
PRIVATE PLACEMENT I

MOBILE BUSINESS CHALLENGER MBC AB (PUBL)

ChALLENGER Mobile representerar ett nytt sätt att använda mobiltelefonen innebärande kraftigt sänkta kostnader. Företag och privatpersoner ges möjlighet att ringa via GSMs utbredda täckning och internets unika kostnadseffektivitet.

Genom att låta mobilsamtal gå via internet kan kunden kraftigt minska sina kostnader.

Ledande marknadsundersökningsföretag förutspår att marknaden för denna typ av mobiler kommer att växa från 2 miljoner enheter per år under 2006 till 393 miljoner under 2011, vilket utgör 28 % av det totala antalet sålda mobiltelefoner.

Challenger Mobile positionerar sig inför denna kraftiga tillväxt genom licensförsäljning av sin tekniska plattform till tele- och tjänsteoperatörer.

Challenger Mobiles lösning innebär en mobiltelefon utrustad med vanligt SIM-kort för att ringa över GSM - men som även har möjlighet att koppla samtalet över internet, via mobiltelefonens GPRS/3G eller via uppkoppling till WiFi, sk mobilt VoIP (MVoIP).

Bolaget fick sin strategiska genombrottsorder 2007 - ett treårsavtal med en internationell operatör, Rok Corp, Storbritannien. Sedan dess har intresset för bolagets licenser ökat starkt bland internationella tele- och tjänsteoperatörer. Ett stort antal förhandlingar pågår, liksom tester av servicen.

Bolaget nominerades till Guldmobilen i kategorin "Årets innovation" vid den svenska Mobilgalan 2007 samt vid GSMA's Mobile Innovation Awards vid Mobile World Congress i Barcelona i Februari 2008.

Därtill erhöll bolaget två prestigefyllda utmärkelser, dels genom att utses till **ett av branschens mest innovativa företag** av VON Magazine (USA) – Innovator of the Year 2008, och dels genom att erhålla Product of the Year 2007 Award från Internet Telephony Magazine (USA).



INNEHÅLL

Begrepp.....	2
Erbjudandet.....	3
Sammanfattning.....	4
Priser och nomineringar.....	5
Risker.....	6
Inbjudan, bakgrund och motiv.....	7
Challenger Mobile.....	8
Övrig information.....	13
Utveckling och konkurrens.....	14
Aktiedata.....	16
Bolagsordning.....	18
Skattefrågor.....	19
Styrelse, ledning, revisor.....	20

Detta dokument gäller inbjudan till ett begränsat antal investerare. Dokumentet har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen.

På bolagets kontor finns följande dokument som kan beställas direkt av bolaget: stiftelseurkund och samtlig historisk finansiell information för bolaget.




CHALLENGER MOBILE

BEGREPP

VoIP

VoIP (Voice over internet protocol) är samtal över internet men via dator, t ex via Challenger Mobiles softphone One4000. Andra exempel är Skype, Google Talk och liknande.

MVoIP

MVoIP är mobilt VoIP, alltså VoIP direkt via mobiltelefonen med uppkoppling via WiFi-nät, GPRS eller 3G till internet.

Softphone

En programvara som installeras på datorer för att möjliggöra samtal över internet. Marknadsförs av bolaget under adressen www.one4000.com

Wi-Fi, WiFi Wi-Fi, WiFi

Den vanligaste typen av trådlösa bredbands nätverk. Baserat på standarden IEEE 802.11.

Hot spot

Ett område med täckning för Wi-Fi.

Dual-mode

En mobiltelefon som stödjer både GSM och Wi-Fi.

SIP

Session Initiation Protocol (SIP). Den vanligaste standarden för IP-telefoni IP-telefoni, VoIP och mVoIP.

Callback

En teknik som används för att sänka samtalskostnaderna. I stället för att ringa upp begär personen som vill ringa en motringning. Detta är fördelaktigt i de fall som det är billigare att ringa till en telefon från ett callbacksystem än att ringa ut från denna telefon. Marknadsförs av bolaget under adressen www.one4000.com

GSM

Den största globala standarden för mobil telekommunikation.

GPRS

General Packet Radio Services, är en plattform för mobila datanätverks-tjänster i GSM-nätverk. GPRS innebär att man kan överföra data till mobiltelefoner vid hastigheter mellan 30 och 100 kilobit/sekund och att telefonen kan vara ständigt uppkopplad mot internet. GPRS beskrivs ibland som "2,5G", ett mellanting mellan andra och tredje generationens mobiltelefoni.

3G

Den tredje generationens mobiltelefoni, ger mobiltelefon-tjänster med en överföringshastighet på upp till 384 kbit/s. 1G var den analoga mobiltelefonin medan 2G var den digitala. Den stora skillnaden mellan 3G och GSM är överföringskapaciteten, det vill säga hur snabbt data skickas och tas emot av telefonen. 3G kallas också mobilt bredband.

Trippelband

När en mobiltelefon använder tre olika frekvenser. I allmänhet går den då att använda i olika delar av världen, t ex både i Europa och USA.

MVNO

Mobile Virtual Network Operator, eller virtuell mobiloperatör. En affärsmodell där operatören kan sälja SIM-kort till kunder under sitt eget varumärke utan att ha något eget mobilt nätverk. Intäkterna delas sedan med operatören som äger nätverket.

Erbjudande till begränsad grupp av privata investerare, s k private placement

- Teckningskurs: 15:50 kr (endast B-aktier), inget courtage
- Teckningspost: 10 000 aktier
- Emissionsbelopp: 2 Mkr, innebärande 129 032 aktier och 5,4 % av bolaget vid fulltecknad emission och ett bolagsvärde på 35 Mkr innan emission.
- Teckningsperiod: t o m 30 juni 2008.
- Bolaget har ansökt om listning på Aktietorget. Listning beräknas kunna ske under hösten 2008.
- En publik emission för att skapa ytterligare ägarspridning genomföres i samband med listningen av aktien.



Detta är en ikon som blir allt vanligare i mobiltelefonen. Nokia - världens största mobiltelefonstillverkare med nästan 40 % av mobilmarknaden - går i spetsen för utvecklingen och har våren 2008 ca 15 modeller med stöd för MVoIP, dvs mobilsamtal via internet.

Världens tjänste- och teleoperatörer behöver nu en programvara för att kunna erbjuda sina kunder denna tjänst. Challenger Mobile har en produkt av världsledande teknisk kvalitet och som med ett enkelt SMS-meddelande installeras i en mobiltelefon.

Tjänste- och teleoperatörer kan licensiera tekniken av Challenger Mobile och därmed nå ett snabbt och enkelt inträde inom detta område kännetecknat av kraftig tillväxt.

Challenger Mobiles unika lösning

- 1. Det ska inte vara svårare att ringa ett kostnadsfritt mobilsamtal via internet än ett normalt GSM-samtal.*
- 2. Man ska kunna ringa alla samtal, både via GSM och internet, från en enda mobiltelefon.*
- 3. Det ska vara enkelt. Användaren ska inte behöva ägna tid åt att konfigurera och ställa in sina mobiler innan de kan ringa.*

Challenger Mobiles erbjudande innebär för slutkunden/konsumenten möjlighet att snabbt och enkelt via ett SMS få alla nödvändiga inställningar gjorda i mobilen, som därmed är klar att användas för mobilsamtal via internet, MVoIP.

SAMMANFATTNING

Så här fungerar det

En mobiltelefon med ett "virtuellt SIM-kort för internet-telefoni" från Challenger Mobile, eller från en tele- eller tjänsteoperatör som licensierar Challenger Mobiles teknik, fungerar så här:

När användaren befinner sig inom ett område med trådlöst WiFi kopplas samtalet vidare via internet till vilken telefon som helst i hela världen. Om även mottagaren har en mobiltelefon med möjlighet till uppkoppling via internet och standardsystemet SIP (den internationella dominerande standarden) sker samtalet helt kostnadsfritt.

Om användaren befinner sig utanför ett område med trådlöst WiFi kopplas istället samtalet ut på internet via mobiltelefonens GPRS- eller 3G-anslutning. Genom att ha ett mobilabonnemang med fast månadspris på data via GPRS/3G (vilket blir allt vanligare) kan kunden fortfarande ringa över internet till låga kostnader eller kostnadsfritt, lokalt, nationellt eller internationellt. Användare av Challengers teknik kan alltså nyttja internetbaserad mobil-telefoni i stort sett överallt.

Detta är framtidens mobiltelefon.

Challengers affärsidé

Challenger Mobile har idag en färdigutvecklad teknik för internetbaserad mobiltelefoni. Ingen konkurrent har idag ett så komplett system som Challenger Mobile.

Bolagets affärsidé är att erbjuda denna teknik till tele- och tjänsteoperatörer. Affärsmodellen bygger på att försälja licenser. Genom att införskaffa en licens från Challenger Mobile ges tele- och tjänsteoperatörer en möjlighet att på ett tidigt stadium positionera sig inför denna utveckling. De kommer i åtnjutande av den tekniska och tidsmässiga försprånget som Challenger Mobile innehar idag. Operatörerna kan minska tiden från beslut till lansering av tjänsten till sina kunder med i genomsnitt 10-14 månader, vilket innebär stora förtjänster och fördelar gentemot konkurrerande operatörer.

