



Bokslutskommuniké 2019



Innehåll

Kvartalsutvecklingen i korthet	3
Vd har ordet	4
Det här är InCoax	7
Marknad och trender	9
Samarbetsorganisationer	10
Bolagets utveckling	11
Övrig bolagsinformation	12
Resultaträkning	13
Balansräkning	14
Kassaflöde	14
Förändring i eget kapital	14
Aktie och ägare	15
Definitioner	16
Kontaktuppgifter och finansiell kalender	17



Om InCoax

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsuppkoppling. Med In:xtnd™ erbjuder vi världens ledande telekom- och bredbandsoperatörer nästa generations smarta och hållbara nätverkslösningar. Lär mer om hur vi lever upp till vår devis "Saving the world from complicated" på www.incoax.com.

Kvartalsutvecklingen i korthet

Ytterligare utvärderingsprojekt har påbörjats och första referenskunderna är på plats.

Nyckeltal

SEK	Okt-dec 2019	Okt-dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Nettoomsättning	576 547	170 841	2 822 067	1 486 816
Bruttoresultat	421 350	-331 134	259 277	-2 657 321
Bruttomarginal, %	73%	Neg.	9%	Neg.
Rörelseresultat (EBIT)	-18 022 832	-17 403 569	-65 108 321	-49 115 341
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-18 359 744	-17 485 787	-65 760 609	-49 315 174
Resultat efter skatt	-18 359 744	-17 485 787	-65 760 609	-49 315 174
Resultat per aktie	-1,00	-1,88	-3,59	-5,29
Resultat per aktie efter utspädning	-0,97	-1,69	-3,48	-4,77
Soliditet, %	74,4	64,3	74,4	64,3
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	6 908 729	3 082 877	21 745 099	4 379 126
Kassaflöde per aktie	0,38	0,33	1,19	0,47
Kassaflöde per aktie efter utspädning	0,37	0,30	1,15	0,42
Antal utestående aktier vid periodens slut	18 294 931	9 321 442	18 294 931	9 321 442
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	18 909 899	10 328 730	18 909 899	10 328 730
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	15 328 187	8 806 784	12 423 128	7 126 094
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	16 160 315	9 780 572	13 293 376	7 975 385

Finansiell utveckling

Oktober–december 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 576 547 SEK (170 841), vilket motsvarar en ökning med 237 procent gentemot samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -18 022 832 SEK (-17 403 569), en minskning framförallt drivet av organisationstillväxt.
- Resultat efter skatt uppgick till -18 359 744 SEK (-17 485 787), vilket ger ett resultat per aktie om -1,00 SEK (-1,88).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 6 908 729 SEK (3 082 877) och de likvida medlen uppgick till 29,5 MSEK vid kvartalets utgång.

Januari–december 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 2 822 067 SEK (1 486 816), vilket motsvarar en ökning med 90 procent gentemot samma period föregående år.

- Rörelseresultatet uppgick till -65 108 321 SEK (-49 115 341), en minskning framförallt drivet av organisationstillväxt.
- Resultat efter skatt uppgick till -65 760 609 SEK (-49 315 174), vilket ger ett resultat per aktie om -3,59 SEK (-5,29).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för perioden uppgick till 21 745 099 SEK (4 379 126).

Väsentliga händelser i kvartalet

- En företrädesemission tillförde bolaget 47,5 MSEK, varav ca. 5,8 MSEK avsåg kvittning av brygglån.
- Introducerat två nya In:xtnd™ produkter och ingått avtal med ny partner för kontraktutveckling och produktion av In:xtnd™ Access.
- Ingått återförsäljaravtal med FCA på den polska marknaden.
- Fått en order från Deutsche Telenetz för glesbygd via radiolänk/FWA (Fixed Wireless Access).

Vd har ordet

Fokusering av affärsstrategin mot mer systemdesign, med målet att försäljningen av våra lösningar kommer börja ta fart under 2020. Vi har 29 potentiella kunder i testfas och är nära att formalisera ett projekt med mycket stor potential med en av världens största operatörer samtidigt som vi är inne i en intensifierad fas med ytterligare en av världens största operatörer.



Prioriteringar 2020

- Kommerzialisera In:xtnd™ i Europa och Nordamerika.
 - genomföra fokusering av affärsstrategi med fokus på systemdesign och påföljande försäljning
 - uppnå SEK 50M i försäljning
 - erhålla minst två riktigt stora kundprojekt
 - säkerställa pipeline av ordrar inför 2021
- Utöka ledarskapet inom MoCA Access™ och bredda In:xtnd™ produktportföljen.
- Vidareutveckla patentportföljen.
- Finansiering.

