

KVARTALSMEDDELELSE Q1/2008

cBrain implementerer vækstplan som planlagt og fastholder forventninger til 2008

Hellerup, 28. april 2008. Implementeringen af cBrains vækstplan forløber som planlagt. cBrain fastholder således sine forventninger til år 2008, med en forventet omsætningsvækst på 20-40% samt en overskudsgrad på 5-15%. Samtidig planlægger cBrain annonceringen en nyt produkt sags- og dokumenthåndtering, primært rettet mod den offentlige sektor.

- - -

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 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.
- 2) Produktudvikling ("productizing"):
Udvikling og markedsføring produkter rettet mod udvalgte markedssegmenter.
- 3) Samarbejdspartnere:
Etablering af et netværk af samarbejdspartnere.

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 i alt:

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

Parallelt hermed har selskabet rapporteret en solid vækst og indtjening. Regnskabet for år 2007 viste således en omsætning på 22,8 million kroner, svarende til en omsætningsvækst på 54%, og et resultat før skat på 5,6 million kroner svarende til en indtjening før skat (EBT) på 24%.

Ledelsen noterer derfor med tilfredshed, at selskabets vækstplan implementeres som planlagt.

Samtidig fastholder ledelsen vækstplanen og har i første kvartal gennemført en række organisatoriske tiltag med henblik på at fastholde og udnytte det markeds-mæssige momentum, som selskabet har opnået. Dette omfatter bl.a. etablering af markedsorienterede grupper, på tværs af salg og produktudvikling.

Selskabets primære fokus er nu udvikling og markedsføring af produkter rettet mod udvalgte markedssegmenter, hvor cBrain specielt fokuserer på den offentlige sektor og medlems/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.

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

Allerede i 2007 annoncerede 2 produkter "Medlemsløsning" og "Porteføljestyling", samtidig med at selskabet leverede en række løsninger, som yderligere styrker selskabets position, både referencemæssigt og produktmæssigt. Dette omfattede bl.a. digital medlemsplatform til Danmarks Lærerforening og Frie Skolers Lærerforening samt en ESDH-løsning til Kirkeministeriets ca. 100 provstier.

I første kvartal 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.

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

Med venlig hilsen
Per Tejs Knudsen
CEO

Yderligere information:

Anne Dorthe Hermansen, Ansvarlig for investor relations
Telefon: 40118608
e-mail: adh@cbrain.dk