



Investeringsmemorandum

Erbjudande till aktieteckning



Vi på Cumula tänker på naturen, därför förespråkar vi digital distribution i största möjliga mån. Scanna koden eller gå till adressen cumula.se/memorandum för att läsa detta memorandum digitalt.



Cumula i korthet

- Startade sept 2013.
- Första appen Cumula Optima lanseras i oktober 2015.
- För vem som helst, var som helst, när som helst.

Signalapp Cumula Optima. För dem som handlar på börsen eller vill börja investera i värdepapper.

Tävlingsapp: Tävla mot andra individuellt eller i grupp med låtsaspengar och placeringar. Prispengar. För dig som tycker att börsen verkar intressant, men vill öva först.

Spelapp: För dig som vill ha underhållande och lärande börsspel.

- Mål: 10 miljoner användare som betalar i snitt 20 kr/månad. 50% bruttomarginal.
- Siktar på börsintroduktion under 2016.
- Cumulas aktieportföljer innehåller ett urval av aktier från hela världens börser.
- Mycket goda historiska resultat på våra aktieportföljer. Upp till 78 % vinstchans under en period av 20 år med 20,5% avkastning/år. De 10 bästa aktierna gav 46% avkastning per år i snitt.
- Bygger på signaler från börsanalysprogrammet Vikingen. Vikingen har funnits i 30 år och har dokumenterad erfarenhet från teknisk analys av börskurser.

Inbjudan att delta i emissionen

Privatpersoner och juridiska personer är härmed inbjudna att delta i denna nyemission bestående av 8 000 000 nya aktier i Cumula AB (publ) till ett pris av 2,5 SEK per aktie.

Aktier i Cumula

Samtliga emitterade aktier är klass [A] aktier med likvärdigt röstvärde och ger rätt till utdelning. Det finns 57 146 800 aktier i bolaget och antalet aktieägare är cirka 540 st.

Syfte med emissionen

Pengarna från emissionen kommer att användas till:

- Marknadsföring av appen Cumula Optima.
- Börsnotering 2016 vid fullgod* teckning.
- Vidareutveckling av produkter inom spel och tävling.
- Drift.

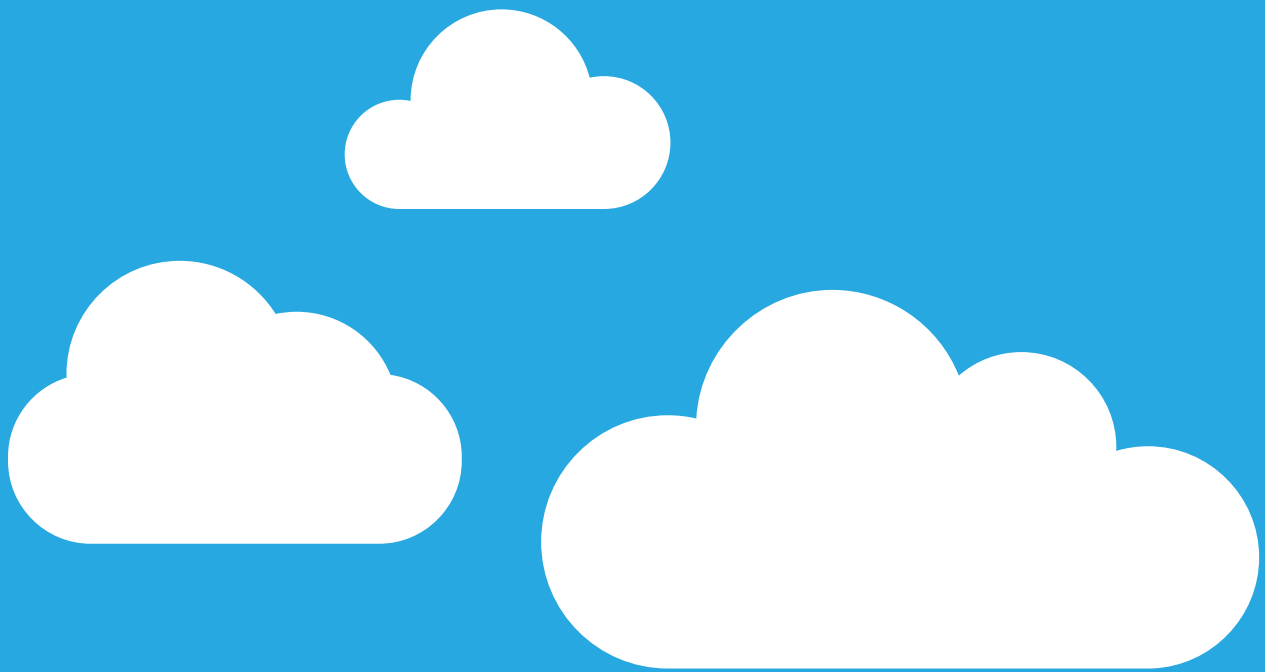
** Fullgod teckning innebär att överskottet från emissionen och försäljning skall räcka till drift och börsintroduktion.*

Erbjudandet

Alla som tecknar minst 1 post vid denna emission erhåller följande:

- Specialprenumeration på Cumula app 1 år.
- Ett års abonnemang av börsanalysprogrammet Vikingen Börs.
- Utbildning i Vikingen, via webinar eller på orterna Stockholm, Göteborg, Malmö och Västerås.





Innehållsförteckning

- 2** Cumula i korthet
- 4** Inbjudan att delta i emissionen
- 7** Innehållsförteckning
- 8** Erbjudande
- 9** Investering och utbildningsmöten
- 10** Om investeringsmemorandumet
- 11** Teckningserbjudande i sammandrag
- 12** VD har ordet
- 14** Villkor
- 16** Beslut om emission
- 17** Bakgrund och motiv
- 18** Prolog
- 20** Cumula Optima App
- 28** Vad är det som gör Cumula unikt?
- 30** Marknaden
- 32** Investeringsintresse globalt
- 32** Fokusmarknader
- 34** Total marknad
- 35** Framtiden
- 36** Marknadsföring
- 37** Cumulas aktieportföljer
- 38** Riskfaktorer
- 40** Intäktsmodeller
- 41** Kostnads-/intäktsprognos
- 42** Utdrag ur årsredovisning
- 44** Aktiekapital och ägareförhållanden
- 45** Företagsinformation
- 46** Ledning och styrelse
- 50** Juridisk information om styrelsen och verkställande direktören
- 51** Samarbeten och partners
- 52** Bolagsordning
- 54** Tidplan 2015-2019
- 56** Tillägg: Rapport om användningen av smartphones

Erbjudande



Alla som tecknar en post eller mer i emissionen erhåller följande:

- Aktieportföljen "Cumula Optima - Special Edition" under 1 år.
- Ett års abonnemang av börsanalysprogrammet Vikingen Börs.
- Utbildning i Vikningen, via webinar eller på orterna Stockholm, Göteborg, Malmö och Västerås.

Du som tecknar fler poster kan för varje post skänka bort ovanstående till valfri person. Dessutom får du som skattar i Sverige göra ett investeraravdrag motsvarande 15% av det du investerar.

Investeraravdrag

Du som betalar skatt i Sverige, får tillbaka 15% av din investering från staten. Detta för att stödja bolag som Cumula.

Exempel: Du betalar in 2 poster: 40 000 kr. Avdraget beräknas på hälften: 20 000 kr Skattesatsen för kapital är 30% Skattereduktionen blir då : $20\,000 \cdot 0,3 = 6\,000$ kr tillbaka till dig.

Se skatteverkets hemsida för mer information.

Investerings- och utbildningsmöten 2015

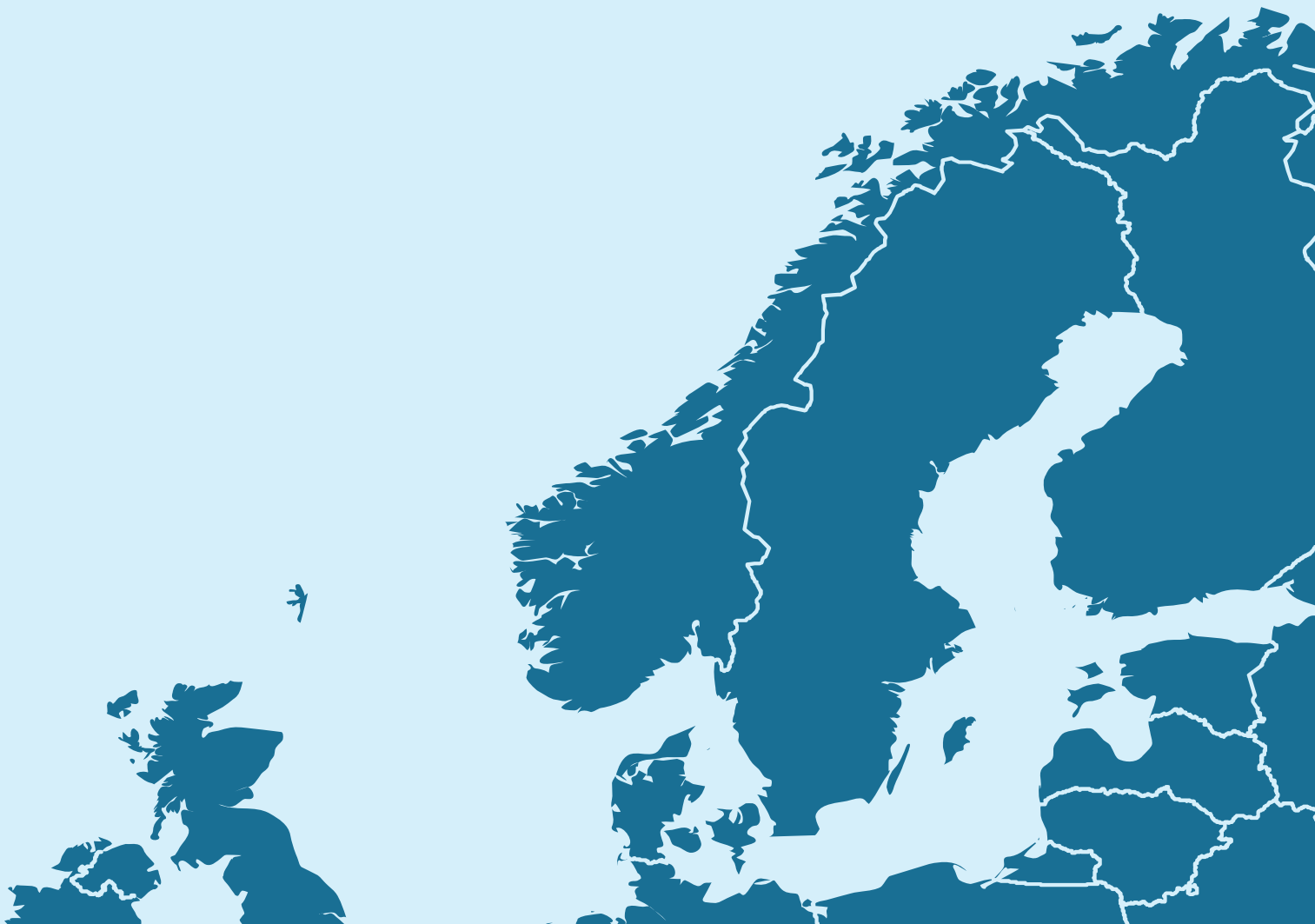
Höst

Stockholm • Göteborg • Malmö • Västerås

Cumula kommer att hålla möten i ovanstående städer i samband med lanseringen av sina produkter och emissionen.

Du som är eller blir aktieägare är välkommen på utbildning i användandet av börsprogrammet Vikingen.

**Se hemsidan, cumula.se för mer information om plats och tid.*



Om investeringsmemorandumet

Med "Bolaget" eller "Cumula" eller "Cumula AB" avses Cumula AB (publ), org nr 556867-8873.

Förberedelser av memorandumet

Detta Memorandum har upprättats på uppdrag av styrelse och VD i Cumula AB.

Detta memorandum exponering

Memorandumet kommer att utges till ett antal investerare i syfte att utvärdera ett eventuellt förvärv av aktier i bolaget. Varje mottagare av memorandumet uppmanas till att memorandumet kommer att användas uteslutande för sådana ändamål.

Undantag från skyldigheten att uppvisa ett prospekt

Detta memorandum är undantaget från lagen som kräver ett prospekt i enlighet med kap. 2, § 4 lagen (1991: 980) om handel med finansiella instrument. Det räcker med ett investeringsmemorandum när emissionsbeloppet är mindre än 2,5 MEuro löpande per 12 månaders period.

Detta memorandum har inte granskats eller godkänts av Svenska Finansinspektionen, eller någon annan finansiell myndighet.

Distribution av memorandumet

Memorandumet riktar sig till personer vars deltagande inte kräver ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av Svensk lag. Memorandumet får inte distribueras i Australien, Kanada, Japan, Nya Zeeland, USA, Sydafrika eller något annat land som kräver ytterligare åtgärder i ovanstående hänseende. Memorandumet lyder under svensk lag och eventuella tvister ska avgöras i svensk domstol.

