

Årsredovisning 2022



Innehåll

2022 i siffror	4
Vd har ordet	6
Versamhetsbeskrivning	10
Marknadsöversikt	16
Samarbetsorganisationer	20
Aktie och ägare	21
Förvaltningsberättelse	22

Finansiella rapporter

Resultaträkning	25
Balansräkning	26
Eget kapital och skulder	27
Kassaflödesanalys	28
Tilläggsupplysningar	29
Noter	31
Underskrifter	33

Revisionsberättelse	34
Styrelse	37
Ledning	38
Definitioner	39
Aktieägarinformation	40

Om InCoax Networks AB

InCoax Networks AB (publ) återanvänder fastigheters befintliga koaxialkabelnät för bredbandsåtkomst i fiberinstallationer (FTTH) till världens ledande bredbandsoperatörer. Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement till fiber, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital inkludering och internetåtkomst för alla.

För mera information om Incoax, besök incoax.com. Vator Securities AB, tel. +46 8-5800 6599 ca@vatorsec.se, är Bolagets Certified Adviser.

A close-up photograph of a person's hands holding a black wired game controller. The person is wearing a light purple t-shirt. The background is blurred, showing other people in a social setting. The text is overlaid on the lower half of the image.

*Reliable and affordable
high performance
Internet access to all.*

InCoax Vision



2022 i siffror

- Nettoomsättningen uppgick till 25 922 260 SEK (20 894 597), vilket motsvarar en ökning med 24 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet för året uppgick till -22 329 647 SEK (-24 331 638), en förbättring drivet av en större omsättning under 2022.
- Årets resultat efter skatt uppgick till -22 815 010 SEK (-24 496 940). Vilket ger ett resultat per aktie om -0,32 SEK (-0,60).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för helåret uppgick till 2 012 771 SEK (17 449 945).

Nyckeltal

SEK	2022	2021
Nettoomsättning	25 922 260	20 894 597
Bruttoresultat	12 246 228	9 084 216
Bruttomarginal, %	47%	43%
Rörelseresultat (EBIT)	-22 329 647	-24 331 638
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg	Neg
Resultat efter finansiella poster	-22 815 010	-24 496 940
Resultat efter skatt	-22 815 010	-24 496 940
Resultat per aktie	-0,32	-0,60
Resultat per aktie efter utspädning	-0,31	-0,58
Soliditet, %	78,1%	74,5%
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	2 012 771	17 449 945
Kassaflöde per aktie	0,03	0,42
Kassaflöde per aktie efter utspädning	0,03	0,42
Antal utestående aktier vid periodens slut	72 104 729	41 113 418
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	72 994 729	42 045 418
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	56 609 074	34 277 907
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	57 520 074	35 313 407



*Reinventing Connectivity
for smart and cost-effective
high performance
fiber access extension in existing
property coaxial networks*

InCoax Mission



Vd har ordet

InCoax fortsätter utvecklas i positiv riktning

Ökad försäljning och högre bruttomarginal.

Ökad försäljning och förbättrad bruttomarginal

Försäljningen förbättrades under 2022 och var i linje med det mål som tidigare kommunicerats. Bruttomarginalen utvecklades också i en positiv riktning jämfört med föregående år.

Försäljningen till den USA baserade Fiber/LAN-operatören Google Fiber utvecklades enligt plan och inkluderade den hittills största ordergången i InCoax historia. Detta ger InCoax en bra bas för fortsatt försäljningsexpansion under 2023. Samarbetet fortsätter att utvecklas mycket väl och har fördjupats under 2022 och vi räknar med en fortsatt expansion under 2023 med denna och andra operatörer.

Efter framgångsrika labb- och fälttester har diskussionen med den amerikanska Tier-1 operatören under 2022 fortsatt men har inte ännu resulterat i ett investeringsbeslut. Parallellt med diskussionen om vår Accesslösning har vi vunnit order från Tier-1 operatören på utrustning för hemnätverk och vi bedömer utsikterna som goda att vinna fortsatta order. Som vi beskrivit i kvartalsrapporter under året, så har båda dessa affärsmöjligheter en mycket stor försäljningspotential.

Det är alltid svårt att förutspå hur lång tid denna typ av tester tar eftersom många instanser är inblandade hos, i synnerhet, större operatörer. Detta är en marknad med komplexa och långa beslutsprocesser men som ger en långsiktighet för Bolaget med uttullning under många år när beslut om leverantör väl är fattat.

Förutom in:xtnd produkterna har vi under 2022 genomfört fortsatta diskussioner med flera operatörer om vår

nya produkt, Distribution Point Unit (DPU) D2501, vilket är den första produkten baserad på en helt ny plattform med starkt ökad nätkompatibilitet som på sikt kommer att komplettera portföljen. Parallellt med dessa diskussioner, och baserat på en ökad kravförståelse, har vi under året fortsatt att utveckla mjukvaran för produkten för ökad kravuppfyllnad för fler användningsfall hos operatör.

Marknadspotential

Vi ser en fortsatt mycket stor marknadspotential för vår lösning. Den information som vi får från marknaden har under året stärkt oss i vår bedömning att det finns ett betydande behov för vår lösning för fiberförlängning bland både; fiber-, telekom-, kabel-, och Fixed Wireless Access (FWA)-operatörer.

Vi har under året sett ett ökat antal operatörer som är intresserade av vår lösning och vi är nu i olika stadier av fortsatta diskussioner med operatörer, både i USA och EU, för tester och utvärdering av vår systemlösning. Operatörerna har i hög grad fokuserat sina resurser på rena FTTH-lösningar i de användningsfall där man på ett enkelt och ekonomiskt sätt kan dra fibern hela vägen till ett hushåll. Detta har inneburit att operatörerna i hög grad lämnat de mer komplicerade objekten utan att ansluta dem till höghastighetsbroadband. Detta har successivt byggt upp en mycket stor o- eller underservad abonnentbas och som reflekteras i det s k "Homes Passed" nyckeltalet som mäts av bland annat Fiber Broadband Association. Denna abonnentbas måste förr eller senare anslutas.

PON och XGS-PON standarderna, vilka används av en mycket stor andel av alla operatörer, erbjuder bra förutsättningar för kostnadseffektiva investeringar och centraliserad nätverkshandling. Mjukvaran i D2501 är kompatibel med dessa standarder och vårt system kan därmed integreras i operatörernas nätverk utan stora anpassningar.

Det stora amerikanska infrastrukturpaketet från hösten 2021, med ca 65 miljarder USD allokerat för investeringar i förbättrat bredband kommer att ytterligare stärka InCoax möjligheter på den amerikanska marknaden och vi ser nu tydliga tecken på en generellt ökad aktivitet i USA.

InCoax lösning för fiberförlängning utgör en mycket attraktiv lösning för en operatör att snabbt och kostnadseffektivt ansluta ett stort antal abonnenter i flerfamiljshus. InCoax adresserar en miljardmarknad i försäljningspotential under många år framöver.

Strategi

Under 2022 fortsatte InCoax att exekvera enligt den strategi som utvecklades under 2020. Nyckelord i denna är fokus på rätt kundsegment baserat på en mycket god

förståelse kring identifierade operatörers krav på både hård- och mjukvara.

Speciellt viktigt är att kunna tillhandahålla system som är kompatibla med de kommunikationsstandarder som operatörerna använder i driften av sina fibernätverk för kundservice, övervakning och underhåll.

Genom vidareutveckling av vår mjukvara har vi under 2022 kunnat bredda antalet användningsfall vi adresserar för operatörer med stor abonnentbas och tillväxtpotential.

Partners och organisation

Parallellt med fokusering på stora operatörer så har vi under året fortsatt att utveckla samarbetet med främst Technetix. Samarbetet syftar till försäljning i indirekta kanaler för användningsfall som är standardiserade och inte kräver omfattande kundanpassning. Vi har för avsikt att expandera samarbeten även med andra partners med rätt förutsättningar för att driva en försäljning. Detta innebär att utvalda partners succesivt på egen hand ska kunna driva införsäljning över tid med reducerat direktengagemang från InCoax. De erfarenheter vi fått via de



InCoax Access A251 (NTE modem) med 2,5 Gbps symmetrisk bredbandskapacitet.

VAR avtal vi tecknat har gett oss bra erfarenheter för framtiden och kunskaper om vilka förutsättningar som skall vara uppfyllda för att uppnå framgångsrika samarbeten.

För att hantera större potentiella beställningar med Tier-1 operatörer kan samarbeten med befintliga partners till operatörer aktualiseras. Detta avser integration av mjukvara samt tillverkning och distribution av hårdvara.

Vårt aktiva deltagande i relevanta standardiseringsforum har fortsatt under året. Detta ger oss möjlighet att påverka, få del av de senaste operatörsstandarderna och möjlighet att förstå operatörers kravprioriteringar. Kompatibilitet med de kommunikationsstandarder som operatörerna använder är, som tidigare sagts, en nyckelfaktor för att vara relevant i dessa högre marknadssegment.

Vi avser att under 2023 ytterligare förstärka våra resurser med fokus på Tier-1 operatörer inom relevanta områden. För att nå detta segment måste vi med stor trovärdighet och kompetens vara väl insatta i operatörernas användningsfall och tillhandahålla förslag på systemlösningar i linje med denna kunskap.

Samarbetet med externa partners för att exekvera utveckling av hård- och mjukvara samt industrialisering och tillverkning har gått fortsatt bra under 2022. Vi har under året stärkt våra interna resurser inom Systemarkitektur och Field Application Engineering (FAE).

