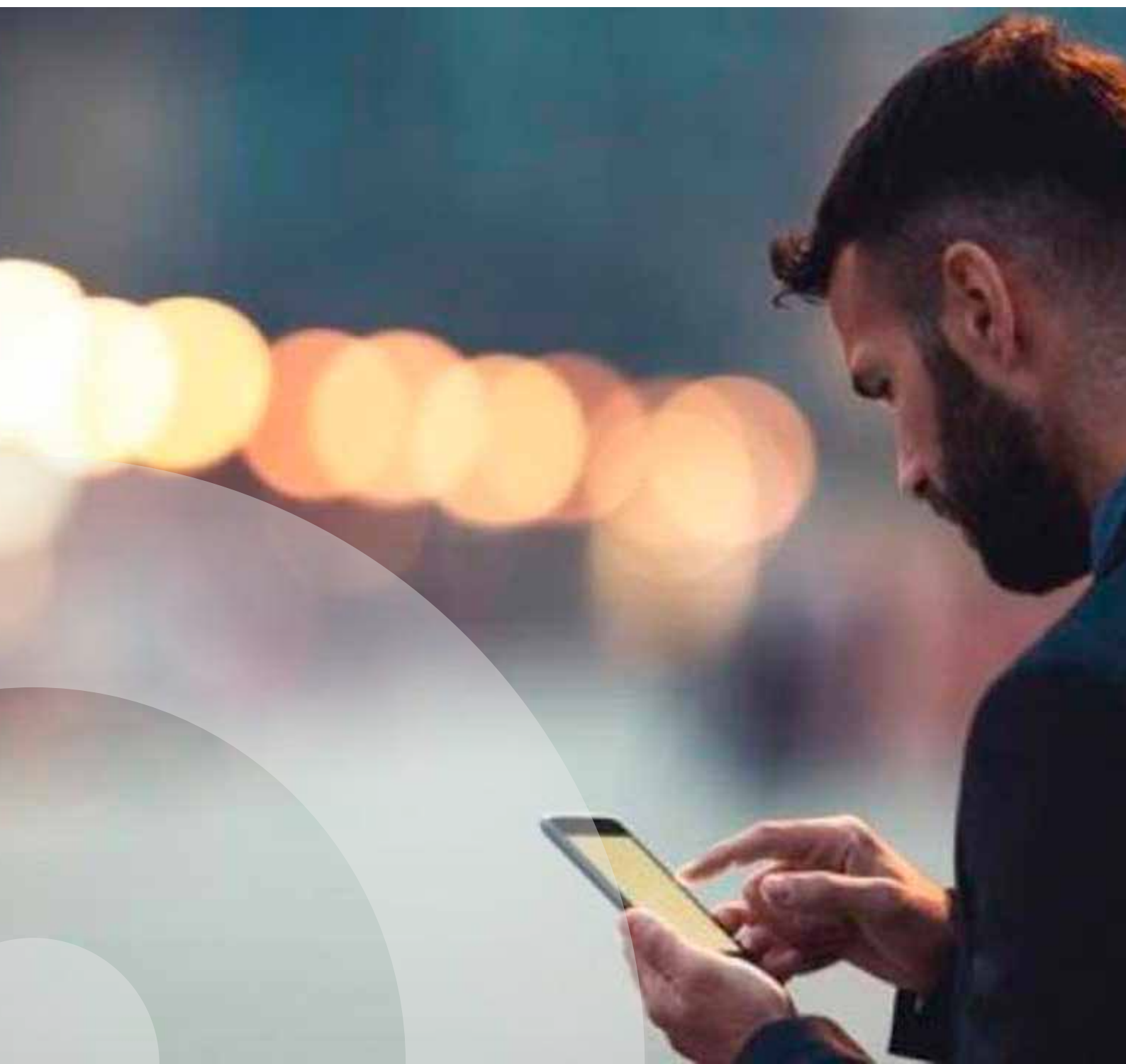


INCOAX

Delårsrapport
januari–september 2019



Innehåll

Kvartalsutvecklingen i korthet	3
Vd har ordet	4
Det här är InCoax	7
Marknad och trender	9
Samarbetsorganisationer	10
Bolagets utveckling	11
Övrig bolagsinformation	12
Resultaträkning	13
Balansräkning	14
Kassaflöde	14
Förändring i eget kapital	14
Aktie och ägare	15
Definitioner	16
Kontaktuppgifter och finansiell kalender	17



Om InCoax

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsuppkoppling. Med In:xtnd™ erbjuder vi världens ledande telekom- och bredbandsoperatörer nästa generations smarta och hållbara nätverkslösningar. Lär mer om hur vi lever upp till vår devis "Saving the world from complicated" på www.incoax.com.

Kvartalsutvecklingen i korthet

Ytterligare utvärderingsprojekt har påbörjats och första referenskunderna är på plats.

