

**INCOAX**

Delårsrapport  
april – juni 2022



# Innehåll

Kvartalsutvecklingen i korthet...3	Resultaträkning .....12
Vd har ordet .....5	Balansräkning ..... 13
Samarbetsorganisationer .....9	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](http://incoax.com). Augment Partners AB, tel. +46 8-604 22 55 [info@augment.se](mailto:info@augment.se), är Bolagets Certified Adviser.

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

# Kvartalsutveckling i korthet

**Samarbetet med Google Fiber fortsätter enligt plan. Ny affärsmöjlighet med den amerikanska Tier-1-operatören under diskussion och med potentiell order under 2022.**

## Nyckeltal

SEK	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Helår 2021
Nettoomsättning	4 140 375	4 854 654	9 828 524	10 025 343	20 894 597
Bruttoresultat	2 365 973	3 015 798	5 713 604	3 330 777	9 084 216
Bruttomarginal, %	57%	62%	58%	33%	43%
Rörelseresultat (EBIT)	-5 051 549	-5 730 826	-11 344 719	-12 841 631	-24 331 925
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg	Neg.	Neg	Neg.	Neg
Resultat efter finansiella poster	-5 076 491	-5 760 364	-11 402 103	-12 891 586	-24 496 941
Resultat efter skatt	-5 076 491	-5 760 364	-11 402 103	-12 891 586	-24 496 941
Resultat per aktie	-0,12	-0,16	-0,28	-0,35	-0,60
Resultat per aktie efter utspädning	-0,12	-0,14	-0,27	-0,30	-0,58
Soliditet, %	68,6	70,6	68,6	70,6	73,4
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-11 021 625	25 360 137	2 312 976	17 955 482	-5 167 841
Kassaflöde per aktie	-0,27	0,69	0,06	0,49	-0,13
Kassaflöde per aktie efter utspädning	-0,26	0,59	0,06	0,42	-0,12
Antal utestående aktier vid periodens slut	41 113 418	36 589 861	41 113 418	36 589 861	41 113 418
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	42 045 418	42 657 711	42 045 418	42 657 711	42 045 418
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	41 113 418	32 016 129	38 851 640	30 491 551	34 277 907
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	42 045 418	38 083 979	42 351 565	31 985 669	35 313 407

## Finansiell utveckling

### April-juni 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 4 140 375 SEK (4 854 654), omsättningen i linje med föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -5 051 549 SEK (-5 730 826), en förbättring drivet av en ökad avsättning till anläggningstillgångar och en positiv bruttovinst.
- Resultat efter skatt uppgick till -5 076 491 SEK (-5 760 364), och resultat per aktie uppgick till -0,12 SEK (-0,16).
- Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till -11 021 625 SEK (25 360 137).

### Januari-juni 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 9 828 524 SEK (10 025 343), omsättningen i linje med föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -11 344 719 SEK (-12 841 631), en förbättring drivet av en ökad avsättning till anläggningstillgångar och en positiv bruttovinst.
- Resultat efter skatt uppgick till -11 402 103 SEK (-12 891 586), och resultat per aktie uppgick till -0,28 SEK (-0,35).
- Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till 2 312 976 SEK (17 955 482).

### Väsentliga händelser under kvartalet

- InCoax erhåller följdorder på ytterligare 3 MSEK från den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.
- Kevin Foster lämnar styrelsen för InCoax på 2022 Årsstämma.
- Tobias Lennér väljs in i styrelsen för InCoax på 2022 Årsstämma.

### Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- InCoax Networks AB informerar om dialog med Tier-1, affärsläget och kommunicerar uppdaterade finansiella mål.



