

INCOAX

Delårsrapport
januari – mars 2021



Innehåll

Kvartalsutvecklingen i korthet...3	Resultaträkning 11
Vd har ordet5	Balansräkning12
Samarbetsorganisationer8	Kassaflöde.....12
Bolagets utveckling9	Förändring i eget kapital12
Övrig bolagsinformation 10	Aktie och ägare..... 13
	Definitioner 14
	Aktieägarinformation..... 15

Om InCoax Networks AB

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

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

Org. nummer: 556794-1363 • Tel: +46 (0)26-420 90 42 • www.incoax.com

Kvartalsutveckling i korthet

Försäljningsframgångar med historiskt hög omsättning i kombination med minskade kostnader.

Nyckeltal

SEK	Jan-mar 2021	Jan-mar 2020	Helår 2020	Helår 2019
Nettoomsättning	5 170 689	241 767	3 788 463	2 822 067
Bruttoresultat	314 979	160 562	-5 404 535	259 277
Bruttomarginal, %	6%	66%	Neg.	9%
Rörelseresultat (EBIT)	-7 110 805	-17 371 881	-57 405 382	-65 108 321
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-7 131 222	-17 411 159	-57 822 219	-65 760 609
Resultat efter skatt	-7 131 222	-17 411 159	-57 822 219	-65 760 609
Resultat per aktie	-0,26	-0,95	-2,11	-3,59
Resultat per aktie efter utspädning	-0,25	-0,93	-2,03	-3,48
Soliditet, %	44,6	58,9	57,0	74,4
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-7 404 655	-17 122 806	-12 643 002	21 745 099
Kassaflöde per aktie	0,27	0,94	0,46	1,19
Kassaflöde per aktie efter utspädning	0,26	0,91	0,44	1,15
Antal utestående aktier vid periodens slut	27 442 396	18 294 931	27 442 396	18 294 931
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	28 531 396	18 734 924	28 531 396	18 909 899
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	27 442 396	18 294 931	20 581 797	12 423 128
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	28 531 396	18 909 899	21 252 782	13 293 376

Finansiell utveckling

Januari-mars 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 5 170 689 SEK (241 767), vilket är den högsta faktureringen i ett kvartal i företagets historia. Detta är drivet av faktureringen till stor amerikansk kund.
- Rörelseresultatet uppgick till -7 110 805 SEK (-17 371 881), en förbättring drivet av ökad försäljning samt lägre personalkostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -7 131 222 SEK (-17 411 159), och resultat per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,95).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet förbättrades till -7 404 655 SEK (-17 122 806).

Väsentliga händelser under kvartalet

- InCoax erhåller följordorder om 3,2MSEK från amerikansk Fiber/LAN-operatör.
- Nordamerikansk Tier 1 operatör utökar samarbetet med InCoax och arbetet fortskrider enligt plan.
- Initial order (via VAR) från USA-baserad systemintegratör specialiserad mot s.k. *Garden Style Apartment Complexes*.
- InCoax blir medlem i USA-baserade *Fiber Broadband Association*.
- InCoax, BBF och MoCA pressmeddelade att standarden TR-419 för Fiber Access Extension över koaxialnätverk är klar. InCoax som bolag fick stort genomslag i den internationella fackpressen med ett hundratal artiklar publicerade globalt.
- InCoax annonserar en av huvudägarna Saugatuck Invest AB fullt ut garanterad företrädesemission på 41MSEK.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- InCoax erhåller två ordrar om totalt 5MSEK från USA-baserad Fiber/LAN-operatör.
- InCoax genomför en av huvudägarna Saugatuck Invest AB fullt ut garanterad företrädesemission på 41 163 592,50 SEK före emissionskostnader.
- InCoax intensifierar lagd marknads- och kommunikationsstrategi genom deltagande i paneldebatt med ledande aktörer inom bredbandsteknologi såsom; Broadband Forum, British Telecom och Verizon/MoCA. Ytterligare artiklar publiceras med stort genomslag i fackpressen och kostnadseffektiv riktad marknadsföring genom sociala medier.





Vd har ordet

Framgångsrikt kvartal med ökad försäljning

Fortsatta beställningar ledde till att det första kvartalet blev framgångsrikt med den högsta försäljningen i bolagets historia. Detta i kombination med minskade kostnader förbättrade resultat och kassaflöde signifikant. Utvecklingsprojektet med den amerikanska Tier-1 operatören fortskrider enligt plan.