Stärkt och säkerställd finansiering genom företrädesemission

Under fjärde kvartalet stängde vi den tidigare kommunicerade företrädesemissionen om ca. 47 MSEK före emissionskostnader. Likviden kommer dels att användas för återbetalning av bryggglån, dels för att täcka kostnader för marknads- och försäljningsinsatser samt support, leveransorganisation och övriga rörelsekapitalbehov för att leverera till våra kunder.

Förändrad affärsstrategi och kostnadsbesparingar

Fokus på systemdesign och försäljning via återförsäljare med god teknisk kompetens

Utifrån egna tester samt feedback från initiala kunder vet vi att vår lösning fungerar och att den levererar rätt prestanda. Våra kunder bygger sina nätverk på olika sätt, med olika grad av komplexitet, vilket driver deras behov av att genomföra omfattande tester i sina respektive nätverk. En konsekvens av detta är att flera utvärderingar har tagit mycket längre tid än vad vi initialt hade beräknat.

En ytterligare konsekvens är att det ställer högre krav på oss som leverantör, då vi blir mer av en systemleverantör än en produktleverantör. Samtidigt medför det en möjlighet för oss att differentiera oss gentemot våra konkurrenter, att skapa större kundvärde, bygga starkare kundrelationer, samt att kunna generera bättre marginaler över tid.

För att öka vår kapacitet för denna typ av försäljning, har vi intensifierat vårt fokus på att knyta återförsäljare med god teknisk kompetens till oss. Något som vi har visat exempel på under hösten, genom avtalen med ELPA i Sverige och FCA i Polen. Under början av 2020 ingick vi även avtal med en återförsäljare i Nederländerna, Smart Cable Technology. Dessutom pågår i skrivande stund intensiva diskussioner med ytterliga möjliga partners, bland annat i USA. Detta med anledning av att flera nordamerikanska kunder nu genomför tester och det därför är viktigt att snabbt bygga en partnerstruktur som kan stötta kunderna i detta arbete.

Vi lägger samtidigt om vårt interna fokus till större kunder och kommer endast att beakta mindre kunder opportunistiskt.

Utifrån ovanstående har vi ett viktigt arbete framför oss i att träna och stötta våra nya säljkanaler. Nyligen lanserades en förbättrad hemsida med större fokus på systemdesign, produkt och försäljning, och vi kommer där även att introducera en partnerportal för våra återförsäljare. Detta är en del i vår satsning för att bredda vår pipeline och kunna prioritera attraktiva leads tidigt.

Kommersialisering av In:xtnd™ och utökad produktportfölj

Vi kommer under februari månad att påbörja leveranser av våra nya produkter: en In:xtnd™ kontrollenhet optimerad för mindre flerfamiljshus och kommersiella byggnader, samt ett optimerat modem. Våra nya produkter ger oss ett konkurrenskraftigt erbjudande med låg kostnad per anslutning även för mindre fastigheter, vilket flera kunder har efterfrågat.

Kostnadsbesparingar

När våra utvecklingsprogram nu levererat enligt plan, kommer vi att dra ned på vissa konsultbaserade utvecklingsaktiviteter, vilket tillsammans med en översyn av vår ledningsgrupp och en effektivare organisation kommer att ge besparingar på kostnadssidan.

”Vi har under flera månader samarbetat med en av världens största operatörer och definierat en innovativ systemlösning för dem. Under första kvartalet 2020 räknar vi med att ta nästa steg i detta samarbete och kunna kommunicera mer kring denna affärsmöjlighet. Affären har väldigt stor potential, då operatören har mer än 5 miljoner abonnenter som skulle vara aktuella för lösningen.”

Försäljningen börjar ta fart

Att få in referenskunder för olika tillämpningar och marknader är oerhört viktigt för oss, då det bevisar för andra potentiella kunder att lösningen fungerar, samt att det finns bolag som tror på teknologin och oss som leverantör. Under hösten har vi sett ett växande intresse för våra lösningar och fick vi en första order från Deutsche Telenetz. De kommer att använda vår lösning tillsammans med Fixed Wireless Access för att erbjuda snabbt bredband i glesbyggd till en attraktiv kostnad utan att behöva gräva ned fiber.

I dagsläget har vi 29 potentiella kunder i testfas, där vi hoppas kunna etablera affär med merparten av dessa under 2020.

Förväntningar på två stora kundprojekt

Vi har under flera månader samarbetat med en av världens största operatörer och definierat en innovativ systemlösning för dem. Under första kvartalet räknar vi med att ta nästa steg i detta samarbete och kunna kommunicera mer kring denna affärsmöjlighet. Affären har väldigt stor potential, då operatören har mer än 5 miljoner abonnenter som skulle vara aktuella för lösningen. Denna systemlösning går även att applicera för andra stora kunder.

