

Erbjuder företag att bli mobiloperatörer

Med en unik tjänst för mobila samtal via Internet kan i stort sett vilket företag eller organisation som helst erbjuda mobilabonnemang under eget varumärke – till väsentligt lägre pris än traditionella mobiloperatörer! Två färdiga leveransavtal ger en stor intjäningspotential redan i starten av Challenger Mobiles internationella lansering av tjänsten.

På den globala mobilmarknaden sker nu en total övergång till digital, Internetbaserad kommunikation. Detta gäller även samtalstrafiken varför Internetbaserad mobiltelefoni väntas växa mycket starkt den närmaste framtiden. Mobilsamtalen kommer att ske via mVoIP och det svenska företaget Challenger Mobile är först i världen med att lansera mVoIP som en så kallad Hosted "White Labeled" Managed Service. Det innebär att ett företag eller en organisation snabbt och enkelt kan bli en mobiloperatör under eget varumärke med en betydligt lägre kostnadsnivå jämfört med traditionell mobiltelefoni. Tjänsten kallas CMVoIP (Challenger Mobile Voice over IP) och levereras från Challenger Mobiles plattform i Stockholm som en CaaS (Communication-as-a-Service).

Nyckelfärdig totallösning

CMVoIP bygger på Challenger Mobiles egenutvecklade och beprövade teknik som vunnit flera internationella priser.

– Vår produkt är en komplett paketerad nyckellösning som innefattar allt en operatör behöver, från abonnemangsregistrering och mjukvara i mobiltelefonen med egen varumärke, till uppkoppling av samtal, faktureringsunderlag och hantering av drift och underhåll, förklarar bolagets VD Håkan Tezcanli.

Challenger Mobiles kunder hyr utrymme i bolagets tekniska system för sina slutkunders räkning. Challenger Mobile sköter sedan all drift och övervakning av tjänsten inklusive databas-hantering och faktureringsunderlag.

Alla blir vinnare

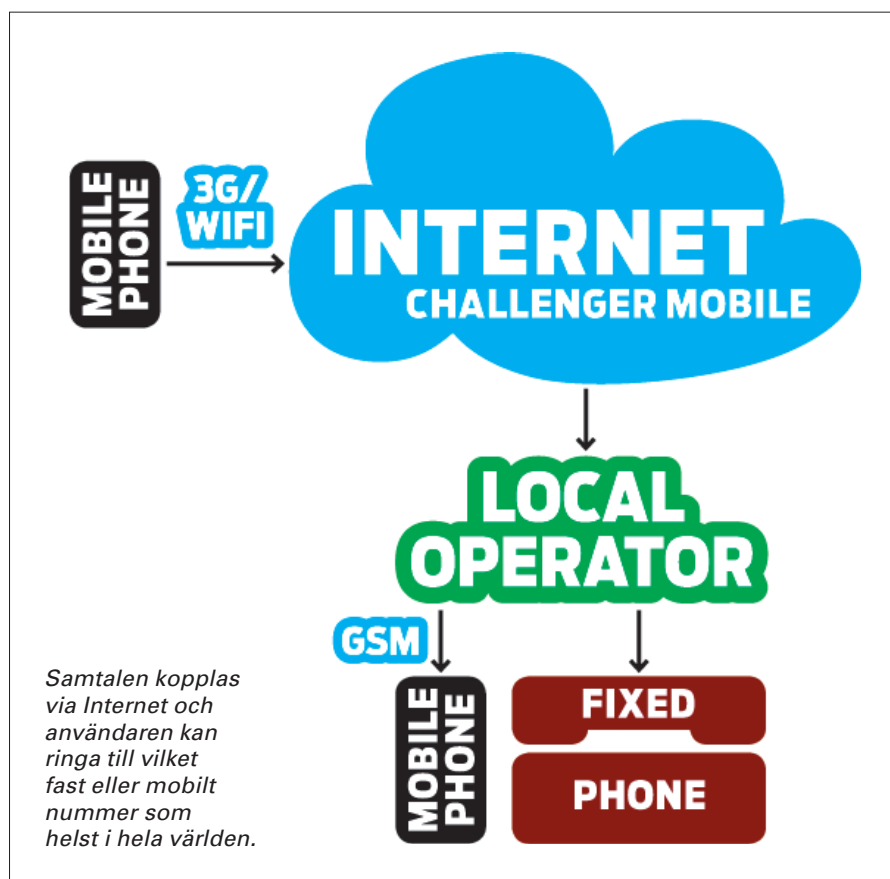
CMVoIP stöder alla stora mobiloperativsystem på marknaden och lanseras nu över hela världen. Produkten riktar mot företag som antingen redan är operatörer inom telefoni eller Internet, eller mot företag med inarbetade varumärken, stora kundstockar eller många resande medarbetare.