Mottagare av memorandumet kan också göra en egen utvärdering av bolaget. Detta bör inbegripa samråd med en professionell rådgivare angående rättsliga, finansiella, skatte- och andra konsekvenser som kan uppstå från ett eventuellt förvärv av bolaget. Den som så önskar, kan besöka bolaget på plats, Stora Gatan 42 i Västerås. Vidare är detta memorandum konfidentiellt

och får inte distribueras av mottagare av detta memorandum till tredje part. Om mottagaren av detta memorandum inte tecknar aktier skall memorandumet omedelbart återlämnas till bolaget eller förstöras.

Framtidsbedömningar

Bedömningar i detta memorandum avseende den framtida utvecklingen och framtida händelser är i alla avseenden bolagets nuvarande syn på framtiden. Mottagarna av detta memorandum uppmärksammas på att bedömningarna om framtida händelser är baserade på de faktiska omständigheterna vid den tidpunkt då denna promemoria producerades och att redovisade resultat bygger på historiska händelser. Som med alla prognoser om framtida utveckling, är de förenade med viss osäkerhet.

Erhålla memorandumet

Memorandumet erhålls genom kontakt med bolaget. Finns t.ex. att ladda ned eller läsa via bolagets hemsida, cumula.se

Styrelsen säkerställer

Styrelsen försäkrar härmed att den vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att all information i memorandumet överensstämmer med faktiska befintliga villkor och att ingen viktig information har utelämnats som kan påverka innehållet. Vidare förklarar styrelsen att all information från referenser och citat har återgivits korrekt.

Västerås 2015-09-30

Styrelsen

Teckningserbjudande i sammmandrag

Teckningstid

26 oktober till 18 december 2015

Teckningspost

Poster om 8000 aktier a' 20 000 SEK/post

Minsta teckning

¼ post

Teckningskurs

2,50 SEK per aktie

Antal högst nyemitterade aktier

8 000 000

Högst nyemitterat kapital

20 000 000 SEK

Antal aktier innan emission

57 146 800

Betalning

Enligt teckningssedel, normalt inom 10 dagar från teckning

VD har ordet

Mobiltelefoner och surfplattor har blivit en naturlig del i vår vardag. Den mobila generationen har allt mindre tid att avsätta. Traditionellt så är hantering av ekonomi och handel med aktier tidskrävande. Det bygger ofta på föråldrade lösningar. Cumula levererar aktiehandel för den mobila generationen!

Vårt mål är att vara första valet. Kort sagt finansapp nummer 1. Cumula levererar placeringsrådgivning för de personer som vill investera på börsen.

Som VD i Cumula AB (publ) och med 30 års erfarenhet från aktieanalys och försäljning av finansiella produkter vet jag att Cumula ligger helt rätt i tiden. Vi i Norden är skickliga tekniker och är framgångsrika i aktiehandel. Låt oss dela med oss av den kunskapen. Nu finns bra teknik i form av fantastiskt fina telefoner och surfplattor. Det i kombination med ett modernt användargränssnitt baserat på beprövad teknik och bevisat goda signaler, borgar för succé. Det

kanske inte går över en natt, men på sikt tror jag att en bra produkt säljer sig själv. Vår första app Cumula Optima, är en sådan produkt.

Till grund i Cumula Optima ligger en modell i Vikingen som ger mycket bra testresultat. 78% historisk vinstchans i snitt beräknat över 20 år. Där underlaget 161 är väl omsatta aktier. Det är i världsklass. Vi kan inte garantera att utfallet för framtida resultat blir lika med det historiska. Ladda ned Cumula Optima du också från App Store (iPhone) eller Google Play (Android). Min förhoppning är att vi ska lansera ett återförsäljarprogram där app-användare kan tjäna pengar på att sprida appen. Med vårt koncept Signal – Tävlings – Lärande, hoppas vi kunna nå

ett stort antal användare över hela världen, det ska finnas något för alla. Vårt mål är 10 miljoner användare som betalar i snitt 20 kr/månad, med en bruttomarginal på 50%. Oktober 2015 lanserades Cumula Optima. Nästa mål är att borsintroducera Cumula under 2016. Under året kommer vi förstätta utvecklingen utav Cumulas produktfamiljer. Där vi kommer att lansera nya aktie och fondportföljer under året, samt ta fram roliga och stimulerande börsapplikationer inom områdena tävling och lärande.

Med vår första produkt på marknaden, finns det uniktet och substans i bolaget. Cumula har gått från ett förhoppningsbolag till ett bolag med en

reel verksamhet i en expansiv bransch. Cumula utvecklas starkt och är verksam på en mycket intressant expansiv marknad.

“Vi i Norden är skickliga tekniker och är framgångsrika i aktiehandel. Låt oss dela med oss av den kunskapen”

Välkommen att bli aktieägare i Cumula AB (publ.)

Med vänliga hälsningar,
Peter Östevik, VD Cumula AB (publ)



Villkor

Teckningsmängd

Teckningskursen är 2,5 SEK per aktie, kommission kommer inte att debiteras.

Antal poster

Erbjudandet omfattar högst 1000 poster.

Storlek per post

En post är 8000 aktier. En (1) post innebär att erbjudandet innehåller; 8000 aktier på 2,50 SEK per aktie vilket motsvarar 20 000 SEK per post.

I en post ingår även ett års abonnemang på börsanalysprogrammet Vikingen Börs samt appen Cumula Optima Special Edition fram till 2016-12-31. Den som önskar kan teckna ¼ post, dvs. 2000 aktier för 5000 SEK, men då ingår inte Vikingen Börs eller Cumula Optima Special Edition.

Teckningsperiod

Tid för teckning: 26 oktober 2015 till 18 december 2015. Styrelsen har rätt att förlänga teckningstiden till 31 december.

Betalning

Betalning kommer att göras till Eminova Fondkommission AB som administrerar emissionen.

Berättigade att teckna

Allmänheten samt juridiska personer är berättigade att teckna aktier i emissionen.

Förhandsteckning (preemption) rätt att teckna

Emissionen erbjuder inte rätt till företräde för befintliga aktieägare.

Tilldelning av aktier

Besked om tilldelning av aktier sker genom en avräkningsnota. Avräkning skall göras på likviddagen som anges på noteringen. Om du inte har fått en tilldelning, kommer ingen anmälan att

skickas till dig. Om betalning för tilldelade aktier inte görs i tid, kan aktier komma att överlåtas till en annan investerare.

Om försäljningspriset i en sådan situation är mindre än teckningskursen i detta erbjudande, kan den person som ursprungligen tilldelades aktierna vara ansvarig för en del av eller hela skillnaden.

Investerare med hemvist utomlands

Investerare som är bosatta utanför Sverige (gäller inte investerare som är bosatta i Nordamerika, Kanada, Nya Zeeland, Australien, Sydafrika eller Japan) och som har rätt att teckna i emissionen kan vända sig till Bolaget eller Eminova. De kan hjälpa till med information om teckning och betalning.

Information om resultatet efter avslutad emission

Så snart som möjligt efter teckningstiden och senast 30 jan 2016 kommer Bolaget att meddela investerarna resultatet av emissionen. Om du inte har fått en tilldelning, kommer ingen anmälan att skickas till dig.

Registrera dig

Endast en (1) anmälningssedel per person kommer att godkännas. Om mer än teckning skickas in, är endast den senaste giltig.

Anmälningssedlar som antingen är felaktigt ifyllda eller inte slutförts är ogiltiga. Inga ändringar eller tillägg får göras på anmälningssedeln.

När vi har mottagit anmälningssedel är det juridiskt bindande.

Vänligen skicka anmälningssedeln till:

Eminova Fondkommission AB (FSA 03.252)
Barnhusgatan 16, 4: e våningen
111 23 STOCKHOLM
Sverige

Du kan också skanna in, fota av med digitalkamera eller mobil och e-posta anmälningssedeln till: info@eminova.se

Teckningsformulär

Teckningsanmälan kan enklast fyllas i direkt på Cumula:s hemsida, där den även finns för nedladdning. Teckningsanmälan kan även erhållas genom att kontakta Eminova eller;

Cumula AB
Stora gatan 42
722 12 VÄSTERÅS
Sverige

073 - 14 00 338

cumula.se

Leverans av aktier

Aktierna levereras genom Euroclear, ISIN SE0006826020, vilket är registreringsnumret för Cumulas aktie. När betalningen är registrerad, Eminova Fondkommission utfärdar en handelsnotering och levererar aktier till tecknarens depå.

Valuta

Samtliga belopp i memorandumet presenteras i SEK.

Uttalande från revisorer

Bolagets revisor har godkänt räkenskaperna för föregående år och är kontinuerligt uppdaterad om händelserna i bolaget.

Förlängning av erbjudandet

Styrelsen i bolaget har rätt att förlänga tidsperioden för erbjudandet fram till årets slut.

Övrigt

Samtliga aktier i erbjudandet är nyemitterade.

Beslut om emission

Protokoll från styrelsemöte 2015-09-02

Detta Memorandum har upprättats av styrelsen i Cumula AB (bolag registreringsnummer 556867-8873).

Närvarande:

Björn Lindström, ordförande

Peter Östevik, VD

Torbjörn Hammar, styrelsemedlem

Gunnar Flisberg, styrelsemedlem

”10. Beslutades om en nyemission om min 0,5 MSEK och max 20 MSEK. Målet är överteckning >2ggr Teckningskurs 2,5 SEK/aktie. Kvotvärde 0,01 SEK. Aktiekapitalet ökas med lägst 2000 kr och högst 8000 kr. Antalet aktier ökas med minst 200000 aktier och högst 800000 aktier

Emissionen sker i poster om 8000 aktier a 20000 SEK

Minsta teckning är 1500 aktier a 3750 SEK

Teckningstid: 26 okt till 18 december 2015

Teckningen är öppen för allmänheten. Inga förbehåll.

Teckningstiden för aktierna är 26 oktober 2015 till och med 18 december 2015.

Aktierna ska betalas kontant senast 10 dagar efter besked om tilldelning.

Nytecknade aktier har rätt till utdelning från och med verksamhetsåret som börjar 20150501.

Underskriven teckningsanmälan är bindande, såväl elektroniskt tecknad som skriftligen tecknad.”

Protokollförare

Peter Östevik, VD

Bakgrund och motiv

Den tekniska utvecklingen har lett till att smartphones är det enklaste och snabbaste kommunikationskanalen i dag. Mobiltelefonen är alltid med oss, vilket har lett till en effektivisering av vår vardag.

Den tekniska utvecklingen har lett till att mobiltelefon är det enklaste och snabbaste kommunikationskanalen i dag - mobiltelefonen är alltid med oss, vilket har lett till en effektivisering av vår vardag. Bolagets uppfattning är att mobiltelefonen inom en snar framtid kommer att vara den huvudsakliga kommunikationsvägen för folk i allmänhet. Mot bakgrund av detta bildades Cumula år 2013. Syftet med bolaget är att ta redan beprövad teknik för datoriserad aktieanalys, och göra den lättillgänglig och lättförståelig för den breda marknaden.

Företaget vill utöka kunskapen om börshandel till privata investerare över hela världen. Cumula strävar efter att ligga i framkant av utvecklingen i den mobila tekniken för köp och säljsignaler inom aktiehandel.

Bolaget har lanserat den första produkten, Cumula Optima. Appen finns att ladda ner från App Store respektive Google Play. Cumula Optima vänder sig till en bred kategori av användare. Med Cumula Optima får användarna ett modernt beslutsstöd som hjälper användaren att avgöra vilka aktier som skall köpas eller säljas. Appen fungerar som en mobil molntjänst utvecklad för att användas i hela världen. Den ger råd för aktiv handel via molntjänst för alla investerare på marknaden - med potential för hög vinstchans och kontrollerad risk.

Formatet är utvecklat för Android- och Apple-telefoner. Vi vill att apparna från Cumula skall vara det första valet för målgruppen, när det gäller finansappar och lärande om börshandel.

Bolaget avser att använda det inkomna kapitalet enligt följande:

- Marknadsföring av appen Cumula Optima
- Börsnotering 2016 vid fullgod teckning
- Vidareutveckling av produkter inom spel och tävling
- Drift

Prolog

Cumula utvecklar mobila applikationer som gör det möjligt för allmänheten att dra nytta av aktiemarknaden. Cumulas affärsidé är att erbjuda en attraktiv typ av rådgivning med hjälp av molnbaserade mobil applikationer till investerare runt om i världen, med möjlighet till en god avkastning på investeringen i kombination med en hanterbar risknivå.

