

KENTIMA HOLDING AB (publ)

Inbjudan till teckning av aktier och
teckningsoptioner (Units)

Den Norske Opera & Ballett i Oslo



Villkor i sammandrag

Emissionen

Företrädesrätt: Tre (3) befintliga aktier ger rätt att teckna en (1) Unit, innehållande tre (3) nya aktier och en (1) teckningsoption TO 1 B. I den utsträckning Units inte tecknas med företrädesrätt ska dessa erbjudas aktieägare och allmänheten till teckning.

Uniträtter: Innehav av en (1) aktie ger en (1) uniträtt. Tre (3) uniträtter ger rätt att teckna en (1) Unit.

Teckningskurs: Teckningskursen är 3,15 kronor per Unit, varav teckningskurs per aktie uppgår till 1,05 kronor. Teckningsoptionerna ges ut utan vederlag. Courtage utgår ej.

Emissionsbelopp: 12 508 398 kr

Värdering (pre-money): 12 508 398 kr

Avstämningsdag: 5 juni 2015

Teckningsperiod: 10 juni – 29 juni 2015

Handel med uniträtter: På First North under perioden 10 juni – 25 juni 2015.

Handel med betalda tecknade Units ("BTU"): På First North under perioden 10 juni 2015 till dess att emissionen registrerats hos Bolagsverket, varpå de nya aktierna och teckningsoptionerna tas upp till handel var för sig.

Handel med nya aktier: På First North från början av augusti 2015.

Handel med nya teckningsoptioner: På First North från slutet av augusti 2015.

Överteckningsemission

Villkor: Nyemission riktad till allmänheten, i övrigt med samma villkor som i Emissionen.

Anmälan/teckning: Teckning sker genom att lämna in en anmälningssedel "Teckning utan företräde".

Antal Units som kan emitteras: 800 000 Units (2 400 000 aktier)

Emissionsbelopp: 2 520 000 kr

Tilldelning: I första hand 2 000 Units (motsvarande 6 300 kronor) till alla som anmält intresse av att teckna Units utan företräde, därutöver i förhållande till visat intresse.

Teckningsoptioner TO 1 B

Villkor: En (1) teckningsoption TO 1 B ger rätt att teckna en (1) ny aktie i Kentima Holding.

Teckningskurs: 75 procent av den volymvägda handelskursen på First North under den period om tio handelsdagar som slutar tio bankdagar innan första teckningsdag, dock lägst 1,10 kronor och högst 2,00 kronor.

Lösenperiod: 15 – 31 oktober 2016.

Handel med teckningsoptioner TO 1 B: På First North fram till och med den 27 oktober 2016.

Teckningsförbindelser

Emissionen omfattas till cirka 52 procent av teckningsförbindelser från aktieägare. Ingen ersättning utgår för lämnade teckningsförbindelser.

Teckning utan företräde

Memorandum och anmälningssedlar

Styrelsen i Kentima Holding har upprättat Memorandum avseende Erbjudandet, där fullständig information och villkor framgår.

Memorandum samt anmälningssedel kan laddas ner från:
Kentima Holdings hemsida: www.kentima.se
Aktieinvest: www.aktieinvest.se
EmissionsTorget: www.emtorget.se

Tryckt memorandum och anmälningssedel kan beställas från Kentima Holding:
via e-post info@kentima.se; eller
per telefon 046 - 25 30 40

Teckning utan företrädesrätt, direktregistrerade aktieägare:

Anmälan via inlämnande av anmälningssedel "Teckning utan företrädesrätt" till emissionsinstitutet Aktieinvest, under teckningsperioden. Betalning i enlighet med utsänd avräkningsnota.

Anmälan för förvaltarregistrerade tecknare

Anmälan via inlämnande av anmälningssedel "Teckning utan företrädesrätt" till respektive förvaltare eller till emissionsinstitutet Aktieinvest. Observera att förvaltare kan ha tidigare sista svarsdag än 29 juni 2015. Betalning sker i enlighet med instruktion från förvaltaren.

Riskfaktorer

Att investera i aktier är förenat med risktagande. Ett antal faktorer utanför Kentima Holdings kontroll kan påverka Bolagets resultat och finansiella ställning så att hela eller delar av det investerade kapitalet går förlorat. Riskfaktorerna berör bland

annat konkurrens, teknikutveckling, affärsmodell, beroende av nyckelpersoner och kapitalbehov. För beskrivning av riskfaktorer, se avsnittet "Riskfaktorer" i Memorandumet.

Vd Kent Nilsson har ordet

Vi har fått igång tillväxten i Kentima AB, som framöver ska bli Kentima Holdings viktigaste dotterbolag. För Q1 – Q3 2015 har vi ökat omsättningen i Kentima AB med 37 procent jämfört med föregående år och vi är övertygande om att tillväxten kommer att fortsätta. Våra egna produkter, med stor tyngd på programvara, ska bli de som lyfter Kentimakoncernen till att bli ett stort och lönsamt företag inom Automations- och Säkerhetsbranschen.

Samtidigt vill jag betona att vårt dotterbolag Kentima Control R & D kommer att vara en viktig del av vår koncern även framöver. Både vi och vår största kund inom området har drabbats hårt av den mångåriga nedgång som ligger som en våt filt över gruvbranschen, med kraftigt minskad investeringsaktivitet som följd. Men vi underhåller och vidareutvecklar vår affär och hoppas att gruvsektorn så småningom ska vända uppåt igen. Tillsammans med våra kunder inom branschen är vårt gemensamma mål att ha en ännu attraktivare produkt när gruvindustrin så småningom vänder upp.

Vår internationella expansion startade år 2013, då vi gick in på First North. Resultatet hittills har varit positivt och exporten inom dotterbolaget Kentima AB ökar kontinuerligt. Viktigast är att vi känner att vi får positiv respons från våra internationella systemintegratörer, som tycker om våra produkter och som även går med i Kentima Partner Program. Kentimakoncernen har som ett led i sin ökade marknadssatsning tecknat ett stort antal partneravtal de senaste två åren, vilket förväntas leda till ökad försäljning framöver. Per den 30 april 2015 hade Bolaget totalt 235 partners i sitt nätverk, varav 196 svenska aktörer och 39 internationella.

Erfarenheten av Kentima Partner Program har varit god, på så vis att partneravtalen lett till fler köpande kunder och ökad försäljning av Kentimas egenutvecklade produkter. Partnerprogrammet kommer att bli en allt viktigare plattform för bra samarbete med våra kunder. Som litet företag som kämpar mot betydligt större konkurrenter är det avgörande att vi kan erbjuda bra utbildning och support till våra kunder. Därför har vi etablerat avdelningen

SKUT (Support, Utbildning, Konsult, Test) med tre medarbetare som dedikerat kommer att

”Koncernen ska nå en EBITDA-marginal om minst 15 procent från och med räkenskapsåret 2016/2017.”

ge support till våra partners. Att ha medarbetare som enbart arbetar med support ger bättre resultat för kunden och SKUT ger oss också bättre möjlighet att ta betalt för de mertjänster vi erbjuder och det innebär en ny intäktskälla.

Att bygga bra relationer med våra systemintegratörer och att de tycker om oss, våra produkter och vår kundsupport, är vårt vägval för framtiden. Vi kan fortsätta att öka omsättning och resultat under många år genom att kopiera denna affärsmodell till många, många fler systemintegratörer som också blir Kentima Partners. Som bekant inledde vi vår internationella marknadssatsning med att via egna exportsäljare knyta avtal med distributörer. Dessa säljer dock också lösningar från konkurrerande företag. Resultatet av satsningen visade att distributörer helst arbetar med det som redan är väl inarbetat, vilket för Kentimas

del tyvärr alltför ofta innebär våra konkurrenter. Vår slutsats är att det är svårt för ett nytt företag att slå igenom via distributörer.

Exportstrategin har därför reviderats till att bearbeta underifrån i ledet (partner/systemintegratör) än ovanifrån (distributörer). Som en följd av detta har vi sagt upp de exportsäljare som var fokuserade på att rekrytera distributörer, men jag vill ändå inte se det som ett nederlag. Att etablera sig internationellt innebär att man måste få prova olika vägar till framgång. Nu har vi av kostnadsbesparingskäl tagit ett halvt steg tillbaka, men fortsätter att selektivt rekrytera systemintegratörer/återförsäljare bland de företag som vi verkligen tror kommer att generera försäljning. När Kentima blivit ett större och mer välkänt företag kan distributörerna vara helt rätt väg att gå, men där är vi inte ännu. Svenska marknaden blir allt intressantare och därför har vi etablerat ett eget försäljningskontor i Stockholm med egen anställd försäljningspersonal.

Vi kommer framöver att satsa mer på marknadsföring och i större omfattning utnyttja digital marknadsföring. Vi planerar att producera ett stort antal kortare filmer som enkelt visar fördelarna med våra produkter (”seeing is believing”). Vi ska ta fram ett större antal ”Whitepaper” som förklarar hur man skapar olika lösningar med våra produkter. Vi ska också lägga upp versioner av våra program som är gratis att ladda ner direkt från vår hemsida, så att kunden enkelt kan börja testa programmen, både WideQuick® (designer) och Ethiris®.

Kentima Holdings finansiella mål står fast. Omsättningen på koncernnivå under de kommande fem åren ska genomsnittligt växa med minst 25 procent per år, omsättningen i dotterbolaget Kentima AB under de kommande fem åren ska genomsnittligt växa med minst 50 procent per år och koncernen ska nå en EBITDA-marginal om minst 15 procent från och med räkenskapsåret 2016/2017. Genom ökande omsättning i dotterbolaget Kentima AB samt de kostnadsbesparingar som vi gjort och som slår igenom fullt ut från och med halvårsskiftet räknar vi med att vi ska kunna nå lönsamhet under andra halvan av räkenskapsåret 2015/2016. Emissionen gör vi för vår internationella marknadssatsning och för att kunna fortsätta ha en hög takt i vårt produktutvecklingsarbete, och vi hoppas att Du som investerare vill vara med på vår resa.



