



**FÖR EN GRÄNSLÖS
MOBIL KOMMUNIKATION**



Erbjudande i sammandrag

- **Emissionsbelopp:** 6 Mkr
- **Antal aktier i emissionen:** 60 000 000 aktier av serie B (inklusive övertilldelningsoption)
- **Pris per aktie:** 0,10 SEK
- **Teckningstid:** 16 februari 2015 till och med 4 mars 2015.
- **Likviddag:** Tilldelade aktier ska betalas enligt instruktion på avräkningsnotan.
- **Handel i aktien:** Aktien handlas på AktieTorget sedan den 7 juli 2010
- **Tilldelning:** Vid överteckning beslutar styrelsen om tilldelning.
- **Garanti:** Fullt garanterad genom teckningsförbindelse från huvudägare samt externa garantier.

Hänvisning till informationsmemorandum

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I Informationsmemorandumet för Challenger Mobile AB (publ) ("Challenger Mobile" eller "Bolaget") finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med Bolagets verksamhet och dess värdepapper. Innan ett investeringsbeslut fattas bör dessa risker, tillsammans med övrig information i det kompletta Informationsmemorandumet genomläsas. Informationsmemorandumet finns tillgängligt för nedladdning på Challenger Mobiles (<http://www.challengermobile.com>) och Eminova Fondkommissionens (www.eminova.se) respektive hemsidor.

BAKGRUND OCH MOTIV

Challenger Mobile har utvecklat en teknikplattform för mobiltelefoni över datanät, s.k. voice over IP, eller mobil VoIP. Bolaget arbetar idag med att marknadsföra och lansera produkter och tjänster baserade på teknikplattformen, som idag är färdigutvecklad och verifierad genom ett antal pilotlanseringar.

Challengers erbjudande går i korthet ut på att mobil VoIP kan öka och/eller skapa nya intäktsströmmar från redan befintliga verksamheter utan större nyinvesteringar i system och personal. Fördelarna med mobil VoIP är särskilt tydliga vid internationell telefoni, där abonnenter och operatörer kan erbjudas påtagliga kostnadsbesparingar. Under de senaste åren har Bolaget sökt kunder för kommersiell användning av plattformen. Challenger har härvid förhandlat med såväl teleoperatörer som andra aktörer med relationer till egna, större kundgrupper där kundnyttan, i form av kostnadseffektiv internationell telefoni, är stor.

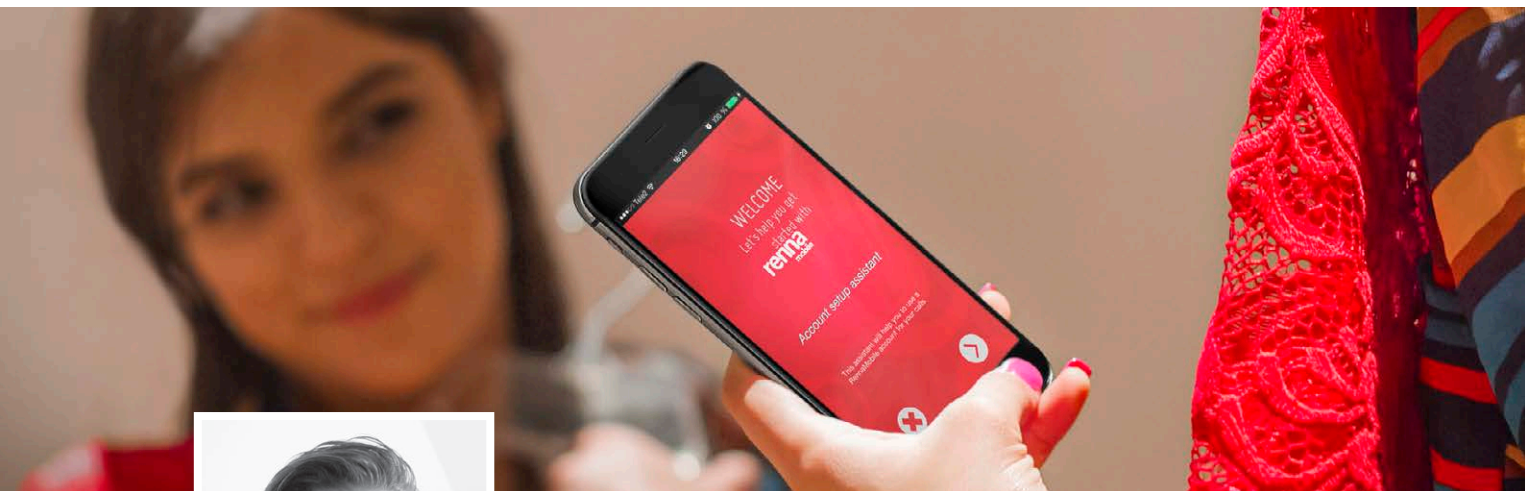
Behovet av Challengers erbjudande har bekräftats genom kommersiella kontrakt med teleoperatören Tre, betaltjänsteföretaget Prego och senast med Oman Telecommunications Company (Omantel). De två sistnämnda avtalen är resultatet av en strategisk fokusering som Challenger tillämpat under de senaste åren. Båda dessa avtal är relaterade till det marknadssegment som utgörs av länder med en stor arbetsmigration.

