

INCOAX

Delårsrapport
januari–mars 2020



Innehåll

Kvartalsutvecklingen i korthet	3	Resultaträkning	9
Vd har ordet.....	4	Balansräkning	10
Bolagets utveckling	7	Kassaflöde.....	10
Övrig bolagsinformation.....	8	Förändring i eget kapital.....	10
		Aktie och ägare	11
		Definitioner	12
		Aktieägarinformation	13

Om InCoax

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsuppkoppling för hotell, flerbostadshus och radhusområden. Med In:xtnd™ erbjuds marknads aktörer nästa generations smarta och hållbara nätverkslösningar över existerande infrastruktur. Håll dig uppdaterad om företaget på www.incoax.com och om våra produktlösningar på www.inxtnd.com.

Kvartalsutvecklingen i korthet

Stora framsteg i arbetet med att etablera samarbeten med större operatörer samt ingått tre distributörs- och VAR-avtal, varav två i Nordamerika.

Nyckeltal

SEK	Jan-mar 2020	Jan-mar 2019	Helår 2019	Helår 2018
Nettoomsättning	241 767	958 386	2 822 067	1 486 816
Bruttoresultat	160 562	-607 510	259 277	-2 657 321
Bruttomarginal, %	66%	Neg.	9%	Neg.
Rörelseresultat (EBIT)	-17 371 881	-14 805 760	-65 108 321	-49 115 341
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-17 411 159	-14 848 232	-65 760 609	-49 315 174
Resultat efter skatt	-17 411 159	-14 848 232	-65 760 609	-49 315 174
Resultat per aktie	-0,95	-1,20	-3,59	-5,29
Resultat per aktie efter utspädning	-0,93	-1,13	-3,51	-4,86
Soliditet, %	58,9	75,3	74,9	64,3
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-17 122 806	-794 774	21 745 099	4 379 126
Kassaflöde per aktie	-0,94	-0,06	1,19	0,47
Kassaflöde per aktie efter utspädning	-0,91	-0,06	1,16	0,43
Antal utestående aktier vid periodens slut	18 294 931	12 361 442	18 294 931	9 321 442
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	18 734 924	13 193 755	18 734 924	10 153 755
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	18 294 931	10 841 442	12 423 128	7 126 094
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	18 909 899	11 848 730	13 293 376	7 975 385

Finansiell utveckling

Januari-mars 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 241 767 SEK (958 386), vilket motsvarar en minskning med 72 procent gentemot samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -17 371 881 SEK (-14 805 760), en minskning framförallt drivet av organisationstillväxt samt kostnader avseende avgångsvederlag för tidigare Vd.
- Resultat efter skatt uppgick till -17 411 159 SEK (-14 848 232), och resultat per aktie uppgick till -0,95 SEK (-1,20).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -17 122 806 SEK (-794 774).

Väsentliga händelser under kvartalet

Februari

- NetNordic installerar gigabitnätverk på hotell i Göteborg, baserat på In:xtnd™.

Mars

- Jörgen Ekengren utses till ny VD för bolaget den 17 mars 2020.
- Nytt återförsäljaravtal med svenska Barcom.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

April

- Översyn av kostnader till följd av Covid-19 pandemin samt ändring av datum för årsstämma och publicering av årsredovisning.
- Valberedningen föreslår Kevin Foster till ny styrelseledamot.
- VAR-avtal med systemintegratören Hirschmann Multimedia för Nederländerna och Belgien.
- Helge Tianien utsedd till ny Head of Product Management, Marketing & Sales.
- Emil Bendroth utsedd till ny CFO.
- Distributörs- och VAR avtal med TDL för Kanada.
- Erhöll Tillväxtverkets godkännande av bidrag för korttidsarbete vilket nu genomförts.

Maj

- Bryggfinansiering säkrad om 15 MSEK.
- Distributörs- och VAR-avtal med Core för USA.
- VAR-avtal med Anedis för Tyskland.

Vd har ordet

Lägre kostnader, fokus på införsäljning av In:xtnd™ och stora framsteg i arbetet med att etablera samarbeten med större operatörer.



