



# Challenger mobile

PRESSMEDDELANDE 30 DECEMBER 2016

## Klargörande av bolagets intäktsmodell

### **Bolagets intäkter baseras i huvudsak på kopplade samtalsminuter där Challenger och kundföretagen delar på intäkterna.**

Med en tjänst lanserad i Oman under förra veckan uppmärksammade vi att det finns oklarheter kring vad denna lansering innebär för Challenger Mobile och hur den påverkar bolagets framtida intäkter. Med detta pressmeddelande vill vi reda ut eventuella frågetecken.

Challengers affärsmodell är att leverera smidiga, kompetenta och skräddarsydda kommunikationslösningar till företag som i sin tur kan erbjudas till existerande och nya slutkunder. För att minimera eventuella hinder för potentiella kunder erbjuds tekniken som en "managed service", vilket innebär att bolaget tillhandahåller tekniken och ser till driften av systemen som en tjänst, för att på så sätt erbjuda en så problemfri tillvaro som möjligt för kundföretagen. Modellen innebär även att vi kan erbjuda förhållandevis låga instegskostnader samtidigt som den möjliggör långsiktig intjäningsförmåga för Challenger.

Intäktsmodellen bygger på två delar:

- engångsavgifter för grundinstallation och utökad funktionalitet.
- återkommande avgifter för drift och underhåll.

Engångsavgifter varierar med komplexiteten för den lösning kunden efterfrågar men avser en mindre del i bolagets förväntade intäkter.

Återkommande avgifter avser drift och underhåll vilket inkluderar övervakning, rapportering, system administration, terminering, uppdateringar och teknisk support. Dessa avgifter baseras på användandet av systemen och Challenger tar ut en avgift för varje kopplad samtalsminut. I praktiken innebär det att Challenger och kundföretagen delar på intäkterna från samtalsminuter; ju fler samtalsminuter som kopplas desto bättre för både kundföretag och Challenger.

Detta menar vi är en modell som är attraktiv för potentiella kunder samtidigt som det lägger grunden till en långsiktig och god intjäningsförmåga för Challenger Mobile. Med relativt låga kostnader, efter att ha lagt de stora utvecklingskostnaderna bakom oss, ser vi potential för god lönsamhet i takt med att antalet slutanvändare och kopplade minuter ökar.

Johan Meijer, VD Challenger Mobile AB  
Mobil: +46 (0)736-207 520  
e-post: [johan.meijer@challengermobile.com](mailto:johan.meijer@challengermobile.com)

---

Challenger Mobile är en svensk teknikkoncern inom kommunikation, som erbjuder helhetslösningar för IP-baserade mobiltelefonitjänster. Challenger erbjuder en skräddarsydd lösning för företag och organisationer att enkelt erbjuda egna mobilappar för gränslös kommunikation. Det är en allt-i-ett-lösning, skräddarsydd, implementerad och driftad av Challenger Mobile.

[www.challengermobile.com](http://www.challengermobile.com)