Fortsatta order i tillväxtsegment

Under det första kvartalet och till dagens datum vann InCoax fortsatta beställningar från den USA-baserade Fiber/LAN operatören. Vi är numera under en mer reguljär utrullning med denna operatör och vi bedömer att det finns ett fortsatt stort behov av vår lösning. Vi får bra återkoppling från kunden angående systemets kapacitet samt kvalitet och driftsäkerhet. Installationer av vårt system sker för närvarande i 9 storstadsområden i USA och vi ser potential för fler. Vi ser detta som en mycket bra referenskund vilket ger oss fortsatta möjligheter till en expansion med denna och även andra operatörer med samma eller liknande användningsfall. Vi har under första kvartalet inlett fördjupade diskussioner med ytterligare tre USA-baserade operatörer och en EU-baserad operatör. Detta visar att vår strategi är riktig.

Marknadspotentialen kvarstår oförminskad

Vårt fokus på utvalda marknadssegment ger resultat och vi verkar på en mycket stor internationell marknad för bredbandslösningar. Det finns en kontinuerligt ökad efterfrågan av högre bandbredd hos konsumenter,

som har accentuerats under den pågående Covid-19 pandemin. Konsumenter på utvecklade marknader efterfrågar i allt högre grad gigabithastigheter i sina internetuppkopplingar. Stamnätverken för fiber byggs ut i en oförminskad takt och utmaningen är att på ett tids-/kostnadseffektivt sätt ansluta gigabitprestanda till varje lägenhet i flerfamiljshus, vilket är ett stort problem för att växa abonnentbasen för operatörerna.

Nyckeltalet "Homes Passed" d v s antalet byggnader som fibern passerar ute i gatan växer kontinuerligt.

På internetservicemarknaden ser vi mer och mer av ett "Gigabit Race" mellan traditionella telekom-, kabel- och fiberoperatörer, där man försöker vinna nya och ta över befintliga abonnenter. InCoax verkar således på en mycket stor och växande marknad. Detta är i sig en stor möjlighet men utgör också en risk för att bli ofokuserad och alltför opportunistisk. För att komma till snabbt avslut i affärer är det viktigt att veta i vilka användningsfall våra lösningar passar bäst in i och att vi upprätthåller en mycket god kunskap om operatörernas nätverk och hur dessa opereras.

InCoax har implementerat en tydlig strategi

Den strategi som vi tog fram under 2020 tillämpas nu fullt ut. InCoax har nu en tydligare definition av vilka segment av marknaden som vi adresserar. En viktig del var att initiera försäljning till kunder i rätt marknadssegment där vårt nuvarande system in:xtnd™ passar in utan vidareutveckling. Om vi i detta segment identifierar de Fiber/LAN operatörskunder som har rätt tillväxtplaner samt ambitionen att i framtiden sälja multigigabitjänster i XGS-PON lösningar, så kan vi växa med operatörskunderna över tid och med succesivt högre service och funktionalitet i systemet som motsvarar operatörernas krav.

Vi konstaterade under 2020 att vi, för att kunna adressera de verkligt stora volymsegmenten på marknaden, måste vidareutveckla vårt system för att vara fullt ut kompatibla med de lösningar som Tier-1 operatörer använder för att styra och övervaka sina nätverk. Samarbetet med den nordamerikanska Tier-1 operatören som vi inledde under 2020 har här varit ovärderligt för vår möjlighet att

genomföra detta. Vi ser ett stort fortsatt intresse från operatören och vi kommer i slutet av andra kvartalet inleda labb- och fälttester. Testerna kommer som tidigare informerats om att göras enligt specifikationer som är nära en färdig produkt/system. Detta innebär att tiden från genomförda tester till kommersiell utrullning kan bli relativt kort. Utvecklingsprojektet med den nordamerikanska operatören medför att vi kommer att ha ett system som öppnar upp för en betydande marknad bestående av många stora operatörer med samma eller liknande användningsfall.

Starkt position för att kunna ta betydande marknadsandelar

Med den vidareutvecklade lösningen har vi ett mycket konkurrenskraftigt alternativ till G.fast (som använder de gamla kopparnäten ursprungligen avsedda för telefoni) i en framtidssäkrad multigigabitlösning med XGS-PON interface (10Gbps). Det faktum att den nordamerikanska operatören delfinansierar detta projekt är också en mycket positiv signal som indikerar ett stort intresse.