Finansiell ställning

I takt med ökad försäljning genererar vi nu ett bättre operativt kassaflöde. Vi kommer fortsätta med selektiva satsningar inom nyckelområden inom marknadsföring, försäljning, utveckling, tillverkning, logistik och kundservice för att säkra framtida tillväxt; InCoax har en tydlig och balanserad tillväxtplan som framöver ska kunna understödjas av en bred palett av finansieringslösningar.

Under det fjärde kvartalet 2022 genomfördes en företrädesemission i ett marknadssentiment präglad av hög inflation och krig. Trots det blev emissionen övertecknad med 20% och inbringade 57 MSEK efter emissionskostnader. Denna summa inkluderar även en emission av aktier som gjordes baserat på den övertilldelningsoption som var en del av villkoren för företrädesemissionen.

Sammantaget gör detta att finansieringssituationen vid årsskiftet ser tillfredställande ut.

Finansiella mål

Bolagets målsättning är att leverera en stark nettoomsättningstillväxt under kommande år. Vidare kommer bolagets fokus på mjukvara och tjänsteförsäljning samt fortsatt expansion på sikt att bidra till förbättrad bruttomarginal och lägre kapitalbindning. Vårt mål för 2023, att dubblera omsättningen jämfört med 2022, kvarstår.

Fortsatt fokus på försäljning och skalbarhet

Förutom att säkra tillväxt med befintliga kunder kommer vi under 2023 fortsätta arbeta fokuserat med att konvertera intresserade och testande operatörer till köpande kunder, i syfte att bredda kundbasen och uppnå en ökad och balanserad försäljning.

Vi ser även att tillgängligheten av halvledarkomponenter tydligt har förbättrats och fortsätter att förbättras, vilket innebär en kortare planeringshorisont för försäljning och leveranser till kund. I takt med en ökad försäljning till fler operatörskunder avser vi att, på ett balanserat sätt, stärka våra resurser samtidigt som vi implementerar mer skalbara arbetssätt.

Det finns ett tydligt och växande intresse från stora operatörer att serva premiumabonnenter med MultiGigabitprestanda. InCoax är väl positionerat för att möta den efterfrågan.

Lund i maj 2023

Jörgen Ekengren

Verkställande Direktör



Verksamhetsbeskrivning

InCoax Networks återanvänder fastigheters befintliga koaxialkabelnät för bredbandsåtkomst i fiberinstallationer (FTTH) till världens ledande bredbandsoperatörer.

Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement till fiber, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital inkludering och internetåtkomst för alla.

InCoax i korthet

InCoax grundades år 2009 och har varit ett utvecklingsbolag som fram till nu har tagit fram fyra generationer av produkter för bredbandsaccess över koaxiala nätverk. Den fjärde generationen är baserad på standarden MoCA Access™ 2.5. InCoax värdeskapande bygger på nyttjande av ledig kapacitet i fastigheters befintliga koaxiala nätverk för anslutning av fiber och möjliggör en kort tid till intäkter från abonnenter till operatören. Lösningen är primärt inriktad på flerfamiljsfastigheter där bredbandsoperatörerna har tekniska, legala och kommersiella utmaningar att ansluta lägenheter.

InCoax är aktiv medlem i standardiseringsorganisationerna BBF¹ and MoCA, där vi är representerat i dess styrelse. Dessutom är InCoax medlem i Fiber Broadband Association och BREKO. Att vara aktiv i dessa forum är en av Bolaget uttalad strategi då det både ger möjlighet att påverka standards och ger värdefulla kontakter hos operatörer som också är potentiella kunder av InCoax systemlösningar. Detta ger också en bra möjlighet att driva produktutveckling baserat på en god kunskap om kommande standarder.

InCoax nuvarande produktgenerationer bygger på standarden MoCA Access™ 2.5 som möjliggör bredband med symmetrisk multigigabitshastighet, vilket innebär att internethastigheten för uppladdning och nedladdning är ungefär lika hög. Med Bolagets lösningar erhåller kunden en kostnadseffektiv nätverkslösning med gigabits- eller multigigabitshastighet för enkel, snabb och stabil utruddning av bredband. I senare versioner av InCoax MoCA

Access™ 2.5-plattformen kommer InCoax adressera större och Tier 1-operatörer med full kompatibilitet både i Fiber/LAN och passiva optiska nätverk (PON).

Erbjudande

InCoax erbjuder lösningar för bredbandsanslutning via koaxialkabel². Bolaget använder fri kapacitet i det befintliga koaxiala nätverket för att ansluta till höghastighetsbredband, IPTV³, VoIP⁴, IoT⁵ 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 InCoax MoCA Access™ 2.5-plattform, skapas förutsättningar för kunderna att kunna nå internethastigheter om upp till 2,5 Gbps⁶. 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 Tier 1-operatörer. Utvecklingen sker i nära samarbete med en Tier 1-operatör. Denna plattform och kontinuerliga mjukvaruutveckling kommer möjliggöra att större försäljningsvolymen blir tillgängliga för InCoax.

1 Broadband Forum, ett branschkonsortium som ägnar sig åt att utveckla specifikationer för bredbandsnät.

2 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, som med andra ord klarar av att överföra bland annat datatrafik med hög kapacitet.

3 IPTV står för engelskans Internet Protocol television, leverans av tv-innehåll över Internet Protocol (IP)-nätverk.

4 VoIP står för engelskans Voice Over Internet Protocol, Internet Protocol (IP)-telefoni är överföring av röstsamtal och dylikt via datornätverk baserade på internetprotokollet.

5 IoT står för engelskans Internet of Things, det vill säga sakernas internet, vilket är ett samlingsnamn för de tekniker som gör att vardagsföremål kan styras eller utbyta data över nätet.

6 Gbps står för engelskans billions of bits per second, och är en informationsenhet samt en multipel av bit.

Lösningen

För att kunna erbjuda gigabithastighet 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 eller InCoax DPU. Signalen går sedan via en diplexer, InCoax Combine, fram till antennuttaget i lägenheterna över det befintliga koaxiala nätverket. Ett modem, InCoax Access, kopplas därefter in på det ordinarie TV-antennuttaget och erbjuder användaren höghastighetsuppkoppling över internet.

Mjukvaran InCoax Manage övervakar systemet och möjliggör nödvändiga inställningar. Denna bredbandsuppkoppling kan i nuläget nå internethastigheter om upp till 2,5 Gbps nedströms och 2,5 Gbps uppströms. För att underlätta för kunden är modemet utformat så att kunden kan installera det själv.

InCoax produkter är utformade för att kunna användas tillsammans med andra teknologier med syftet att skapa ett konkurrenskraftigt erbjudande gentemot kunderna. MoCA Access™ 2.5-standarderna är utformade för att kunna samexistera parallellt med andra teknologier, såsom ex. CATV⁷, satellit-TV och TV/DOCSIS⁸, 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 fem huvudsystemkomponenter:

- InCoax DPU D2501
- in:xtnd™ Control
- InCoax Access
- InCoax Combine
- InCoax Manage
- InCoax Home

InCoax Manage är ett avancerat managementsystem för nätverk och innehåller implementering av InCoax DPU, in:xtnd™ Control och servicebaserad implementering av InCoax Access samt styrning och övervakning av koaxial-länksförhållanden.



InCoax DPU D2501 (Distribution Point Unit).



in:xtnd™ Control C254 (kontrollenhet).



InCoax Access A101 (NTE modem).



InCoax Combine (diplexer/triplexer).

⁷ Kabel-TV

⁸ Eng. Data Over Cable Service Interface Specification, en standard för överföring av data över tv-kablnätet.

InCoax Manage används för operatörens nätverkshantering, vilket innefattar konfiguration, övervakning och styrning. Fördelar med InCoax Manage är:

- Automatisk styrning och övervakning av InCoax DPU, in:xtnd™ Control och InCoax Access.
- Avancerad service och policyhantering.
- Snabb och enkel tredjepartssystemintegration.
- Brett utbud av nätverksstatistik.

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

Strategi

Den strategi som InCoax implementerade under våren 2020, en strategi för att tydligare positionera Bolaget mot systemdesign och lösningar för större operatörer och försäljning via partners för att skapa större kund- och aktieägarvärden, ligger fast. Bolaget har erfarenhet från att arbeta med större operatörer och har därigenom fått en god förståelse kring deras krav på både hård- och mjukvara. Detta gynnar Bolagets strategi att fortsatt approacha större operatörer och försäljning via partners. Speciellt viktigt är att kunna tillhandahålla system som är kompatibla med de kommunikationsstandarder som operatörerna använder i driften av sina fibernätverk för kundservice, övervakning och underhåll. Givet de framtidssäkrade hårdvaruplattformar Bolaget har etablerat kommer Bolaget att ytterligare fokusera på mjukvaruutveckling för att över tid bredda antalet användningsfall i olika operatörssegment. Detta arbete ska ske i nära dialog med utvalda operatörer som var och en har stor abonnentbas och tillväxtplaner. Även om operatörsindustrin i hög grad bygger på standardiseringar så använder olika operatörer olika delar av de standarder som finns och det gäller för InCoax att ha en mycket god förståelse för detta för att kunna göra rätt anpassningar av Bolagets mjukvara. Ambitionen är att det skall vara lätt att integrera Bolagets system utan stora anpassningar av operatörernas nätverk, övervakningssystem med mera, och eftersom detta innebär en kontinuerlig utveckling av mjukvaran resulterar det i att InCoax måste fokusera på ett färre antal operatörer med rätt typ av abonnentbas och tillväxtpotential.

