

INCOAX

Årsredovisning 2020



Innehåll

Det här är InCoax	4
2020 i siffror	6
Vd har ordet	8
Marknad och trender	10
Verksamhetsöversikt	16
Så här löser vi det	20
Våra kunder	22
Aktie och ägare	25
Förvaltningsberättelse	26

Finansiella rapporter

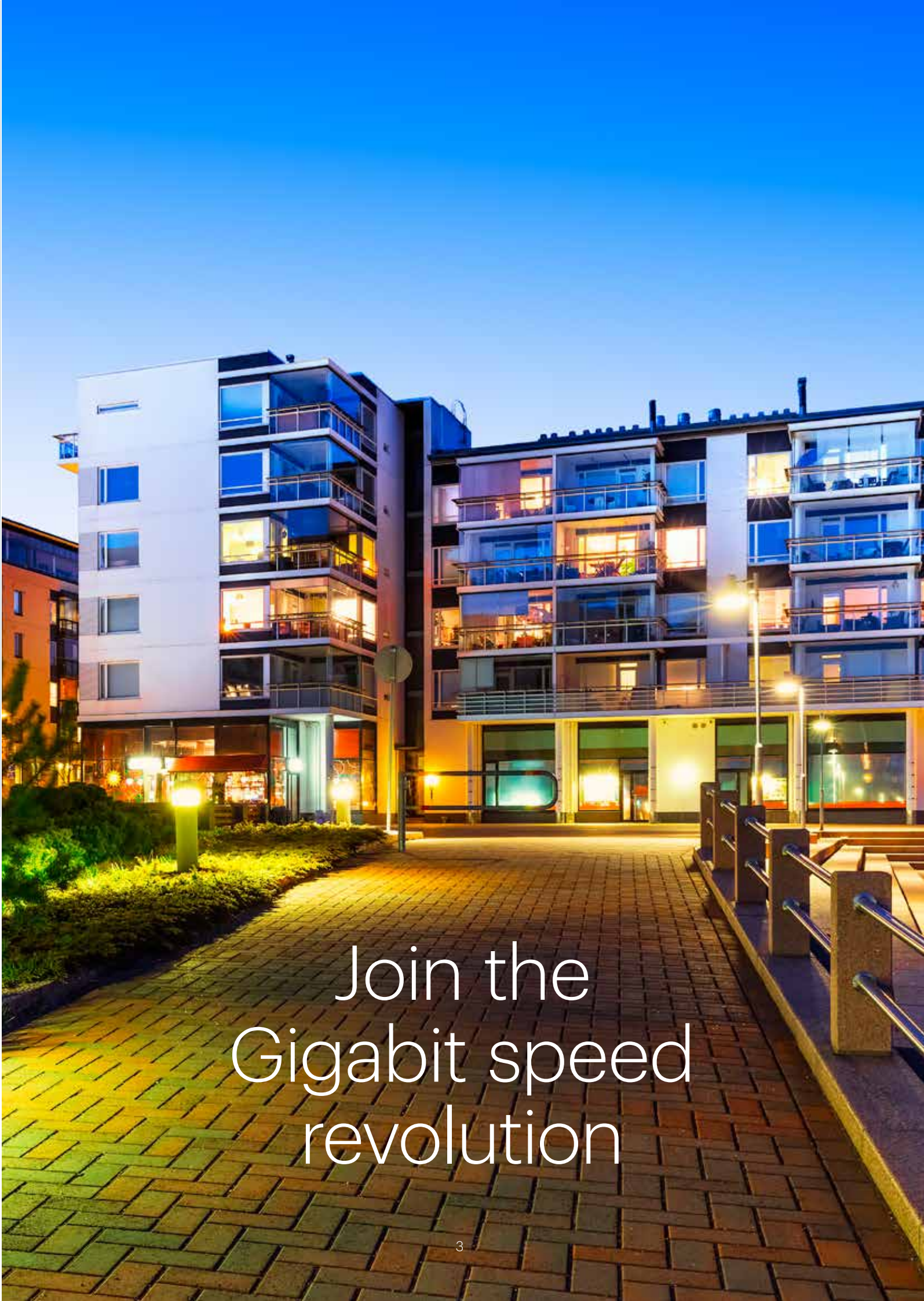
Resultaträkning	28
Balansräkning	29
Eget kapital och skulder	30
Kassaflödesanalys	31
Tilläggsupplysningar	32
Noter	34
Underskrifter	36

Revisionsberättelse	37
Styrelse	40
Ledning	41
Definitioner	42
Aktieägarinformation	43

Om InCoax Networks AB

InCoax Networks AB (publ) utvecklar innovativa och framtidssäkrade lösningar inom bredbands-access. InCoax MoCA Access 2.5 plattform tillhandahåller nästa generations kostnadseffektiva multi-gigabit Fiber Access Extension lösningar till världens ledande telekom-, kabel TV- och bredbandsleverantörer.

För mera information om InCoax, besök incoax.com. Augment Partners AB, tel. +46 8-604 22 55 info@augment.se, är Bolagets Certified Adviser.

A photograph of a modern, multi-story apartment building at night. The building features large glass windows and balconies, many of which are illuminated from within, showing warm interior lights. The balconies have glass railings. The building is set against a clear blue night sky. In the foreground, there is a paved walkway made of interlocking bricks, leading towards the building. To the left of the walkway, there is some low-lying greenery and a small, modern light fixture. To the right, there is a metal railing. The overall scene is well-lit, with a mix of the cool blue of the night sky and the warm yellow of the building's interior lights.

Join the
Gigabit speed
revolution

Det här är InCoax

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsanslutningar s.k "Fiber Access Extension" lösningar med Gigabit-hastighet. InCoax tillhandahåller nästa generations hållbara nätverksprodukter och systemlösningar till världens ledande leverantörer av telekom- och bredbandstjänster.

InCoax grundades år 2009 och är ett utvecklingsbolag som fram till idag har tagit fram fyra generationer av produkter för bredbandsaccess över koaxiala nätverk. Den fjärde generationen är baserad på standarden MoCA Access™. InCoax värdeskapande bygger på nyttjande av ledig kapacitet i fastigheters befintliga koaxiala nätverk (antennkabelnätverk) för anslutning av fiber. Detta ger operatörerna möjlighet till en snabb avkasning på sina investeringar med hjälp av våra system.

Erbjudande

InCoax erbjuder lösningar för bredbandsanslutning via det koaxialkabel. Bolaget använder fri kapacitet i det befintliga koaxiala nätverket för att ansluta till höghastighetsbredband, IPTV, VoIP, IoT och web-TV för att undvika investeringar i nya kablar för operatörer och fastighetsägare.

Bolagets teknologi fungerar för alla koaxialkabelnätverk som används för distribution av TV-signal.

InCoax modell för värdeskapande bygger på att möta kundernas höga krav på kvalitet och service med utrustning och lösningar som är kostnadseffektiva, enkla att installera och som erbjuder en snabb och stabil bredbandsuppkoppling. Med Bolagets nuvarande MoCA Access™ 2.5-plattform, in:xtnd™, skapas förutsättningar för kunderna att kunna nå internethastigheter om upp till

2,5 Gbps. Detta innebär att de kunder som använder InCoax produkter erbjuder slutkonsumenter samma servicekvalitet som i en ren fiberlösning, fast till en betydligt lägre kostnad. Den pågående vidareutvecklingen av InCoax MoCA Access™ 2.5 Plattform har inriktning på större operatörer och s.k Tier 1-operatörer.

Utvecklingen sker i nära samarbete med en Tier 1-operatör under ett gemensamt projektavtal. Denna plattform kommer möjliggöra att större försäljningsvolymen blir tillgängliga för InCoax.

Lösningen

För att kunna erbjuda Gigabit-hastighet i koaxialkabel behöver det finnas fibernät, radiolänk- eller 5G-utrustning till lägenhetshuset, från vilka den inkommande signalen leds vidare till Bolagets kontrollenhet, in:xtnd™ Control. Signalen går sedan via en diplexer, in:xtnd™ Combine, fram till antennuttaget i lägenheterna över det befintliga koaxiala nätverket. Ett modem, in:xtnd™ Access, kopplas därefter in på det ordinarie TV-antennuttaget erbjuder användaren höghastighetsuppkoppling över Internet. Kontrollmjukvaran in:xtnd™ Manage kontroller och övervakar systemet och nödvändiga inställningar samt mätningar kan göras. Denna bredbandsuppkoppling kan i nuläget nå internethastigheter om upp till 1 Gbps nedströms och 1 Gbps uppströms.



För att underlätta för kunden, är modemmet utformat så att kunden kan installera det själv.

Bolagets produkter är utformade för att kunna användas tillsammans med andra teknologier med syftet att skapa ett konkurrenskraftigt erbjudande gentemot kunderna. MoCA Access™ 2.5-standarden är utformad för att kunna samexistera parallellt med andra teknologier, såsom ex. CATV, Satellit-TV och TV/DOCSIS, vilket är en stor fördel för InCoax och dess kunder.

Produkter

InCoax har i nuläget en bredbandslösning bestående av kontrollenheter med olika kapacitet och modem. Bredbandslösningen bestående av både hård- och mjukvara, omfattar fyra huvudsystemkomponenter:

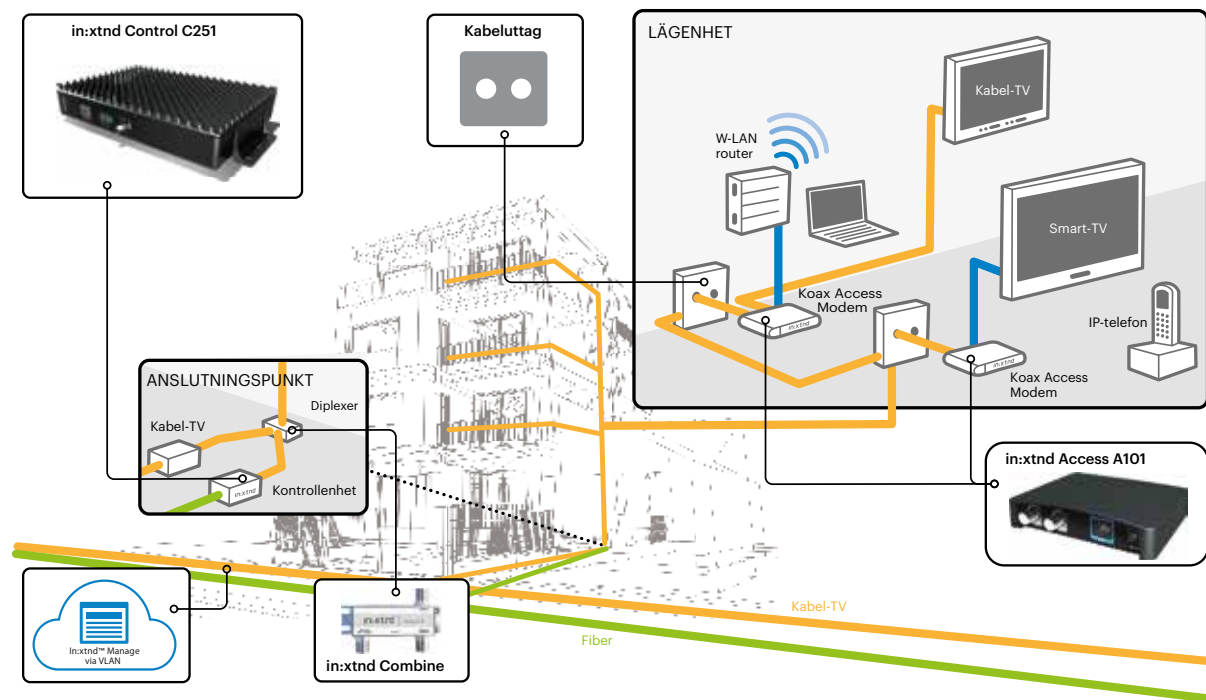
- in:xtnd™ Control
- in:xtnd™ Access
- in:xtnd™ Combine
- in:xtnd™ Manage

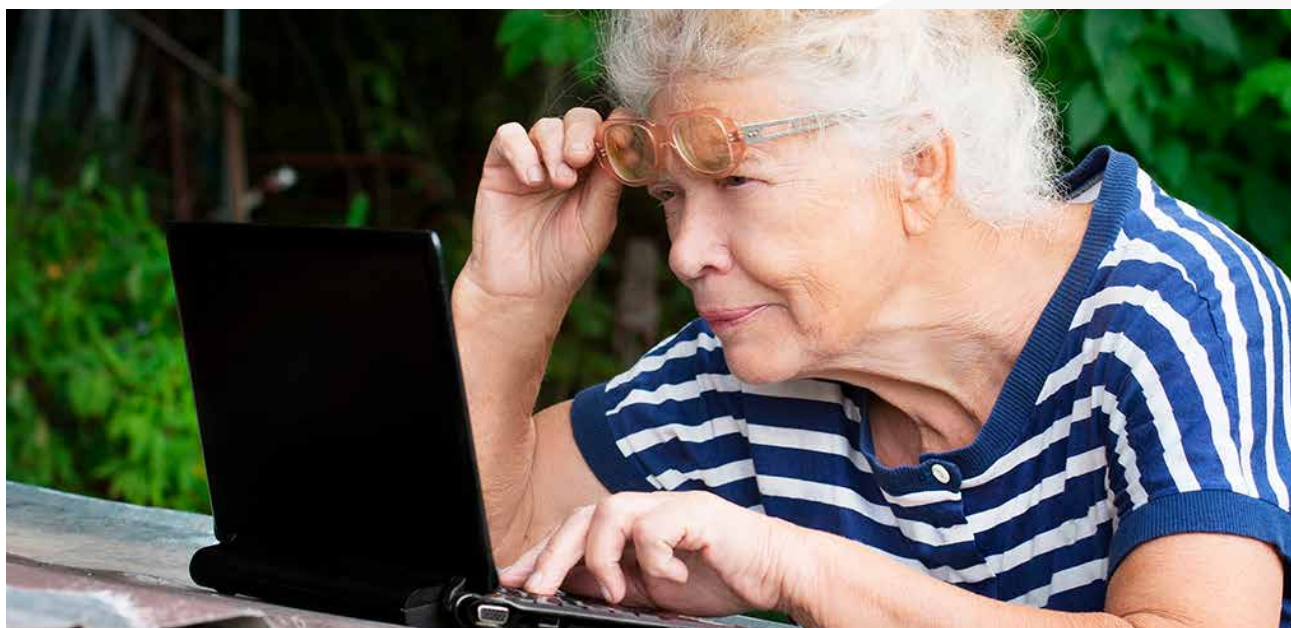
in:xtnd™ Manage är ett avancerat management system för nätverk och innehåller implementering av in:xtnd™ Control och servicebaserad implementering av in:xtnd™ Access samt styrning och övervakning av koaxiallänksförhållanden. in:xtnd™ Manage används för operatörens nätverkshantering, vilket innefattar konfiguration, övervakning och styrning. Fördelar med in:xtnd™ Manage är:

- Automatisk styrning och övervakning av in:xtnd™ Control och in:xtnd™ Access.
- Avancerad service och policyhantering.
- Snabb och enkel tredjeparts systemintegration.
- Brett utbud av nätverksstatistik.

