

INCOAX

Delårsrapport
januari – mars 2022



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

Regelbundna beställningar från Google Fiber och fortsatta diskussioner med en Nordamerikansk Tier-1 operatör. Stort intresse för nya produkten D2501.

Nyckeltal

SEK	Jan-mar 2022	Jan-mar 2021	Helår 2021	Helår 2020
Nettoomsättning	5 688 149	5 170 689	20 894 597	3 788 463
Bruttoresultat	3 347 631	314 979	9 084 216	-5 405 535
Bruttomarginal, %	59%	6%	43%	Neg
Rörelseresultat (EBIT)	-6 293 170	-7 110 805	-24 331 925	-57 405 382
Rörelsemarginal (EBIT %)	Neg	Neg	Neg	Neg
Resultat efter finansiella poster	-6 325 613	-7 131 222	-24 496 941	-57 822 219
Resultat efter skatt	-6 325 613	-7 131 222	-24 496 941	-57 822 219
Resultat per aktie	-0,15	-0,26	-0,60	-2,11
Resultat per aktie efter utspädning	-0,15	-0,25	-0,58	-2,02
Soliditet, %	70,4%	44,6%	73,4%	57,0%
Kassaflöde, inkl finansieringsverksamheten	13 334 602	-7 404 655	-5 167 841	-12 643 002
Kassaflöde per aktie	0,32	-0,27	-0,13	-0,46
Kassaflöde per aktie efter utspädning	0,32	-0,26	-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

Januari-mars 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 5 688 149 SEK (5 170 689), fortsatt högre omsättning än föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad Fiber/LAN-operatör.
- Rörelseresultatet uppgick till -6 293 170 SEK (-7 110 805), en förbättring drivet av en ökad försäljning och en positiv bruttovinst.
- Resultat efter skatt uppgick till -6 325 613 SEK (-7 131 222), och resultat per aktie uppgick till -0,15 SEK (-0,26).
- Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten 13 334 602 SEK (-7 404 655).

Väsentliga händelser under kvartalet

- 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.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- InCoax erhåller följdorder på ytterligare 3 MSEK från den USA-baserade Fiber/LAN-operatören.





Vd har ordet

Första kvartalet i linje med förväntningarna

Regelbundna beställningar från Google Fiber och fortsatta diskussioner med en Nordamerikansk Tier-1 operatör. Stort intresse för nya produkten D2501.

InCoax gör ett starkt kvartal

Samarbetet med den USA-baserade Fiber/LAN-operatören Google Fiber fortsätter enligt plan efter det att operatören under det fjärde kvartalet 2021 tecknade ett Master Purchase Agreement (MPA) med InCoax. Detta betyder att InCoax är nu är en officiellt etablerad partner och del av operatörens Preferred Supplier List (PSL). Följdorder kommer in enligt plan och vi räknar med en fortsatt expansion under 2022. Efter framgångsrika fälttester som avslutades i det fjärde kvartalet 2021, är vi nu i pågående diskussioner med den amerikanska Tier-1 operatören avseende det sista steget en produktifiering, vilket är en förutsättning för en volymbeställning.

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 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 tester. De mässor i som vi under maj och juni kommer att besöka innebär också fler möjligheter att etablera kontakt med nya intressanta operatörer.

Vi kan med god konfidens säga att vi under 2021 gjorde ett kommersiellt genombrott med vår lösning och suc-

cesivt nu etablerar denna som en fullgod kompletterande multigigabitlösning för full fiber till hemmet för ett mycket stort antal abonnenter främst i flerfamiljshus. InCoax lösning konkurrerar inte med operatörernas ambition att dra fiber hela vägen till alla abonnenter, utan kompletterar operatörernas möjligheter att kostnadseffektivt nå fler abonnenter med multigigabit-tjänster. InCoax tillhandahåller, jämfört med andra fiberförlängningsteknologier, en disruptiv lösning eftersom vi kan uppnå Multigigabit hastighet över koaxialkabeln. Förutom snabbare installationer så innebär återanvändning av fastighetsnäten också en fördel ur hållbarhets-synpunkt.