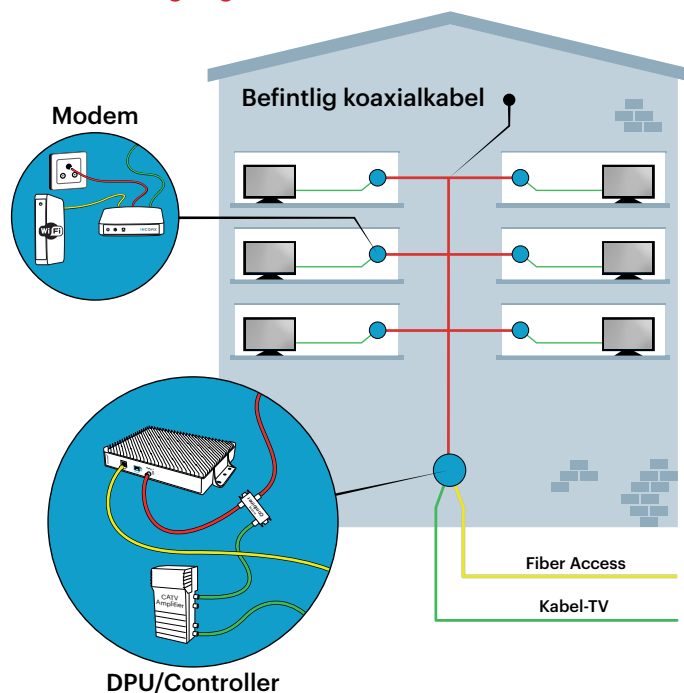
Strategin med ökat fokus på lösningar för större operatörer innebär att Bolaget stärker sin kompetens inom projektledning, MoCA-referensdesign, systemarkitektur, systemdesign, kravspecifikationer och test/verifiering. InCoax intensifierar också arbetet med specifika projekt för större operatörer där man har möjlighet att skapa stora mervärden och där design och utveckling kan ske i samråd med operatörerna för snabbare kommersiell utrullning.

Ett direkt resultat av InCoax strategiomläggning 2020 är vunna orders med Fiber/LAN-operatören Google Fiber Inc. och som lett till ett flertal beställningar sedan dess.

Organisation

InCoax har 29 medarbetare inklusive konsulter. Ledningsgruppen består av fem personer fördelade på VD, CFO, CSMO, CTO och Head of Development. InCoax utvecklingsteam består av 16 personer. Försäljningsorganisationen består av tre säljresurser som arbetar globalt men primärt hanterar försäljning i Europa och Nordamerika. Utöver den egna organisationen har Bolaget partnerskap inom både hård- och mjukvaruutveckling, kontraktstillverkning samt Value Added Resellers (VAR).⁹

Fiberförlängning i ett kabel-TV-nät



Bilden ovan visar InCoax fiberförlängning i ett kabel-TV-nät.

⁹ Återförsäljare som har möjlighet att addera andra produkter eller mjukvara till konsument vid försäljning.

Intäktmodell

Huvuddelen av InCoax intäkter kommer 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.

För att kunna ta större kundordrar (det vill säga från kunder med miljontals abonnenter) etablerar Bolaget samarbeten med distributörer och systemintegratorer. 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 (ODM¹⁰/EMS¹¹) i Sverige och Kina. Bolaget arbetar i nära samarbete med kontraktstillverkarna vad gäller kvalitetsarbete och produktionstester.

Finansiella mål

Komponenttillgänglighet på halvledare har under 2022 varit ett globalt pågående problem som påverkat många branscher, inklusive den InCoax verkar i. Under 2022 säkerställde Bolaget sin komponentförsörjning och logistik i en tillräcklig omfattning. Vi ser tydliga tecken på att situationen förbättrades under det fjärde kvartalet 2022 och med fortsatt förbättring under 2023.

InCoax befinner sig i en expansiv fas med ett ökat fokus på tjänsteförsäljning genom licensiering av mjukvara och annan service. En succesiv funktionstillväxt i mjukvaran kommer att bredda antalet användningsfall och därmed öka Bolagets adresserbara marknad. De pågående satsningarna förväntas skapa betydande försäljningspotential.

Bolagets finansiella mål:

Bolagets målsättning är att leverera en stark nettoomsättningstillväxt under kommande år. Vidare kommer

Tillgängliga fasta jämförbara teknologier för bredbandsuppkoppling

	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

¹⁰ Originaldesigntillverkare (Eng. Original design manufacturer) är ett företag som designar och tillverkar en produkt, enligt specifikation, som så småningom ommärks och får ett nytt märke vid försäljning.

¹¹ Elektronik tillverknings-tjänster (Eng. Electronics manufacturing services) är en term som används för företag som konstruerar, tillverkar, testar, distribuerar och tillhandahåller retur-/reparationstjänster för elektroniska komponenter och enheter för tillverkare av originalutrustning.

bolagets fokus på mjukvara och tjänsteförsäljning samt fortsatt expansion på sikt att bidra till förbättrad bruttomarginal och lägre kapitalbindning. Bolagets mål för 2023, att dubblera omsättningen jämfört med 2022, kvarstår.

Kunder

Med sin nuvarande MoCA Access™ 2.5-baserade lösning vänder sig InCoax i huvudsak till tre olika kundgrupper:

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

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 kanalisering till trapphus och inne i lägenheter monterat på väggen. Eftersom Fiber/LAN-operatörer typiskt sett är utmanare så erbjuder de oftast högre hastigheter upp till 1 Gbps för att locka över kunder från telekom- och kabeloperatörerna. InCoax nuvarande lösning passar väl in i detta segment då dessa operatörers fiber är av typen aktiv Ethernet. Det innebär att man använder managementsystem som är lämpade för Ethernet-nätverk och att man kan erbjuda symmetriska 1 Gbps-tjänster. För detta användningsfall passar InCoax 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. Förutom utbyggnad av fasta fiber-nätverk investerar operatörerna i s.k. 5G Fixed Wireless Access (FWA) nätverk för distribution av internet fram till flerfamiljshus. Kunderna kan individuellt erbjudas tjänster som skräddarsys efter deras önskemål såsom exempelvis uppkopplingshastighet.

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 då allt fler användare nyttjar sina mobila enheter för underhållning eller videosamtal, blir belastningen stor på de befintliga accesspunkterna. För hotell är det väldigt attraktivt att undvika avbrott i verksamheten för större ombyggnader och kabeldrag-

ningar. Den snabba och enkla installationen kan göras parallellt med ordinarie verksamhet.

Tier 1-operatörer

Detta segment omfattar tele- och kabeloperatörer med miljoner abonnenter. Segmentet ställer omfattande krav på specifikation 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

Bolaget anser att ett annat kundsegment som kan se stor affärsnytta med InCoax lösning är installations- och serviceföretag. Med kompetens i koaxialkabelnätverk och MoCA Access™ 2.5 kan de uppdatera sitt erbjudande, växa och bli mer konkurrenskraftiga.

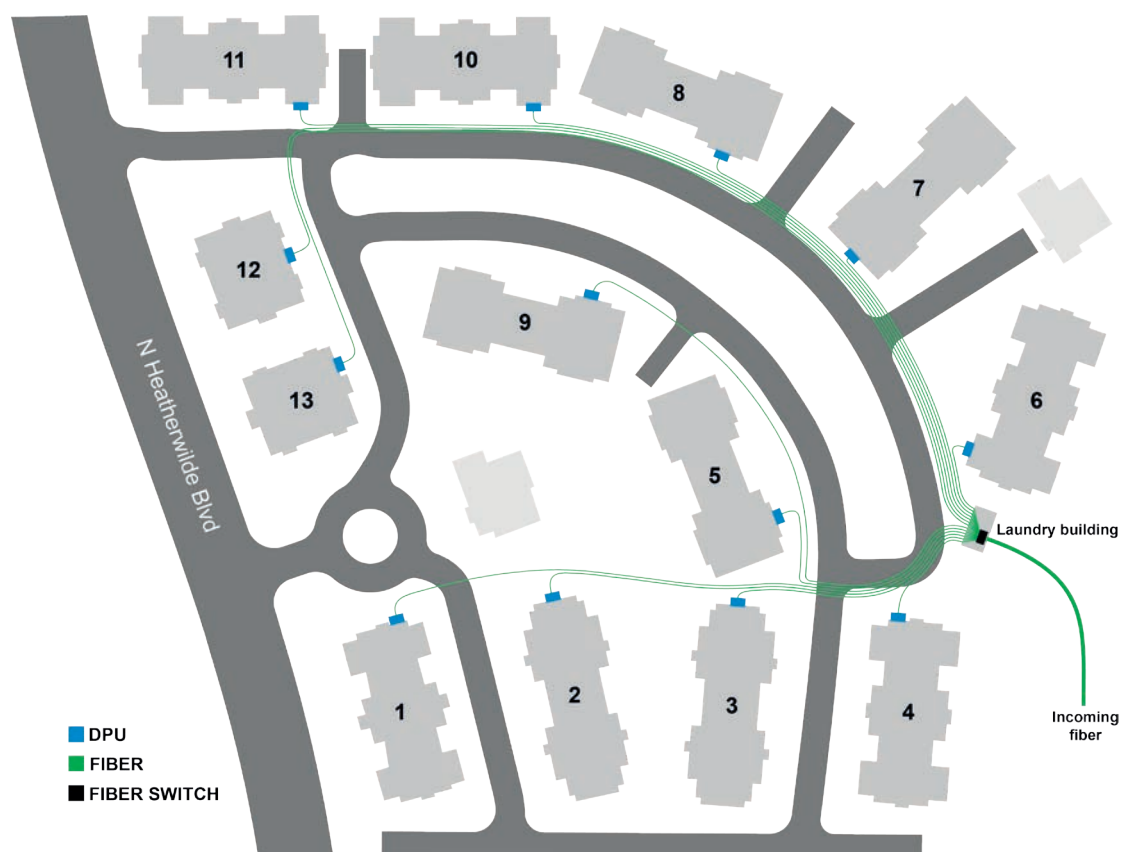
Distributörer och återförsäljare

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 säljvolymmer. 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.

