

Introduktion af esoft systems a/s på FIRSTNORTH

Marts 2007





Introduktion af esoft systems a/s på FIRSTNORTH

Godkendt Rådgiver:: Dahl-Sørensen og Partners, Virksomhedsmæglere A/S

Den Godkendte Rådgivers rolle på First North:

Den Godkendte Rådgivers rolle på First North.

Godkendt rådgiver har rådgivet selskabet i forbindelse med selskabets aktiers optagelse til handel på First North. Som følge heraf har selskabets ledelse udarbejdet en virksomhedsbeskrivelse, som selskabet er ansvarlig for. Den Godkendte Rådgiver har gennemgået virksomhedsbeskrivelsen-Prospektet og skønner på baggrund af de foreliggende oplysninger, som den Godkendte Rådgiver har modtaget fra selskabet, at der ikke mangler informationer, der væsentligt kan ændre billedet af selskabet. Den Godkendte Rådgiver har ikke pligt til og har ikke foretaget en egentlig efterprøvning af de udsagn ledelsen har givet i forbindelse med udarbejdelsen af denne virksomhedsbeskrivelse.

Den Godkendte Rådgiver hjælper selskabet med at opfylde de forpligtelser, som følger af, at selskabets aktier er optaget til handel på First North. Disse opgaver vil som minimum være: Løbende at være til rådighed for sparring med selskabets bestyrelse og direktion – herunder eventuelt delta-gelse på bestyrelsesmøder i det omfang det skønnes relevant. At gennemgå meddelelser fra selskabet inden offentliggørelse uden at dette må forsinke tidspunktet for offentliggørelse, jf. afsnit 3.2 i Regelsæt for First North samt opdatering af selskabet om dets forpligtelser på First North.

Den Godkendte rådgiver kan alene rådgive omkring de forhold, som Den Godkendte Rådgiver er blevet bekendt med, og der er ikke pligt til, at Den Godkendte Rådgiver selv skal opsøge eller efter-prøve informationer om esoft systems.

Vigtig information før investering på First North.


Potentielle investorer, selskaber og rådgivere skal være opmærksomme på, at First North ikke kan sammenlignes med det eksisterende børsmarked. Investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på First North, kan være mere risikobetonede end investeringer i børsnoterede selskaber, idet selskaberne ofte er mindre og dermed mere følsomme over for ydre og indre påvirkninger. Ligeledes kan likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på First North, være mere begrænset end ved investeringer i børsnoterede aktier.

	INDHOLDSFORTEGNELSE	SIDE
1.	INTRODUKTION	10
	ANSVAR OG ERKLÆRINGER	11
1.1	Ledelsens erklæring	11
1.2	Juridisk rådgivers erklæring	11
1.3	Vurdering af forhold omkring immaterielle rettigheder - IPR	12
1.4	Revisors erklæring	14
1.4.1	Årsrapporterne	14
1.4.2	Prospektet	14
1.4.3	Det udførte arbejde	15
1.4.4	Konklusion	15
1.5	Erklæring afgivet af esoft systems revisor på fremskrivning af finansielle oplysninger	16
1.5.1	De udførte undersøgelser	16
1.5.2	Konklusion	17
1.5.3	Supplerende oplysninger	17
1.6	Dahl-Sørensen & Partner, Virksomhedsmæglere A/S erklæring	18
2.	RESUMÉ (EXECUTIVE SUMMARY)	20
2.1	Selskabet	21
2.1.1	Risikofaktorer	22
2.1.2	Finanskalender	22
2.2	Udbuddet	24
3.	RISIKOFAKTORER	26
3.1	Selskabsspecifikke risici	26
3.2	Aftaler og samarbejder	26
3.3	Personale	26
3.4	Kundeafhængighed	26
3.5	Konkurrence	27
3.6	Prissætning	27
3.7	Teknologisk udvikling	27
3.8	Internationalisering	27
3.9	Erstatninger og forsikringsforhold	27
3.10	Optagelse af Selskabets aktier til handel på First North	27
3.11	Mulig fremtidig kapitaludvidelse	27
3.12	Valutarisiko	27
4.	SELSKABSOPLYSNINGER	28
4.1	Historik og udvikling – om esoft systems	28
4.1.1	Entrepreneur of The Year	28
4.1.2	Internationaliseringen	30
4.1.3	Kritiske perioder	30
4.2	Stamdata og øvrige selskabsoplysninger	32
4.2.1	Esoft systems	32
4.3	Ejerforhold	32
4.4	Koncernstruktur ved aktieemissionen og optagelse på First North	33
4.4.1	Esoft systems a/s	33
4.4.2	Esoft a/s	33
4.4.3	3Dplan ApS	33
4.4.4	Esoft Frankrig	34

4.4.5	Esoft Sverige	34
4.4.6	Esoft Vietnam	34
4.4.7	Andre esoft selskaber	34
4.5	Bestyrelse, direktion, og ledergruppe	34
4.5.1	Organisationen	34
4.5.2	Bestyrelsesmedlemmer	36
4.5.3	Direktion	39
4.5.4	Ledergruppe	40
4.5.5	Erklæring om interessekonflikter	42
4.5.6	Resumé af vedtægternes bestemmelser vedrørende bestyrelse og direktion	42
4.5.7	Vederlag til Bestyrelse, Direktion og ledende medarbejdere	42
4.5.8	Erklæring om tidligere levned	42
4.5.9	God selskabsledelse	42
4.5.10	Kommunikation med aktionærerne	42
4.6	Medarbejdere	43
4.6.1	Medarbejderstaben generelt	43
4.7	Aflønningsformer	43
4.7.1	Warrantprogram	43
4.7.2	Markedsværdi Warrantprogram	43
4.8	Ledelsens gennemgang af finansielle forhold	44
4.8.1	Finansiell præsentation	44
4.8.2	Indtægtskriterium	44
4.8.3	Driftsresultater	44
4.8.4	Driftskapital	45
4.8.5	Kapitalisering og gældssituation	45
4.8.6	Pengestrømme	45
4.8.7	Anlægsaktiver	45
4.8.8	Inflation	45
4.8.9	Valutaudsving	45
4.8.10	Andet	45
4.9	Regnskabets nøgletal	47
4.10	Regnskabsoplysninger	47
5.	FORRETNINGSOVERSIGT	58
5.1	Mission, Vision og Værdier	58
5.1.1	Mission	58
5.1.2	Vision	58
5.1.3	Forretningsstrategi	58
5.1.4	Kerneverdier	58
5.1.5	Danida og Vietnam	60
5.2	Selskabets målsætning og strategi	62
5.2.1	Overordnet målsætning	62
5.3	Budget forløb frem til 2010/2011	62
5.3.1	Budget 2006/07	62
5.3.2	Budget 2007/08	63
5.3.3	Prognoser 2008/09-2010/11	64
5.3.4	Markedsdefinition	65
5.4	Produktbeskrivelse	67
5.4.1	Fotoydelser	67

5.4.2	Online-ydelser	74
5.4.3	Kreative Ydelser	75
5.4.4	Markedsføringsystem	75
5.4.5	Innovation i esoft systems	76
5.5	Produktion og Produktudvikling	78
5.5.1	Projektafdelingen	78
5.5.2	Internationalisering af produktionen	80
5.6	Varemærker	81
6.	MARKEDSBESKRIVELSE	81
6.1	Kundeforhold	81
6.2	Internationalisering	82
6.2.1	Frankrig	82
6.2.2	Sverige	84
6.2.3	Internationale resultater	84
6.3	Samarbejdspartnere og leverandører	84
6.4	Konkurrenter	84
6.5	Markedet for ejendomshandel i Danmark	84
6.5.1	Generel forventning til effekten af udviklingen i det danske ejendomsmarked	85
6.6	Markedsføringsstrategi	85
7.	ØVRIGE OPLYSNINGER OM SELSKABET	86
7.1	Esoft systems formål	86
7.2	Selskabsdokumenter	86
7.3	Væsentlige aftaler og samarbejder	86
7.4	Transaktioner med nærtstående parter	86
7.5	Forsikringsforhold	86
7.6	Grunde og ejendomme	86
7.7	Tvister	86
7.8	Kapitalbesiddelser	86
7.9	Revisor	86
8.	UDBUD	88
8.1	Tegningskurs	88
8.2	Bindende forhåndstegninger og tegningsgaranti	88
8.3	Tegningsperiode	88
8.4	Afgivelse af tegningsordre	88
8.4.1	Tegning via Internettet	89
8.4.2	Tegning via tegningsblanket	89
8.5	Meddelelse om Udbuddets forløb	89
8.6	Endelig tildeling	89
8.7	Betalingsformidler	89
8.8	Levering og betaling	90
8.9	ISIN – fondskode og symbol	90
8.10	Tilbagekaldelse af udbuddet	90
8.11	Handel med og afregning af aktier	90
8.12	Tegningsprovision	90
8.13	Market maker ordning mellem esoft systems og Fionia Bank A/S	90
8.14	Provenu	90

9.	ØVRIGE OPLYSNINGER I FORBINDELSE MED UDBUD	91
9.1	Omkostninger i forbindelse med udbud	91
9.2	Udvanding	91
9.3	Formålet med udbuddet og anvendelse af provenu	91
10.	AKTIEKAPITAL OG AKTIONÆRFORHOLD	92
10.1	Udvikling i aktiekapitalen	92
10.2	Kapitalisering og gældssituation	92
10.3	Aktionærstruktur	92
10.4	Lock-up	92
10.5	Udbytte	92
10.6	Regelsæt mod insiderhandel	93
10.7	Egne aktier	93
10.8	Bemyndigelse	93
10.9	Generalforsamling	93
10.10	Oplysningspligt	93
11.	AKTIERNES RETTIGHEDER	94
11.1	Aktiekapitalens størrelse	94
11.2	Udbytte	94
11.3	Stemmeret	94
11.4	Omsættelighed	94
11.5	Notering på navn	94
11.6	Indløsning	94
11.7	Ombytning	94
11.8	Rettigheder	94
11.9	Generalforsamlingsbeslutninger	95
11.10	Finanskalender	95
12.	BESKATNING	95
12.1	Skatteregler for privatpersoners investering	95
12.2	Skatteregler for privatpersoners investering af pensionsmidler i aktier optaget til handel på First North	95
12.3	Skatteregler for selskabers investeringer	96
12.4	Investorer der ikke er hjemmehørende og ikke er fuldt skattepligtige i Danmark	96
12.4.1	Beskatning af udbytte	96
12.4.2	Afhændelse af aktier	96
12.4.3	Aktieafgift/stempelafgift	96
13.	RÅDGIVERE	97
	TEGNINGSORDRE	bilag



esoft
systems a|s
Vi gør det
nemmere for
ejendoms-
mæglere at
få boliger i
kommision
og at sælge
boliger



e soft systems

1. INTRODUKTION

Nærværende prospekt (herefter kaldet "Prospekt" eller "Prospektet") er udarbejdet i forbindelse med et offentligt udbud (herefter kaldet "Udbuddet") af 1.000.000 stk. nye aktier i esoft systems a/s (herefter kaldet "esoft systems" eller "Selskabet"), én aktie har en pålydende værdi af 1,00 DKK. Esoft systems aktier, såvel eksisterende som nye søges optaget til handel på OMX Københavns Fondsbørs alternative markedsplads First North (herefter kaldet "First North"). Minimumstegningen udgør 500.000 stk. aktier, svarende til tegningsgaranti udstedt af Fionia Bank A/S, se beskrivelse nedenfor.

Før Udbuddet består esoft systems aktiekapital af 2.500.000 stk. aktier á nominelt 1,00 DKK. Efter Udbuddet består esoft systems aktiekapital maksimalt af 3.500.000 stk. aktier á nominelt 1,00 DKK. Der er truffet beslutning om at tilbyde Selskabets medarbejdere et warrantprogram på i alt 200.000 stk. aktier jf. afsnit 4.7.1

Aktierne udbydes til en fast kurs på 20,00 DKK. pr. aktie, i perioden 12. marts 2007 kl. 09:00 til 23. marts 2007 kl. 16:00 begge dage inklusive eller indtil alle aktier er solgt, hvis dette skulle ske før udløbet af tegningsperioden.

Tegningen afvikles i Værdipapircentralen den 30. marts 2007, der samtidig forventes at blive første handelsdag. Ved lukning før tegningsperiodens udløb, forventes både afviklingsdagen og første handelsdag fremrykket.

Tegning kan ske via Internettet på esoft systems hjemmeside www.esoftsystems.com, og der skal foretages en kontant indbetaling med Dankort i forbindelse med tegning af aktier. Selskabets hjemmeside indeholder vejledning i køb af aktier via Internettet. I forbindelse med tegning af aktier via Internettet vil køberne kunne udskrive en elektronisk bekræftelse på købet i form af et interimsbevis, der dokumenterer den indbetalte forudbetaling for de ønskede aktier, og køber vil så efterfølgende blive noteret i Selskabets aktiebog. Der vil ikke ske reduktion i disse tegninger selv ved overtegning af hele emissionen. Når målet for det maksimale tegningsbeløb, der kan tegnes via Internettet, er nået lukker Internethandelssystemet automatisk. Herefter vil det kun være muligt at gennemføre tegningen ved tegningsblanket, se nedenfor.

Tegning kan ske ved at indlevere tegningsblanket til investors (aktiekøbers) kontoførende pengeinstitut, der noterer modtagelsestidspunktet på tegningsblanketten og videregiver denne til Fionia Bank A/S. Ordre over 100.000 DKK i kursværdi og ordre til pensionsordninger skal ske på tegningsblanket, direkte til Fionia Bank A/S på fax 65 91 46 40.

Den samlede tegning via Internettet og via tegningsblanket opgøres hver dag kl. 16,00. Overstiger den samlede tegning det udbudte antal aktier, lukkes tegningen. Lukning af Udbuddet vil blive meddelt via First North og Selskabets hjemmeside. Tegning via Internettet kan dog lukke på et hvilket som helst tidspunkt på dagen, såfremt den reserverede pulje er solgt.

Det tilstræbes, at investor vil modtage det i ordreafgivelsen nævnte antal aktier. Reduktion sker efter bestyrelsens frie skøn, idet ordre under 5.000 stk. aktier får 100 % af det tegnede beløb, mens tegninger over 5.000 stk. aktier ved overtegning foretages reduktion.

I forbindelse med Udbuddet har Fionia Bank A/S, Vestre Stationsvej 7, 5000 Odense C, afgivet en tegningsgaranti på i alt 10 MDKK, svarende til 500.000 stk. aktier. Tegningsgarantien fra Fionia Bank A/S udgør samtidig minimumstegningen, hvilket medfører, at ansøgning om optagelse af esoft systems til handel på First North fastholdes uanset antal solgte aktier.

Udbuddet gennemføres efter dansk lovgivning, og Prospektet er udarbejdet efter standarder og betingelser, der er gældende i henhold til dansk lovgivning og efter bekendtgørelse nr. 306 af 28. april 2005 "Bekendtgørelse om Prospekter for værdipapirer over 2.500.000 €" samt, regelsæt for First North og Kommissionens Forordning nr. 809/2004 af 29. april 2004.

Potentielle investorer anmodes om at undersøge og vurdere risici, juridiske og skattemæssige forhold, inden beslutning om tegning af aktier foretages.

Læs mere om esoft systems på Selskabets hjemmeside www.esoftsystems.com.

ANSVAR OG ERKLÆRINGER

1.1 LEDELSENS ERKLÆRING

Vi erklærer hermed, at vi som ansvarlige for Prospektet har gjort vores bedste for at sikre, at oplysningerne i Prospektet efter vores bedste vidende er i overensstemmelse med fakta, og at der ikke er udeladt oplysninger, der kan påvirke dets forhold.

Vi erklærer ligeledes, at oplysningerne i Prospektet os bekendt er rigtige, og at Prospektet os bekendt ikke er behæftet med udeladelser, der vil kunne forvanske det billede, som Prospektet skal give, herunder at alle relevante oplysninger i bestyrelsesprotokoller, revisionsprotokoller og andre interne dokumenter er medtaget i Prospektet.

Budgettet og fremskrivningerne for esoft systems a/s for perioden 2006/07 – 2010/11 er udarbejdet på grundlag af planer og forudsætninger for Selskabet, der skønnes rimelige og realistiske. De indregnede forventninger til fremskrivningsperioden er efter ledelsens opfattelse realistiske, og fremskrivningerne giver således grundlag for en selvstændig bedømmelse af Selskabets mulige resultat og økonomiske stilling ved budgetperiodens udløb. Fremskrivningerne bygger i al væsentlighed på antagelser, der ligger uden for ledelsens kontrol, herunder en forsæt betydelig efterspørgsel af produkter inden for Selskabets aktivitetsområde i såvel Danmark, som de udenlandske markeder, hvor Selskabet har til hensigt at etablere sig.

Der vil imidlertid ofte opstå afvigelser mellem de forventede og de senere realiserede resultater, idet begivenheder og omstændigheder hyppigt ikke indtræffer som forventet, og sådanne afvigelser kan være væsentlige.

Odense C, 23. februar 2007



Direktion: René Dines Hermand
Adm.direktør esoft systems a/s



Bestyrelsesformand: Poul Dines
Direktør Dines Advisers



Bestyrelsesmedlem: Henrik Lund-Nielsen
Adm.direktør & bestyrelsesmedlem
Gypsum Recycling International A/S

1.2 JURIDISK RÅDGIVERS ERKLÆRING

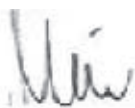
ADVOKATERKLÆRING

Accura Advokataktieselskab ("Accura") har ikke deltaget i udarbejdelse af Prospektet, men har gennemgået de i Prospektet indeholdte oplysninger omkring esoft systems' selskabsretslige registreringsforhold, Selskabets aktiekapital og vedtægter og kan erklære, at disse oplysninger er i overensstemmelse med de foreliggende registreringer i Erhvervs- og Selskabsstyrelsen.

Endvidere har Accura assisteret esoft systems i forbindelse med optagelse af selskabets aktier til notering på First North, og således rådgivet omkring samt bistået ved udarbejdelse af obligatoriske regelsæt, regelsæt for selskabets handel med egne aktier, regelsæt for behandling af intern viden og regelsæt for handel med selskabets aktier.

Hellerup, den 23. februar 2007

Accura Advokataktieselskab, CVR-nr. 24 20 57 38
Tuborg Boulevard 1, DK-2900 Hellerup



Advokat
Michael Vinther



Advokat
Karsten Pedersen

1.3 VURDERING AF FORHOLD OMKRING IMMATERIELLE RETTIGHEDER - IPR

Indledning

I forbindelse med den forestående ansøgning om optagelse af esoft systems a/s (i det følgende omtalt som Selskabet) aktier til handel på First North og Selskabets ansøgning vedrørende varemærkeregistrering af esoft systems logo i EU, er Zacco af esoft systems blevet anmodet om at foretage en vurdering af Selskabets situation i forhold til immaterielle rettigheder (IPR).

Vurderingen af Selskabets situation etableres sædvanligvis ved at undersøge forholdene omkring:

- Selskabets egne IPR til sikring af en vis eksklusivitet, og
- andre parter IPR med henblik på at afdække risikoforhold i forbindelse med Selskabets frihed til at udføre produktion, salg og markedsføring.

IPR omfatter myndighedsregulerede rettigheder, som for eksempel patenter og ansøgning om patent, varemærkeregistreringer og rettigheder etableret ved brug, såsom varemærker og ophavsret. Endvidere omfatter IPR aftaleforhold, der regulerer ejerforhold og licens til udnyttelse af IPR.

Situationen

Zacco er blevet orienteret om, at Selskabets forretningsgrundlag er baseret på at levere helt eller delvist automatiserede serviceydelser til elektronisk formidling af information, primært til ejendomsmæglerfirmaer og ejendomsmæglerkæder. Ved udførelse af serviceydelserne anvendes der software, som Selskabet har udviklet til formålet. Softwaren er udviklet af ansatte i Selskabet herunder ved anvendelse af software, der af Selskabet betragtes som open source software.

Selskabet har oplyst, at det i Selskabets udvikling frem til i dag har været prioriteret at bruge ressourcer på udviklings- og driftsmæssige forhold ved at udvikle og levere helt eller delvist automatiserede serviceydelser til elektronisk formidling af information *frem for* at bruge ressourcer på at sikre Selskabets egne IPR og at afdække risikoforhold i forbindelse med virksomhedens frihed til at udføre produktion, salg og markedsføring. Selskabet har givet udtryk for, at den i sin videre udvikling vil tilstræbe en større grad af professionalisering ved løbende at overveje tiltag, der kan sikre Selskabets egne IPR og løbende at afdække risikoforhold i forbindelse med Selskabets frihed til at udføre produktion, salg og markedsføring.

Vurdering

Der er to forhold, der styrker Selskabets prioriteringer i forhold til IPR frem til nu.

Det ene er, at Selskabet ifølge dens egne oplysninger primært leverer serviceydelser til det danske marked. På det danske marked er Selskabet i konkurrence med et antal identificerede konkurrenter, som ifølge ovennævnte undersøgelse ikke har etableret konfliktrelaterede registrerede rettigheder. Ud fra en strategi om at prioritere udviklings- og driftsmæssige forhold virker Selskabets disposition fornuftig.

Det andet er, at Selskabet har opnået sin position i kraft af sit automatiserede servicekoncept. Automatiseringen er etableret ved hjælp af software, som implementerer specifikke tekniske løsninger. Ifølge Selskabet selv vil Selskabet kunne erstatte disse specifikke tekniske løsninger med andre løsninger og stadigvæk kunne levere servicefunktioner. Da levering af serviceydelser som sådan ikke nyder en egentlig beskyttelse under dansk lovgivning, vurderes det at Selskabet med stor sandsynlighed ikke af konkurrenter vil kunne afskæres fra at realisere sin videre positive fremdrift. Det kan dog ikke udelukkes, at andre parter IPR vil kunne forhindre udnyttelse af specifik software, varemærker og/eller kommunikationsmateriale.

Konklusion

I forhold til patenter og varemærker vurderer Zacco at Selskabet i forhold til sine identificerede konkurrenter har en position, som ikke er til hinder i at Selskabet kan opretholde en fortrinsstilling.

Zacco vil anbefale, at virksomheden forholder sig til:

- rettighedsforhold omkring dens brug af software og kommunikationsmateriale,
- identifikation af konkurrenter og deres IPR med henblik på at afdække risikoforhold i forbindelse med Selskabets frihed til at udføre produktion, salg og markedsføring,
- tiltag, der kan sikre Selskabets IPR med henblik på at opnå en vis eksklusivitet
- ovenstående punkter i relation til internationaliseringsstrategi for Selskabet

Selskabet har oplyst, at der er iværksat aktiviteter til implementering af ovenstående.

Der har været afholdt et møde med Zacco den 8. december, hvor ovennævnte blev drøftet.

Zacco har ingen væsentlige interesser i esoft systems.

Zacco

Zacco er Danmarks førende IPR konsulentvirksomhed. Zacco rådgiver danske og udenlandske kunder om patenter, varemærker, design og andre immaterielle rettigheder. Zacco har ca. 300 medarbejdere og en årlig omsætning på ca. 400 mio. kr. og er dermed en af Europas største IPR konsulentvirksomheder.

Christian Levin Nielsen (advokat, H) har mangeårig erfaring med rådgivning af immaterielle rettigheder, nationalt og internationalt og har varetaget talrige retssager herom – han er tillige certificeret voldgiftsdommer.

Bent Lundsager (Ingeniør, E) er patentkonsulent med mere end 10 års erfaring og siden 2000 afdelingsleder i Zacco. Bent Lundsager rådgiver danske og internationale kunder om IPR – særligt patentering – og herunder om strategiske forhold fx i forbindelse med virksomhedstransaktioner.



Bent Lundsager
d. 8. januar 2007

Christian Levin Nielsen
d. 8. januar 2007

1.4 REVISORS ERKLÆRING

Til ledelsen i esoft systems .

1.4.1 Årsrapporterne

Den af ledelsen aflagte årsrapport for esoft systems for 2003/04 og 2004/05 er revideret af UNIK-REVISION ApS, Registreret revisor FRR, Ørkebyvej 1 C, 5450 Otterup.

Den af Ledelsen aflagte årsrapport for esoft systems for 2005/06 er revideret af UNIK-REVISION ApS, Registreret revisor FRR, Ørkebyvej 1 C, 5450 Otterup, og Mazars, Statsautoriseret Revisionsaktieselskab, Øster Allé 48-50, 2100 København Ø.

Årsrapporterne for 2004/05 og 2005/06 er forsynet med revisionspåtegning uden forbehold og uden supplerende oplysninger. Årsrapporten for 2003/04 er forsynet med revisionspåtegning uden forbehold men med supplerende oplysning om ulovligt anpartshaverlån på 16.000 kr. på grund af en regnskabsmæssig udligningsfejl.

Det af ledelsen aflagte halvårsregnskab for perioden 1. juli – 31. december 2006, er gennemgået af Mazars, Statsautoriseret revisoraktieselskab, Øster Allé 48-50, 2100 København Ø.

Halvårsregnskabet er forsynet med en erklæring om gennemgang (review) uden forbehold eller supplerende oplysninger. Gennemgangen har ikke omfattet sammenligningstallene for perioden 1.juli – 31.december 2005. Redegørelsen for den foretagne gennemgang og vor konklusion dækker derfor ikke sammenligningstallene.

1.4.2 Prospektet

Som generalforsamlingsvalgte revisorer har vi gennemgået det af ledelsen udarbejdede Prospekt for esoft systems. Prospektet er udarbejdet i overensstemmelse med gældende love og regler, herunder regler for First North.

Ledelsen i esoft systems har ansvaret for Prospektet og for indholdet og præsentationen af informationerne heri.

Vort ansvar er, på baggrund af vor gennemgang, at udtrykke en konklusion om oplysninger af regnskabsmæssig karakter.

1.4.3 Det udførte arbejde

Vi har udført vor gennemgang i overensstemmelse med den danske revisionsstandard for "Andre erklæringsopgaver med sikkerhed end revision og review af historisk finansielle oplysninger" (RS 3000). Vi har tilrettelagt og udført vort arbejde med henblik på at opnå høj grad af sikkerhed for, at Prospektet ikke indeholder væsentlige fejlinformationer af regnskabsmæssig karakter.

Vi har således alene gennemgået oplysninger af regnskabsmæssig karakter, herunder opstilling af hoved- og nøgletal, resultatopgørelse, balance samt pengestrømsopgørelse, og har påset, at disse er korrekt uddraget og gengivet fra det gennemgåede halvårsregnskab og de reviderede årsrapporter for esoft systems.

Særskilt revisorerklæring om Selskabets fremadrettede finansielle oplysninger (fremskrivninger) findes i afsnit 1.5 "Erklæring afgivet af esoft systems revisor på fremskrivning af finansielle oplysninger".

1.4.4 Konklusion

Det er vor opfattelse, at årsrapporterne er aflagt i overensstemmelse med lovgivningen og giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling, samt at resultatet af selskabets aktiviteter og pengestrømme er i overensstemmelse med årsregnskabsloven, og at disse oplysninger er korrekt gengivet i dette prospekt.


København, den 23. februar 2007

MAZARS

Satsautoriseret Revisionsaktieselskab



Per Otto Bech
statsautoriseret revisor



Kurt Christensen
statsautoriseret revisor

MAZARS er medlem af Foreningen af Statsautoriserede Revisorer (FSR)

1.5 ERKLÆRING AFGIVET AF ESOFT SYSTEMS REVISOR PÅ FREMSKRIVNING AF FINANSIELLE OPLYSNINGER

Til ledelsen i esoft systems.

Ledelsens forventninger er baseret på internt udarbejdet budget. I dette Prospekt er alene angivet oplysninger om ledelsens forventninger til omsætning og resultat.

Vi har efter aftale undersøgt fremskrivningen af de økonomiske oplysninger i afsnit "5.3 Budgetforløb frem til 2010/11" med udgangspunkt i Selskabets basisforventninger, og den udarbejdede budgetmodel med tilhørende budgetforudsætninger.

Selskabets ledelse har ansvaret for fremskrivningen og de forudsætninger, der ligger til grund for afsnittet "5.3 Budgetforløb frem til 2010/11", og som fremskrivningen er baseret på. Vort ansvar er på grundlag af vore undersøgelser at afgive en konklusion om fremskrivningen og dermed de anførte økonomiske oplysninger.