Grundarna av företaget har utvecklat framgångsrika handelsmodeller under 30 år. Genom tekniska förbättringar har det blivit möjligt att vidarebefordra resultaten av våra kraftfulla handelsmodeller till människor med liten eller ingen kunskap om aktiemarknaden. Det gör det överkomligt för nästan alla. Signalerna bygger på handelssystem som historiskt har visat bra resultat.

Produkterna är prisvärda, spännande, enkla att använda, med ett tilltalande användargränssnitt. Cumulas produkt Cumula Optima vänder sig till flera användarkategorier. Vana investerare samt de som vill investera men saknar erfarenhet. Den potentiella användarbasen är global. Apparna har flerspråksstöd vilket lägger grunden för en global lansering. Cumulas aktieportföljer är baserade på de större globala börserna. Sammantaget skapar detta förutsättningarna för en global expansion.

Bolaget har valt den offentliga finansieringsmodellen som marknadsföringsstrategi för bolaget eftersom det förväntas ha en positiv inverkan på den globala lanseringen av företagets produkter. De första finansieringsrundorna genomfördes i Sverige under 2014 vilket gjorde det möjligt att utveckla den första applikationen Cumula Optima. En emission under våren 2015 riktades mot Danmark, Tyskland och England. De pengarna användes till att slutföra programutvecklingen och till flytt till egna lokaler. Emissionen var även ett led i att påbörja internationaliseringen av Cumula.

Den första versionen av köp och säljsignalappen, Cumula Optima lanserades i oktober 2015. Innan dess har ett antal aktieägare ingått i betatestprogrammet av appen.

Företaget vill engagera så många människor som möjligt på aktiemarknaden och göra det möjligt för alla att få en bättre avkastning på sina investeringar. Bolaget kommer att erbjuda den mest användbara och användarvänliga finansiella tillämpningen i världen för allmänheten som söker ett enkelt verktyg att använda, men samtidigt ett effektivt verktyg för att dra nytta av aktiemarknadens möjligheter. Det långsiktiga målet är att nå 10 000 000 användare världen över.

Företaget har planerat en börsintroduktion. Vilket möjliggör en start för publik handel av bolagets aktier.





Cumula Optima App

Cumula Optima gör det möjligt för alla att tjäna pengar på aktiemarknaden. Köp- och säljsignaler distribueras direkt till mobiltelefonen i Cumula Optima appen som finns för de vanligaste operativsystemen Android och iOS.

Köp- och säljsignaler hämtas från Vikingens väl beprövade handelssystem. Ett handelssystem som har utvecklats och förfinats under 30 år. Utöver det paketerar Cumula kunskap och marknadsinformation på ett attraktivt och informativt sätt. Detta för att göra det enkelt och spännande att få information från aktiemarknaden. Vilket är en förutsättning för att lyckats med din egna handel och i dina investeringsbeslut. Långsiktig satsning på aktiemarknaden har varit det bästa sättet för att öka nettoförmögenheten. Apparna kommer möjliggöra för användarna att dra nytta av dessa möjligheter.

Historia

Det första steget mot den nuvarande versionen av trendanalysprogrammet Vikingen kan spåras

tillbaka till 1986, då programvaran släpptes från Delphi Economics. Till en början kördes utskrivna kurslistor från Stockholms fondbörs med moped till Uppsala, där man manuellt knappade in börskurser och kunderna kunde via 2400 Bauds modem hämta hem börskurserna. Innan Internet var allmänt tillgängligt.

Även Ecovision och Avanza Bank har varit ägare av Vikingen. För närvarande drivs Vikingen i egen regi av Vikingen Financial Software AB. Vikingen låter användarna analysera aktiemarknader, aktier och fonder genom fundamental och teknisk analys. Vikingen lanserades först för PC-datorer med operativsystemet DOS, därefter utvecklades det för Windows 3.11 och även för Apple MAC datorer. Under 2000-talet har Vikingen fortsatt att utvecklas för nya moderna plattformar som Windows 7, 8, 10 och MAC OSX 10.6 till 10.10

Konkurrenter har kommit och gått och Vikingen är nu ett av de få analysprogram som överlevt. Från att börjat med 400 aktier hanterar pro-

grammet idag cirka 100.000 finansiella instrument. Vikingen är till för användare som är intresserade av att investera på börser och har få ett gott beslutsunderlag för sina investeringar. Vikingen är ett tekniskt analysprogram framtaget för att köras på PC och MAC datorer. Med Cumula tar vi de bästa resultaten från Vikingen och presenterar det på ett enklare tilltalande sätt i en mobilapp. Det är lättare, enklare och till för vem som helst, när som helst och varsohelst. Två av grundarna har arbetat hos Delphi Economics och arbetat med Vikingen sedan slutet av 80-talet. Cumula har för avsikt att förvärva Vikingen när Cumulas finansiering är säkerställd.

Vikingen är ett tekniskt analysprogram som riktar sig till en liten del av den totala marknaden; professionella och semi-professionella användare. Det är ett avancerat program som låter användare utföra avancerad aktieanalys. Det låter användare screena marknaden för intressanta aktier och handelssignaler med fördefinierade kriterier. Majoriteten av börsmäklare och investerare har, för det mesta, svårt att hantera ett avancerat verktyg. Dock behöver de slutresultatet som kan uppnås med ett sådant verktyg.

Tanken bakom den mobila handelsapplikation är att använda det kraftfulla analysfunktionerna i Vikingen. Presentera resultaten på ett användarvänligt sätt i mobilappen Cumula Optima. Tekniska innovationer har gjort det möjligt att äntligen förpacka ett verktyg med de professionella resultaten. Cumula har möjlighet att nå en stor kundbas och att erbjuda en marknadsanpassad prisvärd produkt.

Funktioner

Huvudfunktionen i den första appen är köp- och säljsignaler för aktiemarknaden, Cumula Optima. Applikationen är byggd kring väl testade börs-signaler som historiskt genererat en avkastning väl över den allmänna börsutvecklingen.

Användaren är dock fortfarande själv ansvarig och kommer att göra sina egna val om handel eller försäljning på marknaden. Köp- och säljsignaler presenteras på ett användarvänligt och tilltalande sätt. För att göra en komplex process enkel.

Cumula ger sina användare ett verktyg som hjälper dem att göra beslut om handel för aktiemarknaden, oavsett var användaren befinner sig när köp- /säljsignalen kommer. Allt presenteras på ett visuellt tilltalande sätt.

Utöver den första aktiehandelsappen, kommer bolaget också inledningsvis satsa på två ytterligare produktkategorier. Dessa kommer att vara inriktade på tävling- och träningsmoment. Dessa utgör istället till aktiehandelsappen.

Cumula Competition

Cumulas produktfamilj Competition riktar sig mot instegsgrupper. Där användarna genom träning och simulering ökar förståelsen för handel på börser. I tävlingarna kommer användarna lära sig att handla med stöd av signalerna i appen och har då möjlighet att testa sina egna kunskaper. Användare som är nybörjare kommer att lära sig vikten av pengar, förvaltning och hur tillämpningen kan vara till nytta för dem.

Tävlingar är också en viktig drivkraft för att öka kunskapen inom aktiehandeln. Användare som når goda resultat i tävlingarna har ett kortare insteg till att sedan börja handla med riktiga aktier i Cumula Optima.

För att få användarna att delta i tävlingar, kommer vinnarna att belöna. Belöningarna är främst digitala troféer och ranking.

Handelsfilosofi

Aktiemarknaden har över tiden visat sig vara det mest konsekventa sättet att skapa extra pengar. En långsiktig investering på aktiemarknaden har historiskt sett varit bättre än alla andra typer av stora investeringar i tillgångar. Aktiemarknaden är dock benägen att innefatta stora svängningar och rör sig i cykler. Även om aktiemarknaden genererar störst avkastning på kapital på lång sikt, finns det perioder då den allmänna marknadsutvecklingen kan vara negativ, t.ex. under en period av ett par år.

Generellt blir det fler rätt i en uppgång än i en nedgång. En enkel lösning vore då att ta bort alla signaler i en nedgång --- men då missar man den första signalen i botten. En botten på hela aktiemarknaden uppstår först när flertalet

aktier har vänt upp. Det är signalen i botten som är den mest vinstgivande av alla signaler. Om vi accepterar detta faktum, får vi även acceptera att det kan bli en del felsignaler då kursen vänder ner. Som investerare vill du vara med när det vänder. Cumula Optima baseras på en långsiktig modell som ger få signaler per år och aktie. Men i gengäld genererar den en hög avkastning.

Till en början erbjuds signaler endast till väl omsatta aktier som har lång och god historik. De ska dessutom uppfylla våra kriterier för att få komma med. Cumulas kunder ska kunna sälja aktier vid signal och utan att påverka kursen. Med god historik ökas sannolikheten att signalerna fungerar i framtiden. Ett antal aktier erbjuds i varje portfölj, det är som att användaren kontrollerar innehållet i sin egen fond. Användaren får expertens stöd på samma sätt som i traditionella fonder. Men i Cumula Optima avgör användarna själva vilka aktier i portföljen som användaren skall investera i.



RSA urvalskriterier

Cumulas RSA (robot scan algoritm) analyserar börser efter aktier med hög avkastningspotential. Algoritmen analyserar väl omsatta aktier som ingår i världens största börsindex. Resultatet marknadsanpassas och paketeras i portföljer. Cumulas portföljer skapar en god avkastningsgrund för användarna samt ökar tryggheten och minskar risken för ej lönsamma investeringar.

Optima handelsmodell/resultat

Av 185 väl omsatta aktier blev det kvar 161 aktier som klarade kravet med god historik och minst 25 försäljningar med följande resultat i genomsnitt:

1. 78 % av försäljningarna gick med vinst.
2. 20,5 % vinst per år med modellen
3. 9,6% vinst per år om man bara behöll aktierna hela tiden.

4. 23 av 29 försäljningar gick med vinst

5. 20 års tid fram till 7 jan 2015

6. 3,6 signaler per år per aktie, dvs cirka 2 köp plus 2 säljsignaler per år.

7. Topp 10 aktierna gav i snitt 46% i vinst per år senaste 12 åren.

8. 95% av aktierna (153 av 161) var bättre med modellen jämfört med att behålla aktierna.

9. Medelavkastning 8033% med modellen. 1950% medelavkastning om man behöll aktierna hela tiden.



Aktieportföljer

Cumula erbjuder aktieportföljer i Nordic-serien. Nordic-serien innehåller 10 st. aktieportföljer som är framtagna med Cumulas unika blackbox algoritm. USA-serien innehåller utvalda aktier från NASDAQ, NYSE, Fond-serien innehåller portföljer med PPM-fonder.

Alla portföljer är optimerade och innehåller endast aktier. Som är mest lämpade för handel baserad på Cumula Optimas handelsmodell. Exempel på kriterier för portföljsammansättning är geografisk marknad och tillhörighet.

Olika branscher, större marknadsindex, historik, prestanda, handelsvolymen, historiskt handelssignals noggrannhet, etc. Det finns många möjligheter att skapa tilltalande aktieportföljer som kommer att locka användare att bli betalande abonnenter.

Optima enskilda resultat

1. Pandora steg mest av alla med 65,8% per år de senaste 4,3 åren. Därefter Hexpol och Norwegian Air Shuttle på drygt 50% per år. (Vilka blir det i fortsättningen?)
2. Sämst var Renewable Energy Corp med -11,8% per år. Hade man istället behållit aktien hela tiden, hade man istället förlorat -34,2% per år.
3. Totalt gick 3646 försäljningar av 4702 med vinst.
4. Bästa enskilda transaktion +159%. Sämsta enskilda transaktion: -23%.
5. Bästa enskilda resultat 108 909 %. Bästa resultat med att behålla: 124 314 % (H&M)
6. Sämsta enskilda resultat: -66%. Sämsta enskilda resultat med att behålla: -97%

Som grund för beräkningen används den genomsnittliga aktiekursen dagen efter signalen har inträffat. Anledningen till att välja det genomsnittliga priset dagen efter signalen är att beräkna statistiken så realistiskt som möjligt på priserna som skulle ha varit lättillgänglig för användarna. Dessutom ingår handelsavgifter i statistiken. Ingen utdelning ingår. Resultaten för alla enskilda aktier finns att tillgå från Cumula

En extern observatör säger följande om man även lägger med de aktier som uteslöts: ”Tillförlitligheten för Cumula Optima visas bäst genom att analysera de aktier som går sämst och visar en lägre signalnoggrannhet än 67%. Endast 13,5% i provet har genererat en signalnoggrannhet som är mindre än 67%. Den genomsnittliga årsavkastningen på dessa aktier med signaler från Cumula Optima var 14,7%, vilket visar att de goda resultaten går igenom på hela testet.”

Alla signaler som presenteras i mobilappen graderas med en femstjärnig skala som visar på styrkan i signalen. Detta ger användarna ytterligare beslutstöd vid köp- / säljtillfället.