Icke-vinstdrivande organisationer

InCoax har även ett etablerat samarbete med icke-vinstdrivande organisationer i både Storbritannien och USA.

- **HACT** (Housing Associations' Charitable Trust) är en brittisk organisation specialiserad på bidragsstödda boenden, s.k. 'Social Housings'. InCoax marknadsförs av dem som ett kostnadseffektivt alternativ för att åstadkomma social inkludering genom åtkomst till internet.
- **PC's for People** är en amerikansk organisation för digital inkludering av socialt utsatta grupper genom donationer av begagnade datorer och billig bredbandsuppkoppling i s.k. 'Affordable Housing'-området. InCoax system har bland annat blivit installerat i ett lägenhetskomplex i Austin, Texas, med 256 lägenheter.



Bilden ovan visar översikt installation av InCoax system i 256 lägenheter i Austin (Pflugerville), Texas.

Utsikter och framtida utmaningar

Efter att restriktionerna kring pandemin har tagits bort under 2022, har InCoax succesivt kunnat arbeta på ett mer normalt sätt på marknaden med resor till viktiga potentiella kunder i USA och EU. En positiv långsiktig effekt av Covid-19 bedömer vi är att behovet av ökad bandbredd tydligt har identifierats som en viktig förutsättning för att t.ex. möjliggöra arbete från hemmet. Det stora stimulanspaket som lanserades i USA under hösten 2021, liksom fortsatta satsningar inom EU, bidrar också till en snabbare bredbandsutbyggnad. Bolaget bedömer att detta sammantaget kommer att påverka efterfrågan positivt på medellång sikt.

Komponentmarknaden har under 2022 inneburit fortsatta utmaningar i komponentförsörjningen och logistiken kring denna. Vi har under senare delen av 2022, och fortsatt under 2023, noterat att försörjningssituationen för halvledare förbättrats betydligt, även om vissa komponenter fortfarande har långa ledtider. Prispunkterna på komponenter har också etablerat sig på en högre nivå jämfört med innan pandemin.

För att nå högre volymer och operatörskunder som har förutsättningar för god skalbarhet, fokuserar Bolaget på

medelstora och större fiber- och 5G Fixed Wireless Access (FWA) operatörer. Detta avser operatörer som tillämpar både Fiber/LAN och GPON/XGS-PON baserade teknologier. Renodlade kabeloperatörer adresseras enbart för det fall de har en tydlig investeringsplan för fibernätsutbyggnad d v s ersätter befintliga kabelnät med fiber. Det faktum att InCoax primärt inriktar sig på dessa segment av operatörer 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 å andra sidan innebära att utvecklings- och affärsprocesser tar längre tid än vad som initialt estimerats. InCoax verkar på en marknad med komplexa och långa beslutsprocesser men som ger en långsiktighet med uttullning under många år när en operatörs beslut om leverantör väl är fattat.

För denna typ av affärer kan ett stort rörelsekapital krävas för att kunna genomföra ett uttullningsprogram med en stor operatör. Därför arbetar InCoax aktivt med att skapa samarbeten och att utveckla affärsmodeller med partners för att kunna genomföra större affärer.

Marknadsöversikt

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/VDSL¹² (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 till existerande fastigheter accepteras ofta inte av fastighets- eller lägenhetsinnehavaren vilket enligt Bolaget 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. Detta gör att InCoax lösning även är intressant för kabeloperatörer som bygger nya fibernät istället för att investera vidare i DOCSIS 4.0¹³. Det pågår dessutom en stor investering i utbyggnad av 5G nätet både i EU och USA. Ett stort användningsfall

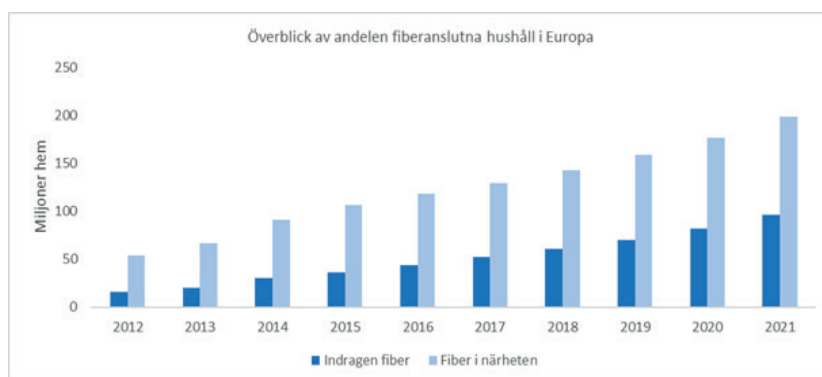
som del i denna utbyggnad är det som benämns 5G Fixed Wireless Access (FWA). 5G-FWA innebär att t ex flerfamiljshus, istället för att via fiber, får access till Internet via 5G nätet. Många hus har dock tjocka väggar som inte med lätthet släpper igenom sk "mmWaves" som följer av de höga frekvensband som 5G opererar på.

Marknadsstorlek

Europeiska marknaden

EU:s strategiska mål är att alla hushåll år 2025 ska ha en bredbandsuppkoppling om minst 100 Megabit per sekund ("Mbps")¹⁴. I Sverige är målet satt ännu högre, år 2025 ska 98 procent av hushållen ha en bredbandsuppkoppling om mer än 1 Gigabit per sekund ("Gbps")¹⁵. I grafen ["Överblick av andelen fiberanslutna hushåll i Europa (2020)"] nedan ges en överblick av andelen fiberanslutna hem i Europa i förhållande till hem där fiber är framdraget till ett utomhusskåp eller till ett fastighets-skåp.

Under 2020 hade Tier 1-operatörerna en andel av 43 procent av de passerade hemmen och deras andel beräknas öka i takt med att marknaden övergår från telefonnäten till fibernät. Enligt FTTH Council Europe och Idate var antalet hushåll i september 2021 med fiber i närheten 198,4 miljoner i EU 39-området, varav 7 länder har en penetrationsgrad på mer än 50 procent¹⁶. I absoluta tal beräknas största ökningen av passerade hem under 2021 skett i Frankrike där det tillkom 4,3 miljoner. Motsvarande siffra för Storbritannien var 3,4 miljoner, Tyskland 2,4 mil-



Källa: Idate for FTTH Council Europe (2022).

¹² ADSL kommer från engelskans Asymmetric Digital Subscriber Line, en typ av digital abonnentanslutning som använder koppartråd kopplat till telefonnätverk. VDSL står för engelskans Very High Speed Digital Subscriber Line, digital abonnentanslutning med en mycket hög hastighet.

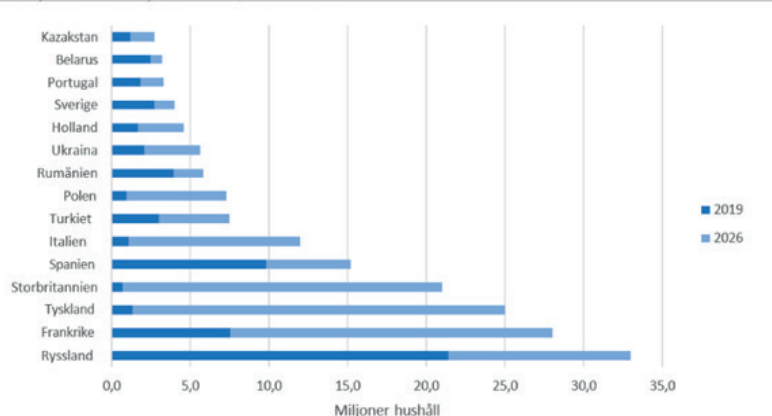
¹³ Den dominerande teknologin för kabeloperatörer. Används för kabel-TV och internet och finns i flera generationer såsom 3.0 och 3.1, med vilka MoCA AccessTM 2.5 kan samexistera. Senaste version heter DOCSIS 4.0.

¹⁴ <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/broadband-support>

¹⁵ <https://www.regeringen.se/informationsmaterial/2016/12/sverige-helt-uppkopplat-2025---en-bredbandsstrategi/>

¹⁶ Idate for FTTH Council Europe (2022).

Antal miljoner hushåll med fiber i närheten, 2019 samt 2026



Källa: "Keeping the internet up and running in times of crisis" – 2020. Hämtad från oecd.org.

joner och Italien 1,5 miljoner. Diagrammet ["Antal miljoner hushåll med fiber i närheten 2019 samt 2026"] visar att tillväxten av hushåll med fiber i närheten förväntas öka kraftigt mellan 2019 och 2026. En pådrivande faktor är covid-19-pandemin som inneburit mer hemarbete, skolundervisning och förändrad mediekonsumtion med bland annat mer streamad TV¹⁷.