Fremskrivningen er udarbejdet med det formål at præsentere ledelsens forventninger i forbindelse med kapitalfremskaffelsen på First North. Fremskrivningen udarbejdes ved anvendelse af et sæt forudsætninger, som omfatter hypotetiske forudsætninger og ledelsestiltag, som ikke nødvendigvis forventes at finde sted.

1.5.1 De udførte undersøgelser

Vi har udført vore undersøgelser i overensstemmelse med den danske revisionsstandard om "Undersøgelse af fremadrettede finansielle oplysninger" (RS3400). Denne standard kræver, at vi tilrettelægger og udfører undersøgelserne med henblik på at opnå begrænset sikkerhed for, at de anvendte forudsætninger er i overensstemmelse med formålet med de fremadrettede finansielle oplysninger og en høj grad af sikkerhed for, at fremskrivningen er udarbejdet på grundlag af disse forudsætninger.

Vore undersøgelser har omfattet en gennemgang af fremskrivningen med henblik på at vurdere, om de af ledelsen opstillede forudsætninger er i overensstemmelse med formålet med de fremadrettede finansielle oplysninger, og at der ikke er nogen grund til at tro, at de er urealistiske. Vi har endvidere efterprøvet, om fremskrivningen er udarbejdet i overensstemmelse med de opstillede forudsætninger, ligesom vi har efterprøvet den indre talmæssige sammenhæng i fremskrivningen.

Vi har herefter påset, at de økonomiske oplysninger er medtaget i overensstemmelse med de fremskrevne beløb i budgetmodellen.

Det er vor opfattelse, at de udførte undersøgelser giver et tilstrækkeligt grundlag for vor konklusion.

1.5.2 Konklusion

På grundlag af vore undersøgelser af det bevis, der underbygger forudsætningerne, er vi ikke blevet opmærksomme på forhold, der afkræfter, at forudsætningerne giver et rimeligt grundlag for fremskrivningen. Det er endvidere vor konklusion, at fremskrivningen er udarbejdet på grundlag af de opstillede forudsætninger og er præsenteret i overensstemmelse med den anvendte regnskabspraksis ved aflæggelse af årsrapporten for 2005/06.

Selv om de begivenheder, som er anført under de hypotetiske forudsætninger, finder sted, vil de faktiske resultater sandsynligvis afvige fra de budgetterede og fremskrevne, idet andre begivenheder ofte ikke indtræder som forventet, og afvigelserne kan være væsentlige.

1.5.3 Supplerende oplysninger

Vi skal henvise til afsnit 3 "Risikofaktorer", idet vi særligt skal pege på ledelsens forventninger til udvikling i såvel det danske som det internationale marked, der er af afgørende og af væsentlig betydning for budgettets gennemførelse.

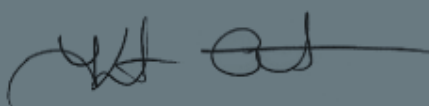
København, den 23. februar 2007

MAZARS

Satsautoriseret Revisionsaktieselskab



Per Otto Bech
statsautoriseret revisor



Kurt Christensen
statsautoriseret revisor

MAZARS er medlem af Foreningen af Statsautoriserede Revisorer (FSR)

1.6 DAHL-SØRENSEN & PARTNER, VIRKSOMHEDSMÆGLERE A/S ERKLÆRING

Den Godkendte Rådgiver har rådgivet esoft systems i forbindelse med esoft systems aktiers optagelse til handel på First North. Som følge heraf har esoft systems ledelse udarbejdet nærværende Prospekt, som esoft systems er ansvarlig for. Den Godkendte Rådgiver har gennemgået Prospektet og skønner på baggrund af de foreliggende oplysninger, som den Godkendte Rådgiver har modtaget fra esoft systems, at der ikke mangler informationer, der væsentligt kan ændre billedet af esoft systems. Den Godkendte Rådgiver har ikke pligt til og har ikke foretaget en egentlig efterprøvning af de udsagn ledelsen har givet i forbindelse med udarbejdelsen af dette Prospekt.

Den Godkendte Rådgiver hjælper esoft systems med at opfylde de forpligtelser, som følger af, at esoft systems aktier er optaget til handel på First North. Disse opgaver vil som minimum være: Løbende at være til rådighed for sparring med esoft systems bestyrelse og direktion – herunder eventuelt deltagelse på bestyrelsesmøder i det omfang det skønnes relevant. At gennemgå meddelelser fra esoft systems inden offentliggørelse uden at dette må forsinke tidspunktet for offentliggørelse, jf. afsnit 3.2 i Regelsæt for First North samt opdatering af esoft systems om dets forpligtelser på First North.


Den Godkendte Rådgiver kan alene rådgive omkring de forhold, som Den Godkendte Rådgiver er blevet bekendt med, og der er ikke pligt til, at den Godkendte Rådgiver selv skal opsøge eller efterprøve informationer om esoft systems.

København, den 23. februar 2007

Dahl-Sørensen & Partners, Virksomhedsmæglere A/S
Amagertorv 9, 1160 København K



Niels Dahl-Sørensen
Direktør, Partner



Thomas Bjerregaard
Partner



2. RESUMÉ (EXECUTIVE SUMMARY)

Resuméet skal læses som en indledning til Prospektet. Enhver beslutning om investering i Selskabs aktier bør træffes på baggrund af Prospektet som helhed.

Hvis en sag vedrørende oplysningerne i Prospektet indbringes for en domstol, kan den sagsøgende investor være forpligtiget til at betale omkostningerne i forbindelse med oversættelse af Prospektet, inden sagen indledes.

De fysiske eller juridiske personer, som har udfærdiget resuméet eller eventuelle oversættelser heraf og anmodet om godkendelse heraf, kan ifalde et civilretsligt erstatningskrav, men kun såfremt det er misvisende, ukorrekt eller i uoverensstemmelse, når det læses sammen med de andre dele af Prospektet.

Der henvises til afsnittet risikofaktorer for en gennemgang af visse forhold, som investor bør overveje i forbindelse med investering i de udbudte aktier.

2.1 SELSKABET

Esoft systems blev etableret af René Dines Hermand 1. juli 2000. Den grundlæggende forretningsidé var at give ejendomsmæglerne dels et redskab til at forbedre præsentationen af ejendomsmæglerens boliger til salg dels et instrument til at differentiere sig på markedet og dermed styrke deres konkurrencekraft. Visionen om at optimere processen omkring ejendomshandel og give kommende huskøbere en bedre og mere varieret præsentation af deres kommende bolig førte til en kombination af softwareudvikling og fototeknik. Panoramafoto eller 360°-foto blev skabt som det første produkt og dermed grundstenen i esoft systems portefølje af fotoydelser. Et tæt samarbejde med udvalgte ejendomsmægler omkring behov og idéer bevirkede, at udviklingen af nye produkter og ydelser tog fart, hvorved produktkonceptet blev etableret.

Nye moduler kan supplere ejendomsmægleren med yderligere faciliteter til opstilling og præsentation af annoncer til aviser og andre blade, produktion af posters, til salg skilte, m.m., back-office systemer til booking af fotograf, skitsetegninger af bolig, m.m. Hele systemkonceptet er bundet sammen med et administrativt interface, der sikrer at ejendomsmægleren konstant har en ajourført status på den enkelte sag.

Grundtanken om, at det er processen, der er interessant og ikke det reelle produkt, er i dag også udgangspunktet for alle nye tiltag i virksomheden

Esoft systems kraftige ekspansion kræver en dynamisk organisation, der gennem esoft systems seks års levetid med passende mellemrum er tilpasset for at imødekomme de fremtidige mål. Esoft systems har valgt en professionel bestyrelse, der skal bistå med den fremtidige udvikling af Selskabet. Inden for det seneste år er to afdelingsledere blevet ansat, den ene med fokus på projekter, udvikling og leverance og den anden med fokus på salg, kundeservice, markedsføring samt leverancer. Organisationen består ultimo 2006 af i alt 75 medarbejdere.

Esoft systems succes har resulteret i flere hædersbevisninger. I 2006 blev René Dines Hermand kåret til Young Entrepreneur of The Year af Ernst & Young, der for 10. år i træk har afholdt konkurrencen, der foregår i 40 lande.

I 2006 blev esoft systems af Dagbladet Børsen udnævnt til Gazelle 2006. Det er en hædersbevisning, der kun tildeles toppen af danske vækstvirksomheder, som gennem en årrække har levet op til Dagbladet Børsens fastsatte vækstsmål. Tildelingen er på grund af forskudt regnskabsår sket på basis af resultater fra regnskabsåret 1.7.2004-30.6.2005.

Esoft systems produktkoncept omfatter i dag foruden fotoydelser også præsentationsprodukter herunder også plantegning, annoncesystemer, kreative ydelser og diverse online-ydelser. Produktkonceptet, der fortsat udbygges, er modulopbygget, og kunden kan tilkøbe de ønskede moduler, der netop dækker behovet. Kunden kan når som helst tilkøbe yderligere moduler.

I produktkonceptet er modulerne forbundet med interfaces og interaktionsfaciliteter, der giver kunden øgede anvendelsesmuligheder, jo flere moduler der tilkøbes.

Salgsafdelingen er etableret omkring årsskiftet 2005/06 og består ultimo 2006 af én salgschef og fire sælgere. Ved at øge salgs- og markedsføringsaktiviteterne vil afdelingen skabe en større synlighed af esoft systems på markedet og i større grad end tidligere været opsøgende over for potentielle kunder. Produktkonceptets nye moduler, ydelser og funktionaliteter vil systematisk blive formidlet til såvel eksisterende som nye kunder. Der er i dag en udnyttelsesprocent hos eksisterende kunder på ca. 45 % - hvilket giver store muligheder alene hos eksisterende kunder.

Konkurrencen på markedet begrænser sig til selvstændige fotografer og ejendomsmægler, som selv fotograferer. På nuværende tidspunkt findes der ingen aktører med et tilsvarende professionelt tilsnit som esoft systems og med et sammenligneligt produktkoncept.

Esoft systems har et overordnet mål om at nå en omsætning på 100 MDKK i regnskabsåret 2010/11. Forventningerne kan indfries ved at fastholde vækstraten på 35 % p.a., som har været tilfældet de foregående 4 år. Målet kan forekomme ambitiøst, men er baseret på en vækst på både eksisterende og ikke mindst nye markeder.

En strategi om internationalisering åbner muligheden for at sprede omsætningen på nye og store markeder med en ekspansiv vækst i omsætningen som mål. Internationaliseringen blev påbegyndt i 2006, hvor esoft systems etablerede sig i Frankrig. Sverige er næste internationale marked og underskrevne aftaler med nogle af de største aktører på det svenske marked for boligsalgssystemer har skabt gode kundekontakter og omsætningskanaler til det meste af markedet i Sverige.

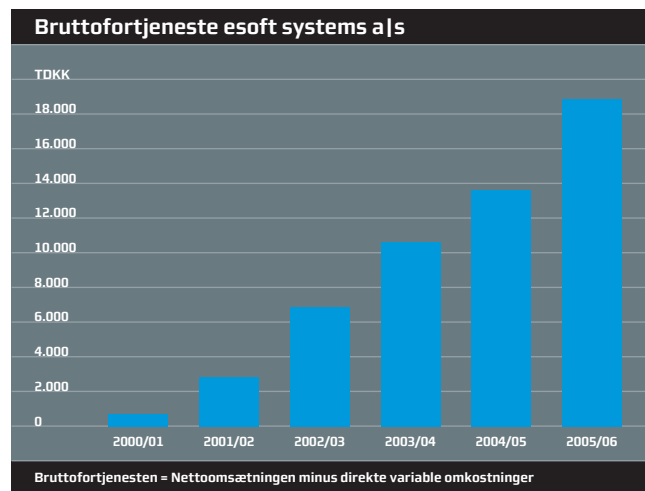
Forventningerne til indtjeningen i Sverige er høje. Konkurrencen i såvel Frankrig som i Sverige er på niveau med det danske marked, altså begrænset til enkelte fotografer og ejendoms-mæglere, der selv fotograferer. Esoft systems ønsker derfor at udnytte muligheden for at være "First Mover" på øvrige internationale markeder. I Europa er Tyskland, England, Holland og Norge esoft systems definerede markeder for den næste fase. Efterfølgende faser omfatter yderligere europæiske og oversøiske lande som kommende esoft systems markeder. Danmark er det land i verden, der har den mest organiserede bolighandel. Denne situation med en komparativ fordel vil kunne udnyttes ved ekspansion på fremmede markeder.

Et samarbejde med den vietnamesiske virksomhed Vietnam Graphics Co. Ltd. kom i foråret 2006 i stand gennem Danidas B2B projektstøtteprogram og den danske ambassade i Vietnam. Vietnam Graphics Co. Ltd. er specialister i animationer med særlig fokus på computerspilbranchen. Samarbejdet med esoft systems fokuserer i første fase på produktion af præsentationsmateriale til kunderne. Den strategiske fordel ved samarbejdet er udnyttelsen af tidsforskellen mellem Danmark og Vietnam på 5-6 timer, der reducerer leveringstiden til kunden, idet dagens produktion i Danmark bliver bearbejdet i Vietnam om natten (dansk tid) og ligger klar i Danmark næste morgen. Næste fase i samarbejdet er oprettelse af et joint-ventureselskab omkring salg og markedsføring af esoft systems produkt-koncept på de lukrative boligmarkeder i Fjernøsten så som Hong Kong, Singapore og Kuala Lumpur med flere. Også i denne fase vil der blive søgt om økonomisk støtte fra Danida.

Det øgede kapitalgrundlag som skabes gennem Udbuddet af aktier vil bidrage til at realisere Selskabets vækststrategi og målsætninger. Ledelsen ønsker gennem en øget markedsføringsindsats at synliggøre og styrke esoft systems image. Ledelsen ønsker at styrke esoft systems fundament til støtte for den fremtidige internationale vækst og accelerere penetreringen på de udvalgte internationale markeder.

Esoft systems har gennem sin seks års levetid bevist sin evne til at håndtere en ekspansiv vækst med fastholdelse af evnen til at tjene penge. Den seneste udvikling i Selskabet viser yderligere forøgelse af væksten. Halvårsregnskabet pr. 31.12. 2006 viser en bruttofortjeneste på ca. 13,2 MDKK og et EBITDA på ca. 3,4 MDKK.

Ledelsen er overbevist om, at styrkelsen af kapitalgrundlaget vil bidrage til at sikre opfyldelsen af esoft systems mål i et højere tempo end ellers muligt. Det er ledelsens opfattelse, at boligmarkederne i flere lande er modne til at penetrere inden for en kortere tidshorizont.



2.1.1 Risikofaktorer

Ledelsen ønsker at fastholde Selskabets vækst på niveau med foregående år, hvilket i et vist omfang kræver gennemførelse af en internationaliseringsproces. Selskabet har ansat en professionel bestyrelse med international erfaring. Det kan dog ikke garanteres, at vækstraterne opnås inden for de fastsatte tidsrammer.

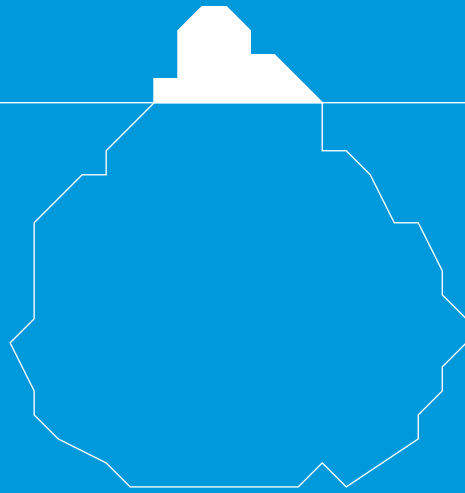
Internationaliseringen tilfører nye dimensioner i organisation-sudviklingen, der kan indebære nye risici for esoft systems.

Esoft systems er markedsledende med begrænset konkurrence. Der er en risiko for andre virksomheder udvikler og tilbyder konkurrerende koncepter, hvilket vil kunne påvirke dele af esoft systems omsætning i negativ retning.

2.1.2 Finanskalender

Esoft systems ledelse har besluttet at periodeoplysninger offentliggøres på følgende datoer i regnskabsårene 2006/07 og 2007/08.

Periodeoplysninger for 3. kv. 2006/07	2. maj 2007
Generalforsamling	27. september 2007
Årsrapport for 2006/07	2. oktober 2007
Periodeoplysninger for 1. kv. 2007/08	2. oktober 2007
Periodeoplysninger for 1. halvår 2007/08	1. februar 2008



esoft
systems
er som et
isbjerg;
det er kun
toppen
der er
synlig

2.2 UDBUDET

Udbudte aktier: Selskabet udbyder 1.000.000 stk. nye aktier a nominelt 1,00 DKK. Minimumstegningen udgør 500.000 stk. aktier, svarende til tegningsgaranti udstedt af Fionia Bank A/S, se beskrivelse nedenfor.

Tegningsperiode: De nye aktier udbydes i perioden 12.marts 2007 til 23. marts 2007, begge dage inklusive.

Ved fuldtegnning kan tegningsperioden afsluttes før 23. marts, dog ikke tidligere end 12. marts kl. 16:00. Tegning via Internettet kan dog lukke på et hvilket som helst tidspunkt i løbet af dagen. Lukning af tegningsperioden og resultatet af Udbuddet vil blive meddelt via Københavns Fondsbørs OMX, First North og på esoft systems hjemmeside, senest 24. marts 2007.

Tegningskurs Aktierne udbydes til en fast kurs på 20,00 DKK pr. aktie a nominelt 1,00 DKK og afregnes franko.

Tegningskursen er fastsat af bestyrelsen under hensyntagen til, at Selskabet gennem seks års drift har dokumenteret forretningskonceptet, at produktkonceptet har et betydeligt potentiale, og at esoft systems aktier forventes optaget til handel på First North.

Afgivelse af tegningsordre: Tegningsordre kan afgives såvel via Internettet som ved tegningsblanket.

Tegningsordrer til en kursværdi på op til 100.000 DKK, svarende til 5.000 aktier kan afgives via Internettet på esoft systems hjemmeside: www.esoftsystems.com. Der kan maksimalt tegnes 500.000 stk. aktier over Internettet. Indbetaling skal foretages i form af kontant betaling med Dankort i forbindelse med tegning af aktierne. Straks efter at der er betalt via Dankort, udstedes der en kvittering for tegningen i form af et Interimsbevis. Tegning (køb af aktier) modtaget og betalt via Internettet bliver ikke reduceret.

Tegningsordrer kan afleveres på papirblanket i investors pengeinstitut. Tegningsordrer til en kursværdi på over 100.000 DKK, svarende til over 5.000 stk. aktier skal afgives på tegningsblanket. Den endelige tildeling af nye aktier finder sted ved fuldtegnning før tegningsperiodens udløb eller ved tegningsperiodens udløb. I tilfælde af overtegning vil der ske en reduktion i ordrene modtaget via tegningsblanket. Reduktionen sker efter bestyrelsens frie skøn.

Tegningsgaranti:	I forbindelse med Udbuddet har Fionia Bank A/S, Vestre Stationsvej 7, 5000 Odense C, afgivet en tegningsgaranti på i alt 10 MDKK, svarende til 500.000 stk. aktier.	
Meddelelse om Udbuddets forløb:	Forventes offentliggjort på Selskabets hjemmeside og via First North ikke senere end 24. marts 2007.	
Optagelse til handel:	Eksisterende og nye aktier søges optaget til handel på First North. Fionia Banks tegningsgaranti (se ovenfor) medfører at Selskabet opretholder ansøgningen om optagelse af Selskabets aktier til handel på First North uanset Udbuddets forløb. Første handelsdag forventes at være 30. marts 2007. Hvis Udbudet lukkes tidligere end 23. marts 2007, forventes første handelsdag at blive rykket tilsvarende frem.	
Lock-up aftaler:	Esoft systems har aftalt en 3-årig lock-up aftale med René Dines Hermand som er eneaktionær i esoft systems gennem Hermand Holding ApS.	
Udbytte:	De nye aktier bærer fuld ret til udbytte for regnskabsåret 2006/07, der deklarerer eller betales af Selskabet, efter at de nye aktier er udstedt og registreret i Værdipapircentralen. Esoft systems følger Værdipapircentralens til enhver tid gældende regler om udbytte. Udbyttet udbetales til aktionærens konto i det kontoførende pengeinstitut. Efter gældende regler tilbageholder danske selskaber normalt 28 % udbytteskat.	
Stemmeret:	Hvert aktiebeløb på nominelt 1,00 DKK giver én stemme. Stemmeretten for aktier erhvervet ved overdragelse er betinget af, at aktionæren er noteret i aktiebogen eller aktionæren har anmeldt og dokumenteret sin erhvervelse overfor Selskabet.	
Anvendelse af provenu:	Der henvises til afsnittet "Formålet med Udbuddet og anvendelse af provenu"	
ISIN/Fondskode:	Eksisterende aktier	DK0060069813
	Nye aktier tegnet via Internettet (midlertidig fondskode)	DK0060070076
	Nye aktier tegnet via tegningsblanket (midlertidig fondskode)	DK0060070159
Symbol på First North:	"ESOFT"	
Risikofaktorer:	Der henvises til afsnittet 3. "Risikofaktorer".	

3. RISIKOFAKTORER

Potentielle investorer bør forud for investering i esoft systems nøje overveje nedenstående risikofaktorer. Prospektet bør gennemlæses detaljeret i sin helhed. Prospektets indhold til-lige med nedenstående risikofaktorer bør danne grundlag for investorers samlede vurdering og beslutning om en eventuel investering i esoft systems aktier bør gennemføres.

Ved vurdering af risici skal der dels tages højde for hvilke risici, der kan tænkes at forekomme, og dels hvordan Selskabet ved aktiv handling eller passiv observation kan tænkes at forholde sig til dem for at minimere eventuelle negative virkninger.

3.1 SELSKABSSPECIFIKKE RISICI

Esoft systems blev etableret i år 2000 og har siden sit andet driftsår haft betydelig vækst i omsætning og resultat. Det er esoft systems målsætning at fortsætte væksten i samme grad. Esoft systems er fortsat under opbygning og er sårbar over for markeds- og konjunktur bestemte hændelser. Der kan derfor ikke gives garanti for, at vækstraterne kan gennemføres på de udsete markeder som forventet.

For på længere sigt at opretholde samme vækst i omsætning er esoft systems i et vist omfang afhængig af, at internationalise-ringen gennemføres, og at esoft systems produkter slår an på de nye markeder indenfor den fastsatte tidshorisont, hvilket ikke kan garanteres.

Virksomhedens ekspansive vækst stiller krav til organisationen, der fortsat skal tilpasses og være i stand til at absorbere nye medarbejdere, som effektivt kan medvirke til en fortsat vækst i udvikling og omsætning.

3.2 AFTALER OG SAMARBEJDER

Esoft systems ydelser fokuserer på ejendomsmæglerens markedsføringsaktiviteter, kreative ydelser, administrative sy-stemer og ikke mindst en samlet koordinering af ejendoms-mæglerens arbejdsområder. Visse af esoft systems moduler integreres i ejendomsmæglerens boligsystemer, systemer som esoft systems ikke selv har udviklet. Der er ingen garanti for, at sådanne samarbejdsrelationer kan opretholdes.

I forbindelse med såvel en højkonjunktur som en lavkonjunktur på boligmarkedet kan antallet af boliger sat til salg hos den enkelte ejendomsmægler påvirke esoft systems omsætning.

Det bemærkes, at mindre udsving i antallet af solgte ejendom-me ikke har direkte indflydelse på esoft systems, da Selskabets indtjening sker i begyndelsen af salgsprocessen.

En eventuel utilstrækkelig innovation i esoft systems kan svække Selskabets konkurrencekraft på længere sigt på ét eller flere markeder.

Esoft systems er afhængig af IT-teknologi og kan, hvis fejl-frekvensen ved ydelser øges, påvirke sin markedsposition i negativ retning.

3.3 PERSONALE

Esoft systems har enkelte nøglemedarbejdere, som siden etableringen har været dybt involveret i udviklingen af produk-ter og ydelser. Esoft systems har som en del af udviklingsstra-tegien indført en politik for vidensdeling, således at personalets produktviden fordeles på mindst to personer. Indtil vidensdelin-gen er fuldt integreret, er der risiko for, at tab af nøglemed-arbejdere kan føre til tab af viden, hvilket kan resultere i en forsinkelse af esoft systems udviklingsplaner. En kortlægning af processer og et modulopbygget system skal adressere denne usikkerhed.

Internationaliseringen tilfører en ny dimension i organisations-udviklingen, der kan indebære nye risici for esoft systems.

3.4 KUNDEAFHÆNGIGHED

Esoft systems kundekartotek er siden etableringen kontinuer-ligt vokset og rummer flere af de store ejendomsmæglerkæder, der typisk indgår et systematisk samarbejde med esoft systems. Samarbejdet har som udgangspunkt, at ledelsen af ejendomsmæglerkæderne henstiller til den enkelte ejendoms-mægler at indgå aftaler med og gennemføre køb af produkter og ydelser direkte fra esoft systems. Omsætningen skabes derfor med den enkelte ejendomsmægler uanset tilhørsforhold.

De største ejendomsmæglerkæder, som esoft systems samar-bejder med, repræsenterede i regnskabsåret 2005/06 en relativ stor andel af esoft systems totalomsætning. Der er ingen garanti for, at samarbejdet med ejendomsmæglerkæderne fastholdes. Et ophør af én eller flere af de etablerede samar-bejdsrelationer kan medføre en risiko for at individuelle ejen-domsmæglere afbryder samarbejdet med esoft systems med heraf følgende risiko for tab af omsætning og indtjening .

Aftalerne, der indgås individuelt med de enkelte mæglere, bliver i højere og højere grad indgået som en samarbejdsaftale over tid frem for som tidligere hvor aftalerne blev indgået fra sag til sag. Samarbejdsaftalerne bliver typisk indgået for en periode fra 1-3 år med et opsigelsesvarsel på 2-3 måneder.

3.5 KONKURRENCE

Bortset fra virksomheder, der konkurrerer med esoft systems på enkelte produkter og ydelser, er det ikke esoft systems bekendt, at der findes virksomheder, der påfører esoft systems direkte konkurrence på totalkonceptet. Der er en risiko for, at andre virksomheder udvikler og tilbyder konkurrerende koncepter, hvilket vil kunne påvirke dele af esoft systems omsætning i negativ retning. Forstærket fokus på patent- og varemærkeret-tigheder minimerer dog denne usikkerhed.

Hvis Selskabet ikke har tilstrækkelig fokus på eventuelle konkurrenter, risikerer Selskabet at blive trængt på enkeltmarkeder og dermed miste markedsandele.

3.6 PRISSÆTNING

Priserne på Selskabets produkter og ydelser er i høj grad fastsat efter, at det skal være attraktivt for kunderne at indgå samarbejde med Selskabet og samtidigt efterlade et fornuftigt dækningsbidrag til Selskabet.

En øget konkurrence på Selskabets ydelser og produkter vil kunne påvirke prissætningen og dermed indtjeningen. Selskabet modvirker risikoen med den nuværende prisfastsættelsesstrategi.

3.7 TEKNOLOGISK UDVIKLING

Den teknologiske udvikling gennemføres med stor hastighed, det er derfor afgørende, at Selskabet træffer de rigtige valg i forhold til teknologiske platforme og udviklingsværktøjer m.v. Selv om Selskabet løbende overvåger den teknologiske udvikling, kan der opstå forøgede omkostninger og negative påvirkninger af indtjeningen, hvis Selskabet træffer de forkerte valg i forhold til den teknologiske udvikling, eller hvis ny teknologi kræver særlig store ressourcer at implementere.

3.8 INTERNATIONALISERING

Tildelingen af eventuel fortsat støtte med et beløb på ca. 4 MDKK over en 3-årig periode til projektet fra Danida vil muliggøre en hurtigere etablering af et joint venture selskab. I tilfælde af afslag vil Selskabet fortsætte aktiviteterne sammen med det vietnamesiske selskab, men vil skulle allokere ressourcer til udviklingen fra indtjeningen i den øvrige del af virksomheden og med deraf følgende risiko for en lavere generel vækst.

3.9 ERSTATNINGER OG FORSIKRINGSFORHOLD

Esoft systems har tegnet erhvervsforsikringer, der dækker driftstab, personskade, sundhedsforsikring, ansvar, IT-udstyr og i øvrigt alle lovpligtige forsikringer. Esoft systems gennemgår løbende sin forsikringsdækning. Den øjeblikkelige forsikringsdækning er efter ledelsens opfattelse tilstrækkelig

til dækning af esoft systems nuværende aktiviteter.

