

INCOAX

Bokslutskommuniké 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 år någonsin.

Nyckeltal

SEK	Okt-dec 2021	Okt-dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
Nettoomsättning	3 246 032	2 720 249	20 894 597	3 788 463
Bruttoresultat	1 533 510	-1 377 491	9 084 216	-5 405 535
Bruttomarginal, %	47%	Neg	43%	Neg
Rörelseresultat (EBIT)	-7 813 550	-8 637 219	-24 331 925	-57 405 382
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg	Neg	Neg	Neg
Resultat efter finansiella poster	-7 912 078	-8 662 689	-24 496 941	-57 822 219
Resultat efter skatt	-7 912 078	-8 662 689	-24 496 941	-57 822 219
Resultat per aktie	-0,19	-0,32	-0,60	-2,11
Resultat per aktie efter utspädning	-0,19	-0,30	-0,58	-2,02
Soliditet, %	73,4%	57,0%	73,4%	57,0%
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	-12 626 544	13 999 744	-5 167 841	-12 643 002
Kassaflöde per aktie	-0,31	0,51	-0,13	-0,46
Kassaflöde per aktie efter utspädning	-0,30	0,49	-0,12	-0,44
Antal utestående aktier vid periodens slut	41 113 418	27 442 396	41 113 418	27 442 396
Antal utestående aktier efter utspädning vid periodens slut	42 045 418	28 581 396	42 045 418	28 581 396
Genomsnittligt antal utestående aktier i perioden	38 851 640	27 442 396	34 277 907	20 581 797
Genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning i perioden	39 783 640	23 438 164	35 313 407	21 252 782

Finansiell utveckling

Oktober–december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 3 246 032 SEK (2 720 249), fortsatt högre omsättning än föregående år, drivet av försäljning till den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.
- Rörelseresultatet uppgick till -7 813 550 SEK (-8 637 219), en förbättring drivet av en ökad försäljning och en positiv bruttovinst.
- Resultat efter skatt uppgick till -7 912 078 SEK (-8 662 689), och resultat per aktie uppgick till -0,19 SEK (-0,32).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet var negativt, dock genomfördes en framgångsrik nyemission, kapitalet inbetalades i början på året 2022. Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten -12 626 544 (13 999 744).

Helår 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 20 894 597 SEK (3 788 463), vilket är den högsta årliga försäljningen i företagets historia. Detta är drivet av försäljning till den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.
- Rörelseresultatet uppgick till -24 331 925 (-57 405 382), en förbättring drivet av ökad försäljning, en positiv bruttovinst samt lägre personalkostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -24 496 941 SEK (-57 822 219), och resultat per aktie uppgick till -0,60 SEK (-2,11).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för perioden uppgick till -5 167 841 SEK (-12 643 002).


Väsentliga händelser under kvartalet

- Den USA-baserade Fiber/LAN-operatören inleder tester av InCoax D2501 kontrollenhet.
- Nordamerikansk Tier1-operatör har framgångsrikt genomfört fälttester av InCoax MoCA Access™ systemlösning.
- InCoax ingår Master Purchase Agreement med den USA-baserade Fiber/LAN-operatören Google Fiber Inc.
- Erhåller följdorder på 3,6 MSEK från den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång


- Erhåller ytterligare order på 2 MSEK från den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.
- InCoax offentliggör utfallet för utnyttjande av teckningsoptioner av serie 2021.
- Mats Svensson utses till interim CFO.
- InCoax offentliggör nya finansiella mål.
- InCoax erbjuder kostnadseffektiv fiberåtkomst genom brittiska Housing Associations' Charitable Trust (HACT).
- InCoax säkrar ytterligare order på 2 MSEK från den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.

technical




Removing the Last Mile
to Broadband
by Aleksandra Kozarev
Helge Tiainen - InCoax

While many homes and businesses are best served by Fiber to the Premises (FTTP), a "fibre only" strategy will not overcome various fibre roadblocks. Multi-gigabit broadband is needed for many more customers, at a much lower cost. A Fiber to the Point (FFTeP) is employed where necessary to provide service over existing phone wire, coax cable or DSL. This article dispels a good number of "fibre only" myths.



Aleksandra Kozarev
MaxLinear Inc.

Aleksandra Kozarev serves as Board Director at the Broadband Forum, and Board Director at the HomeGrid Forum, and leads the FANCE project stream, developing TR-419 and MR-419. She is Principal Standards Engineer at MaxLinear Inc. with a focus on the multi-gigabit access and home networking technologies. Aleksandra is based in Austria.