Egen verksamhet i demofyte

I avsikt att bevisa Challengers marknadsmässiga fördelar driver bolaget även en egen operatörsverksamhet: en internationell internetbaserad teleoperatörsverksamhet med enbart mjukvara.

Bolagets marknad

Bolagets främsta kundgrupp är tele- och tjänsteoperatörer över hela världen. Uppskattningsvis finns det globalt ca 1300 mobiloperatörer. Exempel på sådana är Telenor, Vodafone, Telefónica och Tele2. Därutöver finns också virtuella operatörer (MVNO), av vilken den mest kända är Virgin Mobile i England - bolaget äger inga egna nät men utnyttjar sin kundbas och starka varumärke för att erbjuda telefonitjänster under eget namn.

Kategorin tjänsteoperatör kan vara bredbandsleverantörer över hela världen. Andra exempel är sajter med många besökare, i Sverige t.ex. Spray, Aftonbladet eller Facebook. Även distributörer och detaljhandelskedjor inom elektronik och mobil-telefoni utgör en stark potentiell marknad för Challenger.

Marknad i kraftig tillväxt

ABIResearch.com förutspår att inom 3-4 år kommer andelen telefoner som kan utföra samtal över internet att uppgå till 28 % av alla mobiltelefoner som köps i världen. Nokia spår att totala antalet mobilabonnenter når 4 miljarder under 2010.

Genombrottsorder

2007 fick Challenger Mobile sitt första avtal med en licenskund - ett treårsavtal med den internationella operatören Rok Corp Storbritannien - www.rokcorp.com - med verksamhet i 10 länder. Release av deras mVoIP erbjudande väntas i juni 2008.

Expansivt läge

Challenger Mobile befinner sig i ett dynamiskt läge med ett stort antal förhandlingar med olika operatörer, svenska såväl som internationella. Bolaget bedömer möjligheterna som mycket goda att det närmsta året sluta ett flertal licensavtal med operatörer.



PRISER OCH NOMINERINGAR

Challenger Mobile nominerades hösten 2007 till prestigefyllda Guldmobilen för Årets innovation

Motiveringen löd: Challenger Mobile uppmärksammas för sitt världsledande och innovativa arbete med att förvandla mobilt VoIP från något som endast är tillgängligt för ett fåtal tekniskt kunniga, till enkelt och användarvänligt för en bred publik. Genom att paketera sin tekniska plattform för snabb och flexibel integration hos mobiloperatörer och service providers har Challenger skapat en unik "Mobil VoIP" plattform. Integration mot existerande system hos en operatör kan göras på fyra veckor.



Challenger Mobile erhöll Internet Telephony Magazine's "Product of the Year Award 2007" för banbrytande insatser inom internet telefoni. "Genom att förtjäna detta pris, har ni bevisat er som en ledande innovatör, och ett företag som levererar högsta kvalitet på service och produkter". "Challenger Mobile har bevisat att dom står för hög kvalitet och kunnsamtidigt som man löser verklig efterfrågan och behov på marknaden. INTERNET TELEPHONY är glada att kunna utse Challenger till mottagare av 2007 års Product of the Year Award för utvecklingen av deras tekniska plattform för mobilt VoIP" säger Rich Tehrani, TMC VD och Chefredaktör för INTERNET TELEPHONY magazine, en auktoritet i VoIP världen sedan 1998. "Vi är stolta över att kunna hedra deras hårda arbete och framgångar och vi ser fram emot att ta del av ytterligare innovativa lösningar från Challenger Mobile i framtiden."



Vinnare av Von Magazine Innovator Award 2008.

"VON Magazine Innovator Awards tilldelar industrins bästa och intelligentaste företag, och vi är mycket glada att inkludera Challenger Mobile Group som en vinnare," sa Bill Sell, Chefredaktör och ansvarig utgivare av VON Magazine. "Företag som Challenger skall vara stolta över sina insatser och goda resultat. De befinner sig i en starkt växande marknad och de har rätt teknologi för att kapitalisera de möjligheter som marknaden erbjuder företag med rätt lösning. Från böjan etablerat som Pulver 100, har VON Innovator Awards utvecklats till att uppmärksamma alla typer av företag – små startup-bolag såväl som börsnoterade



bolag – vilka representerar framtiden inom internetkommunikation.

"Product of the year 2007" av Communications Solutions Magazine

Challenger hedras för sin vision, kvalitet och bidrag till utvecklingen inom mobil kommunikation.

Technology Marketing Corporation's (TMC®) Communications Solutions magazine (www.comsolmag.com) har utnämnt Challenger Mobile som pristagare av 2007 års "Product of the Year Award".

Communications Solutions' "Product of the Year Awards" ges till branschens mest innovativa produkter som underlättar och förbättrar röstburen kommunikation liksom data och video kommunikation, i kombination med vision och känsla för användarvänliga detaljer i sina lösningar.

"Challenger Mobile har visat med sin "white label mobile VoIP"-plattform att man står för hög kvalitet och teknisk skicklighet" säger Rich Tehrani, TMC's VD.



OBS! Presstopp slutet av juni 2008

Challenger Mobile tecknar avtal med iCELL Network, Singapore's största integratör av trådlösa nätverk. Tillsammans kommer bolagen att leverera en total lösning för mobilt VoIP till kunder i Asien och Sydostasien.

Challenger Mobile har tecknat ett avtal med Singapores största integratör inom internet och trådlösa nät, iCELL Network. www.icellnetwork.com.

iCELL har byggt en av världens största och snabbaste WiFi-zoner för Wireless@SG, Singapores prisbelönta publika WiFi nätverk. Avtalet innebär att Challenger och iCELL samarbetar genom att kombinera iCELL's expertkunskaper inom trådlöst internet med Challenger Mobile's expertis inom mobilt VoIP för att leverera totallösningar "end-to-end" av Mobilt VoIP till mobile operatörer and tjänsteleverantörer i Asien och Sydost Asien.

iCELL's VD Ken Chua säger: "Mobilt VoIP öppnar upp fantastiska möjligheter för hela ICT industrin. För oss handlar det framför allt att finna rätt partners. Tillsammans kommer Challenger Mobile och iCELL att leverera en unik helhetslösning. Att jämföra med att operatörer köper dellösningar från olika leverantörer som sedan skyller på varandra när inte helheten fungerar. Vår gemensamma lösning kommer att vara helt och fullt integrerad från start."

RISKER

Risker på aktiemarknaden

Kursrisk

En potentiell investerare i bolaget bör iakttä att en investering är förknippad med risk och att det inte finns några garantier för att aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Aktiekursens utveckling är beroende av en rad faktorer utöver utvecklingen av bolagets verksamhet och som står utanför bolagets kontroll. Trots att bolaget har en positiv förväntan på framtiden föreligger det således risk att en investerare vid avyttringstillfället gör en kapitalförlust.

Likviditetsrisk

Bolagets aktie skall listas på Aktietorget. Det innebär möjlighet till handel i aktien. Därmed finns även en risk att likviditeten i aktien kan variera kraftigt.

Bolagsrisker

Marknadsrisk

Challenger verkar på en ny marknad under dynamisk utveckling. Efterfrågan på internetbaserad mobiltelefoni ökar starkt, men vissheten kring teknikens långsiktiga varaktighet är osäker. Även om marknaden fortsätter att växa, kan tillväxten ske i en långsammare takt än förväntat.

Personalrisk

Challenger är beroende av att rekrytera och behålla nyckelpersoner inom ledning och styrelse. För en framgångsrik produktutveckling och systemhantering är det avgörande att bolaget har tillgång till skickliga tekniker inom forskning och utveckling samt en effektiv organisation för marknadsföring och försäljning.

Ekonomisk risk

Bolaget har ett kapitalbehov under tillväxtperioden. Skulle förestående kapitalanskaffning ej lyckas helt eller delvis, kan detta kräva förändringar av strategi och organisation.

Konkurrensrisk

Inom flera av Challengers verksamhetsområden råder hård konkurrens. Marknaden växer snabbt och många aktörer har för avsikt att öka sina andelar. Marknaden för mobiltelefoner med IP-telefoni är ännu ung, varför konkurrensen inom detta område bedöms öka väsentligt de närmaste åren. Även om Challenger har ett försprång för närvarande, är det ingen garanti för att bolaget ska lyckas behålla denna position.

Teknisk risk

Teknisk utveckling inom internet och telekommunikation utvecklas ständigt och bolaget kommer att ha en av sina största utmaningar i att befinna sig i framkanten av innovativ utveckling inom mobilt VoIP. Lyckas inte bolaget hålla sin tekniska nivå och möta utmaningarna kan det inverka negativt på bolagets intjäningsförmåga.”

Konjunkturkänslighet

Den globala konjunkturen kan påverka den allmänna efterfrågan på mobiltjänster och därmed även för bolagets tjänster.

