



Delårsrapport juli – september 2021



Innehåll

Kvartalsutvecklingen i korthet...3	Resultaträkning12
Vd har ordet5	Balansräkning 13
Samarbetsorganisationer9	Kassaflöde..... 13
Bolagets utveckling 10	Förändring i eget kapital 13
Övrig bolagsinformation 11	Aktie och ägare..... 14
	Definitioner 15
	Aktieägarinformation..... 16

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

InCoax gör sitt starkaste kvartal någonsin. D2501 lansering öppnar upp större marknad.

Nyckeltal

SEK	Jul-sep 2021	Jul-sep 2020	Jan-sep 2021	Jan-sep 2020	Helår 2020
Nettoomsättning	7 623 222	346 553	17 648 565	1 068 214	3 788 463
Bruttoresultat	4 219 929	-3 982 221	7 550 706	-1 948 040	-5 404 535
Bruttomarginal, %	55%	Neg.	43%	Neg.	Neg.
Rörelseresultat (EBIT)	-3 676 744	-17 160 056	-16 518 375	-48 768 163	-57 405 382
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-3 693 277	-17 439 827	-16 584 863	-49 159 530	-57 822 219
Resultat efter skatt	-3 693 277	-17 439 827	-16 584 863	-49 159 530	-57 822 219
Resultat per aktie	-0,10	-0,95	-0,45	-2,69	-2,11
Resultat per aktie efter utspädning	-0,09	-0,93	-0,39	-2,62	-2,03
Soliditet, %	69,7	40,0	69,7	40,0	57,0
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-10 496 778	-10 427 312	7 458 704	-26 642 745	-12 643 002
Kassaflöde per aktie	-0,29	-0,57	0,20	-1,46	-0,46
Kassaflöde per aktie efter utspädning	-0,25	-0,56	0,18	-1,42	-0,44
Antal utestående aktier vid periodens slut	36 589 861	18 294 931	36 589 861	18 294 931	27 442 396
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	42 519 391	18 734 924	42 519 391	18 734 924	28 531 396
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	36 589 861	18 294 931	33 540 706	18 294 931	20 581 797
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	42 588 551	18 734 924	39 539 396	18 734 924	21 252 782

Finansiell utveckling

Juli-september 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 7 623 222 SEK (346 553), fortsatt mycket högre omsättning än föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -3 676 744 SEK (-17 160 056), en förbättring drivet av ökad försäljning och lägre personalkostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -3 693 277 SEK (-17 439 827), och resultat per aktie uppgick till -0,10 SEK (-0,95).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet låg i linje med föregående år -10 496 778 SEK (-10 427 312).