Miljontals människor reser till tillväxtområden i bl.a. Asien och Fjärran Östern, där behovet av arbetskraft är stort. Den inflyttade arbetskraften har behov av att kommunicera sinsemellan och med familjerna i sina hemländer. Det är ofta för dyrt och komplicerat för en nyanländ att ringa dessa internationella samtal. Detta skapar en efterfrågan på billigare och enklare telefonlösningar. Challenger gör det möjligt för företag med etablerade kontaktytor mot dessa gästarbetare att erbjuda attraktiva telefonitjänster baserade på mobil VoIP.

Avtalet med Omantel har resulterat i en installation som genomförts och testats under hösten 2014 varpå installation godkändes av kund under början av 2015. Tjänsten kommer att tillhandahållas av såväl Omantel som två fristående varumärken Friendi Mobile (Virgin Mobile) och Renna Mobile. Tillsammans uppgår dessa företags marknadsandelar till ca 60 procent. Challenger har fullgjort installationerna, och tjänsterna är idag i en lanseringsfas. Den grundinstallation som idag finns på plats har en kapacitet att hantera upp till 80 miljoner minuter per månad och kan på ett par dagar skalas upp vid ökad efterfrågan.

Omsättningen i Challenger Mobile har hittills varit blygsam, och åren av utvecklingsarbete och försäljningsansträngningar har varit kostsamma. Det är styrelsens uppfattning att Bolaget funnit en hållbar strategisk inriktning, och att de nu realiserade uppdragen utgör starten på Bolagets kommersialiseringsfas. De genomförda kundavtalen har redan före lanseringarna skapat ett ökat intresse från flera internationella aktörer verksamma på marknader där mobil VoIP bedöms ha en mycket stor marknadspotential, och Challenger utvärderar fortlopande nya tänkbare kunder. Med lansering hos kunderna och tilltagande användarbas väntas bolaget snart kunna presentera svarta siffror.

Föreliggande nyemission genomförs i syfte att finansiera den fortsatta verksamheten samt att bearbeta intressanta marknader. En enskild kund har god potential att producera intäkter motsvarande bolagets kostnader. Bolaget räknar med att ca. 10 miljoner minuter per månad är vad som krävs för att nå lönsamhet. Detta motsvarar endast några få procent av dagens internationella samtalsminuter i Oman.



VD JOHAN MEIJER HAR ORDET

Mitt namn är Johan Meijer och under snart två år som VD för Challenger Mobile har jag kämpat vidare med att sprida och få ut vårt erbjudande på marknaden för att börja generera intäkter och ta bolaget till lönsamhet. Med några framgångsrika lanseringar och ökande intäktsströmmar kan vi dra upp takten och nå fler marknader snabbare för att bli en ledande leverantör av mobila kommunikationslösningar. Detta är min och Challengers målsättning och något vi nu arbetar hårt för att uppnå.