Stjärnbeskrivning

Vilka är de bästa, goda signalerna? Några grundläggande drag som utmärker en bra köp- eller säljsignal. Är att det ska vara tryck i aktien, dvs. stort intresse eller rättare sagt; volymen ska öka starkt. Det gäller för både köp- och säljsignaler. Vidare är det bra om aktien sticker iväg i pris ovanligt mycket, upp eller ned.

Se stjärnorna som en fingervisning om hur stark och säker signalen är. Cumula har en helt fantastisk statistik bakom sig med att tre av fyra affärer har gått med vinst, men... en av fyra har gått med förlust. Med stjärnornas hjälp får användaren en idikation på vilka signaler som är vinst respektive ej vinstsignaler.

0 stjärnor = Mycket svag signal

1 stjärna = Svag signal

2 stjärnor = Godtagbar signal

3 stjärnor = Medelgod signal

4 stjärnor = God signal

5 stjärnor = Mycket god signal

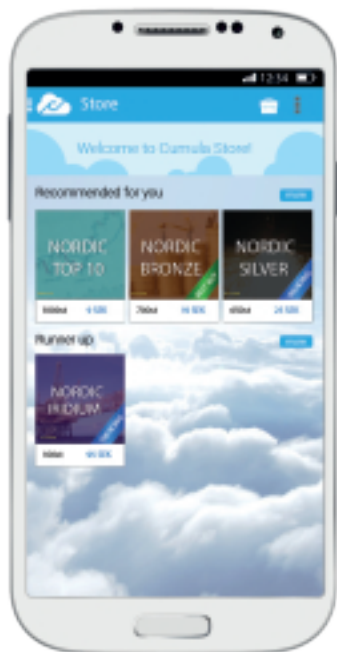
Är det 5 stjärnor på en säljsignal, kan det gå fort ned. Normalt går det fortare ned än upp. Tänk på att 50% ned är 100% upp för att komma tillbaka och det kan ta många år innan det gått upp 100%.

Abonnemangsformer

Cumula använder sig utav en modell som innehåller abonnemang med portföljer. Varje portfölj innehåller ca. 10-15 aktier. Prissättning av portföljer sker utifrån portföljens avkastningspotential.

För att få en positiv upplevelse leveras Cumula

Optima med 2 portföljer utan kostnad. Användarna har möjlighet att prenumerera på ytterligare portföljer mot en extra kostnad per månad. Signalerna i appen kommer endast att visas för aktierna i de köpta portföljerna.



Inkomster

Initialt kommer största inkomstkällan för bolaget att vara abonnemangen på portföljerna. Marknadsdata och signaler kommer att paketeras i fördefinierade portföljer.

Portföljer kommer att kosta mellan 9 SEK och 129 SEK per månad. Det finns möjlighet att skapa exklusiva portföljer till ett betydligt högre pris.

Börser

Cumula Optima kommer att introducera nya aktieportföljer löpande. Bland annat kommer följande börser inkluderas:

- Nasdaq OMX Stockholm
- Nasdaq OMX Copenhagen
- Nasdaq OMX Helsinki
- Oslo Stock Exchange
- New York Stock Exchange
- Nasdaq

- Deutsche Börse
- London Stock Exchange
- Euronext Amsterdam
- Euronext Brussel
- Euronext Portugal
- Euronext Paris
- Bombay
- Tokyo
- Shanghai
- Brasilien
- Australien
- Brasilien
- Argentina
- Madrid
- Hong Kong
- Schweiz
- Toronto
- Wien
- Moscow
- Indonesien
- Korea
- Singapore
- Mexico

Målet är att täcka de flesta av de stora börserna och erbjuda handelssignaler för geografiska marknader med den största användarpotentialen. Appen kommer täcka de flesta av de större aktiemarknaderna, med den största befolkningen och mest potentiella kundbasen. Användningen av programmet är dock inte begränsat till de länder som omfattas av marknadsanseringen. Många handlare har ett globalt perspektiv och handeln på andra marknader än den inhemska aktiemarknaden.

Mäklarintegration

Vid lanseringen av Cumula Optima, kommer det att finnas åtminstone en mäklarintegration tillgänglig i appen. Användarna kommer att kunna logga in på den bankens depå och lägga order direkt från programmet.

Valet av mäklare har gjorts i linje med den allmänna strategin för företaget. Ansökan kommer att anslutas till en stor global mäklare med ett brett produktutbud och konkurrenskraftiga priser. Mäklarfirman erbjuder ett brett utbud av finansiella instrument och erbjuder handel på börserna från mer än 20 länder.

Förutom betrodda handelssignaler, kommer en mäklaranslutning skapa ytterligare värde för användarna genom att göra hela processen för aktiehandel så enkelt som möjligt. Från beslutsprocess till genomförandet av den faktiska handeln.

Användarna kommer att kunna öppna kontot direkt på webben. Dessutom kommer de att kunna göra affärer direkt från programmet på sitt handelskonto. Kontoinformationen kommer även att visas direkt till användare i appen utan att behöva logga in på sitt handelskonto annat än för att visa avancerade kontoutdrag och aktivitet förutom fondförvaltning.

Bolagets vision är att ta fram ett allmänt gränssnitt åt mäklare som gör det möjligt att direkt handla från appen. Bolaget vill i sin nuvarande form vara objektiv och oberoende av mäklare/banker.

Tekniken bakom Cumulas handelsmodell

Cumulas handelsmodell beräknar och fördelar köp- och säljsignaler för varje aktiemarknad. Cumulas back-end servrar hämtar kursdata från en eller flera kursdatadistributörer efter att respektive börs har stängt. Cumulas signalsystem analyserar därefter fram aktuella signaler. En kontroll körs om vilken användare som skall ha vilka signaler och signalerna distribueras ut via Microsofts molntjänst Azure. Ett ljud hörs i telefonen vid signal och en nyhet visas. Användaren kan nu aktivera Cumula Optima och se aktuella signaler, portföljer, avkastning och nyheter. Eftersom börserna är stängda, kan eventuell handel genomföras först nästa dag.

All behandling görs snabbt och säkert. Företaget använder toppmodern molnteknik från Microsoft för lagring och säkerhet. Data lagras i Microsoft Azure. Det finns mycket stor kapacitet eftersom företaget kan uppgradera kapaciteten när behov uppstår. Cumula bygger systemet för att hantera minst 10 miljoner användare.





Back-end

Cumula har ett högkapacitetsbackend. Byggt på Microsoft Dynamics med alla nödvändiga moduler som motsvarar den förväntade användartillväxt och användaradministration som behövs för apparna.

Back-end innehåller alla nödvändiga funktioner för användaradministration. När användaren hämtar appen via t.ex. Google Play, får Cumula information om kunden som lagras i back-end. Insamlad information om kunderna kan användas i marknadsföringssyfte. När företaget lanserar ytterligare produkter eller nya produktfunktioner kommer kundinformation och kraftfulla

back-end funktioner gör det möjligt Cumula att få en snabb effekt på försäljningen.

Förutom kommunikation med kunder vid större händelser som de som nämns ovan, kommer själva produkten ge många möjligheter för marknadsföring till kunderna. Som lanseringar av nya portföljer, turneringar och tävlingar, meddela portföljresultat eller vinnarna av tävlingar, marknad, undervisningsmaterial, reklam etc.



Vad är det som gör Cumula unikt?

Framförallt är det kombinationen av beprövade goda signaler presenterat på ett enkelt och snyggt sätt.

Goda signaler

Vi har helt fantastiska provresultat med vår Cumula-modell Optima. Vi har baserat resultaten på i snitt 20 års historik och kommit fram till följande:

- 78 % av affärerna gick med vinst,
- I snitt 23 av 29 affärer gick med vinst
- Vinsten blev 20,5% per år i genomsnitt för 161 aktier
- De 10 bästa aktierna hade en avkastning på i snitt 46 % /år, exkl. utdelningar, inkl. courtage.
- I snitt 3,6 signaler per år och aktie. Vi har en långsam modell, där det inte är så bråttom.
- De 161 aktierna gick upp med 9,6 % under samma period om man bara behållit dem och inte köpt/sålt.
- Nästan alla aktier, 153 st., var bättre med modellen än att behålla respektive aktie.
- Efter testperioden som var fram till 7 januari 2015, har vi fortfarande liknande resultat. Inställningarna håller. Egentligen ska vi jämföra med en lika lång period, 20 år, för att få ett rättvisande svar, men det ger en fingervisning om att konceptet håller.

Ovanstående har vi aldrig hört någon prestera. Vi kan inte lova att det blir samma goda resultat i framtiden, men vi har ett mycket gott underlag baserat på 4702 transaktioner.

Design

Designen är lätt och luftig. Enkel och tilltalande. Våra ledord är "Keep It Simple Stupid".

Teknik

Vi använder de senaste operativsystemen för telefoner. Standardsystemen från Microsoft för molntjänsterna använder vi för att kunna utöka antalet servrar enkelt och med hög säkerhet.

Kursdata från hela världen

När allt är på plats, kommer vi att erbjuda signaler från hela världens börser. Dock bara signaler till väl omsatta aktier eftersom det ska gå att sälja en aktie. De flesta vill ha signaler på aktier i sitt hemland, dvs. koreanen ska ha koreanska aktier, engelsmannen på aktier från London-börsen.

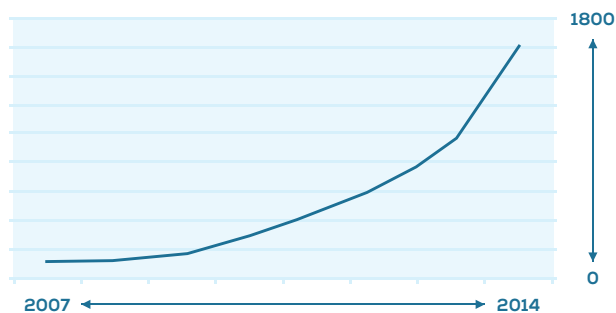
Lokala språk

Vårt mål är att applikationerna ska finnas på varje lands språk. Det är många som inte kan engelska, än mindre svenska.



Marknaden

Smarta mobiltelefoner kom 1999. Apples iPhone kom 2007. Efter det har antalet personer som äger mobiltelefoner vuxit exponentiellt och de blir alltmer en integrerad del av vardagen.



Försäljning av smartphones globalt, per miljon enhet.

Mobiltelefonanvändarna översteg 1 miljard under 2012 och var vid utgången av 2014; 1.640.000.000 telefoner. Mobiltelefonanvändandet väntas fortsätta sin stigande trend fram till 2018.

Att listan över länder med det största mobiltelefonanvändandet består av de industrialiserade länderna, med två länder i mellanöstern, fyra asiatiska länder, två nordamerikanska samt sex europeiska och en från Oceanien är inte överraskande. De flesta av dessa länder kommer vara i fokus för Cumula.

De tio länderna med flest Mobiltelefonanvändare står för mer än 900 miljoner användare. Det är nästan 13% av världens befolkning, bara koncentrerat i dessa länder.

De 15 länder i världen som har högst antal användare utav smartphones Q1 2013

Land	Antal miljoner invånare	SP* anv. i miljoner	SP* anv. i % av befolkningen
Kina	1351	448.3	33.3%
USA	313.9	287	91.6%
Indien	1237	41.95	3.4%
Japan	127.6	40.5	85.3%
Ryssland	143.5	41.2	28.7%
Brasilien	198.7	110.2	55.5%
Indonesien	246.9	45.5	18.4%
Tyskland	81.9	46	56.2%
Storbritannien	64.1	33.2	20.3%
Sydkorea	50.22	29.3	73.8%
Totalt	7046	1876.6	26.6%

*SP = Smartphone. Källa: World Bank

Land	SP* anv. i % av befolkningen
1 Förenade arabemiraten	73.8%
2 Sydkorea	73.0%
3 Saudiarabien	72.8%
4 Singapore	71.7%
5 Norge	67.5%
6 Australien	64.6%
7 Sverige	62.9%
8 Hong Kong	62.8%
9 Storbritannien	62.2%
10 Danmark	59.0%
11 Irland	57.0%
12 Israel	56.6%
13 USA	56.4%
14 Canada	56.4%
15 Spanien	55.4%

*SP = Smartphone.



Investeringsintresse globalt

Låga räntor och ändrade ekonomiska förutsättningar har lämnat många investerare undrande hur de skall nå sina investeringsmål. Eftersom inkomsten globalt fortsätter att stiga, letar investerare överallt efter tillgångar för att öka sitt kapital. Börserna stiger och därmed även investerarnas intresse för börserna.

Dessutom kommer investerare att använda sina datorer och mobiltelefoner på andra sätt för att hjälpa dem i deras investeringsprocess. Efterfrågan på finansiell programvara och program ökar i allt snabbare takt.

Den alltmer växande massan av investerare som använder mobiltelefon för handel är inte bara på grund av att det gör det mer bekvämt. Det ökar investerarnas förtroende också. Enligt flera undersökningar visar det att kring 70% av de som handlar med hjälp av mobila applikationer säger att de känner att det ger dem en fördel gentemot investerare som inte gör det.