Januari-september 2021

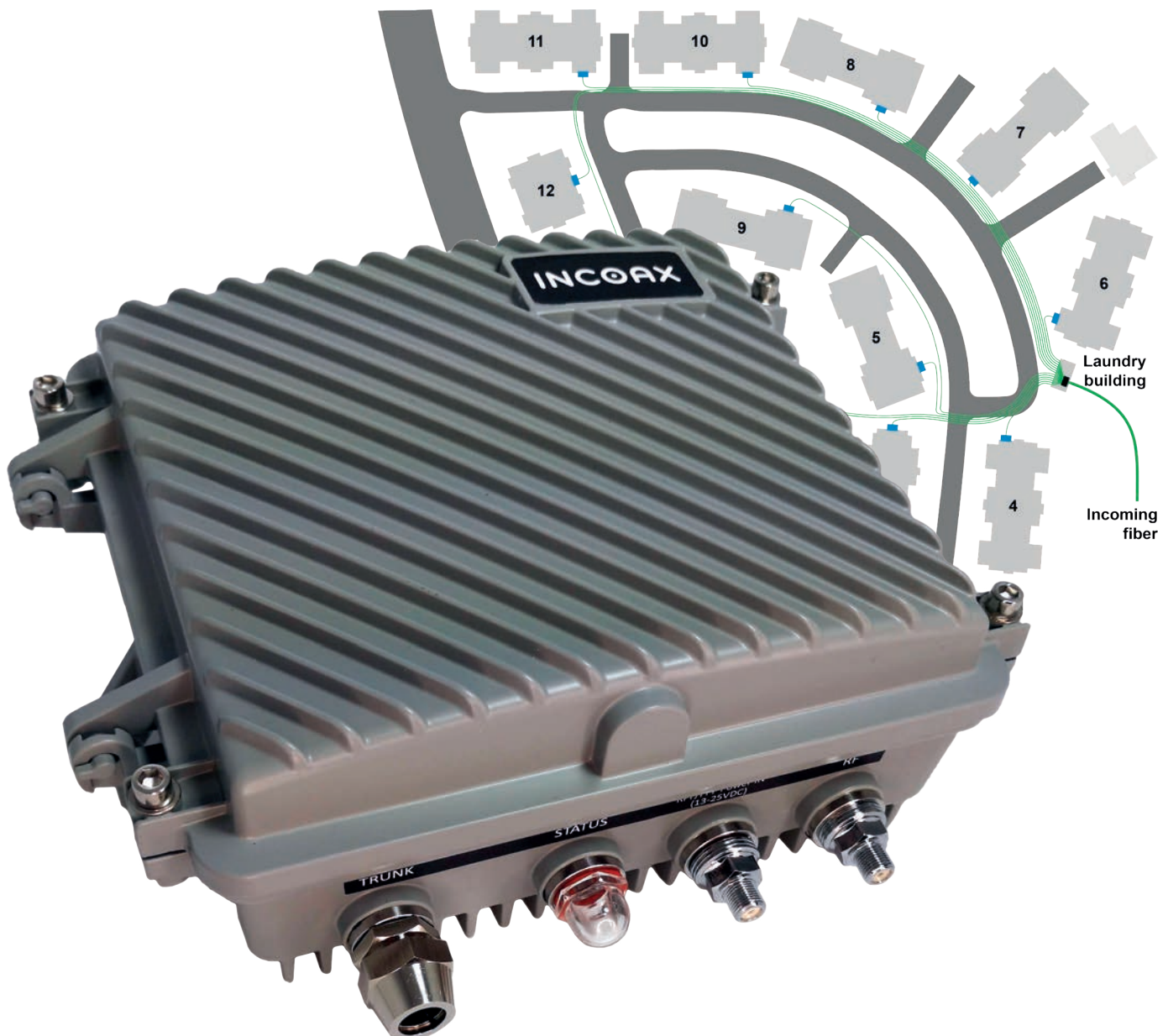
- Nettoomsättningen uppgick till 17 648 565 SEK (1 068 214), vilket är den högsta försäljningen för nio månader i företagets historia. Detta är drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -16 518 375 SEK (-48 768 163), en förbättring drivet av ökad försäljning samt lägre personalkostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -16 584 863 SEK (-49 159 530), och resultat per aktie uppgick till -0,45 SEK (-2,69).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för perioden förbättrades till 7 458 704 SEK (-26 642 745).

Väsentliga händelser under kvartalet

- Ny produkt för den växande XGS-PON marknaden förlanserades på mässan Fiber Connect 25-28 juli i Nashville, USA.
- Lansering av D2501 kontrollenhet för små och medelstora flerfamiljshus på Broadband Forum UFBB vBase 2021 virtuella mässa 21 september.
- Emil Bendroth är åter i tjänst som ordinarie CFO.
- Morten Werther rekryteras som ny Utvecklingschef och medlem av ledningsgruppen. Tillträdde tjänsten den 23 augusti.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Amerikanska Fiber/LAN-operatören inleder tester av InCoax D2501 kontrollenhet.
- Nordamerikansk Tier1-operatör har framgångsrikt genomfört fälttester av InCoax MoCA Access™ systemlösning.





Vd har ordet

InCoax gör sitt starkaste kvartal någonsin

Samarbetet med den USA-baserade Fiber/LAN-operatören fortsätter att utvecklas mycket väl med ökad orderingång och försäljning under det tredje kvartalet. Labb- och fälttester tillsammans med den amerikanska Tier-1 operatören är nu genomförda och vi går in i nästa steg i produktifiering för att möjliggöra en volymbeställning. Vår nya produkt, kontroll-enheten D2501, har fått ett mycket bra mottagande och vi genomför labbtester med två operatörer.