Helge Tiainen
InCoax Networks

Helge Tiainen is Head of Product Management at InCoax Networks, chair of MoCA Access Working Group, co-editor of Broadband Forum TR-419 [1], editor of ETSI TS101.548-2 [8] and editor of Broadband Forum WT-338-3 RFP testing over coax networks. Helge is based in Sweden.

52 Broadband Vol. 43 No. 4 - November 2021

► INFORM ► NETWORK ► DEVELOP

HELGE TIAINEN, ROBERT MORAU, KEVIN FOSTER THE LAST MILE – BEYOND FIBRE 09



THE LAST MILE – BEYOND FIBRE

Alongside water, gas and electricity, broadband has swiftly become the fourth utility and is now an essential commodity for modern day living and working. This has been particularly evident during the Covid-19 pandemic when much of the UK and indeed the world has been working from home. Multi-megabit access continues to have a transformative effect on both the economy and everyday life and optical fibre technology has long promised the nirvana of almost infinite bandwidth on demand. However, the challenges of the access network create significant economic barriers which have to date inhibited mass deployments of full fibre networks.

Optical fibre technology was pioneered in the 1980s and despite the herculean efforts of researchers and developers, it has only recently begun to penetrate the access network with Passive Optical Network (PON) replacing the twisted pair technology that has been exploited over the last 40 years or so to deliver ever increasing speeds from a few kbit/s to multi-Mbit/s. A full fibre access network promises many benefits and its build out is now continuing at pace in the UK and around the globe. This has been spurred on by customer demand and technological development coupled with more favourable political and regulatory environments whereby return on the substantial investment needed to facilitate large-scale deployments is more certain.

The challenges of taking fibre all the way to the premises
The telecommunications access network is a dendritic structure which has evolved over many years to connect most premises to the serving Local Exchange via twisted pair telephone wires as shown in Figure 1. Copper (or aluminium) wires however are not designed for high-speed digital data and are band limited by the very nature of their construction and dielectric materials and complex DSP technology is required to extract the theoretical information capacity

HELGE TIAINEN, ROBERT MORAU, KEVIN FOSTER
Broadband - the fourth utility

► THE JOURNAL



Vd har ordet

InCoax gör sitt starkaste år någonsin

Ramavtal med USA-baserad Fiber/LAN-operatör och stort intresse för InCoax nya produktlinje.

InCoax gör sitt starkaste år någonsin

Samarbetet med den USA-baserade Fiber/LAN-operatören fortsätter att utvecklas mycket väl och operatören tecknade under det fjärde kvartalet ett Master Purchase Agreement (MPA) med InCoax. Detta är en kvittens på att InCoax nu är en officiellt etablerad leverantör och del av operatörens Preferred Supplier List (PSL). Följdorder kommer in enligt plan och vi räknar med en fortsatt expansion under 2022.

Lab- och fälttester tillsammans med den amerikanska Tier-1 operatören är nu genomförda och vi är i diskussioner för det sista steget avseende produktifiering för att möjliggöra en volymbeställning.

Vår nya produkt, kontrollenheten D2501, har fått ett mycket bra mottagande och vi genomför i nuläget lab- och fälttester med två operatörer. Dessa tester förväntas slutföras under det andra kvartalet 2022. Förutom detta är vi i diskussion med flera andra operatörer, både i USA och EU, om att inleda tester.

Vi kan med god konfidens säga att vi under 2021 gjorde ett kommersiellt genombrott med vår lösning och succesivt nu etablerar denna som en fullgod kompletterande multigigabitlösning för fiber till hemmet hos ett mycket stort antal abonnenter i främst flerfamiljshus. InCoax lösning konkurrerar inte med operatörernas

ambition att dra fiber hela vägen till alla abonnenter, utan kompletterar operatörernas möjligheter att kostnads-effektivt nå fler abonnenter med multigigabit-tjänster.

Försäljning och orderingång följer plan

Försäljningen till den USA-baserade Fiber/LAN-operatören fortsätter enligt plan och vi ser en tydlig fortsatt tillväxtpotential. Vi noterar även att hotellmarknaden succesivt ser ut att förbättras och vi fortsätter att vinna ett antal mindre beställningar av in:xtnd för denna tillämpning.

Många operatörer kontaktar oss och vill veta hur vårt system kan lösa deras utmaning med förlängning av fiber i flerfamiljshus. Det gäller särskilt amerikanska 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. Även om InCoax fokuserar på fiberoperatörer så ser vi ett ökat intresse även från kabeloperatörer.

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 stor 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.