Dessutom; statistiken visar att mer än 40% av investerarna som ofta använder finansiella program lyckas uppnå en avkastning som överstiger 20%. I motsats till investerare som sällan använder mobiltelefoner där bara 22% uppnår samma avkastning.

”Appar är bra för lärande och insamling av information”, säger Gil Luria, en analytiker för investmentbanken Wedbush Securities. Det är en uppfattning som delas av en hel del investerare runt om i världen. Enbart i USA där den finansiella

appen Yahoo Stock användes av 34,1 miljoner användare och i genomsnitt per månad under 2013 och var våren 2015 nummer 10 på listan över de mest populära apparna. Detta visar hur mycket intresse som finns av finansiella appar. Västvärlden är inte den enda plats där användning av mobiltelefoner för investeringsändamål sker. I Kina sker ca 60% av ansökningarna för att öppna nya aktieplaceringskonton på en stor kinesisk mäklare Haitong Securities via mobiltelefoner, enligt företaget.

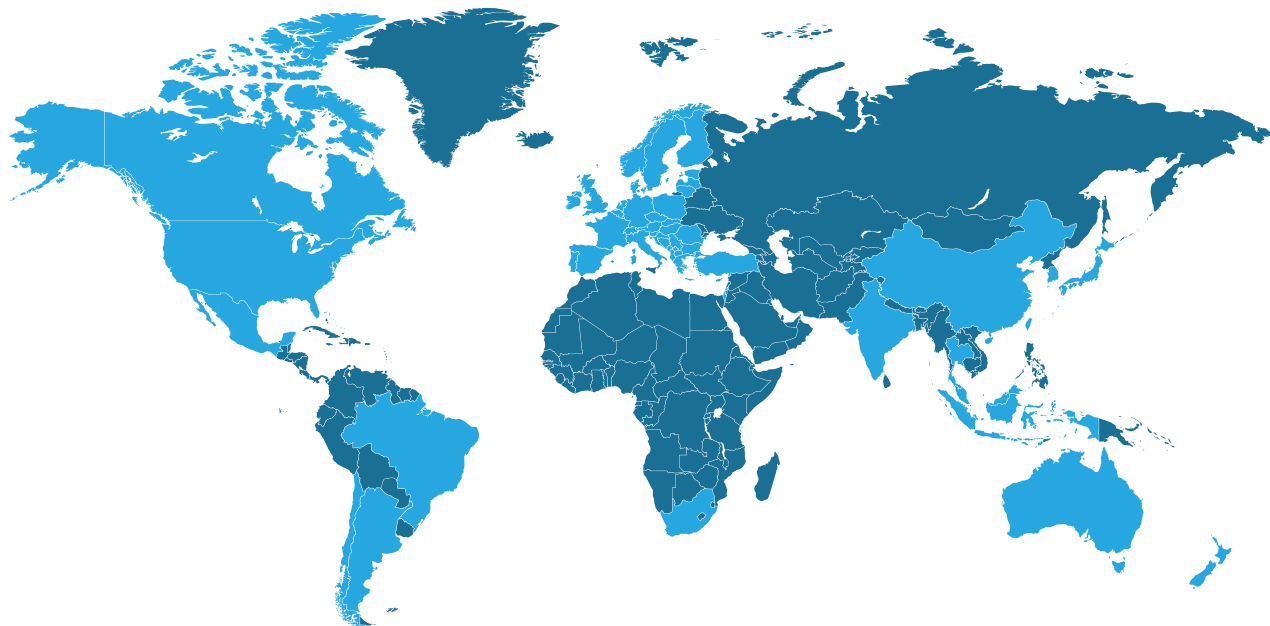
I Sverige, våren 2015, kunde 1,37 miljoner personer eller 14% av den svenska befolkningen identifieras som aktieägare. Vilket gör en stor del av befolkningen till investerare. Det är en liknande historia med många andra länder. I Danmark har mer än 14% av befolkningen investerat sina egna pengar, i Kina är det mer än 12% och i USA har inte mindre än 52% av den amerikanska befolkningen investerar i aktier.

Initialt består den primära målgruppen av människor som redan investerar eller har ett intresse av marknaden. När Cumula, både som företag och app utvecklas finns en potentiell stor grupp att locka globalt.

Källor:

<http://www.businesswire.com/news/home/20141028005759/en/Fidelity%20AE-Study-Frequent-Users-Mobile-Financial-Apps#.VM-KYv5uucA>
<http://asia.nikkei.com/Markets/Equities/Whoa-Individual-investors-are-riding-China-s-roller-coaster-stock-market>
http://www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Financial-markets/Shareholding-statistics/Shareholders-statistics/Aktuell-Pong/6457/Behallre-for-Press/370506

Fokusmarknader



Afrika: Sydafrika **Asien:** China, Hong Kong, Indien, Indonesien, Japan, Thailand, Sydkorea, Taiwan, Israel, Singapore **Europa:** Eurozonen, Turkiet, Storbritannien, Polen, Sverige, Schweiz, Danmark, Norge, Irland, Finland **Nordamerika:** USA, Mexiko, Canada **Ocianien:** Australien, Nya zeeland **Sydamerika:** Brasilien, Argentina, Chile

Användningen av mobiltelefon och marknaden för privat investering är två mycket viktiga faktorer och att fokusera på för att öka attraktionskraften på dessa fokusmarknader. Det är därför följande marknader är i fokus för Cumula under den inledande fasen.

I Afrika är den mest attraktiva marknaden Sydafrika, med en hög penetrationsgrad och en relativt hög investeringsnivå där investerarna utgör 5% av befolkningen.

Afrika	Population	SP* anv. i %	SP* användare	Invest. (MIO)
Sydafrika	52.98	39.8%	21.09	2.65
Totalt	52.98		21.09	2.65

* SP = SmartPhone

Kina är landet i Asien med det största antalet mobiltelefonanvändare. Om än en stor del utav befolkningen saknar möjlighet att investera, så har fortfarande Kina en offentlig investeringsnivå på 12% av befolkningen, vilket innebär att det finns mer än 132 miljoner privata investerare - en stor del av dem äger en mobiltelefon.

Asien	Population	SP* anv. i %	SP* användare	Invest. (MIO)
Kina	1357	33.2%	450.524	132.59
Hong Kong	7.19	87%	6.25	0.17
Indien	1252	27.9%	349	2.20
Indonesien	249.90	23%	57.48	6
Japan	127.30	54.7%	69.63	3.06
Thailand	67.01	49.1%	32.83	1.61
Sydkorea	50.22	73%	36.66	1.21
Taiwan	23.34	50.8%	11.86	0.56
Israel	8.059	56.6%	4.56	0.19
Singapore	5.40	87%	4.70	0.13
Totalt	3147.42		1023.50	147.71

* SP = SmartPhone

Europa ligger i framkant när det gäller införandet av ny teknik specifikt vad det gäller mobiltelefoner och bredband. De europeiska konsumenterna är några av de mest attraktiva potentiella kunderna när det gäller försäljning av nya appar. Kombinera detta med det faktum att européerna börjar anta en hel del av investerarnas mentalitet i USA. Med relativt hög investeringsnivå (t.ex. i Storbritannien är

investeringsnivån 16% av befolkningen) har vi en marknad mogen att acceptera Cumulas appar.

Europa	Population	SP* anv. i %	SP* användare	Invest. (MIO)
Österrike	8.50	48%	4.08	1.23
Belgien	11.20	33.5%	3.75	1.62
Danmark	5.66	59%	3.34	0.82
Finland	5.47	45.5%	2.49	0.79
Frankrike	63.93	42.3%	37.04	3.89
Tyskland	80.72	39.8%	32.12	4.91
Grekland	10.82	32.5%	3.52	0.22
Island	0.33	48.12%	0.16	0.05
Irland	4.61	57%	2.63	0.67
Italien	60.78	41.3%	25.10	3.69
Luxemburg	0.05	48.1%	0.03	0.01
Nederländerna	16.86	52%	8.77	2.44
Norge	5.14	67.5%	3.47	0.74
Portugal	10.43	32.1%	3.35	0.63
Spanien	46.70	55.4%	25.87	2.83
Sverige	9.72	62.9%	6.11	1.38
Schweiz	8.18	54%	4.42	1.28
Storbritannien	64.10	62.2%	39.87	10
Totalt	413.19		196.11	37.21

* SP = SmartPhone

Den nordamerikanska marknaden är särskilt intressant på grund av den amerikanska marknaden. USA har den högsta offentliga investeringsnivån än något annat land i världen, utan undantag. Med en investeringsnivån på 52% innebär det att mer än hälften av den amerikanska befolkningen investerar i aktier. Kombinerat med en av världens högsta grad av mobiltelefonanvändande är USA en mycket attraktiv marknad.

Nordamerika	Population	SP* anv. i %	SP* användare	Invest. (MIO)
USA	313.90	56.4%	160	163.23
Mexiko	120.80	27.6%	33.3	6.04
Kanada	35.16	56.4%	19.34	7.03
Totalt	469.86		212.64	176.30

* SP = SmartPhone

I Oceanien är de två viktigaste marknaderna Australien och Nya Zeeland. Båda dessa länder har en relativt hög andel mobiltelefonanvändare

av befolkningen i helhet. Australien är bland de länderna i världen med mest mobiltelefonanvändare av befolkningen, med 64,6%. Lägg till det faktum att både Australien och Nya Zeeland har en relativt stor andel av dem som investerar i värdepapper. Oceanien är en attraktiv marknad. Liten men fortfarande med cirka 2.760.000 potentiella kunder för Cumula.

Oceanien	Population	SP* anv. i %	SP* användare	Invest. (MIO)
Australien	23.13	64.6%	14.80	2.31
Nya Zeeland	4.47	53.6%	2.40	0.45
Totalt	27.60		17.20	2.76

* SP = SmartPhone

Den sydamerikanska marknaden är minst av de fokusområden som är intressanta för Cumula. Men är ändå attraktiv på grund av dess höga tillväxt av mobiltelefonanvändare. För närvarande är Brasiliens mobila internettillväxt på cirka 244% per år, kraftigt följt av Argentina på cirka 221% och Chile med en årlig tillväxttakt på cirka 185%. Även om andelen privata investerare på aktiemarknaden i Sydamerika är mindre än övriga länder, så tror vi att sydamerikaner har en stor potential att bli angelägna investerare. Med hjälp av en app för att hjälpa dem i sina investeringsbeslut.

Syd-amerika	Population	SP users%	SP users	Investors (MIO)
Brasilien	198.70	20.73%	41.20	0.50
Argentina	41.45	30.64%	12.70	0.10
Chile	17.62	25%	4.41	0.04
Totalt	257.77		58.31	0.65

* SP = SmartPhone

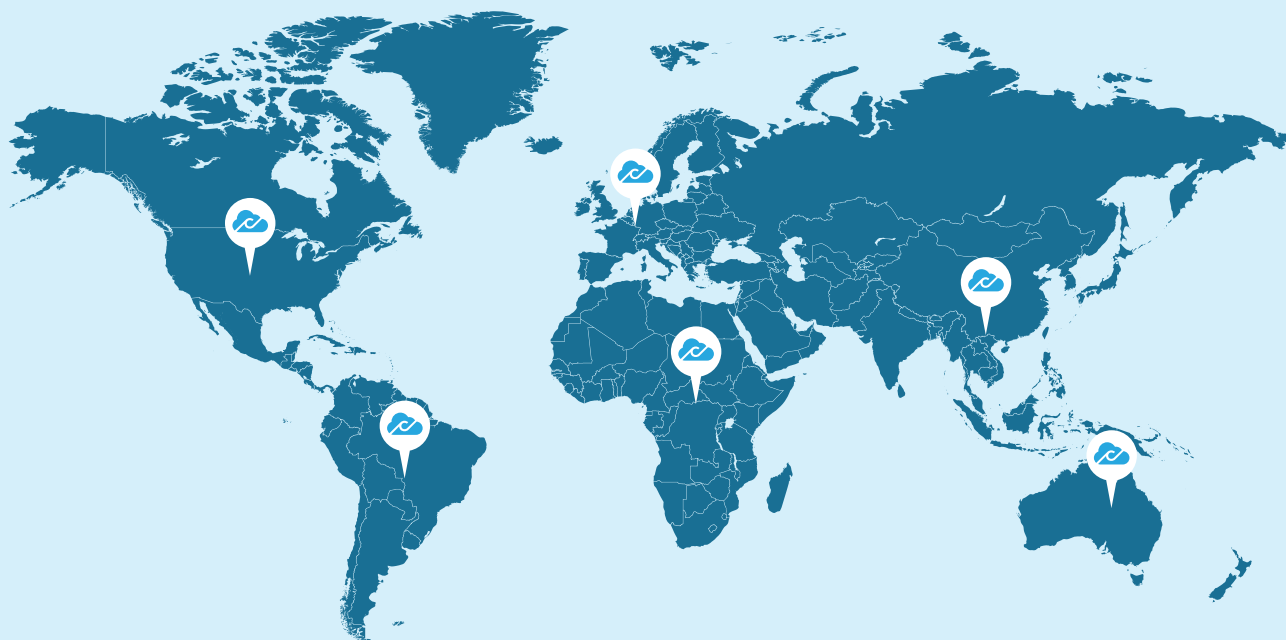
Total marknad

Om vi tittar på de preliminära fokusmarknaderna tillsammans, finner vi att det finns mer än 1,5 miljarder mobiltelefonanvändare. Detta är mer än 20% av världens befolkning. I dessa länder finns det mer än 367 miljoner privata investerare, en hel del av dessa investerare med hjälp av mobiltelefoner. Den aktuella potentialen för Cumulas appar är, om inte obegränsad, så åtminstone enorm. Med tanke på den tillväxtpotential som finns för mobiltelefoner, så är framtida möjligheter för Cumula appar stora.