En svag konjunktur i Sverige eller internationellt kan komma att medföra lägre marknadstillväxt än vad som förväntas.



INBJUDAN, BAKGRUND OCH MOTIV

Förestående nyemission är en bryggfinansiering inför bolagets fortsatta expansion och listning av aktien på Aktietorget. I samband med listningen kommer även allmänheten att inbjudas bli delägare för att skapa en större ägarspridning samt ytterligare säkerställa bolagets kapitalbehov.

Challengers Mobiles styrelse har beslutat att genomföra en nyemission av högst 129 032 aktier motsvarande 5,4 % av aktierna i bolaget efter fullt utnyttjande av erbjudandet. Det totala nyemissionsbeloppet uppgår till högst 2 Mkr.

Ett begränsat antal privata investerare inbjudes att delta i emissionen på teckningskursen 15:50 kr. Nyemissionsbeslutet fattas med stöd av givet bemyndigande till styrelsen från årsstämman 2007.

Teckningskursen innebär ett bolagsvärde om 35 Mkr innan nyemissionen. Totalt kommer det högst att finnas 2 390 092 aktier i bolaget efter full teckning av förestående emission, vardera med kvotvärde 0,07 kronor.

De nya aktierna upprättas enligt svensk rätt och regleras av Aktiebolagslagen (2005:551).

De nyemitterade aktierna ger rätt till utdelning från och med för räkenskapsåret 2008.

Bolaget planerar för en listning av aktien på Aktietorget under september/oktober 2008.

Teckning av aktier skall ske senast den 30 juni 2008.

De totala kostnaderna för emissionen beräknas uppgå till ca 200 000 kronor.

Styrelsen förbehåller sig dock rätten att förlänga eller återkalla erbjudandet om marknadsmässiga eller andra skäl så påkallar.

Bakgrund och motiv

Den närmaste framtiden förväntas en stark utveckling inom internetbaserad mobiltelefoni. Challenger Mobile har under de senaste fem åren utvecklat en egen teknik som möjliggör mobila samtal via internet utan samtalskostnad. Bolagets teknik är nu helt färdigutvecklad och redo för kommersialisering. I huvudsak skall detta ske genom att utlicensiera tekniken till tele- och tjänsteoperatörer.

De medel emissionen inbringar skall användas för att förstärka bolagets marknadsföring och försäljning. Den egna organisationen skall breddas och kunskapen om bolagets produkt skall öka. För detta krävs att bolaget tillförs nödvändigt kapital. Förestående emission är av stor betydelse för att ta tillvara bolagets omfattande intjäningspotential.

Styrelsens försäkran

Styrelsen för bolaget ansvarar för den information som återfinns i detta memorandum och har med största försiktighet vidtagit alla sannolika åtgärder för att säkerställa att informationen överensstämmer med de faktiska förhållandena. Ingen information är utlämnad för att på något sätt påverka dess innebörd.

Detta dokument innehåller information som är framåtblickande, såsom utsagor om förväntningar, antaganden om framtida marknadsförhållanden, prognoser eller andra beskrivningar av framtida händelser. Även om bolagets styrelse anser att de förväntningar som återspeglas i dessa och andra framåtblickande uttalanden är rimliga, kan ingen garanti ges att dessa förväntningar kommer att förverkligas, och den verkliga utvecklingen kan komma att avvika avsevärt från dessa förväntningar.

Stockholm i juni 2008

Mobile Business Challenger MBC AB

Styrelsen

Carl-Daniel Norenberg

Ordförande

Christina Sundman

Verkställande direktör

Tillträdande styrelseledamöter på årsstämman 2008:

Roger Jakobsson

Torkel Norda



CHALLENGER MOBILE

Vision

Challengers Mobiles vision är att möjliggöra för privatpersoner och företag att ringa via internet med mobiltelefoner. Därmed minskar kostnaden för användaren dramatiskt.

Affärsidé

Challenger Mobiles affärsidé är att erbjuda tele- och tjänsteoperatörer licenser på bolagets teknik avseende internetbaserad mobiltelefoni.

Strategi

Bolagets strategi är att skapa intäkter genom licensförsäljning av kompletta lösningar för internetbaserad mobiltelefoni.

I PR-syfte och som referensobjekt för potentiella licensstagare bedrivs även en internationell operatörsverksamhet på www.challengermobile.com.

Konkurrensfördel

Challenger Mobiles tjänster och system är färdigutvecklade och redo för en bred kommersiell lansering. Bolaget har en avgörande konkurrensfördel i att vara en av de absolut första aktörerna inom området. Operatörerna kan minska tiden från beslut till lansering av tjänsten till sina kunder med i genomsnitt 10-14 månader, vilket innebär stora förtjänster och fördelar gentemot konkurrerande operatörer. Med den snabba utveckling och konkurrens som idag finns på mobiltelefonimarknaden är det A och O att snabbt komma ut på marknaden med en ny produkt och att göra det så kostnadseffektivt som möjligt.

Challenger Mobiles unika lösning

1. Det ska inte vara svårare att ringa ett kostnadsfritt mobilsamtal via internet än ett normalt GSM-samtal.
2. Man ska kunna ringa alla samtal, både via GSM och internet, från en enda mobiltelefon.
3. Det ska vara enkelt. Användaren ska inte behöva ägna tid åt att konfigurera och ställa in sina mobiler.

Challengers erbjudande innebär för slutanvändaren/konsumenten helt förinställda mobiler som är klara att använda för samtal via GSM eller mobilt internet.

Challengers kompletta och nyckelfärdiga lösning för mobilt VoIP förväntas generera en stark efterfrågan. Lösningen erbjuder en lång rad fördelar för operatören, bl a:

- **Extremt kort tid för att börja marknadsföra tjänsten mot slutkund;** på mindre än 45 dagar kan operatören ha den tekniska infrastrukturen på plats.
- **Extremt kort tid att få nya intäkter;** intäkter från

abonnemangs och minut-avgifter från slutkunder kan börja genereras omedelbart

- **Nyckelfärdig lösning;** Challenger erbjuder en totallösning där all drift och övervakning av tjänsten inklusive databashantering och faktureringsunderlag.
- **Skalbarhet;** Challengers lösning är flexibel och skalbar - ingen begränsning vad gäller antal användare av systemet.
- **Beprovad teknologi;** Challenger har testat systemet och tjänsten mot tusentals kunder i mer än hundra länder sedan december 2006.
- **Marknadsföring under kundens eget varumärke;** kunden/operatören marknadsför tjänsten under sitt eget varumärke
- **Ett verktyg för nya marknader;** Challenger använder sig av internet för att transportera samtal och har avtal för internationell teletrafik i hela världen, vilket innebär att Challengers kunder (operatörerna) kan etablera sin mobila VoIP tjänst även i länder där de inte är etablerade med t ex GSM eller 3G licenser.
- **Fördelar för konsumenten;** Challengers lösning sänker kostnader, är enkelt att installera i mobile och gör det mycket enkelt att ringa över internet från mobilen. Lika enkelt som att ringa ett vanligt mobilsamtal.

Målsättning

Challenger Mobiles målsättning är att bli en av de ledande aktörerna på marknaden för internetbaserad mobiltelefoni och ett attraktivt alternativ för tele- och tjänsteoperatör som söker ett snabbt inträde på denna marknad i tillväxt.

Den potentiella marknadsandelen för Challengers produkt antas uppgå till 1 miljard Euro, vilket motsvarar 1.5% av den totala marknaden år 2012. För att uppnå det räknar Challenger med att år 2012 behöva ca 60 kunder, främst fördelade mellan Asien, Europa och Nord Amerika. En konservativ uppskattning är att bolaget skall nå break even under 2009.

Historik

Utvecklingsprojektet startade år 2001 av en grupp ingenjörer som resultat av ett projekt vid Linköpings universitet, Tekniska Högskolan i Sverige. Bolagets första produkter fick kunder som America Online, Danske Bank, British European, ICA, Volvo, Silja Line och Skandia.

Under 2002 ändrade bolaget strategi i syfte att positionera sig inför den förväntade utvecklingen inom internettelefoni och tjänster för internationell telefoni. Två nya produkter

utvecklades: softphone- och callback-applikationer för mobiler. Softphone ger kunderna möjligheten att ringa gratis via internet och till låg kostnad till andra nummer. Callback-applikationen för mobiler laddas ner på användarens mobiltelefon och erbjuder mycket låga internationella taxor.

Bolagets softphone- och callback-applikationer har för närvarande ca 18 000 användare. Produkterna omfattas av en komplett modell för förhandsbetalning med konton på nätet där kunderna kan kontrollera sina inställningar och få tillgång till faktureringsinformation. Bolaget har vunnit ett flertal prestigefyllda priser för dessa produkter.

Efter den lyckade utvecklingen av applikationerna följde nästa logiska steg: utveckling av tjänster för internetbaserad mobiltelefoni vilka nu är klara för kommersiell lansering. Förestående kapitalanskaffning skall tillföra de medel som krävs för marknadsföring och försäljning. Därmed kan bolaget ta del av den kraftiga tillväxt som förväntas inom bolagets verksamhetsområde.