Som en del i det pågående utvecklingsprojektet med en Nordamerikansk Tier 1-operatör implementeras alla funktioner som krävs för att ha full kompatibilitet mot de styr- och övervakningslösningar som stora operatörer använder för sina nätverk.

SYSTEMUPPBYGGNAD





2020 i siffror

- Nettoomsättningen uppgick till 3 788 461 SEK (2 822 067), vilket motsvarar en ökning med 34 procent gentemot samma period föregående år.
- Rörelseresultatet för året uppgick till -57 405 382 SEK (-65 108 321), en förbättring drivet av ett väsentligt bättre kvartal fyra jämfört med föregående år.
- Årets resultat har belastats med lagernedskrivningar avseende en tidigare produktgeneration samt fått en

positiv resultateffekt av att aktiveringsmodellen införts med start under tredje kvartalet avseende utvecklingskostnader.

- Årets resultat efter skatt uppgick till -57 822 219 SEK (-65 760 609). Vilket ger ett resultat per aktie om -2,11 SEK (-3,59).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för helåret uppgick till -12 643 002 SEK (21 745 098).

Nyckeltal

SEK	2020	2019
Nettoomsättning	3 788 461	2 822 067
Bruttoresultat	-5 260 697	259 277
Bruttomarginal, %	Neg.	9
Rörelseresultat (EBIT)	-57 405 382	-65 108 321
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-57 822 219	-65 760 609
Resultat efter skatt	-57 822 219	-65 760 609
Resultat per aktie	-2,11	-3,59
Resultat per aktie efter utspädning	-2,03	-3,48
Soliditet, %	58,3	74,9
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-12 643 002	21 745 098
Kassaflöde per aktie	0,46	1,19
Kassaflöde per aktie efter utspädning	0,44	1,15
Antal utestående aktier vid periodens slut	27 442 396	18 294 931
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	28 531 396	18 909 899
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	20 581 797	12 423 128
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	21 252 782	13 293 376

A white coaxial cable is plugged into a white wall outlet. The cable is coiled in front of the outlet, and its other end is visible at the bottom. The background is a light-colored, textured wall.

Light up your coax
with fiber speed



Vd har ordet

Genombrottsorder i USA

Försäljningen förbättrades kraftigt under senare delen av 2020. InCoax har etablerat samarbete med strategiskt viktiga operatörer med bra framtida tillväxtpotential. InCoax strategi har fokuserats mot utvalda marknadssegment.

Sedan jag tillträdde som VD i slutet av första kvartalet 2020 har arbetet i första hand fokuserats på följande områden:

- Identifiera marknadssegment på kort sikt och säkra kundorder inom dessa med nuvarande produktportfölj.
- Vidareutveckla InCoax systemlösning för att adressera Tier-1 segment av marknaden och säkra samarbete med ledande operatör med stor volympotential
- Tydliggöra strategiska fokusområden för att skapa mervärden för operatörskunder.
- Reducera omkostnader och i kombination med ökad försäljning för att förbättra kassaflödet.

Vi har under 2020 gjort tydliga framsteg inom samtliga dessa områden och etablerat en ny plattform för InCoax fortsatta utveckling.

Ett tydligare fokus på utvalda marknadssegment

InCoax verkar på en mycket stor och internationell marknad för bredbandslösningar. Det finns en kontinuerligt ökad efterfrågan av bandbredd hos konsumenter, som har accentuerats under den pågående Covid-19 pandemin. Konsumenter på utvecklade marknader efterfrågar i allt högre grad gigabithastigheter i sina internetuppkopplingar. Stamnätverken för fiber byggs ut i en oförminskad takt och utmaningen att på ett tids-/kostnadseffektivt sätt få en anslutning med gigabitprestanda till varje lägenhet i flerfamiljshus kvarstår, vilket är ett problem för att växa abonnentbasen för operatörerna. Nyckeltalet "Homes Passed" d v s antalet byggnader som fibern passerar ute på gatan växer kontinuerligt.

På internet servicemarknaden ser vi mer och mer av ett "Gigabit Race" mellan traditionella telekom-, kabel- och

fiberoperatörer, där man försöker vinna nya och ta över befintliga abonnenter. InCoax verkar således på en mycket stor och växande marknad vilket innebär en stor möjlighet men också en risk för att bli ofokuserad och opportunistisk. Därför var det under 2020 mycket viktigt att vi identifierade de marknadssegment och användningsfall där vi kunde få igång en försäljning av vårt lanserade system utan att behöva addera ytterligare funktionalitet. Analysen mynnade ut i ett fokus på Fiber/LAN operatörer med medelhöga krav på funktionalitet. Detta segment består av många små- och medelstora operatörer både i EU och USA. Vi noterade dock under året att den nordamerikanska marknaden var mer öppen än EU pga covid-19 pandemin. Detta ledde oss till en mer aktiv bearbetning av potentiella kunder inom detta segment i USA. Satsningen bar frukt och under andra halvåret 2020 har vi succesivt utvecklat en affär med en USA baserad Fiber/LAN ISP till en reguljärt återkommande kund.

Parallellt med detta har vi också jobbat vidare med att bredda kundbasen inom detta segment och det har resulterat i några intressanta kontakter och initiala beställningar för utvärdering/test eller mindre fältinstallationer.

Samarbetet med en stor Tier-1 operatör fortskrider enligt plan

Samtidigt som vi under 2020 ökade försäljningen av vårt nuvarande system så jobbade vi även målmedvetet med att starta ett samarbete med en riktigt stor operatör för att därigenom kunna komma åt en större abonnentbas och helt nya och större kundsegment. För att kunna lyckas med det så krävs dock uppgraderingar av funktionaliteten av vårt system för att möta större operatörers krav på t ex kompatibilitet till deras befintliga nätverk.

Vi lyckades även med denna föresats och kunde under det andra halvåret starta ett gemensamt projekt med en stor nordamerikansk sk Tier-1 operatör. Initialt i ett mindre omfattning för labbutvärdering men operatören bestämde sig under det tredje kvartalet att utvidga omfattningen till att gälla en mer färdig produkt nära den seriemässiga för en utvärdering som startar i slutet av det andra kvartalet 2021. Det är mycket tillfredsställande att vi kunnat starta detta projektsamarbete, som dessutom delvis är kundfinansierat, och det har under året gett oss mycket viktiga kunskaper kring denna operatör och vad vi skall utveckla för att kunna passa in i deras nätverk. Dessutom är flera av dessa funktionaliteter generiska i detta segment, vilket innebär att vi i och med denna utveckling också får ett system som är kompatibelt och framtidssäkrat för försäljning till stora operatörer. Kompatibilitet med operatörernas system för systemövervakning och drift är av mycket stor vikt för att kunna bli vald som leverantör.

Omkostnadsminskningar och förbättrat kassaflöde

Den försäljning som vi under 2020 har initierat har i hög grad varit ett resultat av direkta försäljningsaktiviteter av InCoax. Vi är liksom tidigare av uppfattningen att vi behöver generera mer försäljning via indirekta partners sk VAR i framtiden. Vi har under året tecknat återförsäljaravtal med ytterligare partners i EU och i Nordamerika.

I kombination med en mer fokuserad strategi vidtogs under 2020 flera åtgärder för att minska omkostnadsmassan och det negativa kassaflödet. Vi utnyttjade även möjligheten till korttidspermitteringar under Covid-19 pandemin. För vidareutvecklingen av vårt system har vi under året i högre grad använt externa samarbetsparter för att exekvera detta arbete. Fördelarna med detta är bl a att InCoax kan minska de fasta omkostnaderna och fokusera på de områden där vi primärt skall addera kundvärde som en systemlösningsspartner till operatörsindustrin. Baserat på de försäljningsmöjligheter vi identifierade under året tog styrelsen ett beslut om att för om andra halvåret 2020 aktivera utvecklingskostnader. Sammantaget har de åtgärder som genomförts lett till positiv påverkan på vårt resultat, kassaflöde och balansräkning.

Omsättningsökning och förbättrat resultat

2020 ökade vi vår nettoomsättning med 34 procent till SEK 3 788 461 (2 822 067). Den största bidragande orsaken till detta var leveranser under det andra halvåret till en amerikansk Fiber/LAN operatör av in:xtnd™. Rörelseresultatet förbättrades också jämfört med före-

gående år föregående år SEK -57 405 382 (-65 108 321) och resultatet per aktie uppgick till SEK -2,11 (-3,59). Lagernedskrivningar under tredje kvartalet av en tidigare produktgeneration påverkade dock resultatet negativt. Bolagets finansiella ställning stärktes under året genom en nyemission om totalt 48 MSEK. Soliditeten uppgick vid årets slut till 58,3 procent (74,9) procent och likvida medel till SEK 16 833 493 (29 476 495). Under andra halvåret 2020 fick vi en ökad omsättning och fördjupat samarbete med operatörer som har en bra profil och strategi. Detta ser jag som tydliga tecken på att vi är på rätt väg tillsammans med kunder som kan ge god framtida orderingång.

Under 2020 beslutade styrelsen att fokusera på kassaflöde. InCoax finansiella mål är att under andra halvåret 2021 uppnå kassaflödesneutralitet på månadsbasis.

Fortsatt fokus på försäljning

Vi har under 2020 fortsatt att stärka InCoax och lägga grunden för en ökad försäljning. Slutkonsumenternas behov av ökad bandbredd kvarstår och har även ökat på många marknader. Utmaningarna att på ett tids- och kostnadseffektivt sätt få fibern hela vägen till alla lägenheter (FTTH) i flerfamiljshus kvarstår för operatörerna. Detta ger en gynnsam marknadssituation för InCoax och vår "Fiber Extension" lösning baserat på FTTEP är ett bra systemerbjudande för operatörerna.

Aktiviteten på den sk Hospitality-marknaden (hotell etc) har under 2020 varit mycket låg pga Covid-19 pandemin. För 2021 räknar vi med att denna marknad succesivt kommer att komma tillbaka.

Samarbetet med den nordamerikanska Tier-1 operatören har under 2020 framskridit mycket väl och jag ser fram emot att under 2021 få demonstrera vår konkurrenskraftiga lösning med operatören. Potentialen i nästa steg är mycket stor med denna och andra operatörer med liknande användningsfall.

Jag ser fram emot att under 2021 tillsammans med mitt team vidareutveckla verksamheten i InCoax och succesivt bygga ett framgångsrikt bolag med nöjda kunder och ett ökat aktieägarvärde.

Gävle i maj 2021

Jörgen Ekengren
Verkställande Direktör

Marknad och trender

**Investeringar i fibernätutbyggnaden fortsätter i oförminskad takt. Den tids- och kostnads-
mässiga utmaningen att få fiberprestanda till lägenheter i flerfamiljshus kvarstår.**

Behov av bandbredd

En stor del av världens hushåll saknar idag höghastighetsbroadband. Detta trots en intensiv utbyggnad av stamnät av fiber, som lett till en kraftigt ökad tillgänglighet av "fiber i gatan" i de flesta utvecklade länder. Men anslutning från stamnät till huset/fastigheten släpar efter betydligt på grund av att det saknats ett tillräckligt kostnadseffektivt sätt för att förlänga och ansluta uppkopplingen till varje enskild lägenhet, i synnerhet i flerfamiljshus. Detta kallas "Last Mile Challenge" och beskriver svårigheterna med att ta uppkopplingen från gatan in i fastigheten och till varje konsument.

Idag är den klart vanligaste uppkopplingsformen i Europa därför fortfarande ADSL/VDLS (broadband över telefontråd). Nya tekniker utvecklas för att erbjuda kostnadseffektiva alternativ för att ansluta hushållen i flerfamiljshus, ofta genom att använda befintliga nät med ledig kapacitet, men också genom nya försök att minska installationskostnaden för helt nya fiber- och datanät.

Att bygga nya nät i existerande fastigheter accepteras ofta inte av fastighets- eller lägenhetsinnehavaren vilket försvårar installationen av nya fiber- och datanät.

I de fall fiber eller datakabel kan dras till enskilda lägenheter så är det ofta efter en tidsmässigt lång process och till en högre kostnad.

