder	22	948
Leverantörsskulder	7 472	3 396
Aktuella skatteskulder	22	1 250
Övriga skulder	13 355	762
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 230	4 054
Summa kortfristiga skulder	24 101	10 411
 SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	 92 293	 84 647



Förändring av eget kapital

	Aktie- kapital	Nyemission	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
TSEK					
Belopp vid årets ingång	4 340	0	210 701	-149 730	65 311
Nyemission	2 284	36 077			38 361
Kostnader kopplade till nyemission		-4 013			-4 013
Utvecklingsfond			-11 588	11 588	0
Årets resultat				-37 839	-37 839
Belopp vid årets utgång	6 624	32 064	199 133	-175 981	61 820




Kassaflödesanalys

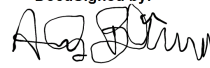
TSEK	Okt – Dec 2021	Okt – Dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-8 919	-28 100	-37 890	-37 447
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	11 907	-4 900	-921	7 642
Betald skatt	50	-	50	1 178
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	3 038	-23 200	-38 761	-28 627
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändring av varulager och pågående arbeten	-794	-	2 461	-4 173
Förändring kundfordringar	-6 387	-	-2 980	3 365
Förändring av kortfristiga fordringar	6 104	-	-431	-6 912
Förändring leverantörsskulder	4 475	-	4 076	-3 915
Förändring av kortfristiga skulder	-6 407	-	-2 386	3 049
Kassaflöde från den löpande verksamheten	29	-23 200	-37 159	-37 212
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-2 700	-300	-3 565	-11 748
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-2 704	-	-1 259	-796
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	1 097	-	556	-679
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 307	-300	-4 268	-13 223
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-121	33 140	34 314	53 885
Upptagna lån	12 000	-	12 000	20 250
Amortering av lån	-	-	-	-21 209
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	11 879	33 140	46 314	52 926
Periodens kassaflöde	7 601	9 640	4 887	2 491
Likvida medel vid periodens början	7 926	1 000	10 640	8 149
Kursdifferens	-383	-	-383	-
Likvida medel vid periodens slut	15 144	10 640	15 144	10 640

Avlämning bokslutskommuniké 2021

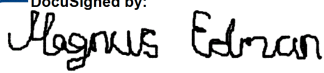
Kebni AB (publ), 556943-8442

DocuSigned by:

BC4E84BE4FA8455...

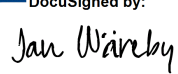
David Svinn
Ordförande

DocuSigned by:

50C684A0786E4A6...


Anders Björkman
Vice ordförande

DocuSigned by:

B0402EB7258E4D3...

Magnus Edman
Ledamot

DocuSigned by:

7D6D5A74FEF140E...

Jan Wäreby
Ledamot

DocuSigned by:

A7A73D54EDDF4E0...

Torbjörn Saxmo,
Verkställande Direktör