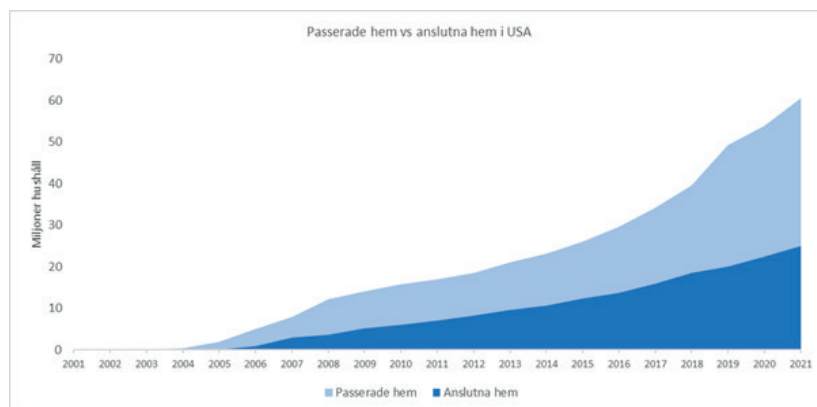
Den nordamerikanska marknaden

I USA finns totalt 2831 internet-tjänsteleverantörer. De flesta leverantörerna använder sig av flera teknologier parallellt och fördelas enligt följande: DSL (899), koppar/LAN (265), kabel-tv (451), fiber (1555), trådlöst bredband (1746) och mobilt bredband (49).¹⁸ Enligt Fiber Broadband Association (FBA) finns det 60,5 miljoner passerade hem och drygt 25 miljoner anslutna hem i september, 2021. Under 2021 ökade passerade hem med 12 procent.¹⁹

Bredbandsutvecklingen i USA

ADSL/DSL har haft en minskade trend under många år och 2018 passerade antalet fiberanslutna hem antalet ADSL/DSL-uppkopplade hem. Cirka 24,3 miljoner ameri-

kanska hem var 2021 anslutna till fiberbroadband, vilket är en betydande ökning från 20,5 miljoner år 2019. 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 till exempel källaren till respektive lägenhet. Inne i lägenheten finns ofta även ett hemmanätverk för att uppnå bra bredbandstäckning av hela lägenheten. 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 bedömer Bolaget att InCoax lösning kan möjliggöra samtrafik med till exempel befintlig kabel-TV i en hastighet som använder ett eget frekvensband.

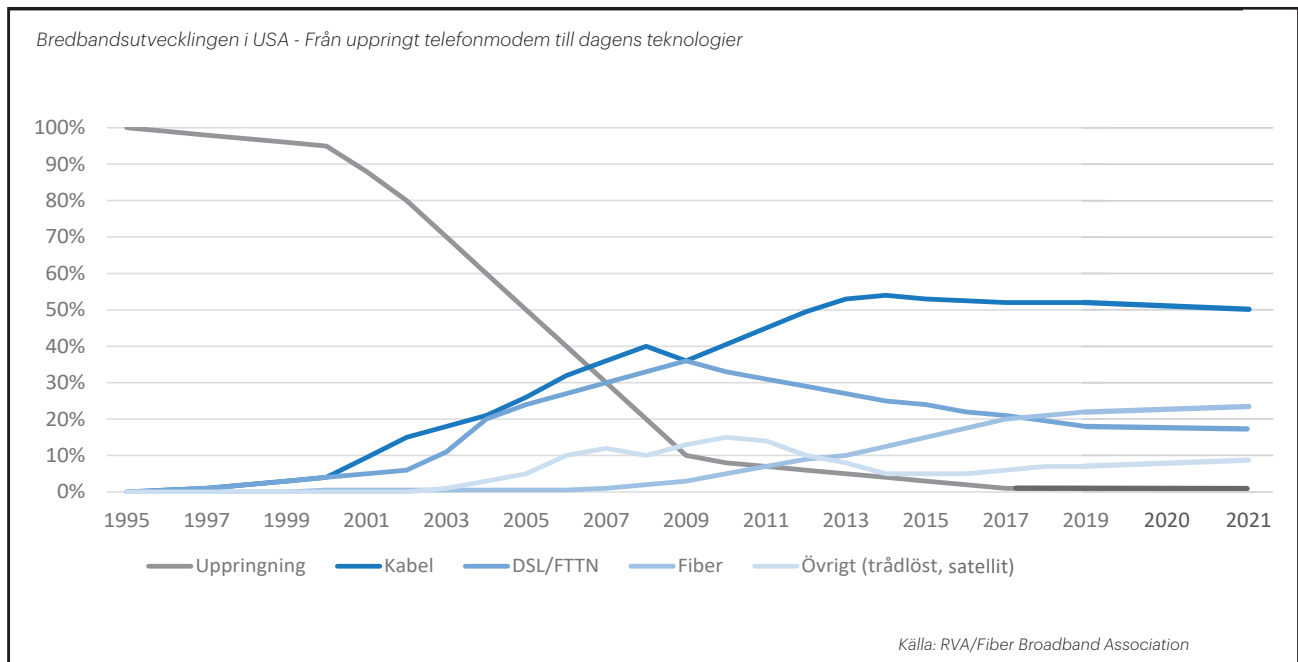


Källa: RVA/Fiber Broadband Association.

¹⁷ "Keeping the internet up and running in times of crisis" – 2020. Hämtad från oecd.org

¹⁸ broadbandnow.com, information hämtad 2022-10-13.

¹⁹ RVA/Fiber Broadband Association.



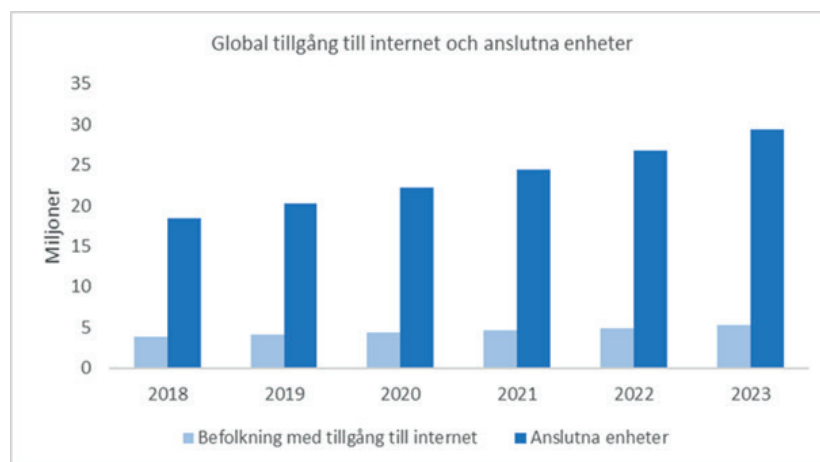
Marknadsefterfrågan

Behovet av snabbare bredbandsuppkoppling har under de senaste åren ökat och förväntas framgent fortsätta öka kraftigt, framför allt på grund av ökad användning av TV, video-on-demand, surfplattor, mobiltelefoner, online-spel samt mer hemarbete på grund av 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. År 2023 förväntar sig Cisco att 5,3 miljarder (66 procent) av världens befolkning har tillgång till internet, 2018 låg samma siffra på 3,9 miljarder (51 procent) av världens befolkning. Med detta förväntas även antalet anslutna enheter år 2023 ha ökat till 29,3 miljarder, vilket är en markant ökning från 18,4 miljarder år 2018, och detta representerar en årlig tillväxt (CAGR) på 9,8 procent

från 2018 till 2023²⁰.

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 router²¹.

Antalet enheter anslutna till IP-nätverk förväntas vara tre gånger så stor jämfört med den globala befolkningen år 2023, vilket kraftigt förväntas öka den totala internetanvändningen. Det förväntas finnas 3,6 nätverksenheter per capita år 2023, jämfört med 2,4 nätverksenheter per capita år 2018²².



Källa: Cisco Annual Internet Report, (2018-2023), mars 2020.

20 Cisco Annual Internet Report, (2018-2023), mars 2020.

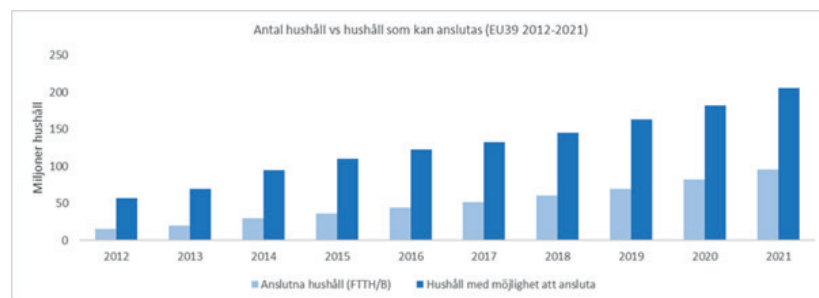
21 Fierce Telecom, Broadband Forum CEO: 5G will require a strong wireline transport network, 2018.

22 Cisco Annual Internet Report (2018-2023), mars 2020.

Hushåll med fibertillgänglighet

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 nämnts, olika tekniker för att leda fram uppkopplingen till lägenheterna. Under 2021 uppgick antalet fiberanslutna hushåll (hushåll med fiber indraget till källaren eller hela vägen till

lägenheten/huset) i Europa (EU-39) till cirka 96 miljoner. Utrullningen av fiber till fastigheter går ständigt framåt och mer än hälften av alla hushåll i Europa har nu möjlighet att ansluta till fiber. Antalet hushåll med möjlighet att ansluta, det vill säga hushåll med fiber framdraget inom 300 meter från huset, är stort och uppgick under 2021 till 198,4 miljoner hushåll i Europa (EU-39)²³.



Källa: Cisco Annual Internet Report, (2018-2023), mars 2020.

Konkurrens

Marknaden som Bolaget verkar på 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 (PON) 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 framför allt flerfamiljshus. I samtliga dessa fall är InCoax lösning tillämpbar som extension in i fastigheten. De traditionella lösningarna för broadband som erbjuds av telekomoperatörerna är idag främst ADSL/VDSL, vilka använder utrustning från en mängd leverantörer som till exempel TPLink Technology och ZyXEL Communications Corp. Med ADSL/VDSL-tekniken kan dock operatörer inte erbjuda tjänster över 80 Mbps enligt Bolaget.

Vissa operatörer överväger G.fast²⁴ över koppar som inte kan erbjuda gigabithastighet men ändå möjliggör en förbättring jämfört med ADSL/VDSL enligt Bolaget.

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 och ZTE med flera.

