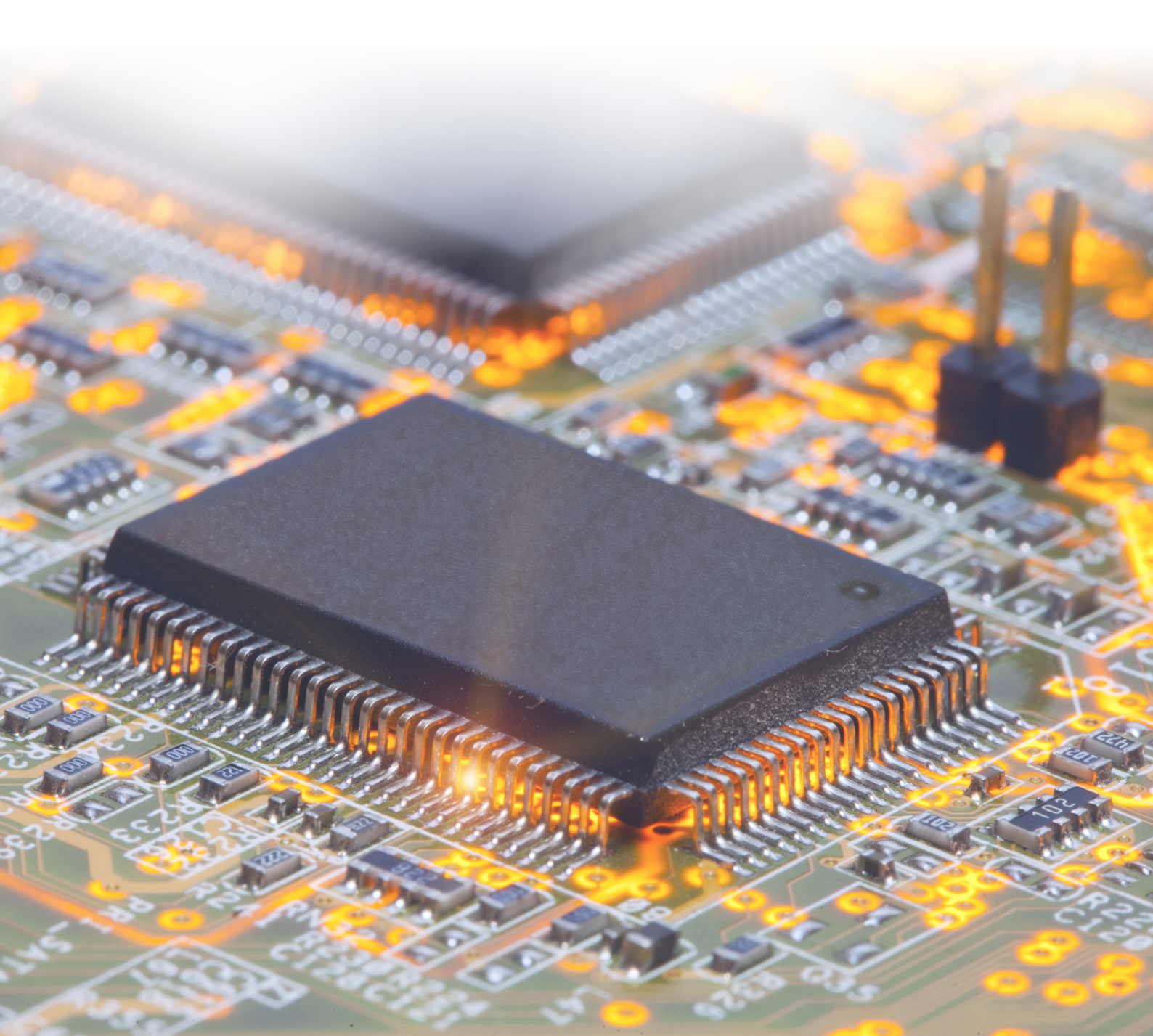


HALVÅRSRAPPORT

januari-juni Q1-Q2, 2024



Q1-Q2, JANUARI-JUNI 2024 I SAMMANDRAG

Kentima Holding AB (publ) Org.nr 556590–2151

Under första och andra kvartalet påverkades bolagets omsättning och resultat negativt på grund av konjunkturen inom vissa branscher. Ett minskat bostadsbyggande, avvaktande investeringar och längre beslutsprocesser var några faktorer som bidrog till en lägre efterfrågan. Omfattande framtidssatsningar på olika marknadsaktiviteter under Q1-Q2 ökade kostnaderna och påverkade resultatet negativt med ca 1,2 MSEK. Koncernomsättningen uppgick under Q2 till 14 296 (16 517) KSEK, jämfört med samma period föregående år. EBITDA-resultatet uppgick till -154 (2 305) KSEK och rörelseresultatet till -1 349 (1 125) KSEK. Efter periodens slut, den 9 juli, erhöll Kentima den enskilt största ordern hittills inom Egenutvecklade Produkter och förutom att ordern påverkar både omsättning och resultat positivt under 2025 ger den bolaget ökade möjligheter att ta fler större och betydande affärer framöver. Efter periodens slut, den 19 augusti, erhöll Kentima ytterligare en viktig order som avser licensförsäljning av bolagets Ethis VMS (Video Management Software).

RAPPORTPERIOD Q2, 3 MÅNADER (april - juni 2024)

- Nettoomsättningen uppgick till 14 296 (16 517) KSEK.
- Personalkostnaderna uppgick till 5 752 (5 499) KSEK.
- Övriga externa kostnader uppgick till 2 864 (2 150) KSEK.
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -154 (2 305) KSEK.
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -1 349 (1 125) KSEK. Periodens resultat före skatt uppgick till -1 773 (726) KSEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 1 150 (5 581) KSEK. Totalt uppgick kassaflödet till -44 (-225) KSEK.

RAPPORTPERIOD Q1-Q2, 6 MÅNADER (januari - juni 2024)

- Nettoomsättningen uppgick till 28 246 (34 652) KSEK.
- Personalkostnaderna uppgick till 10 863 (11 219) KSEK.
- Övriga externa kostnader uppgick till 5 055 (4 136) KSEK.
- Resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 855 (4 859) KSEK.
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -1 506 (2 505) KSEK. Periodens resultat före skatt uppgick till -2 318 (1 762) KSEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 1 559 (5 976) KSEK. Totalt uppgick kassaflödet till -542 (504) KSEK.
- Tillgängliga likvida medel vid periodens utgång uppgick till 2 368 (8 353) KSEK inklusive en outnyttjad checkräkningskredit om 2 253 (7 538) KSEK.

Utdrag från VD HAR ORDET (Läs hela VD HAR ORDET på sidorna 3–6)

”Det som kanske främst präglade första och andra kvartalet var att vi trots en vikande försäljning fortsatte våra omfattande framtidssatsningar inom produktutveckling och marknadsföring. Under andra kvartalet genomförde vi bland annat Kentima Exploring Days på 9 orter i Sverige.

Jag är övertygad om att våra stora framtidssatsningar på nya produkter, programversioner, lösningar och koncept för att skapa totala system, inom automations- och säkerhetsområdet, är rätt väg framåt och en viktig strategi för att stärka vår position på marknaden. Jag ser en stor tillväxtpotential för våra mjukvaror Ethis VMS och WideQuick HMI/SCADA. Försäljningen av mjukvarorna kommer accelerera med hjälp av våra nya koncept inom automation samt våra helhetslösningar inom videoövervakning.

Hösten 2024 kommer bli den mest intensiva lanseringsperioden i bolagets historia. Vi kommer lansera nya huvudversioner av våra mjukvaror Ethis VMS och WideQuick HMI/SCADA, nya kommunikations-drivers för WideQuick, två nya koncept för WideQuick och flera nya industridatorer och operatörsenheter.

Efter periodens slut, den 9 juli, erhöll Kentima AB den största ordern hittills inom Egenutvecklade Produkter och förutom att den kommer påverka tillväxten positivt under 2025 ger den bolaget ökade möjligheter att ta fler större och betydande affärer framöver. Det är en viktig order inom affärsområdet Säkerhet på 10,8 MSEK och produkterna i projektet ska installeras på, och övervaka viktiga funktioner vid ett av Sveriges skyddsobjekt, som även är kunden. Efter periodens slut, den 19 augusti, erhöll Kentima ytterligare en viktig order. Ordervärdet uppgick till 862 KSEK och avser bolagets Ethis VMS (Video Management Software).