Historiskt har bolaget inte lyckats leva upp till de prognoser som presenterats då man inte har fått igång de så kritiska första intäktsströmmarna. Tekniken är dock utvecklad, testad och bevisad för att lanseras med lämpliga partners/kunder. Challenger erbjuder sina tjänster globalt men arbetar nu fokuserat med några möjligheter som anses ha särskilt stor potential. Vi prioriterar att bli väl etablerade på ett fåtal marknader med starka kunder. Dessa tjänster kan sedan användas som referenser för vidare lanseringar på liknande marknader med företag i motsvarande situation.

Bolaget befinner sig nu i ett mycket spännande läge där man bevisat tekniken med en lyckad lansering av tjänsten 3Global Wifi med mobiloperatören 3 i bagaget, ett samarbete med Prego Prepaid Solutions, en leverantör av förbetalda betalningslösningar, samt att Bolaget nyligen har slutfört installationen av Omans första VoIP-system tillsammans med operatören Omantel.

Omantel, Oman Telecommunications Company, erbjuder fasta och mobila telefonitjänster i Oman. Oman har historiskt blockerat VoIP men har på senare tid tänkt om. Marknaden, som består till nära hälften av migranter, har i det närmaste svämmats över av mindre seriösa tjänster för att göra internationella samtal billigare än de traditionella och lagliga alternativen. Insatta personer inom Omansk telekom estimerar att en "gråmarknad" för internationell telefoni uppkommit, och som utgör så mycket som 180 miljoner samtalsminuter i månaden. Detta kan sättas i relation till omkring 200 miljoner lagliga minuter från Operatören. 2013 togs beslutet av

operatören tillsammans med Omans regulator, den myndighet som utfärdar licenser för telefoni, att VoIP skulle kunna erbjudas lagligt. Omantel erhöll då den första licensen och Challenger fick möjligheten att tillsammans med Omantel lansera den första lagliga VoIP-tjänsten i Oman. Challengers grundinstallation har från start en kapacitet att koppla omkring 80 miljoner minuter per månad.

Prego har vi rapporterat om tidigare. Challenger Mobile har levererat både system och mobilappar till Prego. Tjänsten har pilotlanserats av Prego i Malaysia med lyckat resultat. Ambitionen är att paketera Challengers tjänst med Pregos betalningstjänster för att skapa ett mycket attraktivt paket för migrantarbetare, vilka är väldigt vanligt förekommande i Sydostasien. Prego avvaktar med den breda kommersiella lanseringen tills dess vissa återstående frågor kring deras egna tekniska plattform och processer med lokala banker är lösta.

Vårt lilla team satsar på att växa med befintliga kunders erbjudanden då vi räknar med att relativt snabbt öka användandet och således intäkter till Bolaget. Challenger räknar med att uppnå positivt resultat redan vid omkring 10 miljoner sålda minuter per månad, vilket motsvarar en bråkdel av målmarknadens storlek. Som nästa steg siktar vi på att sälja in våra tjänster till liknande marknader och kunder genom att dra nytta av de lanserade tjänsterna som utgångspunkt. Med varje lansering kan vi effektivisera processerna för försäljning och implementering för att kunna skruva upp takten.

Jag önskar er välkomna att teckna aktier i Challenger Mobile AB. Bolaget står fortfarande inför en del utmaningar men jag tror på en ljus framtid där vi genom våra kunder når ut till många aktiva slutkunder. Min övertygelse är att realisationen av vår rådande affärsplan på lite sikt kommer att skapa ett stort värde för Bolagets aktieägare.

Kista februari 2015

Johan Meijer - VD, Challenger Mobile AB

"Bolaget befinner sig nu i ett mycket spännande läge där man bevisat tekniken med en lyckad lansering av produkten 3Global Wifi med mobiloperatören 3."

"Challenger Mobile har levererat både system och mobilappar till Prego. Tjänsten har mjuklanserats av Prego i Malaysia med lyckat resultat."