Tillgängliga tekniker

På marknaden finns det idag ett flertal olika teknologier som kan erbjuda så kallad fiberaccess förlängning (Fiber Access Extension) vilka kan sammanfattas i fyra varianter:

- MoCA Access™ 2.5 som utnyttjar ledigt frekvensutrymme i fastighetens existerande koaxialnät (TV-nätet) för symmetriska Gigabit eller MultiGigabit tjänster.
- G.hn som utnyttjar antingen fastighetens existerande telefontrådar eller fastighetens koaxialnät för asymmetriska Gigabit tjänster.
- G.fast som utnyttjar antingen fastighetens existerande telefontrådar och om koaxialnätet stödjer punkt till punkt anslutning upp till 300Mbit. Gigabit-asymmetrisk tjänst över koaxiala nätverket.

- Fibernät som kräver ny fiberdragning eller alternativt datakabeldragning i existerande fastigheter från fiber-accesspunkten för symmetriska Gigabit- eller Multigigabit-tjänster. De olika teknologierna skiljer sig åt vad gäller uppkopplingshastighet, symmetri, installationskostnad, bundenhet till operatör etc. Traditionellt har telekomoperatörer använt telefonkabeln/koppartråden (ADSL/VDLS/G.Fast) som finns i alla befintliga byggnader. På senare år har telefonkabeln/koppartråden begränsat hastigheten på uppkopplingen och medfört att alternativa lösningar söks.

Likt telefonkabel/ koppartråd, finns koaxialkablar för kabel-tv indraget i alla flerfamiljshus och är idag ett vedertaget sätt att leda uppkoppling upp till lägenheter för TV-distribution.

I nybyggda hus förekommer främst en mix av Fiber och Datakabelnät, men på flera marknader som t.ex. Tyskland tillämpas fortfarande i hög grad byggnadsstandarder som föreskriver koaxialnätverk även i nybyggda fastigheter.¹

De nya fibernätverk som byggs idag är därför i stor utsträckning av typen Passiva Optiska Nät ("PON"). Det är således viktigt att en fiberförlängningslösning har PON-kompatibilitet för att operatören ska kunna styra nätverket hela vägen ut till konsument.

¹ Statistisches Bundesamt (ref i rapport av F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH, juli 2020)



Marknadsstorlek

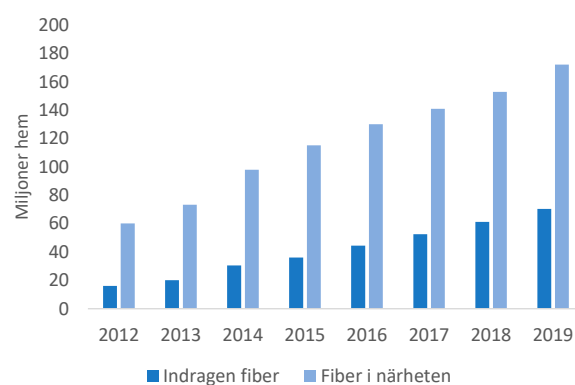
Europeiska marknaden

EU:s strategiska mål är att alla hushåll år 2025 ska ha en bredbandsuppkoppling om minst 100 Megabit per sekund ("Mbps"). I Sverige är målet satt ännu högre, år 2025 ska 98 procent av hushållen ha en bredbandsuppkoppling om mer än 1 Gbps.

Till höger ges en överblick av andelen fiberanslutna hem i Europa i förhållande till hem där fiber är framdraget till ett utomhusskåp eller till ett fastighetsskåp. Enligt FTTH Council Europe och Idate var antalet hushåll med fiber i närheten 172 miljoner i EU39-området, varav 19 länder har mer än 2 miljoner passerade hem. Tier 1-operatörerna har en andel av 41 procent av de passerade hemmen och deras andel beräknas öka i takt med att marknaden övergår från telefonnäten till fibernät. 3

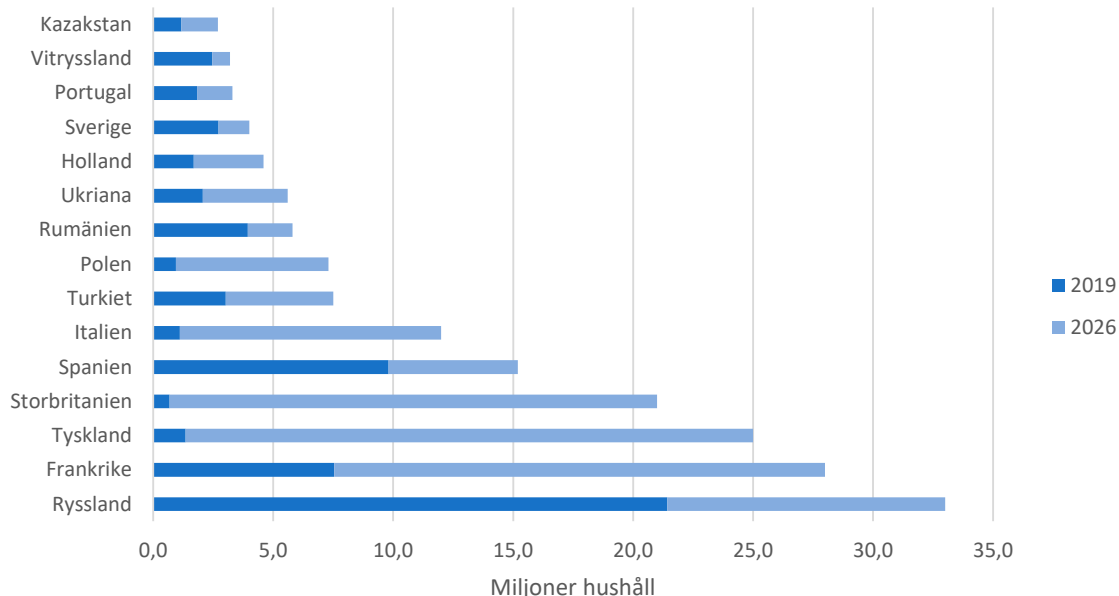
I absoluta tal beräknas största ökningen av passerade hem under 2020 skett i Frankrike där det tillkom 3,5 miljoner. Motsvarande siffra för Italien var 1,9 miljoner och Spanien 1,5 miljoner hem. Diagrammet nedan visar att tillväxten av hushåll med fiber i närheten förväntas öka kraftigt mellan 2019 och 2026. En pådrivande faktor är covid-19 som inneburit mera hemarbete, skolundervisning och förändrad mediakonsumtion med bland annat mer streamad TV.

Överblick av andelen fiberanslutna hushåll i Europa (2020)



Källa: Idate for FTTH Council Europe (2020)

Antal miljoner hushåll med fiber i närheten, 2019 samt 2026



Källa: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/keeping-the-internet-up-and-running-in-time-of-crisis-4017c4c9/>

Marknadsstorlek

Den nordamerikanska marknaden

I USA finns totalt 2785 Internet-tjänsteleverantörer. De flesta leverantörerna använder sig av flera teknologier parallellt och fördelas enligt följande: DSL (896), Koppar/Lan (248), Kabel-tv (465), Fiber (1435), Trådlöst bredband (1671), Mobilt bredband (51) och Satellit (2).¹

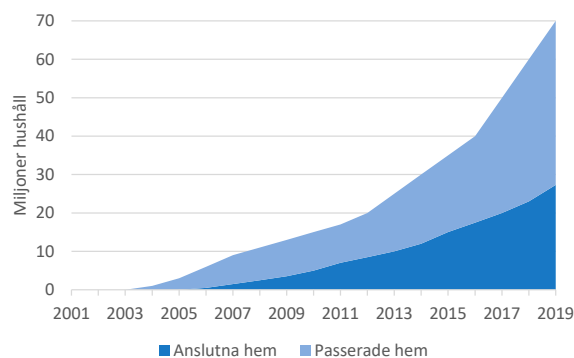
Enligt Fiber Broadband Association (FBA) finns det 70 miljoner passerade hem och drygt 27 miljoner anslutna hem. Under 2019 ökade Passerade hem med 15 procent jämfört med 2018.

Bredbandsutvecklingen i USA

ADSL/DSL har haft en minskad trend under många år och 2018 passerade antalet fiberanslutna hem antalet ADSL/DSL uppkopplade hem. Cirka 20,5 miljoner amerikanska hem var 2019 anslutna till fiberbroadband, vilket är en betydande ökning från 18,4 miljoner året innan.²

Den amerikanska marknaden skiljer sig från den europeiska genom att kabel-TV-operatörerna traditionellt är mer dominerande på marknaden jämfört med traditionella telekomoperatörer. Tidigt byggde kabel-TV-operatörerna koaxialnät för betal-TV med punkt-till-punkt-anslutningar i flerfamiljshus s.k. "Home Run". Detta möjliggör dedikerad anslutning från t.ex. källaren till respektive lägenhet. Inne i lägenheten finns ofta även ett hemmanätverk för att uppnå bra bredbandstäckning av hela lägenheten.

Passerade hem vs. anslutna hem i USA



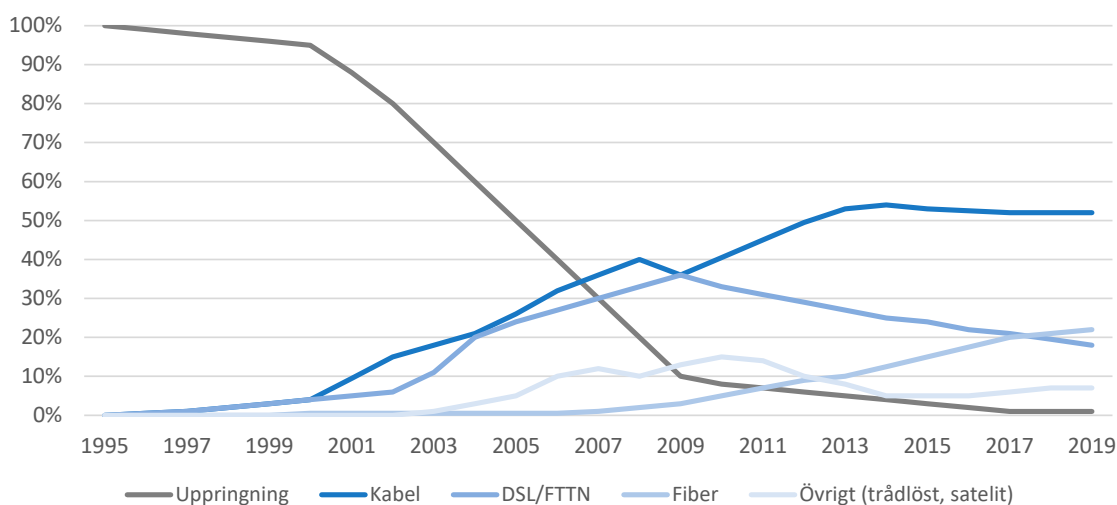
Källa: Fiber Broadband Association

MoCA-standarden har under de senaste 10 åren använts för hemmanätverk. MoCA som teknologi är således starkt etablerad och accepterad i Nordamerika, medan man i Europa av tradition har byggt koaxialnätverken som s.k. kaskad- eller stjärnnätverk vilket innebär att flera abonnenter delar på en och samma koaxialkabel och trafiken "tappas av" till respektive användare. Eftersom MoCA-standarden medger trafik på olika frekvensband, kan InCoax lösning möjliggöra samtrafik med t.ex. befintlig kabel-TV i en fastighet som använder ett eget frekvensband.²

¹ Broadbandnow.com

² RVA/Fiber Broadband Association

Bredbandsutvecklingen i USA - Från uppringt telefonmodem till dagens teknologier



Källa: RVA/Fiber Broadband Association

Marknadsefterfrågan

Behovet av snabbare bredbandsuppkoppling har under de senaste åren ökat och förväntas framgent fortsätta öka kraftigt, framför allt på grund av att TV, Video-on-demand, surfplattor, mobiltelefoner, online-spel och mer hemarbete på grund av t.ex. covid-19, vilket kräver allt snabbare och bättre kvalitet på uppkopplingen.