Min bedömning är att de närmaste kvartalen troligtvis kommer innebära fortsatta utmaningar där vi fortsätter påverkas av det rådande konjunkturläget inom vissa branscher. Vi ser emellertid mycket positivt på 2025, vi arbetar med flera spännande projekt och tillsammans med en positivare konjunktur samt leverans av den rekordstora ordern, gör vi bedömningen att Kentima kommer ha en betydande tillväxt under 2025 och kommande år, där både koncernomsättning och försäljning av Egenutvecklade Produkter ökar kraftigt samtidigt som vi ser möjlighet att successivt öka lönsamhetsgraden”.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SIDAN 1	HALVÅRSRAPPORT I SAMMANDRAG
SIDAN 2	INNEHÅLLSFÖRTECKNING
SIDAN 3	VD HAR ORDET
SIDAN 7	DIAGRAM, KONCERNOMSÄTTNING, BRUTTOVINST OCH BRUTTOMARGINAL
SIDAN 8	DIAGRAM, RESULTAT – EBITDA OCH EBIT
SIDAN 9	DIAGRAM, EGENUTVECKLADE PRODUKTER
SIDAN 10	VÅRA PARTNERS BLIR VÅRA KUNDER – VIKTIGT FÖR TILLVÄXTEN
SIDAN 11	AFFÄRSMODELL OCH SNABBFAKTA
SIDAN 12	VÄSENTLIGA HÄNDELSER, JANUARI-JUNI 2024
SIDAN 13	VERKSAMHETSRAPPORT, JANUARI-JUNI 2024
SIDAN 14	KONTAKT, ANMÄL DIG TILL NYHETSBRIV, ÖVRIGT
SIDAN 15	KONCERNENS RESULTATRÄKNING
SIDAN 16	KONCERNENS BALANSRÄKNING, FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL
SIDAN 18	MODERBOLAGETS RESULTAT- OCH BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG
SIDAN 19	KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS
SIDAN 20	KONCERNENS NYCKELTAL

VD HAR ORDET

Vi har haft några tuffa kvartal där konjunkturen påverkat både omsättning och resultat negativt. Under Q2 genomförde vi omfattande marknadsaktiviteter vilket ökade kostnaderna för perioden och påverkade resultatet med ca 1,2 MSEK. Vi har under perioden arbetat med flera stora viktiga utvecklingsprojekt och har under en längre tid även genomfört ett mycket omfattande förarbete i samband med en stor offert som ledde fram till att Kentima den 9 juli tog hem bolagets största order hittills, med ett ordervärde på 10,8 MSEK. De närmast kommande kvartalen kommer troligtvis vara en fortsatt utmaning för oss som en effekt av det rådande konjunkurläget inom vissa branscher. Vi ser emellertid mycket positivt på 2025. Bland annat levererar vi vår stororder vilket kommer påverka både omsättning och försäljningen av Egenutvecklade Produkter positivt, vår planerade mycket omfattande lanseringsperiod under Q3 och Q4 i år förväntas ge återbäring, våra möten under våren med runt 300 befintliga och nya kunder vid våra Kentima Exploring Days har redan lett till flera och större förfrågningar och vi förväntar oss en långvarig och positiv effekt av evenen.

Två viktiga order inom affärsområdet Säkerhet

Efter periodens slut, den 9 juli, erhöll Kentima den enskilt största ordern hittills inom Egenutvecklade Produkter och förutom att ordern kommer påverka tillväxten positivt under 2025 ger den bolaget ökade möjligheter att ta fler större och betydande affärer framöver. Produkterna i projektet ska installeras på, och övervaka viktiga funktioner vid ett av Sveriges skyddsobjekt, som även är kunden. Leverans av ordern är planerad under 2025 och kommer då ge positiv påverkan på koncernomsättning och försäljning av Egenutvecklade Produkter.

Ordern innebär att Kentima kommer leverera ett kraftfullt och driftsäkert system för avancerad och professionell videoövervakning. Leveransen består till största delen av bolagets Egenutvecklade Produkter från affärsområdet Säkerhet. Systemets centrala del består av flera Ethisis® NVRN Rack Solutions som innehåller Ethisis® Video Management Software. Produkterna från Kentima passar utmärkt i den här typen av stora och komplexa anläggningar, där det ställs extra höga krav på funktionalitet, prestanda och driftsäkerhet.

Efter periodens slut, den 19 augusti, erhöll Kentima ytterligare en viktig order. Ordervärdet uppgick till 862 KSEK och avser bolagets Ethisis VMS (Video Management Software). Produkterna ska levereras till NKT HV Cables AB, via LMT Elteknik AB, och avser uppdatering av deras befintliga Ethisis-system men är framför allt en betydande utökning av hela systemet. Leverans är planerad under hösten 2024.

Ethisis VMS används för att övervaka tillverkningen av högspänningskabel för överföring av växel- och likström. NKT genomför just nu en omfattande utbyggnad av sin fabrik som gör att anläggningen kommer att bli världens största i sitt slag.

Stora och viktiga framtidssatsningar

Det som kanske främst präglade första och andra kvartalet var att vi trots en vikande försäljning fortsatte våra omfattande framtidssatsningar inom produktutveckling och marknadsföring. Under andra kvartalet genomförde vi bland annat Kentima Exploring Days på 9 orter i Sverige. Kostnaderna för alla dessa aktiviteter har påverkat vårt resultat negativt under rapportperioden, men jag är helt övertygad om att resultatet på sikt kommer påverkas positivt liksom värdet för aktieägarna.

Under andra kvartalet uppgick våra framtidssatsningar inom utveckling till 2,5 MSEK och inom marknadsföring (främst Kentima Exploring Days) till 1,2 MSEK, totalt 3,7 MSEK. Av utvecklingskostnaderna har 1,5 MSEK aktiverats, det gör att våra framtidssatsningar påverkat resultatet negativt med totalt 2,2 MSEK under det andra kvartalet.

Kentima Exploring Days – Framgångsrika kundevent

Från den 11 april till den 23 maj genomförde vi Kentima Exploring Days. Vi genomförde våra event på 9 olika orter i Sverige, från Lund i söder till Luleå i norr. Varje event pågick under en dag, där förmiddagen var inriktat mot Automation och eftermiddagen mot Säkerhet.

Våra event var mycket framgångsrika och totalt besökte närmare 300 partners, kunder, slutkunder och konsulter våra event. Besökarna fick information om alla våra produktområden, våra senaste nyheter och hur man kan skapa attraktiva lösningar med våra produkter inom automations- och säkerhetsområdet. Dessutom fick alla deltagarna förhandsinformation om höstens alla produktlanseringar.

Vi är övertygade om att den här typen av aktiviteter, där vi får möjlighet att göra en genomgripande presentation av våra produkter och vårt erbjudande, kommer påverka tillväxten positivt under flera år framöver.

Spännande höst med stort antal lanseringar

Hösten 2024 kommer bli den mest intensiva lanseringsperioden i bolagets historia. Vi kommer lansera nya huvudversioner av våra mjukvaror Ethisis VMS och WideQuick HMI/SCADA, nya kommunikations-drivers för WideQuick, två nya koncept för WideQuick och flera nya industridatorer och operatörsenheter.

Lägre koncernomsättning och försämrat resultat under Q2

Koncernomsättningen minskade under Q2 2024 jämfört med samma period föregående år. Den påverkades negativt av minskad försäljning inom både Egenutvecklade Produkter och Kundanpassade Styrssystem. Koncernomsättningen uppgick under Q2 till 14 296 (16 517) KSEK, en minskning med 13 procent, jämfört med samma period föregående år. EBITDA-resultatet minskade under Q2 till -154 (2 305) KSEK och rörelseresultatet minskade till -1 349 (1 125) KSEK. Resultatet påverkades negativt av olika framtidssatsningar som vi genomförde under Q2, främst kostnader för att genomföra Kentima Exploring Days.

Försäljning Egenutvecklade Produkter

Efterfrågan på våra Egenutvecklade Produkter, inom affärsområdena Automation och Säkerhet, har ökat under flera år och vi har från 2014 till 2023 ökat försäljningen med över 500 procent.

Under Q2 2024 uppgick försäljningen av Egenutvecklade Produkter till 5 149 (6 219) KSEK, en minskning med 17 procent jämfört med samma period föregående år. Vi är inte nöjda med försäljningsresultatet för Q1-Q2 och vi upplever att marknaden inom vissa segment varit avvaktande med flera av sina investeringar och att beslutsprocesserna generellt sett blivit betydligt längre.

Antalet offerter vi lämnar och volymerna vi offererar har successivt ökat, vilket är en positiv signal för framtiden.

Ordern på 10,8 MSEK som vi erhöll den 9 juli, ordern vi erhöll den 18 augusti, tillsammans med andra förväntade beställningar gör att vi troligtvis når en betydande ökning av försäljningen Egenutvecklade Produkter under 2025.

Den ökade försäljningen av Egenutvecklade Produkter i kombination med att den försäljningen kommer bestå av en allt större andel mjukvara kommer påverka både bruttovinsten och bruttovinstmarginalen positivt under 2025.

Affärsområde Automation

Vår försäljning inom automationsområdet sker till bolag inom en mängd olika branscher så som fastighetsautomation, process och tillverkningsindustri, maskinbyggare, VA samt kraft- och värmeverk med flera.

Vi arbetar aktivt med att vidareutveckla vår mjukvara WideQuick HMI/SCADA och vi tillför kontinuerligt ny viktig funktionalitet. Under början av Q2 lanserade vi WideQuick HMI/SCADA 13.4. I den nya versionen har vi bland annat utökat och förbättrat mjukvarans användarmodul med verktyg för att spåra användarhändelser, lagt till virtuella grupper samt infört en rad andra förbättringar.

Under Q2 har vi också fortsatt vårt arbete med att utveckla nästa huvudversion av WideQuick HMI/SCADA. Utvecklingen av version 14.0 har pågått under närmare 3 år, parallellt med utvecklingen av andra versioner. Den nya huvudversionen kommer vara klar för lansering under hösten 2024. Det är en viktig och betydelsefull lansering och aldrig tidigare har vi lanserat en version som tillfört mjukvaran så mycket ny och viktig funktionalitet.

WideQuick HMI/SCADA 14.0 kommer innehålla mängder av ny funktionalitet, bland annat container-lösningar som tillsammans med en helt ny licensmodell, Universal, kommer kunna användas för att till exempel bygga stora, effektiva och attraktiva molnapplikationer, inom bland annat fastighetsautomation. Den nya licensmodellen kompletterar den befintliga och kommer vara prenumerationsbaserad. Vi kommer därmed att erbjuda våra kunder flera parallella licensalternativ. I den kommande versionen har vi också lagt till flera nya funktioner i konfigurationsverktyget WideQuick Designer som förenklar och effektiviserar konfigureringen av ett HMI/SCADA-projekt, något som uppmärksammats av systemintegratörer som besökte våra event under Q2.

Den nya versionen av WideQuick HMI/SCADA kommer även innehålla två nya kommunikationsprotokoll som utökar mjukvarans användningsområden. Den nya MQTT-drivern används för kommunikation med olika typer av IoT-enheter inom en mängd olika områden. WideQuick HMI/SCADA 14.0 kommer även innehålla vår helt nya BACnet-driver. Vi har implementerat ett omfattande stöd för BACnet och det har krävt en betydande arbetsinsats, vår utvecklingsavdelning har under 2 års tid lagt ner cirka 150 arbetsveckor för utvecklingen av BACnet-drivern.