Kent Nilsson
Vd och grundare

Kentima i korthet

Kentima Holding AB (publ) bedriver utveckling, tillverkning och försäljning av produkter inom automations- och säkerhetsbranschen, i första hand programvara för VMS-system (Ethisis®) och HMI/SCADA-programvara (WideQuick®). Produkterna har möjlighet att kommunicera mot olika system för att därefter visualisera, lagra, övervaka och behandla information och bilder. Bolaget säljer även egenutvecklade industridatorer och operatörspaneler.

Kentimas unikititet bygger på dess förmåga att utveckla produkter som är flexibla, enkla att integrera med andra system, att produkterna tillsammans kompletterar varandra samt att produkterna har hög användarvänlighet trots ett stort antal avancerade funktioner.

Bolagets produkter används inom bland annat gruvor, flygplatser, processindustri, fastighetsindustri, fordonstillverkning, livsmedelsindustri, infrastruktur, köpcentrum, butiker, idrottsanläggningar, tillverkningsindustri, försvar, polis, skolor, sjukhus och maskintillverkning.

Produkter

Bolaget har följande produktområden:

- » Ethisis® är en VMS-programvara (Video Management Software) som innehåller unika funktioner som ger systemintegratören möjlighet att snabbt och enkelt konfigurera ett modernt och kraftfullt system för videoövervakning.
- » WideQuick® HMI/SCADA är en av marknadens mest flexibla HMI/SCADA-programvaror. WideQuick® har möjlighet att kommunicera mot ett stort antal olika system för att därefter lagra, övervaka och behandla information och bilder. Informationen visualiseras för operatören som därefter enkelt kan interagera och påverka anläggningen.
- » Industridatorerna (Oe-serien) har hög prestanda, robust konstruktion och modern design. De är utvecklade för tuff industriell miljö och flera tusen industridatorer från Kentima finns installerade i gruvor och andra krävande miljöer.
- » Operatörspanelen WideQuick® HMI Panel är en serie mycket kraftfulla och flexibla operatörspaneler som består av en industridator från Kentima och programvaran WideQuick®.

Under våren 2015 lanseras följande nya produktområden:

- » Ethisis® NVR (Network Video Recorder) är ett komplett, nyckelfärdigt videoövervakningssystem, bestående av en tillförlitlig, ruggad dator där Ethisis® VMS är förinstallerat.
- » WideQuick® PSIM (Physical Security Information Management) möjliggör integrationen av olika säkerhetssystem och presenterar relevant information i ett gemensamt användargränssnitt. WideQuick® PSIM fungerar som ett överordnat övervakningssystem som kommunicerar med exempelvis videoövervakning, passagesystem, brandlarm, inbrottslarm och andra säkerhets- och fastighetsautomationssystem.

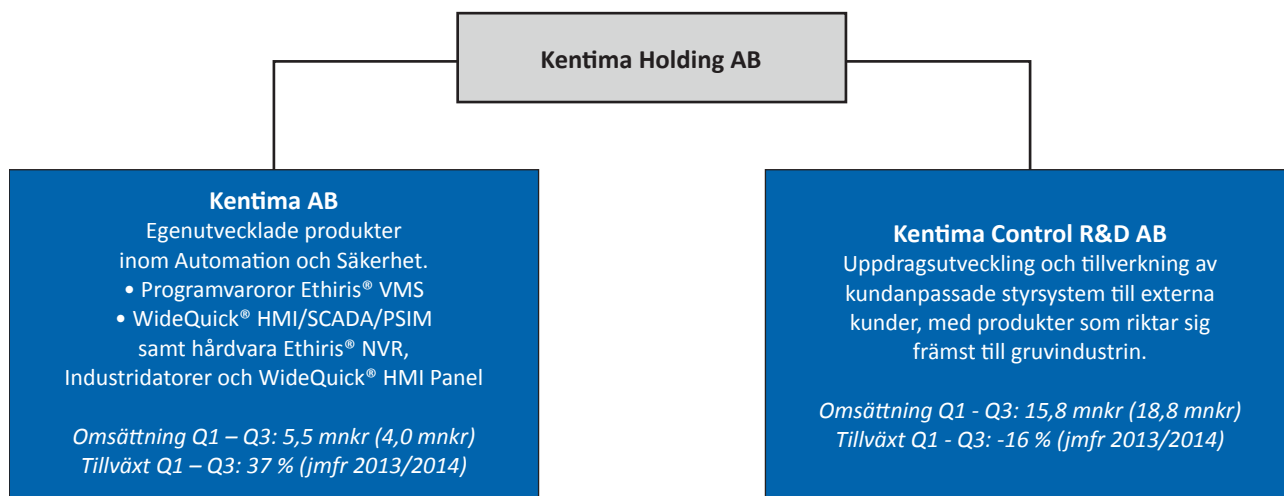
Affärsmodell

Bolagets affärsmodell bygger på försäljning via ett nätverk av distributörer som säljer vidare produkterna till sitt eget nät av återförsäljare och systemintegratörer, men också direkt till OEM-kunder och återförsäljare. Försäljningen av Bolagets olika typer av programvara sker genom licensrättigheter att använda programvaran för den aktuella versionen. Industridatorer, operatörspaneler och olika tillbehör säljs främst via distributörer och återförsäljare samt via olika OEM-kunder. Bolaget genomför merförsäljning genom uppdateringsavtal, uppgraderingar, supportavtal, utbildningar och olika konsulttjänster.

Bolagsstruktur

Kentima är en koncern som består av följande bolag.

- » Kentima Holding AB (publ): Moderbolag i koncernen.
- » Kentima AB: Helägt dotterbolag. Verksamhet inom både automations- och säkerhetsbranschen. Säljer generella produkter som programvarusystemen Ethisis® och WideQuick® samt hårdvara i form av industridatorer och operatörspaneler.
- » Kentima Control R&D AB: Helägt dotterbolag. Verksamhet endast inom automationsbranschen. Säljer kundanpassade styrsystem till företag huvudsakligen verksamhet mot gruvindustrin. Har historiskt varit motorn i verksamheten där överskott har investerats i Kentima AB och utveckling av företagets egna produkter.



Marknaden för VMS-system

Inom affärsområdet Säkerhet utvecklar Kentima produkter för Video Management Software (VMS) – programvara för videoövervakning, en delmarknad inom nätverksvideo.

Sedan ett antal år tillbaka genomgår marknaden för videoövervakning ett tekniskifte från traditionella system, uppbyggda med analoga kameror, till digitala system, kameror inkopplade i ett nätverk tillsammans med programvara, så kallad nätverksvideo. I takt med att marknaden skiftar över till nätverkskameror ökar även efterfrågan av olika typer av programvara för att hantera videoövervakningssystemen, så kallad VMS.

Den globala marknaden för VMS värderades under 2012 till över 0,65 miljarder USD (5,5 miljarder SEK) och spås uppgå till mer än 1,6 miljarder USD (13 miljarder SEK) under 2017, en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 20 procent.¹ Asien, till stor del tack vare den kinesiska marknaden, tros växa starkast på den globala marknaden. Inom EMEA spås VMS-marknaden växa från 183 miljoner USD (1,5 miljarder SEK) 2012 till 407 miljoner USD (3,5 miljarder SEK) 2017.²

Marknaden för HMI-system

Inom affärsområdet Automation utvecklar Kentima AB produkter inom Human Machine Interface (HMI), operatörsgränssnittet Människa – Maskin. HMI-system utgör en viktig del inom industriell automation och möjliggör övervakning och kontroll av automatiserade produktionsprocesser. HMI-system används för att övervaka maskiner, industriella anläggningar, fastigheter och säkerhetssystem och visualisera information samtidigt som operatören kan interagera med systemet.

Systemen innehåller hårdvara som operatörspaneler, industriadatorer, givare och sensorer samt programvara, exempelvis SCADA (Supervisory Control And Data Acquisition, Övervakande Styrning och Inhämtnings av Data), som inhämtar information från andra integrerade system, analyserar data och ger en visuell presentation för operatören.

HMI-marknaden förväntas globalt växa från 2,5 miljarder USD (21 miljarder SEK) 2012 till 4,1 miljarder USD (34 miljarder SEK) 2017, en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 10 procent.³

Nuläge och syfte med Emissionen

Kentimakoncernen befinner sig precis i början av sin internationella expansion, med målsättningen att bli ett internationellt etablerat och lönsamt programvaruföretag inom de snabbväxande branscherna Automation och Säkerhet.

Bolaget startade sin internationella expansion av egenutvecklade produkter under 2013. Antalet distributörer har ökat till 14 stycken per 30 april 2015. Antalet internationella systemintegratörer som har återförsäljaravtal med Kentimakoncernen är ökat till sju stycken per 30 april 2015.

På den svenska hemmamarknaden har Kentima AB partneravtal med totalt 196 systemintegratörer inom Kentima Partner Program. För att ytterligare öka expansionen har Kentima AB under våren 2015 etablerat ett lokalkontor i Stockholm med anställd försäljningspersonal som ska bearbeta den snabbväxande marknaden i huvudstadsområdet.

Dotterbolaget Kentima AB ökade sin försäljning under Q1 – Q3 (juli – mars) 2014/2015 med 37 procent till 5,5 mnkr (4,0 mnkr) jämfört med samma period föregående räkenskapsår.

Emissionslikviden ska användas till att finansiera den fortsatta marknadsexpansionen i Sverige och internationellt.