Försäljning och orderingång följer plan

Försäljningen till USA-baserade Fiber/LAN-operatören Google Fiber fortsätter enligt plan och vi ser en tydlig fortsatt tillväxtpotential.

Pandemin har under mer än två års tid inneburit stora begränsningar i vår möjlighet att agera på marknaden. Under det första kvartalet såg vi succesiva lättnader i restriktionerna vilket har inneburit att vi kunnat genomföra personliga möten med potentiella kunder.

Många operatörer kontaktar oss och vill veta hur vårt sys-

tem kan lösa deras utmaning med förlängning av fiber i flerfamiljshus. 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.

Fortsatta diskussioner med den Amerikanska Tier-1 operatören

Efter framgångsrika fälttester under det fjärde kvartalet 2021 är vi fortfarande i diskussioner om det sista steget i operatörens process som innebär slutlig produktivering och kommersialisering av InCoax system.

Vi räknar med att dessa diskussioner kommer att pågå och slutföras under det första halvåret 2022. Denna typ av operatör har en lång process innan serieutrustning

vilket vi har haft att förhålla oss till. Vi ser fram emot de slutliga diskussionerna samt framtida samarbete.

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

Flera operatörer inleder tester av D2501

Efter det att InCoax nya DPU (Distribution Point Unit) D2501 lanserades under hösten 2021 har den fått mycket positiv respons från flera operatörer. Labb- och fälttester genomförs för närvarande med den USA-baserade Fiber/LAN-operatören och en EU-baserad operatör. Under maj 2022 inleddes dessutom tester med ytterligare två potentiella kunder där vi har bra förutsättningar att passa in. Med de aktiviteter som vi genomför under det andra kvartalet är målet att succesivt addera fler operatörer för att starta utvärdering.

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 integreras i operatörernas nätverk utan stora anpassningar.

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 kommer att allokeras till sk "Affordable Housing" program. Detta innebär att man på federal- och delstatsnivå understödjer program som syftar till att säkerställa bredbandsutbyggnad med god bandbredd till bredare konsumentgrupper. InCoax har sedan tidigare en installation i ett av dessa bostadsområden tillsammans med företaget PC's for People och för närvarande diskussioner med flera aktörer inom detta område.

Behovet av ökad bandbredd hos konsumenter accentueras kontinuerligt, inte minst efter pandemin där ändrade beteenden avseende hemarbete och fritid ställer höga krav på bredbandskapacitet.

Operatörer på utvecklade marknader efterfrågar i allt högre grad gigabit-hastigheter 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

kostnadseffektivt ansluta ett stort antal abonnenter i flerfamiljshus.

InCoax adresserar en miljardmarknad i försäljningspotential under många år framöver.

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 första kvartalet fortsatt med att utveckla samarbetet med utvalda partners för att driva en 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 betydande 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 under kvartalet 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. Det finns flera fördelar med att etablera samarbeten med redan existerande partners till operatörerna och det ger InCoax en möjlighet till att vidareutveckla och komplettera den nuvarande affärsmodellen.

Vi avser att under 2022 ytterligare förstärka våra försäljningsresurser 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 kvartalet. InCoax nye utvecklingschef leder arbetet med att utveckla arbetssätt och processer tillsammans med våra externa utvecklingspartners.

Försäljning och finansiell ställning

Försäljningen har utvecklats enligt plan under det första kvartalet och övriga nyckeltal utvecklas följer denna trend. 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

Vid denna tidpunkt kan vi med fog säga att vi uppnått ett kommersiellt genombrott under 2021 med vår systemlösning.

Komponenttillgänglighet på halvledare och transporter/logistik är ett globalt pågående problem som påverkar många branscher, inklusive den vi verkar i.