BACnet är en internationell kommunikationsstandard som främst används inom fastighetsautomation för kommunikation med olika typer av I/O- och PLC-system. BACnet används ofta i större fastigheter och för övervakning av stora fastighetsbestånd. Förutom att BACnet-drivern kommer att öppna upp nya möjligheter på den svenska marknaden är den också en viktig del i vårt förberedande arbete inför kommande exportsatsning.

Affärsområde Automation – med fokus på Fastighet

Försäljningen inom området fastighetsautomation har de senaste åren haft en positiv utveckling och har drivits av energibesparingar och andra åtgärder som görs för att effektivisera driften av en fastighet. Samtidigt har området de senaste kvartalen påverkats negativt av ett kraftigt minskat byggande, av framför allt bostäder. Trots att det byggs mindre för närvarande, fortsätter vi satsa inom det här området. Vi ser en betydande framtida tillväxt inom fastighetsautomation eftersom fastighetsägarna vill investera i system för effektivare drift och energieffektiviseringar. Tillsammans med nya samarbetspartners, vårt nya licensalternativ Universal, molnlösningar, ny BACnet-driver, uppdaterat koncept inom fastighetsautomation (våren 2025) och en kommande intensifierad exportsatsning, ser vi mycket positivt på försäljningstillväxten inom det här området. Vi är övertygade om att vi kontinuerligt kommer öka våra marknadsandelar och med vårt attraktiva erbjudande accelerera tillväxten när investeringsviljan ökar igen.

Affärsområde Automation – med fokus på Process- & Tillverkningsindustri

Försäljningen till process- och tillverkningsindustri har haft en positiv utveckling under en längre tid, men tillväxten har dämpats de senaste kvartalen. Vi ser stora möjligheter att framöver öka vår försäljning av vår mjukvara WideQuick HMI/SCADA och våra industridatorer inom det här området. De senaste kvartalen har vi lanserat flera nya modeller av industridatorer och operatörsenheter. Under hösten lanserar vi en ny generation av våra OE/H700- och OE/H800 serier av industridatorer och operatörsenheter. Båda dessa serier passar utmärkt inom process- och tillverkningsindustri, men passar också utmärkt för maskintillverkare.

Affärsområde Automation – med fokus på Maskintillverkare

Även inom detta område ser vi en stor försäljningspotential. Vi har redan en bra försäljning inom det här området men försäljningen sker för närvarande endast till ett begränsat antal maskinbyggare. Under de senaste kvartalen har vi haft en positiv utveckling inom det här segmentet och vi ser stora möjligheter att öka försäljningen ytterligare genom våra nya produktlanseringar och en ökad bearbetningen av kundkategorin. Under hösten lanserar vi WideQuick Modular Framework (MOD), som är ett grundkoncept som kommer stärka vårt erbjudande till den här kategorin. WideQuick MOD innehåller en samling av olika lösningar och moduler som förkortar tiden det tar att skapa en HMI/SCADA-applikation för till exempel maskinstyrning.

Affärsområde Automation – med fokus på Vatten & Avlopp

Ett viktigt område som vi kommer satsa mycket på framöver är Vatten & Avlopp och här ser vi en betydande marknadspotential både i Sverige och internationellt. Under hösten lanserar vi vårt nya koncept WideQuick Water & Wastewater Treatment (WWT) och vi kommer genomföra flera marknadsaktiviteter riktade mot det här segmentet. Under Kentima Exploring Days har förhandsvisningen av WideQuick

Water & Wastewater Treatment fått ett mycket positivt mottagande och det finns ett stort behov av investeringar inom detta område. WideQuick WWT bygger på vårt nya WideQuick Modular Framework men innehåller dessutom specifika lösningar, moduler och objekt som riktar sig direkt mot vatten- och avloppsverk. WideQuick WWT kommer förenkla arbetet avsevärt för alla som genomför sina VA-projekt med WideQuick.

Affärsområde Säkerhet

Inom affärsområdet Säkerhet utvecklar vi Ethisis Video Management Software (VMS), en av marknadens mest kraftfulla och avancerade mjukvaror för professionell videoövervakning. Våra produkter och system inom området Säkerhet skapar en tryggare tillvaro för många människor, förebygger och reducerar inbrott och annan brottslighet, minskar kostnader för skadegörelse och skapar säkrare arbetsplatser.

Även inom affärsområdet Säkerhet arbetar vi långsiktigt och vårt försäljningsarbete är främst inriktat mot krävande kunder som har krav på hög funktionalitet, hög säkerhet, hög driftssäkerhet, hög prestanda och stora integrationsmöjligheter med andra system. Under Q2 har vi fortsatt vårt intensiva utvecklingsarbete även inom affärsområdet Säkerhet. Behovet av att investera i tillförlitlig säkerhetsutrustning kommer troligtvis öka under lång tid framöver och vi har en mycket positiv syn på bolagets möjligheter att öka tillväxttakten även inom affärsområdet Säkerhet.

Efter periodens slut kunde vi den 9 juli meddela att Kentima AB signerat ett kontrakt för ett stort projekt som främst avser leverans av bolagets Egenutvecklade säkerhetsprodukter, men även spetskonsulting. Ordervärdet uppgår till 10,8 MSEK och är den största ordern Kentima hittills tagit inom Egenutvecklade Produkter. Produkterna i projektet ska installeras på, och övervaka viktiga funktioner vid ett av Sveriges skyddsobjekt, som även är kunden. Leverans är planerad under 2025.

Vi har ett attraktivt och brett erbjudande för professionell videoövervakning. Vi säljer Ethisis VMS som en licens med rätt att använda den aktuella versionen alternativt och fördelaktigt som en licens med 5-års fria uppdateringar. Vi ger även kunderna möjlighet att använda en prenumerationsbaserad licensmodell som heter Universal. Vi kommer successivt utöka vårt redan starka erbjudande inom videoövervakning med VSaaS (Video Surveillance as a Service), vilket kommer ge oss ännu större möjligheter att utnyttja Ethisis skalbarhet och nya attraktiva betalningsmodeller med högre lönsamhet.

Alla våra Ethisis-licenser kan enkelt kompletteras med en tilläggstjänst för ökad trygghet. Detta innebär att när Ethisis övervakningsdel genererar ett larm, till exempel vid obehörigt intrång i en anläggning, kopplas Ethisis VMS automatiskt upp mot en larmcentral, till exempel SOS Alarm eller Safe4, och larmoperatören kan direkt vidta lämpliga åtgärder för att säkra anläggningen. Behovet av att investera i tillförlitlig säkerhetsutrustning kommer troligtvis öka under lång tid framöver och vi har en mycket positiv syn på bolagets möjligheter att öka tillväxttakten även inom affärsområdet Säkerhet.

Affärsområdet Kundenpassade Styrssystem

Vi säljer kundenpassade styr- och övervakningssystem till kunder som är verksamma inom gruvindustrin. Försäljningen inom affärsområdet har med undantag för vissa kvartal haft en nedåtgående trend sedan mitten av 2022. Under Q2 uppgick försäljningen av Kundenpassade Styrssystem till 7 394 (8 072) KSEK, en nedgång med 8 procent jämfört med samma kvartal föregående år.

Under andra kvartalet 2023 förnyade vi vårt avtal med Sandvik Rock Processing Solutions. Det nya avtalet är ett 5-årigt leveransavtal, tidigare förlängdes avtalet med två år i taget. Det nya avtalet är mycket viktigt för Kentima och det är mer omfattande än något tidigare avtal mellan Kentima och Sandvik. Avtalet avser leverans av avancerad automationsutrustning till alla typer av konkrossar som Sandvik har i sitt sortiment. Åtagandet omfattar bland annat leverans av kundenpassade operatörsenheter som är baserade på vår mjukvara WideQuick HMI/SCADA samt hårdvara som är utvecklad av Kentima.

Sandvik är idag Kentimas största kund och även om avtalet inte innehåller ett volymbaserat inköpsåtagande är avtalet ett exklusivt avtal som innebär att Kentima kommer fortsätta leverera till Sandvik under 5 år och det finns stora möjligheter till att öka den nuvarande försäljningen till Sandvik. Avtalet innebär att den nuvarande försäljningen till Sandvik bedöms öka med 2 - 3 MSEK årligen och den totala försäljning under 5 år, som avtalet inledningsvis omfattar, bedöms uppgå till mellan 150 – 200 MSEK.

Kentima har under en längre tid bedrivit ett omfattande utvecklingsarbete tillsammans med Sandvik. Ett viktigt delmål blev uppfyllt under första halvåret 2024 då Sandvik kunde lansera det nya systemet ACS-c 5 tillsammans med sina nya krossmodeller. ACS-c 5 är ett avancerat och modernt system för att övervaka, reglera och styra Sandviks större konkrossar, främst inom gruvsektorn.

Trots den svaga utvecklingen som varit inom Kundenpassade Styrssystem under de senaste kvartalen, och att tillväxten på kort sikt förmodligen kommer fortsätta påverkas negativt av omvärldssituationen och konjunkturläget, ser vi långsiktigt mycket positivt på detta affärsområde. Vi bedömer att vändningen kommer ske någon gång under andra halvan av 2024.

Vår exportsatsning

För närvarande exporterar vi våra produkter i en begränsad omfattning till närmare tjugo olika systemintegratörer i 14 länder, främst i Europa. Eftersom vår avsikt är att genomföra exportsatsningen med egna medel är det viktigt att vi förbereder oss väl och att vi når en ännu starkare position på den svenska marknaden samt att vi har en tillräckligt stabil grund att stå på, som till exempel en utökad organisation samt en tillfredsställande tillväxt och lönsamhet i bolaget.