Nyckeltal

SEK	Jul-sep 2019	Jul-sep 2018	Jan-sep 2019	Jan-sep 2018	Helår 2018
Nettoomsättning	178 947	408 972	2 245 520	1 315 976	1 486 816
Bruttoresultat	-71 572	-1 581 890	-162 072	-2 015 048	-2 657 321
Bruttomarginal, %	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Rörelseresultat (EBIT)	-13 624 785	-11 347 662	-47 085 489	-31 711 770	-49 115 341
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat efter finansiella poster	-13 856 735	-11 408 943	-47 400 864	-31 829 385	-49 315 174
Resultat efter skatt	-13 856 735	-11 408 943	-47 400 864	-31 829 385	-49 315 174
Resultat per aktie	-1,12	-1,38	-3,83	-3,84	-5,29
Resultat per aktie efter utspädning	-1,03	-1,24	-3,53	-3,45	-4,77
Soliditet, %	32,2	26,1	32,2	26,1	64,3
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-3 788 271	3 213 001	14 836 369	1 219 859	4 379 126
Kassaflöde per aktie	-0,31	0,39	1,20	0,15	0,47
Kassaflöde per aktie efter utspädning	-0,28	0,35	1,11	0,13	0,42
Antal utestående aktier vid periodens slut	12 361 442	8 292 126	12 361 442	8 292 126	9 321 442
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	13 410 730	9 232 414	13 410 730	9 232 414	10 328 730
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	12 361 442	7 493 376	10 548 109	6 596 524	7 126 094
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	13 410 730	8 363 664	11 576 397	6 888 665	7 975 385

Finansiell utveckling

Juli–september 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 178 947 SEK (408 972), vilket motsvarar en minskning med 56 procent gentemot samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -13 624 785 SEK (-11 347 662), en minskning framförallt drivet av organisationstillväxt.
- Resultat efter skatt uppgick till -13 856 735 SEK (-11 408 943), vilket ger ett resultat per aktie om -1,12 SEK (-1,38).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -3 788 271 SEK (3 213 001) och de likvida medlen uppgick till 22,6 MSEK vid kvartalets utgång.

Januari–september 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 2 245 520 SEK (1 315 976), vilket motsvarar en ökning med 71 procent gentemot samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -47 085 489 SEK (-31 711 770), en minskning framförallt drivet av organisationstillväxt.
- Resultat efter skatt uppgick till -47 400 864 SEK (-31 829 385), vilket ger ett resultat per aktie om -3,83 SEK (-3,84).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för perioden uppgick till 14 836 369 SEK (1 219 859).

Väsentliga händelser i kvartalet

- InCoax upptog den 20 augusti 2019 en bryggfinansiering om 15 MSEK och den 9 september 2019 beslutade extra bolagsstämman om en företrädesemission om cirka 59 MSEK.
- Bolaget stärkte försäljningsorganisationen med affärsutvecklare i Nordamerika och en försäljningschef i Tyskland.
- Första ordern från svenska operatören A3 av In:xtnd™.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Företrädesemissionen tillförde bolaget 47,5 MSEK, varav ca. 5,8 MSEK avser kvittning av bryggglån.
- Introducerat två nya In:xtnd™ produkter och ingått avtal med ny partner för kontraktsutveckling och produktion av In:xtnd™ Access.
- Ingått återförsäljaravtal med FCA på den Polska marknaden.
- Fått en order från Deutsche Telenetz för glesbygd via radiolänk/FWA (Fixed Wireless Access).

Vd har ordet

26 potentiella kunder är i testfas och kommersiella diskussioner förs. Pågående arbete med fem stora operatörer innebär spännande möjligheter på kort och medellång sikt.



Prioriteringar 2019

- Kommerzialisera In:xtnd™ i Europa.
- Expandera geografiskt i Europa, USA och Mellanöstern.
- Utöka ledarskapet inom MoCA Access™:
 - Fiber extension.
 - 5G/Fixed Mobile Convergence.
- Bredda In:xtnd™ produktportföljen.
- Vidareutveckla patentportföljen.
- Finansiering.

Under tredje kvartalet har fokus på försäljning fortsatt att vara ledstjärnan för vårt övergripande arbete. Våra prioriteringar för 2019 står fast och vi fortsätter att leverera utifrån dessa.

Kommersialisering av In:xtnd™ och utökad produktportfölj

Efter att vår nya produktgeneration, In:xtnd™, började att säljas kommersiellt i april 2019, har operatörernas abonnenter sedan mitten av sommaren kunnat nyttja bredband i hastigheter upp till 1 Gbps med vår lösning.

Vi har sedan försäljningsstart fått mycket positiva reaktioner på In:xtnd™, vilket medför att vi fortsatt har goda förhoppningar på inkommande ordrar med den stora bas av tester och kunddialog som pågår. Nyemissionen har tillfört kapital för fortsatt fokus på vår huvudprioritet att öka vår omsättning. Det är glädjande att vi redan har fått ett väldigt viktigt kvitto på produktens tillämpning, då den svenska fiberoperatören Arkaden och den schweiziska kabeloperatören Databaar använder vår lösning och har lovat att verka som referenskunder framöver.