InCoax var det första företaget som lanserade produkter baserade på MoCA Access™ 2.5. Bolagets kortsiktigt viktigaste konkurrenter använder andra tekniker som levererar FTTH-tjänster²⁵, såsom G.hn²⁶ 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 Luster²⁷ utvecklat MoCA Access™ 2.5 produkter avsedda i första hand för den kinesiska marknaden. Kinesiska ZTE-kabel²⁸ 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 företaget 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.

23 FTTH Council Europe - Europe Broadband Status (2022).

24 En digital abonnentlinjeprotokollstandard för lokala slingor som är kortare än 500 meter, med prestandamål mellan 100 Mbps och (i vissa gynnsamma användningsfall) 1 Gbps, beroende på slingans längd.

25 Eng. Fiber To The Home, avser förläggning av optisk fiber hela vägen till användaren.

26 Specifikation för hemnätverk med datahastigheter på upp till 2 Gbps och drift över fyra typer av äldre ledningar: telefonledningar, koaxialkablar, kraftledningar och optisk fiber i plast.

27 <http://en.lusterinc.com>.

28 <https://www.zte.com.cn/global/>.

Samarbetsorganisationer

För att vara kompatibel med operatörernas nätverk är det viktigt att InCoax systemlösningar stödjer de standarder som används. InCoax är därför aktiv i flera av de forum som definierar dessa standarder. Dessa organisationer ger även en bra plattform för att nå ut till potentiella kunder.

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.

För att styrka marknadskännedom och närvaro på den amerikanska marknaden blev InCoax 2021 medlem i Fiber Broadband Association.

InCoax blev i början av 2022 även medlem i BREKO, vilka organiserar en betydande del av marknadens aktörer för tysk bredbandsutbyggnad, både på leverantör- och kundsidan. InCoax teknologi för fiberåtkomst är ett komplement för att kostnadseffektivt förlänga fibern (FTTB) hela vägen till konsumenter i flerfamiljshus.

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 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.
- 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.

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.

BREKO

BREKO (Bundesverband Breitbandkommunikation e.V.) representerar majoriteten av bredbandsoperatörer i Tyskland. Dess medlemmar står för närvarande för ca 80 procent av FTTB/FTTH-expansionen i landet. De mer än 400 BREKO-företagen, inklusive över 220 kommunala bolag (Stadtwerke), förser både stads- och landsbygdsområden med fiberoptisk infrastruktur och bredbandstjänster.



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 30 december 2022 till 1 707 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 21,9 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 71,0 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 18 026 183 SEK, fördelat på 72 104 729 aktier av samma slag, envar med ett kvotvärde om 0,25 SEK.

Samtliga emitterade aktier är fritt överlåtbara.

Aktierna i bolaget är denominerade i SEK. Aktierna i bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt.

Enligt InCoax bolagsordning, antagen på extra bolagsstämma den 19 oktober 2022, får aktiekapitalet inte understiga 10 275 000 SEK och inte överstiga 41 100 000 SEK, fördelat på inte färre än 41 100 000 aktier och inte fler än 164 400 000 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 2022

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	15 815 892	21,9
Norrlandspojkarna AB	8 586 579	11,9
BLL Invest AB	8 450 292	11,7
Nordea Livförsäkring Sverige AB	7 242 207	10,0
Nordnet Pensionsförsäkring AB	3 448 891	4,8
The Onelife Company SA	2 790 492	3,9
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	2 105 924	2,9
Tooby, Charles	1 226 410	1,7
Bäckvall Juhlin, Mats	755 772	1,0
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	737 576	1,0
Övriga aktieägare ca 1 697st	20 944 694	29,0
Total	72 104 729	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2022-12-30 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 2022. 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 operatörsmarknaderna i Europa och Nordamerika. Bearbetning av marknaden har skett i största möjliga utsträckning, resor och kundbesök har intensifierats i och med att Covid 19 restriktionerna upphävs.

Bolaget har noterat viss säsongvariation i sin försäljning med en tyngdpunkt på andra halvan av året kopplat till operatörernas budgetcykler.

Kommentarer till 2022 års finansiella utveckling

Intäkter

Bolagets nettoomsättning uppgick till 25 922 260 SEK (20 984 597), vilket motsvarar en ökning med 24 procent gentemot samma period föregående år. Av bolagets nettoomsättning avser 91% (89) varor och produkter.

Resultat

Rörelseresultatet för året uppgick till -22 329 647 SEK (-24 331 638), en förbättring drivet av fakturering till bl.a. den amerikanska Fiber/LAN-operatören.

Aktiverade utvecklingskostnader i resultaträkningen uppgår till 24 420 428 SEK. Aktiverade utvecklingskostnader är helt hänförliga till bolagets utveckling av nästa generations produkter.

Årets resultat efter skatt uppgick till -22 815 010 SEK (-24 496 940).

Eget kapital

SEK	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat
Vid årets början	10 278 355	23 451 634	319 115 099	-266 391 292	-24 496 940
Nyemission	7 747 828		49 367 478		
Teckningsoptioner					
Pågående nyemission					
Omföring av föregående års resultat				-24 496 940	24 496 940
Överföring fond utvecklingskostnader		24 420 337		-24 420 337	
Årets resultat					-22 815 010
Vid årets slut	18 026 183	47 871 971	368 482 577	-315 308 569	-22 815 010

Flerårsöversikt

SEK	2022	2021	2020*	2019	2018
Nettoomsättning	25 922 260	20 894 597	3 788 461	2 822 067	1 486 816
Bruttoresultat	12 246 228	9 084 502	-5 260 697	259 277	-2 657 321
Bruttomarginal, %	47%	43%	Neg.	9%	Neg.
Rörelseresultat	-22 329 647	-24 331 638	-57 405 382	-65 108 321	-49 115 341
Rörelsemarginal (EBIT), %	Neg	Neg	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-22 815 010	-24 496 940	-57 822 219	-65 760 609	-49 315 174
Resultat efter skatt	-22 815 010	-24 496 940	-57 822 219	-65 760 609	-49 315 174
Balansomslutning	123 178 088	83 169 617	42 249 053	53 180 868	40 734 440
Soliditet, %	78,1	74,5	58,3	74,9	64,3
Resultat per aktie	-0,32	-0,60	-2,11	-3,59	
Resultat per aktie efter utspädning	-0,31	-0,58	-2,03	-3,48	

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

Kostnader

Bolagets kostnads massa har under 2022 ökat, främst till följd av ökade personalkostnader, ökade övriga externa kostnader samt högre kostnad för handelsvaror. Medelantalet anställda har under 2022 ökat till 20 personer (17). Under året har den fysiska kundkontakten intensifierats vilket påverkar kostnader för resor. Övriga externa kostnader påverkas främst av ökade konsultarvoden. Konsultarvodena under 2022 avser i huvudsak bolagets utvecklingsprojekt, för vilket arbetet intensifierats under året.

Kostnader för handelsvaror uppgick år 2022 till 13 676 033 SEK (11 810 095). Ökningen förklaras av en ökad försäljning av varor. Under året har Bolaget gjort lagernedskrivning med 319 682 SEK.

Kassaflöde

Under år 2022 har två nyemissioner genomförts. Kassaflödet 2022 påverkades positivt med 57 115 305 SEK till följd av de genomförda emissionerna. Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -30 682 107 SEK (-28 184 243). Årets investeringsverksamhet bidrog med ett kassaflöde om -24 420 427 SEK (-16 204 086). Genomförda investeringar avser uteslutande bolagets aktiverade utvecklingskostnader kopplade till det i bolaget pågående projektet. Årets totala kassaflöde summerar till 2 012 771 SEK (17 449 945).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick till 24 420 427 SEK (16 204 686) och består för 2022 av aktiverade utvecklingskostnader avseende nästa generations produkter och innefattar främst kostnader för egen personal samt inhyrda konsulter som bidrar aktivt i utvecklingsarbetet.

Forskning och utveckling

Under 2022 fortgick forsknings- och utvecklingsarbetet, inklusive inlämnande av patentansökningar, med ökad intensitet, av den uppdaterade versionen av InCoax MoCA Access 2.5 plattformen.

Aktien

Bolaget har under 2022 genomfört två nyemissioner, var vid man har ökat aktiekapitalet med 7 747 828 SEK (3 417 756) samt ökat överkursfonden med 49 367 478 SEK. Aktiekapitalet uppgick 31 december till 18 026 183 SEK (10 278 355) fördelat på 72 104 729 (41 113 418) utestående aktier av ett enda aktieslag.

Konvertibla skuldebrev

Utestående konvertibla skuldebrev 31 december uppgick till 3 245 786 SEK. Innehavaren äger rätt att fram till och med 2025-06-30 påkalla konvertering av hela eller delar av beloppet. Konverteringskurs 9,14 SEK.

Teckningsoptioner

Under året förföll 42 000 teckningsoptioner utan teckning av aktier. Sammantaget så uppgick utestående teckningsoptioner 31 december till 890 000 st (932 000), avseende TO2020/2023.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

InCoax fortsatte att under räkenskapsåret erhålla order från den Amerikanska Fiber/LAN-operatören Google Fiber och samarbete med den Nordamerikanska Tier1-operatören fortsatte.

För att stärka sin produktportfölj så lanserade InCoax adaptrar för tillämpning i hemnätverk under året.

Ledningsgruppen förstärktes under hösten genom tillsättandet av Mats Svensson som ordinarie CFO. Kevin Foster har under året lämnat styrelsen och Tobias Lennér valdes in i styrelsen på årsstämman.

Bolaget genomförde under verksamhetsåret nyemissioner om sammanlagt 60 433 056, vilket ökar aktiekapitalet till 18 026 183 och antalet aktier till 72 104 729. Den totala emissionskostnaden uppgick till 3 317 751 SEK.

