

Delårsrapport for 1. halvår 2008

27. august 2008

Forventninger til indtjening for regnskabsåret 2008 opjusteres med 50%.



cBrain – the Process Company

“Vi sætter strøm til forretningsprocesser”

cBrain udfordrer den traditionelle anvendelse af IT gennem en innovativ design- og udviklingsmetode, hvor løsninger designes ud fra virksomhedens forretningsprocesser og bygges ved hjælp af softwarekomponenter (SOA)

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 tilbyder primært løsninger inden for følgende 3 områder: Medlemsadministration & Service, Porteføljestyrelse (“Project Portfolio Management”) samt Digital forvaltning med særlig fokus på sagsbehandling (ESDH)

cBrains kunder omfatter bl.a.:

*Carlsberg
DAB
Danmarks Lærereforening
Dansk Socialrådgiverforening
Det Danske Spejderkorps
Ergoterapeutforeningen*

*Ernst & Young
Integrationsministeriet
Kirkeministeriet
Kost og Ernæringsforbundet
PricewaterhouseCoopers
Rambøll Management*

*SF
Skatteministeriet
Socialdemokraterne
Transport og Energiministeriet
Velfærdsministeriet
YouSee*

Delårsrapport for 1. halvår 2008:

Forventninger til indtjening for regnskabsåret 2008 opjusteres med 50%

Resumé

Første halvår 2008 viser en fortsat meget tilfredsstillende udvikling. For regnskabsåret 2008 fastholdes forventninger om en omsætningsvækst på 20-40%, mens forventninger til indtjening opjusteres med 50%, svarende til en forventet overskudsgrad (EBT) på 10-20% for regnskabsåret.

cBrains bestyrelse har behandlet og godkendt selskabets rapport for 1. halvår 2008. Af rapporten fremgår blandt andet:

- Omsætningen er vokset til 13,2 mio. kroner, mod 11,0 mio. kroner i samme periode sidste år, mens periodens resultat før skat er vokset til 3,2 mio. kroner mod 1,7 mio. kroner i samme periode sidste år. cBrain har ingen gæld, og som resultat af den fortsatte positive udvikling viser cBrains balance nu en egenkapital på 21,9 mio. kroner, hvoraf 17,4 mio. kroner er likvid. Selskabet har i dag ca. 30 medarbejdere, hvoraf 2/3 arbejder med softwareudvikling.
- Det er ledelsens opfattelse, at cBrain står over for et stort og hurtigt voksende marked, som skabes gennem kombinationen af et teknologisk paradigmeskift i IT-verdenen ("service-arkitektur") og et stadig stigende behov for understøttelse af forretningsprocesser. I februar 2006 blev cBrain børsnoteret med henblik på at udnytte denne markedsmulighed.
- I forbindelse med børsnoteringen præsenterede cBrain sin vækstplan, som er baseret på genbrug og gensalg af softwarekomponenter, samt etablering af en stærk markedsposition inden for udvalgte løsningsområder, hvor grundlaget for positionen er:
 - o Referencekunder
 - o En løbende udvikling af løsninger i samarbejde med referencekunder
 - o En langsigtet skalering af selskabets aktiviteter gennem samarbejde med forretningspartnere
- cBrain har i dag opnået en fornuftig markedsposition som leverandør til det offentlige område samt medlemsorganisationer/fagforeninger. Begge markedssegmenter vurderes fortsat som både 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.
- Første halvår 2008 viser således en fortsat meget tilfredsstillende implementering af vækstplanen, hvor cBrain bl.a. har annonceret:
 - o Et nyt produkt: "cBrain Process Platform"
 - o En aftale med Velfærdsministeriet omkring elektronisk sagsbehandling og dokumenthåndtering
 - o En samarbejdsaftale med Rambøll-gruppen
- cBrain investerer fortsat betydelige ressourcer i færdiggørelsen af et nyt ESDH-produkt (Elektronisk Sags- og Dokumenthåndtering), som selskabet forventer at kunne annoncere i løbet af efteråret 2008. Der noteres allerede nu en betydelig interesse for dette produkt.
- cBrain indgik i juni 2008 en rammeaftale på IT-området med SKI (Statens og Kommunernes Indkøbs Service), hvilket gør det betydeligt nemmere at indgå konkrete leveranceaftaler med offentlige kunder.
- For regnskabsåret 2008 fastholdes forventninger om en omsætningsvækst på 20-40%.
- Et fortsat stigende genbrug af softwarekomponenter, og dermed øget indtjening, betyder, at forventningerne til indtjeningen for regnskabsåret 2008 øges med ca. 50%, hvorfor forventninger til overskudsgraden (EBT) øges fra 5-15% til 10-20% for regnskabsåret.