I forhold til den påbegyndte internationalisering kan det være ønskværdigt at tegne nye forsikringsdækninger på nye markeder. Det kan ikke garanteres, at tegnede forsikringer vil kunne dække alle opståede skader, ligesom der i den fremtidige internationalisering ikke kan gives garanti for, at der er aktiviteter som ikke dækkes, eller forhold der gør, at det ikke er muligt at tegne denne type af forsikringer.

Tyveri af værdier der kan skyldes at boligen har været eksponeret på ejendomsmæglerens hjemmeside eller udstillingsvinduer er dækket af husstandens normale hus- eller familieforsikring.

Esoft systems er ikke dækningsansvarlig for indboet på de besøgte ejendomme.

3.10 OPTAGELSE AF SELSKABETS AKTIER TIL HANDEL PÅ FIRST NORTH

Aktierne har ikke før været handlet offentligt og der kan ingen sikkerhed gives for, om Udbuddet vil føre til, at der opstår et marked for Aktierne, samt om et eventuelt marked, der måtte opstå, vil være likvidt. Likviditeten i et selskabs aktie, herunder esoft systems aktier, er betydende for prissætningen af denne samt af aktionærernes mulighed for at købe og sælge aktier til den pris, der findes på First North, hvorpå Selskabets aktier forventes optaget til handel.

Der kan således ikke gives sikkerhed for, at en aktionær til hver en tid kan købe eller sælge aktier i Selskabet, uden at dette påvirker kursen på Aktien.

For at skabe likviditet i aktien er der indgået en market marker ordning med Fionia A/S, se afsnit "8.13 Market Marker aftale".

3.11 MULIG FREMTIDIG KAPITALUDVIDELSE

Selskabet har ingen aktuelle planer om et efterfølgende udbud af aktier. Det er dog muligt, at Selskabet vil skulle udbyde yderligere aktier i fremtiden for at sikre den ønskede vækst, hvilket kan medføre udvanding af hidtidige aktionæres ejerandele og /eller kan få negativ indvirkning på Aktiernes markedskurs.

3.12 VALUTARISIKO

Selskabet forventer at øge afsætningen af sine produkter og ydelser på udenlandske markeder, hvorfor Selskabets fremtidige indtægter vil blive betalt i valutaer, hvor kursudsving mellem danske kroner og betalingsvalutaerne kan få betydning for Selskabet. Selskabets valutarisiko forventes derfor at stige med mulighed for, at Selskabets driftsresultater kan påvirkes såvel negativt som positivt af eventuelle udsving i valutakurserne.

4. SELSKABS- OPLYSNINGER

4.1 HISTORIK OG UDVIKLING – OM ESOFTE SYSTEMS

Esofte systems blev stiftet af René Dines Hermand den 1. juli 2000. Den grundlæggende forretningsidé var at forbedre processen og præsentationen af "ejendomsmæglerens boliger til salg".

Visionen om at optimere processen omkring ejendomshandlen og give kommende huskøbere en bedre og mere interaktiv præsentation af deres kommende bolig førte til en kombination af softwareudvikling og fototeknik. Panoramafoto eller 360 - foto blev skabt som det første produkt i porteføljen af fotoydelser, der i dag tilbydes.

Visionen om at give kommende huskøbere en bedre og mere varieret præsentation af boliger til salg blev gennemført gennem nytænkning og kreativ softwareudvikling. Udviklingen omfattede den nyeste fototeknik og IT-teknologiens interaktionsmuligheder, kombineret i en software pakke med en helt unik funktionalitet og en kreativ brugersnitflade. Boligsøgende på Internettet kunne bevæge billederne, så de kunne se rummet hele vejen rundt. Efter samme princip som en ugle der kan dreje hovedet hele vejen rundt. En fortsat forskning i og udvikling af nye foto- og IT-teknikker førte til kvalitetsforbedring af billedbehandlings- og præsentationsteknikker og produktets popularitet øgedes hastigt.

Panoramabilleder eller 360°-billeder, som var kernen i de første produkter, gav ejendomsmæglerne en mulighed for at markedsføre huse til salg på en helt ny og mere levende facon på Internettet. Ejendomsmæglerens kunder fik hurtigt en oplevelse af selv at bestemme "rundvisningen" i de præsenterede huse via Internettet. De kommende boligkøbere havde fået et værktøj til effektivt at udvælge relevante boliger, der siden hen kunne besigtiges efter aftale med ejendomsmægleren. De efterfølgende fremvisninger ramte mere præcist køberens ønsker og dermed en afsluttet handel.

Ejendomsmæglerens interesse for esofte systems produkter steg hurtigt og i takt hermed fandt esofte systems idéer til nye produkter, som Selskabet i samarbejde med en række ejendomsmæglerne blev udviklet til salgbare moduler. Siden er udviklingen gået hurtigt med mange nye produkter både inden for markedsføring og præsentation samt back-office ydelser, der effektiviserer ejendomsmæglerens arbejdsrutiner. Endnu flere produkter er under udvikling, og idéer til nye moduler ligger klar i udviklingsafdelingens pipeline.

Esofte systems produktsortiment binder effektivt alle arbejdsrutiner for ejendomsmægleren og hans samarbejdspartnere sammen med en styrkelse af kvaliteten og hastigheden som resultat.

Esofte systems er på seks år vokset til en organisation på ca. 75 medarbejdere i Danmark og er i 2006 påbegyndt en internationalisering i Frankrig, Sverige og produktionsmæssigt i Vietnam.

Esofte systems har siden sin start gennemgået en markant udvikling med årlige tocifrede vækstrater for omsætningen samt dig med, at resultatet har været stigende gennem alle årene.

Esofte systems kunder har set produktkonceptet som en mulighed for den enkelte mægler eller mæglerkæde til at differentiere sig på markedet og sikre sig en bedre position og dermed en styrket konkurrencekraft.

4.1.1 Entrepreneur of The Year

"Esofte systems har Danmarks bedste Young Entrepreneur" således indledte juryen i Ernst & Young's årlige konkurrence blandt de bedste vækstvirksomheder i Danmark.

René Dines Hermand og esofte systems vandt kategorien "Young Entrepreneur of The Year 2006". En stor præstation blandt et stærkt felt af nominerede virksomheder.

Ud af 623.196 danske virksomheder kan 1.419 kalde sig for vækstvirksomheder. Det fremgår af en analyse foretaget af Ernst & Young i forbindelse med vækstskaberkonkurrencen Entrepreneur Of The Year 2006.

Esofte systems er en af de 187 vækstvirksomheder, der kvalificerede sig til at blive kandidat til kåringen som Danmarks førende vækstvirksomhed – esofte systems var blandt de seks nominerede. Esofte systems var tillige nomineret i kategorien handel og service foruden kategorien Young Entrepreneur.

Som nævnt vandt René Dines Hermand og esofte systems kategorien "Young Entrepreneur of The Year 2006".



Fra prisoverrækkelsen ses på billedet fra venstre: Poul Dines, René Dines Hermand, Dorte Frandsen og Kim Fogtmann.



Juryens begrundelse for valget af René Dines Hermand som Young Entrepreneur of The Year:

"Stifteren af esoft system, Rene Dines Hermand, vandt titlen som Young Entrepreneur da Ernst & Young kårede landets bedste vækstvirksomheder ved landsfinalen i konkurrencen Entrepreneur Of The Year i Bella Centret den 23. november 2006.

Med en uddannelse som datamatiker og en stor interesse for ejendomme, ejendomshandel og -administration stiftede Rene Dines Hermand i 2000 Selskabet esoft systems, som leverer 360 graders ejendoms-præsentationer, stillbilleder og reprojekteret materiale til ejendomsmæglerbranchen.

Virksomheden, der er hjemmehørende i Odense, beskæftiger 70 medarbejdere, heraf 36 fotografer der arbejder i hele landet samt otte-ti ansatte, der udelukkende arbejder med videreudvikling af Selskabets services.

Ved kåringen har juryen blandt andet lagt vægt på, at esoft systems gennem en unik anvendelse af moderne, digital teknik i et nicheområde har skabt sig et solidt forretningsgrundlag med et stort potentiale, både i Danmark og i udlandet.

Således opererer Selskabet allerede i Frankrig, hvor man er i færd med at ansætte medarbejdere til Middelhavsområdet. esoft har også indgået samarbejdsaftaler i Sverige og derudover har man med støtte fra Danida igangsat aktiviteter i Vietnam.

Ejendomsmarkedet i Vietnam, er hastigt voksende og man vil med etableringen i Vietnam tillige være i stand til at tilbyde kunderne i blandt andet Danmark en væsentlig hurtigere produktionstid på grund af tidsforskellen. Således kan ejendomsmæglerne i Danmark aflevere det rå fotomateriale og tekster om eftermiddagen og i løbet af natten (dansk tid) få det redigeret og tilpasset af medarbejderne i Vietnam."

I tiden efter kåringen var lykønskninger og rosende medieomtale en del af hverdagen.

Selskabet har tidligere opnået hædersbevisninger.

BØRSEN 2006 GAZELLE

Dagbladet Børsen tildelte esoft systems Gazellediplomet 2006, der er et tegn på, at Selskabet er en af Danmarks hurtigst voksende virksomheder, der lever op til følgende krav:

Selskabet skal have offentliggjort mindst fire års regnskaber.

Selskabets omsætning skal være større end én mio. kr. eller hvis omsætningen ikke er oplyst i regnskabet skal bruttoresultatet være større end 1/2 mio. kr. i hvert af de seneste fire regnskabsår.

Væksten i resultat/bruttoresultat skal – mellem de enkelte regnskabsår – være positiv.

Omsætningen/bruttoresultatet skal over hele perioden være mere end fordoblet.

Summen af det primære driftsresultat i de fire seneste regnskabsår skal være positiv.

DEN FYNske JANTEKUSERPRIS

Fyns Erhvervs Center tildelte i 2004 esoft systems 2. pladsen i kampen om årets fynske Jantekuser.

Prisen gives til en iværksætter, der har set nye forretningsmæssige muligheder, har opnået gode resultater, skabt sig et image og lagt en strategi for Selskabets udvikling.

4.1.2 Internationaliseringen

Internationalisering har længe været et mål for esoft systems og Frankrig blev i 2006 det første land, der efterfulgtes af Sverige hvor en etableringsplan er under udførelse. Øvrige lande følger efter, der henvises til afsnit 6.2 Internationalisering.

Et samarbejde med Danida, den danske ambassade i Hanoi, den vietnamesiske grafiske virksomhed, Vietnam Graphics Co. Ltd. og esoft systems har resulteret i, at en del af esoft systems produktion er flyttet til Vietnam. Senere vil det vietnamesiske samarbejde fokusere på salg og markedsføring af esoft systems produktkoncept på de lukrative boligmarkeder i Asien i første omgang Singapore, Hong Kong og Kuala Lumpur.


4.1.3 Kritiske perioder

Esoft systems har i en enkelt periode været præget af et markant pres på den daglige drift som følge af en ekstraordinær tilgang af nye ordrer. Organisationen var på daværende tidspunkt ikke gearret til at imødekomme så markante stigninger i ordretilgangen. Blandt andet derfor er der i efteråret 2005 igangsat en omfattende strategiproces, hvor virksomhedens mission, vision, kerneværdi og forretningsstrategi er blevet fastlagt i en løbende dialog med medarbejderne. Den overordnede strategi er efterfølgende implementeret i de enkelte afdelinger gennem udformning af handlingsplaner og key performance indikatorer for de enkelte medarbejdere. Denne proces fortsætter og vil i den kommende periode specielt i forbindelse med strategien om internationaliseringens iværksættelse blive yderligere styrket, så virksomhedens samlede organisation bliver langt mere robust over for kommende konjunkturudsving.

Esoft systems produktkoncept er i forvejen relativt konjunkturfølsomt, fordi præsentationselementet hos ejendomsmæglere er afgørende både i opgangs- og nedgangstider, og afhænger ikke af antallet af solgte boliger, afhængigheden er derimod knyttet til antallet af boliger til salg.

I perioder, hvor de enkelte ejendomme har en lavere omsætningshastighed, vil kravene til en professionel præsentation øges markant, fordi sælgere af ejendomme vil kræve en ekstra indsats af mægleren. I et marked, med et bredt udbud at vælge imellem, er det et af de eneste midler at gøre sig mere synlig med tiltalende præsentationsmateriale. Samtidig er esoft systems produkt en mulighed for den enkelte mægler eller mæglerkæde til at differentiere sig på markedet og sikre sig en bedre position og dermed en styrket konkurrencekraft.

I opgangstider er det sværere at finde argumenter for at benytte en udvidet præsentationsteknik, når ejendommene næsten sælger sig selv. I den forbindelse hjælper de øvrige produkter til at optimere processerne hos mæglerne, så den sparsomme tid bruges målrettet på indtjeningen og i mindre grad på "daglig drift". Esoft systems har bidraget til et øget fokus blandt ejendomsmæglerne på netop præsentationen af ejendommene. En ejendomsmægler, der selv tager billederne på under 10 minutter, efterlever ikke sælgernes forventninger til en professionel håndtering. I et marked hvor mulighederne for at sælge boligen selv, stilles der større krav til synliggørelse af hvorfor man fortsat får merværdi ved at handle hos en ejendomsmægler. Selv om de juridiske elementer, som følger med en handel hos en ejendomsmægler i Danmark, bør vægte langt stærkere, er præsentationen og salgsmaterialet meget mere synligt og forståeligt for sælgerne af ejendommen. Øvrige markeder har meget fokus på "indpakning", ejendomsmæglerbranchen er kun lige begyndt.



Internatio-
nalisering
har længe
været et
mål for esoft
systems

4.2 STAMDATA OG ØVRIGE SELSKABSOPLYSNINGER

4.2.1 Esoft systems



esoft systems a/s

esoft systems a/s er stiftet 1. juli 2000 og er underlagt dansk lovgivning. Selskabet er hjemmehørende i Odense Kommune, på adressen:

Skibhusvej 52C, DK-5000 Odense C

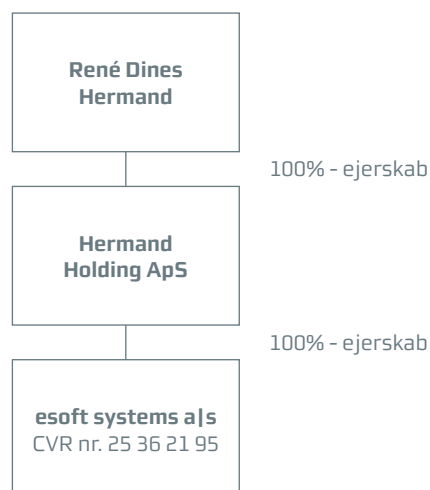
CVR nr. 25 36 21 95

T: +45 70 222 466, F: +45 63 122 466

Web: www.esoftsystems.com

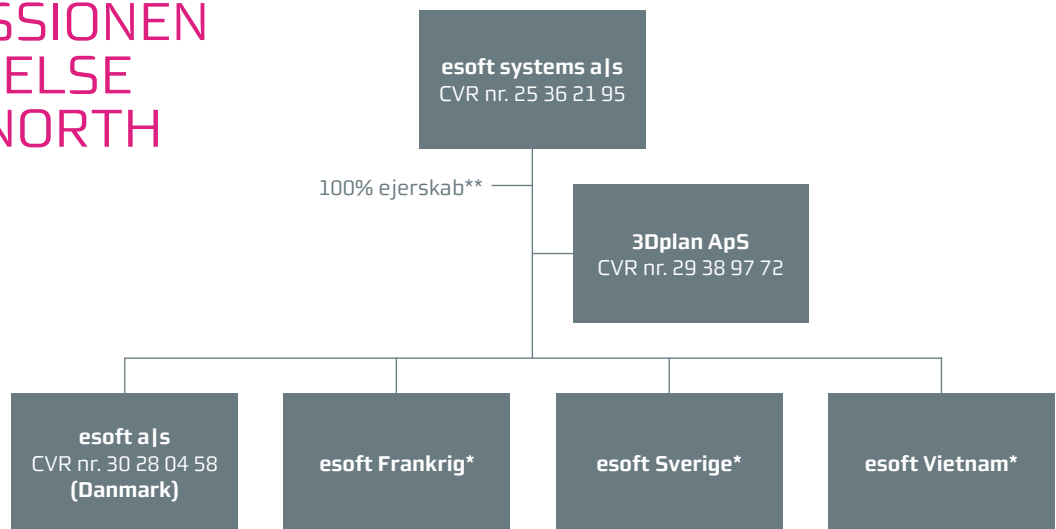
Selskabet har på Prospektdatoen ingen binavne.

4.3 EJERFORHOLD



Direktionen, der består af René Dines Hermand, ejer 100 % af Selskabet før Udbuddet af nye aktier. Bestyrelsen og den Godkendte Rådgiver besidder ingen aktier i hverken esoft systems eller moderselskabet Hermand Holding ApS.

4.4 KONCERN-STRUKTUR VED AKTIEEMISSIONEN OG OPTAGELSE PÅ FIRST NORTH



*) Endnu ikke etablerede datterselskaber.
**) Esoft systems er 100 % ejer af samtlige datterselskaber.

Koncernstrukturen er etableret forud for kapitaltilførslen og optagelsen af esoft systems til handel på aktier på First North.

Koncernen er organiseret med moderselskabet esoft systems og en række datterselskaber, som i den daglige drift arbejder med deres respektive forretningsområder og markeder og samtidig er tæt forbundne med fælles direktion og stabsfunktioner. Etablering af selvstændige nationale selskaber eller filialer giver mulighed for større fokus på de pågældende markeder samtidig med en minimering af koncernens driftsrisiko.

4.4.1 Esoft systems a/s

Esoft systems fungerer som koncernens moderselskab og enejer af nuværende og planlagte datterselskaber. Moderselskabet udvikler og sikrer gennemførelsen af koncernens overordnede strategi. Markedsføring og branding er omfattet heraf og er en væsentlig del af koncernens ansigt udadtil. Esoft systems ejerskab af nuværende og fremtidige IP-rettigeheder er en naturlig konsekvens af strategien.

4.4.2 Esoft a/s

Det oprindelige esoft blev etableret år 2000 af René Dines Hermand som et selvstændigt anpartsselskab. Efter vedtagelse af strategien for internationalisering og den kommende kapitaltilførsel, er alle Selskabets aktiviteter flyttet til datterselskabet esoft a/s, der fortsætter som det danske driftsselskab. Selskabets aktiviteter er fortsat vedligeholdelse og udvikling af produkter og ydelser med tilhørende uddannelses- og undervisningsaktiviteter og samtidigt hermed salg og markedsføring til det danske marked. (læs mere under afsnittet 4.1 Historie og udvikling).

4.4.3 3Dplan ApS

Selskabet producerer og tilbyder tredimensionelle og grafiske præsentationer til koncernens produktkoncept.

4.4.4 Esoft Frankrig

Internationaliseringen begyndte i Frankrig. Den franske medarbejderstab bestående af én sælger og to fotografer og har allerede opnået lovende resultater. Markedet har vist stor interesse for produktkonceptet (læs mere under afsnit 6.2.1 Frankrig). Et nationalt selskab forventes etableret i løbet af 2007.

4.4.5 Esoft Sverige

Esoft systems har indgået samarbejdsaftaler med nogle af de største aktører på det svenske marked. En salgsorganisation bliver etableret i begyndelsen af 2007 og en etablering af et nationalt selskab bliver en realitet i begyndelsen af 2007. (læs mere under afsnit 6.2.2).

4.4.6 Esoft Vietnam

I sommeren 2006 indledte esoft systems under Danidas B2B program et samarbejde med en vietnamesisk virksomhed. Selskabet varetager produktion af driftsopgaver for esoft systems.

Et joint-venture omkring salg og markedsføring af esoft systems produktkoncept i Asien forventes etableret i 2007.

4.4.7 Andre esoft selskaber

Yderligere selskaber forventes etableret på nationalt plan i en række lande såvel i som uden for Europa.

Efter en vellykket entre på det franske og svenske marked forventer esoft systems i regnskabsåret 2007/08 at etablere egne kontorer i Frankrig og Sverige. I samme tidsrum forventer esoft systems at etablere et joint venture selskab med Vietnam Graphics Co Ltd. med henblik på salg og markedsføring af esoft systems produktkoncept på det asiatiske marked med Singapore, Hong Kong, Kuala Lumpur som udvalgte opstarts markeder.

4.5 BESTYRELSE, DIREKTION, OG LEDERGRUPPE

4.5.1 Organisationen

Selskabet har i forbindelse med sin strategiproces fastlagt en enkel organisation med en flad struktur og få ledere. Sigtet er at opnå den størst mulige fleksibilitet gennem opbygning af to enheder dels for salg og foto og dels for udvikling og produktion. Desuden er der etableret en mindre enhed for administration og økonomi, som kan sikre den løbende rapportering til Selskabets interessenter og imødekomme de eksterne krav, der fremsættes fra Selskabets aktionærer, myndigheder og First North.

Selskabet beskæftiger ultimo 2006 ca. 75 medarbejdere i Danmark, 15 i Vietnam, og 3 i Frankrig. Esoft systems forventer i løbet af de kommende år at udbygge organisationen primært på de nye markeder.

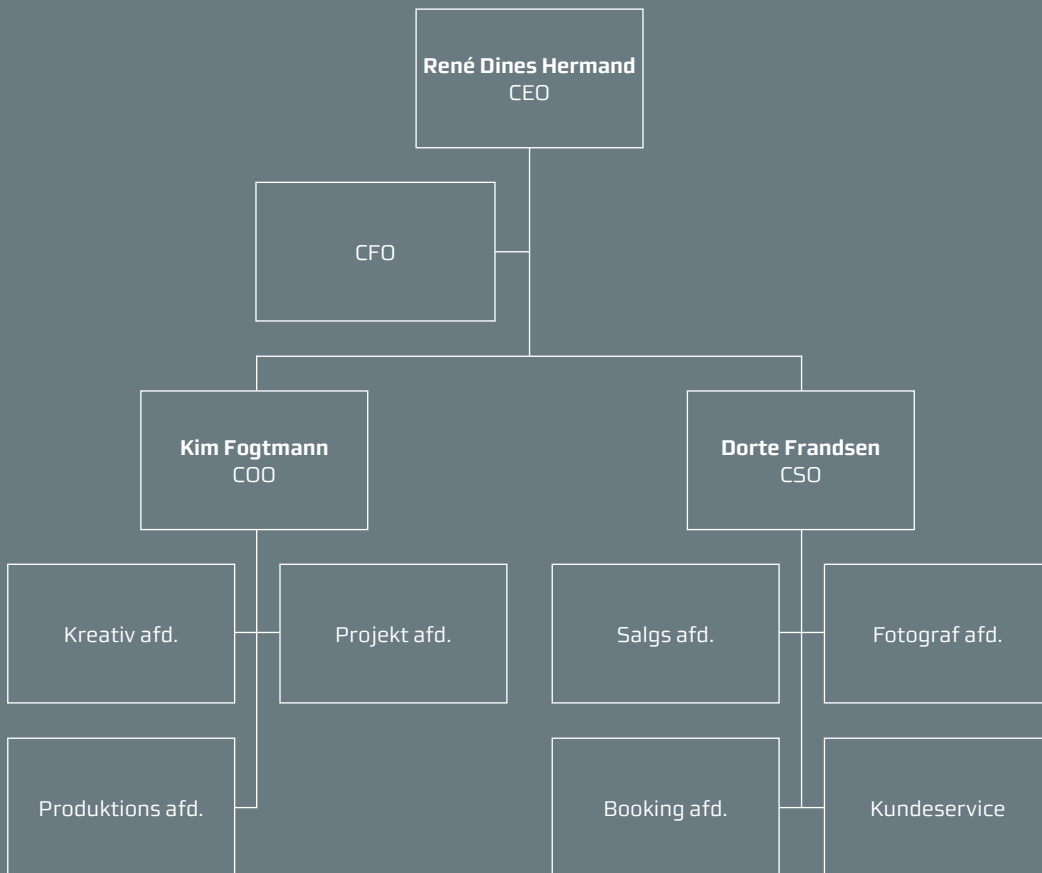
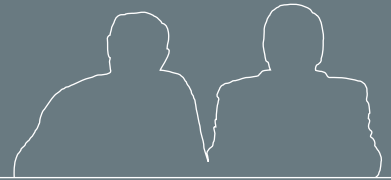
I lyset af den ekspansive internationalisering har esoft systems valgt internationale funktionstitler til ledelsen. Funktionstitler i organisationsdiagrammet kan oversættes til følgende danske funktionstitler.

CEO – (Chief Executive Officer) – Administrerende direktør

COO – (Chief Operations Officer) – Driftschef

CFO – (Chief Financial Officer) – Økonomichef

CSO – (Chief Sales Officer) – Salgschef



Bestyrelsen i esoft systems skal ifølge Selskabets vedtægter vælges af generalforsamlingen for et år ad gangen og bestå af mellem 3 og 7 medlemmer. Fratrådte bestyrelsesmedlemmer kan genvælges, udløbsdatoen for bestyrelsesembedet for den siddende bestyrelse er 27. oktober 2007. Formanden Poul Dines er blevet tildelt 14.000 warrants i forbindelse med tildeling af 1. tranche af warrantprogrammet omtalt i afsnit 4.7.1 Warrantprogram. De øvrige bestyrelsesmedlemmer har på Prospektdatoen intet ejerskab i form af aktier eller tildelte warrants. Bestyrelsen har mulighed for at deltage i 2. tranche af det omtalte warrantprogram.

4.5.2 Bestyrelsesmedlemmer

Poul Dines	Søllingsvej 3, 2920 Charlottenlund		
Bestyrelsesformand	Født 1948		
Nuværende hverv og bestyrelsesposter	Bestyrelsesformand	esoft systems a/s	
	Direktør	Dines Advisers	
	Associate Professor	Roskilde Universitetscenter (RUC)	
	Rådgiver	esoft systems a/s	
Forhenværende bestyrelsesposter	Republica A/S	Libris A/S	
	National A/S	FDB Ejendomme A/S	
	Euro Coop		
Forhenværende hverv (udvalgte)	2001-2005	Direktionsmedlem	FDB
	1995-2001	Underdirektør	FDB
	1989-1995	Ansv. Chefredaktør	Samvirke
	1988-1989	Kommunikationschef	FDB
	1987-1988	Direktionssekretær	FDB
	1986-1987	Informationschef	FDB
	1981-1986	Intern Komm.chef	FDB
	1976-1981	Økonomimedarbejder	FDB
	1976-1976	Sagsbehandler DG IX	EU Kommissionen (Bruxelles)
	1972-1976	Økonomimedarbejder	Forbrugerrådet
	ICACC	Formand for komiteen	
	International Co-operative Alliance Communication Committee		

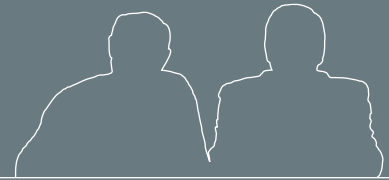
Med en uddannelse som cand.polit. og mange års erfaring med kommunikation på poster som CFO og direktør (direktionsmedlem i direktion på 2 medlemmer) samt som informationschef, direktionssekretær og informationsdirektør og senest som selvstændig konsulent har Poul Dines' hovedfokus været ledelse, forretnings- og strategiudvikling og kommunikation.

Poul Dines har desuden været forfatter på en række udgivelser om forbrugeradfærd.

Poul Dines blev valgt ind i esoft systems bestyrelse 29. juni 2006.

Bestyrelsesformand Poul Dines er morbror til ejeren René Dines Hermand. Derudover er der intet slægtskab mellem bestyrelsesmedlemmer, direktion eller ledende medarbejdere.

Poul Dines tilknytning til esoft systems er baseret på forretningsmæssige forhold gennem virksomheden Dines Advisers, som afregnes på almindelige markedsvilkår. Dines Advisers har i 2006 faktureret esoft systems 709.750 DKK.