Därutöver sätter utvecklingen av innovativa applikationer för att kommunicera och det tilltagande antalet smarta enheter, alltmer press på operatörerna att ligga i framkant. Enligt Cisco förväntas den globala IP-trafiken tredubblas under perioden 2016–2021 och att öka 127 gånger från 2005 till 2021. Sammantaget förväntas IP-trafiken att växa med en årlig tillväxttakt (CAGR) om 24 procent från 2016 till 2021. Av den totala IP-trafiken år 2021 förväntas cirka 79 procent gå över det fasta nätet.¹

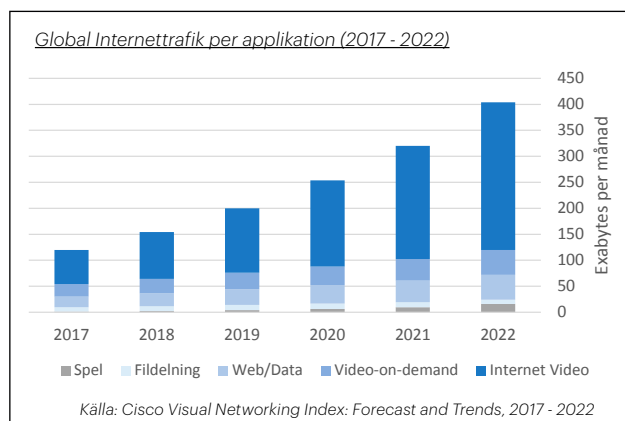
Utbyggnad av 5G-nätet kommer inte att ersätta det fasta nätet, utan snarare accelerera utbygganden av det fasta nätet. 5G-nätets frekvensband når inte, utan orimligt många master, in till hushållen i storstadsområden. Telekomindustrin driver därför "Fixed-Mobile Convergence", där man strävar efter att kunna använda fasta nätverk för att tillhandahålla 5G tjänster via lägenhetsinnehavarnas router.²

Antalet enheter anslutna till IP-nätverk förväntas vara tre gånger så stor jämfört med den globala befolkningen år 2021, vilket kraftigt förväntas öka den totala internetanvändningen. Det förväntas finnas 3,5 nätverksenheter per capita år 2021, jämfört med 2,3 nätverksenheter per capita år 2016.³

¹ Cisco Visual Networking Index: Forecast and Methodology, 2016–2021, Juni 2017

² Broadband Forum

³ Cisco Visual Networking Index: Forecast and Methodology, 2016–2021, Juni 2017

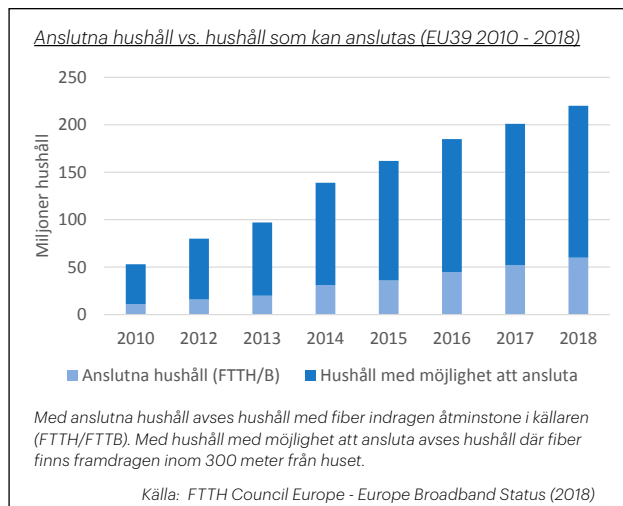
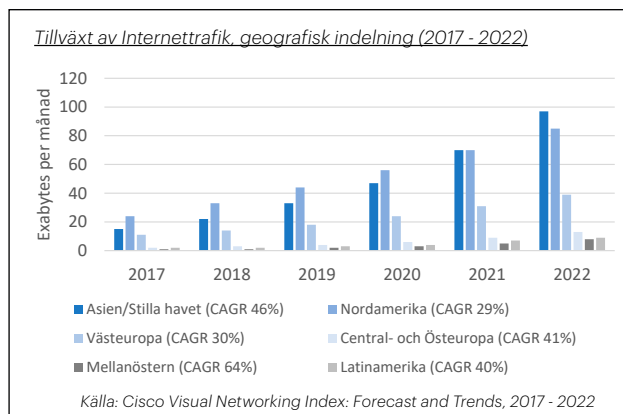


Hushåll med fiber tillgängligt

För att ett hushåll ska kunna använda höghastighetsbroadband, behöver fiber kopplas från tele- eller fiberoperatörens centrala hub, via fiber i gatorna, fram till fastigheterna. Därefter finns, som tidigare nämnt, olika tekniker för att leda fram uppkopplingen till lägenheterna.

Under 2018 uppgick antalet fiberanslutna hushåll (hushåll med fiber indraget till källaren eller hela vägen till lägenheten/ huset) i Europa till cirka 60 miljoner. Utrullningen av fiber till fastigheter har sedan 2010 växt med cirka 600 procent. Trots detta, är antalet hushåll med möjlighet att ansluta, dvs hushåll med fiber framdraget inom 300 meter från huset, fortfarande stort och uppgick under 2018 till 160 miljoner hushåll i Europa.⁴

⁴ FTTH Council Europe - Europe Broadband Status (2018)



Konkurrens

Marknaden karaktäriseras av hög konkurrens och att teknologier, patent och service utvecklas i snabb takt. Nedan redogörs för Bolagets uppfattning om konkurrenssituationen. För närvarande är bredbandsmarknaden primärt uppdelad mellan telekom- och kabel-TV-operatörer och uppstickande fiberoperatörer.

Telekom-operatörer bygger främst Passiva optiska nät medan kabel-TV-operatörer installerar främst DOCSIS som använder koaxialnätverken. Fiberoperatörer bygger antingen passiva eller aktiva fibernät. Av dessa är det främst telekom- och fiberoperatörer som behöver en Fiber Access Extension-teknologi för att underlätta installationerna i framförallt flerfamiljshus. I samtliga dessa fall är InCoax lösning tillämpbar som extension ut i fastigheten. De traditionella lösningarna för bredband som erbjuds av telekomoperatörerna är idag främst ADSL/ VDSL, vilka använder utrustning från en mängd leverantörer som t.ex. TP-Link Technology, ZyXEL Communications Corp. Med ADSL/VDSL-tekniken kan dock operatörer inte erbjuda tjänster över 80 Mbps.

Vissa operatörer överväger G.fast över koppar som inte kan erbjuda gigabithastighet men ändå möjliggör en förbättring jämfört med ADSL/VDSL. Eftersom hastigheten i bästa fall uppnår 500 Mbps, ser operatörer inte G.fast som en framtidssäkrad lösning. Utrustningen för G.fast erbjuds av Huawei, Nokia, Adtran, ZTE etc.

InCoax var det första företaget som lanserade produkter baserade på MoCA Access™ 2.5 ⁵. Bolagets kortsiktigt viktigaste konkurrenter använder andra tekniker som levererar FTTH-tjänster, såsom G.hn och G.fast över koaxialkablar. Flera företag håller på att utveckla produkter baserade på MoCA Access™ 2.5, vilket innebär konkurrens, men samtidigt ger mer trovärdighet till den övergripande lösningen och driver volymer vilket kommer att minska chipset-kostnaderna etc.

Hittills har kinesiska Luster ⁶ utvecklat MoCA Access 2.5 produkter avsedda i första hand för den kinesiska marknaden. Kinesiska ZTE-kabel ⁷ hade planerat produkter baserade på MoCA Access™ 2.5. Dock förbjöds de att köpa nödvändiga chipset från de amerikanska leverantörerna under de kommande nio åren på grund av USA:s beslut om brott mot de amerikanska exportkontrollbestämmelserna. Förbudet har nu upphört och statusen är oklar. Tyska GiAX och franska Teamly Digital har presenterat produkter baserat på MoCA Access 2.5. Inga andra kända konkurrenter har hittills identifierats att använda MoCA Access 2.5 standarden.

⁵ www.incoax.com

⁶ <http://en.lusterinc.com>

⁷ www.zte.com.cn/global/

Tillgängliga tekniker

	MoCA Access 2.5 P2MP	MoCA Access 2.5 P2P	G.hn P2MP	G.hn P2P	G.fast P2P	G.fast P2P	Fiber P2P	CAT6 P2P
Praktisk hastighet	1/1 Gbps	2,5/2,0Gbps	1/0,5Gbps	0,5/0,1Gbps	1/0,3Gbps	0,5/0,3	10/10Gbps	1/1Gbps
Antal abonnenter	Max 31 st	Max 1st	Max 15st	Max 1 st	Max 1 st	Max 1 st	Max 1 st	Max 1 st
Symmetrisk Upp/nerladdning	Ja	Ja, 2/2Gbps	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja	Ja
Kabelinfrastruktur	Koax	Koax	Koax	Koppar	Koax	Koppar	Fiber	Koppar
Kostnad per lägenhetsanslutning €	90 - 120	130 - 150	90 - 120	120 - 140	180 - 200	180 - 200	300 - 450	200 - 300
Ytterligare kostnad för lägenhetsnät	Nej	Nej	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Källa: Multimedia over Coax Alliance (MoCA) - Broadband Access Technology Comparison.



Verksamhetsöversikt

Nytt strategiskt fokus ger ökad försäljning, högre kundfokus och minskade kostnader.

InCoax i korthet

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsanslutningar s.k. "Fiber Access Extension" lösningar med Gigabithastighet och tillhandahåller nästa generations hållbara nätverksprodukter och systemlösningar till världens ledande leverantörer av telekom- och bredbands-tjänster.

InCoax grundades år 2009 och har varit ett utvecklingsbolag som fram till idag har tagit fram fyra generationer av produkter för bredbandsaccess över koaxiala nätverk. Den fjärde generationen är baserad på standarden MoCA Access™. InCoax värdeskapande bygger på nyttjande av ledig kapacitet i fastigheters befintliga koaxiala nätverk (antennkabelnätverk) för anslutning av fiber och möjliggör en kort tid till intäkter från abonnenter till operatören.

InCoax är aktiv medlem i standardiseringsorganisationen MoCA och BBF och är representerat i dess styrelse. Dessutom är InCoax medlem i FTTH Council och Fiber Broadband Association. Att vara aktiv i dessa forum är en uttalad strategi då det både ger möjlighet att påverka standarder och ger värdefulla kontakter hos operatörer som också är potentiella kunder på InCoax systemlösningar. Detta ger också en bra möjlighet att driva produktutveckling baserat på en god kunskap om kommande standarder.

Bolagets nuvarande produktgeneration, In:xtnd™ är den första produkten på marknaden som bygger på den nya standarden MoCA Access™ 2.5 som möjliggör bredband med symmetrisk Gigabithastighet. Med Bolagets lösning, in:xtnd™, erhåller kunden en kostnadseffektiv nätverkslösning med Gigabithastighet för enkel, snabb och stabil utrullning av bredband. I den vidareutvecklade versionen av InCoax MoCA Access™ 2.5 plattform kommer InCoax adressera större och Tier 1-operatörer med full kompatibilitet både i Fiber/LAN och Passiva Optiska Nätverk (PON).

Strategi

Efter en strategisk översyn har Bolaget under våren 2020 bytt strategi till att tydligare positionera Bolaget mot systemdesign och lösningar för större operatörer och försälj-

ning via partners för att skapa större kund- och aktieägarvärden. En konsolidering av verksamheten med fokus på reduction av fasta kostnader har skett under 2020.

Den ökade fokusen på lösningar för större operatörer innebär att Bolaget kommer stärka sin kompetens inom projektledning, MoCA referensdesign, systemarkitektur, systemdesign, kravspecifikationer och test/verifiering. Bolaget kommer även att intensifiera arbetet med specifika projekt för större operatörer där man har möjlighet att skapa stora mervärden och där design och utveckling kan ske i samråd med operatörerna för snabbare kommersiell utrullning.

Försäljning av nuvarande MoCA Access™ 2.5-lösningen (in:xtnd™) sker med ett högre fokus mot renodlade användningsfall (främst Fiber/LAN) där Bolaget vet att in:xtnd™ passar in och snabbt ger ett högt kundvärde. Detta marknadssegment består av mindre och medelstora fiberoperatörer, ISP:er och hotellkedjor (Hospitality). Bolaget kommer även fragment att fokusera på färre marknadssegment och på dessa enbart satsa på kunder som har den bästa potentialen att nå volymorder utan ytterligare utveckling av nuvarande produktlinje.

Den mer fokuserade strategin har hittills medfört att Bolaget under andra halvåret 2020 samt i första kvartalet 2021 vunnit orders från en nordamerikansk Fiber/LAN-operatör med god potential för tillväxt. Dessutom har Bolaget vunnit mindre initiala ordrar från en mindre operatör i USA samt har fått förfrågningar från ytterligare två nordamerikanska operatörer med god potential.

I de fall där kunden har en mycket stor volympotential d.v.s i Tier 1 segmentet, har Bolaget initierat vidareutveckling av sin MoCA Access™ 2.5-lösning för att fullt ut bli kompatibel och kostnadseffektiv i detta högvolumsegment av marknaden. Denna vidareutveckling kommer pågå under våren 2021 i nära samarbete med en Tier 1-operatör i Nordamerika. Utvecklingen omfattar bl.a. att göra InCoax lösning PON-kompatibel med en s.k. Carrier Grade av mjukvaran. Detta innebär att de managementgränssnitt och kommunikationsprotokoll som Tier 1-operatörer använder blir implementerade direkt in i InCoax system.

Tier 1-operatören utökade i september 2020 omfattningen av projektet till att gälla ett "Proof of Concept" av en produkt som är nära slutlig serieprodukt. Detta gör att InCoax efter framgångsrik testning och utvärdering i mitten av 2021 kan komma snabbare ut på marknaden med nästa generations produkt och systemlösning. I strategin ligger därmed att succesivt ha en kapabilitet i produktportföljen som adresserar de verkligt intressanta högvolymssegmenten på operatörsmarknaden. Detta innebär en möjlighet att integrera Bolagets system i operatörens nätverk, vilket är en förutsättning för att uppnå försäljning hos Tier 1-operatörssegmentet.

Finansiella mål

Bolaget är fortsatt av uppfattning att kommersiellt genombrott förväntas 2021 och till betydande del i samarbete med distributionspartners där InCoax framtida intäkter kan komma att ske delvis i form av licensintäkter. Bolaget har därför valt att kommunicera följande finansiella mål:

- Volymleveranser till minst två Tier 1-operatörer och uppnå positivt kassaflöde på månadsbasis andra halvåret 2021.



