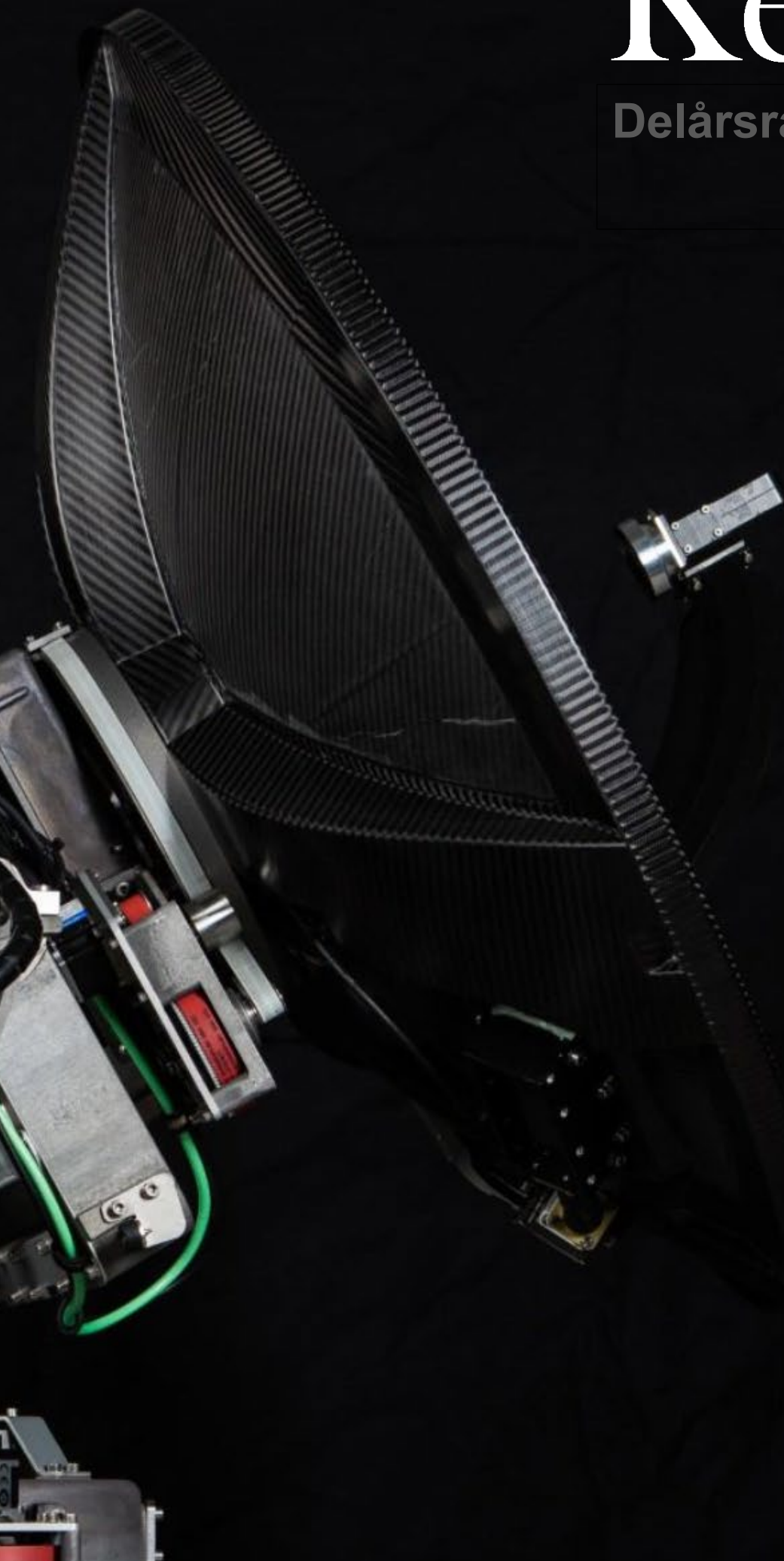


KebNi

Delårsrapport Q1 2021



Innehållsförteckning

Delårsrapport Q1 2021.....	2
VD-kommentar.....	3
Finansiella kommentarer.....	4
Framtidsutsikter	5
Kort om KebNi	6
Risker och osäkerhetsfaktorer	7
Största ägare	8
Resultaträkning	9
Balansräkning	10
Förändring av eget kapital.....	12
Kassaflödesanalys.....	13
Avlämning delårsrapport Q1 2021	14