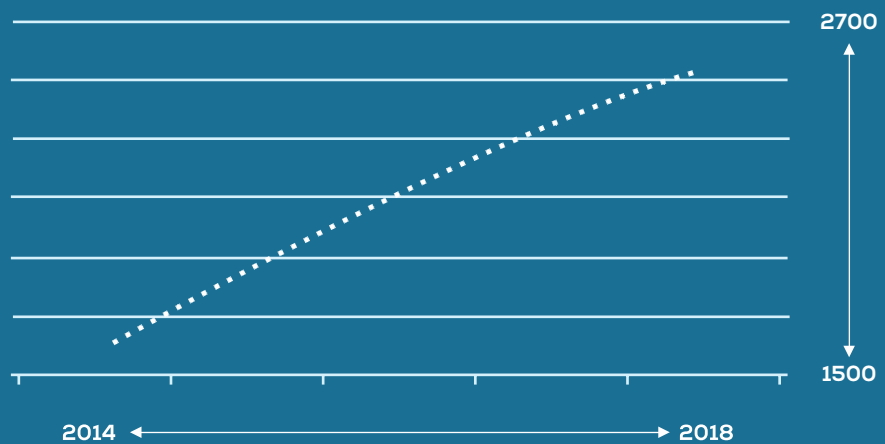
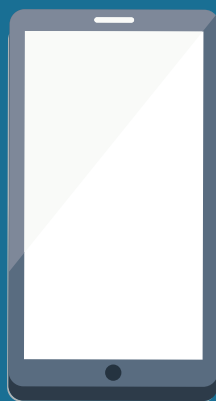
Marknad	Population (MIO)	SP* användare	Investerare (MIO)
Afrika	52.98	21.09	2.65
Asien	3147.41	1023.50	147.71
Europa	413.19	196.11	37.21
USA	469.86	212.64	176.30
Ocianien	27.60	17.20	2.76
Sydamerika	257.77	58.31	0.65
Totalt	4368.82	1528.84	367.28

* SP = SmartPhone

Källa: <http://latinlink.usmediaconsulting.com/2014/02/an-overview-of-latin-americas-mobile-market-for-2014/>



Prognos av försäljning av smartphones (per miljon enhet)



Framtiden

Vi är utan tvekan i mitten av ett digitalt paradigmskifte, där smarta mobiler revolutionerar vårt sätt att handla, våra interaktioner med varandra och håller koll på våra potentiella investeringar. Man räknar med att antalet mobiltelefonanvändare kommer att stiga 36% globalt under de kommande tre åren och att mobiltelefon-tillväxten bland alla mobiltelefonanvändare i världen kommer nära 50% 2018. En rapport från Ericsson Mobile prognosticerar med 3 gånger så många mobiltelefoner 2019. Hursomhelst tror flera på en mycket stark ökning.

Det förväntas att mobiltelefonanvändare globalt kommer att överstiga 2 miljarder år 2016 och det beräknas att mer än en tredjedel av världens befolkning eller 2,56 miljarder konsumenter

över hela världen 2018 kommer att använda en mobiltelefon.

Användningen ökar markant för hantering av värdepapper via appar. Den amerikanska mäklarfirman Charles Schwab säger att ungefär 725.000 kunder använder idag företagets app, med ett ökat antal på cirka 12% från slutet av 2013. Samtidigt som aktiemarknader runt om i världen ökar sin omsättning blir investerare tvungna att haka på trenden. Allteftersom tillväxttakten för mobiltelefoner globalt ständigt kommer växa under flera år framöver, räknar vi med att marknaden för denna typ av investeringsappar kommer att växa kraftigt under de kommande åren.

Källa: <http://latinlink.usmediaconsulting.com/2014/02/an-overview-of-latin-americas-mobile-market-for-2014/>

Marknadsföring

Bolaget kommer att genomföra globala marknadsföringskampanjer eftersom Cumulas appar sprids över hela världen med hjälp av Apple och Google. Cumula kommer att vara i kontakt med flera globala annonsörer och potentiella partners. Bolagets strategi kommer att vara multinationell.

Det kommer att vara en kombination av sociala medier, viral spridning, internetannonsering, radio och tv. När apparna släpps kommer de att

finnas tillgängliga via App Store och Google Play.

Bolaget undersöker möjligheten att sprida apparna via ett affiliate-program. Det innebär att en privatperson eller organisation kan bli återförsäljare av Cumula Optima.



Cumulas aktieportföljer

De produkter Cumula erbjuder i form av aktieportföljer kommer två stycken att ingå som standard. Kunder som vill ha ett större urval kan köpa till flera produkter i form av betalportföljer.

Appen Cumula Optima är gratis att ladda ned och det finns redan från start med två stycken aktieportföljer från Cumulas Nordic-serie. De två portföljerna Nordic Bronze och Nordic Silver innehåller ett urval av de 50 mest omsatta aktierna i Norden. Portföljerna har haft en mycket hög historisk träffsäkerhet. Avkastningen för dessa signaler har varit hög men lägre för betalportföljerna.

Cumula kommer att konternuerligt att utöka med nya produkter. Nasdaq och NYSE kommer inom kort. USA-serien, en fondserie är inplanerad som innehåller PPM-fonderna. Därefter följer ett urval av aktier från börser från hela världen.

Cumulas produkter skall vara av mycket hög kvalitet och generera hög och trygg avkastning. Vid urvalprocessen av aktien måste aktien ha en lång kurshistorik och vara väl omsatt. Två av tre affärer måste gå med vinst, vid minst 25 försäljningar.

Produktnamn	Beskrivning
Nordic Bronze	25 betalfria nordiska aktiers signaler. Gett 10% /år i avkastning
Nordic Silver	25 betalfria aktiers signaler. 15%/år.
Nordic Gold	Låg månadsavgift. 15 aktier som gett 17%/år
Nordic Platina	Låg månadsavgift. 15 aktier som gett 18%/år
Nordic Palladium	Låg månadsavgift. 15 aktier som gett 19%/år
Nordic Osmium	Låg månadsavgift. 15 aktier som gett 20%/år
Nordic Rhodium	Medel månadsavgift. 15 aktier som gett 23%/år
Nordic Iridium	Medelhög månadsavgift. 15 aktier som gett 27%/år
Cumula Special Edition	Medelhög månadsavgift. 15 aktier som gett 32%/år. Gratis för investerare.
Nordic Top Ten	Hög månadsavgift. 10 aktier som gett 46% i snitt per år.

Risikfaktorer

Det är av yttersta vikt att läsaren av detta memorandum tar sig tid att granska det i sin helhet, och överväga de risker som beskrivs i detta avsnitt innan ett investeringsbeslut. Beslutet att investera i aktier är alltid förenad med risk att förlora det investerade kapitalet.

Dessutom kan ett antal faktorer utanför kontroll för Cumula AB (publ) (bolaget) ha en inverkan på bolagets resultat och finansiella ställning. Bolagets tekniska infrastruktur, och därmed verksamheten i företaget, är känsliga för skador eller störningar som kan orsakas av force majeure, såsom naturkatastrofer, elavbrott, störningar i telefonnätet eller störningar i externa datanät. Cumula AB, liksom alla andra leverantörer av internetbaserade tjänster, är utsatt för konstant och snabb teknisk innovation. För Cumula AB är säkerhetsärenden som av högsta prioritet och vi förbereder våra system för att klara olika typer av internetbaserade attacker. Cumula har valt inloggning via Facebook eller Google för då följer deras säkerhetssystem angående kontroll av mailadresser med. På serversidan (hårdvaran) har Bolaget anlitat Microsofts molntjänster eftersom de har god övervakning, goda backuprutiner och hög tillgänglighet. Vidare anlitar bolaget Apple och Googles tjänster för försäljning via AppStore och Android Market för att hantera moms och försäljning. Det finns alltid en risk att dessa företag blir utsatta för attacker och därmed blir även Cumula och alla andra som är anslutna drabbade.

Alla investeringar i aktier utgör en risk. Att investera i aktier kan leda till förlust av delar av eller hela det investerade kapitalet. Nedan har vi listat några av de riskfaktorer som Cumula AB står inför. Riskerna är inte listade i en viss ordning beroende av betydelse och listan kanske inte är fullständig.

Konkurrenter

Det kan mycket väl vara så att nya konkurrenter med en liknande helhetslösning för den globala marknaden kommer att dyka upp, även om bolaget ännu inte känner till någon med en liknande omfattande affärsidé. Det finns för närvarande några aktörer som är verksamma inom området för rådgivning som skickas ut

med e-post, sms och så vidare. Bankerna har sina investeringsrekommendationer som de kan skicka till din mobiltelefon. Med tanke på de miljontals apputvecklare som finns där ute, är risken stor att åtminstone på lång sikt, kommer någon att utveckla en app med liknande kapacitet, och därefter sälja appen till en större bank eller fondkommissionär. Eftersom detta tar tid, kan det bara vara ett problem på lång sikt, under tiden kommer Cumula redan att ha etablerat sig på marknaden.

Behov av kapital

Cumula AB (publ) räknar inte med att behöva något mer kapital än vad som för närvarande planeras. Nu när första appen är klar och återförsäljarprogrammet startar kommer behovet av riskkapital att minska, förutsatt att försäljningen går bra. Det finns ingen garanti för att bolaget kommer att kunna anskaffa mer kapital i framtiden. Bolaget har idag en Burn rate på 300-500 kSEK per månad. Vid fullgod emission planeras en börslistning under 2016 och kostnaden beräknas till 3 MSEK.

Notering

Bolaget avser att söka listning på en lämplig aktiemarknad under 2016 efter fullgod genomförd nyemission och förutsatt att marknadsförhållandena är gynnsamma.

Osäkerhet i marknadsbedömningar

I detta investeringsmemorandum presenterar vi olika marknadsbedömningar och bedömningar om de tjänster och marknader Cumula AB (publ) kommer vara aktiv på. Dessa bedömningar baseras på både externa och interna källor av Bolaget. Dessa typer av bedömningar är förenade med osäkerhet där man bland annat med förändringar, nya lagar och mer kan tvinga företaget att ändra sina planer. Inga garantier lämnas för att de mål och förväntningar som presenteras i memorandumet kan eller kommer att uppfyllas.

Svårigheter att locka betalande kunder

Enligt Forbes Magazine och andra källor är det bara ett litet antal av nyutvecklade appar som faktiskt tjänar pengar. Konkurrensen är hård och många kunder är helt enkelt ovilliga att betala för appar. Den första applikationen har varit historiskt mycket lönsam, antagligen en av de bästa i världen. Intresset för att komma åt informationen borde därmed vara stort. Cumula:s koncept går ut på en kombination av verklighet-lärande-tävling för att uppfylla de stora kundgruppernas behov.

Oro på finansmarknaderna

Den globala finansiella härdsmlåtan som inleddes 2008 fällde många finansiella företag och tvingade många fler att drastiskt skära ner på sin verksamhet, planer och storleken på antalet anställda. Förnyad oro på de finansiella marknaderna kan leda till en hel del befintliga investerare helt enkelt lämnar marknaderna under övergående framtid och detta kan allvarligt begränsa inflödet av nya potentiella användare. Om detta skulle hända vid startskottet av produktlanseringen, skulle det kunna göra det svårare för företaget att expandera sin kundbas.

Massmedia

Det finns alltid en risk att konkurrenter kan känna sig hotade och utnyttjar media för egen vinning, eller att media ska sälja lösnummer med uppseendeväckande rubriker utan hänsyn till dem det drabbar. Skvaller utan substans kommer alltid att finnas där, trots att det i bolaget finns 30 års erfarenhet och goda avsikter att de som använder bolagets tjänster ska tjäna pengar och/eller lära sig mer om ekonomi. Bolaget har heller ingen nytta av att det sker många köp och sälj av aktier. I Cumula Optima-appen är det viktigt att signalerna har en bra träffsäkerhet och ger en bra vinst för användarna. I den första versionen är signalerna få, 1 till 4 signaler per år per aktie och det bör passa det stora antalet aktieintresserade. Dvs. att man hinner med. Bolaget välkomnar objektiva artiklar där även fördelarna beskrivs.