Tobias Lennér



InCoax D2501



## Vd har ordet

# InCoax gör framsteg med Tier-1-operatör

**Samarbetet med Google Fiber fortsätter enligt plan. Ny affärsmöjlighet med den amerikanska Tier-1-operatören under diskussion och med potentiell order under 2022.**

### **InCoax gör framsteg med Tier-1-operatör**

Vi summerar ett andra kvartal där vi tagit fortsatta steg i rätt riktning men med vissa förskjutningar av kundernas beslutsprocesser. Som meddelades i pressmeddelande under kvartalet signalerade Tier-1 operatören ett stort intresse för InCoax MoCA Accesslösning. Dock har operatören beslutat att vänta till budgetåret 2023 med att gå vidare i processen. Detta beror förutom budgettekniska skäl även på pågående teknikutdateringar som för närvarande konsumerar mycket resurser hos operatören. Denna tidsförskjutning är inte i linje med vad vi hade hoppats på och vår tidigare kommunicerade information, men det är trots detta positivt att ett stort intresse kvarstår och att vi fortsätter en nära dialog. Det ger oss även mer tid att genomföra en slutlig produktifiering baserad på Tier-1 operatörens krav. Som nämnts tidigare har denna typ av operatör en lång implementeringsprocess som vi har att förhålla oss till. InCoax värderar Tier-1-operatörens potentiella investeringsbehov för den lösning InCoax tillhandahåller till ca 1,5 miljarder kronor under en tidsperiod av två till tre år efter beslut om utrullning.

Ett bra bevis på det nära samarbetet och den goda relationen är att operatören begärt en offert på våra

produkter som adresserar ett användningsfall för privata enfamiljshus. Baserat på detta har vi under sommaren jobbat snabbt och dedikerat med att färdigställa offerten. Under sommaren har InCoax tillsammans med operatören genomfört ett fullskaligt fälttest i ett 10-tal fastigheter i USA med bra resultat. Lösningen består av standardprodukter med litet behov av specialanpassning, varför tiden framtagande av lösning och beslutsprocessen kan kortas väsentligt. Vi bedömer att vi kan vinna en initial order under 2022. Operatören har ett behov av att konvertera cirka fyra miljoner enfamiljshus under en 3- till 5-årsperiod och succesivt ersätta ett äldre befintligt system.

Dessa två affärsmöjligheter, enskilt eller i kombination, utgör en mycket stor affärspotential för InCoax.

### **Försäljning och ordergång**

Den USA-baserade Fiber/LAN-operatören Google Fiber fortsätter att lägga beställningar enligt plan med vissa mindre förskjutningar. I de dialoger vi har med operatören så bekräftar det vår bild av en tydlig fortsatt tillväxtplan för vår systemlösning.

Pandemin har under mer än två års tid inneburit stora begränsningar i vår möjlighet att agera på marknaden.

Under det första halvåret såg vi succesiva lättnader i restriktionerna vilket har inneburit att vi kunnat genomföra mer personliga möten med potentiella kunder. Vi avser att öka andelen personliga möten på plats under andra halvåret 2022.

Även om InCoax huvudfokus är på fiberoperatörer så ser vi ett ökat intresse även från kabeloperatörer. Den dominerande teknologin för kabeloperatörer heter DOCSIS och används för kabel-TV och Internet. 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 har under året stärkt oss i vår bedömning att det finns ett betydande behov för vår lösning för fiberförlängning även bland kabel-TV-operatörer.

#### **Flera operatörer har pågående tester av D2501**

Vår nya produkt, kontrollenheten D2501, har fått ett mycket bra mottagande och vi genomför i nuläget labb och fälttester med tre operatörer och en systemintegratör. Vi räknar med att ha slutligt utfall av dessa under andra halvåret 2022. Vi jobbar hårt på att dessa också

ska bli reguljärt köpande kunder av vårt system. Förutom detta är vi i diskussion med flera andra operatörer, både i USA och EU, om att inleda samarbete. De mässor i som vi under maj och juni besökte innebar ytterligare kontakter med operatörer som vi nu bearbetar för att köpa vår systemlösning.