Under det senaste halvåret har vi även arbetat med ytterligare en av världens största operatörer kring en systemlösning, där vi nu har gått in i en intensifierad fas. Även detta är en affär med väldigt stor potential, då operatören har mer än 5 miljoner abonnenter.

”Våra nya produkter ger oss ett konkurrenskraftigt erbjudande med låg kostnad per anslutning även för mindre fastigheter.”

Förändrade finansiella mål och finansiering

Som effekt av att våra kunders utvärderingar har tagit längre tid än vad vi ursprungligen räknat med samt att affärs- och beslutscyklerna för större operatörer med stora volymkontrakt är längre, har styrelsen beslutat att uppdatera våra finansiella mål. Målet om över 300 MSEK i omsättning flyttas fram, från 2020 till 2021, men där omsättningsmålet om mer än 1 000 MSEK 2023 behålls, då vi starkt tror på de kunder som vi nu har i vår pipeline.

EBIT-marginal-målet justeras till 10 procent 2021 och mer än 20 procent EBIT 2022 och framåt. För 2020 är prognosen en omsättning om 50 MSEK.

Med ett par stora projekt i pipeline kommer bolaget att behöva se över finansieringen under 2020. Vi planerar att nyttja lånefinansiering tillsammans med en riktad emission till ett mindre antal institutionella och industriella aktörer.

Spännande affärsmöjligheter 2020, med fler partners på plats och stora intressanta projekt

Vi har under 2019 arbetat utifrån våra prioriteringar och börjar nu få resultat på alla de tester och utvärderingar som vi gjort tillsammans med potentiella kunder. Vi har fått ordrar i flera olika länder, för olika tillämpningar, och vi har nöjda kunder. Vår breddade produktportfölj som lanseras nu i februari har tagits emot väl, samtidigt som dialogen med befintliga kunder om fortsatta utrullningar pågår och testerna som potentiella kunder gör går framåt. Utöver det kontakter nya potentiella kunder oss löpande. Därutöver har vi genom vårt engagemang i MoCA och BBF, samt arbete med Business Sweden mm kontakter med ytterligare flera stora operatörer, där vi förväntar oss genombrott under 2020.

Kort sagt så ser jag fram emot ett mycket spännande och framgångsrikt 2020!

Gävle, i februari 2020

Peter Carlsson, Verkställande direktör

Det här är InCoax

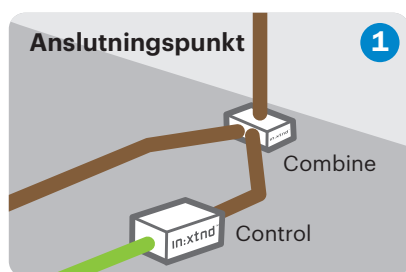
InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsanslutning med Gigabit-hastighet. Bolaget tillhandahåller nästa generations smarta och hållbara nätverksprodukter och lösningar till världens ledande leverantörer av telekom- och bredbandstjänster.

InCoax grundades 2009 och är det första bolaget i världen som har tagit fram produkter och lösningar för bredbandsanslutning över koaxiala nätverk, baserat på MoCA Access™.

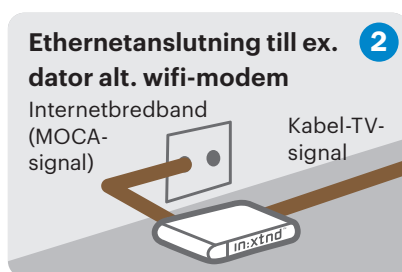
InCoax har sedan 2016 varit drivande vid utvecklandet av standarden MoCA Access™ 2.5 och är idag en aktiv medlem och representerat i styrelsen för Multimedia over Coax Alliance (MoCA®). Bolagets nya produktgeneration, In:xtnd™, är baserat på denna standard varigenom

bredband med Gigabit-hastighet möjliggörs. MoCA Access™ är en standard för främst flerfamiljshus som bygger på den etablerade och robusta standarden MoCA för hemmanätverk, där över 270 miljoner enheter har levererats. En operatör kan med In:xtnd™ erbjuda sina kunder samma prestanda som fiberLAN-lösningar, till en betydligt lägre kostnad.