Henrik Lund-Nielsen	Gypsum Recycling International A/S, Egebækvej 98, 2850 Nærum		
Bestyrelsesmedlem	Født 1965		
Nuværende hverv og bestyrelsesposter	Bestyrelsesmedlem	esoft systems a/s	
	Bestyrelsesformand	Unwire ApS	
	Adm. direktør & bestyrelsesmedlem	Gypsum Recykling International A/S	
	Bestyrelsesmedlem	WapIncubators A/S	
	Bestyrelsesmedlem	Deko loft + væg P/S	
Forhenværende bestyrelsesposter	Bestyrelsesmedlem	NESA A/S	
	Bestyrelsesformand	i datterselskaber i Faber koncernen	
	Bestyrelsesmedlem	WapTop A/S	
	Bestyrelsesposter	Skandinavisk Industries koncern	
Forhenværende hverv (udvalgte)	1999-2003	Adm. direktør	Faber A/S, Faber Holding A/S
	1991-1999	Direktør (selskaber i koncern)	Skandinavisk Industries A/S
	1986-1990	Konsulent	Habberstad Management Consultants

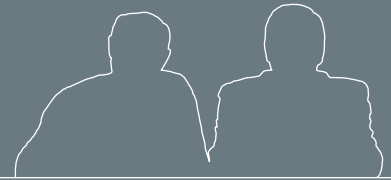
En cand.merc. fra CBS, København og en MBA fra U.S. International University, San Diego, USA er grundlaget for Henrik Lund-Nielsens erhvervs erfaring. 15 års virke med fokus på forretningsudvikling og ledelsesposter på højt niveau i danske og internationale virksomheder. Henrik Lund-Nielsen er en handlingsorienteret og motiverende personlighed, der med en energisk og konsekvent arbejdsstil gennemfører strategier og handlingsplaner. Henrik Lund-Nielsen blev valgt ind i esoft systems bestyrelse 21. december 2006.

Sanne Wall-Gremstrup	McCann Worldgroup, Borgergade 2, 1300 København K		
Bestyrelsesmedlem	Født 1965		
Nuværende hverv og bestyrelsesposter	Bestyrelsesmedlem	esoft systems a/s	
	Bestyrelsesmedlem	Stryhns A/S	
	Bestyrelsesmedlem	Promeduc A/S	
	Bestyrelsesmedlem	Gottlieb & Paludan Arkitekter MAA	
	Direktør	McCann World group	
Forhenværende bestyrelsesposter	Bestyrelsesmedlem	Pebas A/S	
Forhenværende hverv (udvalgte)	2000-2007	Country Manager & adm. direktør	McCann World Group, Denmark and Finland
	1998-1999	Senior Executive VP	Scandinavia Online
	1995-1998	Direktør	Group 4 Falck
	1990-1995	Management Consultant	Accenture

Sanne Wall-Gremstrup har suppleret sin cand. polit. fra Københavns Universitet med Executive Management Program (MCR) fra IMD, Schweiz og en Business Coach uddannelse fra Manning Inspire Copenhagen.

Sanne Wall-Gremstrup har i 15 år arbejdet med forretningsudvikling og ledelse. De sidste mange år i McCann World group, som er verdens største kommunikationsnetværk.

Sanne Wall-Gremstrup blev valgt ind i esoft systems bestyrelse 21. december 2006.



4.5.3 Direktion

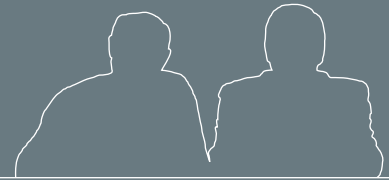
René Dines Hermand	Skibhusvej 52C, 5000 Odense C	
CEO – Chief Executive Officer	Født 1973	
Nuværende hverv	Adm. Direktør	esoft systems a/s
Forhenværende hverv (udvalgte)	2000- 1999-2000 1998-1999 1999 1996-1997 1995-1996 1994 1990 1989	Adm. Direktør esoft systems a/s Datamatiker Byggeprojekt selvbyggeri af parcelhus Handelsskolen Sønderborg Salg af arbejdstøj, sportstøj og annoncer Fyns Invest A/S Student fra Herlufsholm kostskole Handelsskolen Sønderborg Odense Tekniske Skole

René Dines Hermand etablerede esoft systems i slutningen af første års studiet til datamatiker. Alligevel opnåede han et af de højeste karaktergennemsnit ved afslutningen. Inden etableringen af esoft systems havde René Dines Hermand været fascineret af ejendomsbyggeri og -handel og havde bygget sit eget hus med videresalg for øje. Interessen for ejendomshandel er kimen i esoft systems produktkoncept.

4.5.4 Ledergruppe

COO – Chief Operations Officer

Kim Vagtborg Fogtmann	Født 1969		
Nuværende hverv	COO	esoft systems a/s	
Forhenværende hverv	2002-2006	Senior General Manager	Mærsk Data Defence A/S
	2000-2002	International Strategisk Projektleder	Infocom A/S
	1998-2000	Strategisk projektleder	Danfoss Head quarter
	1997-1998	Ansvarlig for elektroniskstyring	Bonus Energy A/S
	1993-1997	Udviklingsingeniør	Dantrafo Horsens A/S
Uddannelse/Baggrund	2005-	Executive CBA/MBA	Institute of Excecutive Education, Harvard
	2002-2006	Top Lederuddannelse	AP Møller – Mærsk (Top Management Program) Certificeret
	2001	Belbins Teamrolle Koncept	
	1996-1999	HD – Afsætning	Syddansk Universitet
	1999	Projektlederuddannelse	Danfoss A/S
	1993	Svagstrømselektro-ingeniør	Odense Teknikum



CSO – Chief Sales Officer

Dorte Frandsen **Født 1970**

Nuværende hverv CSO esoft systems a/s

Forhenværende hverv

2003-2005	Salgs- og kundechef	Accelerate A/S
2002-2003	Salgschef	Brandt International A/S
2000-2002	Økonomi- og kundeservicechef hos	
1997-2000	GTS (Global TeleSystems)	Danmark A/S
1996-1997	Direktionssekretær	Olicom A/S

Uddannelse/Baggrund

2002	HD - Udenrigshandel
2000-2001	HD – Afsætning
1997-	Diverse ledelses- og HR-kurser

4.5.5 ERKLÆRING OM INTERESSEKONFLIKTER

Der foreligger ingen interessekonflikter mellem de pligter, der påhviler bestyrelsesmedlemmer, Direktøren og de ledende medarbejdere og disse personers private interesser og/eller over for andre.

4.5.6 RESUMÉ AF VEDTÆGTERNES BESTEMMELSER VEDRØRENDE BESTYRELSE OG DIREKTION

Selskabets bestyrelse skal bestå af 3 – 7 medlemmer. På Prospektdatoen består Bestyrelsen af 3 medlemmer. Bestyrelsesmedlemmer vælges af generalforsamlingen for tiden til næste ordinære generalforsamling og kan genvælges. Bestyrelsen vælger blandt sine medlemmer en formand. Bestyrelsen træffer beslutning ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed er formandens stemme afgørende.

Bestyrelsen ansætter og afskediger Direktionen, der består af 1 – 3 medlemmer, hvoraf én skal være administrerende direktør. Direktionen består på Prospektdatoen af ét medlem.

Der er ingen krav om, at Bestyrelsen ejer aktier i esoft systems.

Bestyrelsens arbejde udføres efter bestemmelser, der er fastlagt i Forretningsorden for Bestyrelsen, og Bestyrelsen træffer beslutninger ved simpelt stemmeflertal, og i tilfælde af stemmelighed er formandens stemme afgørende.

Der henvises i øvrigt til Selskabets vedtægter §7, vedtægterne er tilgængelige på www.esoft.dk.

4.5.7 VEDERLAG TIL BESTYRELSE, DIREKTION OG LEDENDE MEDARBEJDERE

Bestyrelsen, og Direktionen har i 2005/06 modtaget 1.300.000 DKK i samlet vederlag. For 2006/07 forventes det samlede vederlag til Bestyrelse og Direktion at udgøre 1.500.000 DKK.

Ledende medarbejdere har i 2005/06 modtaget 400.000 DKK i samlet vederlag. For 2006/07 forventes det samlede vederlag til ledende medarbejdere at udgøre 900.000 DKK

Esoft systems har ikke ydet og vil ikke efter optagelsen til handel på First North yde lån til eller stille nogen form for garanti til fordel for noget medlem af Bestyrelsen, Direktionen eller ledende medarbejdere.

Selskabets bestyrelsesformand Direktør cand.polit. Poul Dines fungerer gennem virksomheden Dines Advisers som rådgiver for esoft systems. Dines Advisers har kompetencer inden for strategi, ledelse, kommunikation og forretningsudvikling og rådgiver en række små- og mellemstore danske virksomheder.

Poul Dines er knyttet til Selskabet som konsulent og afregnes på almindelige markedsvilkår. Bortset fra fra Poul Dines konsulent honorar modtager Bestyrelsen ingen aflønning eller godtgørelse fra Selskabet, udover bestyrelseshonoraret.

Selskabet har indgået pensionsordninger med ledelse og medarbejdere, og der er i regnskaber og budgetter afsat beløb

hertil. Der henvises til Selskabets årsrapporter på www.esoft.dk og til afsnit "4.8 Regnskabets nøgletal" og "4.9 Regnskaboplysninger".

4.5.8 ERKLÆRING OM TIDLIGERE LEVNET

Indenfor de seneste fem år har eller er ingen medlemmer af bestyrelsen, direktionen eller ledende medarbejdere:

1. Blevet dømt for bedrageri eller anden svigagtig lovovertrædelse.
2. Deltaget i ledelsen af selskaber, som har indledt konkursbehandling, indgået frivillige ordninger med kreditorer eller trådt i likvidation.
3. Været genstand for offentlige anklager eller sanktioner fra tilsynsmyndigheder eller været erklæret inhabil af en kompetent domstol til at fungere som medlem af en udsteders ledelse, bestyrelse eller kontrolorganer eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

4.5.9 ERKLÆRING OM GOD SELSKABSLEDELSE

Esoft systems bestyrelse og direktion har forholdt sig til og tilstræber at leve op til anbefalingerne om god selskabsledelse, som disse er formuleret i Nørby/udvalgets rapport om Corporate Governance – Anbefalinger for god selskabsledelse i Danmark – Corporate Governance i Danmark, og følger den internationale udvikling på området.

Som eksempler på Selskabets Corporate Governance politik kan nævnes at Selskabet har:

Etableret forretningsorden for Bestyrelsen, med klar adskillelse mellem opgaver for Direktion og bestyrelse.

Selskabet har én aktieklasse og alle aktier har samme rettigheder

Bestyrelsen er ansvarlig for udviklingen af Selskabets Corporate Governance politik og vil i samarbejde med den Godkendte Rådgiver søge løbende at forbedre Selskabets standarder til fordel for Selskabet og dets aktionærer.

4.5.10 KOMMUNIKATION MED AKTIONÆRER

Esoft systems arbejder aktivt for at opretholde en god kommunikation og dialog med aktionærer og andre interessenter. Selskabet tilstræber en høj grad af åbenhed og effektiv formidling af information.

Dialogen med og information til aktionærer og interessenter finder sted via udsendelser af kvartalsrapporter og øvrige meddelelser fra Selskabet og via møder med investorer, analytikere, og pressen. Kvartalsrapporter og andre meddelelser er tilgængelige på www.esoftsystems.com umiddelbart efter offentliggørelsen.

4.6 MEDARBEJDERE

Ledelsen forventer at optagelse på First North vil medføre, at esoft systems bliver en endnu mere attraktiv arbejdsplads for nuværende medarbejdere og fremover vil kunne tiltrække nye velkvalificerede medarbejdere. Desuden indføres i forbindelse med optagelsen af esoft systems til handel på aktier på First North, et incitamentsprogram i form af warrants (tegningsret-tigheder), som yderligere vil styrke interessen for at forblive i esoft systems og mindske risikoen for tab af viden.

4.6.1 MEDARBEJDERSTABEN GENERELT

Esoft systems er fuldt ud bevidst om, at motiverede medarbejdere er en forudsætning for Selskabets fortsatte succes og har derfor udviklet strategier og metoder for at skabe en win – win situation. Medarbejdernes kompetencer stimuleres og udvikles samtidigt med at esoft systems styrker sin videnskapi-tal og kvaliteten i ydelser. I en 50 siders personalehåndbog er de personalepolitiske initiativer beskrevet samt de regler, der regulerer hverdagen for medarbejderne.

I ansættelsens prøvetid på 3 måneder udarbejdes en individuel handlingsplan for den enkelte medarbejder. Handlingsplanen vil som minimum indeholde rolle- og ansvars-fordeling, eksiste-rende arbejdsopgaver samt fremtidige tiltag. Endvidere indeholder den en tidshorison på forventet realisering af tiltag. Handlingsplanen løber over 1 budgetår ad gangen. I prøvetiden afholdes der månedlige statusmøder, der tilsikrer, at medarbej-der og esoft systems har samme forventninger til indholdet i jobbet og udførelsen heraf. Fremadrettet afholdes to årlige MUS samtaler hvor handlingsplan og kompetenceudvikling aftales.

I tillæg hertil udarbejdes der to årlige medarbejdertilfredshed-sundersøgelser, der udfyldes anonymt. Undersøgelsen giver ledelsen et ganske godt billede af esoft systems generelle si-tuation set fra medarbejdernes side. En årlig APV (Arbejdsplads vurdering) bliver også gennemført.

Esoft systems har udviklet sin egen fotografskole med et 12 ugers grundkursus, som alle fotografer skal gennemføre uanset kompetence og tidligere beskæftigelse. Skolen har til formål at sikre en ensartet høj kvalitet i ydelserne til Selskabets kunder. Fotografskolen fungerer også løbende som videreud-dannelse center, herunder oplæring i nye produkter.

4.7 AFLØNNINGSFORMER

Medarbejderne er ansat på funktionærvilkår på almindelige markedsbetingelser. For enkelte medarbejdergrupper er der indført bonus- og provisionsaftaler. Den samlede lønudbetaling er således gjort delvist præstationsafhængig.

De 2 ledende medarbejdere – COO og CSO – har særskilte bonusprogrammer relate-ret til fastlagte økonomiske og kvali-tative mål som fx medarbejder- og kundetilfredshed.

Incitamentsprogrammet, der indføres ved børsintroduktionen, forventes yderligere at motivere og fastholde interessen for at udvikle Selskabet og skabe værditilvækst til glæde for såvel medarbejdere som aktionærer

4.7.1 WARRANTPROGRAM

Sigtet med warrantsprogrammet er at tildele ledergruppen og medarbejderne warrants (tegningsoptioner) for at fastholde og motivere dem til at yde en ekstraordinær indsats, som skal afspejle sig i en vækst i værdien af Selskabet.

Bestyrelsen har bemyndigelse til at udbyde et warrantprogram på i alt 200.000 stk. warrants til Selskabets ledelse og medar-bejdere svarende til 5,4 % af den samlede aktiekapital efter en fuld udnyttelse af warrantprogrammet.

Første tranche på 50.000 stk. warrants er tildelt den 20. januar 2007. Kursen for første tildeling er sat til 10 DKK pr. aktie a nominelt 1 DKK.

Warrants vil blive tildelt de omfattede medarbejdere med en modningsperiode ("vesting") på 6 måneder fra tildelingstids-punktet. Vesting forudsætter minimum 3 måneders ansættelse i Selskabet på tidspunktet for vesting (den 20. januar 2007) uanset grunden til ophør af ansættelsen. Medarbejdere, som fortsat er ansat i Selskabet, vil have en periode for udnyttelse af de vestede warrants på op til 24 måneder.

Markedsværdien er beregnet til DKK 10,59 pr. warrant. Markedsværdien af tildelte warrants er beregnet pr. 20. januar 2007 baseret på Black-Scholes model til værdiansættelse af warrants. Ved beregningen er forudsat ingen udbytte pr. aktie, en volatilitet på 30 % p.a., en risikofri rente på 3,76 % p.a., en aktiekurs på DKK 20 og en forventet varighed på 18 måneder (modningsperioden + 50 % af udnyttelsesperioden). Anden tranche på 100.000 stk. warrants forventes tildelt i for-bindelse med tegningen af nye aktier i marts 2007. Tegningskur-sen for anden tildeling er sat til 20 DKK pr. aktie a nominelt 1 DKK.

Selskabets bestyrelse kan ekstraordinært beslutte, at der kan ske udnyttelse af warrants på et andet tidspunkt end ovenfor nævnt. Seneste udnyttelsestidspunkt er den 30. juni 2009 for så vidt angår warrants udstedt ved første tranche og den 30. juni 2015 for så vidt angår warrants udstedt ved den anden Tranche. Tildelte warrants bortfalder uden varsel eller kompen-sation efter det seneste tidspunkt for udnyttelse, som beskrevet ovenfor.

Ordningen er designet ud fra følgende overordnede principper:

- Der satses på en årlig tildeling baseret på opnåelse af fast lagte resultatmål for at sikre gennemførelsen af den fast lagte forretningsstrate
- Alle medarbejdere er underlagt samme vilkår i aftalen, men differentieres alene på tildeling af antal warrants
- Der anvendes skatteregelsæt jf. LL § 7H og LL § 28.

4.8 LEDELSENS GENNEMGANG AF FINANSIELLE FORHOLD

Nedenfor følger Ledelsens gennemgang af Selskabets finansielle forhold baseret på årsrap-porterne for regnskabsårene 2003/04, 2004/05 og 2005/06.

Ledelsens gennemgang bør læses i sammenhæng med Selskabets årsrapport 2005/06 med noter, som er medtaget i afsnittet "Regnskabsoplysninger" og er tilgængelig på Selskabets hjemmeside www.esoftsystems.com.

4.8.1 FINANSIEL PRÆSENTATION

Nettoomsætningen fra salg af præsentationsydelser i form af forskellige fotoydelser, Internet præsentationer, plantegninger, annoncesystemer og konsulent ydelser indregnes i nettoomsætningen ekskl. moms.

Personaleomkostninger indeholder lønninger og gager til Selskabets personale i forbindelse med administration, salg, udvikling og øvrige aktiviteter.

4.8.2 INDTÆGTSKRITERIUM

Indtægter indregnes i takt med, at de indtjenes, såfremt levering og risikoovergang har fundet sted inden årets udgang, herunder indregnes værdiregulering af finansielle aktiver og forpligtigelser.

Endvidere indregnes alle omkostninger, herunder afskrivninger, i resultatopgørelsen efterhånden som omkostningerne afholdes. Udviklingsomkostninger indregnes i resultatopgørelsen.

4.8.3 DRIFTSRESULTATER

Omsætningen i perioderne 2001-2006 ses af figuren "Omsætning" til højre.

Konstant udvikling af nye produkter og ydelser der sælges til den fortsat voksende kundeportefølje er årsag til at bruttofortjenesten gennem perioden har været stigende.

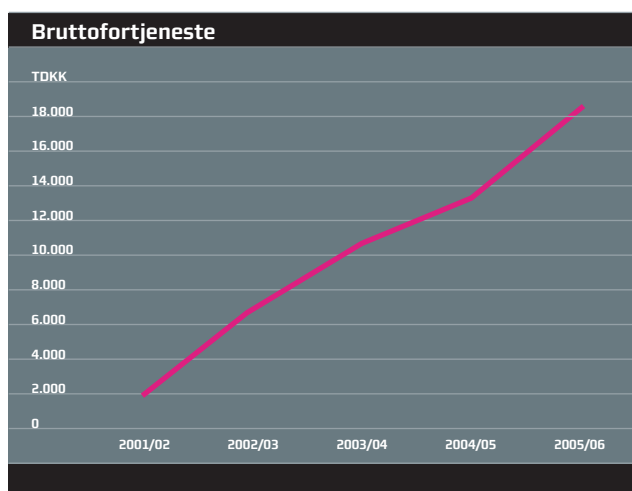
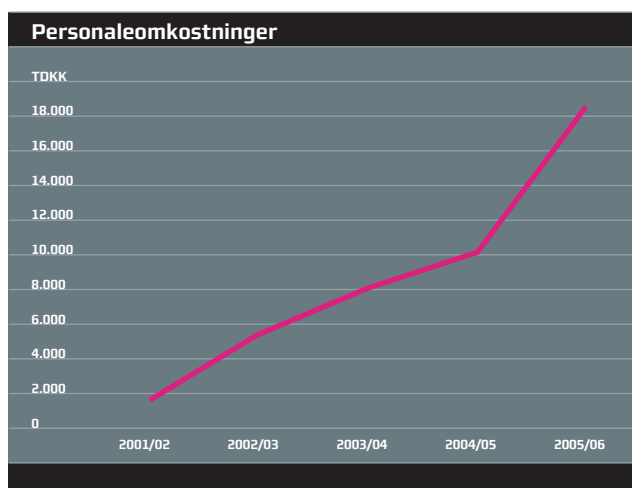
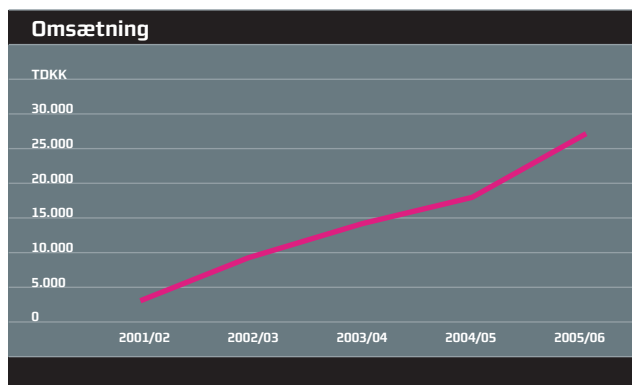
Personaleomkostninger i perioden 2001-2006 ses af figuren "Personaleomkostninger" til højre.

De øgede personaleomkostninger hænger sammen med den øgede personaletilgang i forbindelse med den realiserede vækst.

Bruttofortjenesten i perioden 2001-2006 ses af figuren "Bruttofortjeneste" til højre.

Bruttofortjenesten er steget i takt med øget vækst i det fortsat udvidede produkt- og ydelseskoncept.

EBITDA, resultat før finansielle omkostninger, resultat før skat og årets resultat fremgår af tabellen i afsnit 4.9 "Regnskabsnøgletal".



4.8.4 DRIFTSKAPITAL

Selskabets driftskapital har udviklet sig således i de seneste 3 regnskabsår:

	30.6.2006	30.6.2005	30.6.2004
Tilgodehavender	5.274.249	3.957.053	1.999.640
Leverandører af varer mv.	-998.432	-268.368	-514.694
Anden gæld mv.	-4.326.751	-1.537.795	-1.218.002
Driftskapital	-50.934	2.150.890	266.944

Ændringerne i driftskapitalen kan primært henføres til selskabets stigende aktivitetsniveau, herunder øget omsætning, øgede tilgodehavender hos kunder, øget gæld til leverandører samt øgede personaleforpligtelser som følge af ændringer i medarbejderstaben. Ledelsen vurderer at driftskapitalen er tilstrækkelig til at dække Selskabets nuværende behov for arbejds kapital.

4.8.5 KAPITALISERING OG GÆLDSSITUATION

Nedenstående viser Selskabets ureviderede faktiske kapitalisering og gældssituation pr. 31. december 2006.

	31.12.2006
Langfristede gældsforpligtelser	1.840.540
Kortfristede gældsforpligtelser	4.827.276
Gældsforpligtelser i alt	6.667.816
Aktiekapital	2.500.000
Frie ressourcer	1.964.945
Egenkapital i alt	4.464.945

Selskabets langfristede gældsforpligtelser består af banklån og leasingforpligtelser i knyttet til Selskabets firmabiler.

Selskabets kortfristet gældsforpligtelser består af driftsrelaterede kreditorgæld og skyldig moms. Selskabets kortfristede gældsforpligtelser er ikke garanteret.

Det er ledelsens forventning, at der ikke er behov for yderligere låneoptagelse eller ændring af den aktuelle gældsstruktur.

4.8.6 PENGESTRØMME

Pengestrømsopgørelse ses under afsnit 4.10 Regnskabsoplysninger.

Esoft systems pengestrømme fra driften udgjorde 30. juni 2006, 5,9 MDKK mod 1,2 MDKK juni 2005. Ændringen skyldes en positiv udvikling i driftskapitalen.

Pengestrømmen fra investeringsaktiviteten udgjorde 30. juni 2006 -3,3 MDKK mod -1,1 MDKK 30. juni 2005. Selskabets investeringer er traditionelt begrænset og vedrører primært køb af nyt IT og fotoudstyr, samt salg af tilsvarende gammelt udstyr.

Pengestrømmen fra finansieringsaktiviteten udgjorde 30. juni 2006 -1,4 MDKK mod 0,07 MDKK 30. juni 2005. Ændringen skyldes primært udbetalt udbytte på 1,8 MDKK.

4.8.7 ANLÆGSAKTIVER

Køb af materielle anlægsaktiver omfatter primært IT-udstyr og driftsmateriel.

Selskabet er karakteriseret ved forholdsvis små investeringer, idet Selskabets vækst i høj grad genereres på grundlag af medarbejdernes kompetence, hvortil lønomkostningerne afholdes over driftsomkostningerne.

4.8.8 INFLATION

Inflation og prisændringer havde ikke væsentlig indflydelse på Selskabets drift i de oplyste perioder.

4.8.9 VALUTAUDSVING

Selskabets funktionelle valuta er danske kroner. Effekten af omregninger indregnes i Selskabets resultatopgørelse under finansielle poster i årets løb.

Selskabet vurderer, at der ikke er behov for at indgå aftaler for at reducere risikoen i forbindelse med valutakursændringer. I takt med at internationaliseringen gennemføres vil Ledelsen vurdere behovet for at etablere en egentlig kurssikringspolitik.

4.8.10 ANDET

Selskabet har ikke hensat beløb til pensioner, fratrædelse eller lignende goder.

	1412.11	-0.73	▼	0.06%	778.5
%	1795.63	8.49	▼	0.05%	4443.8
	1791.97	4.83	▲	0.48%	2916.6
	1795.09	-0.54	▲	0.27%	1112.1
	767.89	0.01	▼	0.03%	1787.6
	778.33	1.34	▲	0.00%	1791.9
	4443.87	7.63	▲	0.17%	1295.0
	2916.60	-4.89	▲	0.23%	767.8
%	1112.11	-0.73	▼	0.16%	700.3
	1787.63	8.49	▼	0.05%	443.8
	1791.97	4.83	▲	0.38%	416.6
	1295.09	-0.54	▲	0.27%	412.1
%	767.89	0.01	▼	0.13%	795.6
%	700.33	1.34	▲	0.10%	791.1
	443.83	-5.63	▲	0.17%	795.6
%	416.60	-6.89	▲	0.23%	767.8
	412.11	-0.73	▼	0.06%	778.5
%	795.63	8.49	▼	0.15%	416.6
%	795.63	8.49	▲	0.48%	2443.8
	795.63	8.49	▲	0.27%	2416.6

4.9 REGNSKABETS NØGLETAL

	Halvår 2006 1/7-31/12 TDKK	Halvår 2005 1/7-31/12 TDKK	2005/2006 TDKK	2004/2005 TDKK	2003/2004 TDKK	2002/2003 TDKK	2001/2002 TDKK
Hovedtal resultat:							
Omsætning ²	18.190	10.800	26.665	18.044	14.168	9.203	3.249
Bruttofortjeneste	13.223	7.411	18.753	13.549	10.714	6.856	1.948
EBITDA	3.425	1.336	4.541	3.217	2.427	1.413	285
Resultat før finansielle poster	2.356	524	2.557	1.847	1.614	916	117
Resultat før skat	2.289	462	2.385	1.722	1.542	843	35
Årets resultat	1.609	300	1.682	1.249	1.055	580	35
Hovedtal balance:							
Balancesum	11.760	8.524	11.293	8.212	6.415	3.156	1.940
Egenkapital	4.465	1.474	2.856	1.174	1.725	670	90
Nøgletal i %:							
Soliditetsgrad	38,0%	17,3%	25,3 %	14,3 % ³	26,9 %	21,2 %	4,6 %
Afkastningsgrad	20,0%	6,1%	22,6 %	22,5 %	25,2 %	29,0 %	6,0 %
Udbytte pr. aktie	0	0	0	14,4 ⁴	0	0	0
Gennemsnitligt antal medarbejdere	59	39	46	35	29	22	7

² Historisk har omsætningen ikke været opgivet i tidligere årsregnskaber

³ Faldet i soliditetsgraden i regnskabsåret 2004/05, skyldes udlodning af udbytte på 1,8 MDKK

⁴ Udbyttet pr. aktie, 14,40 er angivet i hele DKK. På tidspunktet for udbyttet var selskabets aktiekapital fordelt på 125.000 stk. aktier

4.10 REGNSKABSOPLYSNINGER

Selskabets regnskabsår er 1/7 – 30/6, nuværende periode er Selskabets 7.regnskabsår.