#### **Marknadspotential**

Vi ser en fortsatt mycket stor marknadspotential för vår lösning. Det stora amerikanska infrastrukturpaketet med ca 65 miljarder USD allokerat för investeringar i förbättrat bredband kommer att ytterligare stärka InCoax möjligheter på den amerikanska marknaden. En del av dessa pengar allokeras till sk "Affordable Housing" program. Detta innebär att man på federal och delstatsnivå understödjer program som syftar till att säkerställa bredbandsutbyggnad med bra bandbredd till bredare konsumentgrupper. InCoax har sedan drygt ett år tillbaka en installation i drift i ett av dessa bostadsområden tillsammans med det ideella företaget PC's for People. Denna installation har på grund av sin prestanda och kostnadseffektivitet fått stor uppmärksamhet på mässor och i media främst i USA. Intresset har medfört att vi nu för diskussioner om samarbete med flera liknande aktörer inom detta område.



Operatörer 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 för en operatör är att kunna erbjuda framtidssäker 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 operatör att snabbt och effektivt ansluta ett stort antal abonnenter i flerfamiljshus, varför målmarknaden ständigt ökar. InCoax adresserar en miljardmarknad i försäljningspotential under många år framöver.

Pandemin har inneburit utmaningar bland annat i form av begränsade möjligheter till säljaktiviteter och resor. Dessutom har vi upplevt den kanske svåraste situationen någonsin på komponentmarknaden. InCoax har trots det kunnat hantera situationen på ett bästa möjliga sätt. Konflikten i Ukraina har ytterligare spätt på utmaningarna och vi har till följd av detta fått förlängda transporttider för våra produkter eftersom det numera inte är möjligt att transportera landvägen från Kina via Ryssland längre.

### **Strategi**

Under 2022 fortsätter InCoax att exekvera enligt den strategi som utvecklades 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.

### **Partners och organisation**

Vi har under det andra kvartalet fortsatt med att utveckla samarbetet med utvalda partners för att driva försäljning i indirekta kanaler för användningsfall som är standardiserade och inte kräver omfattande kundanpassning. Vi fokuserar även här på partners med rätt förutsättningar och rätt ingenjörskompetens för att generera försäljning.

Detta innebär att utvalda partners succesivt på egen hand ska kunna driva införsäljning över tid med reducerat direktengagemang från InCoax. Speciellt har vårt samarbete med Technetix fortsatt utvecklats i en positiv riktning.

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 logistik för hårdvara. Vi avser fortsatt att under 2022 förstärka våra försäljningsinsatser med fokus på Tier-1 operatörer. För att etablera oss i 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 det första halvåret 2022. För att ytterligare stärka vårt mjukvarufokus har vi under det andra kvartalet förstärkt vår kompetens och resurs inom systemarkitektur.

### **Försäljning och finansiell ställning**

Försäljningen har i princip utvecklats enligt plan under det andra kvartalet men vissa förskjutningar i beställningar primärt från den amerikanska Fiber/LAN-operatören har gjort att vi inte fullt ut uppnått de mål vi satt upp. Vi kommer att fortsätta att göra selektiva satsningar inom nyckelområden för att säkra framtida tillväxt och InCoax har en tydlig och balanserad tillväxtplan som bygger på realistiska bedömningar av intäkter och kostnader. För att maximera Bolagets flexibilitet under genomförandet av tillväxtplanen har huvudägaren Saugatuck Invest AB under det andra kvartalet 2022 ställt ut en kreditfacilitet upp till 10MSEK för att kunna utnyttjas vid behov. Kreditfaciliteten löper fram till 31 mars 2023 och till en årlig räntekostnad av 8% av utnyttjat belopp. Inga andra avgifter tillkommer.