Hovedtal

	2008 1. halvår	2007 1. halvår	2006 1. halvår	2007 Året	2006 Året	2005 Året
--	-------------------	-------------------	-------------------	--------------	--------------	--------------

Resultat (1.000 kroner)

Omsætning	13.246	11.019	6.498	22.804	14.837	8.914
Resultat af primær drift	3.161	1.440	727	4.081	3.121	955
Afskrivninger	-317	-57	-51	-106	-114	-61
Finansielle poster	13	247	7	1.546	314	2
Periodens resultat før skat	3.174	1.687	683	5.626	3.434	690

Balance (1.000 kroner)

Likvide beholdninger	17.480	15.690	15.276
Debitorer	8.749	7.188	3.719
Aktiver i alt	27.760	24.152	19.889
Egenkapital	21.902	17.743	15.823

Regnskabsrelaterede nøgletal

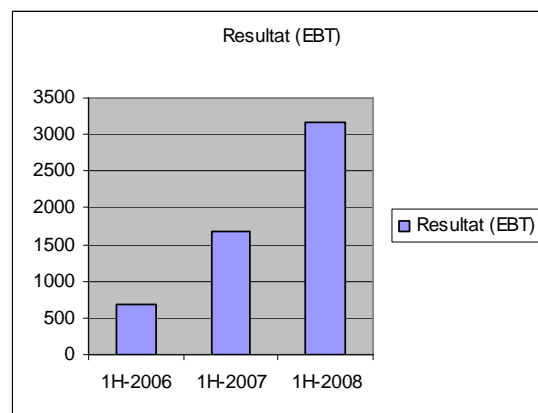
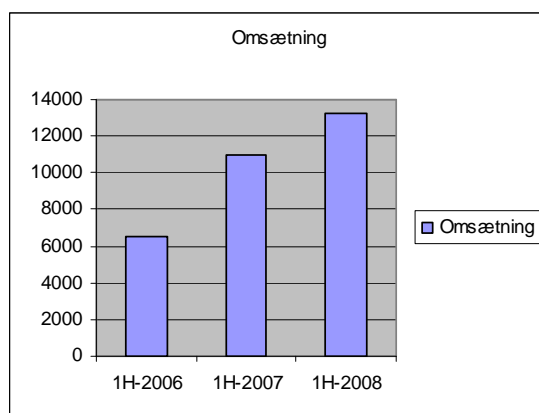
Vækst	20%	70%
Overskudsgrad	24%	13%
Afkastningsgrad	23%	12%
Likviditetsgrad	557%	397%
Egenkapitalandel (soliditet)	79%	73%
Egenkapitalforrentning	29%	19%

Aktierelaterede nøgletal

Indre værdi per aktie	1,10	0,88
Resultat per aktie	0,16	0,08
Antal aktier, per 30/6	20 mio	20 mio

Note: Hovedtal for 1. halvår er ikke reviderede og ikke reviewet.

Nedenstående figurer viser udviklingen i henholdsvis omsætning og indtjening før skat (EBT). Hovedtal for første halvår 2008 viser, at omsætningen er vokset til 13,2 million kroner, og at resultat før skat (EBT) er vokset til 3,2 million kroner.



Tal angivet i 1.000 kroner.