"Challenger räknar med att uppnå positivt resultat redan vid omkring 10 miljoner sålda minuter per månad, vilket motsvarar en bråkdel av målmarknadens storlek."

Johan Meijer - VD, Challenger Mobile AB



Challenger Mobiles system erbjuder en rad fördelar för kundföretagen:

Nyckelfärdig lösning

Challenger Mobile tillhandahåller en totallösning i vilken all drift och övervakning av tjänsten inklusive databashantering och faktureringsunderlag ingår.

White label

Marknadsföring under kundens eget varumärke; kunden/operatören marknadsför tjänsten under sitt eget varumärke och stärker sin relation till slutkunden.

Time to market

Kundföretaget kan snabbare lansera nya tjänster med Challenger som enda leverantör för hela VoIP erbjudandet. Tekniken är redan färdig och efter en grafisk utformning av mobilapparna är kundföretaget redo att lansera en anpassad och konkurrenskraftig VoIP tjänst.

Kassaflöde

Challengers prismodeller med långsiktig intjäning som fokus sänker den ekonomiska insatsen som krävs för kundföretag att komma igång, samtidigt som intäkter snabbt kan börja genereras.

Skalbarhet

Challengers lösning är flexibel och skalbar. Inga begränsningar föreligger vad gäller antal användare av systemet.

Driftssäkerhet

Challenger har testat systemen och tjänsten mot tusentals kunder i mer än hundra länder.

Ett verktyg för nya marknader

Challenger använder Internet för att transportera samtal och har avtal för internationell teletrafik i hela världen. Detta innebär att Challengers kunder kan etablera sin mVoIP tjänst även i länder där kunderna inte är etablerade med egna GSM eller 3G licenser.

Fördelar för konsumenten

Challengers lösning sänker kostnader, är enkel att använda och säkerställer bästa möjliga kvalitet. Med Challenger som leverantör kan all kommunikation köpas från den vanliga mobiloperatören. Det är lika enkelt som att ringa ett vanligt mobilsamtal och de vanliga telefonnumren i kontaktlistan används.

VERKSAMHETEN

Tillgängligheten till Internet är idag god världen över. Utbredningen och utvecklingen av Internet har gått mycket fort de senaste åren, och det är i mobilen utvecklingen har gått snabbast. Att ha tillgång till Internet i sin mobil är idag en självklarhet över hela världen. I många delar av världen får människor sina första Internetupplevelser genom just mobilen. Mobilerna är inte bara en telefon idag utan snarare en dator i mindre format som används till såväl privata som yrkesmässiga uppgifter, och uppkopplingen mot Internet är en självklarhet.

Dessa trender har lagt grunden för en mängd olika typer av tjänster som utnyttjar Internet och dagens avancerade smarta mobiltelefoner. Ett antal företag har snabbt byggt upp kommunikationstjänster som har lockat stora mängder användare kring VoIP tekniken, eller Voice Over IP, som benämningen är på den teknik som används för att utföra samtal via Internet. Ibland dessa företag återfinns kända varumärken som Skype och Viber. Challenger använder liknande teknik men skiljer sig i erbjudandet genom att som teknikleverantör rikta sig till företag. Tjänsterna erbjuds som "white label" vilket betyder att alla slutkundstjänster anpassas för kundföretagen och bär dess varumärke. Challenger erbjuder inte tjänster direkt till slutkunder för att inte hamna i en konkurrenssituation med kundföretagens erbjudanden.

Challenger Mobile arbetar med att utveckla, sälja och driva internetbaserade telefonilösningar på en global marknad. Telefonilösningarna som erbjuds baseras på Bolagets tekniska system Challenger Mobile VoIP, CMVoIP. Tekniken Challenger använder baseras sig på den branschstandard som finns för VoIP, ett kommunikationsprotokoll om heter SIP. Att använda sig av denna standard underlättar när Challenger skall koppla upp samtal från det egna systemet till andra telefonisystem.