– Oavsett om man redan är verksam som operatör, har en affärsverksamhet där de anställda ständigt reser eller letar intressanta förmåner för sina kunder, så finns det fördelar med vår tjänst. En fördel är den extremt korta tiden, mindre än åtta veckor, för att få den tekniska infrastrukturen på plats och börja marknadsföra sina abonnemang mot slutkund, framhåller Håkan Tezcanli och tillägger:

– Lösningen ger också en extremt kort tid för att få nya intäkter då abon-



Challenger Mobiles tjänst via mobilen stödjer de ledande modellerna av telefoner. Och det är lika enkelt som att ringa ett vanligt mobilsamtal.



nemangs- och minutavgifter kan börja generera intäkter omedelbart. Här krävs inga tekniska investeringar av våra kunder, bara viljan att lansera mobiltelefoni. Vi tar hand om resten.

Utnyttjar tekniskt försprång

Challenger Mobiles teknik är helt färdigutvecklad och syftet med den pågående nyemissionen är att få in kapital för att förstärka organisation och resurser inom marknadsföring. Strategin är att snabbt och offensivt utnyttja ett tekniskt tidsförsprång så att bolagets kunder tidigt kan lansera sina tjänster och därmed vinna marknadsandelar.

– Målsättningen är att bli en av de ledande aktörerna på marknaden för Internetbaserad mobiltelefoni och ett attraktivt alternativ för företag som söker ett snabbt inträde på denna enorma tillväxtmarknad, säger Håkan Tezcanli.

Tjänsten ger Challenger Mobile en god intjäningspotential genom flera typer av intäkter:

- En engångsavgift vid uppstarten av tjänsten.

- En återkommande månatlig avgift vid drift av tjänsten åt kunden.
- Minutavgifter per genomfört samtal.

Stora behov av billig telefoni

Challenger Mobile räknar med att ta in totalt fem kunder under 2010. Om dessa tillsammans, fram till årsskiftet, totalt skaffat 10 000 abonnenter så innebär det intäkter till bolaget på cirka 550 000 kr per månad eller 6,6 Mkr per år, vilket innebär breakeven. Därefter förväntas en hög nettomarginal då verksamhetens kostnader inte ökar proportionellt till intäktsökningen. Om kundanskaffningen går enligt plan så har Challenger Mobile 15 kunder under 2013 med 100 000 abonnenter, vilket skulle motsvara en årsintäkt på 66 Mkr.

Ledningen ser goda möjligheter att marknadsföra och leverera CMVoIP i Sverige och i hela världen. Behov finns särskilt i Mellanöstern, Sydostasien, Indien, Kina och Latinamerika, förklarar Håkan Tezcanli.

– I exempelvis Mellanöstern finns många gästarbetare från stora länder som Indien, Pakistan, Indonesien och Bangladesh och som alla har behov av billig telefoni för att nå familj och vänner. I Latinamerika finns många kopplingar till den nordamerikanska arbets-



Håkan Tezcanli, VD, Mobile Business Challenger MBC AB (publ).

marknaden där släkt och vänner jobbar och där det rings mycket mellan länderna i Latinamerika och Nordamerika.

Nytecknade avtal ger stor potential

Bolaget har redan två leveransavtal i hamn vilka kan ge betydande intäkter. I mars 2010 tecknades ett avtal med Majan Telecommunications LLC, baserat i Sultanatet Oman, som erbjuder mobiltelefoni i Oman under namnet Renna Mobile. Oman har många gästarbetare från länder som exempelvis Pakistan och Indien. Med Challenger Mobiles lösning kommer de att kunna erbjudas betydligt lägre kostnader för sina mobilsamtal när Renna lanserar tjänsten, vilket beräknas ske till sommaren 2010.

Nyligen tecknades också ett avtal med Future Technologies and Concepts Caribbean, Ltd. (FTCC), baserat i Jamaica, för lansering av mobiltelefoni baserat på CMVoIP. FTCC ska lansera tjänster i Karibien och Centralamerika under 2010 och vill lansera mobiltelefoni över Internet under eget varumärke för att konkurrera med regionens marknadsledande aktörer inom mobiltelefoni.

– Att få lansera vår produkt tillsammans med FTCC i denna del av världen visar att vår lösning är universell och tilltalar ett stort antal företag med flera olika affärsmodeller, men med en gemensam nämnare, nämligen att erbjuda flexibel och billig telefon i eget namn, kommenterar Håkan Tezcanli.

Erbjudandet i sammandrag

Emissionsbelopp: 7,4 Mkr
Antal emitterade aktier: 740 000
Teckningskurs: 10,00 kr
Teckningspost: Minst 500 aktier
Sista teckningsdag: 4 juni 2010
Tel: 00 00 00
Memorandum:
www.challengermobile.com

Aktien kommer att listas på Aktietorget med första handelsdag den 7 juli 2010.