Risk avseende utdelning

Det finns en risk att bolaget inte kommer att betala en utdelning under de närmaste åren.

Risker förknippade med investeringar i aktier
Investeringar i aktier kan både öka och minska i värde och det finns inga garantier för att investeraren får tillbaka det investerade beloppet. Kursutvecklingen av aktierna är beroende av ett antal faktorer, varav en del är specifikt bolaget, och andra som är relaterade till den totala utvecklingen på aktiemarknaden.

Ägare med betydande inflytande

Före emissionen kontrollerar fem aktieägare majoriteten av bolaget. Även om det är fullt deltagande i aktieemissionen, kommer ett litet antal människor fortfarande kontrollera en majoritet av aktierna. Tillsammans med dessa aktieägare kommer de att kontrollera mer än 50% av rösterna i bolaget. Tillsammans kan dessa människor utöva ett betydande inflytande på alla frågor där aktieägarna har något att säga. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för aktieägare som företräder andra intressen. Majoritetssägarna vill på sikt sprida ägandet i bolaget.



Intäktsmodeller

Månadsabonnemang

Signalappen Cumula Optima är gratis att ladda ned och utnyttja. Den som vill kan lägga till fler signaler genom att abonnera på fler aktieportföljer som finns inne i appen. Dessa portföljer kostar 9-99 kr/månad. Bolagets mål är att användarna tecknar i snitt 2 extra portföljer per månad.

Omsättningsstrategi

Bolagets preliminära studier av inkomstmodellerna är anpassade till allmänheten globalt. Genom att erbjuda en låg tröskel för abonnemang som kommer ge mervärde för det dagli-

ga användandet. Bolagets strategi är att bli en "måste ha" abonnemang där nyttan för kunderna överstiger kostnaderna.

Reklam

Det kommer finnas plats för annonsering i Appen. Till en början används platsen i appen till främst nyheter och ska i framtiden beredas plats för annonser.

Kostnads-/Intäktsprognos

MSEK	2015	2016	2017	2018	2019
Period	201505-201604	201605-201704	201705-201804	201805-201904	201905-202004
Summa ingående medel	2	17	32	78	291
In	28	73	148	419	803
Ut	13	58	102	206	375
Summa tillförda medel	17	32	78	291	719

Resultatkalkyl	2015	2016	2017	2018	2019
Intäkter, MSEK					
Försäljning	5,6	71	122	366	732
Reklam	0,5	2	26	53	71
Finansiella intäkter	0	0	0,1	0,2	0,3
Totala intäkter	12	81	148	419	803
Kostnader					
Material	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5
Tjänster, support, utveckling	6,0	9,1	19,3	9,1	19,3
Hyra	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5
Resekostnader	0,2	0,2	0,4	0,5	0,5
Emission	1,3	3,1	0,0	0,0	0,0
Marknadsföring	0,5	20,3	5,1	20,3	20,3
Löner	1,3	3,7	15,2	17,3	23,4
Redovisning	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3
Expansion	0,0	5,1	10,2	5,1	10,2
Serverkostnader, "molnkostnader"	0,1	0,2	0,3	0,4	1,0
Provisioner	0,5	5,1	27,4	73,2	146,3
Kontorskostnader	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Försäljningskostnader	2,0	1,0	3,1	10,2	20,3
Övriga personalkostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Sociala avgifter	0,3	1,0	4,0	4,5	6,1
Telefon, Datakomm	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2
Börsnotering	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0
Övriga kostnader	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3
Totala kostnader	13,4	54,8	86,3	142,1	249,3
Vinst före skatt	-1,6	26,5	62,2	276,7	553,8
Bolagsskatt (22%)	0,0	5,8	13,7	60,9	121,8
Årets resultat	-1,6	20,7	48,5	215,9	431,9
Aktieutdelning (50%)	0,0	1,0	2,0	3,0	4,0
Summerad balans	-7,3	15	46,5	212,9	427,9

Utdrag ur årsredovisning 2014-05-01 - 2015-04-30

Resultaträkning

	Not	2014-05-01 - 2015-04-30	2013-09-01 - 2014-04-30
Rörelseintäkter, lagerförändringar m.m.			
Nettoomsättning		9 950	0
Summa rörelseintäkter, lagerförändringar mm		9 950	0
Rörelsekostnader			
Inköp av tjänster		-5 790 019	0
Övriga externa kostnader		-3 192 627	-63 694
Personalkostnader	1	-817 961	-52 568
Övriga rörelsekostnader		-26 683	0
Summa rörelsekostnader		-9 827 290	-116 262
Rörelseresultat		-9 817 340	-116 262
Finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		138	546
Räntekostnader och liknande resultatposter		-172	0
Summa finansiella poster		-34	546
Resultat efter finansiella poster		-9 817 374	-115 716
Årets resultat		-9 817 374	-115 716

Balansräkning

	Not	2014-05-01 - 2015-04-30	2013-09-01 - 2014-04-30
Tillgångar			
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Övriga fordringar	2	891 589	7 327
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter		46 597	0
Summa kortfristiga fordringar		938 186	7 327
Kassa & bank			
Kassa & bank		2 220 816	1 331 443
Summa Kassa & bank		2 220 816	1 331 443
Summa omsättningstillgångar		3 159 002	1 338 770
SUMMA TILLGÅNGAR		3 159 002	1 338 770
EGET KAPITAL & SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		564 258	50 000
5000000 aktier			
Ej registrerat aktiekapital		0	1 300
Pågående nyemission		500 413	0
Summa bundet eget kapital		1 064 771	51 300
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		705 494	-15 790
Överkursfond		10 200 342	1 298 700
Årets resultat		-9 817 374	-115 716
Summa fritt eget kapital		1 088 362	1 167 194
Summa eget kapital		2 153 133	12 184 94
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		40 852	18 924
Övriga skulder		76 526	134 87
Upplupna kostnader & förutbetalda intäkter		888 491	87 865
Summa kortfristiga skulder		1 005 869	120 276
SUMMA EGET KAPITAL & SKULDER		3 159 002	1 338 770
STÄLLDA SÄKERHETER & ANSVARSFÖRBINDELSER			
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

Aktiekapital och ägarförhållanden

Utveckling av aktiekapitalet

Datum	Händelse	Aktiekapital	Antal aktier	Kvotvärde
2013-09-17	Bolaget startades	50 000	5 000 000	0,01
2014-04-30	Nyemission	51 300	5 130 000	0,01
2014-05-23	Split 1:10	51 300	51 300 000	0,01
2014-05-23	Fondemission	513 000	51 300 000	0,01
2014-10-20	Nyemission	564 425	56 425 800	0,01
2015-04-30	Nyemission	571 468	57 146 800	0,01

I denna nyemission finns 8 000 000 aktier med kvotvärde 0,01 kronor att läggas till akitekapitalet.

Största aktieägare

Ägare	Antal aktier	Aktiekapital och röster
Peter Östevik	16 666 670	29.2%
Björn Lindström	16 666 670	29.2%
Milema Trading (ägare Milenko Gabrilo)	13 000 000	22,7%
Milenko Gabrilo	1 496 660	2.6%
Martin Wenander	1 000 000	1.7%
Marcus Wenander	990 000	1.7%
Övriga	7 326 800	12.8%
Totalt antal aktier	57 146 800	100%

Det finns inga aktieägaravtal eller andra liknande åtaganden.

Företagsinformation

Företagsnamn	Cumula AB (publ)
Säte	Västerås, Sverige
Verksamheten startar	2013-09-17
Organisationsnummer	556867-8873
Land	Sverige
Bolagsform	Publikt bolag
Hemsida	cumula.se
E-post	invest@cumula.se
Telefon	073 - 14 00 338
Adress	Stora gatan 42 722 12 Västerås Sverige

Ledning och styrelse

Björn Lindström

Styrelseordförande
Född: 1960

Björn Lindström har mer än 25 års erfarenhet av att arbeta för och med expansiva företag. Främst inom IT och verksamhetsutveckling. I 16 år arbetade han med produktutveckling och IT inom ABB. Har främst erfarenhet från de nordiska länderna och Europa. Med en bakgrund i ABB och som verkställande direktör för Addiva AB och Vikingen Financial Software AB har Björn förvärvat en omfattande och bred erfarenhet. Björns specialitet är etablering och utveckling

av affärsmodeller för att expandera IT-företag och möjliggöra snabb tillväxt i kombination med hög kvalitet. Han är en affärsutvecklare med ett skarpt öga för kostnadskontroll.

Övriga nuvarande uppdrag:

Koncernchef; Addiva International AB. Styrelseordförande; Addiva AB. Styrelseordförande; Vikingen Financial Software AB. Styrelseledamot; Addiva Production AB. Styrelseordförande; Addiva Dalarna AB. Styrelseordförande; Cumula AB.





Peter Östevik

Verkställande direktör

Född: 1960

Utbildning: civilingenjör, Linköpings universitet.

Peter Östevik har hållit hundratals seminarier och utbildningar inom teknisk och fundamental analys, samt om optionsteori. Han har också spelat in ett antal instruktionsfilmer i ämnet, och håller webbseminarier om hur man gör bra investeringar på aktiemarknaden. Peter har tidigare arbetat som utbildningschef på Delphi Economics. Det företag där aktieanalysprogrammet Vikingen utvecklades. Han har använt Vikingen sedan 1987.

Tidigare befattningar: Chef för installation på Bravida, eget projektledningsföretag, säljare

och projektledare för hem-PC, produktchef för ställverk, säljare och produktansvarig för fiberoptiska nät, datorkommunikation och telefonväxlar. Under de senaste åren har Peter varit VD för Cumula AB och produktchef för Vikingen. Peter har legat bakom succéer som Hem-PC, fibernät till villor och individuell mätning av energi i bostäder

Övriga nuvarande uppdrag:

Vice VD och produktchef; Vikingen Financial Software AB, medlem av ledningsgruppen för Svenska Aktiespararna i Västerås.

Gunnar Flisberg

Styrelsemedlem
Född: 1942

Gunnar Flisberg är utbildad civilingenjör i elektroteknik vid Chalmers Tekniska Högskola, där han tog examen 1967.

Gunnar Flisberg arbetade under perioden 1966-1979 med teknisk utveckling och projektledning inom ABB för byggande av kraftöverföringsanläggningar för högspänd likström. Han var bosatt i USA 1977-1979 som projektledare för byggande av en kraftöverföring mellan Norddakota och Minnesota.

Under perioden 1980-1995 var han försäljningschef för kraftöverföringsprodukter inom ABB i Ludvika med ansvar för försäljningen i hela världen. Från 1995 till 2008 var Gunnar Flisberg ansvarig för en speciell satsning att bygga upp ABBs engagemang i Kina inom kraftöverförings-

området. Under vissa perioder var han bosatt i Beijing. Arbetet innebar kontinuerliga kontakter och förhandlingar vilka resulterade i kundorder och samarbetsavtal med Kinas regering, utvalda banker, kraftbolag samt kinesisk tillverkningsindustri.

Gunnar Flisberg har alltid haft ett genuint intresse av teknisk utveckling även om hans karriär huvudsakligen har avsett försäljning och anläggningsbyggande. Detta intresse resulterade under perioden 2005-2007 i utveckling inom ABB av en kraftöverföring för 800.000 volt, där första ordern togs 2007 i Kina för 3 miljarder SEK. Denna utveckling resulterade också i att Gunnar Flisberg tillsammans med fyra andra ABB ingenjörer erhöll IVAs Stora Teknikpris 2008.

Övriga nuvarande uppdrag:

Verksam i sitt egna bolag Gunpow AB (konsult inom kraftöverföring),





Torbjörn Hammar

Styrelsemedlem
Född: 1942

Torbjörn Hammar tog examen 1961 på elkraftlinjen på Högre Tekniska Gymnasiet i Örebro.

Under perioden 1995 – 2002 har Torbjörn Hammar haft flera högt uppsatta positioner bland annat VD för Hammar i Morgårdshammar AB – en konsultverksamhet och CEPA Industri – underleverantör inom områdena pressning, laserskärning och lasersvetsning. Torbjörn Hammar var ekonomichef för divisionen för högspänd likström på ABB under perioden 1983 – 1988.

Torbjörn Hammar har haft flera tidigare styrelseuppdrag ibland annat Väsman Invest AB i Ludvika, WASA Resor AB i Ludvika och diverse dotterbolag inom Ceba Koncernen. Han har även ingått i Nordeas lokala styrelse i Ludvika därav de två sista åren som ordförande.

Övriga nuvarande uppdrag:

Verksam i sitt egna konsultbolag Hammar i Morgårdshammar AB. Rådgivare till Swedish Conveying Technology Hiss AB. Styrelseuppdrag Vertical Parts AB samt Gunpow AB.