I dagsläget har vi cirka 250 potentiella kunder som vi kontinuerligt bearbetar, där 26 av dessa befinner sig i testfas av våra produkter och kommersiella diskussioner förs. Bland dessa har vi fem stora operatörer som vi just nu arbetar med, vilket vi hoppas ska kunna leda till stora affärer framöver. Dessa fem operatörer är riktigt spännande möjligheter för bolaget på kort och medellång sikt. Tre av dem har potential på flera miljoner lägenheter vardera. Två av dem har potential på flera hundratusen lägenheter vardera, varav en är den kund i Mellanöstern vi tidigare informerat om, och där samarbetet nu har intensifierats.

Efter kvartalets slut fick vi en ny kund i Tyskland som kommer att använda vår lösning tillsammans med radiolänk, för att slippa gräva ner fiber i glesbygd. Detta ser jag som en mycket spännande och kostnadseffektiv lösning med intressant potential i flera länder.

”Dessa fem operatörer är riktigt spännande möjligheter för bolaget på kort och medellång sikt. Tre av dem har potential på flera miljoner lägenheter vardera. Två av dem har potential på flera hundratusen lägenheter vardera...”

Under hösten har vi ingått avtal med våra första återförsäljare, vilket känns som ett stort utvecklingssteg för InCoax. Tillsammans med den polska systemintegratören och återförsäljaren FCA träffade vi flera intressanta potentiella kunder vid mässan PIKE i Polen. Ytterligare viktiga mässor och möten för oss under hösten har varit SCTE Cable Tech Expo i New Orleans, tillsammans med vår chipset leverantör MaxLinear, samt i samband med Broadband World Forum (BBWF) i Amsterdam, där vi hade fördjupade möten med både redan existerande kontakter och med ett stort antal nya kontakter, vilka har visat stort intresse.

Under Broadband World Forum (BBWF) introducerade vi även två nya produkter, en ny In:xtnd™ kontrollenhet, optimerad för mindre flerfamiljshus och kommersiella byggnader, samt ett optimerat modem.

De nya produkterna medför att vi stärker vårt marknads-erbjudande, samtidigt som de även möter ett flertal kunders uttalade behov att kunna leverera en lägre kostnad per ansluten lägenhet även för mindre fastigheter. Leverans av de nya produkterna kommer att kunna starta under första kvartalet 2020 och vi har redan fått våra första ordrar på dessa.

Vi har dessutom slutit ett avtal med en ny ODM (Original Design Manufacturer). Anledningen till detta är att vi vill säkra tillgången av In:xtnd™ Access modem framåt och att lätt kunna skala upp produktionen i enlighet med vår försäljningsplan.

Kommentar till finansiellt utfall för tredje kvartalet

Det tredje kvartalet blev försäljningsmässigt sämre jämfört med samma period föregående år. Vi nådde en nettoomsättning om 178 947 SEK (408 972), vilket motsvarar en minskning om 56 procent. Den största bidragande orsaken till detta var att sedan lanseringen av In:xtnd™ i april har arbetet i första hand genererat försäljning av utvärderingspaket, det vill säga mindre volymer. Rörelseresultatet för kvartalet uppgick till -13 624 785 SEK (-11 347 662), en resultatminskning i kvartalet jämfört med samma period föregående år som framförallt förklaras av organisationsuppbyggnad inför kommersialiseringsfasen. Vår kassa uppgick per 30 september 2019 till 22 567 766 SEK.

Rekrytering till nyckelmarknader

Under oktober månad blev vår In:xtnd™ kontrollenhet godkänd för både den amerikanska och kanadensiska marknaden. Vi har även kontrakterat en medarbetare som ska driva affärsutveckling och bearbeta dessa marknader. MoCA® och dess standarder är väletablerade på den nordamerikanska marknaden och vi ser att det där finns ett stort underliggande intresse för In:xtnd™. Detta har även bekräftats genom att vi redan nu har fått in ett flertal förfrågningar.

Vi har under kvartalet även anställt en säljansvarig för Tyskland, för att på så sätt accelerera försäljningen på den viktiga tyska marknaden.

“... produkterna medför att vi stärker vårt marknadserbudande, samtidigt som de även möter ett flertal kunders uttalade behov att kunna leverera en lägre kostnad per ansluten lägenhet även för mindre fastigheter”

Stärkt och säkerställd finansiering genom företrädesemission

Under kvartalet godkände bolagstämman en företrädesemission om upp till ca. 59 MSEK. Emissionen stängde i november och tecknades till 80%. Den genomförda emissionen stärker och säkerställer på ett tillfredsställande sätt vårt finansieringsbehov framåt. Emissionslikviden om ca. 47 MSEK före emissionskostnader avses att användas för återbetalning av bryggglån, för att täcka kostnader för marknads- och försäljningsinsatser samt support, leveransorganisation och övriga rörelsekapitalbehov för att leverera till kunder.