För det första kvartalet 2022 innebar detta område fortsatta utmaningar där situationen dessutom ytterligare påverkats av konflikten i Ukraina. Vi räknar med att denna situationen förbättras tidigast 2023.

Bolaget antog nya finansiella mål i januari 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.

- 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 och tjänsteförsäljning samt fortsatta expansion på sikt att bidra till tydligt förbättrad bruttomarginal och lägre kapitalbindning. Målen är uppnåeliga men utmanande givet den förvärrade omvärldssituationen sedan målen formulerades.

Fortsatt fokus på försäljning

Under 2022 kommer vi att jobba fokuserat med att konvertera intresserade operatörer till köpande kunder. Detta underlättas också av att pandemirestriktionerna succesivt lättas upp. Detta innebär att vi under det andra och tredje kvartalet nu kommer att kunna delta i ett antal viktiga branschmässor och därmed skapa fler personliga kontakter hos operatörskunder. 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 kund Anpassning, dels strategiska samarbeten med Value Added Resellers (VAR) för att adressera medelstora operatörer i mer standardiserade användningsfall.

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

Gävle i maj 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

Januari-mars 2022

Nettoomsättningen uppgick till 5 688 149 SEK (5 170 689), fortsatt högre omsättning än föregående år, drivet av försäljning till en USA-baserad FiberLAN-operatör.

Rörelseresultatet uppgick till -6 293 170 SEK (-7 110 805), en förbättring drivet av en ökad försäljning och en positiv bruttovinst. Resultat efter skatt uppgick till -6 325 613 SEK (-7 131 222), och resultat per aktie uppgick till -0,15 SEK (-0,26).

Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten 13 334 602 (-7 404 655).

Finansnetto och skatt

Finansnettot var i kvartalet -32 443 SEK (-20 417), vilket avser ränteutgifter.

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i kvartalet till -2 003 032 SEK (-2 620 544).

Kassaflöde från investeringar uppgick i kvartalet till -5 240 830 SEK (-4 784 111) hänförligt till aktivering av utvecklingskostnader.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 20 578 464 SEK (0), bolaget genomförde en lyckad nyemission under Q4-2021, kopplad till tidigare genomförd företrädesemission med teckningsoption från Q2-2021. Kapitalet inbetalades under Q1 2022.

Det totala kassaflödet uppgick för kvartalet till 13 334 602 SEK (-7 404 655).

Investeringar

Bolagets investeringar uppgick i kvartalet till 5 240 830 SEK (4 784 111).

Finansiell ställning

Bolagets balansomslutning uppgick vid kvartalets slut till 79 002 053 SEK (39 233 503). Soliditeten uppgick till 69,9 procent (44,6) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 25 000 254 SEK (9 428 838).



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 489 320 under det första kvartalet.

Säsongsvariationer

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

Resultaträkning

SEK	Jan-Mar 2022	Jan-Mar 2021	Helår 2021	Helår 2020
Försäljning tjänster	750 924	578 673	2 151 978	104 390
Försäljning varor (inklusive rabatter)	4 937 225	4 592 016	18 742 619	3 684 073
Övrigt				
Summa nettoomsättning	5 688 149	5 170 689	20 894 597	3 788 463
Aktiverade utvecklingskostnader	5 240 830	4 784 111	16 205 145	7 246 948
Övriga rörelseintäkter	634 290	0	1 297 095	1 865 300
Summa omsättning	11 563 269	9 954 800	38 396 837	12 900 711
Kostnad sålda varor	-2 340 518	-4 855 710	-11 810 381	-9 088 608
Bruttovinst	3 347 631	314 979	9 084 216	-5 405 535
Bruttovinst marginal	59%	6%	43%	-143%
Lokalkostnader	-311 238	-303 400	-1 215 420	-1 393 942
Marknadskostnader inkl arvode sälj	-1 080 775	-476 100	-2 472 266	-5 978 718
Data/tele	-93 057	-87 500	-672 683	-765 414
Redovisning/Revision	-773 338	-815 277	-1 313 704	-2 067 367
Övrigt (inkl konsultarvoden)	-6 717 030	-7 004 767	-24 773 229	-21 367 825
Summa övriga kostnader	-8 975 439	-8 687 044	-30 447 301	-31 573 266
Personalkostnader	-6 038 113	-3 402 433	-19 412 971	-28 256 425
Summa Personal	-6 038 113	-3 402 433	-19 412 971	-28 256 425
Avskrivningar	-207 228	-120 418	-860 714	-1 053 965
Övriga rörelsekostnader	-295 141		-197 395	-333 829
Resultat före finansiella poster	-6 293 170	-7 110 805	-24 331 925	-57 405 382
Ränteintäkter				
Räntekostnader	-32 443	-20 417	-165 016	-416 837
Summa finansiella poster	-32 443	-20 417	-165 016	-416 837
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-6 325 613	-7 131 222	-24 496 941	-57 822 219