InCoax har sedan tidigare haft en bredbandslösning bestående av en kontrollenhet och ett modem, vilken



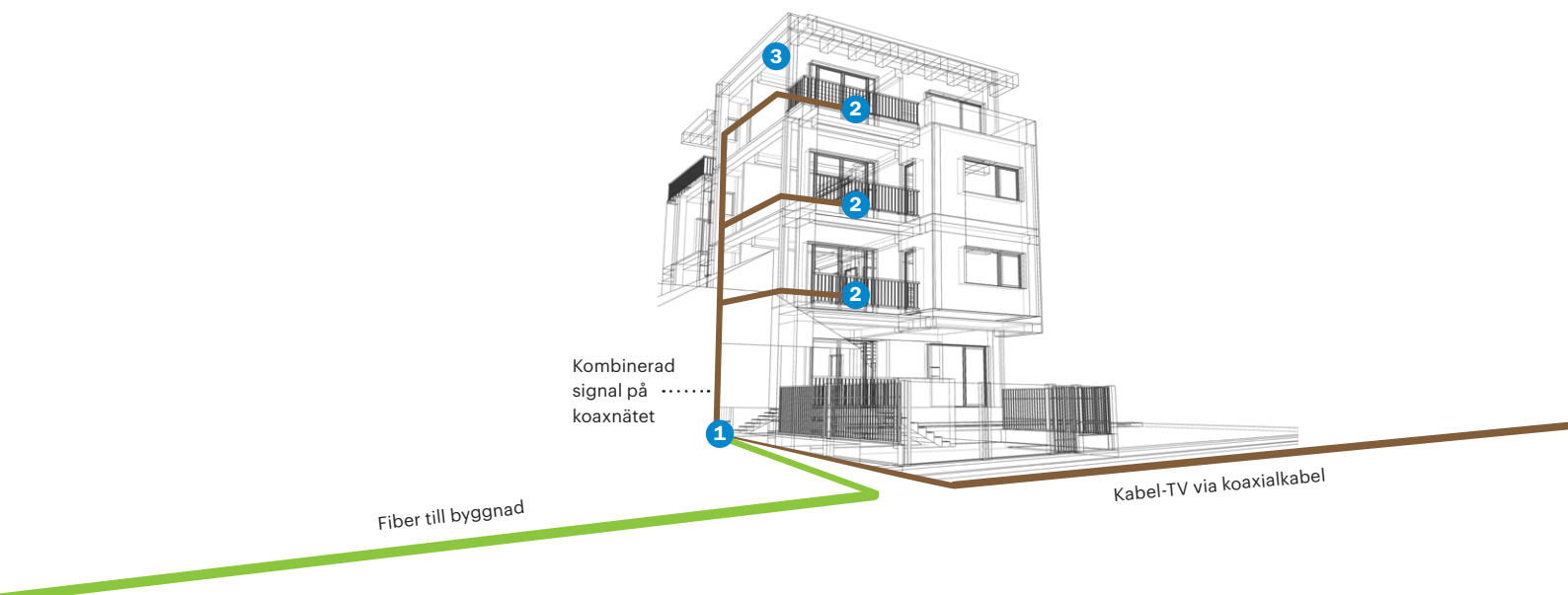
Inkoppling av In:xtnd™ Control och In:xtnd™ Combine



Anslutning av In:xtnd™ Access



Konfigurera och övervaka via In:xtnd™ Manage



främst har varit riktad till hospitality-kunder (exempelvis hotell), men har nu utvecklat en ny bredbandslösning som breddar kundbasen. Den nyutvecklade bredbandslösningen, bestående av både hård- och mjukvara, innefattar fyra huvudsystemkomponenter:

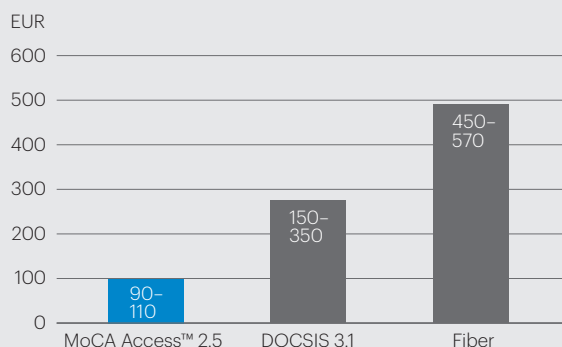
- In:xtnd™ Control.
- In:xtnd™ Access.
- In:xtnd™ Combine.
- In:xtnd™ Manage.

Bolagets operativa verksamhet är fokuserad till Gävle och Malmö i Sverige, där ett trettiotal medarbetare inklusive konsulter är placerade.

InCoax vänder sig till två olika kundgrupper:

- Operatörer (Fiber, Kabel-TV, Telekom)
- Hospitality (Hotell, sjukhus etc.)

Kostnad, installation per lägenhet



Värdeskapande genom nyttjande av fri kapacitet i befintliga koaxiala nätverk

- Tillhandahåller bredband med Gigabit-hastighet.
- Enkelt att installera och underhålla.
- Kort omställningstid och snabb driftsättning.
- Minimal störning och påverkan för boende.
- Låg miljöpåverkan.
- Uppgraderingsbar och framtidssäkrad teknologi.