Goda förutsättningar för att kunna leverera på uppsatta prioriteringar

Försäljningen av In:xtnd™ startade först i april. Kunderna genomför omfattande utvärderingar av systemet vid uppstart för att minimera risker, då det rör sig om en ny lösning på marknaden. Under sommar-/semesterperioden stannade dessutom flera kunders utvärderingar upp. Vi ser sedan i september ett stadigt ökande intresse för In:xtnd™ och en ökad aktivitetsnivå hos potentiella kunder.

Som jag nämnde initialt så kommer vi säkerställa att investeringar i bolaget fortsatt fokuseras på att kraftigt öka våra försäljningsvolymerna, samtidigt som vi bibehåller en god kostnadskontroll. Vi har en stark grund att stå på inom InCoax, både vad gäller vår organisation och finansiella ställning, men även vad gäller vår patentportfölj, med sex patentfamiljer som inkluderar 21 beviljade patent och 22 inlämnade patentansökningar. Därutöver fortsätter vi att etablera relationer med större potentiella kunder och samarbeta med olika partners, såsom exempelvis MoCA® och BBF. Allt detta tillsammans med våra positiva kunddialoger gör att jag ser med tillförsikt på framtiden och jag har stora förhoppningar på att vi ska kunna fortsätta att leverera utifrån våra tidigare uppsatta prioriteringar och att försäljningen tar fart.

Gävle, i november 2019
Peter Carlsson
Verkställande direktör

Det här är InCoax

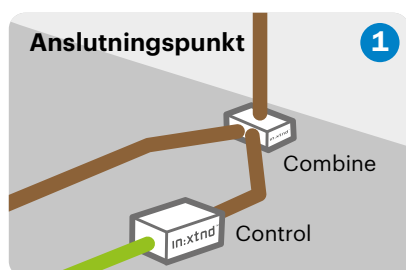
InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsanslutning med Gigabit-hastighet. Bolaget tillhandahåller nästa generations smarta och hållbara nätverksprodukter och lösningar till världens ledande leverantörer av telekom- och bredbandstjänster.

InCoax grundades 2009 och är det första bolaget i världen som har tagit fram produkter och lösningar för bredbandsanslutning över koaxiala nätverk, baserat på MoCA Access™.

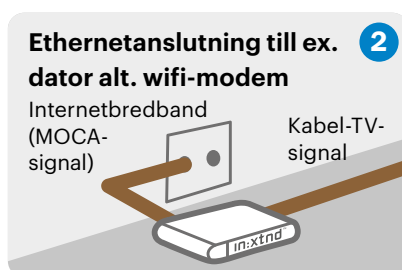
InCoax har sedan 2016 varit drivande vid utvecklandet av standarden MoCA Access™ 2.5 och är idag en aktiv medlem och representerat i styrelsen för Multimedia over Coax Alliance (MoCA®). Bolagets nya produktgeneration, In:xtnd™, är baserat på denna standard varigenom

bredband med Gigabit-hastighet möjliggörs. MoCA Access™ är en standard för främst flerfamiljshus som bygger på den etablerade och robusta standarden MoCA för hemmanätverk, där över 270 miljoner enheter har levererats. En operatör kan med In:xtnd™ erbjuda sina kunder samma prestanda som fiberLAN-lösningar, till en betydligt lägre kostnad.

InCoax har sedan tidigare haft en bredbandslösning bestående av en kontrollenhet och ett modem, vilken



Inkoppling av In:xtnd™ Control och In:xtnd™ Combine



Anslutning av In:xtnd™ Access



Konfigurera och övervaka via In:xtnd™ Manage



främst har varit riktad till hospitality-kunder (exempelvis hotell), men har nu utvecklat en ny bredbandslösning som breddar kundbasen. Den nyutvecklade bredbandslösningen, bestående av både hård- och mjukvara, innefattar fyra huvudsystemkomponenter:

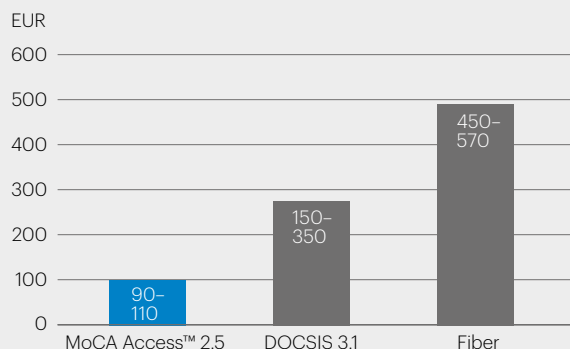
- In:xtnd™ Control.
- In:xtnd™ Access.
- In:xtnd™ Combine.
- In:xtnd™ Manage.

Bolagets operativa verksamhet är fokuserad till Gävle och Malmö i Sverige, där ett trettiotal medarbetare inklusive konsulter är placerade.

InCoax vänder sig till två olika kundgrupper:

- Operatörer (Fiber, Kabel-TV, Telekom)
- Hospitality (Hotell, sjukhus etc.)