Ledelsesberetning

Hovedtal for første halvår 2008 viser, at omsætningen er vokset til 13,2 million kroner, mod 11,0 million kroner i første halvår 2007, svarende til en omsætningsvækst på 20%. Samtidig er resultat før skat vokset til 3,2 million kroner, mod 1,7 million kroner i første halvår 2007, svarende til en overskudsgrad på 24% og en vækst i indtjening på 88%.

Vækst i omsætning for halvåret ligger på linie med selskabets egne forventninger, mens indtjeningen ligger højere end forventet. cBrain har ingen gæld, og som resultat af den fortsatte positive udvikling viser cBrains balance nu en egenkapital på 21,9 mio. kroner, hvoraf 17,4 mio kroner er likvid. Selskabet har i dag ca. 30 medarbejdere, hvoraf 2/3 arbejder med softwareudvikling.

Det er ledelsens vurdering, at selskabets aktiviteter i første halvår 2008, både salgsmæssigt og leverancemæssigt, har udviklet sig fornuftigt.

Samtidig noteres der er meget tilfredsstillende udvikling omkring implementering af selskabets vækstplan. Vækstplanen er baseret på genbrug og gensalg af softwarekomponenter, samt etablering af en stærk markedsposition inden for udvalgte løsningsområder. Når indtjeningen således ligger højere end forventet, skyldes dette netop succes i forbindelse med vækstplanens mål om at gensælge og genbruge softwarekomponenter.

Det noteres endvidere, at cBrain i dag har opnået en fornuftig markedsposition som leverandør til det offentlige område samt medlemsorganisationer/fagforeninger. Begge markedssegmenter vurderes fortsat som både 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.

På den baggrund forventes fortsat en omsætningsvækst på 20-40% for regnskabsåret 2008, mens forventningerne til indtjeningen opjusteres med 50%, svarende til en indtjening (EBT) på 10-20%.

Aktiviteter

cBrain leverer en ny type forretningssoftware.

cBrain udfordrer den traditionelle anvendelse af IT gennem en innovativ design- og udviklingsmetode, som tager direkte udgangspunkt i de processer og roller i virksomheden, som softwaren skal understøtte, idet:

- cBrain designer sin software på en ny måde, hvor der tages direkte udgangspunkt i brugere/roller og virksomhedens arbejdsgange ("processer"). Selskabet kalder denne metode for "proces-baseret" design.
- cBrain bygger sine løsninger baseret på komponenter ("byggeklodser"), benævnt "service-arkitektur" (SOA).

Det betyder, at cBrain kan udvikle softwareløsninger hurtigere og billigere end traditionelle softwarehuse. Samtidig kan cBrain levere løsninger, der i højere grad dækker virksomhedens behov og understøtter brugerne, end traditionelle softwareløsninger.

Det er ledelsens opfattelse, at cBrain står over for et stort og hurtigt voksende marked, som skabes gennem kombinationen af et teknologisk paradigmeskift i IT-verdenen ("service-arkitektur") og et stadig stigende behov for understøttelse af forretningsprocesser.

Det er samtidig ledelsens opfattelse, at selskabet er velpositioneret til at udnytte denne markedsmulighed gennem sin vision, teknologi, løsninger, kundereferencer, organisation og forretningsmodel

Status for cBrains vækstplan

I forbindelse med børsnoteringen, i februar 2006, offentliggjorde selskabet sin vækstplan, som er baseret på genbrug og gensalg af softwarekomponenter.