En viktig faktor för att kunna sälja till operatörer är kompatibilitet med de provisionerings- och supportsystem som de använder. InCoax har successivt vidareutvecklat systemet för att uppfylla denna viktiga faktor genom att implementera de standardiserade protokoll som operatörerna använder nu och förväntas göra i framtiden. En mycket positiv faktor är också att Broadband Forum ("BBF") under första kvartalet publicerade en ny standard, TR 419, för "Fiber To The Extension Point" som definierar arkitektur och implementationsstandard av PON-fibernetverk som förlängs över koaxialkabelnätverk med MoCA Access™ standarden. Detta kommer underlätta framtida kompatibilitet av vårt system och medger att operatörer på ett etablerat sätt kan integrera InCoax systemlösning i sina fibernetverk.

InCoax har under kvartalet stärkt sin position för att kunna ta betydande marknadsandelar i de definierade kundsegment som vi nu inriktar oss mot för att uppnå en framtida tillväxt.

Partners och organisation

InCoax har som tidigare meddelats etablerat en partnerbas för indirekt försäljning på de marknader som är mest relevanta för oss. Vi har intensifierat arbetet med att utbilda all relevant VAR-personal på våra produkter och system, för att initiera försäljningen också i dessa kanaler. Vi har under första kvartalet inlett en översyn av vår partnerbas som syftar till att fokusera på de partners som har en egen kapacitet och är villiga att göra en egen investering för att driva försäljning i indirekta kanaler.

InCoax strategiska inriktning är att vara en systemlösningspartner till definierade segment av operatörsmarknaden. Detta innebär ett ökat fokus på att knyta ihop vårt aktiva deltagande i standardiseringsforum med systemlösningar i tät dialog med strategiska operatörskunder. InCoax har sedan tidigare varit aktiv medlem i BBF, MoCA Alliance och ETSI. Vi har under första kvartalet utökat detta med medlemskap även i Fiber Broadband Association då detta kommer ge värdefulla kontakter i den amerikanska fiberoperatörsindustrin.

Arbetet med att intensifiera samarbetet med externa partners för att exekvera utveckling av hård- och mjukvara samt industrialisering och tillverkning har gått fortsatt bra. Genom att i högre grad fokusera egna resurser med värdeadderande kärnkompetenser uppnår vi ett mer tids- och kostnadseffektivt sätt att utveckla och försörja marknaden med vår systemlösning.

Försäljning och finansiell ställning

Försäljningen har utvecklats väl framförallt på den nordamerikanska marknaden och vi visar den högsta försäljningen i bolagets historia. De kostnadsreduktioner som slutfördes under det fjärde kvartalet 2020 ger nu effekt. Baserat på de försäljningsprognoser vi ser för våra system har vi också från och med det tredje kvartalet 2020 börjat aktivera utvecklingskostnader som hänförs till vårt uppgraderade system som adresserar Tier-1-operatörer

I och med detta har InCoax för andra kvartalet i rad visat bra förbättringar av alla nyckeltal och jag vill påstå att vi därmed ser ett tydligt trendbrott.

InCoax annonserade under det första kvartalet en nyemission. Det totala beloppet som tillförs bolaget är i ett första steg 41 MSEK och i ett andra steg 21 MSEK (baserat på Teckningsoptioner i dec 2021), före emissionskostnader.

Finansiella mål

Jag är fortsatt av uppfattningen att ett kommersiellt genombrott förväntas 2021 bli genom samarbete med distributionspartners där InCoax framtida intäkter kan komma att ske delvis i form av licensintäkter.

Vi har som mål att uppnå positivt kassaflöde på månadsbasis under slutet av 2021.

Fortsatt fokus på försäljning

Vårt strategiska fokus har visat sig vara rätt för att initiera, och succesivt öka, försäljningen. Vi har under första kvartalet och fram till nu fått fortsatta beställningar från den USA-baserade Fiber/LAN operatören och vi ser en fortsatt efterfrågan. Baserat på denna referens har vi inlett vidare diskussioner med flera operatörer med liknande användningsfall både i USA och i Europa.

Arbetet med den nordamerikanska Tier-1-operatören kan i nästa steg öppna upp för en mycket stor marknad i de verkliga högvolumsegmenten av internationella operatörsmarknaden.