Juridisk information om styrelsen och verkställande direktören

Samtliga ledamöter är valda fram till den årliga bolagsstämman. Arbetet i styrelsen följer de riktlinjer för de regler som anges i riktlinjerna. Arbetet för den verkställande direktören regleras i riktlinjerna för verkställande direktören.

Både riktlinjerna och förfarandena fastställs årligen av styrelsen i Bolaget. Frågor om revision och ersättning bestäms direkt av styrelsen i Bolaget. Bolaget har ingen skyldighet att följa svensk praxis för bolagsstyrning och har inte frivilligt valt att göra det.

Det finns inga familjeband mellan någon av ledamöterna i styrelsen eller ledningsgruppen. Inga intressekonflikter förekommer mellan Cumula å ena sidan, och någon av ledamöterna i styrelsen å andra sidan. Samtliga styrelseledamöter

och medlemmar av ledningsgruppen kan nås via bolagets adress.

Ingen av ledamöterna i styrelsen eller ledningsgruppen har dömts för bedrägeri under de senaste fem åren och har inte blivit avstängd från näringsverksamhet under den tidsperioden. Det finns inga åtal mot dessa människor från statliga myndigheter eller från branschorganisationer. Medlemmarna i ledningsgruppen och styrelsen har inte hindrats av domstol att hålla ledande positioner i företag under de senaste fem åren eller varit i konkurs eller tvångslikvidering under denna period.



Samarbeten och partners

Option

Cumula har en option om att köpa Vikingen inom 1 år.

Avtal

Cumula har ett avtal med Baldzby ApS där Baldzby erbjuder Cumula kunder att öppna konton med Interactive Brokers som kan anslutas till Cumulas signaler.

Supportavtal finns mellan leverantören Addiva AB och Cumula AB vilket innebär att Cumula tar First Line support och Addiva utför den tekniska supporten. Ett supportavtal avses att tecknas med Vikingen Financial Software AB.

Bolagsordning

§ 1 Firma

Bolagets firma (namn) är Cumula AB (publ.)

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Västerås kommun.

§ 3 Verksamhet

Föremålet för bolagets verksamhet är att bedriva Finansiella tjänster, äga och förvalta aktier, fast och lös egendom samt därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 och högst 2 000 000 sek.

§ 5 Antal aktier

Antal aktier ska vara lägst 50 000 000 och högst 200 000 000.

§ 6 Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst 3 och högst 9 ledamöter med lägst 0 och högst 2 suppleanter.

§ 7 Revisorer

För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses 1 revisor och 0 revisorsuppleant. Revisor eller revisorns ställföreträdare skall delta på bolagsstämmor.

§ 8 Kallelse

Kallelse sker genom annons i Post- och Inrikes Tidningar, Dagens Industri. Kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats, samt genom utskick med e-post till de aktieägare som uppgett aktuell e-post-adress.

§ 9 Ärenden på årsstämma

På årsstämma ska följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Val av en eller två justeringsmän
4. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
5. Godkännande av dagordning
6. Framläggande av årsredovisningen och, när det krävs, revisionsberättelsen

7. Beslut om

- Fastställande av resultaträkningen och balansräkningen
- Dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
- Ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktören

8. Fastställande av arvoden till styrelsen och i vissa fall revisorerna

9. Val till styrelsen och i förekommande fall av revisorer.

10. Annat ärende, som ska tas upp på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 10 Räkenskapsår

Räkenskapsår är 1 maj - 30 april

§ 11 Avstämningsbolag

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, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).





Tidplan 2015–2019

2015; Releaseår

Kvartal 4

Oktober: Produktlanseringar. Oktober till december: Kampanj Norden. Förbereda börsnotering.

2016; Börsnoteringsår

Kvartal 1

Kampanj Norden. Påbörja arbetet på nya marknader. Påbörja arbetet med lär-app. Utöka organisationen.

Kvartal 2

Börsnotering

Kvartal 3

Börsnotering. Kampanj Europa. Påbörja kampanj Asien, USA, Kanada.

Kvartal 4

Samma som kvartal 3. Påbörja anpassningen till nya medier/operativsystem. Kampanj Asien, USA och Kanada.

2017; Expansionsår

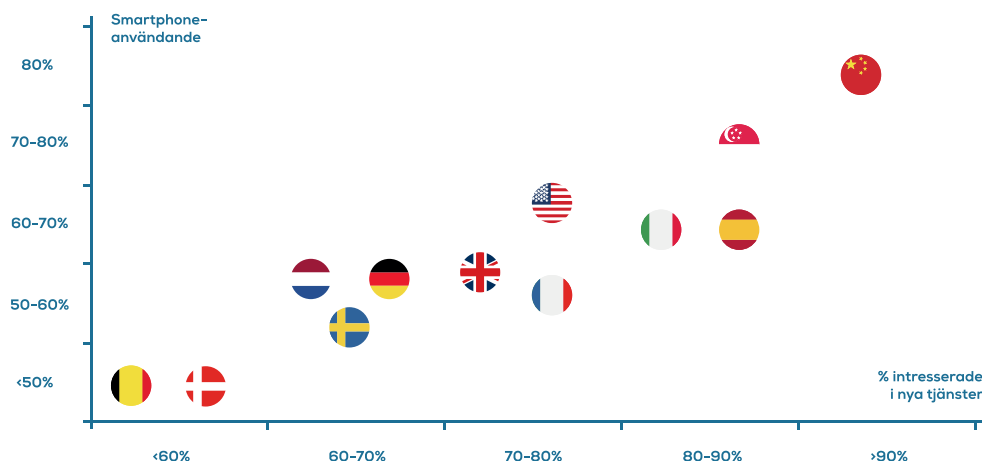
Volymtillväxt. Kampanj i alla tidigare länder. Kampanj Afrika, Australien och Sydamerika. Fortsätta bygga volym med lokala företrädare. Produkter på nya medier/operativsystem. Nya produktlanseringar.

2018; Återförsäljarnas år. Konsolidering

Konsolidering, organisatorisk optimering. Lansering av flera nya produkter. Byta ut eller avveckla olönsamma produkter. Fokus på behoven hos återförsäljare, anpassa.

2019; Integrationsteknisk anpassning. Teknisk anpassning

Volymtillväxten efter förra årets fokus på återförsäljarnas behov medför att Cumula blir intressant för stora banker och mäklare. Under denna period finns sker det en kontinuerlig produktutveckling och minst en ny produkt per år kommer att lanseras.



Tillägg: Rapport om användningen av smartphones

49% av konsumenterna i 12 länder runt om i världen hävdar att smartphone har förändrat deras köpvanor; 88% av dem använder Internet för att utföra "Research och inköp online/off-line"; 54% av dem som använder sociala medier hävdar att de påverkas av sociala medier när du gör ett köpbeslut. Sverige följer dessa globala trender, men är en av de minst entusiastiska länderna när det gäller "ansluten handel" enligt den nya undersökningen.

"Ansluten handel" är en term som beskriver sammanslagningen av online och off-line shopping. Idag inbegriper ofta handel online och off-line forskning. Det finns fler hjälpmedel som ger konsumenten möjlighet att använda nätet både före, under och efter besöket i en fysisk butik. Vare sig konsumenten äger en smartphone eller en surfplatta, eller butikens egna digitala tjänster.

Sverige: April 3, 2014 - Konsumenter över hela världen ökar sin användning av flera plattformar. Särskilt genom användningen av smartphone som förhöjer upplevelsen av shopping i en fysisk butik, allt i enlighet med den globala konsumentstudie som kommunikationsbyrån DigitasLBI har producerat. Denna studie är den första i sitt slag, och har titeln "Connected Commerce: A Snapshot of the Modern Shopper" som tittar på flera plattformar och flödet som påverkar köpvanor i 12 länder: Belgien, Kina, Danmark, Frankrike, Tyskland, Italien, Neder-

länderna, Singapore, Spanien, Sverige, Storbritannien och USA.

Viktiga resultat i tre kategorier:

Smartphones och mobil handel är i fokus

Hälften av alla som svarade. Är överens om att Smartphones har förändrat hur de handlar i en fysisk butik. I Sverige är 37% av Smartphone-användare överens om att deras konsumentbeteende har förändrat. Det placerar landet längre ner i diagrammet tillsammans med länder som Danmark, Frankrike och Belgien. I Tyskland enades 49% av dem som svarat och i USA 59% av de tillfrågade att smartphone har ändrat deras konsumentbeteende.

Människor i Sverige använder sina smartphones för att hitta produktinformation både hemifrån (85%) och när de är "på språng" (48%). 31% använder sin smartphone för att leta efter information när de är inne i en butik. Kina ligger i framkant av mobil handel som 76% av alla Smartphone-användare har köpt något via sin mobiltelefon under de tre senaste månaderna. Jämförbara siffror i USA är 35% och i Sverige 27%.

Ny roll för köpare och ökad förändring av konsumenternas beteende: ROPO and Showrooming

Folk använder internet mer och mer för att öka shoppingupplevelsen; 89% av de globala konsumenterna i undersökningen "Research Online, Purchase Offline" (ROPO).

Den fysiska butiken är fortfarande den viktigaste kontaktpunkten och det är där 54% av de svenska konsumenterna föredrar att få information om produkter och tjänster.

Personal vid butiksförsäljning spelar en viktig roll och 49% av de svenska konsumenterna hävdar att denna kompetens är orsaken till att de handlar i en fysisk butik i motsats till online. Samtidigt så tycker 65% av de svenska konsumenterna att butikernas personal skulle kunna ge en bättre service om de var utrustade med en surfplatta med all produktinformation tillgänglig.

I Sverige är det ungefär lika många kunder som letar på nätet som i butik off-line (87%). Interaktiva terminaler, shoppingappar och skraddarsyddan erbjudanden som du kan få via din mobila enhet är något som i allmänhet ses som något positivt. 66% av de svenska konsumenterna anser att denna typ av stöd kan vara "mycket bra", medan samtidigt 54% av konsumenterna tror att detta gör köpupplevelsen mindre mänsklig och 64% uttrycker en oro för säkerhet / integritet. De svenska konsumenterna är mindre entusiastiska över löften om digitala former av stöd än i de andra länderna, samtidigt som ser potentialen, som 86% förväntar sig att den digitala stödet kommer att spara pengar, 76% att det kommer att leda till ett större utbud och 73 % att det kommer att spara dem tid.

19% av de globala respondenterna har svarat att de har lämnat en butik om de har använt sin smartphone och hittade ett billigare alternativ någon annanstans, medan 52% av de tillfrågade säger att de skulle överväga att göra det.

Pris betyder en hel del och nästan två av tre konsumenter i undersökningen uppger att de skulle lämna butiken om de skulle upptäcka en prisskillnad på 5%. Om prisskillnaden är 10% skulle 88% av konsumenterna lämna butiken. De mest populära kategorierna för svenska konsumenter där de gör efterforskning i butiken och sedan handlar på nätet är hushållsappara-

ter, teknik, resor och fritidsprodukter.

"Det faktum att konsumenterna använder både online- och offlinemetod för att göra efterforskningar i köpprocessen är en utmaning och en möjlighet för återförsäljaren. En av de mest intressanta resultaten i denna studie är det faktum att 72% av de svenska konsumenterna besöker samma butik både online och offline.

Vi kan se ett mönster där det är populärt bland konsumenterna att använda sina smartphones att leta efter ytterligare produktinformation, såsom pris, medan de i själva verket är i en butik. I Sverige har ca 35% gjort detta och i trendsättande länder som i USA och Kina är siffrorna 59% respektive 86%. Vi kan förvänta oss att dessa siffror kommer att öka i de nordiska länderna enligt Bettina Sherain, Nordic VD på DigitasLBI.

Sociala mediers effekt och social spridning varierar en hel del, med Kina som den ledande marknaden

82% av sociala mediers användare i Kina medger att sociala medier har påverkat deras beteende. Det globala genomsnittet är 54% och i Sverige är denna siffra 42%. Det sociala media som har haft störst inflytande i Sverige är Facebook. Det innehåll som påverkar köpbesluten mest är kampanjer (66%), reklam (52%) och statusuppdateringar från vänner (50%).

Att dela nyheter om dina nyinköpta produkter på sociala medier är också vanligare i Kina där 78% av användarna har delat nyheter om ett köp. I Sverige är detta nummer endast 32%. 48% av användarna globalt som har delat ett köp på sociala medier har gjort detta för att "låta sina vänner veta" och detta ofta anges som den vanligaste orsaken när svenska användare delar (51%). Ännu en populär anledning att svenska delar är helt enkelt "ett bra erbjudande", vilket är något som 35% har gjort.

Källa: Mobil handel, sociala medier och ROPO (Research Online, köp offline) leder globala detaljhandelstrender.

Pressmeddelande: 2014 - 04 - 03





Cumula

cumula.se