### **Finansiella mål**

Vi kan med fog säga att vi uppnått ett kommersiellt genombrott med vår systemlösning. Komponenttillgänglighet på halvledare och transporter/ logistik är ett globalt pågående problem, inte minst i vår bransch. För 2022 innebar detta fortsatta utmaningar där situationen försämrats av konflikten i Ukraina. Vi räknar med att situationen förbättras tidigast 2023. Baserat på detta och vår analys av försäljningen i andra kvartalet samt resten av året har styrelsen i InCoax beslutat att revidera bolagets finansiella mål för 2022. Bedömningen är att

InCoax kommer ha en nettoomsättning på 25 MSEK för 2022. De tidigare kommunicerade tillväxtmålen kvarstår.

Bolaget 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 potential för Bolaget. För år 2023 är Bolagets målsättning att leverera en stark nettoomsättningstillväxt. Vi bedömer att tillväxten överstiger 50% 2023. Vidare kommer bolagets fokus på mjukvara och tjänsteförsäljning samt fortsatt expansion på sikt att bidra till tydligt förbättrad bruttomarginal och lägre kapitalbindning.

#### **Fortsatt fokus på försäljning**

Förutom att säkra tillväxt med befintliga kunder kommer vi att under resten av 2022 arbeta fokuserat med att konvertera intresserade operatörer till köpande kunder. Vi har ett tydligt fokus på att bredda kundbasen och uppnå en balanserad försäljning över tid. Vi avser att driva ökad försäljning i två led: dels direktförsäljning till större operatörer som oftast kräver kundanpassning, dels strategiska samarbeten med "Value Added Resellers" (VAR) för att adressera medelstora operatörer i mer standardiserade användningsfall. Vår D2501-produkt ger möjlighet att adressera fler användningsfall med operatörer i både USA och Europa.

Gävle i augusti 2022

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. 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 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.

## 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.

# Bolagets utveckling

## Nettoomsättning och resultat

### April-juni 2022

Nettoomsättningen uppgick till 4 140 375 SEK (4 854 654), omsättningen i linje med föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.

Rörelseresultatet uppgick till -5 051 549 SEK (-5 730 826), en förbättring drivet av en ökad avsättning till anläggningstillgångar och en positiv bruttovinst.

Resultat efter skatt uppgick till -5 076 491 SEK (-5 760 364), och resultat per aktie uppgick till -0,12 SEK (-0,16).

Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till -11 021 625 SEK (25 360 137).

### Januari-juni 2022

Nettoomsättningen uppgick till 9 828 524 SEK (10 025 343), omsättningen i linje med föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.

Rörelseresultatet uppgick till -11 344 719 SEK (-12 841 631), en förbättring drivet av en ökad avsättning till anläggningstillgångar och en positiv bruttovinst.

Resultat efter skatt uppgick till -11 402 103 SEK (-12 891 586), och resultat per aktie uppgick till -0,28 SEK (-0,35).

Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till 2 312 976 SEK (17 955 482).

## Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet SEK -24 942 SEK (-29 417), avseende ränteutgifter till Norrlandsfonden.

Finansnetto för halvåret var -57 385 SEK (-49 955).

## Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i kvartalet till -5 102 911 SEK (-10 285 944).

Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till -5 918 714 SEK (-4 114 018) hänförligt till aktivering av utvecklingskostnader.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 0 SEK (39 760 099).

Det totala kassaflödet uppgick för kvartalet till -11 021 625 SEK (25 360 137) och för halvåret till 2 312 976 SEK (17 955 482).

## Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till 5 918 714 SEK (4 114 018) och för halvåret till 11 159 545 SEK (8 898 129).

## Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 73 746 209 SEK (72 628 853).

Soliditeten uppgick till 68,6 procent (70,6) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 13 978 629 SEK (34 788 975).

# 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 2021.

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 627 672 under det andra kvartalet.

## Säsongsvariationer

InCoax har noterat viss säsongsvariation i sin försäljning med en tyngdpunkt på andra halvan av året.