Fortsatta diskussioner med den Amerikanska Tier-1 operatören

Efter framgångsrika fälttester under det fjärde kvartalet diskuterar vi det sista steget i deras process som innebär slutlig produktifiering och kommersialisering av InCoax system. Vi räknar med att dessa diskussioner kommer att pågå och slutföras under det andra kvartalet 2022.

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 denna enskilda kunds potentiella investeringsbehov för den lösning InCoax tillhandahåller till ca 1,5 miljarder kronor under en tidsperiod av två till tre år.

D2501

Efter att vi lanserade vår nya DPU (Distribution Point Unit) D2501 har den fått mycket positiv respons från flera operatörer. Labb- och fälttester med dels den befintliga USA-baserade Fiber/LAN-operatören och en EU-baserad operatör pågår för närvarande, vilka beräknas avslutas under det andra kvartalet 2022. 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 bygger på PON (Passive Optical Networks). Detta är en standard som erbjuder bra förutsättningar för kostnadseffektiva investeringar och centraliserad nätverkshantering.

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

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.

Behovet av ökad bandbredd hos konsumenter accentueras kontinuerligt, inte minst efter pandemin där ändrade beteenden avseende hemarbete och fritid ställer höga krav på bredbandskapacitet. Konsumenter 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 gigabit- och multigigabitprestanda till slutanvändarna. Samtidigt utmanas traditionella kabel- och telekomoperatörer av ISP:er (Internet Service Providers) vilka har investerat i 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 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

abonmentbas och tillväxtplaner. Även om operatörsindustrin i hög grad bygger på standardiseringar så använder olika operatörer olika delar av de standarder som finns och det gäller för InCoax att ha en mycket god förståelse för detta för att kunna göra rätt anpassningar av vår mjukvara. Ambitionen är att det skall vara lätt att integrera vårt system utan stora anpassningar av operatörernas nätverk, övervakningssystem m m. Eftersom detta innebär en kontinuerlig utveckling av mjukvaran resulterar det i att InCoax måste fokusera på ett färre antal operatörer med rätt typ av abonnentbas och tillväxtpotential.

Partners och organisation

Parallellt med fokusering på stora operatörer så avser InCoax också att driva en försäljning i indirekta kanaler för användningsfall som är standardiserade och inte kräver utveckling. Vi fokuserar även här på partners med rätt förutsättningar och rätt ingenjörskompetens för att generera betydande försäljning. 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 beställningar 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. Arbetet ger möjlighet att påverka, att få del av de senaste operatörsstandarderna och möjlighet att etablera kontakter med operatörernas teknologioorganisationer via deras representanter i dessa forum.

Kompatibilitet med de kommunikationsstandarder som operatörerna använder är, som tidigare sagts, en nyckelfaktor för att vara relevant i dessa högre marknadssegment.

Vi avser att under 2022 ytterligare förstärka våra försäljningsresurser med fokus på Tier-1 operatörer. 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 2021. Under ledning av vår nya utvecklingschef fortsätter vi 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 fjärde kvartalet och för helåret 2021 gjorde vi det bästa resultatet i bolagets historia. Vi kommer att fortsätta att göra selektiva satsningar inom nyckelområden för att säkra framtida tillväxt. InCoax har nu för 2021 uppnått förbättringar av alla finansiella nyckeltal och har en balanserad tillväxtplan som bygger på realistiska bedömningar av intäkter och kostnader.

Som en del av den nyemission som InCoax genomförde under 2021 tillfördes bolaget i januari 2022 22,6 MSEK före emissionskostnader baserat på inlösen av teckningsoptioner. Parallellt med detta, i takt med att försäljningen har ökat, så har bolaget även succesivt kunnat öka det operativa kassaflödet under 2021.

Bolaget antog nya finansiella mål i januari 2022

Vid denna tidpunkt kan vi med fog säga att vi uppnått ett kommersiellt genombrott under 2021 bl a genom fortsatt försäljningstillväxt med befintliga och nya operatörskunder.

Komponenttillgänglighet på halvledare är en globalt pågående utmaning 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 under 2022.

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.

De uppdaterade finansiella målen omfattar:

- För år 2022 är Bolagets målsättning att fördubbla nettoomsättningen jämfört med föregående år.
- För år 2023 är Bolagets målsättning att leverera en fortsatt stark nettoomsättningstillväxt.

Oräknat en potentiell serieorder från den amerikanska Tier-1 operatören bedömer vi att tillväxten överstiger 50% 2023.