Delårsrapport Q1 2021

KebNi AB (publ), 556943-8442

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

TSEK	Jan-Mar 2021	Jan-Mar 2020	Helår 2020
Nettoomsättning	1 788	14 100	38 529
Rörelseresultat	-11 888	-1 300	-35 374
Balansomslutning	105 005	61 000	84 646
Periodens resultat	-11 798	-1 400	-37 508
Periodens kassaflöde	23 847	-1 800	2 491
Soliditet (%)	87,7	81,0	77,2
Antal anställda vid periodens slut	18	9	18

Händelser efter periodens utgång

- Valberedningen föreslår Anders Björkman som vice ordförande i styrelsen.
- Anders Björkman blir invald i styrelsen i maj.
- KebNi återupptar den p.g.a. covid-19 pausade leveransen till Israel och levererar till ett värde av 5 748 tkr.
- KebNi erhåller prestigefyllda testresultat från företagets partner i Ryssland, avseende testningar av demomantenn 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.

VD-kommentar

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, tröghetsensorer 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.

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.



Kista, maj 2021

Torbjörn Saxmo

VD, KebNi AB (publ)

Finansiella kommentarer

januari – mars 2021

Verksamhetsutveckling

Under första kvartalet har vi fokuserat på att färdigställa den pausade leveransen till Israel som kom att återupptas efterföljande kvartal. All personal har gjort kraftansträngningar för att vi ska vara redo. Under första kvartalet har vi även erhållit en förväntad order, med ett mindre tillägg, på totalt 2 590 tkr från SAAB. Vi levererar enligt plan med en leverans av de första prototyperna i slutet av andra kvartalet och ser för närvarande inga avvikelser i planen för projektet. Parallellt med SAAB:s utvecklingsprojekt har vi även pågående utvecklingssatsningar på våra tröghetsensorer, s.k. IMU:er, där vi ser goda framtidsutsikter. Med dessa i ryggen har vi rönt intresse, inte bara på marknaden och inom bolaget, utan även bland långsiktiga investerare vilket har lett till två riktade nyemissioner som efter avdrag för emissionskostnader, har inbringat dryga 34,4 Mkr. Därmed är vår IMU-satsning säkrad finansiellt och vi har påbörjat utvecklingen av nästa generations högpresterande IMU:er.

Vi står fast vid vår strategi att leta efter fler förvärv inför vår fortsatta expansion och det arbetet fortgår löpande.

Intäkter och resultat

Nettoomsättningen för jan-mar 2021 var 1 788 tkr (14 100 tkr) och är främst relaterad till försäljning av landbaserade antenner till Ryssland samt IMU-försäljning inom Sverige. Utgifter om 1 908 tkr (0 tkr) relaterade till utvecklingsutgifter vars största andel härrör sig till IMU-utveckling, aktiverades under första kvartalet.

Rörelseresultatet för perioden var -11 888 tkr (-1 400 tkr). Försämringen för första kvartalet jämfört med samma period 2020 förklaras av framflyttade leveranser till Israel samt lägre orderintag under 2020 jämfört med tidigare år.

Kassaflöde och likvida medel

Som tidigare nämnts, har KebNi under första kvartalet utfört två riktade nyemissioner som tillsammans inbringade 34 435 tkr efter avdrag för emissionskostnader. Periodens kassaflöde uppgick till 23 847 tkr (-1 800 tkr) varav från rörelsen -12 260 tkr (-3 800 tkr). Under kvartalet investerades i 1 748 tkr (-2 000 tkr) i immateriella tillgångar. Kassaflödet påverkades positivt av de två nyemissioner som gjorts under första kvartalet. Det är därmed styrelsens och VD:s bedömning att de åtgärder som vidtagits är tillräckliga för att säkerställa bolagets rörelsekapitalbehov och finansiering för den löpande verksamheten under året.