Finansiella mål för Kentima Holding AB

- » Genomsnittlig årlig omsättningstillväxt på koncernnivå under de kommande fem åren ska uppgå till minst 25 procent.
- » Genomsnittlig årlig omsättningstillväxt inom dotterbolaget Kentima AB de kommande fem åren ska uppgå till minst 50 procent.
- » EBITDA-marginal om minst 15 procent från och med räkenskapsåret 2016/2017.

Historik

1994

Kent Nilsson grundar Kentima Control R & D AB, som säljer kundanpassade styrsystem till främst kunder inom gruvindustrin.

2000

Kentima AB (dåvarande Kentima Technologies AB) påbörjar utvecklingen av egna produkter som ska säljas som generella produkter. Bolaget inriktar utvecklingen mot två produktområden, Industriadatorer och WideQuick® HMI/SCADA programvara.

2002

Förvärv av externt bolag som utvecklat programvara för kameraövervakning (Ethisis® VMS-system).

2005 – 2007

Under perioden lanserar Bolaget sina första egenutvecklade produkter avsedda för en generell användning.

2013

Bolaget listas på First North. Internationell försäljning av Bolagets produkter inleds.

2015

Bolaget lanserar de nya produktområdena NVR, Network Video Recorder, respektive WideQuick® PSIM.

Noter

¹ IHS "The World market for CCTV and Video Surveillance Equipment – 2013 edition"

² IHS "The EMEA market for CCTV & Video Surveillance Equipment – 2013 edition"

³ IHS "The World market for CCTV and Video Surveillance Equipment – 2013 edition"

Ethiris® – öppen, flexibel, kraftfull

Ethiris® är en komponentbaserad och skalbar programvara för videoövervakning. Användaren och installatören väljer önskade komponenter och anpassar enkelt programvaran efter de krav och behov som finns på anläggningen. Den komponentbaserade uppbyggnaden innebär också att systemet kan installeras på flera geografiskt åtskilda anläggningar. Varje klient kan ansluta sig till ett obegränsat antal servrar och på så vis kan man från en central plats övervaka samtliga delar av anläggningen.

Grunderna i Ethiris®

Det finns totalt åtta olika Ethiris-komponenter att tillgå för att bygga upp ett system. Ett grundsystem består av tre komponenter. Här följer en mycket kortfattad förklaring av dessa tre komponenter:

- » **Ethiris® Admin** används för att konfigurera och starta upp en anläggning. Installatören kan enkelt konfigurera önskad funktionalitet för den aktuella anläggningen. Konfigurationen är logiskt indelad i två delar, Ethiris® Server och Ethiris® Client. Med Ethiris® Admin kan man enkelt, utifrån en arbetsstation, konfigurera upp en hel anläggning som är fördelad på flera olika datorer.
- » **Ethiris® Server** behandlar allt som ska ske automatiskt, till exempel kommunikation med kameror, inspelning, rörelsedetektering, larmfunktioner och kommunikation med andra system. Ethiris® Server startar automatiskt och körs som en tjänst under operativsystemet.
- » **Ethiris® Client** används av operatören. Här visas livebilder och inspelad video från de olika kamerorna som finns i anläggningen. Det finns också en händelselista som loggar olika händelser i systemet och en larmlista där aktiva larm visas.

Kostnadseffektivt

Licensmodellen för Ethiris® är uppbyggd av fem licensnivåer med olika grad av funktionalitet. Tillgängliga licensnivåer är Free, Basic, Extended, Advanced och Premium. Licenskostnaden är baserad på aktuell licensnivå och antalet kameror. Det går att köpa en licens för exakt det antal kameror som behövs. Licenserna kan fördelas på flera serverdatorer om så önskas och på så sätt kan mycket stora system enkelt byggas upp.

Hög prestanda och tillförlitlighet

Ethiris® är en effektiv programvara utvecklad för att kunna kommunicera med ett stort antal kameror och samtidigt klara av en hög bildlagringshastighet. Klienten har en effektiv funk-

tion för snabb bildvisning. Ethiris® är också en mycket stabil och pålitlig programvara som innehåller en kraftfull funktion för att skapa redundanta system.

Snabb installation

För installatören finns ett stort antal funktioner som effektiviserar arbetet. Automatisk sökning efter kameror på nätverket snabbar upp konfigurationen av systemet. Tydlig översikt av lagringsenheterna hjälper till vid konfigurering och justering av inspelning.

Öppen plattform

Ethiris® är en öppen plattform, vilket innebär att systemintegratören enkelt kan integrera Ethiris® med andra system. Ethiris® har stöd för både enskilda kameraprotokoll och för det generella ONVIF-protokollet.

Avancerad larm- och händelsehantering

Ethiris® innehåller kraftfulla funktioner för hantering av larm och händelser. En mycket användbar funktion är synkningen av larmlista, händelselista och videospelare, vilket underlättar arbetet avservärt vid sökning av relevant video i samband med en specifik händelse.

Kraftfull flexibilitet med skript

En av de absolut största styrkorna i Ethiris® är dess flexibilitet. Installatören kan i väldigt hög utsträckning anpassa systemet för att uppnå en optimal videoövervakning av en viss anläggning. Smarta kopplingar mellan händelser och aktiviteter gör det möjligt att skraddarsy vilka automatiska åtgärder systemet ska vidta vid olika händelser. Den javabaserade skriptmotorn öppnar i princip oändliga möjligheter för installatören att anpassa anläggningen efter kundens önskemål.

Brett språkstöd

Ethiris® har stöd för olika språk i administrationsverktyget, klienten och de mobila applikationerna. Det tillkommer kontinuerligt nya språk efter marknadens önskemål. Språket kan enkelt ändras när som helst i meny.

Snabb integration

Ethiris® har ett omfattande stöd för OPC. Ethiris® kan därför integreras med en mängd olika typer av system som har stöd för OPC, till exempel passagesystem, brandlarm, inbrottslarm, överordnade SCADA-system, styrsystem och distribuerade I/O.





Användningsområden

Varje bransch har sina unika behov. Ethisis® är en generell programvara som passar för flera olika användningsområden, från mindre installationer till mycket stora anläggningar. Den flexibla uppbyggnaden av Ethisis® gör att både användare och installatörer kan optimera funktionaliteten för det aktuella användningsområdet.

För att uppnå verkligt kraftfulla övervakningssystem krävs det ofta att olika typer av system kan integreras. Ethisis® och våra övriga programvaror är från grunden utvecklade med integration och skalbarhet som några av de viktigaste egenskaperna. Tillsammans med den komponentbaserade arkitekturen gör det att Ethisis® även kan användas för de största och mest komplexa anläggningarna. Ethisis® finns installerat inom ett stort antal branscher runt om i världen, varav några är listade nedan.



Transport och infrastruktur

Ethisis® används på flera olika flygplatser runt om i världen. På flygplatsen i Peking används Ethisis® för att övervaka dockningen av flygplan vid

de 125 gatorna. Dockningssystemet kommunicerar med Ethisis® via det standardiserade OPC-gränssnittet och styr på så sätt inspelningen för de olika kamerorna. Andra exempel är tunnar, hamnar, parkeringshus, lastbilscentraler och järnvägsstationer.

Köpcentrum och butiker



Ethisis® används för övervakning av hela köpcentrum men finns också installerat i ett stort antal butiker av varierande storlek. Shoppingcentret Emporia i Malmö har runt 130 kameror

kopplade till Ethisis. Enkla och tydliga funktioner för livevisning och inspelning gör det enkelt att använda även för den oerfarna användaren.

Offentlig miljö



Bevakning av offentliga miljöer är ett vanligt användningsområde för Ethisis. Operahuset i Oslo är i många avseenden en mycket modern anläggning som övervakas av Ethisis. Nära

100 kameror är kopplade till Ethisissystemet för att operatörerna ska ha kontroll över alla viktiga områden i olika situationer. Skalbarheten i Ethisis® innebär att systemet kan fördelas på flera datorer som tillsammans ger optimal prestanda för större anläggningar.

Industri- och processanläggningar



I en modern industri- anläggning samverkar många olika system för att uppnå optimal säkerhet. Ethisis® är ofta sammankopplat med vårt SCADA-system WideQuick® och brand- och

passagesystem. Ethisis® finns installerat inom ett stort antal områden, till exempel gruvor, olika tillverkande företag och processanläggningar.

Arenor och idrottsanläggningar



Ethisis® finns installerat på stora arenor och olika typer av sportanläggningar. På arenorna finns ett stort behov av övervakning av läktarsektionerna vid matcher, konserter och andra evenemang. Ethisis® höga prestanda kommer väl till pass när det ställs höga krav på bildfrekvens vid inspelning, effektiv operatörskommunikation och samtidig styrning av ett stort antal PTZ-kameror.

Ethisis® finns installerat på stora arenor och olika typer av sportanläggningar. På arenorna finns ett stort behov av övervakning av läktarsektionerna vid matcher, konserter

Sjukhus och skolor



och användarvänligt. Med Ethisis® stöd för ONVIF-standarden har kunden ett stort antal kamerafabrikat att välja på inför framtida utökningar av systemet.

Ethisis® används på flera stora sjukhus, olika fastigheter och skolbyggnader. På akutmottagningen på SUS i Malmö valde man Ethisis® för att ha ett system som är utbyggbart, flexibelt

Larmcentraler



I Helsingborg stad finns Ethisis® på ett stort antal anläggningar i kommunen. Deras larmcentral använder Ethisis® tillsammans med vårt SCADA-system WideQuick® för att få en effektiv övervakning av de olika anläggningarna.

Ethisis® skalbarhet, kraftfulla klientprogramvara samt möjlighet till integration och anpassning skapar en unik övervakningsmiljö för larmcentraler.