Finansiella mål och ambitioner

InCoax styrelse har antagit följande finansiella mål och ambitioner:

- Omsättning: Vi skjuter omsättningsmålet på över 300 MSEK från 2020 till 2021 men behåller omsättningsmålet mer än 1 000 MSEK senast 2023
- EBIT-marginal: Bolaget har ett långsiktigt EBIT-marginalmål om 20 procent.

Marknad och trender

En stor andel av världens länder saknar fortfarande höghastighetsbroadband, vilket gör broadbandmarknaden mycket attraktiv för InCoax.

Marknadspotential

Den globala användningen av internet och internetbaserade tjänster fortsätter att växa kraftigt. Antalet internetanvändare förväntas växa från 3,4 miljarder 2017 till 4,8 miljarder 2022. Under samma period beräknas uppkopplade enheter att öka från 18 till drygt 28 miljarder, vilka kommer att kräva väsentlig ökning av bandbredd. Det i särklass största behovet kommer fortsatt att ligga i olika streamingtjänster som kommer att sluka 82% av all trafik, men nya tekniker som ex. Virtual och Augmented Reality beräknas att växa stort.

EU:s strategiska mål om att alla hushåll år 2025 ska ha en bredbandsuppkoppling om minst 100 Megabit per sekund (Mbps) kommer att kräva omfattande åtgärder. I Sverige är målet satt ännu högre, år 2025 ska 98 procent av hushållen ha en bredbandsuppkoppling om mer än en (1) Gbps.¹ InCoax bedömer att upp till 500 miljoner lägenheter i bland annat EU, Kina och USA behöver uppgraderas för att möta de kommande årens behov avseende internethastighet. Flertalet av dessa lägenheter har redan koaxialkablar installerade, vilka har kapacitet att leverera internethastigheter upp till 100 Gbps med framtida teknikutveckling.

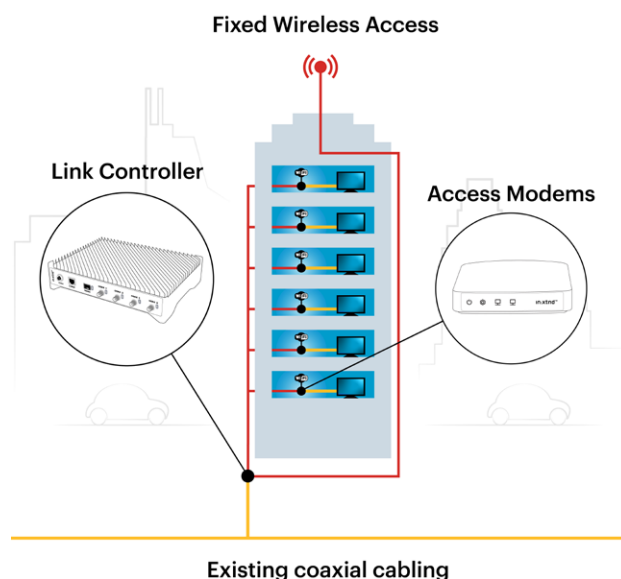
Detta innebär att hastigheter i Gigabit-storlek kan levereras på befintliga koaxialkablar, utan att fiber behöver installeras hela vägen in i lägenheterna.

För att kunna erbjuda Gigabit-hastighet i koaxialkabel, behöver det finnas fibernät längs vägar och gator. Detta finns i varierande grad i världens länder och städer, men ett utbyggnadsarbete pågår på flertalet platser. I och med de mycket höga kostnaderna för att bygga ut fiber-till-hemmet (FTTH) för främst flerfamiljshus, finns det i flera stora ekonomier i EU, såsom Storbritannien, Tyskland, Italien och Polen, en mycket stor potential för kostnadsbesparing genom att använda befintliga koaxialkablar och InCoax nya produktgeneration, In:xtnd™. Genom att man kostnadseffektivt kan koppla in ett

större antal lägenheter, blir investeringar i fiberinfrastruktur mer lönsamma och priset för slutkonsumenten potentiellt lägre. Ett alternativ till fiber som bärare av bredbandsuppkoppling och som får allt mera uppmärksamhet är broadband via fast yttäckande radioaccess (Fixed Wireless Access, FWA). 3G, 4G och i synnerhet den kommande utrullningen av 5G-nätet ger tillräcklig bandbredd för att kunna supportera ett större antal accesspunkter i en byggnad med broadband.

Även här kan InCoax spela en viktig roll i implementation av systemen för att nå full geografisk täckning i enlighet med fastlagda EU-mål.

Med tanke på det stora antalet hushåll som framöver behöver få tillgång till internetuppkoppling med Gigabit-hastighet, uppskattar InCoax att marknaden årligen kommer att vara värd mellan 10–60 miljarder EUR, beroende på vilken teknik som används.



1) Regeringskansliet – Sverige helt uppkopplat 2025 – en bredbandsstrategi.