Framtidsutsikter

Framtida utveckling och dess risker

KebNi är fortsatt ett utvecklingsföretag som kommer att vara i behov av emissioner och lån 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 för KebNi:s satellitantennlösningar och tröghetssensorer (IMU:er), där båda produktområdena förväntas växa under de kommande åren.

KebNi:s IMU-försäljning fokuserar 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 redan väckt intresse hos nya potentiella kunder. IMU-området har kortare ledtider än SatCom och har även en högre beställningsfrekvens, som kompletterar antensidans längre ledtider 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 ledning följer upp noggrant för att 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 kunskaper inom satellitkommunikation och IMU:er för att nå ut till våra marknadssegment. KebNi AB kan därigenom erbjuda tekniskt avancerade och samtidigt kostnadseffektiva standardlösningar likväl som kundanpassade 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 31 mars 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 mars till 17 (9) personer.

Teckningsoptioner

Aktieägarna beslutade vid bolagsstämman 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.

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 Q2 2021: 2021-08-23

Delårsrapport Q3 2021: 2021-11-18

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 samtidigt som vaccineringstakten ökar. I takt med att bolaget växer lång sikt, kommer kapitalbehov att uppstå. För att ytterligare förstärka möjligheterna om förvärv, utveckling och långsiktighet har bolaget därför genomfört ytterligare två nyemissioner under första kvartalet 2021. Dessa inbringade ytterligare 34,4 Mkr. Det är därmed styrelsens och VD:s bedömning att de åtgärder som vidtagits 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, att företaget kan uppnå industrialiserad skalbarhet i sina produkter och att framtida förvärv blir lyckosamma. Covid-19 har påverkat oss under föregående år vilket medfört att vi kunnat fokusera på internt arbete där vi implementerat ett nytt affärssystem, förbättrat våra rutiner, sett över och förnyat vår produktdokumentation 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	17 000 000	17,57%	17,10%
Maida Vale Capital AB	295 302	10 999 681	11,67%	14,04%
Avanza Bank AB	0	8 174 646	8,45%	8,22%
Swedbank AB	0	6 706 299	6,93%	6,75%
Svenska Handelsbanken AB	0	3 602 257	3,72%	3,62%
Nordnet AB	0	3 563 248	3,68%	3,58%
Danske Bank A/S, filial Sverige	0	2 421 077	2,50%	2,44%
Skandinaviska Enskilda Banken AB	0	2 181 077	2,25%	2,19%
Kenneth Bergström	0	2 019 530	2,09%	2,03%
Mikael Lönn	0	1 801 540	1,86%	1,81%
Pareto Securities AB	0	1 405 034	1,45%	1,41%
Skandiabanken AB (publ)	0	1 322 674	1,37%	1,33%
Erik Boman	0	1 322 000	1,37%	1,33%
Erik Penser Bank AB	0	1 207 077	1,25%	1,21%
Rune Löderup	0	1 136 814	1,18%	1,14%
Övriga	0	31 586 846	32,66%	31,80%
	295 302	96 450 000	100%	100%

Resultaträkning

TSEK	Jan – Mar 2021	Jan – Mar 2020	Helår 2020
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1 788	14 100	38 529
Aktiverat arbete för egen räkning	1 908	0	7 094
Övriga rörelseintäkter	0	2 000	246
Summa rörelseintäkter	3 696	16 100	45 869
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-908	-	-25 244
Övriga externa kostnader	-5 987	-	-17 690
Personalkostnader	-6 070	-	-24 310
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 294	-1 800	-9 510
Övriga rörelsekostnader	-324	-15 700	-4 489
Summa rörelsekostnader	-15 584	-17 000	-81 243
Rörelseresultat	-11 888	-1 400	-35 374
Finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	42	0	209
Räntekostnader och liknande resultatposter	-15	0	-2 282
Summa finansiella poster	28	0	-2 072
Resultat efter finansiella poster	-11 860	-1 400	-37 446
Skatt på årets resultat	62	0	-62
Periodens resultat	-11 798	-1 400	-37 508
Resultat per aktie (kr)	-0,12	-0,05	-0,59
Genomsnittligt antal aktier	74 507 323	27 511 664	38 097 721
Resultat per aktie (kr) efter utspädning	-0,12	-0,05	-0,59
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning	75 257 323	28 261 664	38 847 721