Genombrottsorder

Sommaren 2007 fick bolaget sitt första avtal med en licenskund - ett treårsavtal med en stor mobiloperatör i Storbritannien, www.rokcorp.com som lanseras under juni 2008, på websidan www.rokmob.com.

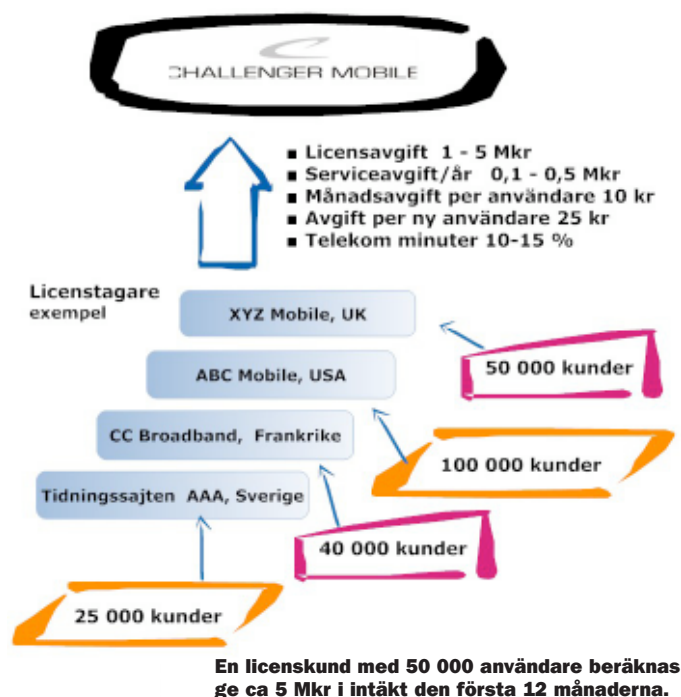
internetbaserad mobiltelefoni

De stora telefontillverkarna, främst Nokia, har de senaste åren lanserat mobiltelefoner, vilka tillsammans med Challengers lösning, innebär ett helt nytt koncept för mobiltelefoni.

Allt fler av dagens WiFi-mobiler har stöd för internetbaserad mobiltelefoni. För att kunna nyttja dessa tjänster krävs antingen en tjänsteleverantör eller ett eget system. Det är här Challenger kommer in i bilden. Bolaget erbjuder en helhetslösning för att kunna använda och dra fördel av mobil internettelefoni.

Challengers system är av typen "end-to-end" - det är den enda plattform tele- och tjänsteoperatörer behöver för att kunna erbjuda sina kunder en komplett tjänst. Dessutom fungerar det på alla tillgängliga mobiler på marknaden som stöder internettelefoni.

I vissa fall kan även större företag och organisationer erbjudas licens på en egen, skräddarsydd Challenger-lösning med förinställda mobiler för enkel hantering. Challengers egen server hanterar då allt som krävs för en fungerande tjänst.



Bolaget kan erbjuda en exklusiv licensiering av Challenger-tekniken även till en enskild aktör för ett specifikt geografiskt område, vilket omgående gör tjänsten tillgänglig för olika kundbaser. En exklusiv licens ställer dock krav på en affär av större format.

Bolagets första kommersiella tester inleddes under år 2006. Intresset från potentiella kunder för licenser synes stort. För närvarande pågår ett antal dialoger och s k trials med potentiella licenstagare runt om i världen.

Mobiltelefonmodeller

Antalet mobiltelefoner med stöd för både GSM och internetbaserad mobiltelefoni växer mycket snabbt. Marknadsledaren Nokia ligger i täten och lanserar dual-mode-mobiler i hög takt. Standarden SIP gör det möjligt för Challenger att stödja nya mobiltelefoner utan att behöva göra någon större anpassning av tekniken.

Först ut bland de ledande aktörerna är Nokia med sin E-serie och N-serie. I december 2006 lanserades Challengers tjänster för dessa produkter via www.challengermobile.com. Utan marknadsföring fick Challengers internationella operatörsverksamhet på kort tid tusentals Nokia-användare världen runt som kunder.

Nokiamodeller som stöder internetbaserad mobiltelefoni

Testade och godkända av Challenger Mobile: Nokia E51, Nokia E60, Nokia E61, Nokia E61i, Nokia E65, Nokia E70, Nokia N80ie, Nokia N81, Nokia N82, Nokia E90, Nokia N95, Nokia N95 8GB. Testningar görs på de kommande Nokia modellerna N810 och 6300i.

Under utveckling är även en egen klient (programvara) för nedladdning i de mobiltelefoner som saknar stöd för att ringa mobilt över internet, men som har stöd för WiFi och internettuppkoppling. Med den nedladdningsbara programvaran kommer antalet mobiltelefonmodeller som kan användas för att ringa mobilt över internat att öka dramatiskt till mellan 500 och 700 modeller i dagsläget.

Etableringströskel

Aktörer som önskar etablera sig inom Challengers område inom licensförsäljning ställs inför ett antal hinder:

- Omfattande utvecklingsarbete
- Flera års arbete för förbättring av kvalitet och service med verkliga kunder
- Hanteringen av en telekomtjänst
- Uppbyggnad av organisation och infrastruktur

Challenger har passerat dessa hinder. Sålunda har bolaget drivit en telekomtjänst under Post- och Telestyrelsens reglering sedan 2001 och har idag ca 20 000 användare i sitt system. De tekniska och affärsrelaterade problemen för att etablera en dylik tjänst utgör en påtaglig tröskel för nya aktörer.

Tänkbar utveckling

Challenger är idag den enda leverantören på den svenska marknaden. På den internationella marknaden finns, vad Challenger kan se, ingen aktör med likvärdig helhetslösning där kunden dessutom får hela lösningen driftad och kan erbjuda den under eget varumärke.

Teleoperatörer som idag visar god lönsamhet på existerande tjänster byter inte i första taget ut dem om de inte behöver det. Däremot kommer redan idag allt fler slutanvändare att intressera sig för kostnadsänkande, internetbaserad mobiltelefoni. Pressen på teleoperatörerna ökar att möta konkurrensen. Inte minst bland företagskunder som har stort behov av internationella samtal. Teleoperatörer som inte klarar att konkurrera med internetbaserad mobiltelefoni löper påtaglig risk att mista företagskunder. MVoIP kan dessutom driva försäljningen av 3G-abonnemang.

På längre sikt är det troligt att teleoperatörerna blir mer och mer av leverantörer av ren datakapacitet. Samma

utveckling har redan skett inom det fasta nätet där bredband idag är huvudtjänsten medan telefoni (med hjälp av IP-telefoni) är något som operatörerna måste acceptera, istället skapas lönsamhet på bredbandsuppkopplingen.

3G-operatörer kommer alltmer att fokusera på att leverera mobilt bredband. Kunderna kan sedan välja andra IP-telefonileverantörer (t ex Challenger) för att sänka sina kostnader. För bredbandsleverantörer som inte har något mobiltelefonierbudande, t ex Bredbandsbolaget, innebär en mVoIP tjänst en helt ny intäktsström som kan erbjudas till deras existerande kunder och attrahera nya kunder.

Challenger har ett komplett erbjudande av IP-telefoni via mobilen men den huvudsakliga inriktningen är att sälja in Challengers tekniska plattform på licens till tele- och tjänsteoperatörer över hela världen.

Så skapar Challenger intäkter

Challengers intäkter skapas på tre sätt:

- Licensintäkter, fasta och rörliga, vilka utgör den huvudsakliga intäktskällan
- Försäljning av telefoniminuter till de licenstagare som inte har egna avtal med operatörer och sk carriers för terminering över hela världen till fasta och mobila nät.
- Försäljning via bolagets internationella verksamhet på Challengermobile.com

Affärsmöjligheten

Efterfrågan på internetbaserad mobiltelefoni är i stigande från såväl konsumenter som företag. Ett ledande marknadsundersökningsföretag, ABI Research, förutspår att den globala marknaden för dual-mode-mobiler, med stöd för både GSM och WiFi, kommer att växa från 2 miljoner enheter per år under 2006 till 393 miljoner under 2011, vilket utgör 28 % av den globala mobiltelefonmarknaden.

iLocus, ett marknadsanalysföretag, hävdar i sina beräkningar att 2010 kommer två tredjedelar av alla virtuella mobiloperatörer (MVNO) att erbjuda mobilt VoIP, och att antalet betalande mVoIP kunder som servas av MVNO'er kommer att uppgå till 1,6 miljoner redan i slutet av 2008.

Med utgångspunkt från att den totala mVoIP marknaden är 193 miljoner användare om fem år, är målsättningen för Challenger att nå 1,7% av användarna av de mobiler som kan använda sig av mobilt VoIP, dvs ca 4,6 miljoner slutanvändare år 2012. För att nå det målet utgår Challenger från att man skall ha ca 60 operatörer som kunder år 2012. Målsättningen för 2008 är att skriva avtal med 5 operatörer/tjänsteleverantörer. För 2009 kommer

.....
.....
.....

målsättningen att vara minst 600 000 slutanvändare av tjänsten och avtal med ca 15 operatörer. Det skulle kunna innebära en potentiell försäljning på drygt 60 Mkr för 2009.