Vækstplanen består af 3 faser:

- 1) Etablering af vækstfundament: Etablering af kundereferencer og udbygning af cBrains bibliotek af softwarekomponenter.
cBrain skaber grundlaget for vækst gennem udvikling af en række individuelle løsninger til kunder, baseret på selskabets komponentbibliotek, samtidig med at komponentbiblioteket løbende udvides.
- 2) Produktudvikling ("productizing"): Udvikling og markedsføring produkter rettet mod udvalgte markedssegmenter.
Med udgangspunkt i selskabets bibliotek af softwarekomponenter samt en række af de løsninger, som er leveret til individuelle kunder, udvikler cBrain produkter rettet mod givne markedssegmenter. Idet produkterne baseres på løsninger, som allerede er leveret til kunder, vil cBrain allerede ved introduktionen af nye produkter have en betydelig markedsføringsmæssig styrke gennem kundereferencer.
- 3) Samarbejdspartnere: Etablering af et netværk af samarbejdspartnere.
Gennem en løbende udvikling af produkter, baseret på selskabets teknologi og komponentbibliotek, lægger cBrain fundamentet for selskabets partnerstrategi.

Første halvår 2008 viser en fortsat meget tilfredsstillende implementering af vækstplanen, hvor cBrain bl.a. har annonceret:

- Et nyt produkt: "cBrain Process Platform"
- En aftale med Velfærdsministeriet omkring elektronisk sagsbehandling og dokumenthåndtering
- En samarbejdsaftale med Rambøll-gruppen

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 løsningsområder, hvor selskabet har godt 50 kunder:

Løsningsområde	Eksempler på kunder
Medlemsadministration og service	Danmarks Lærerforening Dansk Socialrådgiverforening Det Danske Spejderkorps Ergoterapeutforeningen Kost og Ernæringsforbundet SF Socialdemokraterne
Project Portfolio Management (PPM) Note: PPM omfatter bl.a. dokumenthåndtering, projektintranet og ressourcestyring	Ernst & Young PricewaterhouseCoopers Rambøll Management Skatteministeriet Transport og Energiministeriet
Sagsbehandling	Experian Integrationsministeriet Kirkeministeriet Velfærdsministeriet YouSee

Herudover besluttede cBrain i starten af 2007 at udbyde en børsnoteringsservice, under navnet cTrade.dk, som gør det muligt for andre selskaber at udbyde egne aktier på Internettet. cTrade.dk er baseret på den software, som cBrain udviklede i forbindelse med sin egen børsnotering, og er siden blevet anvendt af en række andre selskaber i forbindelse med noteringer på både OMX Nasdaq og First North.

Det er ledelsens opfattelse, at selskabet har nået den første fase i vækstplanen: etablering af vækstfundament.

Selskabets primære fokus er nu udvikling og markedsføring af produkter rettet mod udvalgte markedssegmenter, hvor cBrain specielt fokuserer på det offentlige område samt medlemsorganisationer/fagforeninger.

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.

cBrain har i første halvår gennemført en organisatorisk udvikling med henblik på at fastholde og udnytte det markedsræssige momentum, som selskabet har opnået, samt understøtte den øgede fokusering på udvikling og markedsføring af produkter rettet mod udvalgte markedssegmenter. Dette omfatter bl.a. etablering af markedsorienterede grupper, på tværs af salg og produktudvikling.

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

- Referencekunder
- En løbende produktudvikling i samarbejde med referencekunder
- Samarbejde med partnere

cBrain har foreløbig annonceret 4 produkter:

- Dokumenthåndtering (juni 2006)
- Medlemsløsning (maj 2007)
- Porteføljestyling (november 2007)
- cBrain Process Platform (juni 2008)

Samarbejde med forretningspartnere er grundlaget for en langsigtet skalering af cBrains aktiviteter, og gennem en løbende udvikling af produkter, baseret på selskabets teknologi og komponentbibliotek, lægger cBrain fundamentet for selskabets partnerstrategi.

Dette omfatter samarbejde med flere typer af partnere, herunder:

- partnere, som kan bistå ved leverance af cBrains produkter
- partnere, som ønsker at videresælge og tilpasse cBrains produkter
- partnere, som ønsker at anvende cBrain teknologi og komponentbibliotek

cBrain har i dag annonceret 3 samarbejdspartnere:

- Revisionselskabet PricewaterhouseCoopers
- Brancheorganisationen for de danske a-kasser, AK-Samvirke
- Rambøll-gruppen

Produktudvikling: cBrain Process Platform og ESDH

I maj 2008 annoncerede cBrain et nyt produkt: "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 inden for dette område, 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 første halvår har cBrain 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.

cBrains kommende ESDH-løsning er rettet mod offentlige institutioner, og løsningen vil være baseret på statens IT-standarder, herunder FESD-visionen (fællesoffentlig elektronisk sags- og dokumenthåndtering), samt gældende FESD-krav og anbefalinger.