WideQuick® HMI/SCADA

Anpassningsbarhet och flexibilitet är viktiga egenskaper för WideQuick®. Det ska vara enkelt att skapa ett kostnadseffektivt HMI/SCADA-system oberoende av bransch och användningsområde. Därför är WideQuick® uppbyggt som ett generellt system med goda kommunikationsmöjligheter.

WideQuick® består av fyra delar: WideQuick® Designer, WideQuick® Runtime, WideQuick® Remote och WideQuick® Web Client. WideQuick® Designer är utvecklingsmiljön där själva projektet byggs upp. WideQuick® Runtime är programmet som operatören arbetar med och där projektet körs som ett system. WideQuick® Remote används när det finns behov av fjärrstyrning och arbetar mot Runtime. WideQuick® Web Client används för att kunna övervaka anläggningen på distans via en vanlig webbläsare.

Kommunikation är grundläggande i HMI/SCADA-system. WideQuick® har en OPC-klient samt ett inbyggt Modbusprotokoll för att kommunicera med ett stort antal I/O, PLC och andra system. Inom automation kan programmet användas inom flera olika områden, allt från mindre maskiner till övervakning av hela process- och tillverkningsindustrier. Inom säkerhet används WideQuick® som överordnat system för bland annat olika infrastrukturåläggningar, larmcentraler samt övervakning av flygplatser och hela städer.

Eftersom WideQuick® är uppbyggt med en klient/serverarkitektur kan det användas i såväl lokala som globala nätverk. De inbyggda funktionerna för att hantera flera språk, konvertera enheter och möjligheten till integration med olika databaser skapar stora användningsområden för WideQuick®.

WideQuick® har en effektiv uppbyggnad och kan installeras även på enklare Panel PC för att skapa en kompakt HMI-lösning. Med hjälp av programmet kan processen enkelt övervakas. Informationen från anläggningen kan på ett tydligt och överskådligt sätt presenteras för operatörer och andra medarbetare i organisationen. Med rätt information enkelt tillgänglig för medarbetarna kan rätt beslut fattas snabbare och produktionen bli mer kostnadseffektiv.

WideQuick® – HMI

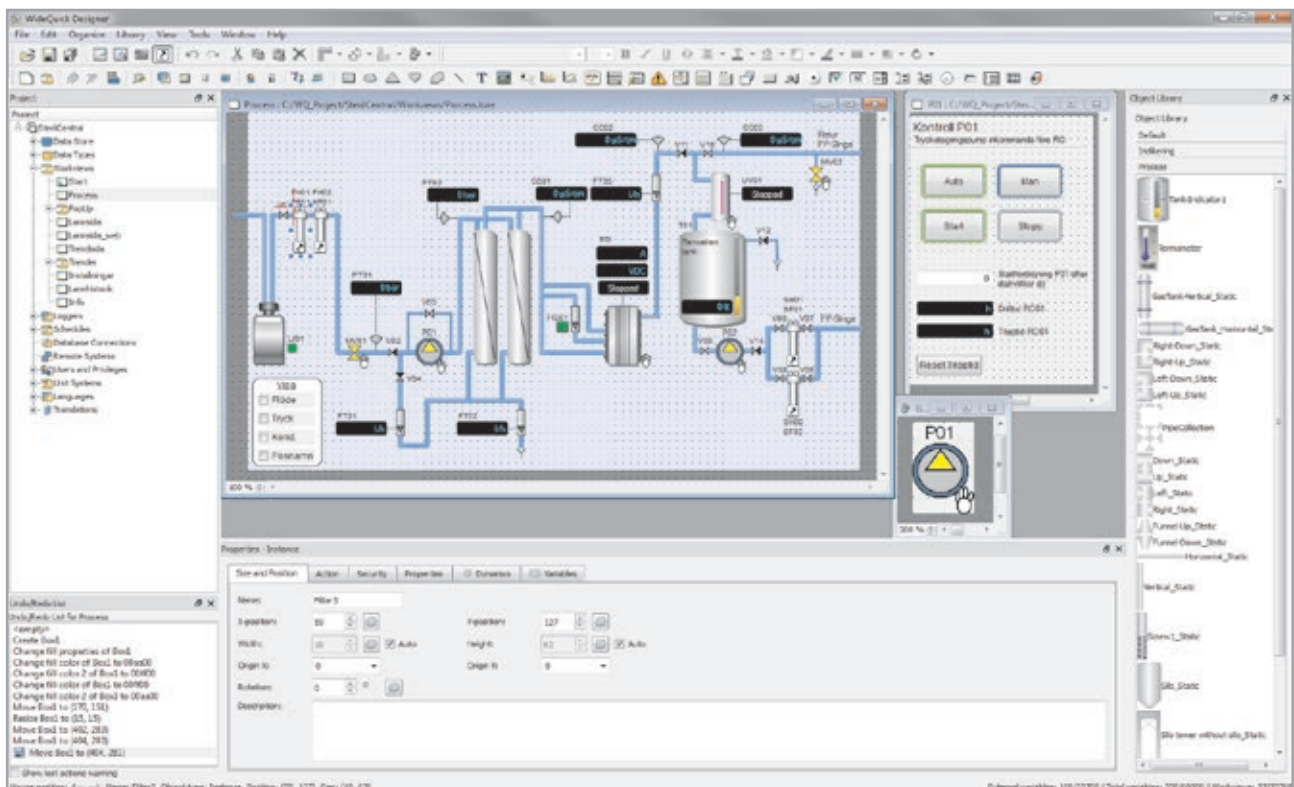
HMI är en engelsk förkortning för *Human-Machine Interface* och är ett användargränssnitt mellan operatör och maskin/process-avsnitt. Ett HMI-projekt ska vara enkelt och effektivt att överblicka, samtidigt som man med små medel ska kunna påverka processen och få ett tillfredsställande resultat. Med minimal ansträngning får användaren ut maximal effekt av systemet.

För att ge användaren ytterligare möjlighet att kostnadseffektivisera projekten är WideQuick® uppbyggt med olika licensnivåer. Integratören har möjlighet att välja mellan olika licensnivåer vid designen av sina projekt. WideQuick® HMI Designer är avsett för att användas i projekt för mindre maskinstyrningar och i lokala installationer som inte kräver någon koppling till andra WideQuick®-installationer. WideQuick® HMI Designer kan användas till projekt där WideQuick® Basic eller WideQuick® Extended används som Runtime-miljö.

WideQuick® – SCADA

SCADA är en engelsk förkortning för *Supervisory Control And Data Acquisition*. Kortfattat kan man säga att det är ett system för övervakning och styrning av större processer. Det består av ett flertal element där det främsta är HMI som på ett överskådligt sätt visar upp processen. Andra viktiga egenskaper är kommunikationen med PLC, I/O-enheter, loggning av data till databaser och presentation av historisk data i diagram och tabeller samt möjlighet att skapa skalbara klient/serverlösningar.

Vid övervakning och styrning av större anläggningar använder integratören WideQuick® SCADA Designer. Här får integratören tillgång till samtliga funktioner i WideQuick®. WideQuick® SCADA Designer ska också användas där det ställs krav på klient/server-lösningar och kopplingar till andra WideQuick®-system. WideQuick® SCADA-Designer kan användas till projekt där Wide-Quick® Basic, Extended, Advanced eller Premium används som Runtime-miljö.



WideQuick® SCADA Designer där arbete med ett projekt för en sterilcentral pågår.

Användningsområden

De tekniska utmaningarna blir allt mer komplicerade inom allt fler branscher i och med de ständigt ökade kraven på effektivisering och resultat. Detta förhållande innebär att det idag finns ett tilltagande behov för mer sofistikerade lösningar med HMI/SCADA-system inom fler områden.

Användningsområdena för WideQuick® är nästan oändliga tack vare de stora möjligheterna för kommunikation med PLC-system, distribuerade I/O, databaser och andra system. Genom denna mångsidighet kan integratören anpassa systemen både i stort och smått så att det passar den enskilda verksamheten. Det finns ett stort antal WideQuick®-installationer runt om i världen inom olika branscher och med stor variation på användningsområden, varav ett urval är listade nedan.

Processindustri



- » Kraftverk & Värmeverk
- » Papper & Cellulosa
- » Vatten & Avlopp
- » Gruvor & Stenbrott
- » Olja & Gas

Livsmedelsindustri



- » Mejerier
- » Bagerier
- » Bryggerier

Tillverkningsindustri



- » Bilindustri
- » Elektronik
- » Sågverk

Fastighetsautomation



- » Stora fastigheter
- » Sjukhus
- » Hotell

Maskinstyrning



- » Stenkrossar
- » Vindkraftverk
- » Biogasanläggningar

Säkerhetssystem



- » Larmcentraler
- » Arenaövervakning
- » Köpcentrum

Infrastruktur



- » Flygplatser
- » Broar
- » Hamnar
- » Bil- och järnvägstunnlar

Success stories – Automation



WideQuick® övervakar och loggar Sveriges renvatten

SNABBFAKTA
Pure Water Scandinavia AB finns i Sverige, Norge och Finland med kunder inom industri, sjukhus, laboratorier och energi.
WideQuick® HMI Panel finns på fler än 10 renvattensanläggningar i Sverige.
WideQuick® Web Client ger stora möjligheter till övervakning och händelseloggning via webb, tabletter och mobila enheter, även utan plugg.

Pure Water Scandinavia AB levererar anläggningar som producerar renvatten till bland annat sterilcentraler, autoklaver och laboratorier. Operatörspanelen WideQuick® HMI Panel från Kentima var det självklara valet för deras övervakning och händelseloggning av framställning av renvatten.