The cost-effective way to provide
MultiGigabit broadband services to MDUs

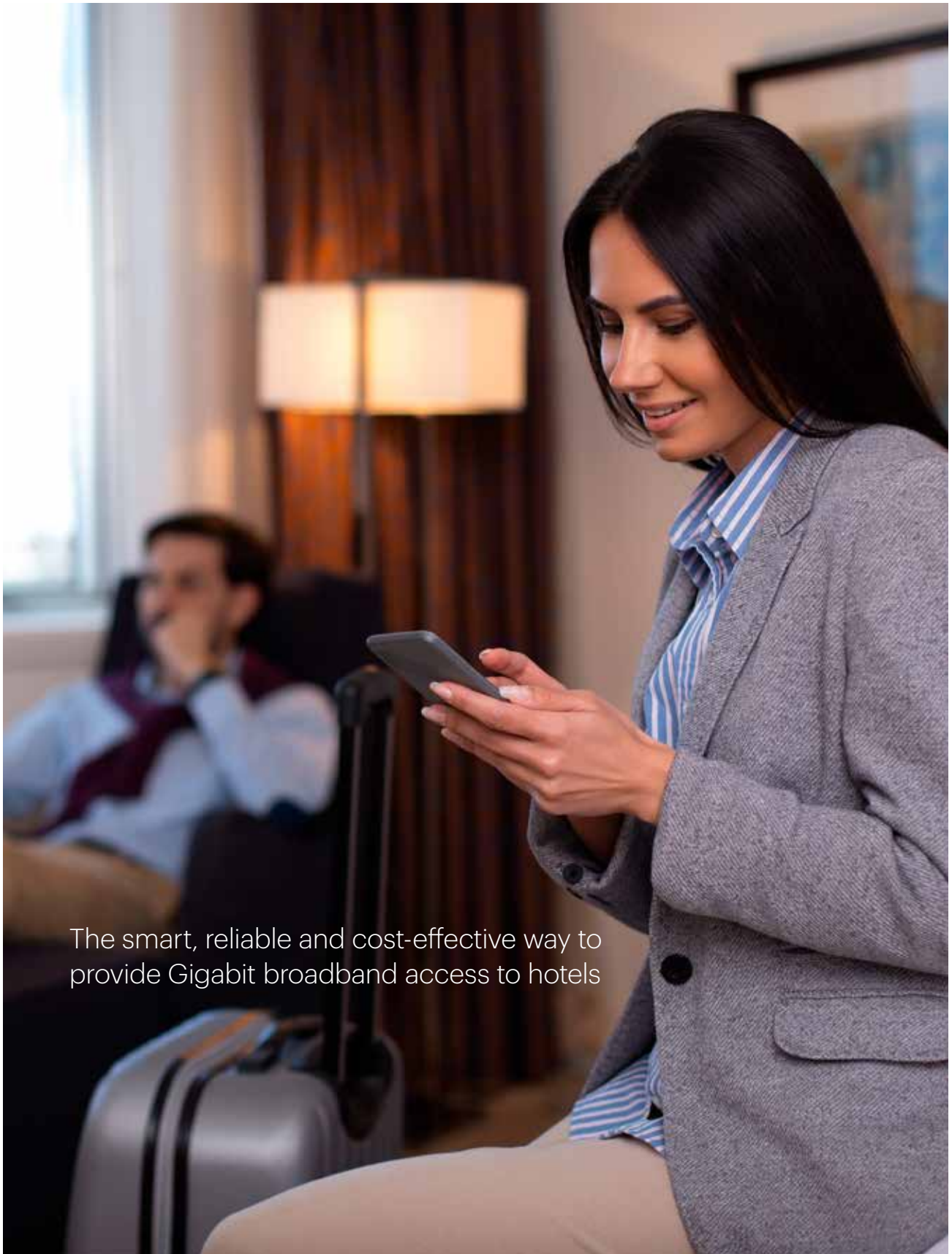
Erbjudande

InCoax är verksamt på marknaden för anslutning till bredband, via det koaxiala nätverket, in i byggnader, lägenheter och enskilda rum. Bolaget använder fri kapacitet i det befintliga koaxiala nätverket för att skapa anslutning till höghastighetsbredband, IPTV, VoIP, IoT och web-TV utan att nya kablar behöver installeras. Bolagets teknologi fungerar för alla koaxialkabelnätverk som används för distribution av TV-signal. InCoax modell för värdeskapande bygger på att möta kundernas höga krav på kvalitet och service med utrustning och lösningar som är kostnadseffektiva, enkla att installera och som erbjuder en snabb och stabil bredbandsuppkoppling. Med Bolagets nuvarande MoCA Access™ 2.5-plattform, In:xtnd™, skapas förutsättningar för kunderna att kunna nå internethastigheter om upp till 2,5 Gbps. Detta innebär att de kunder som använder InCoax produkter kommer att kunna erbjuda sina slutkonsumenter samma servicekvalitet som i en ren fiberlösning, fast till en betydligt lägre kostnad. I den pågående vidareutvecklingen av InCoax MoCA Access™ 2.5 plattform för större och Tier 1-operatörer kommer de verkligt stora volymerna att bli tillgängliga för InCoax. Denna utveckling sker i nära samarbete med en Tier 1-operatör under ett gemensamt projektavtal.

Lösningen

För att kunna erbjuda Gigabit-hastighet i koaxialkabel behöver det finnas fibernät in i lägenhetshuset, från vilka den inkommande signalen leds vidare till Bolagets kontrollenhet, In:xtnd™ Control. Signalen går sedan via en diplexer, In:xtnd™ combine, fram till antennuttaket i lägenheterna över det befintliga koaxiala nätverket. Ett In:xtnd™ Access kopplas därefter in på det ordinarie TV-antennsuttaket som via en av sina utgångar erbjuder användaren en ny höghastighetsuppkoppling över Internet. Via kontrollmjukvaran In:xtnd™ Manage kontrolleras och övervakas därefter systemet och nödvändiga inställningar samt mätningar kan göras. Denna bredbandsuppkoppling kan i nuläget nå internethastigheter om upp till 1 Gbps nedströms och 1 Gbps uppströms. För att underlätta för kunden, är In:xtnd™ Access-produkten utformad så att kunden kan installera hemmamodemet själv. Bolagets produkter är utformade för att kunna användas tillsammans med andra teknologier med syftet att skapa ett konkurrenskraftigt erbjudande gentemot kunderna. MoCA Access™ 2.5-lösningen kan samexistera parallellt med andra teknologier, såsom TV/DOCSIS, vilket är en stor fördel för MoCA®-aktörer som InCoax.





The smart, reliable and cost-effective way to provide Gigabit broadband access to hotels

Så här löser vi det

InCoax värdeskapande bygger på nyttjande av ledig kapacitet i fastigheters befintliga koaxiala nätverk (antennkabelnätverk) för anslutning av fiber för uppkoppling av bredband. Med lösningen In:xtnTM erhåller kunden en kostnadseffektiv nätverkslösning med Gigabits-hastighet för enkel, snabb och stabil utrullning av bredband.

Produkter

InCoax har en bredbandslösning bestående av både hård- och mjukvara, vilken omfattar fyra huvudsystemkomponenter:

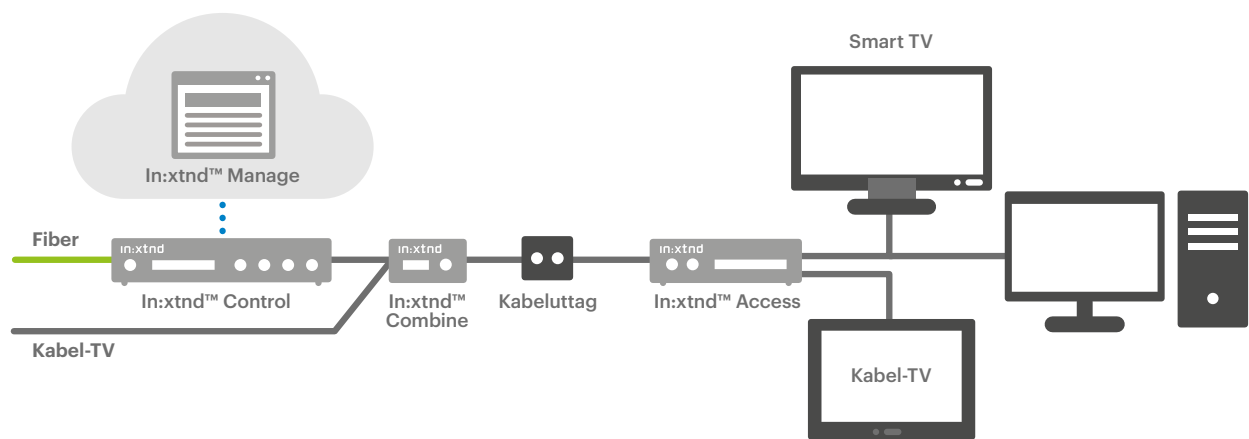
- in:xtnTM Control
- in:xtnTM Access
- in:xtnTM Combine
- in:xtnTM Manage

in:xtnTM Manage är ett avancerat management system för nätverk och innehåller in:xtnTM Control-implementering, servicebaserad in:xtnTM Access-implementering samt styrning och övervakning av koaxiallänksförhållanden. in:xtnTM Manage används för operatörens nät-

verkshantering, vilket omfattar konfiguration, övervakning och styrning. Fördelar med in:xtnTM Manage är:

- Automatisk styrning och övervakning av in:xtnTM Control och In:xtnTM Access.
- Avancerad service och policyhantering.
- Snabb och enkel tredjeparts systemintegration.
- Brett utbud av nätverksstatistik.

Som en del i det pågående samarbetsprojektet med en Nordamerikansk Tier 1-operatör implementeras alla funktioner som krävs för att ha full kompatibilitet mot de styr- och övervakningslösningar som stora operatörer använder för sina nätverk.



Intäktsmodell

Huvuddelen av InCoax intäkter förväntas initialt komma från försäljning av Bolagets lösningar som består av mjukvara och hårdvara. Bolaget säljer även tjänster i form av utbildning och support samt erhåller årliga intäkter från licenser. InCoax lösning innebär att kunderna till en låg initial investeringskostnad erhåller hårdvara och tjänster, vilket möjliggör en kundinlåsningsseffekt för InCoax avseende återkommande intäkter från den årliga licensavgiften för programvara och tjänster. Bolaget erhåller betalning per såld hårdvaruenhet plus en licensavgift som faktureras årsvis. För att kunna ta större kundorder (d.v.s. från kunder med miljontals abonnenter) så etablerar Bolaget samarbeten med distributörer och systemintegratörer. Detta innebär att Bolaget i ökande grad får royalty på försäljningen varvid exponering av lager och därmed kapitalbindning minskar för kedjan tillverkning till distribution och användning.

Kostnad per enhet

Genom att använda fri kapacitet i de befintliga koaxialkablarna behöver inga nya kablar dras i lägenheter, vilket gör InCoax teknik till ett attraktivt alternativ istället för nya installationer av fiber hela vägen till lägenheten.

Produktion

Bolagets produktion avseende kontrollenhet och modem utförs av kontraktstillverkare (ODM/EMS) i Sverige och Kina. Bolaget arbetar i nära samarbete med kontraktstillverkarna vad gäller kvalitetsarbete och produktionstester. Samtliga av Bolagets produkter och lösningar såsom kontrollenhet, modem och styrsystem utvecklas av Bolaget.



Smart solutions
for smart buildings

Våra kunder

I en nära relation med kunderna arbetar InCoax aktivt med erbjudandet av kostnadseffektiv, enkel och snabb bredbandsuppkoppling. Man har även ett nära samarbete med distributörer och återförsäljare för att effektivt marknadsföra erbjudandet mot 3:e partskunder.

KUNDER

I en nära relation med kunderna arbetar InCoax aktivt med erbjudandet av kostnadseffektiv, enkel och snabb bredbandsuppkoppling i fastigheten. InCoax har även börjat etablera ett nära samarbete med utvalda distributörer och återförsäljare för att effektivt marknadsföra erbjudandet mot tredjepartskunder. Med sin nuvarande in:xtnd™-lösning vänder sig InCoax i huvudsak till tre olika kundgrupper:

- Hospitality-kunder (hotellindustrin).
- Fiber/LAN operatörer.
- Internet-tjänsteleverantörer (Internet Service Providers; ISP).

Med en vidareutveckling av InCoax MoCA Access™ 2.5 plattform som pågår under ett projektavtal med en operatör kan InCoax erbjuda lösningar även till Tier 1-operatörer.

Hospitality-kunder

InCoax arbetar aktivt med partnerbolag som gör installationer av Bolagets produkter för hotellkedjor. Då mediekonsumtionen har förändrats och blivit allt mer on-demand-baserad samt att allt flera användare nyttjar sina mobila enheter för underhållning eller videosamtal, blir belastningen stor på de befintliga accesspunkterna. Dessa är ofta installerade i hotellens korridorer, varför åtkomst med tillräckligt bra uppkoppling i rummen för de många handhållna enheterna är svår att åstadkomma. Hotell bygger idag avancerade service- och infotainmentssystem, vilka även dessa kräver en bra uppkoppling.

Tillgång till höghastighetsnätverk på hotellrummen är med andra ord på väg att bli en hygienfaktor. Användandet av fri kapacitet i befintliga coaxialkablar, som InCoax produktlösning bygger på, är en kostnadseffektiv och attraktiv lösning för att lösa detta. För hotell är det väldigt attraktivt att undvika avbrott i verksamheten för större ombyggnader och kabeldragningar. Den snabba och enkla installationen av in:xtnd™ kan göras parallellt med ordinarie verksamhet.



Fiber/LAN operatörer

Fiber/LAN-operatörer installerar ett datanät i fastigheten till en kostnad av cirka 200-300 EUR per lägenhet. Ofta är det inte accepterat att lägga kanalisation till trapphus och inne i lägenheten monterat på väggen. Eftersom Fiber/LAN-operatörer typisk är utmanare så erbjuder de oftast högre hastigheter upp till 1 Gbps för att locka över kunder från telekom- och kabeloperatörerna.