Efter att ha tillträtt som Vd den 17:e mars initierade jag en strategisk översyn av bolaget. Detta är ett arbete som beräknas pågå under kvartal 2. Huvudinriktningen är att tydligare positionera bolaget mot mer systemdesign och lösningar för större operatörer och försäljning via partners för att skapa större kund- och aktieägarvärden:

- Konsolidering av verksamheten med fokus på reduktion av fasta kostnader utan att kompromissa vår kärnkompetens. Jag avser att öka vårt fokus på lösningar för större operatörer. Detta innebär att vi kommer stärka vår kompetens inom projektledning, MoCA designkoncept, systemdesign, systemarkitektur, kravspecifikationer och test/verifiering. Som en effekt av detta kommer vi fortsätta stärka externa samarbeten med HW designhus, SW partners och ODM partners. Detta är samarbeten, vilka redan delvis inletts i slutet av förra året och som nu intensifieras för att korta ledtiderna i produktutvecklingen. I grunden är detta långsiktiga och strategiska samarbeten som samtidigt på kort sikt medger att vi enbart betalar för tjänster när vi behöver dem. På detta sätt kommer vi att kunna bygga en mer kostnadseffektiv "lean" struktur över tiden. Vi kommer att intensifiera arbetet med specifika projekt för större operatörer där vi har möjlighet att skapa stora mervärden, och där vi tillsammans med operatörerna designar och utvecklar system och lösningar som kan rullas ut kommersiellt i stor omfattning under 2021, 2022 och framåt.
- Driva försäljning av In:xtnd™ med ett högre fokus på renodlade användningsfall (främst Fiber/LAN) där vi vet att In:xtnd™ passar in och snabbt ger ett högt kundvärde. Detta marknadssegment består av mindre och medelstora fiberoperatörer, ISP:er och hotell (Hospitality). Jag ser även ett behov av att just nu fokusera på färre marknader och på dessa enbart på kunder som har den för oss bästa potentialen att komma snabbare till volymförsäljning med In:xtnd™. De avtal vi nu tecknat med distributörer och Value Added Resellers (VAR) förutses bidra positivt till att få en bättre utväxling i vår försäljning. Vi kommer inte att sälja In:xtnd™ där investeringar i vidare produkt- och feature-utveckling krävs för att

komma till order inom Fiber/LAN marknadssegmentet. Detta angreppssätt förutses generera en försäljning och eget genererat cash-flow successivt under året. Vi har många kund-leads, som med fortsatt rätt fokus har hög sannolikhet att kunna materialisera i form av kundorder. Ett exempel på detta är en större ISP i USA med nationell närvaro i mer än 10 storstadsområden. Här har vi en mycket god överensstämmelse mellan In:xtnd™'s nuvarande kapabiliteter och kundens användningsfall.

- Expandera pågående och nya samarbeten med stora tier 1-operatörer, formalisera samarbetsavtal och accelerera utvecklingen med att utveckla vår systemlösning till full "carrier class" dvs. överensstämmande med de standarder och protokoll som tillämpas av stora operatörer för integration i deras nätverk. Som bolaget informerat om i förra kvartalsrapporten för vi diskussioner med två stora tier 1-operatörer av vilka vi nu med en av dem för en fördjupad dialog med om ett formaliserat samarbete om en systemlösning baserat på vår konceptdesign. Projektarbetet drivs med separat dedikerade interna resurser och med externa samarbetspartners inom hård- och mjukvaruutveckling på sk "carrier class" plattformar som är både tekniskt framtidssäkrade och kostnadseffektiva. Baserat på detta kollaborativa arbetsätt har vi även goda förutsättningar för att få en riskdelning med kunden i en samfinansierad utveckling. Jag ser det som mycket lovande för framtiden att vi, trots vår relativa storlek, har kunnat få ett så bra intresse från denna typ av operatörer. Det visar på vilka värden vi sitter på i bolaget i inom MoCA Access, globala standardtillämpningar, kompetens för systemlösningar och hur de kan realiserar. Givet en positiv fortsättning med denna kund är jag av uppfattningen att vi också skall kunna expandera till fler Tier 1-leads under 2020 med god återanvändning av den utvecklingsinvestering som vi gör. Arbetet med att identifiera dessa leads kommer nu att intensifieras i och med förstärkningen av ledningsgruppen samt styrelsen. Baserat på den positiva progress vi gjort med den nu aktuella operatören så är jag övertygad om att detta är rätt strategi och att vi som bolag kommer kunna skapa mycket bra förutsättningar för ett ökat aktieägarvärde under 2020 och de närmaste åren.