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

Efter att restriktionerna kring pandemin har tagits bort under 2022, har InCoax succesivt kunnat arbeta på ett mer normalt sätt på marknaden med resor till viktiga potentiella kunder i USA och EU. En positiv långsiktig effekt av Covid-19 bedömer vi är att behovet av ökad bandbredd tydligt har identifierats som en viktig förutsättning för att till exempel möjliggöra arbete från hemmet. Det stora stimulanspaket som lanserades i USA under hösten 2021, liksom fortsatta satsningar inom EU, bidrar också till en snabbare bredbandsutbyggnad. Bolaget bedömer att detta sammantaget kommer att påverka efterfrågan positivt på medellång sikt.

Komponentmarknaden har under 2022 inneburit fortsatta utmaningar i komponentförsörjningen och logistiken kring denna. Vi har under senare delen av 2022, och fortsatt under 2023, noterat att försörjningssituationen för halvledare förbättrats betydligt, även om vissa kom-

ponenter fortfarande har långa ledtider. Prispunkterna på komponenter har också etablerat sig på en högre nivå jämfört med innan pandemin.

För att nå högre volymer och operatörs kunder som har förutsättningar för god skalbarhet, fokuserar Bolaget på medelstora och större fiber- och 5G Fixed Wireless Access (FWA) operatörer. Detta avser operatörer som tillämpar både Fiber/LAN och GPON/XGS-PON baserade teknologier. Renodlade kabeloperatörer adresseras enbart för det fall de har en tydlig investeringsplan för fibernätsutbyggnad d v s ersätter befintliga kabelnät med fiber. Det faktum att Bolaget primärt inriktar sig på dessa segment av operatörer 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 å andra sidan innebära att utvecklings- och affärsprocesser tar längre tid än vad som initialt estimerats. InCoax verkar på en marknad med komplexa och långa beslutsprocesser men som ger en långsiktighet med utrullning under många år när en operatörs beslut om leverantör väl är fattat.

För denna typ av affärer kan ett stort rörelsekapital krävas för att kunna genomföra ett utrullningsprogram med en stor operatör. Därför arbetar Bolaget aktivt med att skapa samarbeten och att utveckla affärsmodeller med partners för att kunna 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 som till exempel genom att fördjupa dialogen med underleverantörer för att öka transparensen och bli mer förutseende gällande materialförsörjningsrisker. På grund av makroekonomiska faktorer har den allmänna refinansieringsrisken ökat. Bolaget arbetar kontinuerligt med likviditetsuppföljning och finansieringfrågor.

Osäkerheten kring möjligheten att få komponentleveranser har under 2022 minskat något och i takt med att effekterna av Covid-19 pandemin minskat samt att efterfrågan på halvledarkomponenter minskat något som en effekt av generellt högre räntor och avmattning av världsekonomin. De potentiella effekterna av den fortsatta konflikten i Ukraina innebär en osäkerhet som ledningen och styrelsen fortsatt följer noga. Den svenska kronans svaga utveckling mot den amerikanska dollarn innebär att Bolaget jobbar aktivt med att säkra SEK/USD kursen baserat på planerade in- och utbetalningar. Den amerikanska dollarn är den predomanta valutaexponeringen för Bolagets kostnad för sålda varor men å andra sidan den största valutaexponeringen i Bolagets försäljning.

Förslag till vinstdisposition

SEK	2022
Styrelsen föreslår att till förfogande stående medel	
Balanserat resultat	-315 308 569
Överkursfond	368 482 576
Årets resultat	-22 815 010
Totalt	30 358 997
Balanseras i ny räkning	
Summa	30 358 997

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

Resultaträkning

SEK	Not	2022-01-01- 2022-12-31	2021-01-01- 2021-12-31
<i>Rörelsens intäkter</i>			
Nettoomsättning	1	25 922 260	20 894 597
Aktiverade utvecklingskostnader	2	24 420 428	16 205 145
Övriga rörelseintäkter	3	1 730 506	1 297 096
		52 073 194	38 396 838
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Handelsvaror		-13 676 033	-11 810 095
Övriga externa kostnader	4	-35 201 341	-30 447 301
Personalkostnader	5	-24 071 242	-19 412 971
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-707 430	-860 714
Övriga rörelsekostnader		-746 795	-197 395
Rörelseresultat		-22 329 647	-24 331 638
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Räntekostnader och liknande resultatposter		-485 364	-165 302
Resultat efter finansiella poster		-22 815 010	-24 496 940
Resultat före skatt		-22 815 010	-24 496 940
Årets resultat		-22 815 010	-24 496 940

Balansräkning

SEK	Not	2022-12-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	6	47 871 971	23 451 634
		47 871 971	23 451 634
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	7	1 060 640	1 768 070
Summa anläggningstillgångar		48 932 611	25 219 705
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror		9 515 550	9 249 593
Förskott till leverantörer		4 074 296	4 812 407
		13 589 845	14 062 000
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		21 818 537	6 478 749
Aktuell skattefordran		274 913	273 619
Övriga fordringar		1 144 933	908 987
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		1 121 041	1 943 120
		24 359 423	9 604 475
Kassa och bank			
		36 296 208	34 283 437
Summa omsättningstillgångar		74 245 477	57 949 912
SUMMA TILLGÅNGAR		123 178 088	83 169 617

Eget kapital och skulder

SEK	Not	2022-01-01- 2022-12-31	2021-01-01- 2021-12-31
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		18 026 183	10 278 355
Fond för utvecklingsutgifter		47 871 971	23 451 634
		65 898 154	33 729 989
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond		368 482 577	319 115 099
Balanserad vinst eller förlust		-315 308 570	-266 391 292
Årets resultat		-22 815 010	-24 496 940
		30 358 998	28 226 867
Summa eget kapital		96 257 151	61 956 855
<i>Långfristiga skulder</i>			
Konvertibla skuldebrev	8	3 245 786	3 245 786
Övriga långfristiga skulder		900 453	
		4 146 239	3 245 786
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		5 812 294	4 232 831
Övriga kortfristiga skulder		4 272 896	5 396 346
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		12 689 507	8 337 798
Summa kortfristiga skulder		22 774 697	17 966 975
Summa skulder		26 920 937	21 212 762
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		123 178 088	83 169 617

Kassaflödesanalys

SEK	2022-01-01– 2022-12-31	2021-01-01– 2021-12-31
<i>Den löpande verksamheten</i>		
Resultat efter finansiella poster	-22 815 010	-24 496 940
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet *	1 149 238	1 058 108
Betald Inkomstskatt		
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-21 665 772	-23 438 832
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet</i>		
Ökning/minskning varulager	-585 639	2 156 023
Ökning/minskning rörelsefordringar	-15 013 589	-10 480 065
Ökning/minskning av rörelseskulder	6 582 893	3 578 630
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-30 682 107	-28 184 243
<i>Förvärv av materiella anläggningstillgångar</i>		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-24 420 427	-16 204 686
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-24 420 427	-16 204 686
<i>Finansieringsverksamheten</i>		
Inlösta aktieoptioner		27 500
Nyemission	60 433 056	63 781 378
Emissionskostnader	-3 317 751	-1 970 095
Erhållna koncernbidrag		
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	57 115 305	61 838 783
Årets kassaflöde	2 012 771	17 449 945
Livida medel vid årets början	34 283 437	16 833 493
Likvida medel vid årets slut	36 296 208	34 283 437

* Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m

Avskrivningar	707 430	860 714
Orealiserade kursdifferenser	122 126	197 395
Nedskrivningar/reversering av nedskrivningar	319 682	
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m, total	1 149 238	1 058 108

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 balansdagenskurs. 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. Fakturerade intäkter kopplade till serviceavtal periodiseras och löses upp under serviceavtalets längd.

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

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

Finansiella omsättningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället 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 tillgångens 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 lagstads. 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 särredovisas inte den uppskjutna skatteskulden som är hänförlig till obeskattade reserver.

Skattemässiga underskott uppgår till -290 121 657 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

- avsluta en anställds eller grupp av anställdas anställning före den normala tidpunkten för anställningens upphörande, eller
- 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 betalad har bolaget inga ytterligare förpliktelser. Avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad i takt med att pensionen tjänats in.

Noter

Not 1 Omsättning

Nettoomsättning per rörelsegren

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Försäljning av tjänster	2 390 414	2 151 979
Försäljning av varor	23 531 846	18 742 618
Övrigt		
Totalt	25 922 260	20 894 597

Nettoomsättning per geografisk marknad

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
EU	613 915	1 301 431
Nordamerika	23 897 829	16 597 809
Övrigt	1 410 516	2 995 357
Totalt	25 922 260	20 894 597

Not 2 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	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Personalkostnader	3 584 506	3 192 255
Konsultkostnader	20 835 922	13 012 431
Totalt	24 420 428	16 204 686

Not 3 Övriga rörelseintäkter

Årets övriga rörelseintäkter

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Valutakursvinster	1 730 506	1 297 555
Totalt	1 730 506	1 297 555

Not 4 Operationell leasing – leasetagare

Årets leasingkostnader avseende leasingavtal, uppgår till 1 317 717 (1 133 655) och avser lokalhyra, 1 161 304 SEK och hyra av arbetsmaskiner, 20 543 SEK.