InCoax nuvarande lösning In:xtnd™ passar väl in i detta segment då dessa operatörers fiber är av typen aktiv Ethernet. Det innebär att man använder management-system som är lämpade för Ethernet nätverk och att man kan erbjuda symmetriska 1 Gbps-tjänster. För detta användningsfall passar InCoax In:xtnd™-lösning väl in utan att kräva någon omfattande anpassning.

Internet-tjänsteleverantörer

Det är helt avgörande för internet-tjänsteleverantörer att ha tillgång till ett höghastighetsnät för att effektivt kunna leverera sina tjänster. Med In:xtnd™ kan fastigheten enkelt uppdateras för att täcka deras behov av hastighet, flexibilitet och hanterbarhet. Kunderna kan individuellt erbjudas tjänster som skräddarsys efter deras önskemål såsom exempelvis uppkopplingshastighet.

Tier 1-operatörer

Detta segment omfattar tele- och kabeloperatörer med miljoner abonnenter. Segmentet ställer omfattande krav på specification och driftsäkerhet. Kompatibilitet med en Tier 1-operatörs befintliga nät är en förutsättning för att kunna bli leverantör. Detta uppnås genom att implementera en mjukvara som följer etablerade standards och kommunikationsprotokoll.

Installations- och serviceföretag

Ett annat kundsegment som kan se stor affärsnytta med In:xtnd™ är installations- och serviceföretag. Med kompetens i koaxialkabelnätverk och In:xtnd™ kan de uppdatera sitt erbjudande, växa och bli mer konkurrenskraftiga.

Distributörer och återförsäljare

För att effektivt kunna skala upp och nå en ökad kundbas arbetar InCoax med att bygga upp ett europeiskt och nordamerikanskt distributörs- och återförsäljarnät. Marknadskrafter och dynamik skiljer sig mellan marknaderna och segmenten, varför stor insikt i marknadens aktörer är viktig. Distributörer och lokala återförsäljare är viktiga samarbetspartners för att få en bättre utväxling i säljaktiviteten mot mindre operatörer och hospitality industrin samt för att nå önskade säljvolymerna. För att kunna bli leverantör av högvolymsorder till större operatörer (Tier 1) krävs också starka distributionspartners. Denna typ av distributörer är ofta redan etablerade som partners till de större operatörerna.



Samarbetsorganisationer

För att vara kompatibel med operatörernas nätverk är det viktigt att InCoax systemlösningar stödjer de standarder används. InCoax är därför aktiv i flera av de forum som definierar dessa standarder.

Samarbetsorganisationer

InCoax har under flera år engagerat sig i MoCA® och där bland annat lett den arbetsgrupp som har tagit fram standarden för MoCA Access™ 2.5, som den nuvarande produktgenerationen av in:xtnd™ bygger på.

InCoax gick under första kvartalet 2018 från medlemsstatusen *Contributor* till *Promotor*, och blev i samband med detta även invald i styrelsen för MoCA®. InCoax är styrelsens enda medlem från Europa. InCoax har liksom MoCA® gått med i Broadband Forum som bland annat definierar standarder för telekomoperatörer. Syftet är att påverka hur MoCA Access™ kan integreras i teleoperatörernas nätverk och system, för att på så sätt förenkla för kommande tillämpning av standarden. I början av 2019 blev InCoax invald i styrelsen för Broadband Forum. InCoax deltar även i Small Cell Forum, där man bland annat arbetar med de backhauullösningar som blir nödvändiga med 5G, vilka innebär möjligheter för teknologin. För att stärka marknadskännedom och närvaro på den amerikanska marknaden blev InCoax 2021 även medlem i Fiber Broadband Association.

Multimedia over Coax Alliance

Multimedia over Coax Alliance (MoCA®) är ett internationellt standardiseringskonsortium som utvecklar teknik och publicerar specifikationer för nätverk över koaxialkabel. MoCA Access™ är en lösning som är användbar inom många marknadssegment där man vill kunna erbjuda nätverksåtkomst, exempelvis för:

- Bredbandsoperatörer som installerar fiber långt in i nätverk eller till byggnader (FTTB) och som vill nyttja befintliga kablar utan att förlora prestanda.
- Kabel-TV-operatörer som redan har koaxialnätverk tillgängliga och som vill erbjuda symmetriska bredbands-tjänster och högre garanterad kapacitet än vad som dagens kabel-TV DOCSIS kan erbjuda.
- Internetleverantörer som bygger fiberbaserade nätverk där den optiska signalen slutar i källaren och som vill använda befintliga koaxialkablar för att nå varje enhet

eller lägenhet.

- Mobiloperatörer som använder 4G/5G/Wi-Fi i bostadsområden och som behöver en förbindelse mellan stamnät och det lokala accessnätet utan att installera nya kablar.
- Kommersiella aktörer som utformar och installerar nätverk i hotell, restauranger, kontor och andra byggnader.
- MoCA Access™ 2.5 skapar förutsättningar för att hastigheter upp till 2,5 Gbit/s ska kunna uppnås i ett befintligt koaxialt nätverk.

Broadband Forum (BBF)

Broadband Forum är ett konsortium med cirka 200 ledande aktörer inom telekommunikation, utrustning, datorer, nätverk och tjänsteleverantörer. BBF:s arbete säkerställer att tjänsteleverantörer snabbt och effektivt kan komma ut på marknaden med nya tjänster, med hjälp av standardiserade plattformar och metoder som ger god ekonomi och skalbarhet.

Small Cell Forum

Small Cell Forum arbetar för ett storskaligt införande av små basstationer och har som uppdrag att öka tempot i leveransen av integrerade och heterogena nätverk. Small Cell Forum arbetar för att branschövergripande standarder antas, att en positiv lagstiftning införs och att en gemensam arkitektur och driftskompatibilitet skapas. Small Cell Forum marknadsför potentialen i små basstationer över hela branschen genom kommunikation till journalister, analytiker, tillsynsmyndigheter, intressegrupper och standardiseringsorgan.

Fiber Broadband Association

Fiber Broadband Association är en amerikansk medlemsstyrd organisation för främjande av bredbandsutbyggnad i Nord- och Sydamerika. Organisationen representerar företag och intresseorganisationer inom hela ekosystemet för bredbandsutbyggnad såsom; tillverkare, konsulter, konsumenter, beslutsfattare, system- och applikationsleverantörer.



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 30 december 2020 till 1 677 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 23,6 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets nio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 64,9 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 6 860 599 SEK, fördelat på 27 442 396 aktier av samma slag, envar med ett kvotvärde om 0,25 SEK. Aktierna i bolaget är denominerade i SEK. Aktierna i

bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt.

Samtliga emitterade aktier är fullt inbetalda och är fritt överlåtbara. Enligt InCoax bolagsordning, antagen på årsstämman den 30 juni 2020, får aktiekapitalet inte understiga 4 550 000 SEK och inte överstiga 18 200 000 SEK, fördelat på inte färre än 18 200 000 aktier och inte fler än 72 800 000 aktier.

Utdelning

InCoax styrelse anser att fokus framgent främst ska främja tillväxt och att utdelning inte är aktuellt i närtid.

Ägarförhållande per den 30 december 2020

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	6 468 572	23,6
Norrlandspojkarna AB	3 522 700	12,8
BLL Invest AB	3 466 788	12,6
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 133 999	7,8
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	704 724	2,6
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	530 140	1,9
Six SIS AG	407 273	1,5
Axelsson Lars	300 000	1,1
Getitsafe Security Partner Norden AB	288 132	1,0
Övriga aktieägare ca 1 668 st	9 620 068	35,1
Total	27 442 396	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2020-12-30 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för InCoax Networks AB, 556794-1363 med säte GÄVLE, får härmed avge årsredovisning för 2020. Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor, SEK.

Information om verksamheten

Bolaget, som registrerades 2009-11-23, utvecklar och säljer produkter för bredbandsaccess via koaxialkabel.

Marknad/Försäljning

Bolaget har under året fokuserat sina försäljningsaktiviteter till den Nordamerikanska operatörsmarknaden. Bearbetning av EU marknaden har skett i största möjliga utsträckningen men har begränsats av restriktioner p g a Covid 19.

Kommentarer till 2020 års finansiella utveckling Intäkter

Bolagets nettoomsättning uppgick till 3 788 461 SEK (2 822 067), vilket motsvarar en ökning med 34 procent. Gentemot samma period föregående år.

Resultat

Rörelseresultatet för året uppgick till -57 405 382 SEK (-65 108 321), en förbättring drivet av ett väsentligt bättre kvartal fyra jämfört med föregående år.

Årets resultat har belastats med lagernedskrivningar inom ett segment samt fått en positiv resultateffekt av att aktiveringsmodellen införts med start under tredje kvartalet avseende utvecklingskostnader.

Årets resultat efter skatt uppgick till -57 822 219 SEK (-65 760 609).

Kostnader

De minskade kostnaderna under 2020 förklaras framförallt av minskade personal- och konsultkostnader samt generellt sänkta kostnader.

Kassaflöde

Kassaflödet påverkades positivt av de nyemissioner som genomförts under året. För helåret uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -46 834 980 SEK (-72 038 579). Kassaflöde från finansieringsverksamheten för året uppgick till 42 629 827 SEK (94 705 075). Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för helåret uppgick till -12 643 002 SEK (21 745 098).

Organisation/Personal

Bolaget har under 2020 fokuserat organisationen. InCoax organisation bestod vid årets utgång av 16 (24) anställda.

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick till 8 437 849 (921 399), och bestod främst av aktivering av utvecklingskostnader.

Forskning och utveckling

Under 2020 fortgick forsknings- och utvecklingsarbetet, inklusive inlämnande av patentansökningar, med ökad intensitet, av den uppdaterade versionen av Incoax MoCa Access 2.5 Plattformen.

Eget kapital

SEK	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat
Vid årets början	4 573 733	0	220 840 611	-119 846 330	-65 760 609
Nyemission	2 286 866		39 880 961		
Teckningsoptioner				462 000	
Omföring av föregående års resultat				-65 760 609	65 760 609
Överföring fond utvecklingskostnader		7 246 948		-7 246 948	
Årets resultat					-57 822 219
Vid årets slut	6 860 599	7 246 948	260 721 572	-192 391 887	-57 822 219

Flerårsöversikt

SEK	2020	2019	2018	2017	2016
Nettoomsättning	3 788 461	2 822 067	1 486 816	2 715 816	1 819 716
Bruttoresultat	-5 260 697	259 277	-2 657 321	669 953	-279 762
Bruttomarginal, %	Neg.	9	Neg.	25	Neg.
Rörelseresultat	-57 405 382	-65 108 321	-49 115 341	-27 793 723	-15 419 642
Rörelsemarginal (EBIT), %	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-57 822 219	-65 760 609	-49 315 174	-27 968 223	-15 720 953
Resultat efter skatt	-57 822 219	-65 760 609	-49 315 174	-27 968 223	-15 720 953
Balansomslutning	42 249 053	53 180 868	40 734 440	12 085 048	16 255 265
Soliditet, %	58,3	74,9	64,3	11,6	64,3

Aktien

Bolaget har under 2020 genomfört en nyemission, varvid man har ökat aktiekapitalet med 2 286 866,00 SEK (2 434 888,75) samt ökat överkursfonden med 39 880 960,62 SEK. Aktiekapitalet uppgick 31 december till 6 860 598,75 SEK (4 573 732,75) fördelat på 27 442 396 (18 294 931) utestående aktier av ett enda aktieslag.

Konvertibla skuldebrev

Utestående konvertibla skuldebrev 31 december uppgick till 3 245 786 SEK.

Teckningsoptioner

Bolagets anställda/ledamot erbjöds teckna sig för teckningsoptioner, varav 8 st valde att teckna sig för sammanlagt 890 000 optioner.

Under året förföll 189 313 teckningsoptioner utan teckning av aktier. Sammantaget så uppgick utestående teckningsoptioner 31 december till 1 139 000 st (438 313).

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Genombrott för in:xtnd™ i Nordamerika. Bolaget tecknade avtal med en USA baserad Fiber/LAN -operatör och startade fälttest med denna kund under sommaren. Incoax vann därefter fortsatta order under hösten som innebar att denna kund fortsatt rullade ut Incoax lösning i nio städer. Parallellt har en Tier 1-operatör inlett ett projektsamarbete med Incoax för att lansera en fullt Tier 1 kompatibelt system baserat på Incoax lösning. Tier 1 operatören valde under hösten att utöka projektet med Incoax och lade order för fälttest. Incoax har således stärkt sin position på marknaden både avseende befintlig produktportfölj samt en vidareutvecklad portfölj för stora globala operatörer.

Förväntad framtida utveckling samt väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer**Förväntad framtida utveckling**

På grund av Covid-19 pandemin har Bolaget sett stora effekter på marknaden både medavseende på kundernas tillgänglighet samt deras framsteg i utvärderingar samt investeringsprogram. Detta har varit speciellt påtagligt i Hospitality segmentet. Bolaget har därför valt att fokusera på operatörssegmentet där påverkan av Covid-19 inte i någon större utsträckning har påverkat kundernas aktiviteter. Framförallt har den europeiska marknaden påverkats negativt. När det gäller nordamerikanska kunder så har verksamheten pågått mer kontinuerligt vilket också visat sig genom att

Bolaget kunnat nå framsteg med två Nordamerikanska kunder. En positiv långsiktig effekt av Covid-19 bedöms vara att behovet av ökad bandbredd tydligt har identifierats som en viktig förutsättning för att t.ex. möjliggöra arbete från hemmet. Bolaget bedömer att detta kommer att påverka efterfrågan positivt på medellång sikt.