Försäljning och orderingång utvecklas väl

Det är mycket tillfredställande att kunna konstatera att det tredje kvartalet blev det bästa i InCoax historia. Försäljningen till den USA-baserade Fiber/LAN-operatören fortsätter att öka och vi ser en tydlig fortsatt tillväxtpotential. Vi noterar även att hotellmarknaden succesivt ser ut att förbättras och vi har vunnit några, visserligen mindre, beställningar av in:xtnD för denna tillämpning (sk användningsfall).

Det är många operatörer som kontaktar oss och vill veta hur vårt system kan lösa deras utmaning med fiberförlängning i flerfamiljshus. Det gäller särskilt USA-baserade operatörer vilka har en lång historik av att använda kabelnät för TV och bredband. Att återanvända koaxialkabelnäten för data ligger nära till hands för dessa operatörer då det finns god teknisk kompetens och möjlighet att spara både tid och pengar. Det innebär även en attraktiv lösning ur ett hållbarhetsperspektiv. Den dominerande teknologin för kabeloperatörer heter DOCSIS och används för kabel-TV och datatransmission för andra tillämpningar. Nackdelen med denna teknologi är att

accesspunkten måste placeras väldigt nära fastigheten för att kunna uppnå gigabithastigheter vilket innebär en hög investering. Vi ser en trend att kabeloperatörer väljer bort dyra investeringar i den senaste generationen DOCSIS 4.0 till förmån för nya fibernät med FTTH (Fiber To The Home) eller FTTEP (Fiber To The Extension Point). Den trenden och information som vi får via operatörer stärker oss i vår bedömning att det finns ett betydande behov för vår lösning av fiberförlängning även bland kabel-TV-operatörer.

Framgångsrika Labb- och fälttester med Amerikansk Tier-1 operatör

Efter en Covid-relaterad försening har den nordamerikanska Tier-1 operatören nu genomfört labb- och fälttester med ett bra resultat. Samarbetet löper väl och vi noterar ett stort intresse från operatören. Samarbetet underlättas av att reserestriktionerna tagits bort då vi nu kan vara på plats i USA. Det är mycket positivt att vi nått så här goda resultat trots de problem som pandemin inneburit. Det indikerar att det finns starka drivkrafter på båda sidor att göra detta till ett framgångsrikt projekt.

Operatören går nu in i en s k produktifieringsfas som sedan följs av en upphandling.

Denna upphandling kommer att ske i konkurrens men vi bedömer att vi i ett sådant läge kommer att ha ett stort försprång till eventuella konkurrenter med avseende på kravuppfyllnad och konkurrenskraftiga installations- och lanseringstider. InCoax värderar den enskilda kundens potentiella investeringsbehov för den lösning InCoax tillhandahåller till ca 1,5 mrd kr under en tidsperiod av två till tre år.

D2501

Vi lanserade vår nya s k DPU (Distribution Point Unit) D2501 under kvartalet och den har fått mycket positiv respons från flera operatörer. Labbtester med två av dessa har nu inletts, dels den befintliga USA-baserade Fiber/LAN-operatörerna, dels en EU-baserad operatör. D2501 adresserar primärt mindre flerfamiljsfastigheter med upp till 31 lägenheter.

Den standard som en mycket stor del (80-90%) av världens fiberoperatörer har investerat i kallas för PON (Passive Optical Networks). Detta är en standard som erbjuder bra förutsättningar för kostnadseffektiva investeringar och centraliserad nätverkshandling. PON-teknologier finns i flera generationer varav den senaste, XGS-PON, medger 10Gbps symmetrisk upp-

och nedströmstrafik. Förutom de användningsfall där in:xtnd redan passar in kommer vi med D2501 att kunna erbjuda system för fiberförlängning anpassade för XGS-PON-baserade fibernätverk i och med detta ökar vi drastiskt den adresserbara marknaden för InCoax. Mjukvaran i D2501 är kompatibel med de vanligast förekommande standarder som operatörer använder och vårt system kan därmed på ett standardiserat sätt integreras i ett nätverk utan stora egna utvecklingsinsatser för en operatör.