Gävle i maj 2021

Jörgen Ekengren

Verkställande direktör

Samarbetsorganisationer

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

Samarbetsorganisationer

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

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

Multimedia over Coax Alliance

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

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

eller lägenhet.

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

Broadband Forum (BBF)

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

Small Cell Forum

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

Fiber Broadband Association

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

Bolagets utveckling

Nettoomsättning och resultat

Januari-mars 2021

Nettoomsättningen uppgick till 5 170 689 SEK (241 767), vilket är den högsta faktureringen i ett kvartal i företagets historia. Detta är drivet av faktureringen till stor amerikansk kund. Faktureringen omfattar såväl försäljning av hårdvara som av serviceavtal vilket bör ge en god kontakt till kund under en längre period.

Rörelseresultatet uppgick till -7 110 805 SEK (-17 371 881), en förbättring drivet av ökad försäljning samt lägre personalkostnader påverkat av den strategiska förändringen som bolaget påbörjade under förra året och nu fått fullt genomslag under kvartalet.

Resultat efter skatt uppgick till -7 131 222 SEK (-17 411 159), och resultat per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,95).

Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet förbättrades till -7 404 655 SEK (-17 122 806).

Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet -20 417 SEK (-39 278), avseende ränteutgifter till Norrlandsfonden.

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i kvartalet till -2 620 544 SEK (-17 033 638).

Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till -4 784 111 SEK (0) hänförligt till aktivering av utvecklingskostnader.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick därmed till 0 SEK (-89 168).

Det totala kassaflödet uppgick för kvartalet till -7 404 655 SEK (-17 122 806).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till 4 784 111 SEK (0).

Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 39 233 503 SEK (37 887 830). Soliditeten uppgick till 44,6 procent (58,9) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 9 428 838 SEK (12 353 689).



Övrig bolagsinformation

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554) och BFNAR 2012:1, Årsredovisning och koncernredovisning (K3). De redovisningsprinciper som tillämpas överensstämmer med de redovisningsprinciper som användes vid upprättandet av Årsredovisningen 2020.

InCoax styrelse fattade beslut om att börja tillämpa aktiveringsmodellen för egenutvecklade immateriella anläggningstillgångar med start fr.o.m. 2020-07-01.

Belopp är uttryckt i svenska kronor där ej annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Risker och osäkerheter

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

kapitalbehov, valutarörelser samt tillgång till och priser på nyckelkomponenter.

Bolaget arbetar kontinuerligt med förebyggande åtgärder för att så långt som möjligt minimera dessa risker och osäkerhetsfaktorer. För en fullständig redogörelse av de risker som påverkar bolaget hänvisas till det prospekt som togs fram i samband med bolagets företrädesemission våren 2021.

Transaktioner med närstående

GetITsafe Security Partner Norden AB, i vilket bolag InCoax CTO Thomas Svensson är delägare och styrelseordförande i, har utfört konsulttjänster åt InCoax. Totalt fakturerat belopp uppgår till SEK 476 784 under det första kvartalet.

Säsongsvariationer

InCoax ser inga säsongsvariationer i sin försäljning.



Resultaträkning

SEK	Jan-mar 2021	Jan-mar 2020	Helår 2020	Helår 2019
Försäljning tjänster	578 673	1 120	104 390	1 490 797
Försäljning varor (inklusive rabatter)	4 592 016	253 393	3 684 073	1 318 735
Övrigt	0	-12 746	0	12 535
Summa nettoomsättning	5 170 689	241 767	3 788 463	2 822 067
Aktiverade utvecklingskostnader	4 784 111		7 246 948	
Övriga rörelseintäkter	0	59 013	1 865 300	467 630
Summa omsättning	9 954 800	300 780	12 900 711	3 289 697
Kostnad sålda varor	-4 855 710	-140 218	-9 088 608	-3 030 420
Bruttovinst	314 979	160 562	-5 404 535	259 277
Bruttovinst marginal	6%	66%	-143%	9%
Lokalkostnader	-303 400	-366 918	-1 393 942	-1 416 639
Marknadskostnader inkl arvode sälj	-476 100	-1 213 262	-5 978 718	-6 906 986
Data/tele	-87 500	-66 859	-765 414	-383 209
Redovisning/Revision	-815 277	-482 439	-2 067 367	-1 337 036
Övrigt (inkl konsultarvoden)	-7 004 767	-6 356 095	-21 367 825	-29 293 215
Summa övriga kostnader	-8 687 044	-8 485 573	-31 573 266	-39 337 086
Personalkostnader	-3 402 433	-8 780 025	-28 256 425	-25 436 961
Summa Personal	-3 402 433	-8 780 025	-28 256 425	-25 436 961
Avskrivningar	-120 418	-153 946	-1 053 965	-550 743
Övriga rörelsekostnader		-112 899	-333 829	-42 808
Resultat före finansiella poster	-7 110 805	-17 371 881	-57 405 382	-65 108 321
Ränteintäkter	0	0	0	3 529
Räntekostnader	-20 417	-39 278	-416 837	-655 817
Summa finansiella poster	-20 417	-39 278	-416 837	-652 288
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-7 131 222	-17 411 159	-57 822 219	-65 760 609