Kostnad, installation per lägenhet



Värdeskapande genom nyttjande av fri kapacitet i befintliga koaxiala nätverk

- Tillhandahåller bredband med Gigabit-hastighet.
- Enkelt att installera och underhålla.
- Kort omställningstid och snabb driftsättning.
- Minimal störning och påverkan för boende.
- Låg miljöpåverkan.
- Uppgraderingsbar och framtidssäkrad teknologi.

Finansiella mål och ambitioner

InCoax styrelse har antagit följande finansiella mål och ambitioner:

- Omsättning: Mål att räkenskapsår 2020 omsätta mer än 300 MSEK samt ambition att omsätta mer än 1 000 MSEK räkenskapsåret 2023.
- EBIT-marginal: Bolaget har ett långsiktigt EBIT-marginalmål om 20 procent.

Marknad och trender

En stor andel av världens länder saknar fortfarande höghastighetsbroadband, vilket gör broadbandmarknaden mycket attraktiv för InCoax.

Marknadspotential

Den globala användningen av internet och internetbaserade tjänster fortsätter att växa kraftigt. Antalet internetanvändare förväntas växa från 3,4 miljarder 2017 till 4,8 miljarder 2022. Under samma period beräknas uppkopplade enheter att öka från 18 till drygt 28 miljarder, vilka kommer att kräva väsentlig ökning av bandbredd. Det i särklass största behovet kommer fortsatt att ligga i olika streamingtjänster som kommer att sluka 82% av all trafik, men nya tekniker som ex. Virtual och Augmented Reality beräknas att växa stort.

EU:s strategiska mål om att alla hushåll år 2025 ska ha en bredbandsuppkoppling om minst 100 Megabit per sekund (Mbps) kommer att kräva omfattande åtgärder. I Sverige är målet satt ännu högre, år 2025 ska 98 procent av hushållen ha en bredbandsuppkoppling om mer än en (1) Gbps.¹ InCoax bedömer att upp till 500 miljoner lägenheter i bland annat EU, Kina och USA behöver uppgraderas för att möta de kommande årens behov avseende internethastighet. Flertalet av dessa lägenheter har redan koaxialkablar installerade, vilka har kapacitet att leverera internethastigheter upp till 100 Gbps med framtida teknikutveckling.

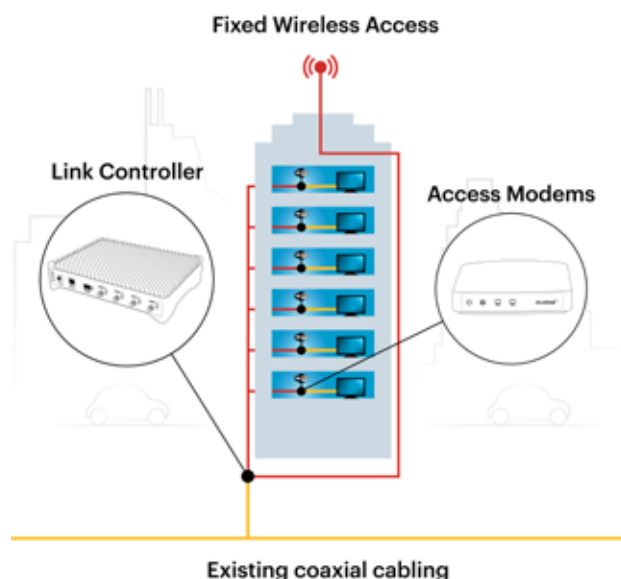
Detta innebär att hastigheter i Gigabit-storlek kan levereras på befintliga koaxialkablar, utan att fiber behöver installeras hela vägen in i lägenheterna.

För att kunna erbjuda Gigabit-hastighet i koaxialkabel, behöver det finnas fibernät längs vägar och gator. Detta finns i varierande grad i världens länder och städer, men ett utbyggnadsarbete pågår på flertalet platser. I och med de mycket höga kostnaderna för att bygga ut fiber-till-hemmet (FTTH) för främst flerfamiljshus, finns det i flera stora ekonomier i EU, såsom Storbritannien, Tyskland, Italien och Polen, en mycket stor potential för kostnadsbesparing genom att använda befintliga koaxialkablar och InCoax nya produktgeneration, In:xtnd™. Genom att man kostnadseffektivt kan koppla in ett

större antal lägenheter, blir investeringar i fiberinfrastruktur mer lönsamma och priset för slutkonsumenten potentiellt lägre. Ett alternativ till fiber som bärare av bredbandsuppkoppling och som får allt mera uppmärksamhet är broadband via fast yttäckande radioaccess (Fixed Wireless Access, FWA). 3G, 4G och i synnerhet den kommande utrullningen av 5G-nätet ger tillräcklig bandbredd för att kunna supportera ett större antal accesspunkter i en byggnad med broadband.

Även här kan InCoax spela en viktig roll i implementation av systemen för att nå full geografisk täckning i enlighet med fastlagda EU-mål.