Vi har med undantag för de senaste kvartalen, under flera år haft en stabil och hög tillväxt inom försäljning Egenutvecklade Produkter och vi har successivt förstärkt vår organisation för att fortsätta vår tillväxtresa. Tyvärr har vi haft en svagare försäljningsutveckling det senaste året p.g.a. konjunkturen något som även påverkat vår exportsatsning. Detta har tillsammans med att vi bedrivit ett stort utvecklingsprojekt inom Kundenpassade Styrssystem, lagt ner ett omfattande arbete med Kentima Exploring Days och arbetat med att ta hem den rekordstora ordern, medfört att vi planerar att starta upp exportsatsningen under 2025.

Vi avsätter successivt allt mer resurser för att kunna inleda exportsatsningen. Vi har intensifierat vårt översättningsarbete och även om vi redan tagit fram mycket material på engelska är det ett omfattande arbete att översätta alla broschyrer, datablad, manualer, utbildningsmaterial, hemsida och så vidare. En viktig del som vi arbetar med är att ta fram nätbaserade utbildningar, allt för att effektivisera den internationella försäljningen. Våra mjukvaror är numera väl förberedda för exportmarknaden och båda har mycket omfattande manualer där allt är översatt till engelska. En del av utvecklingsarbetet som vi bedriver har också fokus på den kommande exportsatsningen. Vår prislista

som innefattar ca 2 500 artikelnummer finns nu komplett tillgänglig med Euro-priser. Vi har även inlett arbetet med att identifiera potentiella kunder på utvalda marknader inom Europa. Allt för att vi ska få en välplanerad och kostnadseffektiv exportsatsning.

Vi är övertygade om att vår kommande exportsatsning kommer att ge en stor hävstångseffekt på försäljningen och öka tillväxttakten.

Kentima – Ett attraktivt tillväxtbolag

Vår målsättning är att med egna medel skapa betydande tillväxt, där ökningen av koncernomsättningen främst kommer från en ökad försäljning av våra Egenutvecklade Produkter inom våra affärsområden Automation och Säkerhet. Till våra aktieägare och potentiella investerare vill jag återigen lyfta fram hur viktigt det är att man är medveten om att vi bedriver ett långsiktigt arbete med en strategi som bygger på att Kentima ska vara ett attraktivt och framgångsrikt tillväxtbolag under lång tid framöver, som levererar en god avkastning till sina aktieägare. Vi kommer fortsätta göra stora investeringar inom produktutveckling, marknadsföring, försäljning och flera andra områden som är viktiga för vår fortsatta tillväxt.

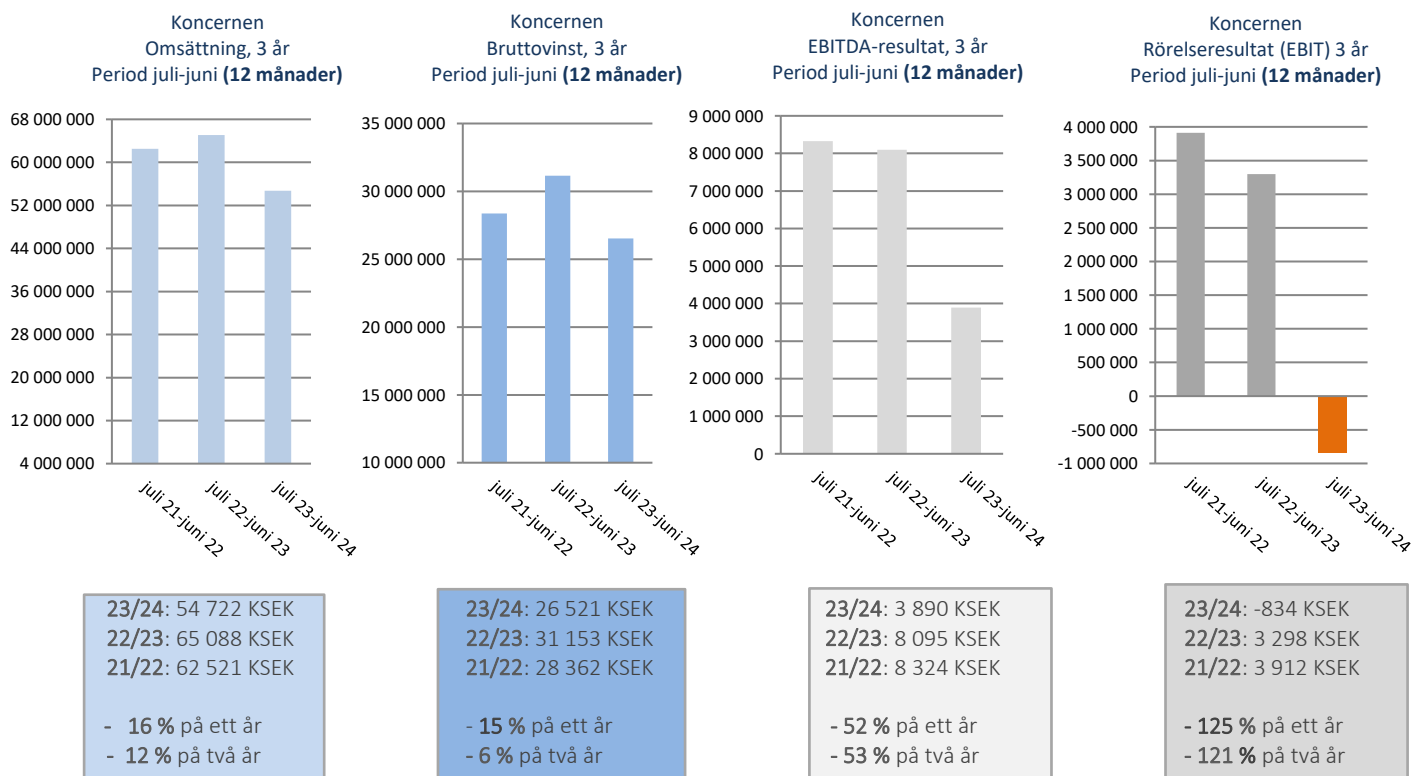


Kent Nilsson, CEO

"Jag är övertygad om att våra stora framtidsatsningar på nya produkter, programversioner, lösningar och koncept för att kunna skapa totala system, inom automations- och säkerhetsområdet, är rätt väg framåt och en viktig strategi för att stärka vår position på marknaden. Jag ser en stor tillväxtpotential för våra mjukvaror Ethiris VMS och WideQuick HMI/SCADA. Försäljningen av mjukvarorna kommer accelerera med hjälp av våra nya koncept inom automation, samt våra helhetslösningar inom videoövervakning.

Som VD och huvudägare ser jag långsiktigt på alla beslut vi tar och de olika aktiviteter vi genomför. Vi har en väl fungerande organisation med kunniga och engagerade medarbetare som med stort engagemang omvandlar innovativa idéer till attraktiva produkter och unika lösningar.

Min bedömning är att de närmaste kvartalen troligtvis kommer innebära fortsatta utmaningar där vi fortsätter påverkas av det rådande konjunkturläget inom vissa branscher. Vi ser emellertid mycket positivt på 2025, vi arbetar med flera spännande projekt och tillsammans med en positivare konjunktur samt leverans av den rekordstora ordern, gör vi bedömningen att Kentima kommer ha en betydande tillväxt under 2025 och kommande år, där både koncernomsättning och försäljning av Egenutvecklade Produkter ökar kraftigt samtidigt som vi ser möjlighet att successivt öka lönsamhetsgraden"

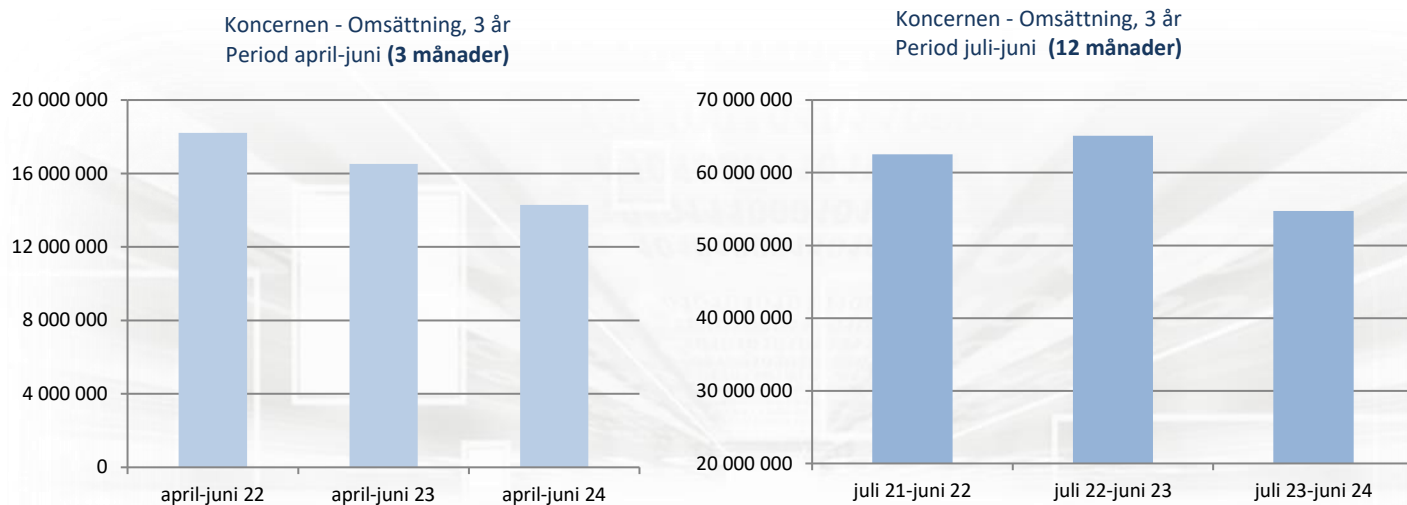


KONCERNOMSÄTTNING, BRUTTOVINST OCH BRUTTOMARGINAL

Koncernomsättning

Koncernomsättningen uppgick under Q2 till 14 296 (16 517) KSEK, en nedgång med 2 221 KSEK och 13 procent.