Der henvises til Selskabets tre seneste årsrapporter på Selskabets hjemmeside www.esoftsystems.com.

Nedenstående krydsreference henviser til informationerne ved side nr. reference til de enkelte årsrapporter.

Årsrapporterne for esoft systems er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabsloven bestemmelser for klasse b-virksomheder. Årsregnskaberne er ikke udarbejdet i henhold til IFRS.

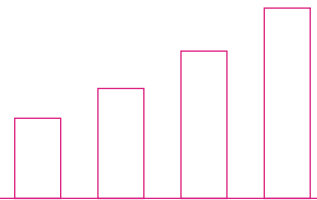
Side nr. henvisning	Halvår 2006 1/7-31/12	2005/2006	2004/2005	2003/2004
Selskabsoplysninger	2	2	2	2
Ledelsespåtegning	4	6	3	3
Anvendt regnskabspraksis	7-9	7-9	4-7	4-7
Hoved- og nøgletalsoversigt	n/a	6	n/a	n/a
Revisionspåtegning	5 ⁴	5	8	8
Pengestrømsopgørelse	n/a	n/a	9	9
Resultatsopgørelse	11	10	10	10
Balance	12-13	11-12	11-12	11-12
Noter	14-16	13-15	13-15	13-15

⁴ Halvårsregnskabet er ikke revideret, henvisning til revisor erklæring om gennemgang af halvårsregnskabet.

REGNSKABSOPSTILLING

4.11 RESULTATOPGØRELSE

	Note	2005/2006	2004/2005	2003/2004
BRUTTOFORTJENESTE:		18.753.482	13.548.910	10.714.088
Personaleomkostninger..... 1		14.212.701	10.331.655	8.286.601
Af- og nedskrivninger.....		1.983.459	1.370.284	813.404
RESULTAT AF PRIMÆR DRIFT:		2.557.322	1.846.971	1.614.083
Finansielle indtægter m.v.....		2.049	1.042	5.324
Finansielle omkostninger m.v.		174.711	126.461	77.345
RESULTAT FØR SKAT:		2.384.660	1.721.552	1.542.062
Skat af årets resultat 2		702.984	472.784	486.935
ÅRETS RESULTAT:		1.681.676	1.248.768	1.055.127
FORSLAG TIL RESULTATDISPONERING:				
Fremført fra sidste år		1.048.940	1.600.172	545.045
Overført til aktiekapital		-375.000	0	0
Årets resultat		1.681.676	1.248.768	1.055.127
TIL DISPOSITION:		2.355.616	2.848.940	1.600.172
Udbytte		0	1.800.000	0
Overførsel til næste år.....		2.355.616	1.048.940	1.600.172
DISPONERET I ALT:		2.355.616	2.848.940	1.600.172



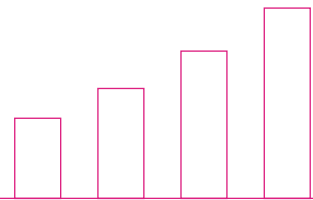
BALANCE

	Note	30.6.2006	30.6.2005	30.6.2004
AKTIVER:				
Goodwill		4.167	14.167	24.167
Licenser		82.705	64.837	44.144
Immaterielle anlægsaktiver	3	86.872	79.004	68.311
Indretning af lejede lokaler.....		426.837	425.056	344.506
Driftsmateriel og inventar		4.824.738	3.371.182	3.765.530
Leaset driftsmateriel		450.598	158.688	0
Materielle anlægsaktiver	4	5.702.173	3.954.926	4.110.036
Depositum.....		227.715	220.213	220.213
Finansielle anlægsaktiver	5	227.715	220.213	220.213
ANLÆGSAKTIVER:		6.016.760	4.254.143	4.398.560
Tilgodehavender fra salg		5.097.365	3.232.701	1.837.917
Mellemregning, moderselskab		0	591.344	15.625
Andre tilgodehavender		1.922	44.336	15.644
Periodeafgrænsningsposter.....		174.962	88.672	130.454
Tilgodehavender		5.274.249	3.957.053	1.999.640
Likvide beholdninger		2.288	613	16.443
OMSÆTNINGSAKTIVER:		5.276.537	3.957.666	2.016.083
AKTIVER:		11.293.297	8.211.809	6.414.643

BALANCE

	Note	30.6.2006	30.6.2005	30.6.2004
PASSIVER:				
Aktiekapital.....		500.000	125.000	125.000
Overført resultat.....		2.355.616	1.048.940	1.600.172
EGENKAPITAL:	6	2.855.616	1.173.940	1.725.172
Hensættelse til udskudt skat.....	7	731.000	558.000	547.000
HENSATTE FORPLIGTELSE:		731.000	558.000	547.000
Bankgæld.....	8	865.275	407.929	487.229
Selskabsskat.....	9	0	630.694	203.040
Leasingforpligtelser.....	8	269.734	102.040	0
Langfristede gældsforpligtelser		1.135.009	1.140.663	690.269
Kortfristet del af langfristet gæld.....	8	521.305	347.166	273.906
Bankgæld.....		264.580	1.385.877	1.445.600
Leverandører af varer og tjenesteydelser.....		998.432	268.368	514.694
Selskabsskat.....	9	460.604	0	0
Anden gæld.....		4.326.751	1.537.795	1.218.002
Foreslået udbytte for regnskabsåret.....		0	1.800.000	0
Kortfristede gældsforpligtelser		6.571.672	5.339.206	3.452.202
GÆLDSFORPLIGTELSE:		7.706.681	6.479.869	4.142.471
PASSIVER:		11.293.297	8.211.809	6.414.643

Pantsætninger og sikkerhedsstillelser..... 10



PENGESTRØMSOPGØRELSE

Note	2005/2006	2004/2005	2003/2004
Årets resultat før skat	2.384.660	1.721.552	1.542.062
Af- og nedskrivninger	1.983.459	1.370.284	813.404
Ændringer i driftskapital	1.703.840	-1.883.946	-625.158
Betalt selskabsskat	-202.090	-34.130	0
PENGESTRØMME FRA DRIFT:	5.869.869	1.173.760	1.730.308
Forøgelse af finansielle anlægsaktiver	-7.502	0	-189.813
Køb af materielle anlægsaktiver	-3.758.490	-2.351.067	-3.598.427
Salg af materielle anlægsaktiver	422.590	1.288.000	589.000
PENGESTRØMME FRA INVESTERINGSAKTIVITET:	-3.343.402	-1.063.067	-3.199.240
Afdrag på langfristet gæld	-824.335	-904.054	-405.789
Provenu ved langfristet låneoptagelse	1.329.300	841.200	617.000
Finansiell leasing	-108.460	-3.946	0
Betalt udbytte	-1.800.000	0	0
PENGESTRØMME FRA FINANSIERINGSAKTIVITET:	-1.403.495	-66.800	211.211
Ændring i likvider	1.222.972	43.893	-1.257.721
Likvider primo	-1.385.264	-1.429.157	-171.436
LIKVIDER ULTIMO:	-262.292	-1.385.264	-1.429.157
Likvider ulimo omfatter:			
Likvidbeholdning	2.288	613	16.443
Bankgæld	-264.580	-1.385.877	-1.445.600
LIKVIDER ULTIMO:	-262.292	-1.385.264	-1.429.157

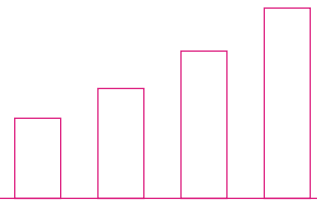


NOTER TIL REGNSKABSOPSTILLINGEN

Note	2005/2006	2004/2005	2003/2004
1 PERSONALEOMKOSTNINGER:			
De samlede personaleomkostninger udgør:			
Løn og gager m.v.	13.577.752	9.843.987	7.878.613
Pensioner	80.075	55.054	0
Sociale omkostninger	226.170	168.063	146.365
Personaleomkostninger i øvrigt	328.704	264.551	261.623
	14.212.701	10.331.655	8.286.601
Gennemsnitligt antal beskæftigede medarbejdere	46	35	29
2 SKAT AF ÅRETS RESULTAT:			
Beregnet selskabsskat af ordinært resultat.....	529.984	464.604	168.090
Regulering af eventualskat.....	173.000	11.000	318.845
Regulering, skat tidligere år.....	0	-2.820	0
	702.984	472.784	486.935
3 IMMATERIELLE ANLÆGSAKTIVER:			
Goodwill:			
Anskaffelsessum, primo.....	50.000	50.000	50.000
Tilgang i året	0	0	0
Anskaffelsessum, ultimo	50.000	50.000	50.000
Akkumulerede afskrivninger, primo	35.833	25.833	15.833
Årets afskrivninger	10.000	10.000	10.000
Akkumulerede afskrivninger, ultimo	45.833	35.833	25.833
BOGFØRT VÆRDI, ULTIMO:	4.167	14.167	24.167
Licenser:			
Anskaffelsessum, primo	109.330	62.691	28.201
Tilgang i året	64.123	46.639	34.490
Anskaffelsessum, ultimo	173.453	109.330	62.691
Akkumulerede afskrivninger, primo	44.493	18.547	1.410
Årets afskrivninger	46.255	25.946	17.137
Akkumulerede afskrivninger, ultimo	90.748	44.493	18.547
BOGFØRT VÆRDI, ULTIMO:	82.705	64.837	44.144

NOTER TIL REGNSKABSOPSTILLINGEN, fortsat

4 MATERIELLE ANLÆGSAKTIVER:	2005/2006	2004/2005	2003/2004
Indretning af lejede lokaler:			
Anskaffelsessum, primo	479.434	352.873	0
Tilgang i året.....	51.000	126.561	352.873
Afgang i året.....	0	0	0
Anskaffelsessum, ultimo	530.434	479.434	352.873
Akkumulerede afskrivninger, primo.....	54.378	8.367	0
Årets afskrivninger	49.219	46.011	8.367
Afgang i året.....	0	0	0
Akkumulerede afskrivninger, ultimo	103.597	54.378	8.367
BOGFØRT VÆRDI, ULTIMO:	426.837	425.056	344.506
Driftsmateriel og inventar:			
Anskaffelsessum, primo	5.695.663	5.076.391	2.598.784
Tilgang i året.....	3.643.367	2.177.867	3.211.064
Afgang i året.....	523.060	1.558.595	733.457
Anskaffelsessum, ultimo	8.815.970	5.695.663	5.076.391
Akkumulerede afskrivninger, primo.....	2.324.481	1.310.861	677.418
Årets afskrivninger	1.675.772	1.161.730	741.439
Afgang i året.....	9.021	148.110	107.996
Akkumulerede afskrivninger, ultimo	3.991.232	2.324.481	1.310.861
BOGFØRT VÆRDI, ULTIMO:	4.824.738	3.371.182	3.765.530
Driftsmateriel, leaset:			
Anskaffelsessum, primo	162.800	0	0
Tilgang i året.....	402.674	162.800	0
Afgang i året.....	0	0	0
Anskaffelsessum, ultimo	565.474	162.800	0
Akkumulerede afskrivninger, primo.....	4.112	0	0
Årets afskrivninger	110.764	4.112	0
Afgang i året.....	0	0	0
Akkumulerede afskrivninger, ultimo	114.876	4.112	0
BOGFØRT VÆRDI, ULTIMO:	450.598	158.688	0

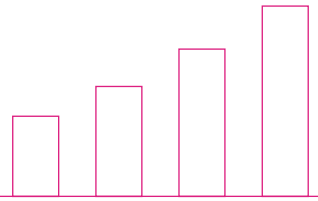


NOTER TIL REGNSKABSOPSTILLINGEN, fortsat

Note	2005/2006	2004/2005	2003/2004	
5 FINANSIELLE ANLÆGSAKTIVER:				
Depositum:				
Anskaffelsessum, primo	220.213	220.213	30.400	
Tilgang i året	7.502	0	189.813	
Anskaffelsessum, ultimo	227.715	220.213	220.213	
Akkumulerede afskrivninger, primo	0	0	0	
Årets afskrivninger	0	0	0	
Akkumulerede afskrivninger, ultimo	0	0	0	
BOGFØRT VÆRDI, ULTIMO:	227.715	220.213	220.213	
6 EGENKAPITAL:				
	Aktiekapital	Overført resultat	Foreslået udbytte	I alt
Egenkapital pr. 1. juli 2003	125.000	545.045	0	670.045
Kapitalforhøjelse	0	0	0	0
Årets resultat	0	1.055.127	0	1.055.127
EGENKAPITAL 30 JUNI 2004:	125.000	1.600.172	0	1.725.172
Egenkapital pr. 1. juli 2004	125.000	1.600.172	-1.800.000	-74.828
Kapitalforhøjelse	0	0	0	0
Afsat udbytte	0	-1.800.000	1.800.000	0
Årets resultat	0	1.248.768	0	1.248.768
EGENKAPITAL 30 JUNI 2005:	125.000	1.048.940	0	1.173.940
Egenkapital pr. 1. juli 2005	125.000	1.048.940	0	1.173.940
Kapitalforhøjelse	375.000	-375.000	0	0
Årets resultat	0	1.681.676	0	1.681.676
EGENKAPITAL 30 JUNI 2006:	500.000	2.355.616	0	2.855.616

NOTER TIL REGNSKABSOPSTILLING, fortsat

Note	2005/2006	2004/2005	2003/2004
7 UDSKUDT SKAT:			
Saldo	558.000	547.000	228.155
Årets regulering	173.000	11.000	318.845
SALDO PR. 30. JUNI 2006:	731.000	558.000	547.000
8 LANGFRISTET GÆLD (excl. selskabsskat):			
Bankgæld	1.203.247	698.281	761.135
Leasinggæld	453.067	158.854	0
Heraf kortfristet	521.305	347.166	273.906
Heraf forfalder kr. 0 efter mere end 5 år.	1.135.009	509.969	487.229
9 SELSKABSSKAT:			
Afsat	464.604	698.281	34.950
Betalt a conto	4.000	158.854	0
Afsat	529.984	464.604	168.090
Betalt a conto	32.000	2.000	0
Overført til sambeskatning	497.984	0	0
	0	462.604	168.090
	460.604	630.694	203.040



NOTER TIL REGNSKABSOPSTILLING, fortsat

Note	2005/2006	2004/2005	2003/2004
10 PANTSÆTNINGER OG SIKKERHEDSSTILLELSER M.V.:			
Der er udstedt pant i selskabets driftsmidler med:			
Løsøre- og bilpantebreve	1.804.000	1.036.000	631.000
Fionia Bank har for selskabet stillet følgende garantier:			
Auxus Danmark	0	0	42.400
Selskabet har indgået følgende forpligtelser for leasing m.v.			
Leasing og leje, driftsmateriel kommende år	0	0	86.000
Ophørende livspolice i PFA, forsikrede René Dines Hermand	750.000	780.000	750.000
Husleje pr. år	672.000	672.000	593.200

5. FORRETNINGS- OVERSIGT

5.1 MISSION, VISION OG VÆRDIER

5.1.1 MISSION

Esoft systems udvikler bl.a. intelligente løsninger indenfor rentegninger, stillbilleder, 360°-panorama-billeder, annoncesystemer, videofilm og hjemmesider for de mæglere som ønsker lidt mere.

5.1.2 VISION

Inden for de næste 3 – 5 år vil esoft systems skabe ekstraordinære og markante visuelle oplevelser for kunder på ejendomsmarkedet.

5.1.3 FORRETNINGSSTRATEGI

Visionen om at levere ekstraordinære og markante visuelle præsentationer af boliger til salg hos ejendomsmæglerne har med en målrettet indsats udviklet esoft systems til en markant udbyder af et systemkoncept til ejendomsmæglerbranchen, hvor fundamentet bygger på følgende grundstene:

- Service
- Innovation
- Automatisering
- Sparring

Forbedringer ikke kun på præsentationer af boliger, men også forbedringer i form af back-office systemer til automatisering af funktioner, der er med til at effektivisere ejendomsmæglerens hverdag.

Den fremadrettede forretningsstrategi handler i høj grad om internationalisering. Skønt potentialet i produktkonceptet langt fra er fuldt udnyttet i Danmark, er tiden inde til at indtage det internationale marked. Effekten af at være "First Mover" på markedet har allerede vist sig i Frankrig og Sverige og flere andre lande er definerede esoft systems markeder. Læs mere under afsnittet Markedsbeskrivelse afsnit 6.

Med internationaliseringen ønsker esoft systems samtidig at opnå en risikospredning.

Konjunkturfølsomheden vil minimeres ved omsætning på forskellige markeder.

5.1.4 KERNEVÆRDIER

Esoft systems understøtter vision og mission med kerneværdierne Kvalitet, Troværdighed og Åbenhed samt en ambition om at udvise Omsorg og være Innovativ.


Kerneverdierne er blevet fastlagt som led i den strategiproces, som selskabet igangsatte i 2005/06. Kerneværdierne lægger vægt på, at virksomhedens produkter har den højeste kvalitet bl.a. ved etablering af kvalitetsinstanser i forbindelse med alle processer. Med kvalitet menes også fokus på kunden og kvalitet og professionalisme i håndteringen af alle kundekontakter.

Troværdighed skal virksomheden opbygge gennem sine handlinger og gennem de produkter og ydelser, der leveres. Sammen med åbenhed fokuseres der på at etablere partnerskaber med kunderne frem for et køb/salgs forhold. Esoft systems skal arbejde på at indgå i tætte relationer med kunderne, så nye produkter og løsninger kan udvikles løbende i et fællesskab baseret på gensidig tillid og respekt for hinandens holdninger.

Den gamle kunderelation skal afløses af et partnerskab, hvor esoft systems i tæt dialog med kunden udvikler nye løsninger og gør hverdagen lettere for kunderne. Dette har været en del af strategien fra første dag. Den første kunde etableret i juli 2000 er stadigvæk kunde hos esoft systems i et velfungerende samarbejde.

Værdien omsorg er primært rettet indad i virksomheden som udtryk for en gensidig respekt mellem medarbejderne og et udtrykt ønske om at sikre en så god arbejdsplads som muligt med mulighed for personlig og faglig udvikling. Det betyder bl.a., at virksomheden påtager sig et ansvar for at den enkelte medarbejder på det personlige plan har mulighed for at udfolde sig. I relation til sundhed og sikkerhed har virksomheden etableret en særlig sundhedsdækning, så alle medarbejdere har mulighed for hurtigt adgang til sundhedssystemet, hvis det er relevant.

Værdien innovation er et krav medarbejderne stiller til sig selv og som kunderne efterspørger hos virksomheden. Kravet er lagt ind i virksomhedens handlingsplaner, så det sikres, at der løbende sker nyudvikling af produkter og ydelser, som kunderne kan markedsføre sig på og dermed differentiere sig.



Værdien
innovation
er et krav
medarbej-
derne
stiller til
sig selv og
som kunderne
efterspørger
hos virksom-
heden

5.1.5 DANIDA OG VIETNAM

I foråret 2006 gik esoft systems i gang med at sondere mulighederne for som led i et B2B udviklingsprojekt gennem Danida at få etableret et samarbejde med en vietnamesisk virksomhed med speciale inden for teknisk tegning af ejendomme, samt 2D og 3D animation.

Pilot-projektet, der støttes finansielt af Danida med 1 MDKK, har bl.a. til formål at udforske de forretningsmæssige muligheder ved tidsforskellen mellem produktion i Danmark og i Vietnam. Dette vil forventeligt give esoft systems en konkurrencefordel ved en markant reduktion af leveringstiden. Esoft systems har store forventninger til pilotprojektet og forventer etablering af et joint-venture i Vietnam i samarbejde med den vietnamesiske virksomhed.



“esoft systems har sammen med sin Vietnamesiske partner modtaget finansiell støtte fra Danidas B2B program til gennemførelse af et pilotprojekt i Vietnam. B2B programmets målsætning er at bekæmpe fattigdom gennem økonomisk og social vækst.

Vi oplever et godt samspil mellem esoft systems og deres vietnamesiske partner Vietnam Graphic. Dette er en meget væsentlig forudsætning for at opnå de mål esoft har for deres forretning i Vietnam. esoft systems er til stede og engagerer sig i de lokale forhold, hvilket er med til at skabe et godt udgangspunkt. Det er glædeligt at se esoft systems leve op til de handlingsplaner, der er aftalt med Danida i B2B programmet.”

Program Coordinator Rasmus Vaupel, Danida.
Udtalelse fra Danida modtaget januar 2007 i forbindelse med udarbejdelsen af prospektet.

I fasen med pilotprojektet er formålet at få etableret en platform for at fremstille dele af det produktkoncept, som indgår i de ydelser, der leveres til ejendomsmæglere. Efter ansøgningsfasen blev projektet godkendt af Danida i september 2006, hvorefter arbejdet er igangsat. Esoft systems har ansat en dansk projektmanager med seks års erfaring med det vietnamesiske marked til at styre og udvikle processen på kontoret i Hanoi. I løbet af efteråret 2006 er der rekrutteret medarbejdere, der er fundet nye lokaler og indkøbt kontor- og IT udstyr mm. Efterfølgende har IT udviklere fra esoft systems i kortere og længere perioder opholdt sig i Hanoi for at konfigurere systemerne og sikre et optimalt samspil med systemerne i Odense.

For at sikre en hurtig indlæring er der gennemført træningsprogrammer for de nyansatte, så de har opnået erfaring med og indsigt i esofts systems programmer. Denne indsats vil fortsætte i de kommende måneder, hvor der ligeledes vil være forstærket fokus på opbygning af en monitoreringsenhed, der skal sikre en ensartet høj kvalitet.

Under projektforløbet gennemføres løbende evalueringer af udviklingen sammenholdt med de fastlagte mål og milestones i Danida bevillingen.

Sigtet er at skabe en win-win situation for begge selskaber og dermed en platform for udbygning af et videre samarbejde. For det vietnamesiske selskab, Vietnam Graphics Co. Ltd., er samarbejdet en mulighed for en internationalisering gennem opnåelse af erfaring, nye kompetencer og etablering af nye arbejdspladser.

Projektet vil lokalt i Vietnam foruden nye arbejdspladser generere en eksport for det vietnamesiske selskab, indføre højere danske standarder for arbejdsmiljøet, overføre nye kompetencer og knowhow og indføre et nyt koncept med store muligheder på det lokale marked.

Esoft systems har også fastlagt et CSR – Corporate Social Responsibility – program, som skal forbedre både arbejdsmiljøet og de ansattes sundhedstilstand. Esoft systems lægger stor vægt på at tage vare på medarbejdernes samlede situation, herunder også at sikre ligestilling mellem ansatte mænd og kvinder.

Esoft systems interesse er, foruden produktion af nuværende produkter, at indgå i et langsigtet samarbejde for at udvikle, markedsføre og udrulle esofts koncept på det vietnamesiske marked og undersøge potentialet på nærliggende attraktive markeder som Hong Kong, Singapore, Bangkok, Kuala Lumpur etc.

Den finansielle støtte fra Danida reducerer den finansielle risiko ved etableringen af projektet. Uden Danidas støtte ville projektet ikke have været realiserbart. Pilotprojektet løber fra september 2006 til og med juli 2007. Ved tidspunktet for Prospektets udarbejdelse primo 2007 forløber Pilotprojektet planmæssigt og beskæftiger 15 medarbejdere i Vietnam.

Den første fase med projektplanlægning og installation af teknisk udstyr er således gennemført tilfredsstillende. Fase 2 er ligeledes afviklet med udvælgelse og ansættelse af medarbejdere samt opstilling af uddannelsesprogrammer. Fase 3 er godt i gang med løbende træning/uddannelse i esoft systems programmer herunder kvalitetsmonitorering. De følgende faser har fokus på outsourcing af processer for at opnå en konkurrencefordel på esoft systems markeder samt udformning af en salgs- og marketingstrategi samt en forretningsstrategi og gennemførelse heraf. I foråret 2007 vil ledelsen fremsende en markedsanalyse og en forretningsplan for det videre samarbejde for at ansøge Danida om støtte til under B2B programmet at etablere et egentligt joint venture selskab i Vietnam med den nuværende samarbejdspartner. I forbindelse hermed vil de udarbejdede markedsanalyser, markedsstrategi mm. blive grundlaget for at komme ind på nye markeder i Fjernøsten, hvor vækstpotentialet er markant. Danidas støtte vil også i den del af projektførelsen markant mindske esoft systems finansielle risiko og bidrage til at gennemføre de planlagte aktiviteter ved opbygning af nye virksomheder i det vietnamesiske samfund.

Esoft systems bidrager gennem de etablerede samarbejdsrelationer til aktivt at dele sin viden med virksomheder i et udviklingsland for at styrke dets fremadrettede udviklings- og markedsmuligheder.

Danida følger pilotprojektet meget tæt gennem kvartalsvise rapporteringer og er en uvurderlig støtte i etableringen på et efter danske forhold på mange måder fremmed og anderledes fungerende marked.



5.2 SELSKABETS MÅLSÆTNING OG STRATEGI

5.2.1 OVERORDNET MÅLSÆTNING

Esoft systems har vedtaget en målsætning om at nå en omsætning på 100 MDKK. i regnskabsåret 2010/11. Målsætningen forventes opnået ved en fastholdelse af omsætningsvæksten på ca. 35 % årligt de næste fire år.

På det danske ejendomsmarked, som er ét af de mindste markeder i EU, forventes en fortsat vækst i omsætningen. Kundekredsen øges fortsat markant, og der er fortsat et stort potentiale i mersalg til eksisterende kunder af kendte produkter og samtidigt hermed vil nye moduler i produktkonceptet bidrage med øget omsætning og indtjening. Dette vil samtidig gøre konceptet lettere at eksportere til andre markeder, fordi tilpasningen lokalt vil være begrænset.

Esoft systems har store forventninger til det internationale marked. Det franske marked, læs uddybning i afsnit 6.2.1, har på kort tid oparbejdet et kundegrundlag, der bidrager positivt til esoft systems dækningsbidrag. Det på trods af at bestyrelsen generelt forventer at et nyt marked giver et mindre driftsunderskud i etableringsåret. Den positive opstart i Frankrig har skabt forventninger om en hurtig ekspansion på det franske boligsalgsmarked.

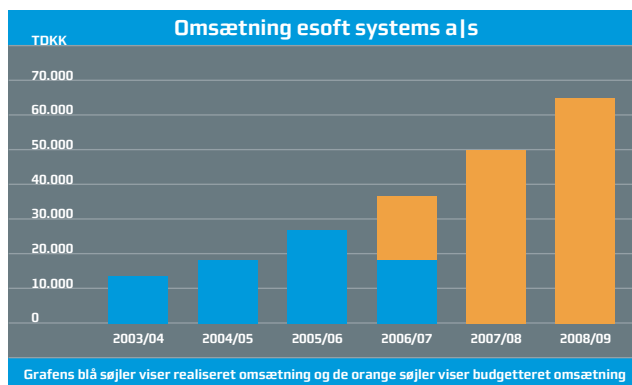
På det svenske marked, læs uddybning i afsnit 6.2.2, er esoft systems stærkt på vej. Der pågår forhandlinger med samarbejdspartnere om markedsføring og kontraktforhandlinger med kunder. Udsigterne til en etablering i Sverige i første halvår 2007 tegner positivt.

Erfaringerne fra Frankrig og Sverige danner grundlag for en udrulning af esoft systems filialer til nye internationale markeder såvel i Europa som på markeder i Fjernøsten tæt på Vietnam, læs uddybning i afsnit 6.2. Med base i et selskab i Hanoi er sigtet at gennemføre analyser af de omkringliggende markeder for at få fastlagt behovet for esoft systems produktkoncept.

Med en større international repræsentation vil konjunkturerne på de enkelte markeder have mindre indflydelse på esoft systems samlede omsætning og vækstmuligheder.

5.3 BUDGET FORLØB FREM TIL 2010/2011

Et overordnet mål for esoft systems er en omsætning på 100 MDKK i år 2010/11. Nedenfor beskrives esoft systems forventninger til den fremtidige udvikling i form af overordnede budgetforudsætninger og kommentarer.



5.3.1 BUDGET 2006/07

Omsætning

I regnskabsåret 2006/07 budgetterer esoft systems med en vækst i omsætningen på ca. 35 % fra 26 MDKK til ca. 36 MDKK.