Med tanke på det stora antalet hushåll som framöver behöver få tillgång till internetuppkoppling med Gigabit-hastighet, uppskattar InCoax att marknaden årligen kommer att vara värd mellan 10–60 miljarder EUR, beroende på vilken teknik som används.



1) Regeringskansliet - Sverige helt uppkopplat 2025 - en bredbandsstrategi.

Samarbetsorganisationer

För att få genomslag för ny teknologi inom telekom är det viktigt att denna stödjer standards som branschen står bakom.

Samarbetsorganisationer

InCoax har under flera år engagerat sig i MoCA® och där bland annat lett den arbetsgrupp som har tagit fram standarden för Access, som den nya produktgenerationen MoCA® Access™ 2.5 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 och den enda som endast verkar inom marknaden för Access. InCoax har liksom MoCA® gått med i Broadband Forum som bland annat definierar standards för telekomoperatörerna. Syftet är att påverka hur MoCA® Access™ kan integreras i teleoperatörernas nätverk och system, för att på så sätt förenkla för kommande tillämpning av MoCA®. 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 backhaul-lösningar som blir nödvändiga med 5G, vilka innebär möjligheter för teknologin.

Multimedia over Coax Alliance

Multimedia over Coax Alliance (MoCA®) är ett internationellt standardiseringskonsortium som utvecklar teknik och publicerar specifikationer för nätverk över koaxialkabel. MoCA® har mer än 225 certifierade produkter och 27 medlemmar. MoCA® Access™ som är en vidareutveckling av in-home-tekniken för att tillhandahålla anslutning till hemmet, 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 i fastigheten.
- 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, där koaxialkablar redan finns installerade samt i nyproduktion.
- MoCA Access™ 2.5 som är den senaste standardlösningen 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.

Bolagets utveckling

Nettoomsättning och resultat

Juli-september

Nettoomsättningen uppgick till 178 947 SEK (408 972), vilket motsvarar en minskning med 56 procent gentemot samma period föregående år. Den största bidragande orsaken till minskningen är att sedan lanseringen av In:xtnd™ i april har arbetet i första hand genererat försäljning av utvärderingspaket, det vill säga mindre volymer. Rörelseresultatet uppgick till -13 624 785 SEK (-11 347 662), en minskning framförallt drivet av organisations-tillväxt. Resultat efter skatt uppgick till -13 856 735 SEK (-11 408 943), vilket ger ett resultat per aktie om -1,12 SEK (-1,38).

Januari-september 2019

Bolagets nettoomsättning uppgick till 2 245 520 SEK (1 315 976), vilket motsvarar en ökning med 71 procent, jämfört med samma period föregående år. Rörelseresultatet för perioden uppgick till -47 085 489 SEK (-31 711 770), en resultatminskning jämfört med samma period föregående år, som framförallt förklaras av ökade kostnader kopplade till organisationstillväxt. Periodens resultat efter skatt uppgick till -47 400 864 SEK (-31 829 385) och resultat per aktie uppgick till -3,53 SEK (-3,84).

Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet -231 950 SEK (-61 281), en minskning jämfört med samma period föregående år på grund av ökade räntekostnader. Finansnettot för perioden januari-september var -315 376 SEK (-117 615).

Kassaflöde

Kassaflöde från den operativa verksamheten uppgick i kvartalet till -17 396 370 SEK (-12 131 501), vilket var lägre än samma period föregående år, där bidragande faktorer var ökade rörelsekostnader. För perioden januari-september uppgick kassaflöde från den operativa verksamheten till -50 757 438 SEK (-34 974 604). Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till 0 SEK (-38 498) och för perioden januari-september till -685 633 SEK (-38 498). Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick i kvartalet till 13 608 100 SEK (15 383 000) och för perioden januari-september till 66 279 440 SEK (36 232 961), där den positiva förändringen jämfört med samma period föregående år förklaras av genomförda nyemissioner.

Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -3 788 271 SEK (3 213 001) och för perioden januari-september 14 836 369 SEK (1 219 859).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till 0 SEK (-38 498) och för perioden januari-september till -685 633 SEK (-38 498)

Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 45 812 801 SEK (17 526 079). Soliditeten uppgick till 32,2 procent (26,1) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 22 567 767 SEK (4 572 131).

Bolagets nettoskuld uppgick vid kvartalets slut till ett negativt belopp, -3 487 081 SEK (2 508 555). Förändringen i nettoskuld beror framförallt på ökade likvida medel till följd av genomförda nyemissioner samt upptagande av bryggån.

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 2018. Belopp är uttryckt i svenska kronor där ej annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Risker och osäkerheter

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

Bolaget arbetar kontinuerligt med förebyggande åtgärder för att så långt som möjligt minimera dessa risker och osäkerhetsfaktorer. För en fullständig redogörelse av de risker som påverkar bolaget hänvisas till det prospekt som togs fram i samband med bolagets företrädesemission i tredje kvartalet 2019.

Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har genomförts.

Säsongsvariationer

InCoax ser inga säsongsvariationer i sin försäljning.