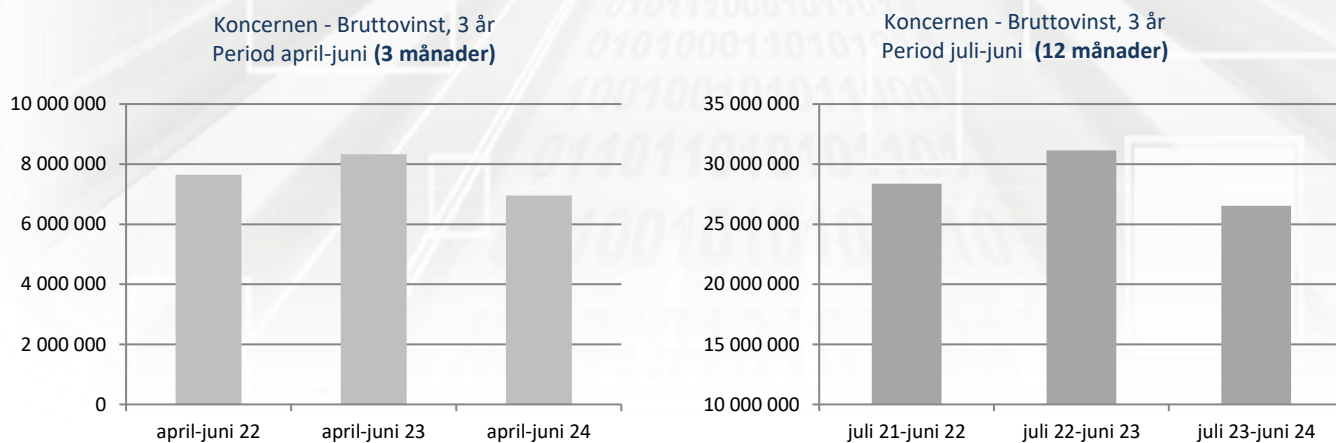
Under en 12-månadersperiod, juli 2023-juni 2024, uppgick koncernomsättningen till 54 722 (65 088) KSEK, en nedgång med 10 366 KSEK och 16 procent.



Bruttovinst och bruttomarginal

Koncernens bruttovinst uppgick under Q2 till 6 950 (8 331) KSEK, en nedgång med 1 381 KSEK och 17 procent.

Under en 12-månadersperiod, juli 2023-juni 2024, uppgick bruttovinsten till 26 521 (31 153) KSEK, en nedgång med 4 632 KSEK och 15 procent. Bruttomarginalen under Q2 uppgick till 49 (50) procent.

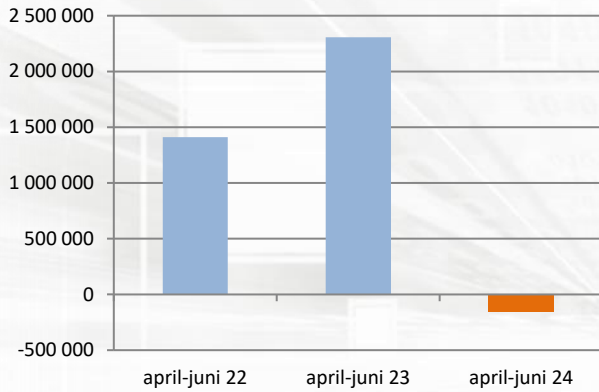


EBITDA-resultat

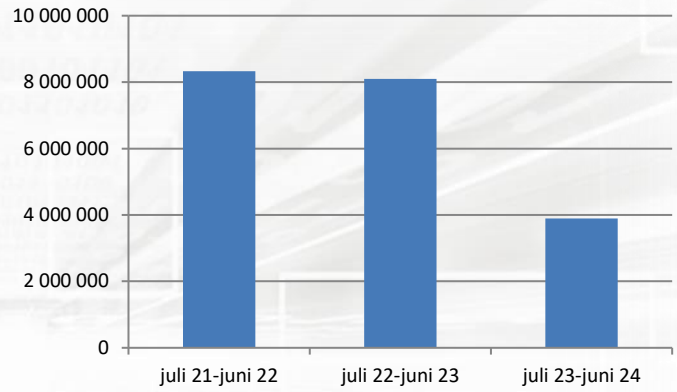
Koncernens EBITDA-resultat uppgick under Q2 till -154 (2 305) KSEK, en nedgång med 2 459 KSEK och 107 procent.

Under en 12-månadersperiod, juli 2023-juni 2024, uppgick EBITDA-resultatet till 3 890 (8 095) KSEK, en nedgång med 4 205 KSEK och 52 procent.

Koncernen - EBITDA-resultat, 3 år
Period april-juni (3 månader)



Koncernen - EBITDA-resultat, 3 år
Period juli-juni (12 månader)

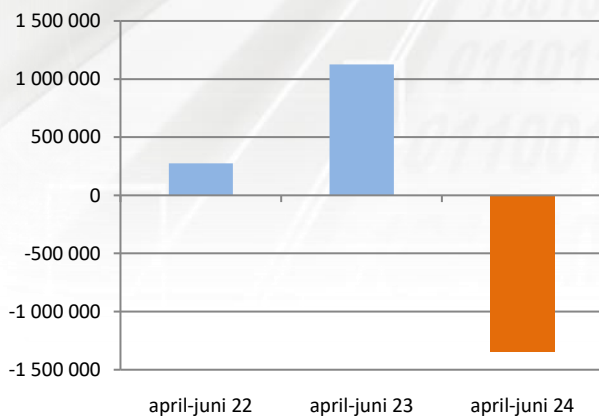


EBIT-resultat

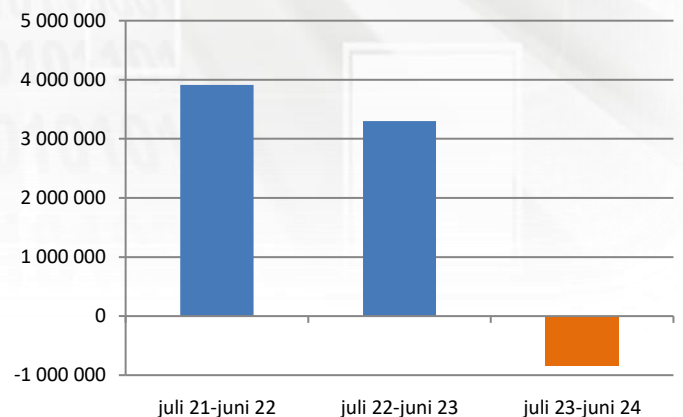
Koncernens EBIT-resultat uppgick under Q2 till -1 349 (1 125) KSEK, en nedgång med 2 474 KSEK och 220 procent.

Under en 12-månadersperiod, juli 2023-juni 2024, uppgick EBIT-resultatet till -834 (3 298) KSEK, en nedgång med 4 132 KSEK och 125 procent.

Koncernen - Rörelseresultat (EBIT) 3 år
Period april-juni (3 månader)



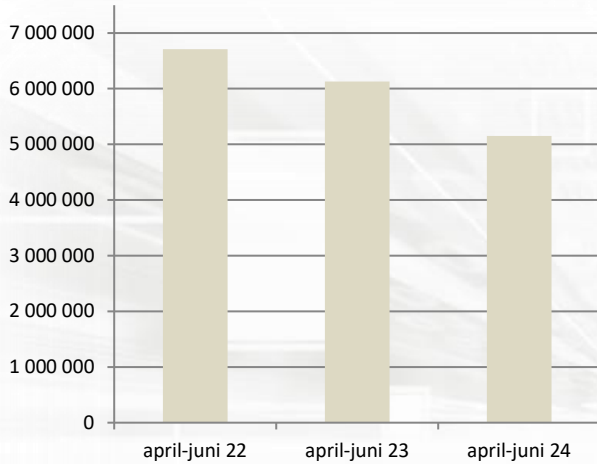
Koncernen - Rörelseresultat (EBIT) 3 år
Period juli-juni (12 månader)



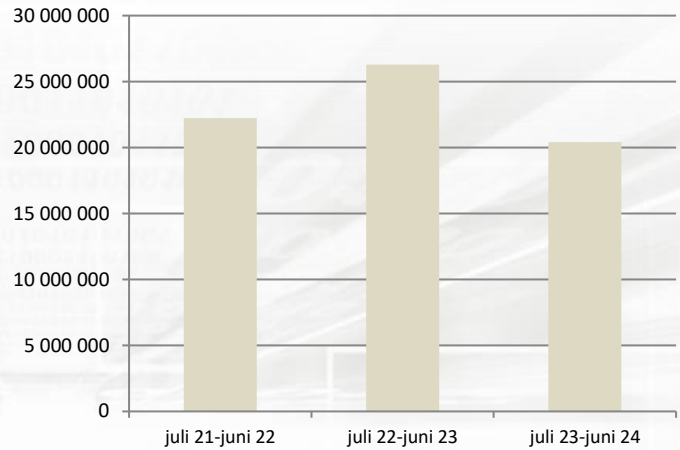
Försäljningen av Egenutvecklade Produkter uppgick till under Q2 till 5 149 (6 129) KSEK, en nedgång med 980 KSEK och 16 procent.

Under en 12-månadersperiod, juli 2023-juni 2024 uppgick försäljningen av Egenutvecklade Produkter till 20 412 (26 295) KSEK, en nedgång med 5 883 KSEK och 22 procent.

