

Halvårsrapport Januari – Juni 2022

Kebni sätter agendan inom stabilisering och positionering och tar affärer för Maritima Satellitantenner

Stockholm, 25 augusti 2022 - Under första halvåret har intresset för Kebni och företagets produkter ökat avsevärt och har aldrig varit större än nu. Bolaget börjar bli känt för dem som är intresserade av spetskompetens inom stabilisering och positionering. I april fick bolaget en mycket viktig beställning från Saab för att påskynda utvecklingen och initiala serieförberedelser för IMU till NLAW. Beställningen har medfört ett tydligt ökat engagemang, vilket märks med många förfrågningar, från både investerare och teknikbolag.

Kebni har även under perioden fått en ny beställning för maritima satellitantenner från den återkommande kunden Israel Aerospace Industries - IAI värd ca 11 MSEK.

Under andra kvartalet 2022 genomfördes en företrädesemission som tillförde Kebni 43,5 MSEK före emissionskostnader. Därtill gjordes en riktad emission på ca 10 MSEK. Totalt tillfördes därmed företaget ca 53,5 MSEK före emissionskostnader. Emissionerna har också möjliggjort ytterligare kapitalanskaffning om 14–32 MSEK genom de teckningsoptioner som löper ut i januari 2023.

Nyckeltal

- Nettoomsättning, 13 234 tkr (1 920 tkr)
 - Rörelseresultat, -16 310 tkr (-21 792 tkr)
 - Balansomslutning, 105 658 tkr (92 257 tkr)
 - Periodens resultat, -16 945 tkr (-21 636 tkr)
 - Periodens kassaflöde, 16 226 tkr (5 656 tkr)
 - Soliditet (%), 85% (84%)
- Antal anställda vid periodens slut, 15 st (18 st)

VDs kommentar

NYEMISSION

Under perioden mars till maj år 2022 genomfördes en företrädesemission som övertecknades med 27,5% och inbringade 43,5 MSEK före emissionskostnader. Dessutom gjordes en riktad emission på ca 10 MSEK. Totalt tillfördes företaget ca 53,5 MSEK före emissionskostnader genom de båda nyemissionerna. Vidare har emissionerna möjliggjort ytterligare kapitalanskaffning om 14–32 MSEK genom de teckningsoptioner som löper ut i januari 2023. Enligt vår företrädare på Erik Penser Bank säkerställdes och genomfördes emissionerna i en av de svåraste transaktionsmarknadssentimenten sedan finanskrisen 2008–2010. Endast ett fåtal emissioner genomfördes under samma period framgångsrikt och ännu färre med högre teckningsgrad än vad vi lyckades med.

Det är med glädje jag noterar det stora intresset att delta i företrädesemissionen, både från befintliga och nya aktieägare. Genom de extremt lyckade emissionerna har Kebni fått ökad uppmärksamhet och stärkt anseende. Kebni har nu ägare som vill vara ägare, då inga garantier behövde gå in. Stärkta av nyemissionerna tar vi nu sikte på att accelerera arbetet med att bygga Kebnis marknadsnärvaro och leveranskapacitet. Det senare handlar främst om att uppnå nödvändig produktionskapacitet när det gäller IMU:er.

UTVECKLING IMU SAAB NLAW

Det är klart att en stor del av vårens dysterhet på finansmarknaden direkt och indirekt beror på kriget i Ukraina, vilket på alla sätt är fruktansvärt. En stor del av framgången för emissionerna tillskrivs vårt



utvecklingsprojekt för IMU avsedd att ingå i Saabs antitankvapen NLAW, vilken beskrivs som en game-changer på slagfältet.

För mig blir Michael Höglunds, chef för affärsenhet Ground Combat inom Affärsområde Saab Dynamics, uttalande i DI WEEKEND 29–2022 en viktig indikation:

"Precis när kriget började var det ett antal nationer som klev fram, England först, och sa att vissa vapen man hade i lager skulle skickas till Ukraina som hjälp. Nu vill dessa länder minst ersätta det som skickats. Det finns olika siffror på hur stora volymer det handlar om totalt, men det är ganska mycket som våra kunder kommer att ersätta."

"Alla europeiska länder kommer nu att gå in med väldigt mycket pengar i sina försvarsbudgetar och den europeiska försvarsindustrin som helhet kommer att ha svårt att möta alla behov."