Årets leasingkostnader

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Årets leasingkostnader	1 317 617	1 133 655
Varav lokalhyra	1 161 304	945 527
Hyra arbetsmaskiner	20 543	23 058

Framtida leasingavgifter avser hyra av lokal

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Inom ett år	1 192 703	929 305
Mellan ett och fem år	3 262 798	548 312
Senare än fem år		
Totalt	4 455 501	1 477 817

Not 5 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Medelantalet anställda

	2022-12-31	Andel kvinnor	2021-12-31	Andel kvinnor
Anställda	20	14%	17	17%
Totalt	20	14%	17	17%

Redovisning av könsfördelning i företagsledning

	2022-12-31 Andel kvinnor	2021-12-31 Andel kvinnor
Styrelsen	0%	0%
Övriga ledande befattningshavare	0%	0%

Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader, inklusive pensionskostnader

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Löner och andra ersättningar	15 943 747	13 619 709
Sociala kostnader	7 544 703	5 477 800
(varav pensionskostnad) 1)	2 600 815	1 944 751

1) Av företagets pensionskostnader avser 471 390 SEK (455 536) företags VD och styrelse.

Löner och andra ersättningar fördelade mellan styrelseledamöter m.fl. och övriga anställda

	2022-01-01 - 2022-12-31		2021-01-01 - 2021-12-31	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Löner och andra ersättningar (varav tantiem o.d.)	2 583 923 (-)	13 359 824 (-)	2 086 301 (-)	11 530 408 (-)

Ledande befattningshavares ersättningar

2022 (SEK)	Grundlön, styrelse- arvode	Övriga förmåner	Pensions- kostnader
Styrelseordförande	200 000		
Styrelseledamot (4st)	747 153		
Verkställande direktör	1 638 770	4 737	471 390
Övriga ledande befattningshavare	2 182 733	15 964	336 456
Totalt	4 766 656	20 701	807 846

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 6 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	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	23 451 634	7 246 948
Årets nyanskaffningar	24 420 428	16 204 686
Utrangering		
Vid årets slut	47 872 062	23 451 634
Akkumulerade avskrivningar		
Årets avskrivning		
Utrangering		
Vid årets slut		
Redovisat värde vid årets slut	47 872 062	23 451 634

**Not 7 Maskiner och andra tekniska
anläggningar**

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	5 377 029	5 377 029
Nyanskaffningar		
Omklassificering		
Vid årets slut	5 377 029	5 377 029
Akkumulerade avskrivningar		
Årets avskrivning	-3 608 959	-2 748 245
Omklassificering	-707 430	-860 714
Vid årets slut	-4 316 389	-3 608 958
Redovisat värde vid årets slut	1 060 640	1 768 071

Not 8 Långfristiga skulder

SEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Skulder som förfaller senare än ett år från balansdagen		
Konvertibla skuldebrev	3 245 786	3 245 786
Anstånd Skatteverket	900 453	
Totalt	4 146 239	3 245 786

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 9 Transaktioner med närstående

tSEK	2022-01-01 - 2022-12-31	2021-01-01 - 2021-12-31
Bayhood Management AB	1 692	1 521
getITsafe Security Partner Norden AB	1 860	1 891
Saugatuck Invest AB	170	0
Totalt	3 722	3 412

De anlitade bolagen ägs helt eller delvis av ledande befattningshavare som har aktieinnehav i InCoax Networks AB.

Ersättning till Saugatuck Invest avser ränta på lån, räntesats 8%. Lånet är till fullo betalt under räkenskapsåret. Övriga ersättningar avser teknikkonsulttjänster.

Samtliga transaktioner har skett på marknadsmässiga villkor.

**Not 10 Väsentliga händelser efter
räkenskapsårets slut****Februari**

- InCoax Networks AB meddelar byte av Certified Adviser till Vator Securities.

Mars

- Alf Eriksson utsedd till Chief Product and Portfolio Officer.

April

- InCoax Networks AB stärker ledningsgruppen med Jakob Tobieson som COO.

Utförande av bransch som företaget är verksam har konflikten i Ukraina inte påverkat orderingsgången i någon större omfattning. Några allvarliga leveransproblem har inte heller uppkommit eller några större ökning av råvarupriser. Det kan inte uteslutas att en långtgående konflikt i Ukraina kan få större konsekvenser på företagens orderingsgång, möjlighet att erhålla leveranser samt höjda råvarupriser.

Underskrifter styrelse och revisor

Lund 15 maj, 2023

Peter Agardh
Styrelseordförande

Tobias Lennér

Anders Nilsson

Pär Thuresson

Alf Eriksson

Jörgen Ekengren
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats
KPMG AB

Niklas Antonsson
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 2022. Bolagets årsredovisning ingår på sidorna 22-33 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 2022 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 revisionsd i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till InCoax Networks AB enligt god revisorsd 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.

Annan information än årsredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och återfinns på sidorna 1-21 och 34-40. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta.

Vi har inget att rapportera i det avseendet.

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 bolagets 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 revisionsd 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 inställ-

ning 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. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighetsom beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- 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 2022 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 revisions-

sed 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 15 maj 2023

KPMG AB

Niklas Antonsson
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: 15 815 892 aktier via bolag



Alf Eriksson

Ingenjör. Född 1961.

Styrelseledamot sedan 2020.

CPO i Skugga Technology AB, Rådgivare i Home Ice Consulting.

Fd CEO på ESKADENIA Software AB, Advisor på Skugga Technology AB, och VP Product Management på CLX Communications AB.

Aktieinnehav: 54 000



Tobias Lennér

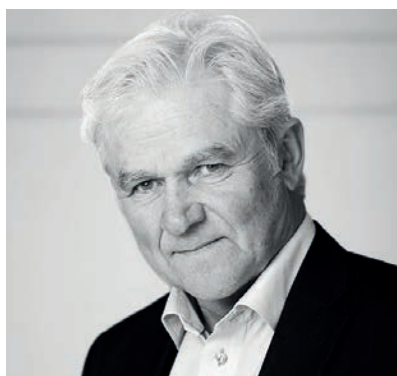
Executive Management Program Graduate, IFL och BA. Född 1968.

Styrelseledamot sedan 2022.

VD och partner på Rippler Communication, Styrelseledamot Genexis Broadband Technology.

Fd egen verksamhet inom rådgivning, Affärsområdeschef B2B på ComHem och VD för Phonera.

Aktieinnehav: 7 000



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: 58 713 & 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: 8 749

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: 49 500

Teckningsoptioner: 300 000 TO 2020/2023



Helge Tiainen

Sälj. Marknad och Affärsutveckling (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



Mats Svensson

*Finanschef (CFO)**

Anställd sedan 2022.

Civil Ek. Född 1967.

Närmast kommer Mats från ScanCoin AB/Suzohapp där han arbetade som Business Controller/Finance Manager.

2019–2020: Finance Manager, ScanCoin / Suzohapp

2014–2019: Finance Manager, Imperial Logistics AB

2008–2014: Senior Accounting Manager, Flint Group Sweden AB

2003–2007: Business Controller, Nestle Purina PetCare AB

Aktieinnehav: 0

Teckningsoptioner: 0

* Emil Bendroth var CFO fram till 31 mars 2022.



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

Teckningsoptioner: 0



Morten Werther

Head of Development

Anställd sedan 2021.

MSc Ph Eng, PhD Physics. Född 1965.

2018–2021: Management Consultant

2000–2017: Ericsson, SonyEricsson, Sony Mobile Communications, Senior Development Manager

1995–1999: Jacobsson&Werther, Founder ML

Aktieinnehav: 0

Teckningsoptioner: 0

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.

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

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.

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.

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.

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

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

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

5G FWA En typ av trådlös 5G-teknik (mmWave) som möjliggör fast bredbandsaccess med radiofrekvenser istället för kablar.

G.fast En protokollstandard för DSL (Digital Subscriber Line) för telefon- eller koaxnät med överföringshastigheter mellan 100Mbps och (i vissa gynnsamma användningsfall) 1Gbps.

G.hn Specifikation för hemnätverk med datahastigheter på upp till 2 Gbps och drift över fyra typer av ledningar: telefon-, koaxial- eller kraftkabel och optisk fiber.

DOCSIS Den dominerande teknologin för kabeloperatörer. DOCSIS används för kabel-TV och Internet. Finns i flera generationer såsom ex. 3.0 och 3.1, med vilka MoCA Access 2.5 kan samexistera. Senaste version heter DOCSIS 4.0.

FTTH Fiber To The Home, avser förläggning av optisk fiber hela vägen till användaren.

FTTep Fiber To The Extension Point, avser förläggning av optisk fiber till punkt i eller strax utanför byggnad där förlängning sker med hjälp av kompletterande bredbandsteknologier såsom MoCA Access™.

Finansiell kalender

Årsstämma 2023	15 juni 2023
Delårsrapport apr-jun 2023	18 augusti 2023
Delårsrapport jul-sep 2023	3 november 2023
Bokslutskommuniké 2023	8 mars 2024

Årsredovisning 2022

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

Mats Svensson, finanschef
mats.svensson@incoax.com

Finansiella rapporter i digital form finns tillgängliga på bolagets hemsida (incoax.com) och kan även beställas via e-postadressen info@incoax.com eller telefonnummer 026-420 90 42.

Övrig kontakt

InCoax Networks AB - Lund
Ideon Science Park
Mobilvägen 10, SE-223 62 Lund
Sweden

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

www.incoax.com

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

Om InCoax Networks AB

InCoax Networks AB (publ) återanvänder fastigheters befintliga koaxialkabelnät för bredbandsåtkomst i fiberinstallationer (FTTH) till världens ledande bredbandsoperatörer. Tekniken är ett högpresterande, framtids-säkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement till fiber, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital inkludering och internetåtkomst för alla.

Bolagets aktie (INCOAX) är sedan 3 januari 2019 upptagen för handel på Nasdaq First North Stockholm med Vator Securities AB, tel. +46 8-5800 6599, ca@vatorsec.se, som Certified Adviser. Pareto Securities AB är bolagets likviditetsgarant.



INCOAX