Kentima AB - Egenutvecklade Produkter, 3 år
Period april-juni (3 månader)

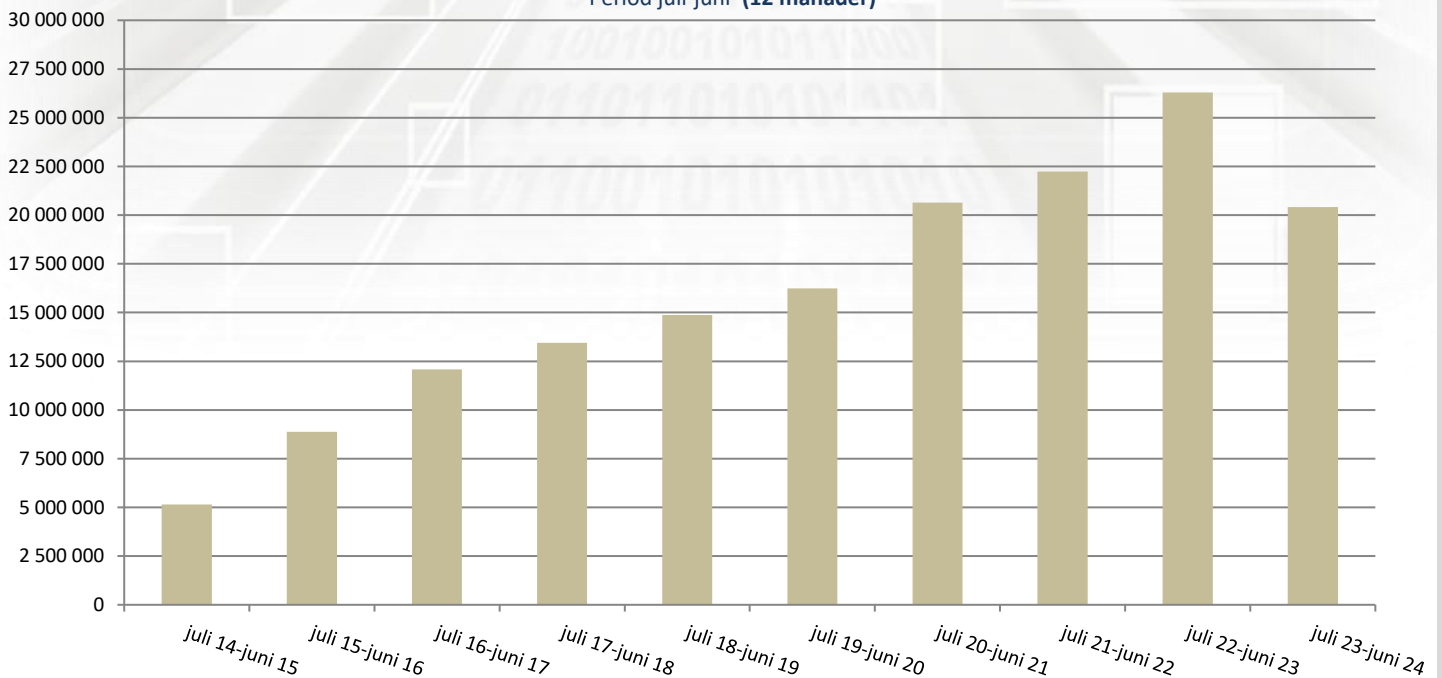


Kentima AB - Egenutvecklade Produkter, 3 år
Period juli-juni (12 månader)



Diagrammet nedan visar försäljningsutvecklingen inom Egenutvecklade Produkter sedan bolaget listades på Nasdaq First North Growth Market 2013.

Kentima AB - Egenutvecklade Produkter, 10 år
Period juli-juni (12 månader)



VÅRA PARTNERS BLIR VÅRA KUNDER – VIKTIGT FÖR TILLVÄXTEN

Några av synonymerna till PARTNER är; kompanjon, kollega, medspelare – och det är så vi känner för våra PARTNERS.

Kentima AB säljer samtliga produkter inom både Automation & Säkerhet via ett stort nätverk av systemintegratörer, installatörer och konsulter samt OEM-kunder, och de flesta har valt att gå med i Kentima Partner Program.

Syftet med *Kentima Partner Program* är att skapa nära, långsiktiga och givande samarbeten mellan oss och våra kunder. Vi tror att vårt Partnerprogram och alla synergier som kommer ur detta är en viktig grundsten för *långsiktiga och framgångsrika samarbeten*. Vi tror att pusselbitarna i vårt Partnerprogram ger både oss och våra kunder viktiga fördelar som gör att vi står starka i konkurrensen på marknaden.

Via Partnerprogrammet knyter vi våra kunder närmare oss. Kunderna får många fördelar, till exempel tillgång till *kostnadsfria grundutbildningar, fri support, information om projekt, information om lanseringar, inbjudningar till Partnerevent* och mycket mer. Vi vill att våra Partners ska vara konkurrenskraftiga på marknaden, vara kunniga i hur våra produkter används och kunna erbjuda sina kunder det optimala alternativet.

Vi får även möjlighet att förstå våra kunders verksamhet bättre och lära oss hur slutkunderna använder våra produkter. På så sätt är vi med hela vägen från början till slut och vi kan använda informationen för att *utveckla och förbättra* vårt arbetssätt och vår verksamhet för att bli ännu bättre, det kan vara allt från våra rutiner vid orderläggning till våra produkters design och funktioner.

Våra Partner är verksamma inom flera olika områden, och använder våra produkter till allt från *maskinstyrning, fastighetsautomation, videoövervakning, överordnade säkerhetssystem till automationslösningar för process- och tillverkningsindustrin*. Det är ganska vanligt att våra Partner inleder med att köpa en eller flera produkter inom samma produktområde. Efterhand som de blir bekanta med oss och våra övriga produktområden, köper de oftast ur flera av våra produktområden och även från båda affärsområdena, Automation & Säkerhet. En del Partner vill gärna vara *Beta-*

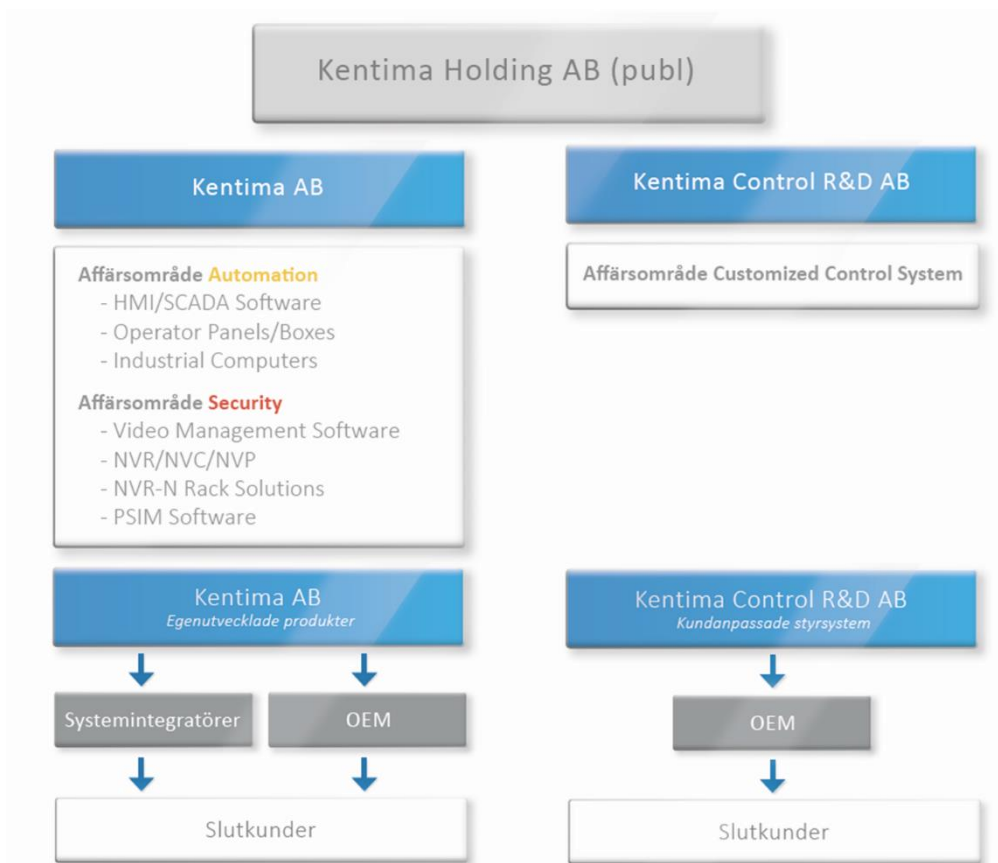
testare av våra mjukvaror. Detta är ett värdefullt samarbete som ofta leder till produktförbättringar och förändringar som gynnar både oss, produkten och i slutändan kunden.

Vi tycker att *support med hög kvalitet och kort responstid* är oerhört viktigt. Vi vill att våra kunder ska mötas av kunnig personal och korta svarstider. Vårt supportteam har hög kunskap om våra produkter vilket resulterar i nöjda kunder. De bistår även våra systemintegratörer med olika konsultuppdrag i deras olika projekt. Våra supporttekniker förbereder och leder våra utbildningar vilka är mycket uppskattade av våra kunder. Målsättningen med våra utbildningar är att systemintegratörerna ska bli allt *effektivare* i sitt arbete vid konfigurering och installation av våra produkter.

Vår målsättning är att *utveckla produkter* som marknaden efterfrågar och därför sätter vi också kundernas önskemål i fokus. Vi lägger stor vikt vid att noga lyssna på hur våra kunder vill använda våra produkter och vilka lösningar de vill ta fram med produkterna. Detta tar vi hänsyn till i vårt utvecklingsarbete och kan därigenom ta fram *nya funktioner, lösningar och koncept* som underlättar arbetet för våra systemintegratörer och som skapar ett mervärde för slutkunden.

Vi har idag ett stort antal *fantastiskt engagerade och kvalificerade kunder*, däribland märks ABB, AFRY, Assemblin, Bravida, Caverion, Consilium, Elajo, Fidelix, Granitor, FLIR, Sandvik, Rejlers, Schneider, Siemens och Valmet.

