



Org.nr 556943 – 8442
Pressmeddelande på svenska
7 juni 2022

KEBNI ÅRSREDOVISNING OCH KONCERNREDOVISNING 2021

KebNi AB (publ.) - släpper sin årsredovisning och koncernredovisning för 2021

Stockholm, 7 juni, 2022

VD- ord

Stabilitet i en föränderlig värld

Efter en lång karriär på Saab tog jag förra året steget till att bli VD på ett litet företag i Kista, vars verksamhet till största delen kretsade kring utveckling av satellitantenner. Idag befinner vi oss på en resa som tar oss betydligt längre, i en värld som blir alltmer mobil och uppkopplad.

Kebni är ett företag med gedigen kompetens och erfarenhet inom satellit-kommunikation. Ett kontrakt med Saab 2019, att utveckla en ny IMU (Inertial Measurement Unit), öppnade dörren till ett större område som jag är säker på är framtiden – såväl för vårt företag som hela vår högteknologiska värld.

Men låt oss börja i rymden. Intresset för rymden växer på både den kommersiella och militära marknaden. Antalet satelliter förutspås öka från det nuvarande totala antalet cirka 10 000 uppskjutna satelliter till cirka 70 000 under de kommande åren. Samtidigt blir den geopolitiska situationen alltmer allvarlig. När försvarsbudgetarna växer i så gott som alla länder kommer satellitkommunikation att vara en allt viktigare del av den militära doktrinen, en förändring som givetvis ökar efterfrågan på avancerade och robusta satellitantennsystem.

Trots en stor tillväxtpotential inom Satcom, tror jag att marknaden för Inertial Sensing, inkl. applikationer kommer att vara vår mest snabbväxande affär. Nyttan med sortekniken kan inte överskattas och användningsområdena ter sig närmast obegränsade.

Idag utvecklas IMU:er inom allt från självkörande fordon till navigeringssystem för atomubåtar. Redan imorgon kan de vara en självklar del av säkerhetssystem när vi bygger fastigheter, tunnlar, broar, vindkraftverk och annan infrastruktur – kort sagt överallt där vi har behov av att detektera rörelse.

Jag tror att bolaget har en unik möjlighet att bidra med värdefull kompetens i en uppkopplad värld. Vi har en svåröverträffad erfarenhet inom stabiliserade antennplattformar som vi idag kombinerar med ny kompetens inom avancerade Inertial Sensing system. Detta skapar förutsättningar att utveckla konkurrenskraftiga produkter

som marknaden efterfrågar. Vi har också fördelen av att vara en liten organisation med snabba beslutsvägar och engagerade medarbetare som alla vill göra ett stort avtryck.

Men för att nå framgång på den globala marknaden krävs också ett nytt sätt att tänka och göra affärer. Därför har vi under det senaste året genomdrivit många stora förändringar i hur vi jobbar. Den egna försäljningsorganisationen har under året vuxit från 1,4 till 4 personer. Likaså växer vår marknadsnärvaro, vilket har resulterat i att vi nu har ökat vår utländska representation från ett till 17 länder.

Den lokala närvaron runtom i världen ger oss möjligheter att identifiera affärer och etablera samarbeten med lokala företag, också i helt nya branscher. I Sydkorea genomför vi exempelvis just nu analyser i vårt pågående ställningsprojekt, IntelliSense Scaffolding. En applikation för att göra byggnadsställningar säkra och intelligenta. En given del i det nya tankesättet innebär att vi tidigt kan identifiera behov på nya marknader samt ha en bättre uppfattning och tätare dialog om kundernas behov. I många fall kan dessa samarbeten också innebära att en lokal industri övertar en del av tillverkningen. Eftersom vår verksamhet idag till största delen bygger på legotillverkning innebär det en flexibilitet och en konkurrensfördel som stärker vårt erbjudande vid upphandlingar. Tack vare den lokala närvaron har vi nu en klart bättre uppfattning om hur land unika upphandlingar genomförs.

Resultatet av våra ansträngningar börjar nu bära frukt. Under det sista kvartalet 2021 har vi tagit flera viktiga steg framåt tillsammans med våra kunder.

Vi färdigställer i skrivande stund de sista leveranserna kopplade till det ursprungliga utvecklingskontraktet till Israel Aerospace Industries (IAI) – ett världsledande företag inom flyg- och försvarsindustri och en viktig kund gällande våra maritima satellitantenner. Detta innebär att vi går in i en ny fas där vi får möjlighet att teckna nya leveransavtal och även underhålls- och serviceavtal.

Under Q4 2021 tecknades också ett treårigt ramavtal avseende Satmissions Drive Away-antennor till en kund i Turkiet. Avtalet är av kunden bedömt till ca. 90 MSEK. De tre första beställningarna mot ramavtalet har kommit till ett totalt värde av ca. 5 MSEK.

Utvecklingen av hårdvaran till IMU-produktfamiljen SensAltion är nu avslutad och har redan rönt stort intresse på marknaden när det gäller pris och prestanda. Vår satsning på ISO 26262 (standard för funktionssäkerhet av elektriska system för vägfordon) ger en generell konkurrensfördel gentemot konkurrenter som också vänder sig mot fordonsindustrin. Särskilt intressant blir detta när det gäller självkörande fordon, där funktionssäkerhet i många fall är synonymt med personsäkerhet.

I dagsläget arbetar vi med ett antal möjligheter till självkörande fordon. Därutöver skapar vårt systematiska funktionssäkerhetsarbete mervärde för kunder i en rad andra branscher med säkerhetskritiska behov, som exempelvis offshore. Under året har vi bland annat erhållit vår första order från SeaTwirl – ett svenskt bolag inom vind och vågkraft. Utvecklingsarbetet åt Saab, som jag tidigare nämnt, går enligt en tidplan uppsatt av kunden och förväntas övergå i serieförberedelser följt av serieleveranser. Vår tidplan kan även kortas för att möta ett eventuellt tidigarelagt behov från kunden. Den oro som nu finns i Europa påverkar definitivt efterfrågan på system motsvarande NLAW.

Sammanfattningsvis har 2021 gett:

- Bredare, stabilare och modernare produktportfölj
- Avsevärt vassare och numerärt större försäljningsorganisation med bredare internationell förankring

– Tydlig långsiktig och förankrad inriktning mellan storägare, styrelse och företagsledning

Avslutningsvis vill jag säga att jag är mycket glad och stolt att få leda en organisation med så många duktiga medarbetare. Jag lärt mig mer under det här året än på mycket länge

– framför allt om hur mycket en liten sammansvetsad grupp av människor kan åstadkomma om man har en stark idé och jobbar tillsammans för att förverkliga den.

Att skapa stabilitet.

Torbjörn Saxmo Verkställande direktör

KebNi AB (publ)

Kontakt

Torbjörn Saxmo, VD

torbjorn.saxmo@kebni.com

Tel: +46 (0) 70 916 14 82

Om KebNi AB (publ)

Kebni har en lång historia och lång erfarenhet av maritima och landbaserade satellitantennlösningar samt avancerade tröghetsavkänningslösningar. Företaget, med huvudkontor i Stockholm, är en ledande leverantör av tillförlitlig teknologi, produkter och lösningar för satellitkommunikation, säkerhet, positionering och stabilisering. Kebni serverar produkter och lösningar till statliga, militära och kommersiella kunder globalt. För mer information, besök www.kebni.com

Kebni – Bringing stability to a world in motion

Bolagets aktie (KEBNI B) handlas på Nasdaq First North Growth Market. Certifierad rådgivare är G&W Fondkommission, e-post: ca@gwkapital.se, telefon: 08-503 000 50.