Pure Water Scandinavia AB, PWS, producerar, konstruerar, driftsätter och sörjer renvattensanläggningar. PWS verkar inom en högteknologisk bransch och kraven ställs därefter på både tillgänglighet och prestanda. Framför allt är kraven på händelseloggning höga. I PWS-anläggningen finns en WideQuick® HMI Panel som övervakar framför allt processen genom händelseloggning såsom värden och larm. Dessutom har PWS lagt all relevant dokumentation i terminalen, lätt tillgänglig för servicepersonal, där även illustrativa instruktionsfilmer installeras för vägledning avseende service och underhåll av anläggningen. Thomas Johansson från LMT Elteknik AB har länge arbetat med Kentimas produkter och har installerat WideQuick® HMI Panel hos PWS. Han är mycket nöjd då han kunnat erbjuda en heltäckande produkt med betydligt bättre funktioner än vad kunden tidigare haft tillgång till.

WideQuick® Web Client har uppfyllt PWS önskemål om ett enkelt och säkert övervaknings- och loggningssystem. Thomas Johansson, LMT Elteknik AB.

Hur fungerar en renvattensanläggning? Ett stort och omfattande ledningsnät är omfattande ledningsnät är framgångsrikt om det är enkelt att övervakas och säkert övervakning. säger Thomas Johansson, LMT Elteknik AB.

WideQuick® Web Client ger stora möjligheter till övervakning och händelseloggning via webb, tabletter och mobila enheter, även utan plugg.

Linköping, Länsjukhuset Kalmar, APL Apoteksbolaget Göteborg, Gävle sjukhus, VHC Ultuna, Akademiska Uppsala och Karolinska Institutet.

"Kentima har fantastisk support, både vad gäller kompetens såväl som att lösa och lösa problem." säger Thomas Johansson.

Allt eftersom PWS såg möjligheter med WideQuick® har nya önskemål om till exempel Web Interface Media-visning på panel, framkommit. Det har inneburit att LMT Elteknik kunnat fortsätta sitt utvecklingsarbete kontinuerligt.

info@kentima.se **KENTIMA** www.kentima.com

Pure Water Scandinavia AB levererar anläggningar som producerar renvatten till bland annat sterilcentraler, autoklaver och laboratorier. Operatörspanelen WideQuick® HMI Panel från Kentima var det självklara valet för deras övervakning och händelseloggning av framställning av renvatten.

Pure Water Scandinavia AB, PWS, projekterar, konstruerar, driftsätter och sörjer renvattensanläggningar. PWS verkar inom en högteknologisk bransch och kraven ställs därefter på både tillgänglighet och prestanda. Framför allt är kraven på händelseloggning höga. I PWS-anläggningen finns en WideQuick® HMI Panel som övervakar framför allt processen genom händelseloggning såsom värden och larm. Dessutom har PWS lagt all relevant dokumentation i terminalen, lätt tillgänglig för servicepersonal, där även illustrativa instruktionsfilmer installeras för vägledning avseende service och underhåll av anläggningen. Thomas Johansson från LMT Elteknik AB har länge arbetat med Kentimas produkter och har installerat WideQuick® HMI Panel hos PWS. Han är mycket nöjd då han kunnat erbjuda en heltäckande produkt med betydligt bättre funktioner än vad kunden tidigare haft tillgång till.

Hur fungerar en renvattensanläggning? Ett stort och omfattande ledningsnät är framdraget till alla tappställen. Det är oerhört viktigt att vattnet cirkulerar konstant, det får inte finnas några fickor i ledningsnätet där vatten kan bli stillastående. Returvatten cirkulerar i regel alltid genom UV-lampor innan det återfärdas till bufferttanken. Sker ingen förbrukning kommer automatiskt, ca var 6:e timme, vatten att tappas ur bufferttanken till startnivå för ROaggregatet. Detta för att alltid färskt och rent vatten ska vinnas i systemet. PWS kunder finns inom industri, sjukhus, laboratorier och energi. Några exempel på renvattensanläggningar i Sverige är: Östra sjukhuset Göteborg, Värnamo sjukhus, Universitetssjukhuset Linköping, Länssjukhuset Kalmar, APL Apoteksbolaget

Göteborg, Gävle sjukhus, VHC Ultuna, Akademiska Uppsala och Karolinska Institutet.

Allt eftersom PWS såg möjligheter med WideQuick® har nya önskemål om till exempel Web Interface Media-visning på panel, framkommit. Det har inneburit att LMT Elteknik kunnat fortsätta sitt utvecklingsarbete kontinuerligt.

Göteborgs Kex är Nordens största kexleverantör. I över hundra år har svenska folket knapat på kex och kakor från Göteborgs Kex. Med Kentimas programvara WideQuick® har företaget skapat enkelhet, flexibilitet och inte minst mobilitet i produktionen.

Göteborgs Kex är Kungälv's största privata arbetsgivare med ca 500 anställda och fabriken som är centralt belägen har integrerats naturligt i stadsbilden.

Sedan 1994 ingår Göteborgs Kex i norska Orklakoncernen och bageriet producerar nu kakor och kex till den svenska, norska och finska marknaden.

Göteborgs Kex installerade för några år sedan tre nya flexibla packlinjer, dessa skulle kunna köra produkter från tre olika flöden. Det uppstod ett behov av att övervaka produktionen och på ett enkelt sätt åskådliggöra vilken linje som körde vad och vad linjestatusen var. För att ge en god visuell kontroll i produktionen och för att förenkla så mycket som möjligt för operatörerna valde man att använda storbildsskärmar. Dessa visar produktionsstatus med OEE, linjeval samt larm via färgindikation. Systemet sparar även historik som kan användas i felsökningsyfte.

För att kunna visa datan behövdes ett lättanvänt och prisvärt SCADA-system. Valet föll då på WideQuick®, som visade sig fungera mycket bra och har ett förmånligt startpaket med utvecklingslicenser och utbildning.

Efter att WideQuick® Runtime varit i drift 3 år presenterade Kentima en ny funktion som skulle kunna passa för fabriken palleteringsanläggning, webservermodulen WideQuick® Web Client. Palleteringsanläggningen har två våningsplan och då det saknades ett operatörsinterface på plan två valde Anders Bosson att installera WideQuick® Runtime på en pekskärm som placerades för lokal styrning. Web Client som ansluter mot Runtime har även installerats på truckdatorer samt läsplattor. Detta är oerhört viktigt då bemanningen av anläggningen blir mer flexibel, främst vid hög belastning och extrakörningar.

Strax efter att Kentima hade presenterat lösningen med Web Client kom två mekatronikingenjörer från Chalmers med en fråga om att få göra ett examensarbete. Detta innebar att Göteborgs Kex omedelbart kunde ta steget till att få en fungerande mobil lösning.



Flexibilitet i fokus hos Nordens största kex tillverkare

SNABBFAKTA
WideQuick® iM/SCADA installeras först i fabriken. Efter 3 år införs skräddarsydda lösningar till systemet för körning av WideQuick® Web Client.
WideQuick® Runtime övervakar och ger en god visuell kontroll av produktionen.
WideQuick® Web Client ger stora möjligheter till flexibelt och mobilt i fabriken.

Göteborgs Kex är Nordens största kexleverantör. I över hundra år har svenska folket knapat på kex och kakor från Göteborgs Kex. Med Kentimas programvara WideQuick® har företaget skapat enkelhet, flexibilitet och inte minst mobilitet i produktionen.

Göteborgs Kex är Kungälv's största privata arbetsgivare med ca 500 anställda och fabriken som är centralt belägen har integrerats naturligt i stadsbilden. Sedan 1994 ingår Göteborgs Kex i norska Orklakoncernen och bageriet producerar nu kakor och kex till den svenska, norska och finska marknaden. Göteborgs Kex installerade för några år sedan tre nya flexibla packlinjer, dessa skulle kunna köra produkter från tre olika flöden. Det uppstod ett behov av att övervaka produktionen och på ett enkelt sätt åskådliggöra vilken linje som körde vad och vad linjestatusen var. För att ge en god visuell kontroll i produktionen och för att förenkla så mycket som möjligt för operatörerna valde man att använda storbildsskärmar. Dessa visar produktionsstatus med OEE, linjeval samt larm via färgindikation. Systemet sparar även historik som kan användas i felsökningsyfte. För att kunna visa datan behövdes ett lättanvänt och prisvärt SCADA-system. Valet föll då på WideQuick®, som visade sig fungera mycket bra och har ett förmånligt startpaket med utvecklingslicenser och utbildning.

"WideQuick® Web Client har gett oss stora möjligheter till mobilt, dessutom är det flexibelt och enkelt att använda," säger Anders Bosson, automationsansvarig Göteborgs Kex.

Efter att WideQuick® Runtime varit i drift ca 3 år presenterade Kentima en ny funktion som skulle kunna passa för fabriken palleteringsanläggning, webservermodulen WideQuick® Web Client. Palleteringsanläggningen har två våningsplan och då det saknades ett operatörsinterface på plan två valde Anders Bosson att installera WideQuick® Runtime på en pekskärm som placerades för lokal styrning. Web Client som ansluter mot Runtime har även installerats på truckdatorer samt läsplattor. Detta är oerhört viktigt då bemanningen av anläggningen blir mer flexibel, främst vid hög belastning och extrakörningar.

"Störetten vi har fått från Kentima under examensarbetarnas projekt har varit helt suverän," säger Anders Bosson ut.

info@kentima.se **KENTIMA** www.kentima.com

Success stories – Säkerhet

I slutet av 2012 stod det pampiga **köpcentrat** i Hyllie klart. **Emporia** är perfekt placerat i den sydvästra delen av Malmö, nära Malmö Arena och citytunnelstationen. För ett av Skandinavien största köpcentrum med en yta på cirka 93 000 m² var det en självklarhet att ha ett effektivt och användarvänligt övervakningssystem av högsta kvalitet. Valet föll då på Kentimas **Ethisis® Video Management Software**.