Arbetet med Saabs order av accelererad utveckling av och initiala serieförberedelser för volymproduktion av IMU till NLAW fortgår. Ordern innebär att vi prioriterar investeringar i leverans- och produktionskapacitet snabbare än vad som var tänkt i vår strategi. Med dessa förändrade förutsättningar beslutades att slopa tidigare kommunicerade finansiella mål och utarbeta nya mål i samband med höstens planerade strategiarbete. Vi står nu inför ett fantastiskt utgångsläge med nya marknadsförutsättningarna, rätt organisation, efterfrågade produkter och med en mycket väl genomförd kapitalisering. De finansiella mål behöver därmed anpassas till de betydande möjligheter vi står inför.

ÅRSSTÄMMA

I slutet av juni genomfördes en välbesökt stämma, med mycket god stämning. Samtliga stämmobeslut togs enhälligt och efter stämman fördes en öppen och mycket positiv dialog kring Kebnis framtid. Anders Björkman valdes till ordförande, tidigare vice ordförande. Vi tackar avgående ordförande David Svenn för det stora engagemang han visat Kebni under många år och önskar honom all välgång i sin fortsatta karriär. Nya i styrelsen är Johan Hårdén och Daniel Rudeklint. Johan, namnkunnig tidigare CEO för Allgon, har varit aktivt engagerad i Kebni sedan november 2021, företrädesvis som rådgivare i förvärvsprocesser. Johan känner därmed Kebni väl. Daniel tillför styrelsen ytterligare en pusselbit med sin ekonomiska bakgrund som CFO och auktoriserad revisor. Ledamöterna Magnus Edman och Jan Wäreby omvaldes. Sammantaget en mycket kompetent styrelse med det mandat som behövs för att agilt sporra och lotsa Kebni i den kommande tillväxtfasen.

ORGANISATION

Kebni har i princip inte ersättningsrekryterat under nästan ett års tid. Detta för att inte riskera eventuell onödig övertalighet. Organisationen har periodvis belastats hårt. Det är nu mycket tillfredställande att vi rekryterat Andreas Larsson, senast från Solideq Group AB, till tjänsten som CFO för Kebni. Andreas tillträder tjänsten 1 oktober. Dessutom är det med stolthet jag kan konstatera att vi rekryterat fyra nya, mycket kompetenta, medarbetare under sommaren, från DataPath International AB, med mycket stor erfarenhet från främst SatCom. Två av dessa har gått direkt in i Kebnis ledningsgrupp, Fredrik Jonsson, VP, Head of R&D and Product Management SatCom och Rikard Kärras, VP, Head of Operations, Supply and Production.

Ett av besluten vid stämman var att införa ett optionsprogram för alla anställda, som bland annat syftande till att minska personalomsättningen och öka personalens engagemang. Programmet sjösattes framgångsrikt under juli månad.

FÖRSÄLJNING OCH UTVECKLING

Efter ett framgångsrikt besök i Israel i början av juni stängdes den sista punkten i utvecklingskontraktet, avseende marina satellitantenner, ursprungligen från 2013. Dessutom erhöles en ny order på ytterligare antenner på ca 11 MSEK. För Inertial Sensing sidan kan jag glatt konstatera att tidigare kunder återvänder och nya tillkommer. Befintlig kund beställde i slutet av april, vår IMU NAV02 för motsvarande 2,5 MSEK. Under våren har vi fått en ny spännande Top-Tier Fortune 500 Corporation kund som beställde IMU:n SensAltion för 1 MSEK.

Avslutningsvis är det oerhört spännande att konstatera att vi skrivit på en avsiktsförklaring med bolaget Solideq för att utvärdera möjligheten för ett fördjupat samarbete kring säkerhetssystem för övervakning av byggnadsställningar. De är en väl etablerad aktör inom byggnadsställningsbranschen, framför allt i Sverige, Norge och Danmark. Det är min bestämda uppfattning att bolaget med sin välutvecklade internetbaserade försäljningsorganisation är en perfekt partner för Kebnis övervakningssystem.



Oberoende av anledning, optionsprogram, rekryteringar, samarbeten eller investeringar, kan jag med stor tillförsikt notera att företaget nu efter semestern sprudlar av energi och mycket stort engagemang.

Frågor besvaras av bolagets VD, 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 tröghetssensorer. 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 augusti 2022 kl. 16:50 CET.