Exempel på licenstagare

Bolagets främsta kundgrupp är tele- och tjänsteoperatörer över hela världen. Uppskattningsvis finns det globalt ca 1300 operatörer. Exempel på nätägande sådana är Telenor, Vodafone, Telefónica och Tele2. Ett exempel på en s k virtuell operatör (MVNO) är Virgin Mobile i England. Bolaget äger inga egna nät men utnyttjar sin kundbas och starka varumärke för att erbjuda telefonitjänster under eget namn. Virtuella operatörer av denna typ har som affärsidé att licensiera in teknik och service som de kan erbjuda sina kunder och på så sätt skapa nya intäktströmmar.

Inom kategorin tjänsteoperatörer samlas många typer av aktörer. Det kan vara en aktör på internet med många besökare/medlemmar, i Sverige är Spray en sådan tänkbar aktör. Även större mediaaktörer som Aftonbladet eller MySpace kan räknas in i denna kategori. Potentiella kunder är även internetleverantörer (ISP) och leverantörer av trådlöst internet (WISP).

Även distributörer och detaljhandelskedjor inom elektronik och mobiltelefoni utgör en stor potentiell marknad för Challenger.

Marknadsföring

Som den ledande leverantören av nyckelfärdigt VoIP system, har Challenger också arbetat intensivt med att väcka intresse för tekniken och på olika sätt öka kunskapen om mobilt VoIP generellt och den egna produkten och servicen i synnerhet. Vi tror att på detta sätt har vi etablerat oss som en auktoritet i branschen, vilket också visat sig genom att journalister tar kontakt med Challenger för att få kommentarer runt utvecklingen av mobilt VoIP. Under våren 2008 skrevs bl a artiklar i engelska Mobile Europe och svenska Telekom idag, samt på en lång rad webbsidor och bloggar som bevakar telekom och VoIP.

Challenger kommer att fortsätta sitt arbete med att synas och höras i branschen, dels genom de kontakter med media som vi etablerar och därigenom får synlighet i artiklar och intervjuer, och dels genom närvaro vid utställningar och seminarier. Här ingår också kontakter med etablerade analysföretag, främst i Europa och USA. Vilket även ingår i förberedelserna för bolaget som noterat bolag.

On-line PR

Challenger planerar att sätta upp en websida för utbyte av information runt mobilt VoIP. Denna kommer att fungera som ett öppet forum för utvecklare och andra intresserade.

Marknadsföring mot kunder

Eftersom Challengers kunder utgörs av en klart definierad målgrupp, kommer Challenger att kunna närma sig kunderna direkt genom telefonsamtal och mail för produktpresentationer. Kontakterna tas framför allt på företagslednings nivå som VD eller Försäljnings- eller Affärsutvecklingschef.

Marknadsföring gentemot konsument

Challenger producerar marknadsföringsmaterial och mallar för marknadsföring/webbsidor gentemot slutkund. Bolagets kunder (operatörerna) har behov vägledning.

- 1) Operatören behöver komma snabbt ut på marknaden. Det tar ofta för lång tid att via deras vanliga kanaler ta fram material och hinna ha det klart tills tekniken är klar för marknaden. Man riskerar att tappa onödig tid.
- 2) Challenger har idag kunskaper och erfarenheter av konsumentmarknaden och den kommunikation som konsumenten behöver för att gå från intresse till köp.
- 3) Genom att tillhandahålla färdiga mallar för kundkommunikation och konsultinsatser från vår egen kommunikationsbyrå, minskas tid och investeringar i kreativt utvecklingsarbete för Challengers kunder.

Handel i aktien

Challenger har inlett förberedelser för att lista Challengers aktie på Aktietorget. Det är bolagets avsikt att detta skall vara genomfört under 2008. I samband med listningen planerar Challenger Mobile att genomföra en nyemission på 5 Mkr för att ytterligare stärka de finansiella resurserna, samtidigt som syftet är att få en betydligt bredare ägarkrets i bolaget.

Lönsamhet

Bolagets bruttomarginaler är 90–100 % för VoWiFi-abonnemang och 90–100 % för system (licensavgift).

Kapitalanvändning

Kapitaltillskottet i förestående nyemission skall i första hand användas för lansering och marknadsföring av bolagets produkter och tjänster, uppbyggnad av försäljningsorganisationen samt förstärkning av utvecklings- och produktionsresurserna på den tekniska sidan.

Framtidsutsikter

Bolagets produkter och tjänster är nu färdigutvecklade. De tester som hittills utförts har visat felfria resultat.

Challengers tjänster är det naturliga komplementet till de dual-mode-mobiler vilka de närmaste åren kommer att introduceras på marknaden i allt högre takt.

Internetbaserad mobiltelefoni är ännu i ett inledningsskede men förväntas växa snabbt. Vissa bedömare menar att tekniken kan vara den stora nyheten efter mobilkameran och mp3-spelaren. Challengers målsättning är att snabbt och offensivt utnyttja ett tekniskt tidsförsprång genom att bolagets licenstagare tidigt kan lansera sina tjänster och därmed vinna marknadsandelar.

När så sker har Challenger en värdefull kundbas och bevis på att system och tjänster fungerar. Challenger kan i det läget vara ett intressant uppköpsobjekt för en större aktör.

Bolagets tekniska utveckling kommer i fortsättningen främst att introducera nya värdeskapande produkter och tjänster som komplement till nuvarande erbjudanden.

Ekonomisk information

Det är bolagets avsikt att fortlöpande informera sina aktieägare om utvecklingen i bolaget. Vid listningen på Aktietorget kommer rutinerna för informationsgivning att uppgraderas och följa aktuellt regelverk. Webbplatsen kompletteras med en mer fullständig informationssida med uppdaterad information om aktien och bolaget.

Finansiell ställning

Challenger Mobile har sedan start lagt alla resurser på utveckling. Finansieringen har i huvudsak skett av huvudägarna genom tillskott av riskkapital. Under 2007 har bolaget med bistånd av Yield AB anskaffat ett kapital på 8,2 Mkr från externa investerare.

Under 2007 fick bolaget sina första intäkter, ca 1,2 Mkr. I huvudsak en licensintäkt från Rok Corp, en så kallad sign-on-fee. Bolagets egna kapital uppgick vid tidpunkten innan förestående nyemission till ca 1,5 Mkr.

Bolaget har ett kortsiktigt finansiellt behov. Beroende på marknadens mognad kan det ta 12-24 mån att nå positivt resultat, men målsättningen att nå positivt kassaflöde bör nås under 2008. Bolaget planerar för en publik emission under hösten 2008 för att stärka kapitalbasen och skapa större ägarspridning.

ROK - en licenstagare

Challenger Mobiles avtal med Rok löper i tre år. Licenstagaren

avser att starta verksamheten med mobilt VoIP i Storbritannien under 2008. Bolaget har redan nu verksamhet i ytterligare nio länder. Man beräknar att ha ca 100 000 användare av mobilt VoIP i UK i slutet av 2008. Challenger sköter hela systemet för Rok och erhåller förutom den fasta licensavgiften, rörliga avgifter per användare och levererar terminering till Rok's kunder. Läs om Rok på www.rokcorp.com.

Tendensinformation

Bolaget har under 2008 upplevt ett ökat intresse och uppmärksamhet i såväl media som från potentiella kunder. Tjänsten mobilt VoIP har introducerats av några större operatörer och bolaget blir kontaktade av mobil- och tjänsteleverantörer från skilda delar av världen.

De kontakter som bolaget haft med analytiker från välkända analysföretag som Gartner Group, IDC och Yankee Group ger ett entydigt svar: man tror att mobilt VoIP kommer ut på bred front så snart någon av de större operatörerna kommer ut med tjänsten. Därefter följer en dominoeffekt då allt fler vill ha tjänsten. Detta bekräftas även i de analysrapporter som finns tillgängliga på marknaden, där man förutspår att antalet användare av mobilt VoIP kommer att öka kraftigt under 2009 och 2010.

Händelser vintern/våren 2008

- Förhandlingar och tester med flertalet operatörer pågår i bl a Skandinavien, Holland, Storbritannien, Irland, Spanien, Australien, USA, Filippinerna och Brasilien samt med IP leverantörer i USA, Västeuropa och Asien.
- Förhandlingar förs angående återförsäljaravtal i Europa, Sydamerika och Asien.
- Öppnar utvecklingsenhet i Shanghai, Kina i januari.
- Inbjudan av Exportrådet Italien, för Telecom Italia - presentation av Challengers produkt och service i Februari
- Erhåller "Product of the Year Award 2007" från Internet Telephony Magazine och VON Magazine Innovator Award 2008
- Ställer ut på World Mobile Congress mässan i Barcelona, Februari 2008 och nomineras för "Årets Operatörstjänst" vid Mobile Innovation Global Awards i Barcelona.
- Rekryterar Esa Pollari, från Nokia i Singapore, till tjänsten som Director Business Development med försäljningsansvar för Asien, och Cesar Albiz, fd Ericsson, som Sales Director Nord-och Syd Amerika
- Förstärkning av styrelsen med Torkel Norda, Telia Sonera och Roger Jacobsson med erfarenhet från internationell försäljning från bl a Ericsson och Intel.