Ethisis® är en kraftfull programvara för videoövervakning som övervakar köpcentrat med ungefär 130 kameror. Ethisis® används främst som ett hjälpmedel vid en eventuell utrymningssituation. Med hjälp av Ethisis® kan personalen övervaka exempelvis nödutgångarna för att säkerställa att alla människor har lämnat byggnaden säkert.

En av funktionerna som värdesätts mest är Ethisis® enkla sökfunktion. Tyngdpunkten har hela tiden legat på att det ska vara ett användarvänligt övervakningssystem och att det ska finnas smarta sökfunktioner som snabbt kan hitta videomaterial kopplat till en specifik händelse.

Operatörerna är mycket nöjda med Ethisis® och tycker att systemet är användarvänligt och funktionaliteten har anpassats till att passa deras vardagliga arbete. Övervakningssystemet har flera snabba och välutvecklade sökfunktioner som gör att operatörerna sparar viktig tid.

Vid videoövervakning av köpcentrat är det viktigt med bra bildkvalitet. Det räcker inte med att ha kameror med bra upplösning, om inte övervakningssystemet har förmågan att ta vara på kamerans högupplösta kvalitet. Ethisis® kan hantera alla tillgängliga upplösningar som kamerorna kan leverera.

Även Skanska Installation, som har utfört installationen på Emporia, är mycket nöjda med Kentimas övervakningssystem. Ethisis® är snabbt, inspelat material laddas fort och möjligheten till att få en översikt över många kameror samtidigt är några av de saker som gör att Skanska Installation rekommenderar och väljer Ethisis.

Kentima tryggar din säkerhet på köpcentrat Emporia

SNABBFAKTA
Emporia har en yta på 93 000 m², detta gör det till ett av Skandinavien största köpcentrum.

Omkring 130 kameror är kopplade till Ethisis® som övervakar köpcentrat dygnet runt.

Ethisis® har flera smarta sökfunktioner som gör det lätt att hitta videomaterial som är kopplat till en specifik händelse.

I slutet av 2012 stod det pampiga köpcentrat i Hyllie klart. Emporia är perfekt placerat i den sydvästra delen av Malmö, nära Malmö Arena och citytunnelstationen. För ett av Skandinavien största köpcentrum med en yta på cirka 93 000 m² var det en självklarhet att ha ett effektivt och användarvänligt övervakningssystem av högsta kvalitet. Valet föll då på Kentimas Ethisis® Video Management Software.

Ethisis® är en kraftfull mjukvara för videoövervakning som övervakar köpcentrat med ungefär 130 kameror. Ethisis® används främst som ett hjälpmedel vid en eventuell utrymningssituation. Med hjälp av Ethisis® kan personalen övervaka exempelvis nödutgångarna för att säkerställa att alla människor har lämnat byggnaden säkert.

En av funktionerna som värdesätts mest är Ethisis® enkla sökfunktion. Tyngdpunkten har hela tiden legat på att det ska vara ett användarvänligt övervakningssystem och att det ska finnas smarta sökfunktioner som snabbt kan hitta videomaterial kopplat till en specifik händelse.

"Användarvänligheten och kvaliteten var en viktig faktor vid valet av övervakningssystem", säger Roger Olsson property manager Stærn & Ström Sverige AB.

Operatörerna är mycket nöjda med Ethisis® och tycker att systemet är användarvänligt och funktionaliteten har anpassats till att passa deras vardagliga arbete. Övervakningssystemet har flera snabba och välutvecklade sökfunktioner som gör att operatörerna sparar viktig tid.

"Ethisis® stabilhet gjorde det lätt att anpassa funktionaliteten efter Emporias behov", säger Magnus Leonardsson, projektledare Skanska Installation AB.

Även Skanska Installation, som har utfört installationen på Emporia, är mycket nöjda med Kentimas övervakningssystem. Ethisis® är snabbt, inspelat material laddas fort och möjligheten till att få en översikt över många kameror samtidigt är några av de saker som gör att Skanska Installation rekommenderar och väljer Ethisis.

info@kentima.se **KENTIMA** www.kentima.com

Ethisis® gör att övervakningen går som en dans på Den Norske Opera & Ballett

Med Kentimas mjukvara Ethisis® Video Management Software kan Den Norske Opera & Ballett övervaka området både innanför operans väggar och runt omkring byggnaden.

SNABBFAKTA
I Den Norske Opera & Ballett kan totalt 2 000 kameror videoövervakas och i november 2013 hade 10 miljoner per person besökt operahuset.

Ethisis® flexibla upplösningar gör det möjligt att använda flera kameror till andra system via extensivt OPC.

Det låtstänkta användargränssnittet i Ethisis bidrar till en tidseffektivt i arbetet för operans personal.

Stort och hög kvalitet. Ethisis har dessutom ett inbyggt stöd för Unicode vilket gör att språk är inget som hindrar från att byta språk. Detta är mycket viktigt för operans personal.

"Vi tycker att Kentima gör ett utmärkt stycke, de uppfyller alla våra förväntningar och deras produkter fungerar mycket bra", säger Thore Næss, Drift- och Säkerhetschef för Den Norske Opera & Ballett.

Thore Næss är Drift- och Säkerhetschef på Den Norske Opera & Ballett och har varit med under nybyggnationen av den vackra byggnaden. Installationen av Ethisis gick väldigt smidigt, man höll budgeten och risken gick precis som planerat. Thore håller med Patrik Claesson om Ethisis enkla användargränssnitt men vill också poängtera andra funktioner som är väldigt användbara. I den dagliga driften är en av de viktigaste funktionerna bland annat visning av inspelat video.

De absolut största fördelarna med Kentimas VMS, jämfört med andras produkter, är dess unika funktioner, ett brett kamerastöd, stöd för ONVIF samt en bra klient/server arkitektur vilket innebär att det inte finns några gränser för hur många klienter man kan lägga till. Alla inblandade instämmer i att Ethisis är en högkvalitativ programvara som de gärna rekommenderar.

info@kentima.com **KENTIMA** www.kentima.com

Den Norske Opera & Ballett, ritad av det norska arkitektkontoret Snøhetta, stod färdig 2008 i Björvika som är ett gammalt hamnområde i Oslo. Totalt arbetar idag 615 personer på Den Norske Opera & Ballett. De som främst använder övervakningssystemet är vakterna och säkerhetschefen och de nyttjar Ethisis både i själva byggnaden och utanför, men även på deras lager.

Efter att ha lämnat anbud på leverans, projektering och driftsättning fick Bravida Fire & Security uppdraget att installera Ethisis i nybyggnationen. Ethisis kan integreras med Bravidas egna system, Bravida Integra, genom kommunikation via OPC.

Ethisis flexibla funktioner var avgörande för att tillgodose behovet på Den Norske Opera & Ballett och framförallt såg Bravida fördelarna med det starka stödet för OPC och att det var ett användarvänligt system. Det var också en stor fördel att det är en skandinavisk programvara och den professionella supporten för Ethisis gav stort övertag jämfört med andra programvaror för videoövervakning.

Thore Næss är Drift- och Säkerhetschef på Den Norske Opera & Ballett och har varit med under nybyggnationen av den vackra byggnaden. Installationen av Ethisis gick väldigt smidigt, man höll budgeten och tidsplanen gick precis som planerat. Thore håller med Patrik Claesson om Ethisis enkla användargränssnitt men vill också poängtera andra funktioner som är väldigt användbara. I den dagliga driften är en av de viktigaste funktionerna bland annat visning av inspelad video.

De absolut största fördelarna med Kentimas VMS, jämfört med andras produkter, är dess unika funktioner, ett brett kamerastöd, stöd för ONVIF samt en hög kvalitet. Ethisis har dessutom ett inbyggt stöd för Unicode vilket gör att operatören när som helst kan byta språk. Thore är mycket nöjd med Ethisis och saknar inga funktioner i programvaran. I dagsläget har Den Norske Opera & Ballett inga planer på att bygga ut eller utöka sin övervakning, men ett stort

plus med Ethisis är att det är enkelt att ansluta fler kameror om behovet skulle uppstå, utan att det för den sakens skull medför stora kostnader. Det skalbara systemet har klient/server arkitektur vilket innebär att det inte finns några gränser för hur många klienter man kan lägga till. Alla inblandade instämmer i att Ethisis är en högkvalitativ programvara som de gärna rekommenderar.

Försäljning och distribution

Försäljningsorganisation

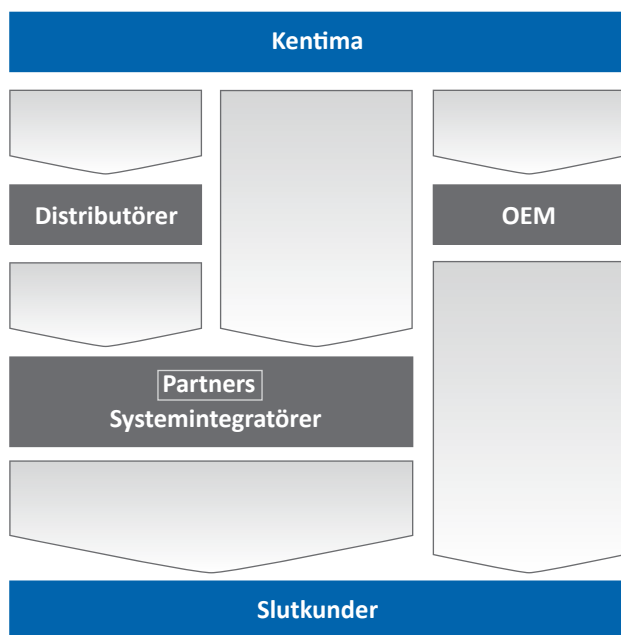
Kentimas försäljnings- och supportorganisation består idag av tio personer. Tre personer är renodlade säljare, fyra personer är marknads- och produktansvariga inom Säkerhet (två personer) respektive Automation (två personer) och supportavdelningen SKUT (Support, Konsult, Utbildning och Test) har tre medarbetare.

