

## **KVARTALSMEDDELELSE Q3/2008**

### **Nuværende vækstplan for 2006-2008 forløber og afsluttes som planlagt. Ny vækstplan på vej.**

**Østerbro, 6. november 2008.** Implementeringen af cBrains nuværende vækstplan, som dækker perioden 2006-2008, forløber og afsluttes som planlagt. cBrain forventer inden for kort tid at annoncere en ny vækstplan som, baseret på de hidtidige positive resultater, fastlægger overordnede mål for de næste 3 år, dvs. perioden 2009-2011. cBrain fastholder sine forventninger til indeværende regnskabsår med en omsætningsvækst på 20-40% og en indtjening (EBT) på 15-25%.

- - -

### **Implementeringen af cBrains nuværende vækstplan, som dækker perioden 2006-2008, forløber og afsluttes som planlagt.**

I forbindelse med cBrains børsnotering (februar 2006) præsenterede selskabet sine mål for perioden 2006-2008, herunder:

- at udvikle cBrain´s brand, "the Process Company", gennem etablering af en markedsposition som visionær softwareleverandør af proces-applikationer
- at etablere en solid base af referencekunder, som underbygger selskabets vision og position
- at etablere en markedsposition inden for 3 markedssegmenter
- at fastholde en gennemsnitlig årlig omsætningsvækst på 30-50% og indtjening (EBT) på 5-10% af omsætningen

cBrain har i dag etableret et solidt vækstfundament i form af referencekunder og et stort bibliotek af softwarekomponenter. cBrain har således etableret sig som leverandør af løsninger indenfor 3 kundegrupper, hvor selskabet i dag har godt 50 kunder:

<b>Kundegruppe</b>	<b>Eksempler på kunder</b>
Medlemsorganisationer	Danmarks Lærerforening Dansk Socialrådgiverforening Det Danske Spejderkorps Ergoterapeutforeningen Kost og Ernæringsforbundet SF Socialdemokraterne DJØF
Projektorganisationer	Ernst & Young Experian PricewaterhouseCoopers Rambøll Management Sonofon YouSee
Offentlige virksomheder	Integrationsministeriet Kirkeministeriet Velfærdsministeriet Skatteministeriet Transport og Energiministeriet

Samtidig har cBrain nået sine finansielle mål. I forbindelse hermed noteres, at cBrain løbende har rapporteret en indtjening, som ligger betydeligt over målene, hvilket bl.a. har givet cBrain en større likviditetsmæssig styrke end forventet.

Det er ledelsens opfattelse:

- at implementeringen af cBrains nuværende vækstplan, som dækker perioden 2006-2008, forløber og afsluttes som planlagt
- at cBrain har nået de mål, som selskabet satte i forbindelse med sin børsnotering

cBrain fastholder sine forventninger til indeværende regnskabsår med en omsætningsvækst på 20-40% og en indtjening (EBT) på 15-25%.

- - -

### **cBrain forventer inden for kort tid at annoncere en vækstplan for perioden 2009-2011.**

I efteråret 2008 har cBrain gennemført en intern strategiproces med henblik på at udarbejde en ny 3-års vækstplan, som, baseret på de hidtidige positive resultater, fastlægger selskabets langsigtede mål og planer for perioden 2009-2011.

cBrain forventer inden for kort tid at godkende og annoncere vækstplanen for 2009-2011. I forbindelse hermed noteres:

- cBrain har brugt de 3 første år, som børsnoteret virksomhed, på at etablere sin vækstplatform. Dette omfatter bl.a. en solid kundebase med referencekunder inden for 3 kundegrupper og – ikke mindst - udvikling af et omfattende bibliotek af softwarekomponenter og en række produkter, baseret på dette bibliotek. Det er denne platform, som er grundlaget for vækstplanen for 2009-2011.
- Det er ledelsens vurdering, at cBrain fortsat står overfor et stort marked, og at dette giver mulighed for en betydelig vækst. Den største del af cBrains omsætning hidrører i dag fra offentlige virksomheder og medlemsorganisationer. cBrain forventer, at disse kunder over de kommende år vil fastholde et uændret eller øget investeringsniveau, hvad angår IT-løsninger til understøttelse af effektivisering og procesoptimering - hvilket udgør cBrains primære løsningsområde.
- Et væsentligt element i cBrains vækstplan vil være et markant øget salg af softwarelicenser, hvilket muliggøres af en række produktinvesteringer, som cBrain allerede har gennemført.

- - -

### **cBrains aktiviteter**

cBrain udfordrer den traditionelle anvendelse af IT gennem en innovativ design- og udviklingsmetode. En metode der tager direkte udgangspunkt i de processer og brugerroller i virksomheden, som softwaren skal understøtte, og hvor løsningerne baseres på softwarekomponenter.

Det betyder, at cBrain kan tilbyde en ny type af softwareløsninger, som kan leveres markant hurtigere end traditionelle softwareløsninger, og med en funktionalitet som direkte understøtter brugerne og virksomhedens reelle behov. cBrain betegner selv denne nye type af løsninger for "proces-baserede løsninger".

Populært sagt sætter cBrain "strøm til processer", hvorfor cBrain også kalder sig selv "The Process Company".