ÖVRIG INFORMATION

Bolagsfakta

Mobile Business Challenger MBC AB (publ), med organisationsnummer 556671-3607 inregistrerades vid Bolagsverket den 30 november 2004 och har bedrivit verksamhet sedan dess. Bolaget som är ett aktiebolag regleras av aktiebolagslagen (1975:1385).

Bolagets adress är Mobile Business Challenger MBC AB, Solna Torg 19, 171 45 Solna, tel 08 50 33 44 00, fax 08-505 687 23. E-post: info@challengermobile.com
webbplats: www.challengermobilegroup.com och www.challengermobile.com.

Tvister

Mobile Business Challenger AB är ej inbegripet i några rättsliga tvister eller skiljeförfaranden. Ej heller föreligger några för styrelsen kända förhållanden som skulle kunna föranleda rättsliga processer vilka kan påverka bolagets ekonomiska ställning i väsentlig betydelse.

Transaktioner med närstående

Ingen av styrelseledamöterna, de ledande befattningshavarna eller revisorn har varken själva, via bolag eller närstående haft någon direkt eller indirekt delaktighet i affärstransaktion, som var eller är ovanlig till sin karaktär under nuvarande eller föregående verksamhetsår. Bolaget har inte lämnat lån, garantier eller borgensförbindelser till förmån för styrelseledamöterna, de ledande befattningshavarna eller revisorn i bolaget.

Löner och ersättningar

Löner och ersättningar till VD och styrelse har de senaste åren uppgått till blygsamma belopp då bolaget ej haft någon intjäning. Under 2007 gavs ingen ersättning till styrelsen. Lönen till VD uppgick till 179 400 kr för 2007.

För 2008 föreslås till årsstämman att inga kontant-ersättningar utgår till styrelseledamöterna innan bolaget når positivt resultat. Däremot föreslås att de externa ledamöterna ersätts med en teckningsoption på en ny aktie, till ett värde motsvarande 1 basbelopp, efter 1 år i styrelsen. Värdet utgår från senast gjorda emission.

VD:s lön kommer att uppgå till ca 200 000 kr för 2008.

Försäkringar

Bolaget har sedvanlig företagsförsäkring som uppdateras regelbundet med hänsyn till förändringar i behovet av försäkringsskydd. Företagsledningen bedömer att försäkringsskyddet är tillräckligt utifrån dagens situation.

Avtal

Bolaget har ingått avtal med leverantörer och distributörer som, med hänsyn tagen till företagets verksamhet, är av normal karaktär.

Pågående investeringar

Bolaget är för närvarande inte engagerade i några större investeringar utöver de som den nu föreliggande emissionen syftar till.

Patent

Inga patenträttigheter finns, vilket har varit en medveten strategi, då branschens utveckling går i mycket hög takt. Kostnaderna för ansökan och vidmakthållande av patent bedöms vara alltför höga. Dessutom bör bolaget ha resurser att försvara sina patent vid ett intrång, vilket inte har setts som möjligt.

Datasäkerhet

Säkerheten mot dataintrång bedöms som mycket god. Bolagets egen tekniska personal håller en mycket hög nivå av säkerhetsmedvetande och har byggt brandväggar för att säkerställa en extremt hög säkerhetsnivå. Aktiviteten hos kunder och i system bevakas ständigt med interna larmsystem vid avbrott eller avvikande aktiviteter.

Personal

Bolaget har 6-7 anställda i genomsnitt, plus 1-2 konsulter på heltid inom försäljning och marknadsföring + 3-4 tekniker via sk outsourcing.

Utdelningspolitik

Bolaget har för avsikt att till aktieägarna dela ut ca 30 % av resultatet efter skatt. De närmaste åren är bolaget i ett uppbyggnadsskede varför utdelning ej kan förväntas.



UTVECKLING OCH KONKURRENS

Challengers utveckling av VoIP och MVoIP – vilka är konkurrenterna?

Utvecklingen av samtal över internet (VoIP) började med så kallade **softphones**, vilka laddades ned till datorn. **Skype** tog täten, inte så mycket beroende på teknisk nivå utan mer på massiv och framgångsrik marknadsföring. Softphones möjliggjorde samtal över internet från dator till dator. Nästa steg innebar möjlighet att ringa till fasta och mobila telefoner från datorn. Skype, **Google Talk** och Challengers motsvarighet **One4000** erbjöd tjänsten.

För att förbättra One4000's tjänster, vilket förutom VoIP-möjligheten innehöll en sk call-back tjänst för att ringa utlandssamtal till mycket låga minutkostnader, utvecklade Challenger år 2004 en applikation för nedladdning i mobiltelefoner. Med den kan användaren mycket enkelt ringa till låga kostnader var han/hon än befinner sig i världen. Samtalen kan även styras till lokala fasta eller mobila nummer för att undvika roamingavgifterna.

Mobilt VoIP (MVoIP) tillhandahålls idag av ett mycket fåtal aktörer. Det stora flertalet tillhandahåller endast VoIP för dator eller olika former av internationella samtal via call-back, eller call-back liknande tekniker, vilket innebär att den uppringande parten får ett inkommande samtal efter någon form av uppringning till annat telefonnummer eller annan typ av initiering av samtalet. Bland dessa finns t ex **Jahja**. Även Skype har hos operatören 3 tillhandahållit en teknik för deras tjänstepaket X-series där kunden ringer ett lokalt telefonnummer. Sålunda sker i detta fall ett vanligt mobilsamtal i 3's nät utan 3G-täckning. Om inte användaren ser upp riskerar denne att betala roaming för data och röstsamtal om det används utomlands utanför 3's nät (Ny Teknik, 2007-01-24). Att installera Skype i mobiltelefoner har hittills inneburit stora problem då programvaran är mycket processorintensiv och kräver stort utrymme vid dataöverföring.

En annan namnkunnig



aktör är **Rebtel** som tillhandahåller lokala telefonnummer till användarens kontakter i olika länder. Förfarandet är omständligt och oflexibelt eftersom användaren i förväg måste ge ut ett lokalt nummer till den kontakt man vill ringa. Rebte har även en call-back lösning som är ännu mer komplicerad, användaren måste först ringa upp sin kontakt på dennes lokala Rebte nummer, be honom lägga på och ringa upp på uppringarens lokala Rebte nummer.

Vilka erbjuder då äkta MVoIP?

Barablu erbjuder MVoIP utan minutkostnad från dual-mode telefoner, dock endast till andra Barablu-användare. Att ringa någon utanför Barablu kretsen innebär en kostnad även om det är ett VoIP-samtal. Vill man ta emot samtal från "utomstående" kostar det ca 25 kr/månad. Ingen 3G koppling erbjuds och man vänder sig enbart till slutanvändare, alltså ingen licensförsäljning.

Fring erbjuder på samma sätt fria MVoIP samtal mellan Fring användare, även över 3G. Dock saknas möjlighet att ringa till vanliga telefoner och om det kommer in ett GSM-samtal till mobilen under det att man har ett MVoIP samtal, så bryts detta omgående till förmån för GSM-samtalet. Fring vänder sig enbart till slutanvändare, ingen licensförsäljning.

Vyke har en MVoIP service för att ringa ut via WiFi, men däremot kan inte användaren ta emot VoIP samtal. Man har även en typ av call-back service liknande Challengers' One4000. Vyke's affärsmodell innebär att man vänder sig direkt till slutanvändare och erbjuder ingen licensiering.

Truphone bygger på MVoIP från dual-mode telefoner. Användare får ett lokalt Truphone nummer (endast UK och USA) och kan ringa utan minutkostnader till andra Truphone användare, samt till fasta och mobila telefoner för en minutkostnad. Även Truphone vänder sig enbart till slutanvändare.

De stora aktörernas intresse visar potentialen

Challenger kommer att ha en god position för att dra nytta av Googles satsning på ett operativsystem som är öppet och förenklar och förbättrar interaktionen med webb från mobiltelefonen. Google utmanar Nokias och Sony Ericssons operativsystem Symbian och Microsofts Windows Mobile. Dessa bör därmed bli mer benägna att öppna upp för SIP-stöd och möjliggöra mobila VoIP samtal.

Genom att Google tar fram en öppen plattform kan aktörer som Challenger ta fram program för mobilerna. Android kommer att släppas som öppen källkod och erbjuds

helt utan licenskostnader till de tillverkare och utvecklare som är intresserade. Denna utveckling innebär att det blir svårare, även för de stora operatörerna, att styra över innehållet i mobiltelefonerna, vilket gynnar Challenger. Challengers satsning på närvaro i Kina med ett stort antal tillverkare av mobiltelefoner, är därför av strategisk betydelse.

iPhone från Apple är en GSM-mobil som även har stöd för WiFi, dock saknas stöd för internetsamtal. Funktionerna inkluderar det mesta som "kamera-telefoner" har och dessutom "iPod!", SMS och internet-service som email, webb och WiFi uppkoppling. iPhone kan endast användas med SIM-kort (abonnemang) från de mobiloperatörer som erhåller exklusiv rätt i respektive land – AT&T i USA, T-mobile i Tyskland och Orange i Frankrike. Apple kräver en betydande del av intäkterna.