Väsentliga händelser i kvartalet

- InCoax upptog den 20 augusti 2019 en bryggfinansiering om 15 MSEK och den 9 september 2019 beslutade extra bolagsstämman om en företrädesemission om cirka 59 MSEK.
- Bolaget stärkte försäljningsorganisationen med affärsutvecklare i Nordamerika och en försäljningschef i Tyskland.
- Första ordern från svenska operatören A3 på In:xtnd™.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Företrädesemissionen tillförde bolaget 47,5 MSEK varav ca 5,8 MSEK avser kvittning av bryggglån.
- Introducerat två nya In:xtnd™ produkter och ingått avtal med ny partner för kontraktutveckling och produktion av In:xtnd™ Access.
- Ingått återförsäljaravtal med FCA på den Polska marknaden.
- Fått en order från Deutsche Telenetz för glesbygd via radiolänk/FWA (Fixed Wireless Access).

Resultaträkning

SEK	Jul-sep 2019	Jul-sep 2018	Jan-sep 2019	Jan-sep 2018	Helår 2018
Försäljning tjänster	54 326	23 721	1 408 506	-9 586	7 003
Försäljning varor (inklusive rabatter)	111 899	385 261	824 464	1 304 131	1 458 604
Övrigt	12 722	-10	12 550	21 430	21 210
Summa nettoomsättning	178 947	408 972	2 245 520	1 315 976	1 486 816
Övriga rörelseintäkter	37 417	343 227	365 714	343 016	134 447
Summa omsättning	216 364	752 198	2 611 234	1 658 992	1 621 264
Kostnad sålda varor	-287 936	-2 334 089	-2 773 306	-3 674 039	-4 278 585
Bruttovinst	-71 572	-1 581 890	-162 072	-2 015 048	-2 657 321
Bruttovinst marginal	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Lokalkostnader	-316 586	-254 207	-1 049 289	-991 547	-1 383 441
Marknadskostnader inkl arvode sälj	-924 002	-1 558 172	-4 521 162	-4 186 242	-6 207 824
Data/tele	-98 050	-44 186	-273 846	-192 149	-343 741
Redovisning/Revision	-260 040	-54 085	-932 555	-105 545	-140 851
Övrigt (inkl konsultarvoden)	-6 338 199	-3 300 936	-21 602 909	-10 502 308	-17 332 879
Summa övriga kostnader	-7 936 877	-5 211 586	-28 379 761	-15 977 792	-25 514 280
Personalkostnader	-5 460 341	-4 192 209	-18 155 291	-12 327 219	-19 273 676
Summa Personal	-5 460 341	-4 192 209	-18 155 291	-12 327 219	-19 273 676
Avskrivningar	-118 857	-361 977	-351 227	-1 080 573	-1 670 064
Övriga rörelsekostnader	-37 137		-37 137	-311 139	
Resultat före finansiella poster	-13 624 785	-11 347 662	-47 085 489	-31 711 770	-49 115 341
Ränteintäkter	3 442	0	3 442	0	0
Räntekostnader	-235 392	-61 281	-318 818	-117 615	-199 833
Summa finansiella poster	-231 950	-61 281	-315 376	-117 615	-199 833
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-13 856 735	-11 408 943	-47 400 864	-31 829 385	-49 315 174

Balansräkning

SEK	30 sep 2019	30 sep 2018	Helår 2018
Teknat men ej inbetalt kapital			15 321 320
Anläggningstillgångar	1 638 930	900 247	1 304 526
Varulager	16 177 421	10 071 244	13 415 884
Kortfristiga fordringar	5 428 682	1 982 457	2 961 313
Likvida medel	22 567 767	4 572 131	7 731 397
Summa omsättningstillgångar	44 173 870	16 625 832	24 108 594
Summa tillgångar	45 812 801	17 526 079	40 734 440
Eget Kapital	14 741 515	4 565 967	26 184 260
Långfristiga skulder	3 245 786	3 245 786	3 245 786
Kortfristiga skulder	27 825 499	9 714 325	11 304 394
Summa Eget Kapital och Skulder	45 812 801	17 526 079	40 734 440

Kassaflöde

SEK	Jul-sep 2019	Jul-sep 2018	Jan-sep 2019	Jan-sep 2018	Helår 2018
Ingående kassa	26 356 037	1 359 130	7 731 397	3 352 272	3 352 272
Kassaflöde från operativa verksamheten	-17 396 370	-12 131 501	-50 757 438	-34 974 604	-52 215 892
Kassaflöde från investeringar	0	-38 498	-685 633	-38 498	-1 032 268
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	13 608 100	15 383 000	66 279 440	36 232 961	57 627 286
Utgående kassa	22 567 766	4 572 131	22 567 766	4 572 131	7 731 397
Periodens kassaflöde	-3 788 271	3 213 001	14 836 369	1 219 859	4 379 126