För att stärka bolagets ledning har jag tillsatt Helge Tiainen som Head of Product Management, Marketing & Sales. Helge har lång erfarenhet inom IT och Telecom, med en bakgrund från Nokia som VP Multimedia, Vd för MultiQ, COO för Clavister och ett antal affärsutvecklingsroller i små och medelstora företag inkl InCoax. Helge är ordförande i MoCA Access Working Group och är styrelsemedlem i Broadband Forum (BBF), som med mer än 160 av världens ledande Telekom-bolag är engagerat i standardiseringen av nästa generations fasta bredband. Jag har stor tilltro till att Helge kommer vara en stark drivkraft i arbetet med att strategiskt säkerställa InCoax erbjudande som en system- och mjukvarulösningsoorienterad design- och värdekedjepartner till top-Tier-operatörer. Helge kommer även driva fokuserad taktisk försäljning av In:xtnd™ till kunder (ISP's och mindre operatörer) som vi vet har passande användningsfall och mindre tidskrävande utvärderingar innan köpbeslut.

Som ny CFO har Emil Bendroth tillsatts. Emil har över 20 års solid erfarenhet av redovisning, budgetering, business control, rapportering, regulatoriska frågor och att driva förändringsprojekt i små och medelstora företag. Emil har haft rollen som CFO i flera företag med starka kopplingar till affärsverksamheten och investerarelationer. Emil har tidigare bl a haft roller på Prisjakt, ProstaLund (publ.), ArjoHuntleigh, Lekolar, Biomain och Doro (publ.).

Thomas Svensson kvarstår som tidigare som CTO i bolaget.

Det är mycket glädjande att Kevin Foster tackat ja till valberedningens erbjudande och är föreslagen som ny styrelseledamot från och med juli 2020. Kevin har en djup teknisk kompetens genom mycket lång erfarenhet från ledande positioner hos en Tier 1-operatör, samt ett mycket stort kontaktnät och drivkraft inom operatörsvärlden genom sitt nyligen avslutade 10-åriga ordförandeskap för Broad Band Forum (BBF). Kevin kommer att bli en mycket värdefull styrelseledamot, diskussionspartner och konsult åt bolaget för att kunna ta de rätta strategiska besluten. Kevin kommer via sitt nätverk kunna facilitera vår införsäljning till de stora Tier 1-operatörerna, vilket ger oss en unik möjlighet till ett stort värdeskapande på relativt kort tid. Det är givetvis ett kvalitetskvitto på InCoax att Kevin Foster nu valt att börja arbeta med oss på styrelsenivå och som konsult.

Kommentarer till finansiellt utfall för första kvartalet och händelser efter kvartalets slut

Under kvartalet minskade vi vår nettoomsättning med 72 procent till 241 767 SEK (958 386). Den största bidragande orsaken till minskningen är en engångsaffär för ett utvärderingsprojekt med ett företag inom byggnads-materialindustrin i USA om 1,26 MSEK, som inte upprepad 2020. Rörelseresultatet var lägre än för samma period föregående år, -17 371 881 SEK (-14 805 760), vilket beror på kostnader för avgångsvederlag avseende tidigare Vd samt generellt högre kostnader för tidigare planerade marknadsföringsaktiviteter.

För första kvartalet kan jag konstatera att försäljningen inte har tagit fart på det sätt som tidigare planer indikerat. Kvartalet präglades till stor del av utvecklingen av Covid-19-situationen, vilken innebar att många kunder har haft stora svårigheter att driva sin verksamhet på ett normalt sätt. Detta gäller speciellt Hospitality-marknaden som drabbats hårt av reserestriktioner och minskad beläggning i hotell som följd. Vi följer utvecklingen noggrant och grundantagandet är att effekterna är stora och kommer att påverka branschen länge. Situationen har påverkat utvecklingen i pågående kundutvärderingar och våra införsäljningsaktiviteter till nya kunder. Vi har under första kvartalet framgångsrikt installerat In:xtnd™ hos ett av NetNordic's hotell i Sverige. Fortsatt uttrullning är planerad men just nu avvaktar kunden pga. nuvarande Covid-19-situation.

Marknadsutsikter

Trots den rådande situationen finns det dock flera positiva tecken på att vi har en attraktivt erbjudande. Det ökade behovet av bandbredd i hemmen har också accentuerats under denna period. Vi har fått flera order på utvärderingspaket från amerikanska ISP:er och utvärderingar/lab-tester pågår fortfarande hos dessa. Vi har även tecknat distributörs- och VAR-avtal med tre nya partners, varav två i Nordamerika. Till skillnad från Europa så har kunder i Nordamerika varit mer aktiva under Covid-19-perioden. Sammantaget gör detta att vi har en positiv grundsyn på den nordamerikanska marknaden och att det också finns ett stort intresse för våra lösningar.