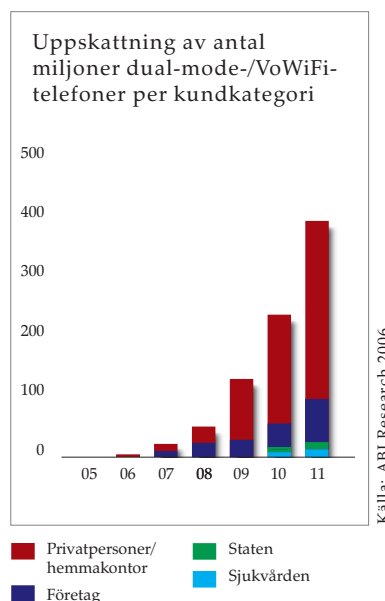
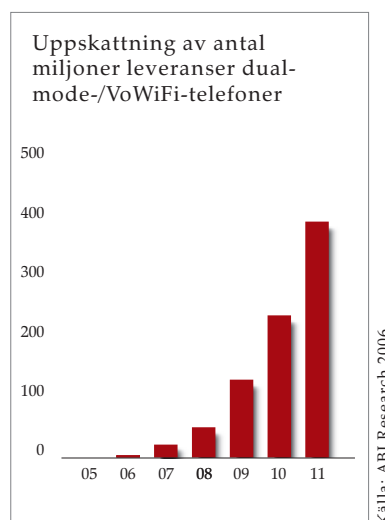
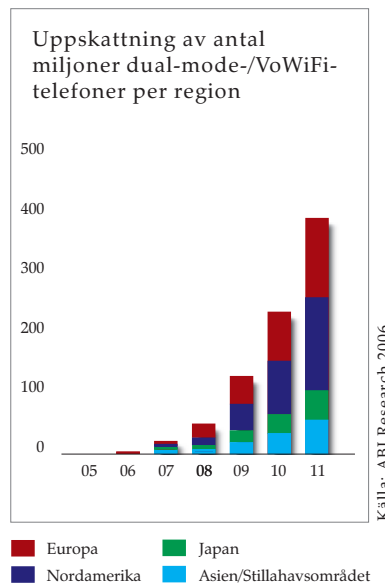
Intresset runt iPhone har mattats av betydligt. Bland annat efter mycket kritik i USA till följd av en plötslig prissänkning. Avsaknaden av 3G har också varit en stor källa till kritik och det verkar inte vara en självklarhet att iPhone introduceras i alla länder. Hittills har endast ett fåtal operatörer tecknat avtal med iPhone. I Sverige kommer iPhone att säljas av Telia Sonera. Apple har nu aviserat att man kommer med en ny version som innehåller 3G under sommaren 2008.

Microsoft Windows Mobile 6 har SIP-stöd inbyggt, men är inte tillgängligt i standardinstallationer. Det innebär att det krävs en del installationsarbete från användarens sida för att det skall fungera och är alltså idag inte färdigt för den "vanliga" användaren.

Skype och operatören **3** har nyligen annonserat en Skype-telefon för mobilt VoIP, vilken skall lanseras i de sex länder där 3 har verksamhet. Ur användarsynpunkt blir problemet, liksom tidigare, att man enbart kan ringa till andra Skype-användare. Det finns heller ingen möjlighet att ringa till fasta och mobila telefoner till lägre pris utan man måste använda GSM-samtal via 3. Att Skype nu erbjuder tjänsten är till fördel även för Challenger, det blir en väckarklocka för mobiloperatörer att förbereda sig för att gå in i den mobila VoIP marknaden och hindra att Skype och 3 tar marknad-sandelar från deras GSM-kunder.

Challenger har redan märkt av detta genom ett ökat antal spontana kontakter från etablerade mobiloperatörer i såväl Skandinavien som andra länder.

Mot bakgrund av den snabba utvecklingen i branschen reserverar vi oss för förändringar som skett nyligen eller sedan detta memorandum skrevs. Challenger följer kontinuerligt utvecklingen på mobilmarknaden för anpassning och utvecklingsmöjligheter av programvara och system.



AKTIEDATA

Ägarstruktur innan förestående nyemission*

Ägare	A-aktier**	B-aktier	Totalt	Andel av kapital,%	Andel av röster****,%
Shinewell Holdings Ltd**	191 430	946 858	1 138 288	51,1	71,8
Blackhole Capital Ltd		285 122	285 122	12,6	7,1
Anders Hedin		250 000	250 000	11,0	6,3
Yield AB		126 800	126 800	5,7	3,2
Övriga		460 850	460 850	19,6	11,6
Totalt	191 430	2 069 630	2 261 060	100	100

*Innan split 5:1 beslutad av årsstämman 2008.

**A-aktie ger 10 röster, B-aktie en röst vardera.

***Ägs av grundargruppen Christina Sundman, Mats Jakobsson och Carl-Johan Grund.

****Det totala antalet röster uppgår till 3 983 930.

Ägarstruktur efter fulltecknad förestående nyemission*

Ägare	A-aktier**	B-aktier	Totalt	Andel av kapital,%	Andel av röster****,%
Shinewell Holdings Ltd**	191 430	946 858	1 138 288	48,3	69,6
Blackhole Capital Ltd		285 122	285 122	11,9	6,9
Anders Hedin		250 000	250 000	10,4	6,0
Yield AB		126 800	126 800	5,4	3,1
Övriga		460 850	460 850	18,5	11,2
Nya aktieägare		129 032	129 032	5,4	3,1
Totalt	191 430	2 198 662	2 390 092	100	100

*Innan split 5:1 beslutad av årsstämman 2008.

**A-aktie ger 10 röster, B-aktie en röst vardera.

***Ägs av grundargruppen Christina Sundman, Mats Jakobsson och Carl-Johan Grund.

****Det totala antalet röster uppgår till 4 112 962.

Aktiekod

ISIN kod: A aktie SE0002081158, B aktie SE0002081166.
Bolaget har inga preferensaktier eller andra aktieslag.

VPC

Bolagets aktier är utställda på innehavarna, aktieboken hanteras elektroniskt av VPC AB, Stockholm.

Utdelning

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med verksamhetsåret 2008. Den som på fastställd avstämningsdag är införd i aktieboken skall anses behörig att mottaga utdelning och vid fondemission ny aktie som tillkommer aktieägare, samt att utöva aktieägarens företrädesrätt att delta i emission.

I det fall någon aktieägare inte kan nås genom VPC (eller motsvarande) kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet mot och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet bolaget.

Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning sker via VPC (eller motsvarande) på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normal svensk kupongskatt.

Rättigheter, övertagandebud

Aktien är ej underställd tvingande övertagandebud, rätt till tvångsinlösen eller avyttringsrätt.

Det har ej lagts övertagandebud på bolagets kapital under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Handel

Bolaget har ansökt om listning på Aktietorget, handel beräknas starta hösten 2008. Idag bedrivs ingen handel i aktien såvitt bolaget känner till. Sporadisk kursnotering kan finnas på www.inoff.nu.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Antal		Tot antal aktier	Aktie-kapital
		A aktier	B aktier		
2004	Bildande	100 000	900 000	1 000 000	100 000
2005	Nyemission	42 858	385 714	1 428 572	142 857
2006	Nyemission	20 000	138 122	1 586 694	158 669
2006	Nyemission	-	196 250	1 783 144	178 314
2007	Fondemission	-	-	1 783 144	624 100
2007	Nyemission	-	192 200	1 975 344	691 370
2008	Nyemission	28 572	257 144	2 261 060	791 371
		191 430	2 069 630	2 261 060	791 371

Beslut av bolagsstämman 2008 om godkännande av tilldelning av optioner till styrelseledamöterna

Styrelsen föreslår att externa ledamöter ersätts med aktieoptioner istället för kontant ersättning till dess att bolaget nått positivt kassaflöde. Ersättningen föreslås utgå med en aktieoption som ställs ut när ledamoten fullgjort ett år som styrelseledamot. Respektive ledamot erhåller en option att förvärva ett antal aktier med ett värde motsvarande ett basbelopp. Värdet beräknas utifrån senast gjorde emission eller, om bolaget är noterat, medelvärdet av aktuell kurs under de senaste 20 dagarna och de kommande 20 dagarna, räknat från årsdagen för inval till styrelsen och med en rabatt på 15%. Optionen ställs ut för lösen till kvotvärdet per aktie och skall lösas inom 3 månader från det att optionen ställts ut.

BOLAGSORDNING

Nedan bolagsordning föreslås för årsstämman 2008. Den innebär även en split av aktien på 5:1.