Samarbetsorganisationer

För att få genomslag för ny teknologi inom telekom är det viktigt att denna stödjer standards som branschen står bakom.

Samarbetsorganisationer

InCoax har under flera år engagerat sig i MoCA® och där bland annat lett den arbetsgrupp som har tagit fram standarden för Access, som den nya produktgenerationen MoCA® Access™ 2.5 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 och den enda som endast verkar inom marknaden för Access. InCoax har liksom MoCA® gått med i Broadband Forum som bland annat definierar standards för telekomoperatörerna. Syftet är att påverka hur MoCA® Access™ kan integreras i teleoperatörernas nätverk och system, för att på så sätt förenkla för kommande tillämpning av MoCA®. 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 backhaul-lösningar som blir nödvändiga med 5G, vilka innebär möjligheter för teknologin.

Multimedia over Coax Alliance

Multimedia over Coax Alliance (MoCA®) är ett internationellt standardiseringskonsortium som utvecklar teknik och publicerar specifikationer för nätverk över koaxialkabel. MoCA® har mer än 225 certifierade produkter och 27 medlemmar. MoCA® Access™ som är en vidareutveckling av in-home-tekniken för att tillhandahålla anslutning till hemmet, 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 bredbandstjänster 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 i fastigheten.
- 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, där koaxialkablar redan finns installerade samt i nyproduktion.
- MoCA Access™ 2.5 som är den senaste standardlösningen 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.

Bolagets utveckling

Nettoomsättning och resultat

Oktober–december

Nettoomsättningen uppgick till 576 547 SEK (170 841), vilket motsvarar en ökning med 237 procent gentemot samma period föregående år.

Den största bidragande orsaken till ökningen är att sedan lanseringen av In:xtnd™ i april, har produkten genererat försäljning av initiala utvärderingspaket. Rörelseresultatet uppgick till -18 022 832 SEK (-17 403 569), en minskning framförallt drivet av organisationstillväxt.

Resultat efter skatt uppgick till -18 359 744 SEK (-17 485 787), vilket ger ett resultat per aktie om -1,00 SEK (-1,88).

Januari–december 2019

Bolagets nettoomsättning uppgick till 2 822 067 SEK (1 486 816), vilket motsvarar en ökning med 90 procent gentemot samma period föregående år. Rörelseresultatet för perioden uppgick till -65 108 321 SEK (-49 115 341), en resultatminskning jämfört med samma period föregående år, som framförallt förklaras av ökade kostnader kopplade till organisationstillväxt. Periodens resultat efter skatt uppgick till -65 760 609 SEK (-49 315 174 vilket ger ett resultat per aktie om -3,59 SEK (-5,29)).

Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet -336 912 SEK (-82 218), en minskning jämfört med samma period föregående år på grund av ökade räntekostnader. Finansnettot för perioden januari–december var -652 288 SEK (-199 833).

Kassaflöde

Kassaflöde från den operativa verksamheten uppgick i kvartalet till -21 281 140 SEK (-16 878 078), vilket var lägre än samma period föregående år, där bidragande faktorer var ökade rörelsekostnader. För perioden januari–december uppgick kassaflöde från den operativa verksamheten till -72 038 577 SEK (-52 215 892). Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till -235 766 SEK (-1 070 766) och för perioden januari–december till -921 399 SEK (-1 032 268). Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick i kvartalet till 28 425 635 SEK (21 031 722) och för perioden januari–december till 94 705 075 SEK (57 627 286), där den positiva förändringen jämfört med samma period föregående år förklaras av genomförda nyemissioner.

Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 6 908 729 SEK (3 082 877) och för perioden januari–december 21 745 099 SEK (4 379 126).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till -235 766 SEK (-1 070 766) och för perioden januari–december till -921 399 SEK (-1 032 268)

Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 53 504 455 SEK (40 734 440). Soliditeten uppgick till 74,4 procent (64,3) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 29 476 495 SEK (7 731 397).

Bolagets nettoskuld uppgick vid kvartalets slut till ett negativt belopp, -25 395 809 SEK (-3 650 711). Förändringen i nettoskuld beror framförallt på ökade likvida medel till följd av genomförda nyemissioner.

Övrig bolagsinformation

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554) och BFNAR 2012:1, Årsredovisning och koncernredovisning (K3). De redovisningsprinciper som tillämpas överensstämmer med de redovisningsprinciper som användes vid upprättandet av Årsredovisningen 2018. Belopp är uttryckt i svenska kronor där ej annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Risker och osäkerheter

Det finns idag ett antal olika risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget har identifierat såsom: Kundefterfrågan på InCoax teknologi och produkter, konkurrerande teknologier, produktansvar, leverantörsberoende, beroende av nyckelpersoner och medarbetare, finansiering och kapitalbehov samt valutor och priser på nyckelkomponenter.