Marknadspotential

Det stora amerikanska infrastrukturpaketet på 1 000 miljarder USD som godkändes i kongressen i november kommer att påverka bredbandsutbyggnaden positivt då ca 65 miljarder USD av dessa investeringar avser förbättrat bredband. Eftersom vi redan tidigare har noterat ett stort intresse i USA så bedömer vi att detta paket ytterligare förbättrar vår potential på USA-marknaden. Behovet av ökad bandbredd hos konsumenterna accentueras kontinuerligt, inte minst efter pandemin där ändrade beteenden avseende hemarbete och fritid ställer höga krav på bredbandskapacitet.

Konsumenterna på utvecklade marknader efterfrågar i allt högre grad gigabithastigheter i sina internetuppkopplingar. Stamnäten för fiber byggs ut i en oförminskad takt; utmaningen för operatörer ligger i att tids- och



kostnadseffektivt ansluta gigabitprestanda till varje lägenhet i flerfamiljshus för att därmed öka abonnentbasen. Konkurrensen på marknaden ökar och avgörande för en framgångsrik införsäljning är att kunna erbjuda gigabit- och multigigabitprestanda till slutanvändarna. Samtidigt utmanas traditionella kabel- och telekomoperatörer av nya ISP:er (Internet Service Providers) vilka har investerat i nya fibernät och är öppna för att applicera nya teknologier i sina nät. Nyckeltalet "Homes Passed", d v s antalet byggnader som fibernätet passerar men som ännu inte är anslutna till fibernätet, växer kontinuerligt i takt med att stamnäten byggs ut. InCoax lösning för fiberförlängning utgör en mycket attraktiv lösning för en leverantör att snabbt och kostnadseffektivt ansluta ett stort antal abonnenter i flerfamiljshus.

InCoax adresserar en miljardmarknad i försäljningspotential under många år framöver.

Strategi

Den strategi som InCoax utvecklade under 2020 ligger fast. 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.

Givet de framtidssäkrade hårdvaruplattformar vi nu har etablerat kommer vi 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. Ambitionen är att det skall vara lätt att integrera vårt system utan stora anpassningar av operatörernas nätverk, övervakningssystem m m.

Partners and organisation

Den initiala investeringen för InCoax i form av produkt- och systemsupport är omfattande, vilket innebär att vi måste fokusera på ett färre antal partners med rätt förutsättningar att generera betydande försäljning. Det krävs en ingenjörsmässig införsäljning till större operatörer, ett arbete vi avser göra tillsammans med utvalda partners med rätt kompetens och etablerade kanaler för att kunna vara framgångsrika. Detta innebär att utvalda partners succesivt på egen hand ska kunna driva införsäljning över tid med reducerat direktengagemang från InCoax.

För att hantera större potentiella ordrar med Tier-1 operatörer kan samarbeten med befintliga partners till operatörer aktualiseras. Detta avser integration av mjukvara samt tillverkning och logistik för hårdvara. Det finns flera fördelar med att etablera samarbeten med redan existerande partners till operatörerna.



Vårt aktiva deltagande i relevanta standardiseringsforum (som BBF, MoCA Alliance och ETSI) kvarstår oförminskat. Detta innebär både en möjlighet att påverka och få del av de senaste standarderna samt en möjlighet att etablera kontakter med operatörernas teknologiororganisationer via deras representanter. Kompatibilitet med de kommunikationsstandarder som operatörerna använder är, som tidigare sagts, en nyckelfaktor för att vara relevant i dessa högre marknadssegment.

Vi har under kvartalet förstärkt våra försäljningsresurser med fokus på Tier-1 operatörsförsäljning. 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.

Genom att i högre grad fokusera egna resurser på värdeadderande kärnkompetenser uppnår vi över tid ett mer tids- och kostnadseffektivt sätt att utveckla och försörja marknaden med vår systemlösning.

Samarbetet med externa partners för att exekvera utveckling av hård- och mjukvara samt industrialisering och tillverkning har gått fortsatt bra under det tredje kvartalet. Under det tredje kvartalet stärkte vi vår organisation med en utvecklingschef, och har i och med det tagit nya steg i att utveckla vår utvecklingsorganisation parallellt med ett utökat samarbete med externa partners inom främst mjukvaruutveckling. Vi ser framför oss ett behov av ytterligare nyanställningar av ingenjörer liksom strategiska initiativ för att ytterligare stärka vår utvecklingskapacitet.