# Resultaträkning

SEK	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Helår 2021
Försäljning tjänster	732 610	1 028 590	1 483 534	1 607 263	2 151 978
Försäljning varor (inklusive rabatter)	3 407 764	3 826 064	8 344 990	8 418 080	18 742 619
Övrigt					
<b>Summa nettoomsättning</b>	<b>4 140 375</b>	<b>4 854 654</b>	<b>9 828 524</b>	<b>10 025 343</b>	<b>20 894 597</b>
Aktiverade utvecklingskostnader	5 918 714	4 114 018	11 159 545	8 898 129	16 205 145
Övriga rörelseintäkter	1 418 444	158 018	2 052 733	158 018	1 297 095
<b>Summa omsättning</b>	<b>11 477 533</b>	<b>9 126 690</b>	<b>23 040 802</b>	<b>19 081 490</b>	<b>38 396 837</b>
<b>Kostnad sålda varor</b>	<b>-1 774 402</b>	<b>-1 838 856</b>	<b>-4 114 919</b>	<b>-6 694 566</b>	<b>-11 810 381</b>
<b>Bruttovinst</b>	<b>2 365 973</b>	<b>3 015 798</b>	<b>5 713 604</b>	<b>3 330 777</b>	<b>9 084 216</b>
Bruttovinst marginal	57%	62%	58%	33%	43%
Lokalkostnader	-324 028	-299 409	-635 266	-602 809	-1 215 420
Marknadskostnader inkl arvode sälj	-1 003 177	-437 528	-2 083 952	-913 628	-2 472 266
Data/tele	-29 876	-48 584	-122 933	-136 084	-672 683
Redovisning/Revision	512 538	-91 866	-260 800	-907 143	-1 313 704
Övrigt (inkl konsultarvoden)	-7 414 341	-6 150 755	-14 131 371	-13 155 522	-24 773 229
<b>Summa övriga kostnader</b>	<b>-8 258 883</b>	<b>-7 028 142</b>	<b>-17 234 322</b>	<b>-15 715 186</b>	<b>-30 447 301</b>
Personalkostnader	-6 197 754	-5 877 433	-12 235 867	-9 279 866	-19 412 971
<b>Summa Personal</b>	<b>-6 197 754</b>	<b>-5 877 433</b>	<b>-12 235 867</b>	<b>-9 279 866</b>	<b>-19 412 971</b>
Avskrivningar	-207 228	-113 085	-414 457	-233 503	-860 714
Övriga rörelsekostnader	-90 815		-385 955		-197 395
<b>Resultat före finansiella poster (EBIT)</b>	<b>-5 051 549</b>	<b>-5 730 826</b>	<b>-11 344 719</b>	<b>-12 841 631</b>	<b>-24 331 925</b>
Ränteintäkter					
Räntekostnader	-24 942	-29 538	-57 385	-49 955	-165 016
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-24 942</b>	<b>-29 538</b>	<b>-57 385</b>	<b>-49 955</b>	<b>-165 016</b>
<b>Resultat efter finansiella intäkter och kostnader</b>	<b>-5 076 491</b>	<b>-5 760 364</b>	<b>-11 402 103</b>	<b>-12 891 586</b>	<b>-24 496 940</b>

# Balansräkning

SEK	30 jun 2022	30 jun 2021	Helår 2021
Tecknat men ej inbetalt kapital			22 617 785
Anläggningstillgångar	35 964 702	18 540 358	25 219 614
Varulager	9 516 138	5 851 122	9 249 593
Kortfristiga fordringar	14 286 741	13 448 398	15 624 409
Likvida medel	13 978 629	34 788 975	11 665 652
Summa omsättningstillgångar	37 781 507	54 088 495	36 539 654
<b>Summa tillgångar</b>	<b>73 746 209</b>	<b>72 628 853</b>	<b>84 377 053</b>
Eget Kapital	50 554 752	51 304 590	61 956 856
Långfristiga skulder	3 245 786	3 245 786	3 245 786
Kortfristiga skulder	19 945 671	18 078 477	19 174 411
<b>Summa Eget Kapital och Skulder</b>	<b>73 746 209</b>	<b>72 628 853</b>	<b>84 377 053</b>