Challenger Mobiles tjänst i korthet

- Challenger Mobile gör det möjligt för företag att erbjuda sina egna internationella telefonitjänster för mobiltelefoner.
- Samtal kan erbjudas till konkurrenskraftiga priser genom att koppla samtal över befintlig internetinfrastruktur samt genom att globalt förhandla till sig fördelaktiga priser på samtalsminuter globalt och lokalt.
- Samtal kopplas över alla tillgängliga internetkopplingar, vanligtvis WiFi eller 3G/4G.
- Mobilappen och övriga system anpassas för varje kunds användare och varumärke.
- Företag kan snabbt ta tjänsten till marknaden med Challengers färdiga lösning.
- Tjänsten förutsätter ingen ny telefon, nytt SIM kort eller nu accessnummer. När mobilappen är nedladdad och kontot har startats är slutkunden redo att använda Challengers teknik.
- Samtalsstaxorna som erbjuds är samma över hela världen. Det är endast till vilket land samtalet kopplas som avgör priset för samtalen.
- Challengers appar fungerar på samma sätt som mobiltelefonens vanliga samtalsfunktioner.

Challenger Mobiles system består av en rad olika delar som tillsammans utgör CMVoIP. Kärnan i systemet är själva VoIP servrarna tillsammans med Challengers egna mobila VoIP appar. CMVoIP består av en rad systemkomponenter som hanterar olika funktioner.

Några av dessa viktiga komponenter är:

- Avancerat betalningssystem som ser till att alla samtal debiteras korrekt.
- Integrationsgränssnitt för att koppla ihop CMVoIP med kunders befintliga system.
- Administrationsverktyg för kunderna att få tillgång till tjänsterna och utföra support.
- Meddelandehanteringssystem för hantering av meddelandekommunikation med slutkunder, vilket även kan används för verifiering och betalning i många fall.
- Övervakningssystem för att automatiskt varna om och hantera eventuella fel på systemen.

Efter lansering av en ny kunds VoIP-tjänst driver Challenger systemen för att se till att allt fungerar problemfritt samt bistår med säkerhetsuppdateringar och eventuella ändringar av tjänsterna. I driftsavtalet ingår löpande rapportering, information och statistik om samtalstrafiken, samt att förse kunden med eventuella debiteringsunderlag.

Challengers försäljningsverksamhet består av att identifiera och förhandla med lämpliga kundföretag om villkoren för leverans av CMVoIP. Lokala partners används för att hitta och sälja in tjänsterna hos lämpliga kundföretag i Mellanöstern och Sydostasien. Kundföretagen som Challenger riktar sig till är i första hand operatörer eller konsumentinriktade företag med intresse av internationella kommunikationstjänster.

Bolaget har idag avtal med den svenska mobiloperatören 3 som erbjuder tjänsten 3Global WiFi, betalningsleverantören Prego som erbjuder tjänsten Call2Home i Sydostasien samt mobiloperatören Omantel i Oman för leverans av de första VoIP tjänsterna i Sultanatet av Oman inom kort.

Affärsidé

Challenger Mobiles affärsidé är att erbjuda företag, organisationer och myndigheter globalt möjligheten att enkelt introducera kommunikationstjänster baserat på bolagets teknik för internetbaserad mobiltelefoni, mVoIP. Challenger levererar tekniken till kund med skräddarsydda lösningar som drivs av bolaget långsiktigt.

Vision

Bolagets vision är att inta en position som en av de ledande aktörerna på marknaden för internetbaserad mobiltelefoni.

Målsättningar

Kortsiktigt siktar bolaget på att så snart som möjligt nå lönsamhet genom ett par framgångsrika lanseringar av tekniken på marknaden. Vidare siktar bolaget på att uppnå en stadig tillväxt där vi genom god skalbarhet i affärsmodellen kan uppnå en hög nettomarginal.

Strategi

Bolagets strategi för att uppnå målsättningarna är att identifiera och bearbeta lämpliga aktörer verksamma på marknader där särskilt gynnsamma förutsättningar råder för en kommersiellt framgångsrik introduktion av de tjänster som möjliggörs av Bolagets teknikplattform.

