

InCoax ställer om till direktförsäljning

InCoax Networks AB (publ.) fokuserar på direktförsäljning med ett betydligt starkare, mer flexibelt och kostnadseffektivt kunderbudande. När samarbetet med Nokia förändras är inriktningen att InCoax tar över försäljningsansvaret och får möjlighet att bearbeta tidigare avtalsbegränsade kunder. Planen omfattar även kraftigt minskade utvecklingskostnader. Parallellt arbetar bolaget med ny finansiering, som bedöms behövas före utgången av 2026.

"Planen vi nu utgår ifrån är att flytta tyngdpunkten från ett resurskrävande utvecklings- och integrationsprojekt till direkta kundaffärer. Vi har ett betydligt starkare erbjudande än tidigare och förbereder bearbetning av den kundbas vi identifierat tillsammans med Nokia, liksom andra relevanta Nokia-kunder som inte använder Altiplano", säger Jakob Tobieson, vd för InCoax.

Eget försäljningsansvar och bredare kundåtkomst

Efter möte med Nokia är parternas inriktning att InCoax tar över försäljningsansvaret och att de avtalsbegränsningar som hittills hindrat bolagets direkta kundbearbetning tas bort. De slutliga villkoren för den förändrade samarbetsmodellen återstår att fastställa.

InCoax anser inte att samarbetets försäljningsutfall ger en fullständig bild av marknadspotentialen. Bolaget ska koncentrera resurserna till utvalda kunder och projekt, snarare än att återskapa Nokias globala räckvidd. Direkt kundkontakt och egen specialistkompetens bedöms kunna korta vägen till affär, samtidigt som direktförsäljning kan ge ett större ekonomiskt bidrag per affär.

Starkare plattform och lägre utvecklingskostnader

Utvecklingsarbetet har stärkt InCoax operatörsanpassade plattform till *carrier grade*, och breddat kunderbudandet med fler tillämpningar, större flexibilitet och bättre kostnadseffektivitet. Tillsammans med befintliga kunder och identifierade affärsmöjligheter utgör detta grunden för fortsatt kommersialisering.

Omställningen innebär ett tydligare fokus på försäljning och kundbehov, med målet att kraftigt minska utvecklingskostnaderna jämfört med det omfattande utvecklings- och integrationsarbetet inom Nokia-samarbetet.

TO2 och finansiering

Som framgår av dagens separata pressmeddelande har inga teckningsoptioner av serie TO2 utnyttjats. Under nyttjandeperiodens avslutande dagar handlades aktien väsentligt under teckningskursen om 0,60 kronor per aktie, vilket innebär att ett ekonomiskt incitament att utnyttja optionerna saknades. Det förväntade kapitaltillskottet uteblir därmed. InCoax utvärderar alternativa finansieringslösningar och bedömer att ytterligare kapital behöver tillföras före utgången av 2026. Parallellt anpassas verksamhetens prioriteringar och kostnadsnivå till den förändrade kommersiella modellen.

Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 5 oktober 2026 kl. 08:35 (CEST).

För ytterligare information:

Jakob Tobieson, vd, InCoax Networks AB
jakob.tobieson@incoax.com
+46 (0) 764 955 260

Om InCoax Networks AB (publ)

InCoax Networks AB (publ) ger ny användning till fastigheters befintliga koaxialkabelnät för förlängning av fiber och fast trådlös access (FWA) till världens ledande bredbandsoperatörer. Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital integration och bred tillgång till internet. www.incoax.com

För mera information om företaget, besök incoax.com. Tapper Partners AB, tel. +46 (0)70 44 010 98, ca@tapperpartners.se, är Bolagets Certified Adviser.