



Waystream ökar kommunikationen med månatligt vd-brev

Som börsnoterat bolag får vi löpande frågor från våra aktieägare om bolaget, framtiden och aktiekursen. Börsnoteringen innebär också att vi, enligt Nasdaqs regelverk, varken kan eller får lämna information till enskilda aktieägare som ännu inte offentliggjorts. Självklart vill vi ändå ha en dialog och ett sätt för oss att förbättra kommunikationen är genom ett återkommande vd-brev. Vår målsättning är att publicera dessa vd-brev ungefär en gång i månaden, förutom de månader då vi lämnar kvartalsrapporter, eller vid särskilda händelser där vi ser att det finns ett behov att informera ytterligare.

Målsättningen med varje enskilt vd-brev är att sätta aktuella nyheter som vi kommunicerat i ett större perspektiv, beskriva aktuella händelser och trender i omvärlden utifrån Waystreams perspektiv och förhoppningsvis bidra till att aktieägarna, såväl som andra intressenter, får en tydligare bild av bolagets strategier och visioner samt en bättre inblick i den dagliga verksamheten.

Vi kommer att publicera vd-brevet på vår hemsida. Men det går också att prenumerera via e-post genom att klicka [här](#) eller på prenumerationsknappen under något av våra andra pressmeddelanden på vår hemsida. På så sätt är du säker på att aldrig missa ett vd-brev eller pressmeddelande i framtiden!

Nu hårdsatsar vi på försäljning både i Sverige och internationellt

Hej kära aktieägare,
Välkommen till mitt första vd-brev!

Sedan november 2015 har Waystreams aktie handlats på Nasdaq First North. Jag vill först av allt tacka alla er som gett oss ert förtroende genom att ha investerat i vårt bolag! Jag är stolt över att få leda ett svenskt teknikbolag inom ett så spännande område som framtidens kommunikationslösningar, med slutanvändarna i fokus. Att vi dessutom har sunda finanser, en stabil kundbas som vi växer med och ett fokus på framtida tillväxt och expansion gör saken än bättre.

Trots det kan jag, liksom ni, efter drygt två månader konstatera att vår börskurs dessvärre har sjunkit en bit under introduktionskursen. Då det inte finns några uppenbart negativa händelser i marknaden eller i bolaget som kan förklara denna utveckling finns det inte heller något rakt svar på frågan varför vår kurs sjunkit. Styrelse och ledning ser också att bolaget följer den plan som kommunicerades i prospektet inför noteringen.

För att öka tydligheten kring Waystream som bolag kommer jag och mina fantastiska medarbetare på Waystream att arbeta intensivt med att bli bättre på att kommunicera vår position, vår verksamhet och vårt erbjudande till kunder, aktieägare och investerarmarknaden för att bevisa värdet på bolaget.

Vi gör löpande framsteg i såväl Sverige och Norden som i vår internationella expansion. Förutom en rad affärer i närområdet har vi sedan noteringen bland annat slutit avtal med Vemi i Polen, en distributör med fokus på nätverk och säkerhet inom företags- och telekommarknaden. För att maximera samarbetet har vi bland annat genomfört utbildning av personal hos Vemi och några av Vemis återförsäljare under december. Inte minst gick vår nya plattform, MPC480, igenom med positiva resultat efter att ha testats i flertalet olika konfigurationer. Den polska marknaden har tidigare uppvisat en svag utveckling vad det gäller övergången till höghastighetsanslutningar, men vi ser att marknaden där nu har mognat avsevärt. I Polen, liksom övriga Östeuropa, är det nu dags att gå in i själva utbyggnadsfasen och därmed rulla ut fiberbaserade nätverk.

Vi har också några intressanta projekt på gång i flera andra länder. Exempelvis har vi inlett tester av MPC480 i Ryssland tillsammans med en systemintegratör och i Indien har ett bolag som levererar tv- och internetjänster inlett utvärderingstester av våra produkter. När dessa utvärderingsprojekt konkretiseras kommer vi att kunna berätta mer om dem och vilken potential som ligger däri. Även om dessa värdefulla kliv mot den globala marknaden inte återspeglas i aktiekursen än, så är vi mycket glada för framstegen som fört oss närmare vårt mål att bli en global aktör i den mycket snabbt växande fibermarknaden.

Jag, Waystreams ledning och styrelsen ser fortsatt positivt på framtiden och är övertygade om att bolaget kommer bli en betydande aktör i den snabba utbyggnaden av fiber som hittills enbart påbörjats i Europa. Våra kunder och samarbetspartner sänder tydliga signaler om att de produkter vi säljer är uppskattade och motsvarar de höga förväntningar som ställs. Det är också därför som vi just nu utökar vårt team och anställer ett flertal nya personer, främst inom marknadsföring och försäljning. Det nya teamet kommer offentliggöras så snart rekryteringarna är klara.

En viktig kanal för oss framöver kommer vara att delta på mässor och olika konferenser. Internationellt deltar vi oftast via våra partner, bland annat kommer vi i slutet av februari att delta i Polish Network Operation Group Meeting tillsammans med Vemi. Man kommer också kunna möta oss på konferensen Telecom of two Capitals i Sankt Petersburg den 19 februari. Hemma i Sverige deltar vi i Svenska Stadsnätets förenings Årskonferens i Tylösand i mitten av mars, vilket är ett värdefullt tillfälle för oss att träffa dels våra befintliga kunder i Sverige men också potentiellt nya kunder.

Jag vill slutligen återigen tacka våra tålmodiga aktieägare vilka visat bolaget stort förtroende under en höst som, börsklimatet och börskursen till trots, faktiskt präglats av affärsmässiga framgångar och viktiga steg för vår framtida utveckling både nationellt och internationellt. Vi fortsätter att arbeta enligt plan och hoppas att ni vill fortsätta surfa på fibervågen i Europa tillsammans med oss.

Med vänliga hälsningar
Johnny Hedlund, vd