Væksten sammensætter sig af:

- Stigende omsætning fra eksisterende kunder. Esoft systems har ultimo 2006 ca. 550 aktive kunder, som i varierende grad bestiller ydelser. Flere kunder har en bestillingsgrad på under 20 % af deres samlede antal sager, hvorfor der hos dem er et stort potentiale for mersalg. Med etableringen i efteråret 2006 af en selvstændig funktion for kundeservice er der organisationsmæssigt sat fokus på en tættere kontakt med de eksisterende kunder.
- Siden etableringen af esoft systems første salgsenhed i december 2005 er der sket en opskalering af sælgerstyrken samt sat et skarpere fokus på salgsindsatsen, herunder nye provisionssystemer, som forventes at afspejle sig i en øget tilgang af nye kunder.
- Desuden er der indgået flerårige aftaler med flere halvstore mæglerkæder, hvor omsætningseffekten kun delvist vil slå fuldt igennem i 2006/07, mens den samlede effekt først kan aflæses i de følgende år.

Omkostninger

Personaleomkostninger, som udgør ca. 60 % af de samlede omkostninger, forventes procentuelt at blive reduceret på trods af ansættelse af flere medarbejdere. En stigning i produktiviteten forventes at slå igennem ved en bedre udnyttelse af de enkelte fotografer gennem mere stabil bookning af deres arbejdstid, så de i gennemsnit når flere opgaver. Desuden optimeres indsatsen gennem bedre geografisk allokering af medarbejderressourcerne.

På udviklingssiden forventes en effektivitetsforbedring gennem bedre projektstyring bl.a. ved ansættelse af en ny COO og videreuddannelse af de eksisterende projektledere. Effekten heraf vil kun delvist slå igennem i 2006/07.

Sammenfatning

Efter det første halvår af regnskabsåret 2006/07 er Selskabet både omsætningsmæssigt og indtjeningsmæssigt foran budget. Derfor forventes det budgetterede resultat for hele regnskabsåret som minimum at blive realiseret, medmindre helt uforudsigelige begivenheder skulle indtræffe.

Et realistisk forecast vil være en omsætning på 36 MDKK for hele regnskabsåret 2006/07 under forudsætning af, at de nuværende tendenser fortsætter, hvilket udviklingen indikerer.

For hele regnskabsåret budgetteres et overskud før skat på 4,5 MDKK.

5.3.2 BUDGET 2007/08

Omsætning

Ledelsen forventer at den positive omsætningsudvikling fortsættes med en vækst på ca. 35 %, der sammensætter sig således:

- Fortsat stigning i omsætning med eksisterende kunder som følge af nye produkter til præsentation af ejendomme. Esoft systems har en forretnings-strategi, som indebærer udvikling af 3-4 nye produkter hvert år. De pågældende produkter er allerede i pipeline, men kan først realiseres efter en "kaskade" – model, så der implementeres max. 3-4 nyheder årligt, så den samlede organisation kan følge med og leve op til kvalitetskravene for esoft systems produktkoncept.
- Stor tilgang af nye kunder som følge af en styrkelse af salgsindsatsen både kvalitativt og kvantitativt. Esoft systems markedsandel på ca. 40 % forventes at kunne øges markant

bl.a. som følge af, at der kan forudses en strammere kædestyring hos de enkelte ejendomsmæglerkæder. Det betyder, at flere af deres medlemmer vil bruge esoft systems ydelser samt, at allerede eksisterende kunder vil øge deres andel af købet hos esoft systems. Begge elementer vil understøtte en vækst i omsætningen

- Effekten fra etableringen i Frankrig forventes at slå igennem med større kraft. Det sydfranske marked har et potentiale som reelt er langt større end det danske marked. Da de nuværende præsentationsformer er langt fra det niveau, der i dag kan ses i Danmark, er det realistisk at forvente at en målrettet salgsindsats allerede i år 2 vil kunne give mærkbar effekt på omsætningen.

- Indgangen på det svenske marked forventes også at afspejle sig tydeligere i omsætningen i dette regnskabsår.

Omsætningen budgetteres til i alt ca. 50 MDKK, hvilket er en stigning på ca. 35 % i forhold til året før.

Omkostninger

Omkostningsudviklingen forventes at afspejle en fortsat fremgang i produktiviteten, så ydelser pr. medarbejder øges. Det skyldes bl.a., at flere opgaver som billedbehandling mm. placeres i det vietnamesiske joint venture selskab, hvor lønomkostningerne er lavere end på det danske marked. Desuden vil det styrke Selskabets konkurrencekraft med hurtigere og mere sikre leveringer.

Salgs- og markedsføringsomkostninger øges for at fastholde den høje omsætningsstigning.

Omkostninger til etableringer på de nye internationale markeder forventes at være relativt lave, da grundydelse leveres fra det danske selskab. Forventningerne er, at driften vil være i balance i år 2.

Sammenfatning

Men en samlet budgetteret omsætning på ca. 50 MDKK ventes Selskabet at realisere et resultat før skat på 5-6 MDKK, som afspejler den løbende effektivitetsforbedring, der er igangsat i 2006/07, men først vil slå helt igennem i dette regnskabsår.

Samlet set vil stigningen i omsætningen kunne håndteres med mindre organisatoriske investeringer, hvilket vil give et bedre resultat før skat og sikre en konsolidering af Selskabet.

5.3.3 PROGNOSE 2008/09-2010/11

Omsætning

Forventningerne til omsætningen i de kommende regnskabsår sammenfattes i fortsat høje vækstrater, der afspejler de mange nye aktiviteter.

Grunden er bl.a.:

- Fortsat udbygning på det danske marked hos eksisterende og nye kunder som følge af udvikling af nye produkter.
- Etablering af platforme på nye markeder som fx. Tyskland, England, USA og Vietnam. Strategien er både etablering i det pågældende land, men også fokus på enkelte større byer. I Vietnam kan Hanoi kontoret udbygges som planlagt til penetrering af det attraktive boligsalgsmarked i de nærliggende storbyer som Hong Kong, Bangkok, Kuala Lumpur med flere.
- Grundkonceptet er blevet så mobilt, at det relativt hurtigt kan implementeres i lande/områder, hvor Internettet er udbredt og anvendt som medie i forbindelse med ejendomshandel
- Fortsat vækst på markederne i Frankrig og Sverige.

OMSÆTNINGSUDVIKLINGEN PROGNOSTICERES PÅ FØLGENDE MÅDE:

- 2008/09: 65 MDKK (vækst på ca. 15 MDKK eller 30 % i forhold til året før)

- 2009/10: 82 MDKK (vækst på ca. 19 MDKK eller 30 % i forhold til året før)

- 2010/11: 100 MDKK (vækst på ca. 18 MDKK eller 22% i forhold til året før)

Omkostninger

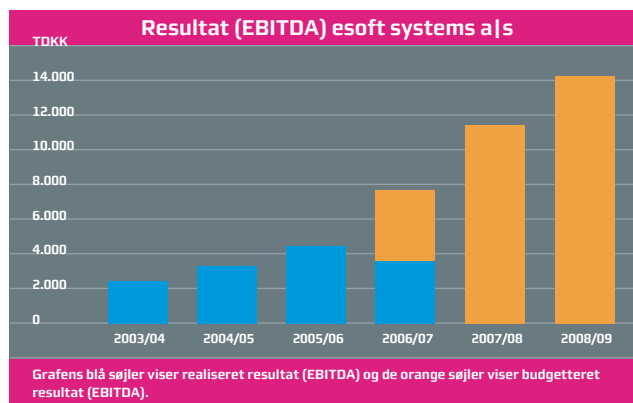
De foregående års investeringer i forbedret produktivitet forventes at slå helt igennem og give effekt. Den teknologiske udvikling vil skabe muligheder for yderligere at effektivisere processerne.

Af forsigtighedsgrunde er der budgetteret med en uændret omkostningsprocent igennem perioden.

Sammenfatning

På trods af en markant vækst i omsætningen gennem perioden, forventes en stort set uændret overskudsgrad (EBITDA i forhold til omsætning).

Det giver følgende resultater (EBITDA) i perioden:



KUNDETÆTHED (ANTAL EJENDOMSMÆGLERE I DANMARK):



5.3.4 MARKEDSDEFINITION

Esoft systems etablering på det danske marked er som beskrevet i fortsat vækst og geografisk spredt over hele landet. Danmarkskortet viser den geografiske spredning og landsdækkende virksomhed.

Skønt Danmark er et vel udbygget marked er der fortsat store muligheder for fortsat vækst

Frankrig er nu et nystartet esoft systems marked og Sverige er i opstartsfasen.

En række internationale markeder er defineret, England, Tyskland, Holland, Norge og USA, samt de lukrative boligmarkeder i Fjernøsten.





5.4 PRODUKTBEKRIVELSE

Kernen i produktkonceptet er fortsat levering af fotoydelser til præsentation ejendomsmæglerens salgsmodne boliger. Rækken af andre moduler herunder back-office produkter med intelligente interfaces og interaktion i et web baseret miljø er fortsat voksende. Sammenkoblingen af moduler forenkler work-flow og effektiviserer ejendomsmæglerens arbejdsgange. Nye moduler kan supplere ejendomsmægleren med yderligere faciliteter til opstilling og præsentation af annoncer til aviser og andre blade, produktion af posters, til salg skilte, m.m., back-office systemer til booking af fotograf og skitsetegninger af bolig, m.m. Hele systemkonceptet er bundet sammen med et administrativt interface, der sikrer at ejendomsmægleren konstant har en ajourført status på den enkelte sag. Systemet er online og altid tilgængeligt for kunderne. En standard computer med Internet adgang er hvad der kræves. Dette sikrer ikke mindst, at kunderne har friheden til at vælge, hvor og hvornår arbejdet skal udføres.

Esoft systems tilbyder med sit produktkoncept en vifte af moduler, der enkeltvis eller samlet forenkler arbejdsopgaverne for ejendomsmægleren, og som sikrer effektivitet og høj kvalitet.

Esoft systems produktportefølje kan inddeles i fire hovedkategorier:

- **Fotoydelser**
- **Online-ydelser**
- **Kreative ydelser**
- **Annoncesystemer**

Produktporteføljen giver således esoft systems status som totalleverandør og service provider for ejendomsmæglerbranchen, hvor flere og flere behov dækkes af esoft systems produktkoncept.

Produktsortimentet giver ejendomsmægleren et effektivt værktøj med en automatik der sørger for en konstant høj og ensartet kvalitet i ydelser. Systemet har i tilgift den fordel, at jo flere moduler ejendomsmægleren anvender, jo større er effektiviteten af samdriften.

5.4.1 FOTOYDELSER

Gennem grundig uddannelse af esoft systems fotografer sikres en høj og ensartet kvalitet af ejendomsfotos, bestående af en bred vifte af specialfotoydelser lige fra almindeligt stillfoto og 360°-foto til krævende aftenfoto og livsstilsbilleder. Esoft systems tilbyder således en total fotodækning i forbindelse med et ejendomssalg baseret på kritisk kontrol af indkomne fotos, hvilket tilsikrer kvaliteten af leverancen.



- **360°-FOTO**

Esoft systems oprindelige produktfundament bygger på panorama-billeder i 360°s format, der giver mægler en mulighed for at præsentere interaktive 360°s billeder af ejendommen på sit hjemmeside. Præsentationen af ejendommen giver derved den potentielle køber en oplevelse af at stå i ejendommen og giver en bedre oplevelse af boligen frem for konventionelle stillfotos. Af samme årsag er produktet meget populært hos esoft systems kunder.



- **STILLFOTO**

Et professionelt fotograføje kombineret med høj teknisk knowhow sikrer den rette belysning samt komposition af billederne. Der er en verden til forskel på indtrykket af en ejendom, der præsenteres af en professionel fotograf og en selvlært "fotograf". Evnen til at sætte sig i sælgers sted er med til at sikre en relevant og top professionel præsentation.

• BLÅ HIMMEL-GARANTI

De fleste tænker på en gråvejrsdag, når man taler om nødvendigheden af "blå-himmel" garanti. Faktisk hænger det sådan sammen, at fx en flot ejendom ved vandet, ofte har to meget relevante facader, som vægter meget i prisen og salgbarheden. Da solen ofte står relativt lavt om foråret og efteråret, møder fotografene modlys på den ene side af ejendommen. For at præsentationen ikke består af et flot "sommerbillede" med blå himmel fra den ene side af ejendommen og et kedeligt billede fra den modsatte side – hvor himlen "brænder ud", kan man teknisk genskabe en blå himmel, som præsenterer ejendommen bedre. Brænder ud - betyder at billedet bliver helt hvidt på de lyse steder i billedet (ofte himlen). Dette sker, når kameraet åbner for den mængde lys, der er nødvendigt for at lyse en skyggeside op samtidigt med direkte modlys fra solen.. De teknisk skabte blå himler, er reelt blå himler, der er fotograferet på forskellige tidspunkter af året og samlet i en database, hvorfra de hentes til redigering. Da det danske vejr ikke altid er præget af en flot blå himmel, tilbyder esoft systems computer-redigering af alle udendørsbilleder.



• AFTENFOTO

Aftenfoto skaber en hyggelig atmosfære, hvor lyset bruges aktivt som præsentation. En ekstra indbydende, hyggelig eller eksklusiv dimension, kan mægler vælge at få tilføjet til præsentationen af ejendommen. Et produkt, der ikke nødvendigvis sælger flere ejendomme, men sikrer at den pågældende mægler får et konkurrencemæssigt fortrin og oftere bliver valgt af kunden.



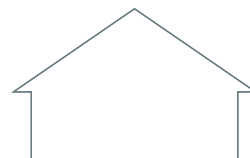
• LIVSSTILSBILLEDER

Med motiver som "det lille ovale vindue i hoveddøren" eller "husets kat der ligger og soler sig i vindueskarmen" tilbyder esoft systems at "indfange husets sjæl". Disse indendørs- og udendørsfotos tilføjer en kreativ dimension i præsentationen af ejendommen. En dimension, der distancerer præsentationen fra optagelser fra almindelige, gode fotografer. Sælgerne vil have livsstilsbilleder til at præsentere netop deres bolig, når den skal sælges. En potentiel køber interesserer sig ikke så meget for de rå mursten, men mere for livsstilen og mulighederne ved ejendommen. Ejendomshandel er i høj grad følelsesbetonet og ikke kun faktisk baseret.

• LOKATIONSFOTO

Med beliggenheden, som en af de vigtigste parametre i salg af ejendomme, tilbyder esoft systems lokationsfotos af ejendommens nærmiljø.





• **8 M. MASTEFOTO / 32 M. MASTEFOTO**

For at skabe et bredere udsyn over hus og have tilbyder esoft systems en fotoløsning, hvor fotografen sætter sit kamera på en 8 eller 32 meter høje fotomast for perfekt præsentation af både have og ejendom eller hele lokalområdet. De tilhørende parkeringspladser til det lokale indkøbscenter, der er sat til salg, kommer med i et samlet overblik over hele ejendommen. Dette gælder også sommerhuset, der ligger i 4. række. Mastefoto giver et præcist indtryk af afstanden til omkringliggende områder.

• **E HIGHLIGHT**

Ønsker mægler en speciel præsentation af ejendommen, tilbyder esoft systems et interaktivt produkt, der giver den potentielle køber oplevelsen af at bevæge sig gennem boligen ved hjælp af en særligt teknik med stilbilleder. Mægleren har muligheden for at fremhæve positive aspekter gennem anvendelsen af tekstbobler til at beskrive enkeltheder efterhånden som den potentielle køber "bevæger sig" gennem boligen.

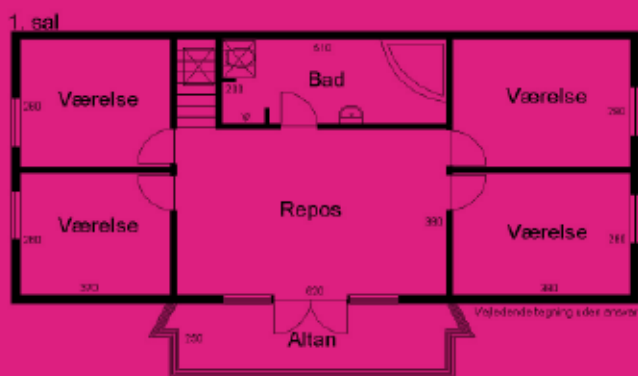


Italiensk marmorgulv



- **IMOVE3D**

Imove3D er endnu et interaktivt tilbud, hvor den potentielle køber har mulighed for via mæglerens hjemmeside at bevæge sig fra værelse til værelse i en tre-dimensionel model af boligen. Teknikken består i at bygge en 3D-model på baggrund af en 2D plantegning. Modellen kan beklædes med væg og gulvbelægning og tillige møbleres.



• 2D-PLANTEGNING

Som et led i fotografens opgaver opmåles ejendommen samt tilhørende garage- eller carportanlæg. Mægler spares derfor for at skulle have endnu en mand ud til boligen for at foretage opmåling. Opmålingen rentegnes af esoft systems tegnestue og leveres som færdig 2D-planttegning. Muligheden for at en eksisterende bygningstegning eller lignende indleveres til rentegning foreligger også.

• EJENDOMSFILM

En totaloplevelse af ejendommen i lyd og billede præsenteret for den potentielle køber via mæglerens hjemmeside. Esoft systems fotografer videofilmer ejendommen med det formål at fange ejendommens sjæl. Filmen redigeres og klippes efterfølgende og pålægges stemningsmusik.

• LUFTFOTO

Luftfotografering af ejendomme med store landarealer eller helt unikke placeringer tilbydes for at give den potentielle køber et helhedsindtryk af ejendommens beliggenhed og omkringliggende landskab.





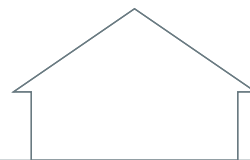
• **PORTRÆT- OG BUTIKSFOTO**

Esoft systems tager desuden ud til mæglerens forretningssted og fotograferer personale og butik efter mæglerens behov. Kreative billeder af personalet medvirker også til at understrege kompetenceniveauet hos esoft systems.

5.4.2 ONLINE-YDELSER

Som supplement til esoft systems fotoydelser på Internettet tilbydes håndteringen af f.eks. hjemmesiden, så der er i princippet intet bliver at spekulere på for den pågældende kunde. Herved hostes mere en 16 Terabyte data for forskellige ejendomsmæglere. Online-ydelserne er altid tilgængelige og er yderligere sikret ved hjælp af et ekstra produktionssetup placeret i Glostrup. Der tilbydes endvidere flere forskellige præsentationsformer, der sikrer en god konkurrencekraft på præsentationen.





5.4.3 KREATIVE YDELSER

Esoft systems tilbyder en række produkter til direkte strømning af ejendomsmæglerens salgsmateriale, hvis finish udarbejdes som en forlængelse af mæglerens øvrige grafiske layouts herunder hjemmeside. Esoft systems tilbyder endvidere udarbejdelse af tv-spots og præsentationsmateriale for den enkelte mægler - alt sammen i overensstemmelse med den eventuelle konceptstrategi, som den pågældende kunde måtte være underlagt.

5.4.4 MARKEDSFØRINGSSYSTEM

Som et af esoft systems produkter tilbydes mægleren et automatiseret annoncesystem. Frem for at mægleren skal benytte sig af omkostningstunge eksterne grafikere, kan mægleren selv relativt enkelt via esoft systems annoncesystem generere en færdig opsætning af avissiden klar til tryk (reproklart materiale) på baggrund af de billeder, som mægleren har til rådighed og mæglerens logo og annoncetekster. Mere end 500 mæglerforretninger har taget annoncesystemet i brug. Systemet bidrager til besparelser i millionklassen for flere af esoft systems kunder.

Esoft systems produkter giver på en effektiv måde ejendomsmægleren en række værktøjer og skabeloner, der sparer mægleren tid, når salgspræsentationer skal produceres og lægges på hjemmesiden, printes til udstillingsvinduet eller skal skaleres til avisannoncer. Booking af fotografer mm., automatiseres med interfaces, der automatisk viser status på bestilte opgaver på sagen hos ejendomsmægleren. Mange af ejendomsmæglerens manuelle arbejdsopgaver bliver i esoft systems produktkoncept automatiseret, hvorved effektiviteten og kvaliteten stiger og omkostninger reduceres betydeligt. Integrationen mellem modulerne giver yderligere effektivitet og bidrager til at højne ejendomsmæglerens service over for dennes kunder. Ejendomsmægleren og medarbejderne samt sælger af ejendommen er i centrum i hele processen.

Den innovative liste

Yderligere innovative tiltag, hvor esoft systems mere eller mindre har flyttet arbejdsgange hos ejendomsmæglere eller måden hvorpå ejendomme i dag præsenteres:

360 graders billeder
Hotspot
Cd-rom præsentation i sin specielle form.
Annoncesystem
Værktøjskasse
Livstilsbilleder
Blå Himmel garanti
Mastefoto
3D tegninger af eksisterende boliger
c-Books
eCast
eHighlight
Ny version af annoncesystemet
MFP
ePlan
Bookingsystem
Bestillingssystem
Kursussystem
Websitesystem
IM
Bugsystem
Fotografsystem
Supportsystem
Kalendersystem
CRMsystem
Avissystem
Adminsystem
Sagsarkiv

En imponerende liste, der er lagt mere end 45.000 timer i udviklingsafdelingen siden virksomheden startede. Listen over nye tiltag er mindst lige så imponerende. Der er ingen tvivl om, esoft system ønsker at fastholde og fortsætte sin positive udvikling.

5.4.5 INNOVATION I ESOFT SYSTEMS

En af grundpillerne, ikke mindst i kerneværdierne er innovation. Den innovative udvikling i esoft systems har direkte ændret måden, hvorpå ejendomsmæglerbranchen arbejder på. Den største påvirkning er måden, hvorpå ejendomsmæglerne præsenterer ejendomme sat til salg. Men andre arbejdsgange som opsætning af annoncer, blev før esoft systems annonce-system udført på en helt anden måde. En ejendomsmægler sendte ofte materialet i form af tekst, tal og billeder til den lokale avis, repro eller reklamebureau. De satte så materialet sammen og sendte det retur til mægleren for korrektur. I dag sætter ejendomsmægleren sig til sin computer og annoncen er udarbejdet hurtigere end det førhen tog at samle materialet sammen og sende det til den lokale avis.

Esoft systems fik idéen og har udviklet det web-baserede system til opsætning af annoncer i trykte medier. Idéen til og udviklingen af systemet er et godt eksempel på, hvad innovationen i esoft systems betyder for udviklingen af esoft systems og Selskabets produktkoncept. Systemet er gennemført i detaljer, automatisk implementering af ICC profiler (farvestyringsprofiler) og øvrige tekniske processer blev gjort fuldautomatiske. I tilgift bliver omkostningerne til opsætning af annoncer mere end halveret, samtidigt med en betydelig tidsbesparelse.

På samme måde er der udviklet en række nyskabende og meget innovative systemer, produkter som sikrer esoft systems en plads forrest i markedet. Det er ikke alle i markedet, der endnu er klar over dette, og det er nu ledelsens opgave i forbindelse med etablering af salgsorganisationen at fortælle det til markedet.



“innovation
er driv-
kraften og
styrken i
enhver
vækst-
virksomhed”

René Dines Hermand

5.5 PRODUKTION OG PRODUKTUDVIKLING

Projekt- og Produktionsafdelingen hos esoft systems består af højt kvalificerede medarbejdere, der har det mål og ansvar at sikre en total leverance til kunderne, til aftalt deadline, høj kvalitet og forventet service.

Egentlig forskning beskæftiger esoft sig ikke med, derimod er udvikling af nye produkter i fokus. Siden starten af Selskabet har omsætning og vækst været baseret på udvikling af produkter og ydelser. Udvikling af idéer, et konkret behov eller et ønske til nye produkter eller ydelser gennemføres i samarbejde med kunderelationer med henblik på, at kunden efter udviklingsforløbet og accept af funktionalitet indgår en aftale om anvendelse af produktet. Ny udvikling er på den måde finansieret gennem driftsaktiviteter.

5.5.1 PROJEKTAFDELINGEN

Udviklingsprojekter følger den viste projektstyringsmodel. Det sikrer ensartethed i forløb, en god styring, samlet overblik m.v.

Projekterne har fokus på

- Skalerbarhed
- Vedligeholdelse
- Fejltolerance
- Brugervenlighed

I den tekniske analyse- og designfase anvendes UML (Unified Modeling Language) og mønstre til at definere og kommunikere valgte løsningsmodeller til implementeringsfasen. UML er et diagram baseret sprog til specificering, visualisering og dokumentering af modeller i objektorienteret programmering.

Implementering af såvel applikations- som web baserede systemer sker i udviklingsmiljøer på både Linux, Windows og Macintosh og ved anvendelse af følgende teknologier: PHP, Java, C++, Flash, Python og Ruby.

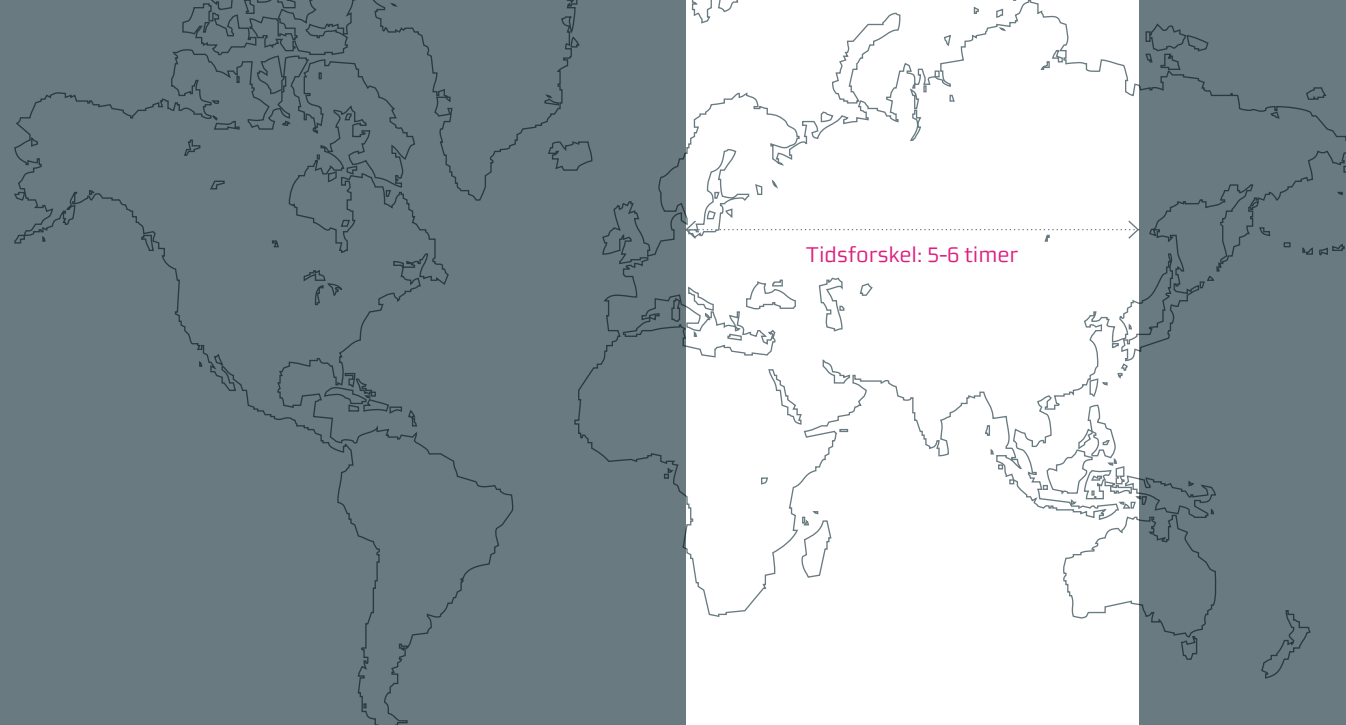
Dokumentation af udviklede opgaver er en vigtig del af projektet og har til formål, gennem review at sikre et fornuftigt projektforsløb. Følgende dokumenter indgår i projekterne:

- Krav specifications dokument hvor krav dokumenteres. Dette dokument danner grundlag for projektets videre planlægning.
- Arkitektur specifications dokument hvor overordnede analyse- og designbeslutninger dokumenteres til brug for udvikling og evt. senere videreudvikling.
- Interface specifications dokument hvor grænseflader og ansvarsområder mellem interne og eksterne systemer/moduler defineres.
- System test- og release plan der indeholder en detaljeret plan for alle relevante aktiviteter i forbindelse med test og overdragelse.
- System test proceduren beskriver hvordan testen skal gennemføres.