Vidare kommer bolagets fokus på mjukvara/tjänsteförsäljning samt fortsatta expansion på sikt att bidra till tydligt förbättrad bruttomarginal och lägre kapitalbindning.

Fortsatt fokus på försäljning

Vi avser att driva ökad försäljning i två led: dels direktförsäljning till större operatörer som kräver kund Anpassning, dels strategiska samarbeten med Value Added Resellers (VAR) i standardiserade användningsfall för att adressera medelstora operatörer.

Den nya D2501-produkten möjlighet att adressera fler användningsfall med både USA- och EU baserade operatörer. Vi fortsätter våra diskussioner med den nordamerikanska Tier-1-operatören för att kunna säkra en volymorder under 2022.

Gävle, i mars 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

Oktober–december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 3 246 032 SEK (2 720 249), fortsatt högre omsättning än föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad Fiber/LAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -7 813 550 SEK (-8 637 219), en förbättring drivet av en ökad försäljning och en positiv bruttovinst. Resultat efter skatt uppgick till -7 912 078 SEK (-8 662 689), och resultat per aktie uppgick till -0,19 SEK (-0,32).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för kvartalet var negativt, dock hade man under kvartalet gjort en lyckad emission, kapitalet inbetalades i början på året 2022. Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten -12 626 544 (13 999 744).

Helår 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 20 894 597 SEK (3 788 463), vilket är den högsta årliga försäljningen i företagens historia. Detta är drivet av försäljning till en USA-baserad Fiber/LAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -24 331 925 (-57 405 382), en förbättring drivet av ökad försäljning, en positiv bruttovinst samt lägre personalkostnader.
- Resultat efter skatt uppgick till -24 496 941 SEK (-57 822 219), och resultat per aktie uppgick till -0,60 SEK (-2,11).
- Kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten för perioden uppgick till -5 167 841 SEK (-12 643 002).

Finansnetto och skatt

- Finansnettot var i kvartalet -98 528 SEK (-25 470), avseende ränteutgifter till Norrlandsfonden.
- Finansnetto för helåret 2021 var -165 016 (-416 837), ränteutgifter var uppdelade på Norrlandsfonden 89 254, anståndsrenta till Skatteverket 82 300, samt resterande intäktsränta på skattekontot.

Kassaflöde

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i kvartalet till -8 184 013 SEK (-26 102 024).
- Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till -3 903 429 SEK (-5 773 849) hänförligt till aktivering av utvecklingskostnader.
- Kassaflöde från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -539 101 SEK (45 875 616), bolaget genomförde en lyckad nyemission under kvartalet, kapitalet inbetalades under Q1 2022.
- Det totala kassaflödet uppgick för kvartalet till -12 626 544 SEK (13 999 744) och för helåret till -5 167 841 SEK (-12 643 002).

Investeringar

- Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till 3 903 429 SEK (5 773 849) och för helåret till 16 204 595 SEK (8 437 849).

Finansiell ställning

- Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 84 377 053 SEK (43 172 044). Soliditeten uppgick till 73,4 procent (57,0) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 11 665 652 SEK (16 833 493).



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 perspektiv 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 622 132 under det fjärde kvartalet.

Säsongsvariationer

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



Resultaträkning

SEK	Okt-dec 2021	Okt-dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
Försäljning tjänster	124 934	63 784	2 151 978	104 390
Försäljning varor (inklusive rabatter)	3 121 098	2 656 465	18 742 619	3 684 073
Övrigt	0	0	0	0
Summa nettoomsättning	3 246 032	2 720 249	20 894 597	3 788 463
Aktiverade utvecklingskostnader	3 903 979	4 582 948	16 205 145	7 246 948
Övriga rörelseintäkter	755 056	390 686	1 297 095	1 865 300
Summa omsättning	7 905 068	7 693 883	38 396 837	12 900 711
Kostnad sålda varor	-1 712 523	-4 097 740	-11 810 381	-9 088 608
Bruttovinst	1 533 510	-1 377 491	9 084 216	-5 405 535
Bruttovinst marginal	47%	-51%	43%	-143%
Lokalkostnader	-303 934	-293 293	-1 215 420	-1 393 942
Marknadskostnader inkl arvode sälj	-1 308 189	-1 561 460	-2 472 266	-5 978 718
Data/tele	-503 388	-353 119	-672 683	-765 414
Redovisning/Revision	-379 100	-884 238	-1 313 704	-2 067 367
Övrigt (inkl konsultarvoden)	-5 526 219	-4 365 617	-24 773 229	-21 367 825
Summa övriga kostnader	-8 020 829	-7 457 727	-30 447 301	-31 573 266
Personalkostnader	-5 355 608	-4 066 071	-19 412 971	-28 256 425
Summa Personal	-5 355 608	-4 066 071	-19 412 971	-28 256 425
Avskrivningar	-443 470	-592 126	-860 714	-1 053 965
Övriga rörelsekostnader	-186 188	-117 438	-197 395	-333 829
Resultat före finansiella poster	-7 813 550	-8 637 219	-24 331 925	-57 405 382
Ränteintäkter	0	0	0	0
Räntekostnader	-98 528	-25 470	-165 016	-416 837
Summa finansiella poster	-98 528	-25 470	-165 016	-416 837
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-7 912 078	-8 662 689	-24 496 940	-57 822 219