Vi vidareutvecklar kontinuerligt vårt Kentima Partner Program för att attrahera allt fler systemintegratörer och därigenom successivt öka försäljningen av våra Egenutvecklade Produkter.



MODERBOLAG: Kentima Holding AB (publ)

DOTTERBOLAG: Kentima AB & Kentima Control R&D AB

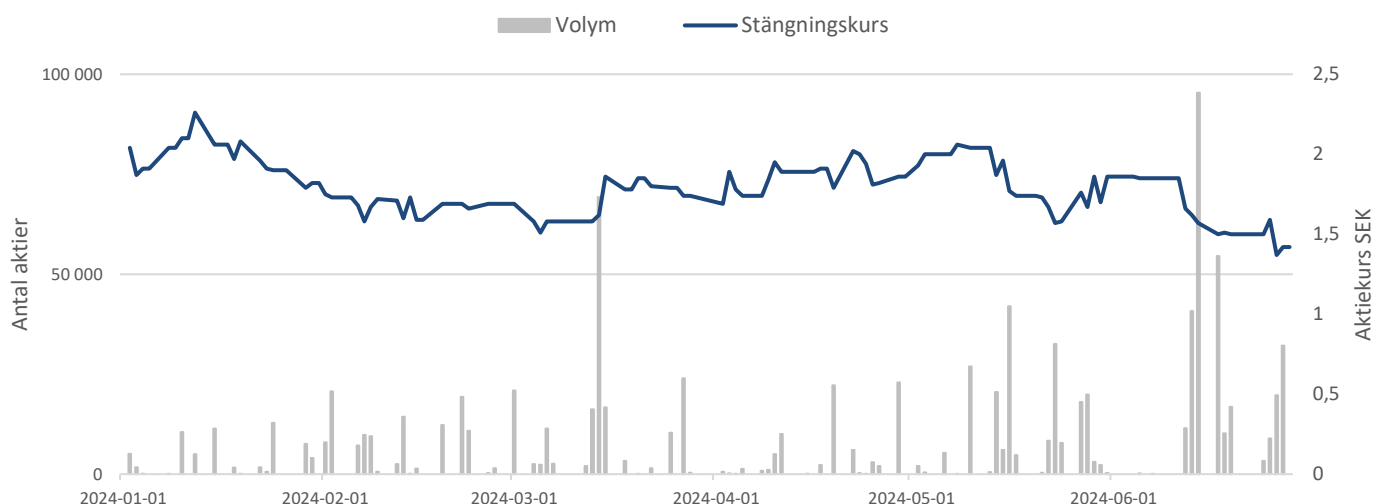
ANTAL ANSTÄLLDA: 27

HUVUDKONTOR: Staffanstorp

REGIONKONTOR: Göteborg & Stockholm

	<u>3 månader, april-juni 2024</u>	<u>3 månader, april-juni 2023</u>
Omsättning:	14 296 KSEK	16 517 KSEK
EBITDA-resultat:	-154 KSEK	2 305 KSEK
EBIT-resultat:	-1 349 KSEK	1 125 KSEK
Bruttovinst:	6 950 KSEK	8 331 KSEK
Bruttomarginal:	49 %	50 %
Börsvärde 24-06-30:	41 410 KSEK	
Antal aktier:	29 162 111	

Kursutveckling nedan: 1/1 2024 – 30/6 2024, 6 månader



Kentima Exploring Days

Under perioden genomförde vi Kentima Exploring Days, den 11 april – 23 maj på nio platser runt om i Sverige, från Lund i söder till Luleå i norr. Cirka 300 personer deltog våra event. Besökarna bestod av både kunder och potentiella kunder, främst systemintegratörer, men också slutkunder och konsulter. Kentima Exploring Days är en stor och viktig satsning för Kentima. Under eventen presenterade vi hur våra produkter skapar attraktiva lösningar inom Automation och Säkerhet. Vi presenterade också några av nyheterna som vi kommer lansera under hösten, WideQuick Modular Framework, WideQuick Water & Wastewater Treatment, WideQuick HMI/SCADA 14.0, nya kommunikationsprotokoll, Ethisis VMS 16.0 och flera andra spännande produktnyheter.

Koncernomsättning, bruttovinst och EBIT

Koncernomsättningen uppgick under Q1-Q2 till 28 246 (34 652) KSEK, en nedgång med 6 406 KSEK och 18 procent. Koncernens bruttovinst uppgick under samma period till 13 722 (17 049) KSEK, en nedgång med 3 327 KSEK och 20 procent. Koncernens EBIT-resultat uppgick till -1 506 (2 505) KSEK, en nedgång med 4 011 KSEK.

Produktlanseringar

I januari lanserade vi vår nya generation OE600 Flexible ersatte vår dåvarande OE600 Flexible-serie. Industridatorerna i den nya serien är anpassningsbara och kan förses med olika typer av expansionskort. Samtliga Panel PC och Box PC i OE600 Flexible-serien har ett robust utförande samt nya CPU-kort med högre prestanda.

I februari lanserade vi våra första modeller i två helt nya serier av mycket robusta, väl kapslade och passivt kylda industridatorer med brett temperaturområde, hög prestanda och hög kvalitet, OE516 Extended och OE516 Extended Plus. Dessa är avsedda för panelmontage i till exempel ett styrskåp. Enheterna är väl kapslade och kan monteras utomhus på platser som har ett grundläggande skydd mot direkt påverkan av regn, snö, vind och solljus.

Inom videoövervakning lanserade vi under mars en helt ny serie, 1E, som är efterföljaren till serie 1. Den nya serien omfattar samtliga tre kategorier: NVR, NVC och NVP. Den nya hårdvaran har nästan 4 gånger så hög CPU-prestanda som vår tidigare NVR-1 serie.

I april lanserade vi WideQuick HMI/SCADA/PSIM version 13.4. I den nya versionen hade vi bland annat utökat och förbättrat mjukvarans användarmodul för att öka övervakning av inloggade användare i form av loggade händelser och ny funktionalitet för att blockera användare. Ett annat exempel var att stödet för att importera arbetsvyer från externa källor som CAD-ritningar hade förbättrats.



Koncernomsättning, bruttovinst och resultat

Koncernomsättningen under Q1-Q2 uppgick till 28 246 (34 652) KSEK.

Bruttovinsten uppgick till 13 722 (17 049) KSEK och bruttomarginalen var 49 (49) procent.

Under Q1-Q2 uppgick resultat före avskrivningar (EBITDA) till 855 (4 859) KSEK och rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -1 506 (2 505) KSEK. Periodens resultat före skatt uppgick till -2 318 (1 762) KSEK.

Kentima AB

Omsättningen i dotterbolaget Kentima AB uppgick till 20 633 (26 576) KSEK under Q1-Q2.

Kentima Control R&D AB

Omsättningen i dotterbolaget Kentima Control R&D AB uppgick till 14 640 (16 098) KSEK under Q1-Q2.

Dotterbolagens omsättning inkluderar även intern försäljning mellan koncernens bolag, men den försäljningen påverkar inte koncernomsättningen.

Försäljning Egenutvecklade Produkter

Under Q1-Q2, januari-juni uppgick försäljningen av Egenutvecklade Produkter till 10 396 (14 420) KSEK.

Investeringar

Förutom aktivering av utvecklingskostnader har koncernen inte gjort några större investeringar. De nya aktiveringarna som gjorts under perioden uppgår till 3 025 KSEK. Koncernen har under perioden skrivit av 2 287 KSEK på aktiverade utvecklingskostnader.

Likvida medel

Tillgängliga likvida medel vid periodens utgång, den 30 juni, uppgick till 2 368 (8 353) KSEK inklusive en outnyttjad checkräkningskredit om 2 253 (7 538) KSEK.

Personal

Medeltalet anställda under perioden var 28 personer.

Aktieinformation

Totalt utstående aktier vid periodens utgång 2024-06-30 uppgick till 29 162 111 varav 999 998 är A-aktier. Totalt antal aktieägare den 30 juni 2024 var enligt Euroclear 868. Aktien är listad på Nasdaq First North Growth Market sedan juni 2013 och handel sker med kortnamn KENH.

Finansiell kalender

2024

22 augusti 2024	Halvårsrapport Q1-Q2, januari-juni 2024
14 november 2024	Delårsrapport Q1-Q3, januari-september 2024

2025

6 mars 2025	Bokslutskommuniké 2024
10 april 2025	Årsredovisning 2024
8 maj 2025	Delårsrapport Q1, januari-mars 2025
15 maj 2025	Årsstämma 2025



KONTAKT, ANMÄL DIG TILL NYHETSREV, ÖVRIGT

Revisor

Mazars AB, Rasmus Grahn är vald till huvudansvarig revisor för ett år fram till slutet av den årsstämma som hålls för räkenskapsåret 2024 och som avslutas 2024-12-31. Årsstämman hålls den 15 maj 2025.

Granskning

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

Redovisningsprinciper

Koncernen redovisar enligt Bokföringsnämndens allmänna råd "K3" (BFNAR 2012:1).

Certified Adviser

Västra Hamnen Corporate Finance AB, telefon: 040-20 02 50, e-mail: ca@vhcorp.se.

Investor Relations

Kent Nilsson, kent.nilsson@kentima.se, 046-25 30 40.

Hemsida

www.kentima.com

Prenumerera på nyhetsbrev från Kentima

[Klicka här och fyll i dina uppgifter](#)



Denna information är sådan information som Kentima Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 augusti 2024 kl. 08:25 CEST.