1.

Firmanamn

Bolagets firma är Mobile Business Challenger MBC Aktiebolag (Publ).

2.

Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun.

3.

Verksamhet

Bolaget skall utveckla, marknadsföra och investera i kommunikationslösningar och designkoncept avseende telekommunikation och Internet samt därmed förenlig verksamhet.

4.

Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 525.000 kronor och högst 2.100.000 kronor.

5.

Aktieslag

Aktier är av serie A och serie B. Aktierna av serie A har 10 röster var och aktierna av serie B 1 röster var. Aktier av vardera serien kan utgivras till ett antal av maximalt 3.000.000 stycken A-aktier och 27.000.000 stycken B-aktier.

Beslutar bolaget att genom kontantemission ge ut nya aktier av serie A och serie B, skall ägare av aktier av serie A och serie B ha företrädesrätt att teckna nya aktier av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier som de förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknats med primär företrädesrätt skall erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte hela antalet aktier som tecknas på grund av den subsidiära företrädesrätten kan ges ut, skall aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det antal aktier de förut äger och i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

Beslutar bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut aktier av endast ett aktieslag, skall samtliga aktieägare, oavsett aktieslag, ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger.

Beslutar bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna företrädesrätt att teckna teckningsoptioner som om emissionen gällde de aktier som kan komma att nytecknas på grund av optionsrätten respektive företrädesrätt att teckna konvertibler som om emissionen gällde de aktier som konvertiblerna kan komma att bytas ut mot.

Vad som ovan sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta beslut om kontantemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission skall nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid skall gamla aktier av visst aktieslag medföra rätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad nu sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring av bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.

6.

Antal aktier

Antalet aktier kan utgivras till lägst 7.500.000 aktier och högst 30.000.000 aktier.

7.

Styrelsens sammansättning Styrelsen består av tre till fem ledamöter med högst fem suppleanter. Den väljs årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden tills nästa ordinarie bolagsstämma hållits.

8.

Revisorer

En eller två revisorer med eller utan suppleanter väljs på bolagsstämma.

9.

Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikestidningar samt i Dagens Nyheter, tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämma.

10.

Avstämningsförbehåll Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6-8 nämnda lag skall antas vara behörig att utöva de rättigheter som följer av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551)

11.

Deltagande i bolagsstämma

Aktieägare får delta i bolagsstämman om han eller hon har anmält detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Aktieägare får ha med sig biträden vid bolagsstämman endast om han eller hon anmäler det till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman.

12.

Bolagsstämma

På ordinarie bolagsstämma behandlas följande ärenden:

1. Val av ordförande på stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Val av minst en protokolljusterare
4. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
5. Godkännande av dagordning
6. Genomgång av årsredovisning och revisionsberättelse
7. Beslut
 - a) om fastställande av resultaträkning och balansräkning
 - b) om dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
 - c) om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och i förekommande fall verkställande direktör.
8. Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden
9. Val av styrelse samt i förekommande fall revisor och revisorssuppleant
10. Annat ärende som skall behandlas på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

13.

Räkenskapsår Räkenskapsåret omfattar tiden 1/1 – 31/12.

SKATTEFRÅGOR

Nedan sammanfattas vissa svenska skatteregler som aktualiseras med anledning av föreliggande nyemission. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information till aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa speciella företagskategorier. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild innehavare av värdepapper beror delvis på dennes speciella situation.

Varje aktieägare bör rådfråga skatterådgivare om de skattekonsekvenser som nyemissionen kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och dubbelbeskattningsavtal.

Allmänt

Fysiska personer

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får alternativt schablonmetoden användas. Denna metod innebär att omkostnadsbeloppet får bestämmas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier och andra marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år på aktier samt mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i

investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst, näringsverksamhet och statlig fastighetsskatt samt kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av VPC eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Aktiebolag

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive kapitalvinster och utdelning, i inkomstslaget näringsverksamhet med 28 procent skatt. Beräkning av kapitalvinst och kapitalförlust sker på samma sätt som för fysiska personer enligt vad som angivits ovan. Avdrag för kapitalförlust på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier medges endast mot kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, kan den samma år dras av mot kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det vid samma års taxering.

Kapitalförlust på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, får sparas och dras av mot kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR



Styrelse (väljs årsvis)

Carl-Daniel Norenberg, styrelsens ordförande, född 1955, invald 2007. Civilingenjör från KTH, DIHM. Carl-Daniel har en bakgrund inom försäljning och marknadsföring och har arbetat inom IT-branschen sedan 1990. Är sedan år 2000 verksam på Intel Corporation,

som ansvarig för bolagets nordiska verksamhet inom offentlig sektor samt infrastruktur. Carl-Daniel är även styrelseledamot i Sweden Broadband Alliance samt representerar Intel i Stockholm IT Business Region.

Aktieinnehav: 0

Christina Sundman, invald i styrelsen 2004, grundare och bolagets VD, se Ledning.

Aktieinnehav: 578 144 st.

Neil Rafferty, född 1957, avgår vid årsstämman 2008.

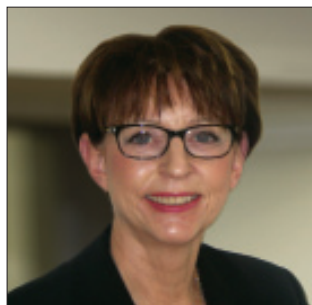
I samband med årsstämma 2008 har följande personer accepterat och föreslagits för inval i styrelsen:

Roger Jakobsson, född 1954, invald i styrelsen 2008. IHM Business School, Executive Management Education och DRMI, Advanced Business Diploma. Roger har närmare 25 års erfarenhet av försäljning och affärsutveckling såväl nationellt som internationellt inom telekom och teknologisektorn bl a från Ericsson och Intel. Roger tillför kompetens inom produkt, försäljning och kanalförsäljning till styrelsen med sin erfarenhet och bakgrund som en drivande kraft i en lång rad försäljnings och utvecklingsprojekt i stora organisationer.

Aktieinnehav: 0

Torkel Norda, född 1946, invald i styrelsen 2008. Master of Science, Industrial Administration (MBA), Purdue (USA), Civilingenjör Teknisk Fysik, Chalmers Tekniska Högskola. Torkel har arbetat såväl inom den svenska som internationella telekom och IT-sektorn. Sedan 1997 på olika positioner inom TeliaSonera AB, senast på posten som Vice VD Infrastruktur, IT-säkerhet och kanalteknologi, CIO Office. Torkel är även medlem av the Communication Advisory Board hos Intel, San Fransisco (USA), the IT Advisory Council of TIBCO Inc, San Fransisco (USA) samt styrelseledamot i Telia IT Services AB, Telia Prosoft AB, Telia Validation AB, Telia Research AB, Telia Promotor AB, Telia Data AB och Unisource IT Co.

Aktieinnehav: 0



Ledning

Christina Sundman, grundare och bolagets VD, född 1953. Civilekonom vid Uppsala universitet. Christina har varit ägare och vd på IT-Fondkommission samt ägare och VD på ett konsultföretag för nystartade företag.

Christina har på heltid sedan

år 2001 arbetat med Challenger-projektet.

Esa Pollari, född 1967. Director of Business Development. Bachelor's of Science examen från University of Antwerp, Belgium. Esa kommer närmast från Nokia i Singapore där han varit verksam i 11 år på olika positioner inom försäljning, affärsutveckling och marknadsföring. Hans senaste position på Nokia var som chef för affärsutveckling inom Internet applikationer.

Aktieinnehav: 0

Cesar Albiz, född 1964. Sales Director of North and South America. Civilekonomexamen och MBA vid Stockholms Universitet. Cesar har arbetat som senior affärskonsult i telekomindustrin bl a som Senior Business Consultant vid Eriksson AB och som affärsrådgivare till Libanons Telekomminister.

Aktieinnehav: 0

Magnus Eriksson, CTO, ansvarig teknik, född 1978. Civilingenjör vid Linköpings universitet, tekniska institutionen. Magnus har arbetat med utveckling av Challengers teknik och produkter sedan starten och leder nu utvecklingsarbetet och det tekniska teamet.

Aktieinnehav: 0

Revisor

Daniel Forsgren, auktoriserad revisor, Lindebergs Grant Thornton, Sturegatan 22, Box 5756, 114 87 Stockholm.

Bolaget har haft samma revisor sedan bolagets grundande.

Ingen i styrelsen belastas med domar i bedrägeri-relaterade mål, näringsförbud, konkurser, likvidationer eller motsvarande under de senaste fem åren.

Inga potentiella intressekonflikter finns hos styrelsens ledamöter, mellan deras skyldigheter gentemot bolaget och deras privata eller andra utomstående intressen.

Ingen i styrelse har förmåner efter det att uppdraget avslutats.



CHALLENGER MOBILE

Mobile Business Challenger MBC AB,
Solna Torg 19, 171 45 Solna
tel 08 50 33 44 00, fax 08 505 86 458.
info@challengermobile.com
www.challengermobilegroup.com
www.challengermobile.com
www.challengermobile.se