

Intervju med OptiMobiles kund north net connect / Netmore

Nyemissionsaktuella OptiMobile AB ("OptiMobile") har sedan 2017 avtal med north net connect AB, en nyetablerad svensk telekomoperatör, som har varumärket Netmore. Nedan presenteras en kort intervju med bolagets VD Rikard Slunga som besvarat några frågor om bolagets verksamhet och dess samarbete med OptiMobile. OptiMobiles nyemission pågår till och med torsdag, den 8 februari 2018. För mer information om nyemissionen, besök www.optimobile.se, www.aktietorget.se eller www.sedermera.se.

Kan du berätta om Netmore och vad ni erbjuder till era kunder?

Netmore är en ny operatör på marknaden som erbjuder garanterad täckning för mobiltelefoni och WiFi med robusta lokala nät till industrier, företag och organisationer, fastighetsbolag och flerbostadshus.

Hur ser er marknad ut och hur tror ni att den kommer att utvecklas?

Vi ser en ökande efterfrågan på bättre inomhustäckning. Dels bygger man idag energieffektiva hus som inte tillåter radiovågorna att tränga in i lägenheterna vilket gör att allt fler efterfrågar lösningar för inomhustäckning. Dessutom ökar mängden data som används hela tiden och de allra flesta enheter (PC, mobiler, skrivare, TV, Sonos-system, mm.) kräver en trådlös uppkoppling vilket ställer högre krav på prestanda och som bara ett bra lokalt inomhus nät kan ge dig. Därutöver har vi industrikunder som oftast har krav på viss anpassning vilket vi erbjuder i form av robusthet, tillförlitlighet, prestanda och IT-integration av affärs- och processsystem.

De kommande åren räknar vi även med att Internet of Things, IoT, kommer att slå igenom med kraft i marknaden och det kommer att leda till ytterligare ökad efterfrågan på bra inomhustäckning för att kunna ansluta alla enheter där de faktiskt är placerade.

Vilka utmaningar och möjligheter ser ni för telekommarknaden och telekomoperatörer framöver?

Telekommarknaden fortsätter att genomgå stora förändringar. Mängden datatrafik ökar hela tiden vilket i sin tur gör att kraven på bra täckning inomhus och bra prestanda innebär att antenner måste placeras allt närmare kunden, det vill säga inomhus. Dessutom ställs det högre och högre krav på operatörerna att förnya deras affärsmodell och erbjuda nya tjänster och produkter som möter kundernas efterfrågan. Allt för att fortsatt kunna vara konkurrenskraftiga.

Netmore och OptiMobile har inlett ett samarbete där Netmore köpt in OptiMobiles plattform. Kan du berätta mer om hur ni ser på detta samarbete och vilka möjligheter detta skapar för Netmore?

OptiMobile är en viktig samarbetspartner till Netmore och de produkter som OptiMobile levererar är viktiga delar i de kommunikationslösningar som Netmore säljer. OptiMobiles plattform ger oss unika produkter och tjänster som är bättre anpassade till kundernas behov.

Hur ser ni att de tjänster som Netmore planerar att erbjuda sina kunder som baseras på OptiMobiles plattform, kommer att kunna förbättra Netmores erbjudande till era abonnenter?

OptiMobiles plattform för WiFi Calling-appen är en viktig del i Netmores erbjudande. Med hjälp av appen kan våra kunder på ett flexibelt sätt nyttja WiFi-nät för att kunna vara tillgänglig på mobilen både inomhus i områden som annars inte har täckning samt när kunden är ute och reser i världen. Netmore planerar att i närtid lansera ett flertal spännande produkter som baseras på OptiMobiles plattform som passar olika marknadssegment. En av dessa produkter är även anpassad för flerbostadshus och löser problem, som finns med dålig mobiltäckning i lägenheter, med hjälp av WiFi-nät.

För mer information om nyemissionen och planerad notering, vänligen kontakta:

Sedermera Fondkommission
Telefon: + 46 40 615 14 10
E-post: info@sedermera.se
www.sedermera.se

För mer information om OptiMobile, vänligen kontakta:

Lars Rutegård, VD
Telefon: 070-250 90 40
E-post: lars.rutegard@optimobile.se
www.optimobile.se