Balansräkning

TSEK	2021.03.31	2020.03.31	2020.12.31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	27 647	26 500	28 303
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	9 265	-	10 055
Goodwill	4 848	-	5 150
Summa immateriella anläggningstillgångar	41 760	26 500	43 508
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	56	-	0
Inventarier, verktyg och installationer	1 851	600	1 340
Summa materiella anläggningstillgångar	1 907	600	1 340
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga fordringar	188	0	679
Summa finansiella anläggningstillgångar	188	0	679
Summa anläggningstillgångar	43 855	27 100	45 527
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Råvaror och förnödenheter	10 390	8 500	10 077
Pågående arbete för annans räkning	1 350	-	1 033
Förskott till leverantörer	2 451	-	2 365
Summa varulager m.m.	14 191	8 500	13 474
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 012	800	4 698
Övriga fordringar	2 743	-	1 372
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	8 718	18 300	8 935
Summa kortfristiga fordringar	12 473	19 100	15 005
Kassa och bank	34 486	6 300	10 639
Summa omsättningstillgångar	61 150	33 900	39 118
SUMMA TILLGÅNGAR	105 005	61 000	84 645

TSEK	2021.03.31	2020.03.31	2020.12.31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	6 624	-	4 340
Övrigt tillskjutet kapital	242 937	-	210 893
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-161 528	49 400	-149 922
Summa eget kapital	87 529	49 400	65 311
Avsättningar			
Övriga avsättningar	10 158	700	8 925
Summa avsättningar	10 158	700	8 925
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	0	300	948
Leverantörsskulder	2 532	8 800	3 396
Aktuella skatteskulder	141	0	1 250
Övriga skulder	1 293	0	762
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 352	1 800	4 054
Summa kortfristiga skulder	7 318	10 900	10 411
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	105 005	61 000	84 647

Förändring av eget kapital

TSEK	Aktie- kapital	Nyemission	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Belopp vid årets ingång	4 340	0	210 701	-149 730	65 311
Nyemission	2 284	36 077			38 361
Kostnader kopplade till nyemission		-3 841			-3 841
Utvecklingsfond				-504	-504
Årets resultat				-11 798	-11 798
Belopp vid årets utgång	6 624	32 236	210 701	-162 032	87 529



Kassaflödesanalys

TSEK	Jan – Mar 2021	Jan – Mar 2020	Helår 2020
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-11 860	-1 400	-37 447
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	- 2967	-	7 642
Betald skatt	-1 047	-	1 178
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-15 874	-1 400	-28 627
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager och pågående arbeten	-718	-	-4 173
Förändring kundfordringar	3 685	-	3 365
Förändring av kortfristiga fordringar	-525	-	-6 912
Förändring leverantörsskulder	-865	-	-3 915
Förändring av kortfristiga skulder	-1 935	-	3 049
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-12 260	-3 800	-37 212
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	1 748	-	-11 748
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-567	-	-796
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	491	-	-679
Kassaflöde från investeringsverksamheten	1 672	-2 000	-13 223
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	34 435	-	53 885
Upptagna lån	0	-	20 250
Amortering av lån	0	-	-21 209
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	34 435	5 400	52 926
Periodens kassaflöde	23 847	-1 800	2 491
Likvida medel vid periodens början	10 640	8 100	8 149
Likvida medel vid periodens slut	34 486	6 300	10 640

Avlämning delårsrapport Q1 2021

KebNi AB (publ), 556943-8442

David Svenn
Ordförande

Anders Björkman
Vice ordförande

Magnus Edman
Ledamot

Jan Wäreby
Ledamot

Torbjörn Saxmo,
Verkställande Direktör

KebNi®