Balansräkning

SEK	Jan-mar 2021	Jan-mar 2020	Helår 2020
Anläggningstillgångar	14 539 425	1 521 235	9 875 732
Varulager	7 824 152	17 714 569	11 405 617
Kortfristiga fordringar	7 441 088	6 298 337	5 057 203
Likvida medel	9 428 838	12 353 689	16 833 492
Summa omsättningstillgångar	24 694 078	36 366 595	33 296 312
Summa tillgångar	39 233 503	37 887 830	43 172 044
Eget Kapital	17 483 791	22 307 078	24 615 013
Långfristiga skulder	3 245 789	0	3 245 789
Kortfristiga skulder	18 503 923	15 580 751	15 311 242
Summa Eget Kapital och Skulder	39 233 503	37 887 830	43 172 044

Kassaflöde

SEK	Jan-mar 2021	Jan-mar 2020	Helår 2020	Helår 2019
Ingående kassa	16 833 493	29 476 495	29 476 495	7 731 397
Kassaflöde från operativa verksamheten	-2 620 544	-17 033 638	-50 080 769	-72 038 577
Kassaflöde från investeringar	-4 784 111	0	-8 437 849	-921 399
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	-89 168	45 875 616	94 705 075
Utgående kassa	9 428 838	12 353 689	16 833 493	29 476 495
Periodens kassaflöde	-7 404 655	-17 122 806	-12 643 002	21 745 099

Förändring i eget kapital

SEK	Jan-mar 2021	Jan-mar 2020	Helår 2020	Helår 2019
Eget Kapital vid periodens ingång	24 615 013	39 807 405	39 807 405	26 184 260
Nyemissioner, teckningsrätter		-89 168	42 629 827	79 383 755
Periodens resultat	-7 131 222	-17 411 159	-57 822 219	-65 760 609
Eget kapital vid periodens utgång	17 483 791	22 307 078	24 615 013	39 807 405
Periodens förändring i eget kapital	-7 131 222	-17 500 327	-15 192 392	13 623 146



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 31 mars 2021 till 1 618 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 23,6 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 66,0 procent.

Aktier och aktiekapital

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

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

Utdelning

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

Ägarförhållande per den 31 mars 2021

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	6 468 572	23,6
Norrlandspojkarna AB	3 522 700	12,8
BLL Invest AB	3 466 788	12,6
Nordnet Pensionsförsäkring AB	1 911 967	7,0
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	1 132 587	4,1
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	530 140	1,9
SEB Life International Insurance	300 000	1,1
Getitsafe Security Partner Norden AB	288 132	1,0
Coeli Wealth Management AB	259 571	0,9
Lars Axelsson	239 999	0,9
Övriga aktieägare ca 1 608st	9 321 940	34,0
Total	27 442 396	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2021-03-31 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

Definitioner

Ekonomiska

Balansomslutning Företagets samlade tillgångar.

Bruttoresultat Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor.

Nettoomsättning Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

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

Resultat efter skatt Resultat efter finansiella poster inklusive skattekostnader.

Rörelsemarginal (EBIT) Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Rörelseresultat Resultat före finansnetto och skatt.

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

Övriga

VAR Value Added Reseller.

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

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

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

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



Finansiell kalender

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

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

Finansiell rapportering

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

För frågor kring rapporten vänligen kontakta:

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

Peter Hasselberg, finanschef
peter.hasselberg@incoax.com

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

Övrig kontakt

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

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

www.incoax.com

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

Om InCoax Networks AB

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

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



INCOAX