Försäljningsmodell

Kentima arbetar efter en försäljningsmodell med distributörer, systemintegratörer (kallas även återförsäljare) och OEM-kunder. Distributörer agerar mellanled och säljer produkterna vidare till sitt eget nät av systemintegratörer och ibland även OEM-kunder, som integrerar Kentimas produkter i sina egna produkter som säljs till slutkund under eget varumärke. Systemintegratörerna har normalt kontakten med slutkunderna. Systemintegratörerna installerar produkterna tillsammans med övrig utrustning hos slutkunden och skapar en total lösning med önskade funktioner, alternativt säljer produkterna till slutkund som enskild produkt eller som en komponent i större system.

Kentimas distributörer är allt från stora internationella bolag till utpräglade lokala distributörer. Kentima har idag nordiska distributörsavtal med Anixter, Svensk Säkerhetsvideo och Teletec. Systemintegratörer är allt från stora globala aktörer inom automations- eller säkerhetsbranschen till små lokala installatörer av larmsystem och automationsutrustning. Exempel på svenska systemintegratörer som också är partners till Kentima är Bravida Säkerhet, Elajo, LMT Elteknik, Rejlers och Skanska Installation El.

Försäljning till OEM-kunder sker primärt inom automationsverksamheten där Kentimas produkter kompletterar det övriga utbudet. Idag består försäljningen till OEM-kunder i stor utsträckning av egna produkter, som tillsammans med externa produkter, exempelvis sensorer och givare, skapar en komplett kundanpassad OEM-produkt. Bland Kentimas OEM-kunder finns företag som Coromatic Nord, Metso Power, Sandvik SRP och Safegate International.



Avtalstyper

Kentima använder sig av distributörsavtal, återförsäljaravtal (med systemintegratörer) samt partneravtal med systemintegratörerna. I de generella distributörs- och återförsäljaravtalen

ingår normalt sett inga krav på distributören/systemintegratören att en viss försäljningsvolym ska uppnås. Uppstartskostnaderna är däremot betydande varje gång ett nytt samarbete med en distributör och/eller systemintegratör ska utvecklas (lång tid från kontakt till avtal tills försäljning startar). I synnerhet gäller detta för avtal med distributörer, då dessa ofta har flera olika alternativ att erbjuda sin kund. Allt detta leder till att Kentima är "framtungt" när det gäller kostnader men "baktungt" när det gäller intäkter och lönsamhet, vilket förvisso är typiskt för programvarubolag.

Kentimas partnerprogram

Kentima har ett eget partnerprogram, Kentima Partner Program, för i första hand systemintegratörerna. Kentima Partner Program innehåller stora fördelar för den som ansluter sig i form av utbildning, marknadsstöd, support, erfarenhetsutbyte och utvecklingsmöjligheter.

Det finns fyra olika partnernivåer:

- » R – Registered
- » S – Silver
- » G – Gold
- » P – Platinum

Registrerade partners erbjuds fria grundutbildningar och tillgång till support. Högre partnernivå ger tillgång till mer fri support och reducerade kostnader för utbildning. För att en partner ska nå en viss partnernivå krävs att företaget har ett visst antal medarbetare som är utbildade på Kentimas produkter samt genomförda referensobjekt. För varje partnernivå förväntas också en viss årlig miniminivå på försäljning av Kentimas produkter, från cirka 50 tkr på nivån silver till 300 tkr på nivån Platinum.

Erfarenheten av Kentima Partner Program har varit god, på så vis att partneravtalen lett till fler köpande kunder och ökad försäljning av Kentimas egenutvecklade produkter.

Kentima har som ett led i sin ökade marknadssatsning tecknat ett stort antal partneravtal de senaste två åren, vilket förväntas leda till ökad försäljning framöver. Per den 30 april 2015 hade Bolaget totalt 235 partners i sitt nätverk, varav 196 svenska aktörer och 39 internationella.

Service och support

Service och support är en viktig del av kunderbjudandet och Kentima har därför förstärkt satsningen under de senaste åren, bland annat genom att inrätta en separat avdelning "SKUT", som står för Support, Konsult, Utbildning och Test. Tidigare fördelades arbetet på flera olika avdelningar och supporten skickades till den avdelning som hade bäst kompetens inom området som frågan gällde. Fördelarna med att fokusera kompetensen på en dedikerad avdelning är betydande, med högt kunnande inom samtliga produktområden.

SKUT-avdelningen hjälper först och främst kunderna med support och utbildning, men är också ett viktigt stöd för säljarna som tekniskt säljstöd i införsäljningsprocessen, då Kentima erbjuder tekniskt kvalificerade produkter. Etablerandet av SKUT-avdelningen gör att Kentima i ökande omfattning kommer att kunna ta betalt för support, utbildningar och konsultarbete på spetsnivå, eftersom allt samordnas och genomförs från en och samma avdelning och blir lättare att registrera korrekt.

Intäktsmodell

Kentima säljer programvaran som en licens och en rättighet att använda den huvudversion som gäller vid leveranstillfället. Licens-

avtalet gäller obegränsat i tid för den aktuella huvudversionen, men normalt sett behöver kunden senare lägga till förbättringar från senare versioner eller byta hårdvara, vilket innebär att kunden behöver uppdatera programvaran. Det finns möjlighet för kunden att vid inköpstillfället köpa till fem års fria uppdateringar, vilket ger Kentima en cirka 40 procent större intäkt.

Kentima säljer även support- och uppdateringsavtal, vilka dock har varit svåra att sälja via distributörer eftersom de i första hand säljer produkter. I samband med att Kentima i ökande utsträckning vänder sig direkt till partners/systemintegratörer kommer försäljningen av support- och/eller uppdateringsavtal att underlättas.

I samband med att Kentima nu har organiserat nya avdelningen SKUT kommer Bolaget att få större möjligheter att ta betalt för konsulttid och supporttid (för de kunder utan supportavtal och/eller partneravtal) då allt nu hanteras och samordnas från en och samma avdelning.

Intäkterna från utbildningar ökar i takt med att fler ansluter sig till Kentimas partnerprogram. Beroende på vilken nivå man har som partner ingår det kostnadsfria utbildningar, men de som genomgår grundutbildningarna genomgår gärna även fortsättningsutbildningarna.

Marknadsstrategi

Huvudsyftet med kapitalanskaffningen och listningen på First North 2013 var att finansiera en ökad internationell marknads-satsning, vilken också inletts. Som framgår är kostnaderna betydande innan nya avtal med distributörer och systemintegratörer börjar generera intäkter. Även för systemintegratörerna och slutkunderna krävs det en insats i form av utbildning och nedlagd tid för att nå den erfarenhet som krävs för att kunna använda programvarorna effektivt. När väl samarbetena etablerats och systemintegratörerna lärt sig arbeta med programmen tickar dock avtalen normalt sett på, med löpande intäkter och mycket goda täckningsbidrag eftersom Kentimas försäljning i allt högre grad kommer att bestå av egenutvecklade programvaror.

Den finns således en trögrörlighet som är till Kentimas nackdel när det gäller att knyta nya inkomstbringande avtal med distributörer och systemintegratörer, men samma trögrörlighet kommer att vara till Kentimas fördel när systemintegratörerna vant sig vid att arbeta med Kentimas produkter och avtalen genererar intäkter.

Kentimas exportsatsning har fokuserat på att skriva avtal med distributörer respektive direkt med systemintegratörer, som sedan också förhoppningsvis går med i Kentimas partnerprogram. Erfarenheterna hittills visar att det som gett bäst resultat är att knyta avtal direkt med systemintegratörer (åter-

försäljaravtal). Distributörerna har ofta flera konkurrerande produkter att erbjuda kunderna och det är svårt för ett litet företag som Kentima att konkurrera om uppmärksamheten med mer väletablerade leverantörer; distributörerna tycker det är bekvämast att arbeta med de redan inarbetade leverantörerna.

Exportstrategin har därför reviderats till att bearbeta underifrån i ledet (partner/systemintegratör) än ovanifrån (distributörer). Därför har de exportsäljare som anställts för att bearbeta internationella distributörer sagts upp som del i ett kostnadsbesparingsprogram, för att Bolaget snabbare ska komma tillbaka till lönsamhet. Den internationella marknadsbearbetningen kommer att fortsätta, men med ökat fokus på att teckna avtal med systemintegratörer direkt. Kentima fortsätter att ställa ut på olika mässor, bland annat på en av Europas största säkerhetsmässor, IFSEC International i London som går av stapeln i juni 2015.

Marknads-satsning Säkerhet

För affärsområde Säkerhet kommer Bolaget att fortsätta bedriva ett selektivt internationellt försäljningsarbete mot utvalda systemintegratörer som bedöms ha ett konkret intresse av att arbeta med Kentimas produkter och bli partners. På så vis kommer den internationella expansionen att fortsätta, men till reducerade kostnader.