Når projektet er endelig godkendt, flyttes løsningen til esoft primær og backup produktionsmiljø og er herefter tilgængeligt for kunden.

Udviklings- og driftsmiljøernes servere er spejlet således, at kunders og udvikleres op-kobling ved et eventuelt IT-nedbrud straks flyttes til det spejlede anlæg. Et eventuelt nedbrud vil derfor kun få en mindre betydning for driften.





5.5.2 INTERNATIONALISERING AF PRODUKTIONEN

Samarbejdet med den vietnamesiske virksomhed, Vietnam Graphics Co. Ltd. er som nævnt tidligere etableret med hjælp fra udenrigsministeriet og Danida. Selskabet producerer markedsførings- og præsentationsmateriale til ejendomsmæglernes individuelle sager. Produktion af billeder, tegninger m.m. bliver efter en kort klargøringsproces i Danmark "overtaget" af Vietnam Graphics til videre bearbejdelse. Tidsforskellen på 5-6 timer (afhængig af vinter-/sommertid) udnyttes således, at dagens produktion i Danmark bearbejdes i Vietnam i deres arbejdstid, og materialet ligger færdigt dagen efter, at opgaven er startet op.

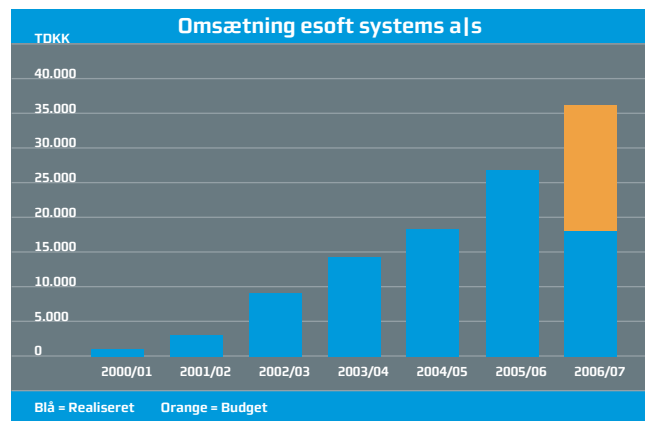
Læs mere om Vietnam under afsnit 5.1.5.

6. MARKEDS- BESKRIVELSE

6.1 KUNDEFORHOLD

Esoft systems kundeportefølje har fra begyndelsen i år 2000 været i stærk vækst. Kunderne er fordelt over hele landet, og tilgangen af kunder er fortsat stigende. Indenfor det seneste år er kundeporteføljen suppleret med kunder fra Frankrig, det første internationale marked. Kundegrundlaget fordeler sig fra lokale mæglere og til de største landsdækkende kæder. I alle tilfælde er det altid den enkelte ejendomsmægler, der er esoft systems kunde. Selskabets første kunde fra år 2000 er stadig aftager af produkterne.

Esoft systems strategi tager udgangspunkt i fastholdelse og pleje af eksisterende kunderrelationer samtidigt med, at der arbejdes aktivt på at sikre tilgang af nye kunder. Væksten i omsætning er sammensat af en stabil eksisterende kundekreds, der fortsat øger indkøb af esoft systems ydelser og produkter og af tilgang af nye kunder.



Salgsafdelingen, der blev etableret for ca. et år siden, har brugt få ressourcer på markedsføring af esoft systems. Fokus har været rettet mod håndtering af ordrer fra nye og gamle kunder. Salgsafdelingen har et mål om gennem markedsaktiviteter at udbrede kendskabet til esofts systems produktkoncept, så esoft systems dels bliver mere synligt i det offentlige rum og dels at kunderne bliver mere bevidste om produktkonceptet og den stadigt voksende funktionalitet i form af nye produkter og ydelser, der kan optimere kundernes arbejdsgange.

5.6 VAREMÆRKER

Ansøgning vedrørende varemærkeregistrering af esoft systems logo i EU er i 2005 indsendt til Trade-Marks and Design under Office for Harmonization for The Internal Market (EU-varemærke beskyttelse).

Ansøgningen er godkendt, og de efterfølgende faser i varemærkebeskyttelsesprogrammet er af mere formel karakter blandt andet en tidsbestemt publiceringsfase m.v. Der henvises i øvrigt til IPR konsulentvirksomheden Zaccos vurdering af esoft systems situation i forhold til immaterielle rettigheder i afsnittet "1.3 Vurdering af forhold omkring immaterielle rettigheder".

Udtalelse om samarbejdet med esoft systems a/s

Igennem mere end 5 år har DanBolig-kæden haft samarbejde med esoft indenfor en række forretningsområde – fotoudlæsning, elektronisk håndtering af annoncer og markedsføringsmateriale.

I esoft har vi fundet en samarbejdspartner, der er idérig og tænker 'kunde'. DanBolig har som landsdækkende ejendomsmæglerkæde store krav og forventninger til kædens samarbejdspartnere: Visioner, gensidig tillid og respekt og evne til at udvikle bæredygtige løsninger, som kan bidrage til at gøre hverdagen lettere for DanBoligs mæglere og sikre vores fortsatte konkurrencekraft på markedet.

Boligmarkedet står over for store udfordringer. Derfor lægger vi vægt på, at esoft er en aktiv sparringspartner, der løbende kommer med forslag til forbedringer af de eksisterende systemer og har visioner om den fremtidige udvikling. Esoft lever op til dette kriterium med en høj kvalitet i leverancen og til konkurrencedygtige priser. Løbende fornyelse og sikre driftsikre systemer leveret fra esoft skal være med til at konsolidere og udvikle Danboligs position på markedet på længere sigt.

Vi har en klar forventning om i en stadig tættere dialog med esoft at udvikle nye produkter, der efterspørges af kunderne og kan profilere os på ejendomsmarkedet.



Hans Erik Pedersen
Adm. Direktør, DanBolig a/s

Udtalelsen er modtaget december 2006 på opfordring af esoft systems i forbindelse med udarbejdelse af Prospektet.

foruden Frankrig og Sverige også omfatter England, Tyskland, Holland og Norge som definerede markeder, hvor esoft systems vil etablere egen virksomhed. I Vietnam er målet at videreudvikle det nuværende samarbejde med Vietnam Graphics Co. Ltd. til et joint-venture, der er tænkt som en platform for udbygning af det asiatiske marked med Singapore, Hong Kong, Kuala Lumpur som de første markeder.

Dermed vil esoft systems og produktkonceptet med den planlagte kapitaltilførsel hurtigere kunne markedsføres på de internationale markeder, hvor esoft systems som "First Mover" kan opnå en stærk konkurrencemæssig placering.

Målsætningen om at nå en omsætning på 100 MDKK i 2010/11 er salgafdelingens CSO og hendes fire sælgere særdeles bevidste om. De seneste salgstal viser en meget gunstig udvikling i forhold til budget.

Salgsstrategien har fokus på at fastholde og etablere længerevarende partnerskaber med ejendomsmæglerne til fordel for begge parter. Esoft systems gennemfører systematisk kundetilfredshedsmålinger og anvender resultaterne til aktivt kundepleje.

Et tæt samarbejde med udvalgte ejendomsmæglere sikrer at esoft systems produkter dækker et reelt behov, og at funktionaliteten i produktkonceptet er tilpasset ejendomsmæglernes arbejds-gange.

Salgsstrategien, kundepleje og det tætte samarbejde med kunderne har bevirket, at kundeforholdene der i begyndelsen blev indgået fra sag til sag, ændrer karakter fra fokus på en enkelt opgave til et samarbejde over tid. Det bevirker, at kundeforholdene i højere og højere grad løber fra 1-3 år med 2-3 måneders opsigelsesvarsel.

6.2 INTERNATIONALISERING

Formålet med anvendelsen af provenuet fra aktieemissionen er at finansiere den fortsatte internationaliseringsproces, der

6.2.1 FRANKRIG

Som led i internationaliseringen besluttede esoft systems i foråret 2006 at gå ind på det franske ejendomsmæglermarked med afsæt i Sydfrankrig.

Ejendomsmæglernes præsenteringsform af boliger til salg på det franske marked er på mange måder endnu ikke på det danske niveau. Ejendomme til mange millioner € annonceres fortsat på Internettet på en for kunderne meget utilfredsstillende og meget lidt informativ måde. Brugen af Internettet som salgskanal er først i de seneste år for alvor ved at blive anvendt som en professionel salgs- og præsenteringskanal, men fortsat med primitive præsenteringsformer. Samtidig er efterspørgslen efter franske ejendomme stigende bl.a. som følge af at stadig flere mennesker ønsker at erhverve en helårs eller feriebolig i Sydfrankrig. Derfor er der stigende interesse fra både engelske, tyske, hollandske, nordiske og østeuropæiske købere. De vil med stor fordel kunne anvende Internettet som en første screening af markedet og dermed lette søgeprocessen og efterfølgende mæglerens fremvisningsforløb.

I Frankrig udbydes den samme ejendom ved salg typisk hos flere mæglere uden eksklusivitet. Det betyder bl.a., at den enkelte mægler kun i begrænset omfang er interesseret i at yde en større salgsindsats, da han ikke har nogen sikkerhed for at sælge ejendommen. Ved at opnå eksklusivitet på ejendommen kan mægleren sikre sig et honorar ved salget. Esoft systems professionelle produktpakke kan give mæglere mulighed for at differentiere sig og dermed opnå eksklusivitet på flere ejendomme, end tilfældet er i dag. Derfor har mange franske mæg-



lere allerede vist stor interesse for at blive koblet op på esoft systems systemer. Med en mere systematisk salgsindsats fra de nyansatte medarbejdere i esoft systems styrkes indsatsen på dette marked, som er i stærk vækst.

Esoft systems har vurderet, at der er behov for en professionalisering af den måde ejendomme præsenteres på Internettet af ejendomsmæglere i området. Det kræver professionelle fotografer og særligt udviklede produkter og systemer, som netop er en del af esoft systems særlige kompetencer.

Esoft systems har i første fase etableret en mindre stab bestående af fotografer og salgsmedarbejdere til at bearbejde det franske marked, hvor potentialet målt med ca. 60 mio. indbyggere i forhold til det danske marked er markant større. Den foreløbige indsats på markedet har været meget tilfredsstillende og har vist, at der er stor interesse for produktet, som vil kunne give den enkelte mægler en mulighed for at differentiere sig på markedet og der igennem opnå en konkurrencemæssig fordel.



6.2.2 SVERIGE

Esoft systems leverede ultimo 2006 de første ydelser til svenske ejendomsmæglere, der generelt har udvist stor interesse for produktet. Desuden har Selskabet gennem flere måneder samarbejdet med enkelte danske mæglere, som har etableret sig i det Sydsvenske område. Strategien med at gå ind på et nyt marked via kontakter hos danske mæglere, har også her vist sig bæredygtig.

Det svenske marked for præsentation af ejendomme er endnu ikke så udviklet som det danske. Formen og indholdet i præsentationerne bærer stadig præg af, at mæglerne ikke anvender veluddannede fotografer eller har IT systemer, som kan sikre en effektiv og markant brug af professionelle fotos i markedsføringen. Det er således meget få mæglere, som prøver konkurrencemæssigt at differentiere sig i forhold til kunderne. Esoft systems produkt kan være med til at understøtte konkurrencekraften hos de mest innovative mæglere og dermed give dem en unik position på markedet. På de præsentationsrunder, som esoft systems har deltaget i gennem sidste halvår 2006, har flere mæglere vist interesse og forståelse for brugen af præsentationerne som en vigtig parameter i konkurrencen.

Esoft systems har hidtil betjent det svenske marked via medarbejdere bosiddende i Danmark, men vil i løbet af de kommende måneder etablere egen salgsorganisation til at opsøge mæglere og mæglerkæder. Imidlertid har esoft systems via markedsførings samarbejdet allerede en kendt position hos mange potentielle kunder.

Det svenske marked søges derudover penetreret gennem et samarbejde med en af de største aktører på markedet, der vil markedsføre esoft systems produkter overfor hele den svenske ejendomsmæglerbranche. Det vil hurtigere sikre en synlig position på det svenske marked og dermed adgang til mange af de mest betydende svenske mæglerkæder.

Forventningen er, at det svenske marked hurtigt kan udvikle sig i en positiv retning, da potentialet er stort.

6.2.3 INTERNATIONALE RESULTATER

Begge markeder genererer endnu kun en mindre omsætning, men forventes efter afslutning af samarbejdsforhandlinger, i de kommende måneder at øge omsætningen markant.

Generelt set er der ingen større organiserede konkurrenter på hverken det svenske eller franske marked. Konkurrencen præges derfor udelukkende af diverse lokale fotografer.

Udvælgelse af nye markeder foregår ved en markedsundersøgelse. Det er enkelt at danne sig et overblik over antallet af

ejendomsmæglere og præsentationen af mæglerens udbud af boliger til salg. De internationale markeder, som esoft systems allerede har defineret, har ingen præsentationer på højde med esoft systems ydelser.

6.3 SAMARBEJDSPARTNERE OG LEVERANDØRER

Esoft systems samarbejdspartnere på det danske marked tæller de mest betydelige leverandører af boligsystemer til ejendomsmæglere. Samarbejdsaftalerne er markedsføringsaftaler, der er gunstige for såvel ejendomsmægler systemerne som for esoft systems. Ejendomsmægler systemerne og esoft systems produktkoncept kompletterer hinanden perfekt, hvorfor samarbejdet kan beskrives som en win-win aftale.

6.4 KONKURRENTER

Esoft systems er markedsleder inden for levering af fotoydelser til ejendomsformidlere, hvor konkurrencen begrænser sig til selvstændige fotografer og ejendomsmæglere, som selv fotograferer. På nuværende tidspunkt findes der ingen aktører med et tilsvarende professionelt tilsnit som esoft systems og med et sammenligneligt produktkoncept.

Esoft systems har effektiviseret procedureerne for leveringen af ydelser til kunden gennem udvikling af interfaces og interaktion og har derved skabt et sammenhængende produktkoncept.

Enkelte virksomheder tilbyder konkurrerende produkter indenfor dele af esoft systems produktkoncept. Konkurrence på hele produktkonceptet har esoft systems ikke mødt i markedet.

6.5 MARKEDET FOR EJENDOMSHANDEL I DANMARK

De seneste fem års kraftige stigninger i huspriserne har ikke blot forårsaget en stigning i antallet af ejendomsmæglere på landsplan, men samtidigt også en stigning i de aktive ejendomsmægleres omsætning. Institutionelle analytikere, som Danske Markets og BG Bank, forventer i fremtiden en lavere prisstigningstakt på ejendomsmarkedet. Baggrunden er, at det nuværende prisniveau vurderes at ligge 15-25 % for højt, samtidigt med at antallet af boliger til salg er steget 46 % siden begyndelsen af 2006.

6.5.1 GENEREL FORVENTNING TIL EFFEKTEN AF UDVIKLINGEN I DET DANSKE EJENDOMSMARKED

Køb og salg af ejendomme er high-involvent transaktioner, hvor kunden gør en stor indsats for at sikre sig, at han/hun får nøjagtigt det han/hun er på jagt efter.

Hvis markedet for køb og salg af ejendomme stagnerer, og måske endda svækkes, som følge af mulige prisfald, vil konkurrencen om salg af boliger øges, og de bedst præsenterede boliger får størst opmærksomhed fra potentielle købere. Ejendomsmæglerne vil have fokus på omkostninger, og et effektivt back-office koncept vil være eftertragtet.

Salgspotentialet for esoft systems produktkoncept vil hermed øges.

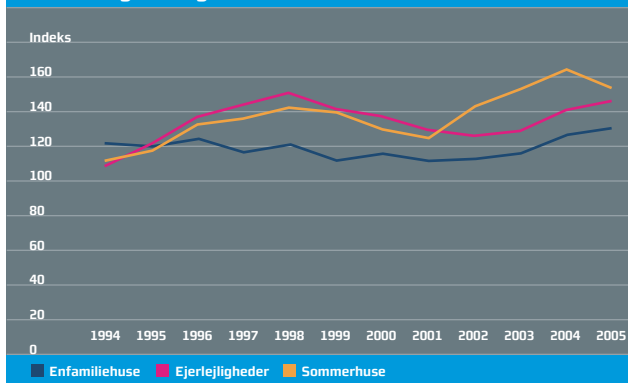
Uanset tendensen på boligmarkedet synes efterspørgslen efter systemer til markedet for salg af ejendomme at være i fortsat vækst.

I et marked med faldende priser og lille efterspørgsel på boliger er udbuddet stort og omsætningshastigheden lav. Det betyder, at der er forholdsvis mange boliger til salg og at de er til salg i lang tid.

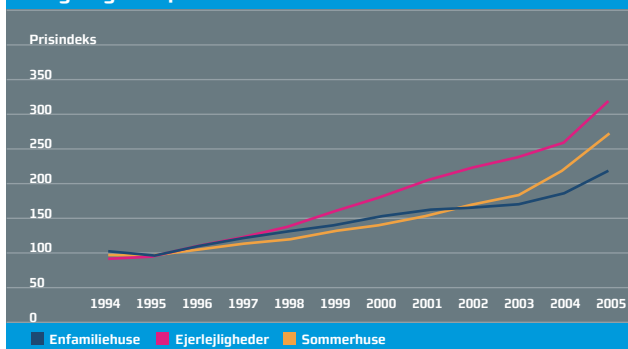
I et marked med stigende priser og stor efterspørgsel på boliger er udbuddet lille og omsætningshastigheden høj. Det betyder, at der er forholdsvis få boliger til salg og at de sælges hurtigt.

For esoft systems er stigende eller faldende priser på ejendomsmarkedet ikke afgørende for Selskabets omsætning. Afgørende for esoft systems omsætning er udelukkende antallet af boliger, som udbydes til salg. Det har som tal fra Danmarks Statistik viser, gennem de seneste år været rimeligt stabilt sammenlignet med prisudviklingen. Heraf konkluderes at omsætningshastigheden påvirkes, men ikke antallet af ejendomme sat til salg i samme grad.

Antal solgte boliger 1994-2005



Stigning i huspriser 1994-2005



Kilde: Dansk Ejendomsmæglerforening

6.6 MARKEDSFØRINGSSTRATEGI

Esoft systems markedsføring foregår primært på B2B markedet, indtil videre i form af direkte salgsoptøgende arbejde hos de enkelte mæglere og samtidigt markedsføres esoft systems produkter ved præsentation på esoft systems hjemmeside.

Indgåelsen af hensigtserklæringer mellem esoft systems og kædekontorerne, og derved det primære led i den direkte markedsføring overfor mæglerne, giver esoft systems status af ene service provider for leveringen af billedydelse til kæden, hvilket bevirker at mæglere tilsluttet kædesamarbejdet automatisk vil have præference for at anvende esoft systems produktkoncept.

Salgs- og markedsføringsindsatsen øges for at udnytte effekten af at være "First Mover" på et nyt marked. En større synlighed og branding af esoft systems opnås både nationalt og internationalt med en overordnet markedsførings- og kommunikationsstrategi suppleret med en udbygning af markedsføringsindsatsen direkte rettet mod ejendomsmæglerne i de enkelte markeder.

7. ØVRIGE OPLYSNINGER OM SELSKABET

7.1 ESOF SYSTEMS FORMÅL

Esoft systems formål er jf. Vedtægternes §1.3 " Selskabets formål er, eventuelt via datterselskaber, at drive udvikling, produktion, handel og service, herunder med produkter inden for softwareindustrien samt anden efter direktionens skøn beslægtet virksomhed".

7.2 SELSKABSDOKUMENTER

Selskabets stiftelsesdokument, vedtægter, årsrapporter, erklæringer udarbejdet i henhold til Aktieselskabslovens regler og øvrige ikke fortrolige dokumenter vil så længe Prospektet er gældende og indenfor almindelig åbningstid, på hverdage ligge til gennemsyn på esoft systems adresse. Der henvises til Selskabets årsrapporter og vedtægter på www.esoftsystems.com.

7.3 VÆSENTLIGE AFTALER OG SAMARBEJDER

Selskabet har ikke aftaler af væsentlig karakter udover kommercielle samarbejdsaftaler.

7.4 TRANSAKTIONER MED NÆRTSTÅENDE PARTER

Selskabet har ingen transaktioner med nærtstående parter. Der henvises til afsnit 4.5.2.

Selskabet er sambeskattet med øvrige koncernforbundne danske selskaber.

7.5 FORSIKRINGSFORHOLD

Esoft systems forsikringsportefølje vurderes at yde tilstrækkelig dækning i forhold til esoft systems forretningsaktiviteter. Bestyrelsen vurderer løbende esoft systems forsikringsportefølje.

7.6 GRUNDE OG EJENDOMME

Esoft systems ejer ingen grunde eller ejendomme.

Esoft systems holder til i lejede kontorlokaler i det centrale Odense. Udlejer har ingen væsentlige interesser, familierelationer eller andre relationer til Selskabet eller Selskabets ledelse bortset fra den indgåede lejekontrakt. Lejemålet er uopsigeligt indtil 1. maj 2008 og kan herefter opsiges med 6 måneders varsel.

7.7 TVISTER

Esoft systems er ikke involveret i rets- og voldgiftssager eller væsentlige tvister med offentlig myndigheder. Esoft systems er ikke bekendt med at sådanne tvister er i vente.

7.8 KAPITALBESIDDELSER

Esoft systems eller esoft systems datterselskaber har ingen kapitalbesiddelser i andre selskaber. Der henvises til afsnittet "Koncernstruktur ved aktieemission og optagelse på First North".

7.9 REVISOR

Siden etableringen af Esoft systems 1. juli 2000 og frem til udarbejdelsen af årsregnskabet 2005/06 har Selskabet benyttet sig af UNIK-REVISION ApS, v/ Registreret revisor FRR Jørgen L. Hansen, Ørkebyvej 1 C 5450 Otterup som revisor.

Selskabets ledelse besluttede i forbindelse med strategien om internationalisering og beslutningen om aktieemissionen at indlede et samarbejde med en Statsautoriseret revisor med international erfaring.

Valget faldt på Mazars, se afsnit 12 "Rådgivere". Mazars er et stort internationalt repræsenteret revisionselskab, der blandt andet har kontorer i Frankrig, Sverige og Vietnam.

Samarbejdet med UNIK REVISION har været upåklageligt og udskiftningen skyldes udelukkende esoft systems vækst mål og strategi om internationalisering.



8. UDBUD

Esoft systems bestyrelse har bemyndigelse til at udvide Selskabets aktiekapital med det antal nye aktier, der måtte blive efterspurgt i forbindelse med Udbuddet og optagelse til handel på First North. De nye aktier vil efter udstedelsen og registreringen i Værdipapircentralen have samme rettigheder som de eksisterende aktier i esoft systems.

Udvidelsen af esoft systems aktiekapital vil maksimalt udgøre 1.000.000 stk. nye aktier a nominelt 1,00 DKK. Minimumstegningen udgør 500.000 stk. aktier, svarende til tegningsgaranti udstedt af Fionia Bank A/S, se beskrivelse nedenfor.

Tegningsgarantien fra Fionia Bank A/S (se afsnit 8.2) udgør samtidig minimumstegningen, hvilket medfører, at ansøgning om optagelse af esoft systems til handel på First North fastholdes uanset antal solgte aktier.

8.1 TEGNINGSKURS

Aktierne udbydes til en fast kurs på 20 DKK pr. aktie a nominelt 1,00 DKK og afregnes franko.

Tegningskursen er fastsat af bestyrelsen under hensyntagen til, at Selskabet gennem seks års drift har dokumenteret forretningskonceptet, at produktkonceptet har et betydeligt potentiale, at der er væsentlige risikofaktorer og at esoft systems aktier forventes optaget til handel på First North.

8.2 BINDEDE FORHÅNDSTEGNINGER OG TEGNINGSGARANTI

I forbindelse med Udbuddet har Fionia Bank A/S, Vestre Stationsvej 7, 5000 Odense C, afgivet en tegningsgaranti på i alt 10 MDKK, svarende til 500.000 stk. aktier. Der ydes i den forbindelse en garantitegningsprovision på 50.000 DKK svarende til 0,5 % af det garanterede tegningsbeløb.

Esoft systems har ikke modtaget bindende forhåndstegninger i forbindelse med Udbuddet.

8.3 TEGNINGSPERIODE

De nye aktier udbydes i perioden 12. marts 2007 kl.09:00 til 23. marts 2007 kl. 16:00, begge dage inklusive.

Ved fuldtegning kan Udbuddet afsluttes før udløbet af tegningsperioden. For tegning over Internettet (se afsnit 8.4.1) kan tegningen stoppes på et hvilket som helst tidspunkt. For tegning via tegningsblanket (se afsnit 8.4.2) kan tegningen dog ikke lukkes før den 12. marts kl. 16:00. Lukning af tegningen og resultatet af Udbuddet vil blive meddelt via Københavns Fondsbørs OMX, First North og på esoft systems hjemmeside senest 24. marts 2007.

8.4 AFGIVELSE AF TEGNINGSORDRER

Tegningsordrer kan afgives via Internettet eller via en tegningsblanket. Begge metoder er beskrevet nedenfor. Ved begge tegningsmetoder er den mindste accepterede ordre på 500 aktier svarende til en kursværdi på 10.000 DKK. Maksimum for én tegningsordre er 300.000 DKK. Investorer kan kun gyldigt indlevere én tegningsordre.

Aktierne handles til fast kurs i tegningsperioden og investor kan annullere aktietegningen så længe tegningsperioden er åben for tegning af nye aktier. Straks efter tegningsperiodens lukning, som kan ske tidligere end 23. marts kl. 16:00 (når der ikke længere kan tegnes aktier) er kursen fluktuerende og aktietegningen er derfor bindende for såvel investor som for Selskabet.

Lukning af tegningsperioden sker senest den 23. marts 2007 kl. 16:00, ved fuldtegning kan tegningsperioden dog lukkes tidligere.

8.4.1 TEGNING VIA INTERNETTET

Tegningsordrer til en kursværdi på op til 100.000 DKK (begrænsningen er bestemt af PBS, da en Dankort transaktion ved Internethandel højst må antage 100.000 DKK), svarende til 5.000 aktier kan afgives via Internettet på esoft systems hjemmeside: www.esoftsystems.com via et nyt aktiehandelssystem, som er udviklet til brug for de selskaber, som ønsker at udbyde egne aktier over nettet. Selskabets hjemmeside indeholder ligeledes en vejledning i køb af Selskabets aktier via Internet. Aktiekøb via Internettet kræver følgende oplysninger: Navn og adresse, CPR nr./CVR nr., e-mail og VP-kontonr. Indbetaling skal foretages i form af konstant betaling med Dankort i forbindelse med tegning af aktierne. Straks efter at der er betalt via Dankort, udstedes der en kvittering for tegningen i form af et Interimsbevis, der af Fionia Bank A/S bliver anvendt til den efterfølgende registrering i Værdipapircentralen.

Der kan højst tegnes 500.000 stk. aktier via Internettet. Tegning (køb af aktier) modtaget og betalt via Internettet bliver ikke reduceret. Tegningstidspunktet vil således være afgørende for tildelingen af aktier – efter "først til mølle" princippet. Når tegningen af de 500.000 stk. aktier der kan tegnes via Internettet er gennemført lukker Internethandelssystemet automatisk. Tegning kan herefter udelukkende foretages ved tegnigsblanket se afsnit 8.4.2

Der kan kun foretages ét køb pr. Dankort eller Visa-dankort i hele tegningsperioden.

8.4.2 TEGNING VIA TEGNINGSBLANKET

Tegningsordre for op til 100.000 DKK i kursværdi kan ske ved at indlevere tegningsblanket til investors (aktiekøbers) kontoførende pengeinstitut, der noterer modtagelsestidspunktet (tegningsstidspunktet) på tegningsblanketten og videregiver denne til Fionia Bank A/S på fax 65 91 46 40.

Modtagne kontante beløb indsættes på spærret konto i Fionia Bank A/S indtil emissionen er gennemført og endelig afregning finder sted, alt til gennemførelse af Fionia Bank A/S.

Den samlede tegning via Internettet og via tegningsblanket opgøres hver dag kl. 16:00. Overstiger den samlede tegning det udbudte antal aktier, lukkes tegningen. Informationen vil ligeledes blive lagt på www.esoftsystems.com.

8.5 MEDDELELSE OM UDBUDDETS FORLØB

Resultatet af Udbuddets forløb forventes offentliggjort den 24. marts 2007 via First North og esoft systems hjemmeside. Hvis Udbuddet lukkes før tegningsperiodens planlagte udløb 23. marts 2007, rykkes meddelelserne om Udbuddets forløb tilsvarende frem.