För att nå högre volymer med hög skalbarhet kommer Bolaget framgent fokusera på större operatörer. Det faktum att Bolaget primärt inriktar sig på detta segment innebär en utmaning då kraven är höga både tekniskt och kommersiellt. Bolaget analyserar därför kontinuerligt de utmaningar detta innebär genom en nära dialog med de kunder som använder InCoax system i utvärderings- och projektsamarbeten. Det är en förutsättning för tillväxt att adressera dessa krävande segment och detta kan innebära att utvecklings- och affärsprocesser tar längre tid än vad som initialt estimerats. Kommersiellt inser Bolaget att ett stort rörelsekapital kan krävas för att kunna ta en större order från en stor operatör och därför arbetar Bolaget aktivt med att skapa samarbeten och att utveckla affärsmodeller med partners för att genomföra större affärer.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Det finns idag ett antal olika risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget har identifierat såsom: risken att inte kunna möta en plötslig hög efterfrågan på vår teknologi, konkurrerande teknologier, leverantörsberoende, beroende av nyckelpersoner och medarbetare, finansiering och kapitalbehov samt valutor, priser och tillgång på nyckelkomponenter. Bolaget arbetar kontinuerligt med förebyggande åtgärder för att så långt som möjligt minimera dessa risker och osäkerhetsfaktorer.

Förslag till vinstdisposition

SEK	2020
Styrelsen föreslår att till förfogande stående medel	
Balanserat resultat	-192 391 887
Överkursfond	260 721 572
Årets resultat	-57 822 219
Totalt	10 507 466
Balanseras i ny räkning	
Summa	10 507 466

Vad beträffar resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat och balansräkning med tillhörande noter.

Resultaträkning

SEK	Not	2020-01-01- 2020-12-31	2019-01-01- 2019-12-31
<i>Rörelsens intäkter</i>			
Nettoomsättning		3 788 461	2 822 067
Aktiverade utvecklingskostnader	1	7 246 948	
Övriga rörelseintäkter	2	1 825 852	467 630
		12 861 261	3 289 697
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Handelsvaror		-9 049 158	-3 030 420
Övriga externa kostnader	3	-31 573 266	-39 337 086
Personalkostnader	4	-28 256 425	-25 436 961
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 053 965	-550 743
Övriga rörelsekostnader		-333 829	-42 808
Rörelseresultat		-57 405 382	-65 108 321
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		0	3 529
Räntekostnader och liknande resultatposter		-416 837	-655 817
Resultat efter finansiella poster		-57 822 219	-65 760 609
Resultat före skatt		-57 822 219	-65 760 609
Årets resultat		-57 822 219	-65 760 609

Balansräkning

SEK	Not	2020-12-31	2019-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	5	7 246 948	
		7 246 948	0
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	6	2 628 784	1 675 181
Summa anläggningstillgångar		9 875 732	1 675 181
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror		11 405 617	16 311 679
Förskott till leverantörer		1 851 264	1 527 136
		13 256 881	17 838 815
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		668 524	539 664
Övriga fordringar		803 247	1 911 618
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		811 177	1 739 094
		2 282 948	4 190 376
Kassa och bank		16 833 492	29 476 495
Summa omsättningstillgångar		32 373 321	51 505 686
SUMMA TILLGÅNGAR		42 249 053	53 180 868

Eget kapital och skulder

SEK	Not	2020-01-01- 2020-12-31	2019-01-01- 2019-12-31
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		6 860 599	4 573 733
Fond för utvecklingsutgifter		7 246 948	0
		14 107 547	4 573 733
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond		260 721 572	220 840 611
Balanserad vinst eller förlust		-192 391 887	-119 846 330
Årets resultat		-57 822 219	-65 760 609
		10 507 466	35 233 673
Summa eget kapital		24 615 013	39 807 405
<i>Långfristiga skulder</i>	7		
Konvertibla skuldebrev	7	3 245 786	0
		3 245 786	0
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		5 963 482	3 381 017
Aktuell skatteskuld		623 949	981 539
Övriga kortfristiga skulder		3 449 168	4 702 476
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		4 351 655	4 308 431
Summa kortfristiga skulder		14 388 254	13 373 462
Summa skulder		17 634 040	13 373 462
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		42 249 053	53 180 868

Kassaflödesanalys

SEK	2020-01-01- 2020-12-31	2019-01-01- 2019-12-31
<i>Den löpande verksamheten</i>		
Resultat efter finansiella poster	-57 822 219	-65 760 609
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet *	4 944 965	550 743
	-52 877 254	-65 209 866
Betald Inkomstskatt		469 788
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-52 877 254	-64 740 078
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet</i>		
Ökning/minskning varulager	690 934	-4 422 931
Ökning/minskning rörelsefordringar	1 090 761	-1 229 063
Ökning/minskning av rörelseskulder	4 260 579	-1 646 505
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-46 834 980	-72 038 579
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 190 901	-921 399
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 246 948	
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 437 849	-921 399
<i>Finansieringsverksamheten</i>		
Inlösta aktieoptioner	462 000	47 880
Nyemission	48 024 188	100 789 233
Emissionskostnader	- 5 856 361	-6 132 038
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	42 629 827	94 705 075
Årets kassaflöde	-12 643 002	21 745 098
Livida medel vid årets början	29 476 495	7 731 397
Likvida medel vid årets slut	16 833 493	29 476 495

* Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m

Avskrivningar	1 053 965	550 743
Nedskrivningar/reversering av nedskrivningar	3 891 000	
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m, total	4 944 965	550 743

Tilläggsupplysningar

Redovisnings- och värderingsprinciper

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Redovisningsprinciperna är oförändrade sedan föregående år.

Utländsk valuta

Monetära poster i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster räknas inte om utan redovisas till kursen vid anskaffningstillfället.

Värderingsprinciper m.m.

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta. Övriga tillgångar och skulder har upptagits till anskaffningsvärden där inget annat anges nedan.

Intäktsredovisning

Intäkter har tagits upp till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas och redovisas i den omfattning det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras bolaget och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Försäljning av varor

Vid försäljning av varor redovisas intäkten vid leverans.

Statliga stöd

Statliga stöd redovisas som övriga intäkter.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFAR 2012:1

Redovisning i och borttagande från balansräkningen

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när företaget blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången har upphört eller reglerats. Detsamma gäller när de risker och fördelar som är förknippade med innehavet i allt väsentligt överförs till annan part och företaget inte längre har kontroll över den finansiella tillgången. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgjorts eller upphört.

Värdering av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar värderas vid första redovisningstillfället till anskaffningsvärde, inklusive eventuella transaktionsutgifter som är direkt hänförliga till förvärvet av tillgången. Finansiella omsättningstillgångar värderas efter första redovis-

ningstillfället till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

Kundfordringar och övriga fordringar som utgör omsättningstillgångar värderas individuellt till det belopp som beräknas inflyta.

Finansiella anläggningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar och med tillägg för eventuella uppskrivningar.

Räntebärande finansiella tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Värdering av finansiella skulder

Finansiella skulder värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Utgifter för forskning och utveckling

Utgifter för forskning, dvs. planerat och systematiskt sökande i syfte att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap och insikt, redovisas som kostnad när de uppkommer. Vid redovisning av utgifter för utveckling tillämpas aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den. - Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar
- De utgifter som är hänförliga till anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång utgörs av samtliga direkt hänförliga utgifter (t.ex. material och löner). Indirekta tillverkningskostnader som utgör mer än en oväsentlig del av den sammanlagda utgiften för tillverkningen och uppgår till mer än ett obetydligt belopp räknas in i anskaffningsvärdet. De redovisade balanserade utgifterna för utvecklingsarbeten är föremål för ledningens nedskrivningsprövning. Det mest kritiska antagandet, som utvärderas av ledningen, avser huruvida den immateriella tillgången förväntas generera framtida ekonomiska fördelar, som åtminstone motsvarar den immateriella tillgång-

ens redovisade värde. Ledningens bedömning är att de förväntade framtida kassaflödena är tillräckliga för att motivera den immateriella tillgångens redovisade värde, varför någon nedskrivning inte har gjorts. Värderingen är dock baserad på och beroende av förutsättningarna för fortsatt drift.

Immateriella anläggningstillgångar

Företaget redovisade internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar enligt kostnadsföringsmodellen fram till och 2020-06-30.

Det innebar att samtliga utgifter som avser framtagandet av en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång

aktiverades inte utan kostnadsfördes direkt. Från och med 2020-07-01 tillämpar bolaget den s.k. "aktiveringsmodellen" avseende internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar. Metoden innebär att samtliga utgifter som uppfyller kriterierna i K3 aktiveras som immateriell anläggningstillgång och skrivs av under tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

Anläggningstillgångar

Immateriella och materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Avskrivning sker linjärt över den förväntade nyttjandeperioden med hänsyn till väsentligt restvärde. Följande avskrivningsprocent tillämpas:

- Maskiner och andra tekniska anläggningar – 5 år
- Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten – 5 år

Leasingavtal

Företaget redovisar samtliga leasingavtal, såväl finansiella som operationella, som operationella leasingavtal. Operationella leasingavtal redovisas som en kostnad linjärt över leasingperioden.

Varulager

Varulagret har värderats till det lägsta av dess anskaffningsvärde och dess nettoförsäljningsvärde på balansdagen. Med nettoförsäljningsvärde avses varornas beräknade försäljningspris minskat med försäljningskostnader. Den valda värderingsmetoden innebär att inkurans i varulagret har beaktats.

Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser. I anskaffningsvärdet ingår förutom utgifter för inköp även utgifter för att bringa varorna till deras aktuella plats och skick.

Inkomstskatter

Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i resultaträkningen, utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekter redovisas i eget kapital.

Aktuell skatt avser inkomstskatt för innevarande räkenskapsår samt den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte redovisats. Aktuell skatt beräknas utifrån den skattesats som gäller per balansdagen.

Uppskjuten skatt är inkomstskatt som avser framtida räkenskapsår till följd av tidigare händelser. Redovisning sker enligt balansräkningsmetoden. Enligt denna metod redovisas uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar på temporära skillnader som uppstår mellan bokförda respektive skattemässiga värden för tillgångar och skulder samt för övriga skattemässiga avdrag eller underskott.

Uppskjutna skattefordringar netto redovisas mot uppskjutna skatteskulder endast om de kan betalas med ett nettobelopp. Uppskjuten skatt beräknas utifrån gällande skattesats på balansdagen. Effekter av förändringar i gällande skattesatser resultatförs i den period förändringen lagstadsats. Uppskjuten skattefordran redovisas som finansiell anläggningstillgång och uppskjuten skatteskuld som avsättning.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott.

På grund av sambandet mellan redovisning och beskattning sår redovisas inte den uppskjutna skatteskulden som är hänförlig till obeskattade reserver.

Skattemässiga underskott uppgår till -243 213 609 SEK. Bolaget har valt att inte redovisa uppskjuten skatt på underskottsavdrag.

Ersättningar till anställda

Ersättningar till anställda avser alla former av ersättningar som företaget lämnar till de anställda. Kortfristiga ersättningar utgörs av bland annat löner, betald semester, betald sjukfrånvaro, sjukvård och bonus. Kortfristiga ersättningar redovisas som kostnad och en skuld då det finns en legal eller informell förpliktelse att betala ut en ersättning till följd av en tidigare händelse och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Ersättningar vid uppsägningar, i den omfattning ersättningen inte ger företaget några framtida ekonomiska fördelar, redovisas endast som en skuld och en kostnad när företaget har en legal eller informell förpliktelse att antingen

- a) avsluta en anställds eller grupp av anställdas anställning före den normala tidpunkten för anställningens upphörande, eller
- b) lämna ersättningar vid uppsägning genom erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång.

Ersättningar vid uppsägningar redovisas endast när företaget har en detaljerad plan för uppsägningen och inte har någon realistisk möjlighet att annullera planen.

Pensioner

Bolaget pensionsplaner för ersättning efter avslutad anställning omfattar endast avgiftsbestämda pensionsplaner. I avgiftsbestämda planer betalar bolaget fastställda avgifter till en separat juridisk enhet. När avgiften är betald har bolaget inga ytterligare förpliktelser. Avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad i takt med att pensionen tjänats in.

Noter

Not 1 Aktiverade utvecklingskostnader

Bolaget började tillämpa aktiveringsmodellen med start 2020-07-01. Avser aktivering av utgifter för anställda och inhyrda konsulter med utvecklingen av den uppdaterade versionen av Incoax MoCa Access 2.5 Plattformen.

Årets utvecklingskostnader

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Personalkostnader	1 212 500	0
Konsultkostnader	6 034 448	0
Totalt	7 246 948	0

Not 2 Övriga rörelseintäkter

Årets övriga rörelseintäkter

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Statliga stöd	1 605 345	0
Övriga intäkter	220 507	467 630
Totalt	1 825 852	467 630

Not 3 Operationell leasing – leasetagare

Årets leasingkostnader avseende leasingavtal, uppgår till 1 729 066 (1 725 416) och avser lokalhyra, 902 842 SEK, hyra av arbetsmaskiner, 70 732 SEK samt tjänstebil, 96 158 SEK.