Förändring i eget kapital

SEK	Jul-sep 2019	Jul-sep 2018	Jan-sep 2019	Jan-sep 2018	Helår 2018
Eget Kapital vid periodens ingång	29 990 150	3 591 910	26 184 260	1 405 893	1 405 893
Nyemissioner, teckningsrätter	-1 391 901	12 383 000	35 958 120	34 989 460	74 093 541
Periodens resultat	-13 856 735	-11 408 943	-47 400 864	-31 829 385	-49 315 174
Eget kapital vid periodens utgång	14 741 515	4 565 967	14 741 515	4 565 967	26 184 260
Periodens förändring i eget kapital	-15 248 635	974 057	-11 442 745	3 160 074	24 778 367

Aktie och ägare

Aktieägare

Antalet aktieägare uppgick per den 30 september 2019 till 1 007 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 25,5 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 76,9 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 3 090 360,5 SEK, fördelat på 12 361 442 aktier av samma slag, envar med ett kvotvärde om 0,25 SEK. Aktierna i bolaget är denominerade i SEK. Aktierna i bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt.

Samtliga emitterade aktier är fullt inbetalda och är fritt överlåtbara. Enligt InCoax bolagsordning, antagen på extra bolagsstämma den 20 november 2018, får aktiekapitalet inte understiga 1 825 000 SEK och inte överstiga 7 300 000 SEK, fördelat på inte färre än 7 300 000 aktier och inte fler än 29 200 000 aktier.

Utdelning

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

Aktieägarsammanställning 2019-09-30

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	3 150 000	25,5
BLL Invest AB	1 888 216	15,3
Norrlandspojkarna AB	1 308 830	10,6
Charles Tooby	1 279 914	10,4
Richard Tooby	595 634	4,8
Lars Axelsson	395 278	3,2
GetITsafe Security Partner Norden AB	288 132	2,3
Handelsbanken Liv	290 577	2,4
Peter Carlsson	214 375	1,7
BNY Mellon SA/NV	92 815	0,8
Övriga aktieägare (ca 1 000 st)	2 857 671	23,1
Total	12 361 442	100,0

Källa: Källa: Baserat på Euroclear listor 2019-09-30 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

Definitioner

Ekonomiska

Balansomslutning Företagets samlade tillgångar.

Bruttomarginal Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.

Bruttoresultat Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor.

Nettoomsättning Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

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

Resultat efter skatt Resultat efter finansiella poster inklusive skattekostnader.

Rörelsemarginal (EBIT) Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Rörelseresultat Resultat före finansnetto och skatt.

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

Tekniska

CAT-kabel CAT-kabel är en partvinnad signalkabel, bestående av tvinnade ledare, därav namnet. Ledarna är tvinnade för att motverka störningar, främst i form av överhörning. Cat6-kabel används i huvudsak till datakommunikation. De två största nackdelarna med partvinnad kabel är att den har hög effektförlust, så kallad dämpning per meter, vilket innebär att man inte kan lägga mer än några tiotal eller som mest 100 meter sådan kabel innan man behöver en repeaterstation.

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

Fiber Optisk fiber innehåller en särskild typ av mineraliska glasfibrer, avsedd för överföring av ljussignaler med mycket hög kapacitet över långa avstånd, exempelvis data- och telekommunikation.

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

Koaxialkabel Koaxialkabel är en tvåpolig elkabel, som är uppbyggd av en metallisk ledare, mittledaren, omgiven av ett isolerande material, dielektrikum, som i sin tur är omgivet av ett ledande hölje, skärmen. Koaxialkabeln är avsedd för överföring av signaler med höga frekvenser och med låg dämpning, med andra ord klarar av att överföra bland annat datatrafik med hög kapacitet.

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

Finansiell kalender

Delårsrapport jan–dec 2019	6 februari 2020
Årsredovisning 2019	3 april 2020
Delårsrapport jan–mars 2020	8 maj 2020
Delårsrapport apr–jun 2020	14 augusti 2020
Delårsrapport jul–sep 2020	5 november 2020

Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av revisorerna.

Styrelsen försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat.

Kontaktuppgifter, adresser

För frågor kring rapporten vänligen kontakta verkställande direktör Peter Carlsson eller finanschef Marie Svensson:

Peter Carlsson, verkställande direktör
peter.carlsson@incoax.com

Marie Svensson, finanschef
marie.svensson@incoax.com

Övrig kontakt

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

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

www.incoax.com

InCoax Networks AB – Malmö
Stortorget 27
SE-211 34 Malmö
Sweden

Om InCoax Networks AB

InCoax utvecklar innovativa lösningar för bredbandsuppkoppling. Med In:xtnd™ erbjuder vi världens ledande telekom- och bredbandsoperatörer nästa generations smarta och hållbara nätverklösningar.

InCoax grundades 2009 och har sitt huvudsäte i Gävle samt kontor i Malmö. Bolagets aktie (INCOAX) är sedan 3 januari 2019 upptagen för handel på Nasdaq First North Stockholm med Augment Partners AB, tel. +46 8-505 651 72, info@augment.se, som Certified Adviser. Pareto Securities AB är bolagets likviditetsgarant.

