

2015-01-28

Kära Aktieägare!

Det har varit ett spännande år för GWS och jag vill ta möjligheten att summera den tid som passerat, vårt första kvartal som listat bolag, och även passa på att blicka framåt.

Den 15 oktober klockan nio på morgonen ringde vi i börsklockan på NASDAQ i Stockholm, för att öppna första handelsdagen för GWS, en milstolpe i bolagets historia. Noteringen hade föregåtts av en framgångsrik listningsemission som övertecknades och avslutades i september 2014. Emissionen innebar att GWS tillfördes cirka 20 miljoner kronor, samt att bolaget dessutom har möjlighet att tillföras ytterligare högst cirka 30 miljoner kronor i det fall samtliga vidhängande optioner nyttjas till högsta lösenpris (teckningstid 18 november – 9 december 2015). Det positiva gensvaret i emissionen har gett oss möjlighet att intensifiera försäljnings- och marknadsföringsarbetet för att säkerställa en ledande position på marknaden. Samtidigt har vi getts rätt förutsättningar för att vidareutveckla tjänsten, samt att etablera lokala försäljningsorganisationer och operativ verksamhet i samarbete med lokala partners på ett antal nya platser. Vi befinner oss helt enkelt i en intensiv utvecklingsfas i vilken vårt arbete fortlöper planenligt.

I oktober genomfördes även en riktad emission om 7 miljoner kronor till Emirates Advanced Investment Trading LLC ("EAI") för att tillföra GWS en ny strategisk aktieägare. Samtidigt stärktes styrelsen ytterligare genom inval av Paul Degerlund som ny styrelseledamot. Paul, före detta Generalinspektör och Generalmajor i armén, är VD för Emirates Advanced Investments Groups filial i Sverige och har tidigare arbetat som marknadschef och senior militärrådgivare på BAE Systems Hägglunds och som senior rådgivare åt Midroc International AB.

En av våra målsättningar i samband med listningen var att under 2014 lansera en konsument-app. Den 12 november, vilket var före vår interna tidsplan, lanserades appen Safeture för iPhone till privatpersoner på den svenska marknaden. Safeture är en personlig mobilbaserad säkerhetstjänst som i realtid informerar och uppdaterar användaren om händelser som kan påverka en persons resplaner och säkerhet. Tjänster motsvarande Safeture har hittills endast varit tillgänglig för storföretag. Vi befinner oss nu i slutfasen med att färdigställa Safetures Android-app för konsument som är planerad att lanseras inom kort. Vi har också färdigställt en ny webb för Safeture-appen, ta gärna en titt på www.safeture.com.

I våra planer låg även, som jag tidigare varit inne på, att skapa internationell distribution och ett partnernätverk. Som ett led i detta arbete tecknades i december ett distributörsavtal med Modig Corporate Services. Modig Corporate Services, en irländsk fullserviceleverantör, erbjuder ett brett urval av säkerhetslösningar och tjänster såsom utbildning, rådgivning, och dokumentation. Avtalet är givetvis mycket glädjande, inte minst för att det öppnar upp den irländska företagsmarknaden för mobila säkerhetslösningar. I Modig har vi funnit en väletablerad och strategisk partner med en trogen kundmassa på den irländska marknaden. Kunderna kommer nu att få tillgång till GWS produkter samt utökad expertkunskap och service från Modig, vilket är en enorm tillgång för oss när vi nu avser inleda försäljningen på Irland.

För att stärka GWS ytterligare i det accelererande försäljningsarbetet utökades säljorganisationen i december genom rekryteringen av Morgan Widung som ny global försäljningschef. Morgan har under större delen av sin karriär verkat inom it-/telekom-branschen och har mycket god förståelse för de affärsmöjligheter som GWS app Safeture kan skapa. Morgan, som har lång och bred erfarenhet av försäljning, krosskulturellt ledarskap och affärsutveckling från it-bolaget RFMD och Ericsson, kommer närmast från InnoVentum AB, ett innovationsbolag inom cleantech där han ansvarat för och byggt upp den globala försäljningen.

2015-01-28

En framåtblick 2015

2014 var ett år med mycket fokus på listningen, men för 2015 och framåt är fokus helt och hållet sälj. Det nya året har börjat bra med ett direktavtal med en stor internationell franchisegivare för ett globalt framgångsrikt detaljhandelskoncept som valde GWS för att trygga sina internationella resenärer. Avtalet är återigen ett bevis på det stora marknadsbehovet och att försäljningsutvecklingen går enligt plan.

Vi har under de senaste månaderna tagit rejäla kliv framåt organisatoriskt. Som jag varit inne på är en förutsättning för utökad försäljning att skapa en slagkraftig försäljnings- och marknadsföringsorganisation vilket vi har påbörjat genom rekryterarna av försäljningschefen Morgan Widung samt Mark Wijeyratne.

För att skapa nya kontakter och sprida kännedom om oss deltar vi i år, den 2:a mars, i Mobile World Congress i Barcelona. Detta är den största mobilmässan i världen och majoriteten av alla operatörer är där.

Vi har arbetat hårt för att ta oss till den position vi befinner oss idag. Arbetet fortlöper enligt plan och vi följer vår strategi. Grunden för framtiden är lagd och vi kommer att arbeta intensivt för att lyfta verksamheten ytterligare. Jag ser fram emot vårt fortsatta arbete under 2015!

Vänliga Hälsningar

Andreas Rodman

VD, GWS AB

Global Warning System möter ett växande behov av att skydda anställda och familjemedlemmar på resa, genom att spåra och ge värdefull information i realtid om katastrofer och andra hot som kan påverka resenären. Sedermera Fondkommission är bolagets Certified Adviser.

För ytterligare information se www.safeture.com eller kontakta VD Andreas Rodman, +46 (0) 708 – 10 13 16, andreas.rodman@globalwarningsystem.com