Balansräkning

SEK	Jan-mar 2022	Jan-mar 2021	Helår 2021
Tecknat men ej inbetalt kapital			22 617 785
Anläggningstillgångar	30 253 216	14 539 425	25 219 614
Varulager	9 816 741	7 824 152	9 249 593
Kortfristiga fordringar	13 931 841	7 441 088	15 624 409
Likvida medel	25 000 254	9 428 838	11 665 652
Summa omsättningstillgångar	48 748 836	24 694 078	36 539 654
Summa tillgångar	79 002 052	39 233 503	84 377 053
Eget Kapital	55 631 242	17 483 791	61 956 856
Långfristiga skulder	3 245 786	3 245 789	3 245 786
Kortfristiga skulder	20 125 023	18 503 923	19 174 411
Summa Eget Kapital och Skulder	79 002 052	39 233 503	84 377 053

Kassaflöde

SEK	Jan-mar 2022	Jan-mar 2021	Helår 2021	Helår 2020
Ingående kassa	11 665 652	16 833 493	16 833 493	29 476 495
Kassaflöde från operativa verksamheten	-2 003 032	-2 620 544	-28 184 243	-50 080 769
Kassaflöde från investeringar	-5 240 830	-4 784 111	-16 204 595	-8 437 849
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	20 578 464		39 220 998	45 875 616
Utgående kassa	25 000 254	9 428 838	11 665 652	16 833 493
Periodens kassaflöde	13 334 602	-7 404 655	-5 167 841	-12 643 002

Förändring i eget kapital

SEK	Jan-mar 2022	Jan-mar 2021	Helår 2021	Helår 2020
Eget Kapital vid periodens ingång	61 956 855	24 615 013	24 615 013	39 807 405
Nyemissioner, teckningsrätter			61 838 782	42 629 827
Periodens resultat	-6 325 613	-7 131 222	-24 496 941	-57 822 219
Eget kapital vid periodens utgång	55 631 242	17 483 791	61 956 855	24 615 013
Periodens förändring i eget kapital	-6 325 613	-7 131 222	37 341 842	-15 192 392



Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 31 mars 2022 till 1 663 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 68,4 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 31 mars 2022

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	9 732 857	23,7
Norrlandspojkarna AB	5 284 049	12,9
BLL Invest AB	5 200 182	12,6
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 922 858	7,1
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	1 646 684	4,0
Nordea Livförsäkring Sverige AB	1 202 141	2,9
Mats Juhlin	704 513	1,7
Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag	634 376	1,5
SEB Life International Insurance	450 000	1,1
Lars Axelsson	363 222	0,9
Övriga aktieägare ca 1 653st	12 972 669	31,6
Total	41 113 418	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2022-03-31 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

Årsstämma 2022	16 juni 2022
Delårsrapport apr–jun 2022	25 augusti 2022
Delårsrapport jul–sep 2022	24 november 2022

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

Finansiell rapportering

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

För frågor kring rapporten vänligen kontakta:

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

eller

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