# Kassaflöde

SEK	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Helår 2021
Ingående kassa	25 000 254	9 428 838	11 665 652	16 833 493	16 833 493
Kassaflöde från operativa verksamheten	-5 102 911	-10 285 944	-20 321 863	-12 906 488	-28 184 243
Kassaflöde från investeringar	-5 918 714	-4 114 018	-11 159 545	-8 898 129	-16 204 595
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		39 760 099	22 617 785	39 760 099	39 220 998
Utgående kassa	13 978 629	34 788 975	13 978 629	34 788 975	11 665 652
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-11 021 625</b>	<b>25 360 137</b>	<b>2 312 976</b>	<b>17 955 482</b>	<b>-5 167 841</b>

# Förändring i eget kapital

SEK	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Helår 2021
Eget Kapital vid periodens ingång	55 631 242	17 483 791	61 956 855	24 615 013	24 615 013
Nyemissioner, teckningsrätter		39 581 163		39 581 163	61 838 782
Periodens resultat	-5 076 491	-5 760 364	-11 402 103	-12 891 586	-24 496 941
Eget kapital vid periodens utgång	50 554 752	51 304 590	50 554 752	51 304 590	61 956 855
<b>Periodens förändring i eget kapital</b>	<b>-5 076 490</b>	<b>33 820 799</b>	<b>-11 402 103</b>	<b>26 689 577</b>	<b>37 341 842</b>



# Aktie och ägare

## Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 31 juni 2022 till 1 613 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 23,7 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 68,0 procent.

## Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 10 278 354 SEK, fördelat på 41 113 418 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 årsstämman den 15 juni 2021, 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.

## Ägarförhållande per den 30 juni 2022

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	9 732 857	23,7
Norrlandspojkarna AB	5 284 049	12,8
BLL Invest AB	5 200 182	12,6
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 944 806	7,2
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	1 572 786	3,9
Nordea Livförsäkring Sverige AB	1 202 141	2,9
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	634 376	1,5
Mats Bäckvall Juhlin	566 803	1,4
SEB Life International Insurance	450 000	1,1
Lars Axelsson	363 222	0,9
Övriga aktieägare ca 1 603st	13 162 196	32,0
<b>Total</b>	<b>41 113 418</b>	<b>100,0</b>

Källa: Baserat på Euroclear listor 2022-06-30 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.

**XGSPON** En nätverksstandard för datatransmission kapabelt att leverera delad Internet access hastighet upp till 10Gbps över fiber.

**G.fast** En protokollstandard för DSL (Digital Subscriber Line) för koppartelefonnät med överföringshastigheter mellan 100Mbps och (i gynnsamma användningsfall) 1Gbps.

**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

Delårsrapport jul–sep 2022	24 november 2022
Delårsrapport okt–dec 2022	10 mars 2023
Delårsrapport jan–mar 2023	5 maj 2023

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](http://www.incoax.com)

För frågor kring rapporten vänligen kontakta:

Jörgen Ekengren, verkställande direktör  
[jorgen.ekengren@incoax.com](mailto:jorgen.ekengren@incoax.com)

eller

Mats Svensson, interim finanschef  
[mats.svensson@incoax.com](mailto:mats.svensson@incoax.com)

*Finansiella rapporter i digital form finns tillgängliga på bolagets hemsida ([incoax.com](http://incoax.com)) och kan även beställas, via e-postadressen [info@incoax.com](mailto: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](mailto:info@incoax.com)

[www.incoax.com](http://www.incoax.com)

InCoax Networks AB - Lund  
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](mailto:info@augment.se), som Certified Adviser. Pareto Securities AB är bolagets likviditetsgarant.



# INCOAX