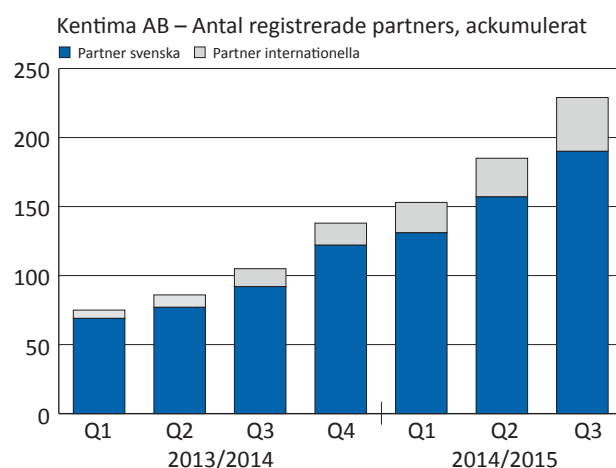
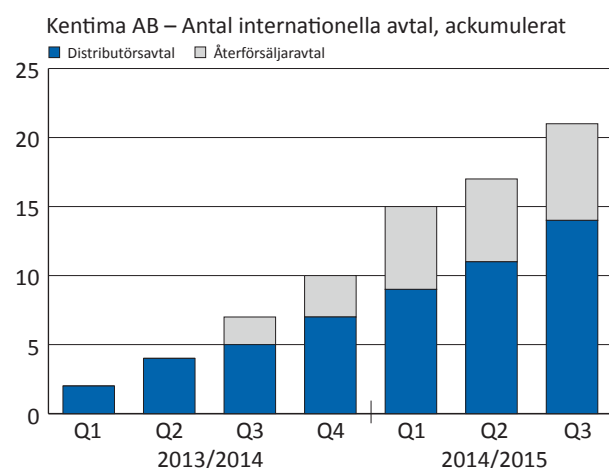
På den asiatiska marknaden finns ett uttalat intresse hos vissa kameratillverkare att använda Kentimas VMS-system Ethiris®, och potentialen som indikerats är betydande. Satsningen på USA är tills vidare lagd på hyllan, tills Bolaget bevisat att man kan nå lönsamhet med den befintliga affärsmodellen.

Bolagets försäljning på den svenska marknaden har tidigare skett via ett nät av distributörer. Under maj månad 2015 har företaget beslutat att försäljningen i fortsättningen ska ske även direkt till systemintegratörerna.

Marknads-satsning Automation

Marknadsföringen har intensifierats på den svenska marknaden inom båda affärsområdena Automation och Säkerhet. Bolaget har i början av 2015 öppnat ett lokalt försäljningskontor i Stockholm, som är en viktig region. Här förutspår Bolaget en tydlig försäljningstillväxt inom de närmaste kvartalen.

Exportsatsningen begränsar sig för närvarande främst till den nordiska marknaden (fokus för exportsatsningen ligger tills vidare inom Säkerhet). All försäljning inom Automation sker direkt till systemintegratörer som ofta tecknar partneravtal med bolaget. Tillväxten är tydlig inom området Automation; såväl omsättning, antal köpande kunder som antalet partners ökar stadigt varje kvartal.



Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

Styrelse



Jens Kinnander

Styrelseordförande sedan 2012.

Jens Kinnander (f 1972) är advokat och partner på advokatfirman Glimstedt i Lund AB. Kinnander har tidigare varit bolagsjurist på Sony Ericsson (2007 – 2009) samt advokat på Mannheimer & Swartling (2000 – 2007).

Jens Kinnander äger 20 000 B-aktier i Kentima Holding.



Kent Nilsson

Styrelseledamot sedan 1994, därtill vd sedan 1994, därtill grundare av Bolaget.

Kent Nilsson (f 1962) är vd i Kentimakoncernen och ingenjör, Elektroteknik.

Kent Nilsson äger 485 000 A-aktier och 5 605 000 B-aktier i Kentima Holding via bolag.



Lars Johansson

Styrelseledamot sedan 2014.

Lars Johansson (f 1958) är senior advisor på Västra Hamnen Corporate Finance i Malmö. Johansson har tidigare bland annat varit chef för SEB aktiehandel i Malmö. Johansson har läst juristlinjen vid Uppsala universitet.

Lars Johansson äger 105 000 B-aktier i Kentima Holding via bolag.



Annsofi Andersson

Styrelsesuppleant sedan 2009

Annsofi Andersson (f 1972) är ekonomichef i Kentima Holding. Andersson är gymnasieekonom och har varit anställd i Kentimakoncernen sedan 1996.

Annsofi Andersson äger 61 125 B-aktier i Kentima Holding.

Flerårsöversikt

KONCERNENS RESULTATRÄKNING	1 jan – 31 mars (Q3)		1 juli – 31 mars (Q1 – Q3)		1 juli – 30 juni (Q1 – Q4)								
	2015	2014	2014/2015	2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012	2010/2011	2009/2010	2008/2009	2007/2008	2006/2007	
Belopp i mnkr													
Rörelsens intäkter													
Nettoomsättning	8,1	8,6	21,3	22,9	32,9	37,9	45,1	39,1	28,6	33,2	53,8	46,4	
Varav Kentima Holding AB	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	
Varav Kentima AB ¹	1,6	1,5	5,5	4,0	5,9	4,8	3,1	4,4	3,1	3,9	3,5	3,0	
Varav Kentima Control R & D AB	6,5	7,1	15,8	18,8	26,9	33,1	41,3	34,7	25,4	29,3	50,0	43,4	
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	
Summa rörelsens intäkter	8,1	8,6	21,5	23,2	33,3	37,9	45,1	39,1	28,6	33,4	53,8	46,4	
Rörelsens kostnader													
Råvaror och förnödenheter	-1,5	-1,1	-4,3	-3,2	-5,2	-5,6	-6,6	-6,6	-4,6	-5,1	-8,4	-27,1	
Handelsvaror	-2,9	-3,5	-7,5	-9,7	-13,9	-16,3	-21,6	-16,9	-13,0	-13,0	-23,4	0,0	
Övriga externa kostnader	-1,4	-2,3	-5,7	-6,1	-9,8	-5,2	-4,0	-3,8	-3,7	-5,9	-7,4	-5,7	
Personalkostnader	-3,5	-3,7	-9,8	-9,0	-12,6	-9,0	-9,2	-8,6	-6,4	-8,7	-10,6	-10,9	
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-0,5	-0,6	-1,6	-1,7	-2,3	-2,7	-2,4	-2,4	-2,4	-2,0	-1,3	-1,0	
Summa rörelsens kostnader	-9,9	-11,3	-28,9	-29,7	-43,8	-38,7	-43,7	-38,3	-30,0	-34,8	-51,1	-44,8	
Rörelseresultat (EBIT)	-1,8	-2,7	-7,4	-6,5	-10,5	-0,8	1,3	0,8	-1,4	-1,4	2,7	1,6	
Finansiella poster	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2	-0,3	-0,1	1,5	
Resultat efter finansiella poster	-1,9	-2,8	-7,5	-6,7	-10,7	-1,1	1,1	0,6	-1,6	-1,6	2,6	3,1	
Bokslutsdispositioner	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	
Skatt på periodens resultat	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	-0,7	-0,6	
PERIODENS RESULTAT	-1,9	-2,8	-7,5	-6,7	-10,6	-1,2	1,1	0,6	-1,6	-0,8	1,9	2,5	

¹Inklusive Kentima Solutions 2006/2007 – 2010/2011, fusionerat med Kentima AB från 2012.

KONCERNENS BALANSRÄKNING	1 jan – 31 mars (Q3)		1 juli – 31 mars (Q1 – Q3)		1 juli – 30 juni (Q1 – Q4)								
	2015	2014	2014/2015	2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012	2010/2011	2009/2010	2008/2009	2007/2008	2006/2007	
Belopp i mnkr													
TILLGÅNGAR													
Immateriella anläggningstillgångar	9,4	7,5	9,4	7,5	7,8	6,1	6,2	4,6	5,4	4,6	2,8	2,2	
Materiella anläggningstillgångar	0,7	0,9	0,7	0,9	0,9	0,4	0,5	0,6	0,4	0,6	0,6	0,6	
Summa anläggningstillgångar	10,2	8,4	10,2	8,4	8,7	6,5	6,7	5,2	5,7	5,2	3,4	2,8	
Varulager	5,0	4,7	5,0	4,7	4,2	3,9	4,9	5,4	5,4	5,7	6,9	5,9	
Kortfristiga fordringar	5,5	4,9	5,5	4,9	10,0	6,2	4,6	6,4	4,0	4,7	8,9	5,4	
Kassa och bank	1,9	0,4	1,9	0,4	5,7	6,5	0,6	0,3	0,4	0,9	0,2	1,0	
Summa omsättningstillgångar	12,4	9,9	12,4	9,9	19,9	16,7	10,1	12,1	9,7	11,3	16,0	12,3	
SUMMA TILLGÅNGAR	22,6	18,3	22,6	18,3	28,6	23,2	16,8	17,3	15,5	16,5	19,4	15,1	
EGET KAPITAL OCH SKULDER													
Bundet eget kapital	1,5	1,0	1,5	1,0	1,5	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	1,3	1,0	
Fritt eget kapital	8,4	6,3	8,4	6,3	15,9	13,1	6,2	5,2	4,6	5,9	5,3	4,9	
Summa eget kapital	9,9	7,3	9,9	7,3	17,4	14,2	7,0	6,0	5,5	6,7	6,6	5,9	
Avsättningar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3	
Långfristiga skulder	5,4	4,2	5,4	4,2	0,7	1,6	3,7	4,2	2,8	2,3	1,1	0,4	
Kortfristiga skulder	7,3	6,8	7,3	6,8	10,5	7,3	6,1	7,1	7,2	7,5	11,4	8,5	
Summa skulder	12,7	11,0	12,7	11,0	11,2	9,0	9,8	11,3	10,0	9,8	12,9	9,2	
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	22,6	18,3	22,6	18,3	28,6	23,2	16,8	17,3	15,5	16,5	19,4	15,1	
Ställda säkerheter													
Företagsinteckningar	10,8	8,9	10,8	8,9	10,8	8,9	8,9	5,6	5,6	4,6	3,6	2,6	
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	

¹Inklusive Kentima Solutions 2006/2007 – 2010/2011, fusionerat med Kentima AB från 2012.

www.kentima.se

