

## Bästa aktieägare,

*Jag heter Peter Håkansson och började som VD för Wifog för snart ett år sedan sedan. Det har varit en intensiv och stimulerande tid med stark förändring i fokus. Under året som gått har vi lagt en mycket bra bas för tillväxt i Sverige och expansion till andra marknader. Nu börjar en ny del i Wifogs resa och nu som ett noterat bolag på Nasdaq First North.*

### Så började det

I december 2013 lanserades Wifog med löftet ”noll är noll – kommunikation skall vara gratis!” Efter en lyckad lansering med stark tillväxt blev Wifog en klart lysande stjärna på operatörshimmeln och en spännande utmanare till de etablerade operatörerna.

Intäktsmodellen där användarnas obegränsade telefoni-kostnad skulle bäras endast genom såld video-reklam visade sig däremot vara ohållbar och måste revideras.

### Nystart

I december 2014 inleddes det förändringsarbete som vi nu kan se resultatet av i form av nylanserad plattform, ny organisation och en börsnotering.

Affärsmodellen omprövades, en ny strategisk plan togs fram, dialoger med fordringsägare återupptogs, skulder skrevs av och en sedan länge påbörjad emission stängdes framgångsrikt i december. Allt för att bolaget skulle säkra likviditeten och påbörja ett omfattande förändrings- och utvecklingsarbete under 2015.

Vi är övertygade om att *”reklamfinansierad data och telefoni”* kommer att bli lika självklart som *”reklamfinansierad media”*, och att Wifog kommer att vara en ledande spelare i denna utveckling. Vi noterar med glädje en bra respons på våra förändringar och ser med tillförsikt på framtiden.

### Marknad

Idag sker ca 25% av den totala mediekonsumtionen i mobila enheter, och fler och fler använder smarta telefoner och andra mobila enheter för handla och betala.

Mobil annonsering står nu endast för ca 8% av de totala annonsinvesteringarna, men det är på väg att förändras.

Man beräknar att uppåt 70% av all media i USA kommer att konsumeras över mobil 2018 – Sverige och övriga världen förutspås gå samma utveckling till mötes.

Wifog är perfekt positionerade för att möta företagets behov av att nå konsumenter i rätt läge på rätt plats liksom att möta konsumenternas krav på relevans och punktlighet.

*”Wifogs plattform är i framkant när det gäller leverans och träffsäkerhet och siffrorna vi ser från samarbetet ligger i det absoluta toppskiktet av publicister. Den mobila annonsmarknaden växer kraftigt och kommer att fortsätta göra det under överskådlig tid och WIFOG är en viktig partner framöver”*

**– Jonas Rundgren, Business Development Director Northern EU & Global Media Smartclip Nordics AB**

*”Wifog is a valuable panel partner in our platform, significantly increasing our sample offering in Sweden and helping to meet the demands from local and international market researchers”*

**– Per-Erik Kärnekull, Country Manager Cint Sweden**

## Nylansering

Under årets första tre kvartal har vi arbetat hårt med att utveckla en ny teknisk plattform med utökad funktionalitet. Allt för att ge användarna fler, bättre och roligare möjligheter att sänka sina telefon- och datakostnader. Detta resulterade i en stor lansering den 1 oktober och vi planerar släppa ytterligare funktioner under hösten och vintern.

Den operationella organisationen har förstärkts och förändrats för att bättre kunna möta våra krav på lönsam tillväxt och expansion. Förändringar på styrelsenivå kommer att föreslås och aviseras inom de närmaste veckorna.

## Affärsmodell

Samtidigt som lanseringen den 1 oktober ger vi användarna större möjligheter att själva finansiera sin konsumtion. Ju mer aktiv man är, ju mer engagerad man är desto mer får man - helt enkelt.

## Tillväxt

För första gången på över ett år kommer vi under hösten börja marknadsföra tjänsten och företaget igen och räknar därmed med att kunna välkomna nya användare.

## Finansiering

Processen som nu lett till en omstöpt affärsmodell, ny plattform med fler funktioner och nu även notering på Nasdaq First North har i stor utsträckning möjliggjorts av Berenberg Banks förtroende och engagemang.

Berenberg har under senare delen av våren stängt en emission på 30 mkr och dessutom hjälpt oss att möta Nasdaqs krav med ytterligare 10 mkr i form av ett lån, med möjligheten att konvertera till aktier. Banken har i den processen blivit största ägare i Wifog.

Berenberg, som firade 425 år 2015, har bistått en uppsjö namnkunniga bolag i stora noteringsprocesser, finansiering och uppköp. Bankens engagemang i Wifog är ett viktigt kvitto att fler än vi tror på affärsmodellen och på bolaget.

## Expansion

Ett annat kvitto är det varma mottagande vi får av operatörer i andra geografier.

Från och med Q4 2015 kommer vi äntligen ha fokus på tillväxt och expansion och sammantaget står vi starkare än någonsin.

Bästa hälsningar,  
Peter Håkansson



- Wifog är en mobiltjänst där användarna kan bli av med hela eller delar av sin telefonräkning genom att ta emot riktade annonsbudskap, shoppa eller delta i användarundersökningar.

- Wifog strävar alltid efter att maximera våra användares konsumentvärde genom att erbjuda annonsörer och återförsäljare högsta träffsäkerhet och relevans.

- Wifogs värde byggs av bolagets förmåga att skapa nytta för användare och partners, förmågan att utöka användarbasen och expandera plattformen till nya marknader.

- Wifog finns idag i Sverige på 3s nätverk och har ca 55 000 aktiva användare och ca 85 000 aktiverade abonnemang.