Finansiering

Bolaget behöver se över finansieringen löpande under 2020, men en nyligen ingången så kallad bryggfinansiering från bolagets största aktieägare, säkrar finansieringen för verksamheten på mer än 6 månaders horisont, men givetvis pågår arbetet att hitta en effektiv finansiering av bolaget under 2020 tills större kundorders börjar generera kassaflöde som täcker bolagets kostnader och ger hälsosamma vinster.

Framtidsutsikter

I en nutid och framtid när många länder, operatörer, företag och slutanvändare/abonnenter ser behovet av att man ska kunna arbeta mer från hemmet eller på distans, har behovet för högre bandbredd blivit väldigt påtagligt. Men uttrullningen för gigabit-lösningarna måste ske på ett kostnadseffektivt sätt och inte vara för arbets- eller tidsintensivt. I denna miljö kan InCoax skapa stora kundvärden med våra lösningar över befintliga koaxialkablar.

Jag ser mycket fram emot att arbeta med styrelsen, det nya ledningsteamet, liksom med övriga medarbetare i InCoax, samt de partners inom hårdvara, mjukvara, supply chain och distribution vi nu satt upp samarbeten med. I detta kluster kommer vi ha bra förutsättningar att sätta de komponenter på plats som:

- 1) kommer kunna leverera stort mervärde för de operatörer vi väljer att samarbeta med och sälja till framöver, samt
- 2) skapa kraftigt ökat aktieägarvärde.

Gävle, i maj 2020

Jörgen Ekengren
Verkställande direktör

Bolagets utveckling

Nettoomsättning och resultat

Januari-mars 2020

Nettoomsättningen uppgick till 241 767 SEK (958 386), vilket motsvarar en minskning med 72 procent gentemot samma period föregående år. Den största bidragande orsaken till minskningen är en engångsaffär för ett utvärderingsprojekt med ett företag inom byggnadsmaterialindustrin i USA om 1,26 MSEK, som inte upprepades 2020. Bruttoresultatet belastades i kvartalet med kostnader i samband med Vd-bytet i mars samt generellt högre kostnader för tidigare planerade marknadsaktiviteter. Rörelseresultatet för kvartalet uppgick till -17 371 881 SEK (-14 805 760), en resultatminskning i kvartalet jämfört med samma period föregående år, som framförallt förklaras av organisatorisk expansion inför kommersialisering av produktgenerationen, In:xtnd samt ökad intensitet i med marknadsbearbetning av Nordamerika. Periodens resultat efter skatt uppgick till -17 411 159 SEK (-14 848 232) och resultat per aktie uppgick till -0,95 SEK (-1,20).

Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet -39 278 SEK (-42 472), en liten ökning jämfört med samma period föregående år på grund av lägre räntekostnader.

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i kvartalet till -15 520 703 SEK (-15 520 703), vilket var lägre än samma period föregående år, där bidragande faktorer var ökade rörelsekostnader. Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till 0 SEK (-595 391). Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick i kvartalet till -89 168 SEK (15 321 320), där den negativa förändringen jämfört med samma period föregående år förklaras av att det inte förekom någon nyemission under första kvartalet 2020. Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -17 122 806 SEK (-794 774).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till SEK 0 (595 391).

Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 37 887 810 SEK (64 579 698). Soliditeten uppgick till 58,9 procent (75,5) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 12 353 689 SEK (6 936 623).

Bolagets nettoskuld uppgick vid kvartalets slut till -7 824 702 SEK (-2 855 937). 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 2019. 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 15 maj 2020.

Årsstämma

Årsstämman kommer att hållas den 30 juni 2020, kl 13.00 på Utmarksvägen 4, Gävle.