Bolaget har funnit att de geografiska områden i världen där arbetskraftsinvandringen är omfattande utgör ett marknadssegment av särskilt strategisk betydelse. Bolaget har även observerat att implementationer av framgångsrika affärsmodeller i dessa områden tenderar att öka efterfrågan från andra länder med liknande förutsättningar, vilket tillför denna inriktning ytterligare ett strategiskt värde.

Intäktmodell

Challenger Mobiles intäkter genereras av en blandning av engångsdebiteringar och återkommande avgifter. Kärnan i affärsmodellen ligger i den långsiktiga driften av systemen där Bolaget utgör en viktig funktion i kundföretagens kunderbudanden. Utöver driften genererar installations- och förändringsprojekt engångsintäkter för bolaget.

- **Installation och integration:** Bolaget debiteras för arbetet att skräddarsy och eventuellt installera systemen för att skapa ett unikt och konkurrenskraftigt erbjudande. Dessa avgifter debiteras en gång och faktureras i samband med installation.
- **Drift:** Bolaget debiterar avgifter för systemdrift av tjänsterna. Dessa avgifter baseras på användning av systemen och faktureras månadsvis.
- **Samtalsminuter:** Challenger debiterar samtalsminuter till alla fasta och mobila telefonnummer i världen enligt en prislista som hela tiden uppdateras. Samtalsminuter sammanställs och faktureras vanligtvis månadsvis.
- **Professionella tjänster:** För eventuella förändringar i erbjudandet debiterar Bolaget avgifter för de professionella tjänster som krävs. Dessa debiteras i anslutning till att förändringsspecifikationen skapas tillsammans med kund.



Challenger mobile

Anmälningssedel för teckning av B-aktier, utan stöd av teckningsrätter, i Challenger Mobile AB (publ)

Teckningstid	Teckningskurs	Tilldelning och betalning
16 februari - 4 mars 2015 kl 15:00.	0,10 kr per B-aktie.	Betalning ska ske i enlighet med uppgift på utskickad avräkningsnota.

Undertecknad ansöker härmed om teckning av nedanstående antal aktier av serie B i Challenger Mobile AB (publ) till 0,10 kr per aktie:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 10 000 aktier (1 000,00 kr) | <input type="checkbox"/> 100 000 aktier (10 000,00 kr) |
| <input type="checkbox"/> 25 000 aktier (2 500,00 kr) | <input type="checkbox"/> 250 000 aktier (25 000,00 kr) |
| <input type="checkbox"/> 50 000 aktier (5 000,00 kr) | <input type="checkbox"/> 500 000 aktier (50 000,00 kr) |

Annat antal

Enligt lag måste en kopia på giltig legitimation medfölja anmälningssedeln i det fall anmälan avser ett belopp om € 15 000 (ca 140 000,00 kr) eller mer. Om anmälan avser en juridisk person ska även ett registreringsbevis som styrker firmateckning medfölja.

Undertecknad åberopar subsidiär företrädesrätt

Fyll i det antal aktier ni ägde på avstämningsdagen den 12 februari 2015:

Antal

TEXTA TYDLIGT

Namn/Firma	Person/Org.nr
Adress	Postnr och Ort
<input type="checkbox"/> VP-kontonummer <i>eller</i> <input type="checkbox"/> depånummer*	Bank/förvaltare
Telefon dagtid	E-postadress
Ort och datum	Underskrift (i förekommande fall firmatecknare eller förmyndare)

* I det fall depån är kopplad till en kapitalförsäkring, är en IPS eller ISK ska anmälan göras i samförstånd med förvaltaren.

Genom undertecknande av denna anmälningssedel medges att jag tagit del av och förstått samtlig information som utgivits i samband med detta erbjudande.

Anmälningssedeln skickas till:

Post
Eminova Fondkommission AB
Barnhusgatan 16, 4 tr
111 23 Stockholm

E-mail
info@eminova.se
(inskannad anmälningssedel)

Fax
08-684 211 29