Balansräkning

SEK	Helår 2021	Helår 2020
Tecknat men ej inbetalt kapital	22 617 785	0
Anläggningstillgångar	25 219 614	9 875 732
Varulager	9 249 593	11 405 617
Kortfristiga fordringar	15 624 409	5 057 203
Likvida medel	11 665 652	16 833 492
Summa omsättningstillgångar	36 539 654	33 296 313
Summa tillgångar	84 377 053	43 172 044
Eget Kapital	61 956 856	24 615 013
Långfristiga skulder	3 245 786	3 245 789
Kortfristiga skulder	19 174 411	15 311 242
Summa Eget Kapital och Skulder	84 377 053	43 172 044

Kassaflöde

SEK	Okt-dec 2021	Okt-dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
Ingående kassa	24 292 196	2 833 749	16 833 493	29 476 495
Kassaflöde från operativa verksamheten	-8 184 013	-26 102 024	-28 184 243	-50 080 769
Kassaflöde från investeringar	-3 903 429	-5 773 849	-16 204 595	-8 437 849
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-539 101	45 875 616	39 220 998	45 875 616
Utgående kassa	11 665 652	16 833 493	11 665 652	16 833 493
Periodens kassaflöde	-12 626 544	13 999 744	-5 167 841	-12 643 002

Förändring i eget kapital

SEK	Okt-dec 2021	Okt-dec 2020	Helår 2021	Helår 2020
Eget Kapital vid periodens ingång	47 532 141	23 041 010	24 615 013	39 807 405
Nyemissioner, teckningsrätter	22 336 791	10 236 692	61 838 782	42 629 827
Periodens resultat	-7 912 078	-8 662 689	-24 496 941	-57 822 219
Eget kapital vid periodens utgång	61 956 855	24 615 013	61 956 855	24 615 013
Periodens förändring i eget kapital	14 424 714	1 574 003	37 341 842	-15 192 392



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 30 december 2021 till 1 656 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 68,3 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut, inklusive ej registrerad nyemission, till 10 278 354 SEK, fördelat på 41 113 418 aktier av samma slag, envar med ett kvotvärde om 0,25 SEK. Av de 41 113 418 aktierna avser 4 523 557 tecknade men ej tilldelade, betalda aktier per 2021-12-30.

Samtliga emitterade aktier, förutom 4 523 557 är fullinbe-

talda och är fritt överlåtbara. De resterande 4 523 557 aktierna ingick under bokslutet i en ej registrerad nyemission. Nämnade aktier blev inbetalda och är således fritt överlåtbara från februari 2022.

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

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 december 2021

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	8 654 762	23,7
Norrlandspojkarna AB	4 696 933	12,8
BLL Invest AB	4 622 384	12,6
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 361 823	6,5
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	1 971 562	5,4
Nodea Livförsäkring Sverige AB	990 624	2,7
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	575 271	1,6
Juhlin, Mats	410 000	1,1
SEB Life International Assurance	400 000	1,1
Axelsson, Lars	319 998	0,9
Övriga aktieägare ca 1 646 st	11 586 504	31,7
Total	36 589 861	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2021-12-30 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

Notera att tabellen inte inkluderar de tillkommande aktierna i emissionen som slutfördes 2021-12-31.

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.



Finansiell kalender

Delårsrapport jan-mar 2022	17 maj 2022
Årsredovisning 2021	16 juni 2022
Delårsrapport apr-jun 2022	25 augusti 2022
Delårsrapport jul-sep 2022	24 november 2022

Denna bokslutskommuniké har inte varit föremål för granskning av revisorerna. Styrelsen försäkrar att bokslutskommunikén 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

Mats Svensson, interim finanschef
mats.svensson@incoax.com

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

Övrig kontakt

InCoax Networks AB
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle
Sweden

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

www.incoax.com

InCoax Networks AB - Lund
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