Försäljning och finansiell ställning

Försäljningen har utvecklats enligt plan under det tredje kvartalet. InCoax har nu för fjärde kvartalet i rad uppnått förbättringar av alla finansiella nyckeltal. De kostnadsreduktioner som slutfördes under det fjärde kvartalet 2020 ger fortsatt effekt och orderingång och försäljning ökar successivt.

Som en del av den nyemission som InCoax genomförde under 2021 kan bolaget tillföras 21 MSEK baserat på teckningsoptioner som förfaller i dec 2021. Parallellt med detta, i takt med att försäljningen har ökat, så har bolaget även successivt kunnat öka det operativa kassaflödet.

Finansiella mål

Vid denna tidpunkt kan vi med fog säga att vi uppnått ett kommersiellt genombrott under 2021 bl a genom fortsatt försäljningstillväxt med den USA-baserade Fiber/LAN-operatören och nya operatörs kunder.

Komponenttillgänglighet på halvledare är ett globalt pågående problem som påverkar många branscher, inklusive den vi verkar i. Vi arbetar hårt tillsammans med våra partners med att säkerställa den komponentförsörjning som behövs för att möta de försäljningsprognoser vi har. Vår bedömning just nu är att vi i stort sett säkrat våra komponentbehov för 2022 även om detta är ett kontinuerligt arbete. Bristituationen på komponentmarknaden förväntas pågå även en bit in i 2022.

Med goda framsteg på marknaden och den potentiellt betydande tillväxten de närmaste åren, har styrelsen beslutat att se över och uppdatera InCoax finansiella mål vilka ska presenteras under första kvartalet 2022.

Fortsatt fokus på försäljning

Vårt strategiska fokus har visat sig vara rätt för att få igång, och succesivt öka, försäljningen av InCoax systemlösningar. Med den förstärka försäljnings- och utvecklingsorganisationen kan vi med större trovärdighet adressera större operatörs kunder där vår lösning passar in.

Utöver en fortsatt god efterfrågan från den USA-baserade Fiber/LAN-operatören ger den nya D2501-enheten möjlighet att adressera fler användningsfall hos såväl denna operatör som med flera andra med liknande användningsfall i USA och i Europa.

Vi ser med stor tillförsikt fram emot att i ett intensifierat samarbete med den nordamerikanska Tier-1-operatören kunna säkra en volymorder under 2022.

Gävle i november 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 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.

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

Juli-september 2021

Nettoomsättningen uppgick till 7 623 222 SEK (346 553), fortsatt mycket högre omsättning än föregående år, drivet av fakturering till en USA-baserad FiberLAN operatör.

Rörelseresultatet uppgick till -3 676 744 SEK (-17 160 056), en förbättring drivet av ökad försäljning och lägre personalkostnader.

Resultat efter skatt uppgick till -3 693 277 SEK (-17 439 827), och resultat per aktie uppgick till -0,10 SEK (-0,95).

Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet låg i linje med föregående år -10 496 778 SEK (-10 427 312).

Januari-september 2021

Nettoomsättningen uppgick till 17 648 565 SEK (1 068 214), vilket är den högsta faktureringen för nio månader i företagets historia. Detta är drivet av faktureringen till en USA-baserad FiberLAN operatör.

Rörelseresultatet uppgick till -16 518 375 SEK (-48 768 163), en förbättring drivet av ökad försäljning samt lägre personalkostnader.

Resultat efter skatt uppgick till -16 584 863 SEK (-49 159 530), och resultat per aktie uppgick till -0,45 SEK (-2,69).

Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för perioden förbättrades till 7 458 704 SEK (-26 642 745).

Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet -16 533 SEK (-279 771), avseende ränteutgifter till Norrlandsfonden. Finansnetto för nio månader var -66 488 (-391 367).

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i kvartalet till -7 093 742 SEK (-7 763 312).

Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till -3 403 037 SEK (-2 664 000) hänförligt till aktivering av utvecklingskostnader.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 0 SEK (0).

Det totala kassaflödet uppgick för kvartalet till -10 496 778 SEK (-10 427 312) och för nio månader till 7 458 704 SEK (-26 642 745).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till 3 403 037 SEK (2 664 000) och för nio månader till 12 301 166 SEK (2 664 000).

Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 68 231 279 SEK (57 579 712). Soliditeten uppgick till 69,7 procent (40) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 24 292 197 SEK (2 833 750).



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 511 575 under det tredje kvartalet.

Säsongsvariationer

InCoax ser inga säsongsvariationer i sin försäljning.



Resultaträkning

SEK	Jul-sep 2021	Jul-sep 2020	Jan-sep 2021	Jan-sep 2020	Helår 2020
Försäljning tjänster	419 781	11 080	2 027 044	40 606	104 390
Försäljning varor (inklusive rabatter)	7 203 441	335 473	15 621 521	988 158	3 684 073
Övrigt	0	0	0	39 450	0
Summa nettoomsättning	7 623 222	346 553	17 648 565	1 068 214	3 788 463
Aktiverade utvecklingskostnader *	3 403 037	2 664 000	12 301 166	2 664 000	7 246 948
Övriga rörelseintäkter	384 021	45 630	542 039	1 474 614	1 865 300
Summa omsättning	11 410 279	3 056 183	30 491 769	5 206 828	12 900 711
Kostnad sålda varor	-3 403 293	-4 374 404	-10 097 859	-4 990 868	-9 088 608
Bruttovinst	4 219 929	-3 982 221	7 555 706	-1 948 040	-5 405 535
Bruttovinst marginal	55%	Neg.	43%	Neg.	Neg.
Lokalkostnader	-308 677	-364 262	-911 486	-1 100 649	-1 393 942
Marknadskostnader inkl arvode sälj	-250 449	-1 026 852	-1 164 077	-4 417 258	-5 978 718
Data/tele	-33 211	-94 740	-169 295	-412 295	-765 414
Redovisning/Revision	-27 461	-298 964	-934 604	-1 183 129	-2 067 367
Övrigt (inkl konsultarvoden)	-6 091 488	-6 894 421	-19 247 010	-17 502 208	-21 367 825
Summa övriga kostnader	-6 711 286	-8 679 239	-22 426 472	-24 615 539	-31 573 266
Personalkostnader	-4 777 496	-6 983 074	-14 057 362	-24 190 354	-28 256 425
Summa Personal	-4 777 496	-6 983 074	-14 057 362	-24 190 354	-28 256 425
Avskrivningar	-183 741	-307 893	-417 244	-461 839	-1 053 965
Övriga rörelsekostnader	-11 207	-25 575	-11 207	-216 391	-333 829
Resultat före finansiella poster (EBIT)	-3 676 744	-17 160 056	-16 518 375	-48 768 163	-57 405 382
Ränteintäkter	0	0	0	0	0
Räntekostnader	-16 533	-279 771	-66 488	-391 367	-416 837
Summa finansiella poster	-16 533	-279 771	-66 488	-391 367	-416 837
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-3 693 277	-17 439 827	-16 584 863	-49 159 530	-57 822 219

* Korrigering av kvartalet och 9 mån 2020 enligt brutto-/intäktsmetoden, vilket har använts av bolaget Q4-2020 och framåt.

Balansräkning

SEK	30 sep 2021	30 sep 2020	Helår 2020
Tecknat men ej inbetalt kapital		32 103 657	
Anläggningstillgångar	21 759 653	3 877 342	9 875 732
Varulager	5 900 980	13 808 773	11 405 617
Kortfristiga fordringar	16 278 450	4 956 191	5 057 203
Likvida medel	24 292 197	2 833 750	16 833 492
Summa omsättningstillgångar	46 471 626	53 702 370	33 296 312
Summa tillgångar	68 231 279	57 579 712	43 172 044
Eget Kapital	47 532 141	23 041 010	24 615 013
Långfristiga skulder	3 245 786	0	3 245 789
Kortfristiga skulder	17 453 352	34 538 702	15 311 242
Summa Eget Kapital och Skulder	68 231 279	57 579 712	43 172 044