Årets leasingkostnader

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Årets leasingkostnader	1 729 066	1 725 416
Varav lokalhyra	902 842	1 136 766
Hyra arbetsmaskiner	70 732	492 292
Tjänstebil	96 158	96 158

Framtida leasingavgifter avser hyra av lokal

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Inom ett år	930 400	1 163 226
Mellan ett och fem år	2 173 167	2 975 567
Senare än fem år	0	0
Totalt	3 103 567	4 138 793

Not 4 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda

	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Män	18	19
Kvinnor	2	2
Totalt	20	21

Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader, inklusive pensionskostnader

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Löner och andra ersättningar	18 829 902	16 376 808
Sociala kostnader	9 146 786	8 761 404
(varav pensionskostnader)	3 084 166	3 292 337

Ersättningar vid uppsägning

För verkställande direktören tillämpas en ömsesidig uppsägningstid om sex (6) månader. Vid uppsägning från Bolagets sida är verkställande direktören – utöver uppsägningslönen – berättigad till ett avgångsvederlag motsvarande sex (6) gånger den fasta månadslönen vid anställningens upphörande. För övriga ledande befattningshavare tillämpas en ömsesidig uppsägningstid om mellan en (1) till fyra (4) månader. För CTO Thomas Svensson tillämpas dock en uppsägningstid om sex (6) månader vid egen uppsägning och vid uppsägning av Bolaget tillämpas en uppsägnings-tid om tolv (12) månader.

Not 5 Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten

Bolaget började tillämpa aktiveringsmodellen med start 2020-07-01. Avser aktivering av utgifter för anställda och inhyrda konsulter med utvecklingen av den uppdaterade versionen av InCoax MoCa Access 2.5 Plattformen.

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	6 126 540	6 126 540
Årets nyanskaffningar	7 246 948	
Utrangering	-6 126 540	
Vid årets slut	7 246 948	6 126 540
Ackumulerade avskrivningar		
Årets avskrivning	0	0
Utrangering	6 126 540	
Vid årets slut	0	-6 126 540
Redovisat värde vid årets slut	7 246 948	0

Not 6 Maskiner och andra tekniska anläggningar

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	3 186 128	2 264 729
Nyanskaffningar	1 190 901	921 399
Omklassificering	1 000 000	
Vid årets slut	5 377 029	3 186 128
<i>Akkumulerade avskrivningar</i>		
Årets avskrivning	-1 053 965	-550 743
Omklassificering	-183 333	
Vid årets slut	-2 748 245	-1 510 947
Redovisat värde vid årets slut	2 628 784	1 675 181

Not 7 Långfristiga skulder

SEK	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
<i>Skulder som förfaller senare än ett år från balansdagen</i>		
Konvertibla skuldebrev*	3 245 786	0
Övriga skulder	0	0
Totalt	3 245 786	0

* Ligger per 2019-12-31 under kortfristiga skulder då kortare tid än 1 år till förfall.

Den 17 augusti 2020 beslutades om att emittera ett konvertibelt skuldebrev om 3 245 786,25 SEK till Norrlandsfonden, vilket betalas med kvittning av befintliga skuldebrev om 3 245 786,25 SEK. Återbetalningsdatum är 2025-07-31 och konverteringskursen är satt till 9,14 SEK per aktie.

Not 8 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Januari

- InCoax erhåller följordorder om 3,2MSEK från amerikansk Fiber/LAN-operatör.
- Nordamerikansk Tier 1 operatör utökar samarbetet med InCoax och arbetet fortskrider enligt plan.
- InCoax, BBF och MoCA pressmeddelade att standarden TR-419 för Fiber Access Extension över koaxialnätverk är klar. InCoax som bolag fick stort genomslag i den internationella fackpressen med ett hundratal artiklar publicerade globalt.

Februari

- Initial order (via VAR) från USA-baserad systemintegratör specialiserad mot s.k. *Garden Style Apartment Complexes*.
- InCoax blir medlem i USA-baserade *Fiber Broadband Association*.

Mars

- InCoax annonserar en av huvudägarna Saugatuck Invest AB fullt ut garanterad företrädesemission på 41MSEK.

April

- InCoax erhåller två ordrar om totalt 5MSEK från USA-baserad Fiber/LAN-operatör.
- InCoax intensifierar lagd marknads- och kommunikationsstrategi genom deltagande i paneldebatt med ledande aktörer inom bredbandsteknologi såsom; Broadband Forum, British Telecom och Verizon/MoCA. Ytterligare artiklar publiceras med stort genomslag i fackpressen och kostnadseffektiv riktad marknadsföring genom sociala medier.
- Teckningsperioden för företrädesemissionen avslutades den 26 april 2021 och sammanräkningen visar att emissionen tecknades till cirka 219 procent.

Underskrifter styrelse och revisor

Gävle, 18 maj 2021

Peter Agardh
Styrelseordförande

Jörgen Ekengren
Verkställande direktör

Anders Nilsson

Pär Thuresson

Alf Eriksson

Kevin Foster

Vår revisionsberättelse har lämnats den 18 maj 2021
KPMG AB

Mikael Larsson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i InCoax Networks AB, org. nr 556794-1363

Rapport om årsredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för InCoax Networks AB för år 2020. Bolagets årsredovisning ingår på sidorna 26-36 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av InCoax Networks ABs finansiella ställning per den 31 december 2020 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till InCoax Networks AB enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen upprättas och att den ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bola-

gets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risker för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.

Dessutom:

- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för InCoax Networks AB för år 2020 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till InCoax Networks AB enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Sundsvall den 18 maj 2021
KPMG AB

Mikael Larsson
Auktoriserad revisor

Styrelse



Peter Agardh

Civ. ekon. Född 1967.

Styrelseordförande sedan 2020.

Styrelseledamot sedan 2019.

Verkställande direktör i Agentia Investment Management AB. Styrelseordförande i Agentia Advisors AB. Styrelseledamot i bl a AB Apriori och Saugatuck Invest AB. Styrelsesuppleant i Admera Education AB och Nordic Economics Consulting AB.

Aktieinnehav: 6 468 572 aktier via bolag.



Anders Nilsson

Civ. ing. Född 1951.

Styrelseledamot sedan 2017.

Styrelseordförande i NP3 Fastigheter AB och styrelseledamot i Lime Technologies AB, Eurocon Consulting AB, Softronic AB samt styrelseordförande/ledamot i ett antal onoterade bolag.

Aktieinnehav: 24 106 & 105 000 via bolag.



Pär Thuresson

Civ. ing. Född 1964.

Styrelseledamot sedan 2018.

Senior Vice President R&D för GN Hearing A/S, samt styrelsesuppleant i ManyNames AB.

Aktieinnehav: 5 833.



Alf Eriksson

Ingenjör Född 1961.

Styrelseledamot sedan 2020.

CEO i ESKADENIA Software AB, Rådgivare i Home Ice Consulting och Skugga Technology AB.

Aktieinnehav: 54 000.



Kevin Foster

Civ. ing. Född 1960.

Styrelseledamot sedan 2020.

Fd General Manager of Architecture, Innovation & Engineering på British Telecommunications plc, fd styrelseordförande för Broadband Forum och UK-baserade NICC DSL Task Group. Grundare av Kevin Foster Consulting Ltd.

Aktieinnehav: 0

Teckningsoptioner: 200 000 TO 2020/2023.

Ledning



Jörgen Ekengren

*Verkställande direktör (CEO)**
Anställd sedan 2018.
Högsk. ing. Född 1963.

2013–2018: Sony Mobile Communications Taiwan – Director ODM/EMS Business Operations och Deputy Head of Global Manufacturing.
1995–2013: Ericsson Radio Systems/Ericsson Mobile Communications/Sony Ericsson/Sony Mobile – General Manager- och Directorbefattningar inom Operations and Sourcing.

Aktieinnehav: 46 000
Teckningsoptioner: 50 000 TO 2018/2021
300 000 TO 2020/2023.

* Peter Carlsson var CEO fram till 16 mars 2020.



Helge Tiainen

*Sälj, Marknad och Produktchef (CSMO)**
Medgrundare, verksam i InCoax sedan 2009, senast som affärsutvecklingschef.
Tekniska Högskolan, Linköping, Nokia Landscape, Nokia intern MBA.
Född 1956.

2001–2009: Verksam i ett 60-tal bolag, bland annat COO i Clavister.
1998–2000: VD, MultiQ.
1989–1997: Vice President, Nokia Multimedia.

Aktieinnehav: 138 062, privat, genom bolag och under förvaltning.
Teckningsoptioner: 200 000 TO 2020/2023.

* Håkan Rusk var CSMO fram till 5 april 2020.



Peter Hasselberg

*Finanschef, interim (CFO)**
Anställd sedan 2020.
Civil Ek. Född 1966.

Närmast kommer Peter från Euromaster AB där han arbetade som Interim Head of Business Control (2019) samt Trelleborg Engineered Coated Fabrics som Interim Business Unit Controller (2018-2019).

Utöver dessa uppdrag har Peter de senaste 5 åren varit verksam vid Toyota Material Handling som Global Purchasing Manager (2016 – 2018).

Aktieinnehav: 0.
Teckningsoptioner: 0.

* Marie Svensson var CFO fram till 5 april 2020.
Emil Bendroth är ordinarie CFO, anställd 2020.



Thomas Svensson

Chief Technology Officer (CTO)
Anställd sedan 2011.
Gymnasieingenjör. Född 1955.

2011–2017: InCoax Networks AB – Verkställande direktör.
1981–2017: TEDAKO – Innehavare av enskild firma.
2000–2005: Service Factory AB – Grundare och chef för Marketing/Sales och Product management.
1995–2000: Telia AB – Vice President Network services and Head of Router net and Internet Division.
1976–1995: Telia AB – Olika ledande befattningar.

2009–Pågående: getITsafe Security Partner Norden AB – Styrelseordförande.
Aktieinnehav: 33 000.

Definitioner

Ekonomiska

Balansomslutning Företagets samlade tillgångar.

Bruttomarginal Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.

Bruttoresultat Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor.

Nettoomsättning Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Resultat efter finansiella poster Resultat efter finansiella intäkter och kostnader, men före extraordinära intäkter och kostnader.

Resultat efter skatt Resultat efter finansiella poster inklusive skattekostnader.

Rörelsemarginal (EBIT) Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Rörelseresultat Resultat före finansnetto och skatt.

Soliditet (%) Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutningen.

Övriga

VAR Value Added Reseller.

Tier-1 operatör En operatör med ett eget ägt och opererat nätverk där antal abonnenter räknas i miljoner.

Internet Service Provider ISP En leveratör av bredbandsuppkopplingar i eget eller inhyrda nätverk.

XGS-PON En uppdaterad nätverksstandard för data-transmission kapabelt att leverera symmetrisk Internet-traffic med hastighet överstigande 10Gb/s över fiber och ingår med G-PON i familjen PON (Passive Optical Networks).

G.fast En protokollstandard för DSL (Digital Subscriber Line) för koppartelefonnät med överföringshastigheter mellan 100Mb/s och (i gynnsamma användningsfall) 1Gb/s.

Tekniska

CAT-kabel CAT kabel är en partvinnad signalkabel, bestående av tvinnade ledare, därav namnet. Ledarna är tvinnade för att motverka störningar, främst i form av överhörning. Cat6-kabel används i huvudsak till data-kommunikation. De två största nackdelarna med partvinnad kabel är att den har hög effektförlust, så kallad dämpning per meter, vilket innebär att man inte kan lägga mer än några tiotal eller som mest 100 meter sådan kabel innan man behöver en repeaterstation.

Chipset (Chip-set) eller kretsuppsättning är en uppsättning ("set") av integrerade kretsar ("chips") som är utformade för att arbeta tillsammans på moderkortet.

Fiber Optisk fiber innehåller en särskild typ av mineraliska glasfibrer, avsedd för överföring av ljussignaler med mycket hög kapacitet över långa avstånd, exempelvis data- och telekommunikation.

Hospitality Kundsegment såsom hotell, semesterparker, sjukhus, fängelser, kryssningsfartyg, bostadsplattformar.

Koaxialkabel Koaxialkabel är en tvåpolig elkabel, som är uppbyggd av en metallisk ledare, mittledaren, omgiven av ett isolerande material, dielektrikum, som i sin tur är omgivet av ett ledande hölje, skärmen. Koaxialkabeln är avsedd för överföring av signaler med höga frekvenser och med låg dämpning, med andra ord klarar av att överföra bland annat datatrafik med hög kapacitet.

Symmetriska produkter Symmetriska produkter klarar av kommunikation med samma datahastighet i båda riktningarna.

Finansiell kalender

Årsstämma 2021	15 juni 2021
Delårsrapport apr-jun 2021	20 augusti 2021
Delårsrapport jul-sep 2021	25 november 2021

Årsredovisning 2020

Denna publikation utgör årsredovisning för InCoax Networks AB, organisationsnummer SE 556794 1363.

Årsredovisningen kan beställas enligt nedan.

This Annual Report is also available in English.

Finansiell rapportering

Ytterligare verksamhetsinformation finns tillgänglig på InCoax Networks AB:s webbplats: www.incoax.com

För frågor kring rapporten vänligen kontakta:

Jörgen Ekengren, verkställande direktör
jorgen.ekengren@incoax.com
eller

Peter Hasselberg, finanschef
peter.hasselberg@incoax.com

Finansiella rapporter i digital form kan beställas, via e-postadressen info@incoax.com eller telefonnummer 026-420 90 42.

Övrig kontakt

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

Tel: +46 (0)26-420 90 42
Email: info@incoax.com

www.incoax.com

InCoax Networks AB – Lund
Mobilvägen 10, SE-223 62 Lund
Sweden

Om InCoax Networks AB

InCoax Networks AB (publ) utvecklar innovativa och framtidssäkrade lösningar inom bredbandsaccess. InCoax MoCA Access 2.5 plattform tillhandahåller nästa generations kostnadseffektiva multigigabit Fiber Access Extension lösningar till världens ledande telekom-, kabel TV- och bredbandsleverantörer.

Bolagets aktie (INCOAX) är sedan 3 januari 2019 upptagen för handel på Nasdaq First North Stockholm med Augment Partners AB, tel. +46 8 604 22 55, info@augment.se, som Certified Adviser. Pareto Securities AB är bolagets likviditetsgarant.