Bolaget arbetar kontinuerligt med förebyggande åtgärder för att så långt som möjligt minimera dessa risker och osäkerhetsfaktorer. För en fullständig redogörelse av de risker som påverkar bolaget hänvisas till det prospekt som togs fram i samband med bolagets företrädesemission i tredje kvartalet 2019.

Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har genomförts.

Säsongsvariationer

InCoax ser inga säsongsvariationer i sin försäljning.

Årsredovisning 2019

Årsredovisningen kommer att publiceras på bolagets webbplats den 3 april 2020.

Årstämma

Årsstämman kommer att hållas den 15 maj 2020, kl 13.00 på Utmarksvägen 4, Gävle.

Väsentliga händelser i kvartalet

- En företrädesemission tillförde bolaget 47,5 MSEK, varav ca. 5,8 MSEK avsåg kvittning av bryggglån.
- Introducerat två nya In:xtnd™ produkter och ingått avtal med ny partner för kontraktsutveckling och produktion av In:xtnd™ Access.
- Ingått återförsäljaravtal med FCA på den polska marknaden.
- Fått en order från Deutsche Telenetz för glesbygd via radiolänk/FWA (Fixed Wireless Access).

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

Inga väsentliga händelser har inträffat efter kvartalets utgång.

Resultaträkning

SEK	Okt-dec 2019	Okt-dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Försäljning tjänster	82 290	16 589	1 490 797	7 003
Försäljning varor (inklusive rabatter)	494 271	154 472	1 318 735	1 458 604
Övrigt	-15	-220	12 535	21 210
Summa nettoomsättning	576 547	170 841	2 822 067	1 486 816
Övriga rörelseintäkter	101 916	102 571	467 630	134 447
Summa omsättning	678 463	273 412	3 289 697	1 621 264
Kostnad sålda varor	-257 113	-604 546	-3 030 420	-4 278 585
Bruttovinst	421 350	-331 134	259 277	-2 657 321
Bruttovinst marginal	73%	Neg.	9%	Neg.
Lokalkostnader	-367 351	-391 893	-1 416 639	-1 383 441
Marknadskostnader inklusive arvode sälj	-2 385 825	-2 021 581	-6 906 986	-6 207 824
Data/Tele	-109 363	-151 591	-383 209	-343 741
Redovisning/Revision	-404 480	-140 851	-1 337 036	-246 396
Övrigt (inklusive konsultarvoden)	-7 690 306	-6 830 571	-29 293 215	-17 332 879
Summa övriga kostnader	-10 957 325	-9 536 488	-39 337 086	-25 514 280
Personalkostnader	-7 281 670	-6 946 456	-25 436 961	-19 273 676
Summa Personal	-7 281 670	-6 946 456	-25 436 961	-19 273 676
Avskrivningar	-199 515	-589 491	-550 743	-1 670 064
Övriga rörelsekostnader	-5 672		-42 808	0
Resultat före finansiella poster	-18 022 832	-17 403 569	-65 108 321	-49 115 341
Ränteintäkter	87	0	3 529	0
Räntekostnader	-336 999	-82 218	-655 817	-199 833
Summa finansiella poster	-336 912	-82 218	-652 288	-199 833
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-18 359 744	-17 485 787	-65 760 609	-49 315 174

Balansräkning

SEK	Helår 2019	Helår 2018
Tecknat men ej inbetalt kapital		15 321 320
Anläggningstillgångar	1 675 181	1 304 526
Varulager	16 311 679	13 415 884
Kortfristiga fordringar	6 041 099	2 961 313
Likvida medel	29 476 495	7 731 397
Summa omsättningstillgångar	51 829 273	24 108 594
Summa tillgångar	53 504 455	40 734 440
Eget kapital	39 807 405	26 184 260
Långfristiga skulder	0	3 245 786
Kortfristiga skulder	13 697 049	11 304 394
Summa eget kapital och skulder	53 504 455	40 734 440

Kassaflöde

SEK	Okt-dec 2019	Okt-dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Ingående kassa	22 567 767	4 572 131	7 731 397	3 352 272
Kassaflöde från operativa verksamheten	-21 281 140	-16 878 078	-72 038 577	-52 215 892
Kassaflöde från investeringar	-235 766	-1 070 766	-921 399	-1 032 268
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	28 425 635	21 031 722	94 705 075	57 627 286
Utgående kassa	29 476 495	7 731 397	29 476 495	7 731 397
Periodens kassaflöde	6 908 729	3 082 877	21 745 099	4 379 126