Resultaträkning

SEK	Jan-mar 2020	Jan-mar 2019	Helår 2019	Helår 2018
Försäljning tjänster	1 120	830 051	1 490 797	7 003
Försäljning varor (inklusive rabatter)	253 393	128 487	1 318 735	1 458 604
Övrigt	-12 746	-152	12 535	21 210
Summa nettoomsättning	241 767	958 386	2 822 067	1 486 816
Övriga rörelseintäkter	59 013	67 615	467 630	134 447
Summa omsättning	300 780	1 026 002	3 289 697	1 621 264
Kostnad sålda varor	-140 218	-1 633 512	-3 030 420	-4 278 585
Bruttovinst	160 562	-607 510	259 277	-2 657 321
Bruttovinst marginal	66%	Neg.	9%	Neg.
Lokalkostnader	-366 918	-377 143	-1 416 639	-1 383 441
Marknadskostnader inklusive arvode sälj	-1 213 262	-1 453 373	-6 906 986	-6 207 824
Data/Tele	-66 859	-80 051	-383 209	-343 741
Redovisning/Revision	-482 439	-254 225	-1 337 036	-246 396
Övrigt (inklusive konsultarvoden)	-6 356 095	-6 070 546	-29 293 215	-17 332 879
Summa övriga kostnader	-8 485 573	-8 235 338	-39 337 086	-25 514 280
Personalkostnader	-8 780 025	-5 849 399	-25 436 961	-19 273 676
Summa Personal	-8 780 025	-5 849 399	-25 436 961	-19 273 676
Avskrivningar	-153 946	-113 513	-550 743	-1 670 064
Övriga rörelsekostnader	-112 899	0	-42 808	0
Resultat före finansiella poster	-17 371 881	-14 805 760	-65 108 321	-49 115 341
Ränteintäkter	0	0	3 529	0
Räntekostnader	-39 278	-42 472	-655 817	-199 833
Summa finansiella poster	-39 278	-42 472	-652 288	-199 833
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-17 411 159	-14 848 232	-65 760 609	-49 315 174

Balansräkning

SEK	Jan-mar 2020	Jan-mar 2019	Helår 2019
Tecknat men ej inbetalt kapital		38 000 000	
Anläggningstillgångar	1 521 235	1 786 403	1 675 181
Varulager	17 714 569	13 999 298	17 838 815
Kortfristiga fordringar	6 298 337	3 857 374	4 190 376
Likvida medel	12 353 689	6 936 623	29 476 495
Summa omsättningstillgångar	36 366 595	24 793 295	51 505 686
Summa tillgångar	37 887 830	64 579 698	53 180 868
Eget kapital	22 307 078	48 638 168	39 807 405
Långfristiga skulder	0	3 245 786	0
Kortfristiga skulder	15 580 751	12 695 744	13 373 462
Summa Eget Kapital och Skulder	37 887 830	64 579 698	53 180 868

Kassaflöde

SEK	Jan-mar 2020	Jan-mar 2019	Helår 2019	Helår 2018
Ingående kassa	29 476 495	7 731 397	7 731 397	3 352 272
Kassaflöde från operativa verksamheten	-17 033 638	-15 520 703	-72 038 577	-52 215 892
Kassaflöde från investeringar	0	-595 391	-921 399	-1 032 268
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-89 168	15 321 320	94 705 075	57 627 286
Utgående kassa	12 353 689	6 936 623	29 476 495	7 731 397
Periodens kassaflöde	-17 122 806	-794 774	21 745 099	4 379 126

Förändring i eget kapital

SEK	Jan-mar 2020	Jan-mar 2019	Helår 2019	Helår 2018
Eget Kapital vid periodens ingång	39 807 405	26 184 260	26 184 260	1 405 893
Nyemissioner och teckningsrätter	-89 168	37 302 140	79 383 755	74 093 541
Periodens resultat	-17 411 159	-14 848 232	-65 760 609	-49 315 174
Eget kapital vid periodens utgång	22 307 078	48 638 168	39 807 405	26 184 260
Periodens förändring i eget kapital	-17 500 327	22 453 908	13 623 146	24 778 367



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 31 mars 2020 till 1 065 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 71,8 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.

Ägarförhållande per den 31 mars 2020

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%
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	505 351	2,8%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	440 670	2,4%
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	411 876	2,3%
Lars Axelsson	395 278	2,2%
Fredrik Lundgren	336 214	1,8%
Övriga aktieägare (ca 1 055 st)	5 157 650	28,2%
Totalt	18 294 931	100,0%

Källa: Baserat på Euroclear listor 2020-03-31 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare

Definitioner

Ekonomiska

Balansomslutning 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

Årsstämma 2020	30 juni 2020
Delårsrapport jan-jun 2020	13 augusti 2020
Delårsrapport jan-sep 2020	4 november 2020

Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av revisorerna. Styrelsen försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat.

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

Emil Bendroth, finanschef

emil.bendroth@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 – 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 nätverklösningar. 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.