ESDH-løsningen 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.

Det noteres i den forbindelse, at cBrains kommende ESDH-løsning i høj grad baseres på komponenter fra cBrain Process platform, og at den netop annoncerede aftale omkring ESDH (elektronisk sags- og dokumenthåndtering) til Velfærdsministeriet er baseret på SKI-aftalen.

cBrains kommende ESDH-løsning er baseret på konkrete projekterfaringer samt en ny model for understøttelse af sagsbehandling, som cBrain har udviklet gennem ESDH-projekter hos bl.a. Kirkeministeriet, Velfærdsministeriet og Københavns Kommune.

Finansiell status og likviditet

Selskabet forventer forsat en pæn indtjening og har i forbindelse med halvårsmeddelelsen opjusteret forventningerne til indtjeningen. Samtidig har cBrain ingen gæld.

Nyt domicil

cBrain flyttede den 1 juni 2008 til nye og større lokaler, placeret på Dampfærgevej 30 på Østerbro.

Risikofaktorer

Hvad angår risikofaktorer er der ikke sket væsentlige ændringer siden aflæggelse af årsrapport 2007, hvorfor der henvises til årsrapporten for beskrivelse af risikofaktorer.

Selskabets langsigtede planer, perioden 2009-2011

I forbindelse med selskabets børsnotering (februar 2006) præsenterede cBrain sine mål for perioden 2006-2008. Det er cBrains mål (over perioden 2006-2008):

- at udvikle cBrain 's brand og opnå en markedsfølsom position som "the Process Company"
- at opnå anerkendelse som en visionær softwareleverandør af proces-applikationer
- at etablere en solid base af referencekunder, som underbygger Selskabets vision
- 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

Det er ledelsens opfattelse, at cBrain er godt på vej til at nå disse mål. cBrain har derfor initieret en intern strategiproces, som, baseret på de hidtidige positive resultater, skal fastlægge selskabets langsigtede mål og planer for perioden fra år 2009 og frem.

Væsentlige annonceringer i 1. halvår 2008

Det er ledelsens opfattelse, at cBrain er velpositioneret til at fastholde en betydelig vækst og indtjening gennem en videreudvikling af de etablerede forretningsområder. Samtidig har cBrain oplyst, at selskabet, ud over finansielle resultater, vil rapportere om fremdrift i implementering af selskabets vækstplan, bl.a. gennem en løbende annoncering af:

- nye referencekunder
- nye løsninger/produkter
- nye samarbejdspartnere

I første halvår 2008 omfatter dette følgende fondsbørsmeddelelser:

Dato	Emne	Resume
28.01	Ny kunde: SKI	<p>Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S indgår aftale med cBrain om procesunderstøttelse.</p> <p>SKI har indgået aftale med cBrain om leverance af en række procesunderstøttende softwarekomponenter.</p> <p>Softwarekomponenterne skal anvendes i forbindelse med SKI's udbudssystemer, og leverancen baseres på cBrains bibliotek af softwarekomponenter.</p>
16.01	Nyt produkt: cBrain Process Platform	<p>cBrain annoncerer nyt produkt: cBrain Process Platform</p> <p>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.</p> <p>cBrain noterer, at både private og offentlige virksomheder i stadig stigende grad efterspørger IT-løsninger, som kan anvendes i forbindelse med optimering og omlægning af forretnings- og vidensprocesser.</p> <p>cBrain har gennem en række år opbygget en solid viden inden for dette område, og gennem annoncering af "cBrain Process Platform" har cBrain yderligere styrket sin position som leverandør af IT-løsninger til procesunderstøttelse.</p>
12.06	Ny samarbejdspartner: Rambøll-gruppen	<p>cBrain indgår samarbejdsaftale med Rambøll-gruppen omkring ESDH til offentlige institutioner i Danmark</p> <p>cBrain har indgået samarbejde med Rambøll-gruppen omkring leverance af ESDH-løsninger (Elektronisk Sags- og DokumentHåndtering) til offentlige institutioner i Danmark.</p> <p>Rambøll-gruppen vil således fremover kunne tilbyde service-, implementerings- og driftsydelser i forbindelse med cBrains ESDH-løsninger, eksempelvis indenfor integration, projektleddelse, arbejdsprocesser, organisatorisk implementering og forandringsledelse.</p> <p>Samarbejdet er vigtigt for cBrain, fordi det bl.a. vil gøre det muligt at tilbyde cBrains ESDH-løsninger i forbindelse med store projekter og dermed styrker cBrains position som ESDH leverandør.</p>
02.07	Ny kunde: Velfærdsministeriet	<p>cBrain indgår kontrakt med Velfærdsministeriet under den nye SKI-rammeaftale</p> <p>SKI (Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S) har netop lanceret sin hidtil mest omfangsrige rammeaftale på IT-området, hvor cBrain er med i den gruppe af leverandører, som SKI har</p>

udvalgt. cBrain har nu indgået sin første kontrakt under den nye SKI-rammeaftale.

Kontrakten er indgået med Velfærdsministeriets departement og omfatter udviklingsopgaver samt et "proof-of-concept"-forløb omkring en proces-baseret ESDH-løsning ("Elektronisk Sags- og Dokumenthåndtering") til Velfærdsministeriets departement.

Procesunderstøttelse inden for den offentlige sektor, herunder ESDH-løsninger, er et vigtigt forretningsområde for cBrain. cBrain forventer derfor, at rammeaftalen med SKI vil få væsentlig betydning for selskabet succes, bl.a. fordi den gør det enklere at handle med offentlige myndigheder.

cBrain orienterer løbende om selskabets aktiviteter gennem et nyhedsbrev til selskabets nyhedsabonnenter. Nyhedsbrevet udsendes elektronisk og tilmelding til nyhedsbrevet sker på cBrain hjemmeside: www.cbrain.dk

Ledelsespåtegning

Vi har dags dato behandlet og aflagt delårsrapporten for 1. halvår 2008 for cBrain A/S.

Delårsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabsloven og yderligere danske oplysningskrav til delårsrapporter for børsnoterede selskaber.

Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at delårsrapporten giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. juni 2008 samt af resultatet af selskabets aktiviteter og pengestrømme for 1. halvår 2008.

Vi anser ledelsesberetningen for at give et retvisende billede af udviklingen i selskabets aktiviteter og økonomiske forhold, periodens resultat og af selskabets finansielle stilling som helhed samt en retvisende beskrivelse af de væsentligste risici og usikkerhedsfaktorer, som selskabet står over for.

Delårsrapporten er ikke revideret og ikke reviewet.

Østerbro 27. august 2008

Direktion

Per Tejs Knudsen
CEO

Thomas Qvist
CTO

Bestyrelse

Henrik Hvidtfeldt
Bestyrelsesformand

Lars Folkmann

Per Tejs Knudsen

Thomas Qvist

Selskabsoplysninger

Selskabet	cBrain A/S Dampfærgevej 30 2100 Østerbro Telefon: 72161811 Hjemmeside: www.cbrain.dk E-mail: dk@cbrain.dk CVR-nr.: 24233359 Stiftet: 1. september 1999 Hjemsted: Hellerup
Bestyrelse	Henrik Hvidtfeldt (formand) Lars Folkmann Per Tejs Knudsen Thomas Qvist
Direktion	Per Tejs Knudsen, CEO Thomas Qvist, CTO
Revisor	Grant Thornton Statsautoriseret Revisionsaktieselskab Stockholmsgade 45 2100 København Ø