Förändring i eget kapital

SEK	Okt-dec 2019	Okt-dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Eget kapital vid periodens ingång	14 741 515	4 565 967	26 184 260	1 405 893
Nyemissioner, teckningsrätter	43 425 635	39 104 079	79 383 755	74 093 541
Periodens resultat	-18 359 744	-17 485 787	-65 760 609	-49 315 174
Eget kapital vid periodens utgång	39 807 405	26 184 260	39 807 405	26 184 260
Periodens förändring i eget kapital	25 065 891	21 618 292	13 623 146	24 778 367

Aktie och ägare

Aktieägare

Antalet aktieägare uppgick per den 30 december 2019 till 1 135 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 27,5 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 71,4 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 4 573 732,75 SEK, fördelat på 18 294 931 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 extra bolagsstämma den 20 november 2018, får aktiekapitalet inte understiga 1 825 000 SEK och inte överstiga 7 300 000 SEK, fördelat på inte färre än 7 300 000 aktier och inte fler än 29 200 000 aktier.

Utdelning

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

Aktieägarsammanställning 2019-12-30

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	5 040 000	27,5%
Norrlandspojkarna AB	2 094 128	11,4%
BLL Invest AB	2 038 216	11,1%
Charles Tooby	1 279 914	7,0%
Richard Tooby	595 634	3,3%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	527 809	2,9%
Lars Axelsson	395 278	2,2%
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	391 126	2,1%
John Fällström	360 737	2,0%
Fredrik Lundgren	334 506	1,8%
Övriga aktieägare ca 1125 st	5 237 583	28,6%
Total	18 294 931	100,0%

Källa: Baserat på Euroclear listor 2019-12-30 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

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.

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 datakommunikation. 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

Delårsrapport jan–dec 2019	6 februari 2020
Årsredovisning 2019	3 april 2020
Delårsrapport jan–mars 2020	8 maj 2020
Årsstämma	15 maj 2020
Delårsrapport apr–jun 2020	14 augusti 2020
Delårsrapport jul–sep 2020	5 november 2020

Denna bokslutskommuniké har inte varit föremål för granskning av revisorerna.

Styrelsen försäkrar att bokslutskommunikén ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat.

Kontaktuppgifter, adresser

För frågor kring rapporten vänligen kontakta verkställande direktör Peter Carlsson eller finanschef Marie Svensson:

Peter Carlsson, verkställande direktör
peter.carlsson@incoax.com

Marie Svensson, finanschef
marie.svensson@incoax.com

Övrig kontakt

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

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

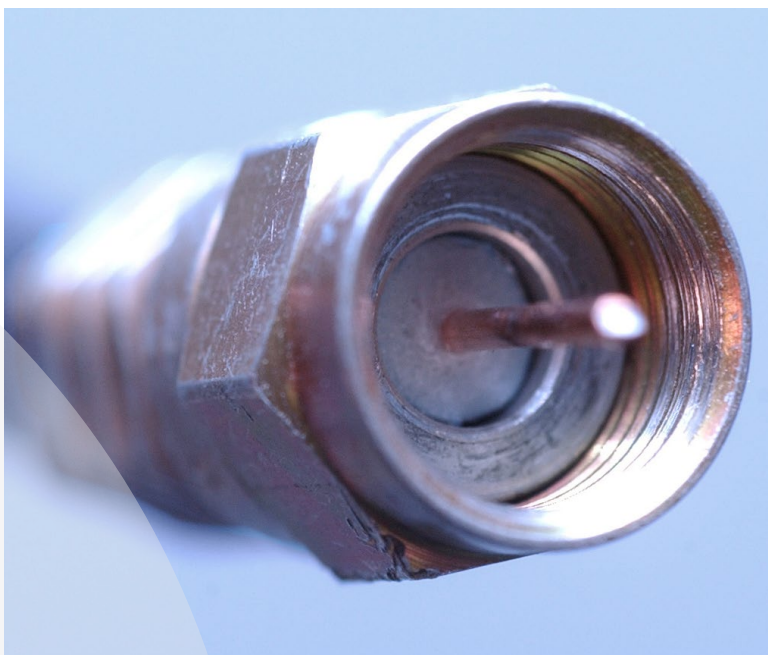
www.incoax.com

InCoax Networks AB – Malmö
Stortorget 27
SE-211 34 Malmö
Sweden

Om InCoax Networks AB

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsuppkoppling. Med In:xtnd™ erbjuder vi världens ledande telekom- och bredbandsoperatörer nästa generations smarta och hållbara nätverkslösningar.

InCoax grundades 2009 och har sitt huvudsäte i Gävle samt kontor i Malmö. Bolagets aktie (INCOAX) är sedan 3 januari 2019 upptagen för handel på Nasdaq First North Stockholm med Augment Partners AB, tel. +46 8-505 651 72, info@augment.se, som Certified Adviser. Pareto Securities AB är bolagets likviditetsgarant.



INCOAX