Kassaflöde

SEK	Jul-sep 2021	Jul-sep 2020	Jan-sep 2021	Jan-sep 2020	Helår 2020
Ingående kassa	34 788 975	13 261 062	16 833 493	29 476 495	29 476 495
Kassaflöde från operativa verksamheten	-7 093 742	-7 763 312	-20 000 230	-23 978 745	-50 080 769
Kassaflöde från investeringar	-3 403 037	-2 664 000	-12 301 166	-2 664 000	-8 437 849
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	0	39 760 099	0	45 875 616
Utgående kassa	24 292 197	2 833 750	24 292 197	2 833 750	16 833 493
Periodens kassaflöde	-10 496 778	-10 427 312	7 458 704	-26 642 745	-12 643 002

Förändring i eget kapital

SEK	Jul-sep 2021	Jul-sep 2020	Jan-sep 2021	Jan-sep 2020	Helår 2020
Eget Kapital vid periodens ingång	51 304 590	7 777 683	24 615 013	39 807 405	39 807 405
Nyemissioner, teckningsrätter	-79 172	32 415 572	39 501 991	32 493 134	42 629 827
Periodens resultat	-3 693 277	-17 439 827	-16 584 863	-49 159 530	-57 822 219
Eget kapital vid periodens utgång	47 532 141	23 041 010	47 532 141	23 041 010	24 615 013
Periodens förändring i eget kapital	-3 772 449	15 263 327	22 917 128	-16 766 395	-15 192 392



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 30 september 2021 till 1 595 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 68,1 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 9 147 465,25 SEK, fördelat på 36 589 861 aktier av samma slag, envar med ett kvotvärde om 0,25 SEK. Aktierna i bolaget är denominerade i SEK. Aktierna i bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt.

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

Utdelning

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

Ägarförhållande per den 30 september 2021

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	8 624 762	23,6
Norrlandspojkarna AB	4 696 933	12,8
BLL Invest AB	4 622 384	12,6
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 368 016	6,5
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	2 033 173	5,6
Nordea Livförsäkring Sverige AB	750 957	2,0
Fredrik Lundgren	606 521	1,7
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	462 000	1,3
SEB Life International Insurance	400 000	1,1
Mats Juhlin	341 980	0,9
Övriga aktieägare ca 1 585st	11 683 135	31,9
Total	36 589 861	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2021-09-30 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-trafik 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

Delårsrapport okt–dec 2021
Delårsrapport jan–mar 2022

29 mars 2022
17 maj 2022

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

Finansiell rapportering

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

För frågor kring rapporten vänligen kontakta:

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

Emil Bendroth, finanschef
emil.bendroth@incoax.com

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

Övrig kontakt

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

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

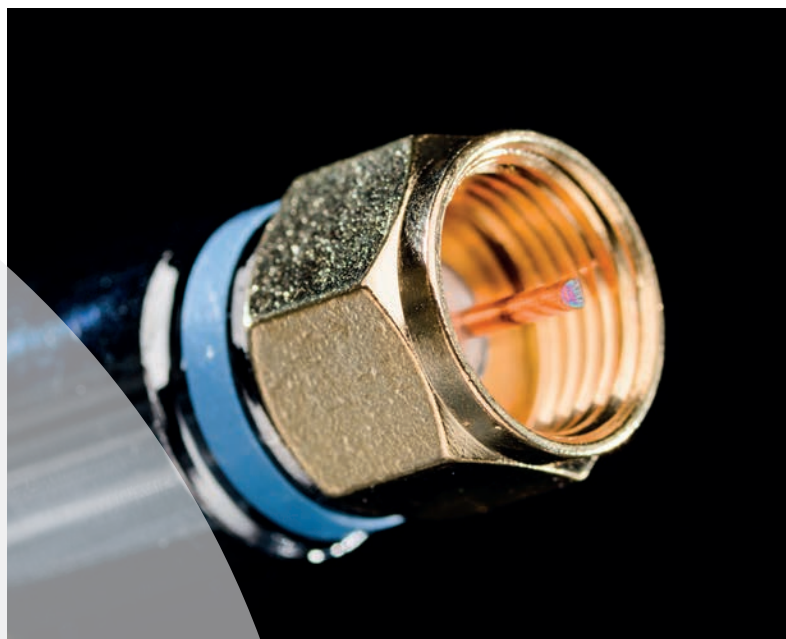
www.incoax.com

InCoax Networks AB
Ideon Science Park
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