Det er ledelsens opfattelse, at cBrain står over for et stort og hurtigt voksende marked, som skabes gennem kombinationen af et teknologisk paradigmeskift ("service-arkitektur") og cBrains designmetode (proces-baseret design). Det er samtidig ledelsens opfattelse, at selskabet er velpositioneret til at udnytte denne markedsmulighed gennem sin vision, teknologi, løsninger, kundereferencer, organisation og forretningsmodel.

I februar 2006 blev cBrain børsnoteret på Københavns Fondsbørs/OMX med henblik på at udnytte denne markedsmulighed. Samtidig offentliggjorde selskabet sin grundlæggende strategi, som er baseret på genbrug og gensalg af softwarekomponenter.

Strategien består af 3 trin:

- 1) Etablering af vækstfundament:  
Etablering af kundereferencer og udbygning af cBrains bibliotek af softwarekomponenter.
- 2) Produktudvikling ("productizing"):  
Udvikling og markedsføring produkter rettet mod udvalgte markedssegmenter.
- 3) Samarbejdspartnere:  
Etablering af et netværk af samarbejdspartnere.

Selskabets primære fokus er i dag udvikling og markedsføring af produkter rettet mod udvalgte kundegrupper, hvor cBrain specielt fokuserer på den medlemsorganisationer, offentlige virksomheder og projektorganisationer. Det noteres i den forbindelse, at begge markedssegmenter vurderes som attraktive og voksende, idet bl.a. krav om administrative effektiviseringer, bedre ledelsesværktøjer samt nye og forbedrede services (herunder selvbetjening), skaber en stadig øget interesse for IT-anvendelse og digital forvaltning.

Fokusering på produkter og markedssegmenter svarer til trin 2 i strategiplanen. Det er i den forbindelse cBrains mål at etablere en stærk markedsposition inden for udvalgte løsningsområder, hvor grundlaget for positionen er:

- Referencekunder
- En løbende udvikling af løsninger i samarbejde med referencekunder
- En langsigtet skalering af selskabets aktiviteter gennem samarbejde med forretningspartnere

I juni 2006 annoncerede cBrain sit første produkt, og i 2007 annoncerede cBrain yderligere 2 produkter, samtidig med at selskabet leverede en række løsninger, som yderligere styrkede selskabets position, både referencemæssigt og produktmæssigt.

I juni 2008 annoncerede selskabet produktet: "cBrain Process Platform". cBrain Process Platform er et bibliotek af softwarekomponenter ("software byggeklodser") og tilhørende værktøjer, der gør det nemt at bygge softwareløsninger, som understøtter forretnings- og vidensprocesser.

cBrain har gennem en række år opbygget en solid viden i relation til effektivisering og procesoptimering, og gennem annoncering af "cBrain Process Platform" har cBrain yderligere styrket sin position som leverandør af IT-løsninger til procesunderstøttelse.

cBrain Process Platform omfatter et stort antal komponenter ("byggeklodser"), som understøtter udvikling af løsninger på tværs af de softwarekategorier, der traditionelt betegnes:

- Document Management
- Case Management/E-Government
- Role & Access Management
- Business Process Engine/Workflow management
- Business Administration
- Community Service & Management
- Enterprise Web Content Management

Komponentbiblioteket er således meget bredt og kan derfor anvendes i forbindelse med mange forskellige typer af projekter.

I juni 2008 indgik SKI (Statens og Kommunernes Indkøbsservice) en indkøbsaftale med cBrain omkring "cBrain Process Platform". Den offentlige sektor udgør et vigtigt marked for cBrain, og med SKI-aftalen forventer cBrain, at det vil være betydeligt nemmere at indgå konkrete aftaler om leverancer til kunder inden for den offentlige sektor, ligesom cBrain ser SKI-aftalen som en "blåstempling" af det nye produkt.

I 2008 har cBrain endvidere investeret betydelige ressourcer i færdiggørelsen af et nyt ESDH-produkt (Elektronisk Sags- og Dokumenthåndtering), som selskabet forventer at kunne annoncere i løbet af kort tid.

cBrain har siden 2004 arbejdet med ESDH, og cBrains første dokumenthåndteringsløsning blev annonceret i 2006. Det nye produkt, som er version 3 i cBrains ESDH-satsning, er designet i samarbejde med bl.a. Velfærdsministeriet. Det noteres i den forbindelse, at aftalen med Velfærdsministeriet er baseret på SKI-aftalen, og at produktet baseres på komponenter fra cBrain Process platform.

cBrains kommende ESDH-produkt er rettet mod offentlige institutioner, og produktet understøtter statens IT-standarder, herunder FESD-visionen (fællesoffentlig elektronisk sags- og dokument-håndtering), samt gældende FESD-krav og anbefalinger. Produktet bygges ved hjælp af softwarekomponenter, i en såkaldt "service-arkitektur" (SOA), og løsningen er designet med udgangspunkt i forretningsprocesser, med fokus på de handlinger som sagsbehandleren udfører. Herved adskiller løsningen sig, både teknologisk og designmæssigt, fra en række af de eksisterende løsninger på markedet.

Med venlig hilsen  
Per Tejs Knudsen  
CEO

**Yderligere information:**

Anne Dorthe Hermansen, Ansvarlig for investor relations  
Telefon: 40118608  
e-mail: [adh@cbrain.dk](mailto:adh@cbrain.dk)