Kontaktpersoner Kentima IR

VD

Kent Nilsson
kent.nilsson@kentima.se
046-25 30 40

Styrelseordförande

Jens Kinnander
jens@kinnander.law
+46 (0)709-99 10 20

	3 månader	3 månader	6 månader	6 månader	12 månader
Belopp i KSEK	apr-jun 2024	apr-jun 2023	jan-jun 2024	jan-jun 2023	jan-dec 2023
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	14 296	16 517	28 246	34 652	61 127
Aktiverat arbete för egen räkning	1 519	1 576	3 025	3 114	6 489
Övriga rörelseintäkter	10	48	43	52	73
	15 825	18 141	31 314	37 818	67 689
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-4 168	-4 809	-8 116	-10 865	-18 563
Handelsvaror	-3 178	-3 377	-6 408	-6 738	-12 717
Övriga externa kostnader	-2 864	-2 150	-5 055	-4 136	-8 048
Personalkostnader	-5 752	-5 499	-10 863	-11 219	-20 419
Övriga rörelsekostnader	-17	-1	-17	-1	-49
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-154	2 305	855	4 859	7 893
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 195	-1 180	-2 361	-2 354	-4 717
Summa rörelsens kostnader	-17 174	-17 016	-32 820	-35 313	-64 513
Rörelseresultat (EBIT)	-1 349	1 125	-1 506	2 505	3 176
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	1	-15	2	1	10
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter	-425	-384	-814	-744	-1503
Summa finansiella poster	-424	-399	-812	-743	-1493
Resultat före skatt	-1 773	726	-2 318	1 762	1 683
Aktuell skatt/uppskjuten skatt	0	0	0	0	-1
PERIODENS RESULTAT	-1 773	726	-2 318	1 762	1 682
Resultat per aktie, SEK	-0,06	0,02	-0,08	0,06	0,06
Antal aktier					
Per balansdagen	29 162 111	29 162 111	29 162 111	29 162 111	29 162 111

Belopp i KSEK	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för forskningsarbeten med mera	26 887	25 062	26 150	24 243
Summa immateriella anläggningstillgångar	26 887	25 062	26 150	24 243
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	640	246	351	268
Förbättringsutgifter på annans fastighet	99	111	105	116
Summa materiella anläggningstillgångar	739	357	456	384
Summa anläggningstillgångar	27 626	25 419	26 606	24 627
Omsättningstillgångar				
Varulager				
Råvaror och förnödenheter	13 730	13 029	14 649	12 796
Färdiga varor och handelsvaror	3 082	4 323	3 659	3 873
Summa varulager	16 812	17 352	18 308	16 669
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	6 291	4 788	4 635	5 703
Skattefordran	190	284	375	245
Övriga fordringar	80	251	25	386
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 194	686	942	894
Summa kortfristiga fordringar	7 755	6 009	5 977	7 228
Kassa och bank	115	785	657	281
Summa omsättningstillgångar	24 682	24 146	24 942	24 178
SUMMA TILLGÅNGAR	52 308	49 565	51 548	48 805

Belopp i KSEK	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	3 240	3 240	3 240	3 240
Övrigt tillskjutet kapital	38 098	38 098	38 098	38 098
Annat eget kapital inkl. årets resultat	-10 869	-8 471	-8 551	-10 233
Summa eget kapital	30 469	32 867	32 787	31 105
Långfristiga skulder				
Övriga skulder till kreditinstitut	194	1 423	1 261	694
Summa långfristiga skulder	194	1 423	1 261	694
Kortfristiga skulder				
Checkräkningskredit	8 249	2 931	6 801	7 598
Leverantörsskulder	5 100	4 305	3 627	4 033
Övriga skulder	5 034	4 429	4 125	2 756
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 262	3 610	2 947	2 619
Summa kortfristiga skulder	21 645	15 275	17 500	17 006
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	52 308	49 565	51 548	48 805

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Övrigt	Annat eget	Summa
		tillskjutet kapital	kapital inkl. årets resultat	
	<u>2023-12-31</u>	<u>38 098</u>	<u>-8 551</u>	<u>32 787</u>
Periodens resultat			-2 318	
	<u>2024-06-30</u>	<u>38 098</u>	<u>-10 869</u>	<u>30 469</u>

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

18

Belopp i KSEK	3 månader	3 månader	6 månader	6 månader	12 månader
	apr-jun 2024	apr-jun 2023	jan-jun 2024	jan-jun 2023	jan-dec 2023
Nettoomsättning	390	390	780	780	1 560
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	0	0
Rörelsens kostnader	-335	-398	-570	-707	-1 210
Rörelseresultat	55	-8	210	73	350
Finansnetto	328	326	654	640	1 299
Resultat efter finansiella poster	383	318	864	713	1 649
Koncernbidrag netto	0	0	0	0	160
Resultat före skatt	383	318	864	713	1 809
Aktuell skatt/uppskjuten skatt	0	0	0	0	0
Årets resultat	383	318	864	713	1 809

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

Belopp i KSEK	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31	2022-12-31
Finansiella anläggningstillgångar	7 398	6 898	7 398	6 898
Omsättningstillgångar	30 948	29 082	30 105	29 086
Summa tillgångar	38 346	35 980	37 503	35 984
Eget kapital	32 986	31 025	32 121	30 312
Kortfristiga skulder	5 360	4 955	5 382	5 672
Summa eget kapital och skulder	38 346	35 980	37 503	35 984

Belopp i KSEK	3 månader	3 månader	6 månader	6 månader	12 månader
	apr-jun 2024	apr-jun 2023	jan-jun 2024	jan-jun 2023	jan-dec 2023
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat (EBIT)	-1 349	1 125	-1 506	2 505	3 176
Avskrivningar som belastar detta resultat	1 195	1 180	2 361	2 354	4 717
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-154	2 305	855	4 859	7 893
Erhållna räntor och liknande poster	1	-15	2	1	10
Betalda räntor och liknande poster	-425	-384	-814	-744	-1503
Betald skatt	-103	-103	-207	-202	-496
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-681	1 803	-164	3 914	5 904
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:					
Förändring i varulager	1 026	-695	1 497	-684	-1 639
Förändring av rörelsefordringar	-855	5 030	-1 571	1 421	1 746
Förändring av rörelseskulder	1 660	-557	1 797	1 325	-265
Förändring av rörelsekapital	1 831	3 778	1 723	2 062	-158
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 150	5 581	1 559	5 976	5 746
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-288	-30	-358	-32	-207
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 519	-1 576	-3 025	-3 114	-6 489
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 807	-1 606	-3 383	-3 146	-6 696
Finansieringsverksamheten					
Förändring av långfristiga skulder	-83	-589	-166	2 341	2 123
Förändring checkräkningskredit	696	-3 611	1 448	-4 667	-797
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	613	-4 200	1 282	-2 326	1 326
ÅRETS/PERIODENS KASSAFLÖDE	-44	-225	-542	504	376
Likvida medel vid årets/periodens början	159	1 010	657	281	281
Likvida medel vid årets/periodens slut	115	785	115	785	657
Likvida medel:					
Kassa och bank	115	785	115	785	657

Belopp i KSEK	3 månader	3 månader	6 månader	6 månader	12 månader
	apr-jun 2024	apr-jun 2023	jan-jun 2024	jan-jun 2023	jan-dec 2023
Resultaträkningen					
Nettoomsättning	14 296	16 517	28 246	34 652	61 127
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-154	2 305	855	4 859	7 893
Rörelseresultat (EBIT)	-1 349	1 125	-1 506	2 505	3 176
Resultat efter finansiella poster	-1 773	726	-2 318	1 762	1 683
Balansräkningen					
Eget kapital	30 469	32 867	30 469	32 867	32 787
Räntebärande skulder	11 477	6 544	11 477	6 544	10 195
Räntebärande nettoskuld	11 362	5 759	11 362	5 759	9 538
Balansomslutning	52 308	49 565	52 308	49 565	51 548
Investeringar	1 807	1 606	3 383	3 146	6 696
Medeltal anställda	27	28	28	28	27
Rörelsemarginal (%)	-9,4%	6,8%	-5,3%	7,2%	5,2%
Vinstmarginal (%)	-9,4%	6,7%	-5,3%	7,2%	5,2%
Räntabilitet på eget kapital (%)	-5,8%	2,2%	-7,6%	5,4%	5,1%
Soliditet, %	58,2%	66,3%	58,2%	66,3%	63,6%
Skuldsättningsgrad	0,7	0,5	0,7	0,5	0,6
Resultat per registrerad aktie (SEK)	-0,06	0,02	-0,08	0,06	0,06
Utdelning per aktie (SEK)	*0,00	*0,00	*0,00	*0,00	*0,00
*Enligt styrelsens förslag					
Antal aktier vid periodens slut	29 162 111	29 162 111	29 162 111	29 162 111	29 162 111
Eget kapital per aktie, kr	1,04	1,13	1,04	1,13	1,12

Definition av nyckeltal:

Rörelsemarginal	Rörelseresultat i % av omsättningen
Vinstmarginal	Rörelseresultat + finansiella intäkter dividerat med omsättningen
Räntabilitet på eget kapital	Resultat före skatt i % av justerat eget kapital
Soliditet	Justerat eget kapital dividerat med balansomslutningen
Skuldsättningsgrad	Skulder + avsättningar dividerat med justerat eget kapital
Resultat per registrerad aktie vid periodens slut	Resultat efter skatt dividerat med antal aktier vid periodens slut
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antalet aktier vid årets slut

KENTIMA

PRODUCT LINES

AUTOMATION

HMI/SCADA SOFTWARE
OPERATOR PANELS/BOXES
INDUSTRIAL COMPUTERS

SECURITY

VIDEO MANAGEMENT SOFTWARE
NETWORK VIDEO RECORDERS/CLIENTS/PANELS
NVRN RACK SOLUTIONS
PSIM SOFTWARE

Kentima Holding AB
Org. nr.: 556590-2151

Postadress:
BOX 174
SE-245 22 Staffanstorp
Sverige

Tel: +46 (0)46-25 30 40

E-mail: info@kentima.com

Besöksadress:
Kastanjevägen 4
245 44 Staffanstorp
Sverige

www.kentima.com