8.6 ENDELIG TILDELING

Den endelige tildeling af nye aktier finder sted efter tegningsperiodens udløb senest den 23. marts. Det tilstræbes, at investor vil modtage de i ordreaftagelsen nævnte antal aktier. I tilfælde af overtegning vil der ske en reduktion i ordrene modtaget via tegningsblanket. Reduktion sker efter bestyrelsens frie skøn ud fra hensynet til at sikre Selskabet en attraktiv og stabil aktionærkreds, idet ordrer under 5.000 stk. aktier får 100 % af det tegnede beløb, mens tegninger over 5.000 stk. aktier ved overtegning søges reduceret forholdsmæssigt. Ordre modtaget via Internettet vil ikke blive reduceret.

Aktierne vil blive registreret i Værdipapircentralen. I henhold til Selskabets vedtægter § 5.2 skal aktierne være navnenoteret. Esoft systems fører aktiebog via Aktiebog Danmark A/S. Der henvises til Selskabets vedtægter på www.esoftsystems.com.

8.7 BETALINGSFORMIDLER

Fionia Bank A/S, Vestre Stationsvej 7, 5000 Odense C.

Fionia Bank A/S er aktieudstedende institut og koordinerende tegningssted for emissionen.

8.8 LEVERING OG BETALING

For ordrer modtaget over Internettet forventes overførsel til den oplyste konto i Værdipapircentralen at blive effektueret den 30. marts 2007. Betaling er sket allerede på tegningstidspunktet, efter udstedelse af Interimsbevis. For ordrer modtaget ved tegningsblanket modtager investor efter tegningsperiodens udløb en nota med angivelse af det tildelte antal nye aktier og den tilsvarende kursværdi. Registrering af aktierne på investors konto i Værdipapircentralen forventes at ske mod betaling den 30. marts 2007. Hvis tegningsperioden lukker tidligere end 23. marts 2007, vil levering og betaling blive rykket tilsvarende frem.

Den forventede udstedelsesdato er 30. marts 2007.

8.9 ISIN – FONDSKODE OG SYMBOL

Eksisterende aktier	DK0060069813
Nye aktier tegnet via Internettet	DK0060070076 (midlertidig fondskode)
Nye aktier tegnet via tegningsblanket	DK0060070159 (midlertidig fondskode)

De midlertidige fondskoder forventes sammenlagt med fondskoden for de eksisterende aktier, så snart kapitalforhøjelsen er registreret hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, hvilket vil ske så hurtigt som muligt efter optagelse af aktierne på First North.

8.10 TILBAGEKALDELSE AF UDBUDET

Tilbagekaldelse af Udbuddet kan ske indtil udløbet af tegningsperioden og endvidere i tilfælde af Force Majeure, indtil kl. 16:00 dagen før betaling og levering af de nye aktier gennem Værdipapircentralen finder sted. En sådan tilbagekaldelse vil straks blive meddelt via First North og via esoft systems hjemmeside. Kontant modtagne beløb vil i givet fald blive tilbagebetalt, herunder Dankort-betalinger.

Har Selskabet offentliggjort en meddelelse om forløbet af tegning og reduktion vil Udbuddet ikke blive tilbagekaldt.

8.11 HANDEL MED OG AFREGNING AF AKTIER

I forbindelse med Udbuddet vil aktierne blive registreret på konti, der føres af Værdipapircentralen. Kun autoriserede institutioner er bemyndiget til at føre konti for nærmere angivne investorer hos Værdipapircentralen. Der kan udpeges en nominee, der vil fremstå som registreret kontohaver. Værdipapircentralen stiller et centralt elektronisk register over aktiernes ejerforhold til rådighed og vil fungere som clearingcenter for alle transaktioner, der er relateret til Udbuddet.

Afregning i forbindelse med handel med aktier på First North skal normalt finde sted på den tredje handelsdag efter at en købs- og salgstransaktion er effektueret.

Ved afregning sender det pågældende kontoførende pengeinstitut en nota til aktionæren som bevis for, at handlen har fundet sted, og sender på Værdipapircentralens vegne en opgørelse der viser, hvor mange aktier den pågældende besidder efter transaktionen.

8.12 TEGNINGSPROVISION

Der afsættes 0,10 DKK pr. aktie i provision til det indrapporterende pengeinstitut. Beløbet administreres af Fionia Bank A/S.

8.13 MARKET MAKER AFTALE

Fionia Bank A/S og esoft systems a/s har indgået følgende "market maker" aftale:

Under normale markedsmæssige forhold stiller Fionia Bank A/S tosidede priser (både bud og udbud). Prisstillelse sker med et spread, svarende til kutyme på First North, dog med maksimalt 5 procent forskel mellem bud og udbudsprisen (eksempel: bud kurs 19 udbuds kurs 20).

De stillede priser gælder for minimum 500 stk. aktier.

Under indtryk af de indhøstede erfaringer med market maker ordningen, herunder de generelle erfaringer med omsætteligheden på First North, genforhandles aftalen i 1. kvartal 2008.

Aftalen træder i kraft første handelsdag.

8.14 PROVENU

Esoft systems forventer ved tegning af de udbudte aktier at opnå et bruttoprovenu på 20 MDKK, og nettoprovenuet, der tilfalder Selskabet, forventes som minimum at udgøre ca. 8,3 MDKK og maksimum at udgøre ca. 17,9 MDKK.

9. ØVRIGE OPLYSNINGER I FORBINDELSE MED UDBUD

9.1 OMKOSTNINGER I FORBINDELSE MED UDBUD

Forventede omkostninger i forbindelse med gennemførelse af Udbuddet er skitseret i nedenstående tabel.

Fordeling af omkostninger ved Udbuddet

	Minimum tegning	Maksimum tegning	
Rådgivere	1.000.000	1.250.000	DKK
Markedsføring	250.000	250.000	DKK
Trykning af Prospekt	200.000	200.000	DKK
Tegningsprovision	100.000	150.000	DKK
Øvrige omkostninger	200.000	250.000	DKK
Omkostninger i alt	1.750.000	2.100.000	DKK

9.2 UDVANDING

Som det fremgår under afsnittet Aktiekapital og aktionærforhold udgør esoft systems aktiekapital før udstedelsen af de nye aktier 2,5 MDKK. Efter Udbuddet vil Selskabets aktiekapital som minimum udgøre 3,0 MDKK og maksimum udgøre 3,5 MDKK.

Efter udstedelsen og tegning af 1.000.000 stk. nye aktier (fuldtegning) til tegningskursen 20,00 DKK pr. aktie og efter fradrag af de anslåede omkostninger, vil Selskabets egenkapital efter emissionen udgøre ca. 22 MDKK svarende til 6,30 DKK pr. aktie. Dette svarer til en udvanding på 13,70 DKK pr. aktie svarende til en udvanding på 68,75 % i forhold til tegningskursen, hvilket svarer til Selskabets "goodwill" på udbudstidspunktet.

Ved tegning af 500.000 stk. nye aktier (minimumstegning) til tegningskurs 20,00 DKK pr. aktie og efter fradrag af de anslåede omkostninger, vil Selskabets egenkapital efter emissionen udgøre 12,8 MDKK svarende til 4,26 DKK pr. aktie. Dette svarer til en udvanding på 15,74 DKK pr. aktie svarende til 78,7% i forhold til tegningskursen.

Måtte Selskabets medarbejdere vælge at acceptere det tilbudte warrantprogram med 200.000 stk. aktier, vil der blive tale om en yderligere mindre udvanding. Den beregnede økonomiske konsekvens af warrantprogrammet afsættes løbende i det interne regnskab og årsrapporten efter beregningsmodeller fastlagt af firmaet Option Direct og Selskabets statsautoriserede revisorer.

9.3 FORMÅLET MED UDBUDET OG ANVENDELSE AF PROVENU

Esoft systems forventer et nettoprovenu ved fuld tegning på 17,9 MDKK og ved minimumstegning 8.3 MDKK.

Esoft systems ledelse vil efter kapitaltilførselen gennemføre en længe planlagt internationaliseringsstrategi.

Esoft systems ledelse er overbevist om, at timingen er optimal. Produktkonceptet er unikt; det er gennemprøvet og af høj kvalitet og konkurrencen er meget begrænset. I forhold til internationaliseringen har produktkonceptet vist sit værd ved introduktionen på det franske marked, der efter få måneder bidrager med et positivt dækningsbidrag til esoft systems totale omsætning. "First Mover" effekten bevirker at esoft systems får mulighed for at skabe optimale samarbejdsrelationer.

Internationaliseringen er et led i esoft systems overordnede målsætning om at nå en omsætning på 100 MDKK i regnskabsåret 2010/11.

Provenuet vil blive anvendt til konsolidering og styrkelse af det organisatoriske og tekniske fundament i Danmark, hvilket ledelsen anser som imperativt for at kunne gennemføre en international ekspansion blandt andet i form af etablering af filialer eller datterselskaber på en række internationale markeder.

Etableringen af selvstændige kontorer og ansættelse af personale i Frankrig og Sverige har høj prioritet. De internationale kontorer vil have karakter af salgs- og markedsføringsenheder på de enkelte nationale markeder.

Etablering af joint venture samarbejdet med Vietnam Graphic Co Ltd. og etablering af salg og markedsføring af produktkoncept og ydelser på det asiatiske boligmarked vil derefter blive prioriteret.

10. AKTIEKAPITAL OG AKTIONÆRFORHOLD

10.1 UDVIKLING I AKTIEKAPITALEN

Esoft systems egenkapital umiddelbart før Udbuddet udgør 2,5 MDKK fordelt på 2,5 mio. aktier à nominelt 1,00 DKK. Efter tegningen af nye aktier til kurs 20 forventes aktiekapitalen i esoft systems at udgøre minimum 3.000.000 DKK, bestående af 3.000.000 stk. aktier à nominært 1 DKK og maksimum 3.500.000 Dkk, bestående af 3.500.000 stk. aktier à 1 DKK.

Af nedenstående tabel fremgår ændringerne i esoft systems aktiekapital fra stiftelsen i 2000 til Prospektdataen.

Dato	Transaktion	Aktiekapital efter kapitalændringen	Antal aktier
1.5.2000	Stiftelse af anpartsselskab	125.000	-
26.6.2006	Kapitalforhøjelse, omdannelse fra APS til A/S	500.000	500.000
21.12.2006	Tildeling af 2.000.000 fondsaktier	2.500.000	2.500.000

Aktiekapitalen er fuldt indbetalt (se vedtægterne pkt. 2.2).

10.2 KAPITALISERING OG GÆLDSITUATION

Selskabets samlede langfristede gæld udgør pr. 30.6.2006 1.656.314 DKK.

Heraf vedrører 453.067 DKK finansielt leasede biler, der er indregnet som anlægsaktiver, hvor den samlede leasingforpligtelse er kapitaliseret og indregnet som gæld i årsrapporterne.

Den resterende langfristede gæld 1.203.247 DKK, er bankgæld optaget primært til finansiering af biler. Til sikkerhed for engagementerne er udstedt ejerpantebrev i bilerne.

Herudover har selskabet en løbende driftskredit hvor der pr. 30.6.2006 var trukket 264.580 DKK. Til driftskrediten er der knyttet et maksimum på 700.000 DKK, og pr. 30.6.2006 havde Selskabet således en uudnyttet trækingsret på 435.420 DKK.

Selskabsskat overføres fra og med regnskabsåret 2005/06 til moderselskabet som følge af sambeskatning.

Selskabets anden kortfristede gæld består af varekreditorer og andre gældsforpligtigelser, der er affødt af Selskabets drift.

10.3 AKTIONÆRSTRUKTUR

René Dines Hermand er forud for tegningsperiodens begyndelse eneaktionær via Hermand Holding ApS jf. ansnit 4.3 og dermed ejer af 100 % af aktierne i esoft systems.

10.4 LOCK-UP

Esoft systems har aftalt en 3-årig lock-up aftale med nuværende eneaktionær Hermand Holding ApS ved dets eneaktionær René Dines Hermand Det er aftalt:

at René Dines Hermand i 12 måneder, efter tegningsperiodens udløb ikke sælger eller på anden måde direkte eller indirekte, afhænder aktier i esoft systems.

at René Dines Hermand i perioden 12 – 24 måneder efter tegningsperiodens udløb højst må nedbringe sin aktiebeholdning med 7 % af hans samlede beholdning.

at René Dines Hermand i perioden 24 – 36 måneder efter tegningsperiodens udløb højst må nedbringe sin aktiebeholdning med yderligere 8 % af hans samlede beholdning.

I alt kan René Dines Hermand således højst nedbringe sin beholdning af aktier med 15% inden for de første 36 måneder efter tegningsperiodens udløb.

10.5 UDBYTTE

I henhold til Aktieselskabslovens bestemmelser godkender generalforsamlingen udlodning af udbytte på baggrund af den godkendte årsrapport for det seneste regnskabsår. Generalforsamlingen kan ikke vedtage udlodning af højere udbytte end det af esoft systems bestyrelse anbefalede.

De nye aktier bærer ret til fuldt udbytte, der deklarerer eller betales af Selskabet efter de nye aktier er udstedt og registreret i Værdipapircentralen.

Endvidere er bestyrelsen bemyndiget til at træffe beslutning om uddeling af ekstraordinært udbytte i overensstemmelse med aktieselskabslovens regler.

Selskabet har ikke deklareret eller udbetalt udbytte for regnskabsåret 2005/06.

10.6 REGELSÆT MOD INSIDERHANDEL

Selskabets bestyrelse har i samråd med Selskabets advokat gennemført regelsæt til sikring af, at alle børsetiske regler overholdes, herunder forretningsorden i relation til Selskabets medarbejdere.

10.7 EGNE AKTIER

I henhold til aktieselskabsloven kan generalforsamlingen bemyndige bestyrelsen til at lade esoft system købe egne aktier idet det samlede antal egne aktier dog ikke må overstige 10 % af esoft systems samlede aktiekapital. Selskabet har ikke en sådan bemyndigelse og ejer pr. prospektdatoen ingen egne aktier.

10.8 BEMYNDIGELSE

Selskabets bestyrelse har bemyndigelse til at forhøje esoft systems aktiekapital med op til 1.000.000 stk. aktier med henblik på optagelse af esoft systems aktier til handel på Københavns Fondsbørs alternative markedsplads First North. Kapitalforhøjelsen gennemføres ved kontant indbetaling uden fortegningsret for esoft systems eksisterende aktionær.

Selskabets bestyrelse er af generalforsamlingen 21. december 2006 blevet bemyndiget til ad én eller flere gange at udstede aktietegnings optioner (Warrants) til Selskabets ledelse, medarbejdere og bestyrelse. Med ret til tegning af op til i alt 200.000 stk. aktier. Uden fortegningsret for de øvrige aktionærer i Selskabet til en kurs og fordeling, der fastlægges af bestyrelsen. Bemyndigelsen omfatter ligeledes den dertil hørende forhøjelse af esoft systems aktiekapital.

10.9 GENERALFORSAMLING

Ifølge esoft systems vedtægter skal den ordinære generalforsamling afholdes på Selskabets hjemsted, i Storkøbenhavn eller elektronisk.

Ekstraordinær generalforsamling skal afholdes i henhold til en generalforsamlings- eller bestyrelsesbeslutning, eller når det kræves af Selskabets revisor.

Generalforsamlinger indkaldes af bestyrelsen med højst 4 ugers og mindst 8 dages varsel.

Aktionærerne har ret til at deltage i, stemme og udtale sig på generalforsamlingen, enten personligt eller ved fuldmægtig.

Der henvises til Selskabets vedtægter på www.esoftsystems.com.

10.10 OPLYSNINGSPLIGT

Aktionærer i esoft systems, der har deres aktier optaget til handel på First North, skal jf. Lov om værdipapirhandel § 29, straks indberette til Selskabet og First North, hvis deres aktiebeholdning i Selskabet når op på, kommer over eller ikke længere når op på følgende niveauer: a) 5 % af de til aktiekapitalen knyttede stemmer eller b) 5 % af Selskabets registrerede aktiekapital. Aktionærerne skal ligeledes indberette, hvis deres aktiebesiddelse når op på, eller ikke længere når op på ethvert interval på 5 % fra 10 % til 100 % eller en tredjedel eller to tredjedele af det samlede antal af de til Selskabets aktiekapital knyttede stemmer eller af Selskabets registrerede aktiekapital.

Beregningen af aktionærernes aktiebesiddelser skal omfatte følgende aktier: Aktier som den opgældende aktionær ejer, aktier der kontrolleres direkte eller indirekte af aktionæren, og aktier der ejes af personer, som optræder som en gruppe med den pågældende aktionær. Indberetningen skal indeholde oplysning om den pågældende aktionærs navn og adresse samt for selskaber og juridiske enheder hjemsted, antallet af aktier samt deres pålydende værdi.

11. AKTIERNES RETTIGHEDER

11.1 AKTIEKAPITALENS STØRRELSE

Aktiekapitalen udgør efter gennemførelsen af Udbuddet ved fuldtægning nominelt 3,5 MDKK fordelt på 3,5 mio. aktier a nominelt 1,00 DKK. Ved minimumstægning udgør aktiekapitalen nominelt 3,0 MDKK fordelt på 3,0 mio. aktier a nominelt 1,00 DKK efter emissionen.

11.2 UDBYTTE

De nye aktier bærer fuld ret til udbytte, der deklareres eller betales af Selskabet, efter at de nye aktier er udstedt og registreret i Værdipapircentralen.

I henhold til aktieselskabsloven vedtager et selskabs ordinære generalforsamling udlodning af udbytte på grundlag af den godkendte årsrapport for det seneste regnskabsår. Generalforsamlingen kan ikke vedtage udlodning af højere udbytte end det af Selskabets Bestyrelse anbefalede. Betaling af ekstraordinært udbytte kan kun ske efter bemyndigelse fra generalforsamlingen og i henhold til en erklæring fra Selskabets Bestyrelse og eksterne revisorer. Generalforsamlingen har ikke givet en sådan bemyndigelse.

Esoft systems har i regnskabsåret 2004/05 udbetalt 1,8 MDKK i udbytte og har hverken før eller siden udbetalt udbytte. Der vil ikke blive udbetalt udbytte i 2006/07.

Fremtidige udbetalinger af udbytte afhænger af Selskabets fremtidige indtjening, kapitalbehov, økonomiske forhold og fremtidige forventninger. Selskabet kan ikke give sikkerhed for, at der vil blive udbetalt udbytte i et givet år.

Esoft systems følger Værdipapircentralens til enhver tid gældende regler om udbytte. Udbyttet udbetales til aktionærens konto i det kontoførende pengeinstitut.

Der henvises i øvrigt til afsnittet "Aktiekapital og aktionærforhold" og "Beskatning"

11.3 STEMMERET

Hvert aktiebeløb på nominelt 1,00 DKK giver én stemme.

Stemmeretten for aktier erhvervet ved overdragelse er betinget af, at aktionæren er noteret i aktiebogen eller aktionæren har anmeldt og dokumenteret sin erhvervelse overfor Selskabet.

11.4 OMSÆTTELIGHED

Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.

11.5 NOTERING PÅ NAVN

Aktierne skal ifølge Selskabets vedtægter noteres på navn i esoft systems aktiebog. Navnenoteringen finder sted via aktionærens eget kontoførende pengeinstitut. Selskabets aktiebog føres af Aktiebog Danmark A/S (Se afsnit 13 Rådgivere).

11.6 INDLØSNING

Aktionærerne er ikke forpligtede til at lade deres aktier indløse helt eller delvist, bortset fra hvad der følger af Aktieselskabsloven.

11.7 OMBYTNING

De nye aktier giver ikke ret til ombytning ved andre aktiver eller værdipapirer.

11.8 RETTIGHEDER

Ingen aktier i esoft systems har særlige rettigheder.

Alle esoft systems aktionærer har fortegningsret i forbindelse med kapitalforhøjelser, der sker i form af kontant indskud.

Generalforsamlingen kan beslutte at udstede aktier uden fortegningsret for esoft systems aktionærer. Den ovenfor beskrevne fortegningsret gælder ikke nærværende aktieemission og det bemærkes, at bestyrelsen i henhold til den bemyndigelse der gives i vedtægterne som beskrevet i afsnittet Aktiekapital og aktionærforhold, beslutter at udstede aktier uden fortegningsret for Selskabets aktionærer.

I tilfældet af solvent likvidation af Selskabet er aktionærerne berettigede til at deltage i udlodning af overskydende aktiver i forhold til deres nominelle aktiebeholdning efter betaling af Selskabets kreditorer.

Der er ingen begrænsning med hensyn til, hvor mange aktier en person eller juridisk enhed kan eje.

11.9 GENERALFORSAMLINGSBESLUTNINGER

Alle beslutninger på generalforsamlingen træffes ved simpelt flertal, med mindre vedtægterne eller Aktieselskabsloven foreskriver særlige regler om repræsentation og majoritet.

Til vedtagelse af beslutninger om ændringer af vedtægter eller om esoft systems opløsning, gælder Aktieselskabslovens almindelige regler, det vil sige mindst 2/3 af såvel afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede, stemmeberettigede aktiekapital.

Visse beslutninger, som medfører en begrænsning af en aktionærs ejer- og stemmeret, skal vedtages med et flertal på 9/10 af stemmerne og af den på generalforsamlingen repræsenterede, stemmeberettigede aktiekapital.

Beslutning om at øge aktionærernes forpligtigelser over for esoft systems kræver enstemmighed.

11.10 FINANSKALENDER

Esoft systems ledelse har besluttet at periodeoplysninger offentliggøres på følgende datoer i regnskabsårene 2006/07 og 2007/08.

Periodeoplysninger for 3. kvartal 2006/07	2. maj 2007
Ordinær generalforsamling	27. september 2007
Årsrapport for 2006/07	2. oktober 2007
Periodeoplysninger for 1. kvartal 2007/08	2. oktober 2007
Periodeoplysninger for 1. halvår 2007/08	1. februar 2008

12. BESKATNING

Nedenstående informationer om beskatning i forbindelse med investering i esoft systems aktier er esoft systems fortolkninger af gældende skatteregler. Esoft systems opfordrer potentielle investorer til at rådføre sig med egne rådgivere og derved indhente rådgivning om regler og love, der er relevante for dem i forbindelse med køb og salg af aktier i esoft systems.

12.1 SKATTEREGLER FOR PRIVATPERSONERS INVESTERING

Den 1. januar 2006 trådte de gældende regler om beskatning af aktier i kraft.

Investor skal betale skat af gevinst ved salg af aktier, både børsnoterede og unoterede. Det gælder uanset hvor længe man har ejet aktierne og uanset størrelsen af aktiebeholdningen. Gevinsten medregnes i aktieindkomsten.

Eventuelle tab på unoterede aktier, kan fratrækkes i aktieindkomsten. Bliver aktieindkomsten negativ, fratrækkes skatteværdien af den negative aktieindkomst i investorens øvrige skatter.

Skatten af aktieindkomst er 28 % af de første 45.500 DKK, hvilket er beløbsgrænsen for 2007. Aktieindkomst udover 45.500 DKK beskattes med 43 %. Hvis investors ægtefælle ikke har udnyttet sit beløb op til beløbsgrænsen, kan det unyttede beløb overføres til ægtefællen. Ægtefællers samlede aktieindkomst op til 91.000 DKK bliver beskattet med 28 %, beløb herudover bliver beskattet med 43 %.

12.2 SKATTEREGLER FOR PRIVATPERSONERS INVESTERING AF PENSIONS MIDLER I AKTIER OPTAGET TIL HANDEL PÅ FIRST NORTH

Den 1. oktober 2005 trådte gældende regler vedrørende investering af pensionsmidler i blandt andet unoterede aktier i kraft, herunder aktier optaget til handel på First North. Man har nu mulighed for at fratække sådanne investeringer i lønindkomsten med op til 39 %, såfremt investeringen foretages via en ratepension, eller op til 45 %, hvis investeringen foretages via en kapitalpension.

Pensionsudbetalingerne fra ratepensioner beskattes som lønindkomst med op til 59 %, og det skal bemærkes, at der hertil kommer den normale beskatning på 15 % hvert år af værdiudsving på aktier i pensionsdepoter.

Ved investering af pensionsmidler i aktier optaget til handel på First North gælder følgende begrænsninger.

Værdien af aktier og eventuelle værdipapirer udstedt af esoft systems må ikke overstige 20 % af pensionsopsparerens opsparing i samme pengeinstitut. Der må dog altid investeres op til 43.100 DKK i aktier i esoft systems.

Kontohaveren må ikke med frie midler og pensionsmidler under ét eje mere end 25 % af aktierne i esoft systems. Såfremt disse regler overskrides, skal ejerandelen inden for en frist på 3 måneder bringes ned på 25 %.

Investor har endvidere visse forpligtigelser til at oplyse én værdiansættelse af aktierne over for pengeinstituttet, både når de anskaffes og en gang om året, når investorens pengeinstitut skal afregne pensionsafkast til SKAT. Desuden er der specielle regler om, at man skal sørge for, at værdien af investors samlede pensionsmidler eksklusiv de unoterede aktier (i samme pengeinstitut) ikke er under 350.000 DKK pr. 30. november hvert år.

12.3 SKATTEREGLER FOR SELSKABERS INVESTERINGER

Ved en ejertid på under 3 år er gevinsten ved salg skattepligtig. Eventuelt tab kan modregnes i gevinsten på andre aktier ejet under 3 år.

Ved en ejertid på over 3 år er gevinsten ved salg af aktier skattefri. Eventuelt tab kan ikke modregnes eller fradrages.

12.4 INVESTORER DER IKKE ER HJEMMEHØRENDE OG IKKE ER FULDT SKATTEPLIGTIGE I DANMARK

Ejes aktier i forbindelse med udøvelse af begrænset skattepligtig aktivitet i Danmark, kan udbytte og aktieavance indgå i den skattepligtige indkomst for sådanne aktiviteter.

Andre aktionærer, der ikke er fuldt skattepligtige i Danmark, er begrænset skattepligtige i Danmark af udbytte på aktier i danske selskaber.

12.4.1 BESKATNING AF UDBYTTE

I forbindelse med udlodning af udbytte fra et dansk selskab til en person eller et selskab hjemmehørende i udlandet indeholdes som hovedregel udbytteskat på 28 %. Har Danmark indgået en dobbeltbeskatningsoverenskomst med det land, hvori aktionæren er hjemmehørende, kan aktionæren ansøge de danske skattemyndigheder om tilbagebetaling af den indeholdte udbytteskat, der overstiger den udbyttekildeskat, som Danmark i henhold til dobbeltbeskatningsoverenskomsten er berettiget til at oppebære.

For personer hjemmehørende i visse lande er der på visse betingelser mulighed for, at der alene indeholdes skat efter dobbeltbeskatningsoverenskomsten med det pågældende land.

Der indeholdes normalt ikke udbytteskat af udbytte betalt til et selskab, som ikke er hjemmehørende i Danmark, og som ejer mindst 20% af aktiekapitalen i et dansk selskab, forudsat, at det udenlandske selskab har ejet aktierne i en sammenhængende periode på mindst 12 måneder, og udlodningen sker inden for denne periode. I henhold til EF-direktiv 90/435/EØF med senere ændringer som gennemført i dansk lovgivning er minimumejerandelen nedsat til 15 % fra 1. januar 2007 og bliver yderligere nedsat til 10 % fra 1. januar 2009. Dette gælder selskaber, som er hjemmehørende i EU eller et land, som Danmark har indgået en dobbeltbeskatningsoverenskomst med, hvori udbyttebeskatning er behandlet.

I henhold til dansk lov beskattes udlodning i forbindelse med kapitalnedsættelse normalt som udbytte og ikke som aktieavance.

12.4.2 AFHÆNDELSE AF AKTIER

Aktionærer hjemmehørende i udlandet beskattes som hovedregel ikke i Danmark ved salg af aktier. Ejes aktierne i forbindelse med udøvelse af begrænset skattepligtig aktivitet i Danmark, kan avancen indgå i den skattepligtige indkomst for sådanne aktiviteter.

12.4.3 AKTIEAFGIFT/STEMPELAFGIFT

Der er ingen dansk aktieafgift eller stempelafgift ved overdragelse af aktier.



esoft systems a/s

Skibhusvej 52C

DK-5000 Odense C

CVR nr. 25 36 21 95

T: +45 70 222 466

F: +45 63 122 466

www.esoftsystems.com