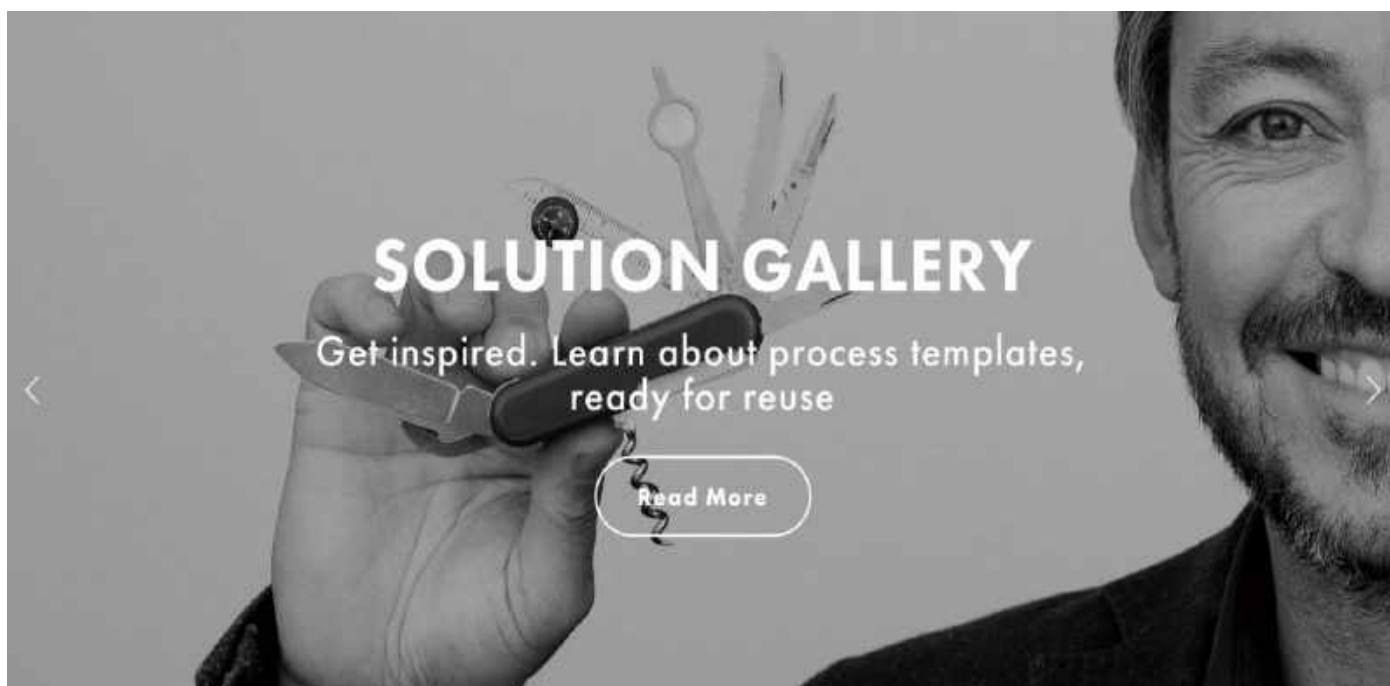




cBrain Delårsrapport 2020

Periode: 01.01.2020 - 30.06.2020

Markant omsætningsvækst og indtjening underbygger cBrains vækststrategi og potentiale

cBrain hjælper offentlige myndigheder og andre store organisationer med at digitalisere deres forretningskritiske arbejdsgange og processer

Samtidig udfordrer cBrain den traditionelle tilgang til digitalisering ved at tilbyde løsninger baseret på standardsoftware. Det giver kunderne markante fordele, både i relation til leveringshastighed, omkostninger og kvalitet

cBrain har gennem sine mange projekter, især hos de danske myndigheder, opbygget et stort bibliotek af løsninger, som nu markedsføres internationalt. På cBrains nye engelske hjemmeside: www.cbrain.com præsenteres de mange løsninger på siden "solution gallery"

RESUME

cBrain er meget tilfreds med regnskabet for 1. halvår 2020, som viser en omsætningsvækst på 25% og en indtjening (EBT) på 20%.

Omsætningen er vokset til 57,3 mio kroner, mod 46,0 mio kroner i 1. halvår 2019, mens indtjening før skat (EBT) er vokset til 11,5 mio kroner, mod 4,9 mio kroner i 2019, svarende til vækst i indtjening (EBT) på 137%.

Specielt bemærkes det, at salget af abonnementer er vokset med 30% og nu udgør 48% af omsætningen, mens eksporten er vokset med 55% og nu udgør 14% af omsætningen.

Tallene underbygger cBrains internationale vækststrategi og viser, at cBrain har potentiale til at lægge sig på en udviklingskurve med højere vækstrater og indtjening end hidtil.

Samtidig underbygger salget af abonnementer, at cBrain har etableret et solidt langsigtet forretningsgrundlag, hvor selskabets F2-produkt leveres som software-as-a-service (SaaS).

En væsentlig del af cBrains omsætning er baseret på de nationale danske SKI-aftaler (Statens og Kommunernes Indkøb Service). Den nyeste SKI 02.19 SaaS-Cloud aftale, som kom i efteråret 2019, har op til 10 års løbetid, og en række kunder har valgt at skifte til den nye aftale.

Som følge heraf har cBrain i 1. halvår indgået rammeaftaler på den nye SKI-aftale, dækkende nye og eksisterende kunder, til en samlet værdi af ca. 250 mio kroner.

På det danske marked har cBrain i første halvår annonceret en aftale med Erhvervsministeriets departement. Det betyder, at 13 ud af 18 af de danske ministerier nu anvender F2 i departementet.

Den fortsatte fremgang på det danske marked er vigtig for den internationale ekspansion.

Mere end 50 danske myndigheder anvender i dag F2, og i foråret har UN igen udnævnt Danmark som det førende land inden for E-government (United Nations E-government survey 2020). Det giver cBrain en meget stærk international referenceposition.

cBrain indledte sidste år et større projekt omkring en digital understøttelse af Miljøstyrelsens processer på tværs af områder som tilskudsadministration, tilladelser samt kontrol og tilsyn.

Dette arbejde, kombineret med at departementerne i både Klimaministeriet og Miljøministeriet også anvender F2, positionerer cBrain godt som digital leverandør i forbindelse med klima og miljø.

Internationalt har cBrain i foråret annonceret 4 ordrer i Tyskland, hvor af de 3 ordrer er på et 2-cifret millionbeløb. Der er tale om rammeaftaler, som skal leveres over det kommende år, og med disse ordrer står cBrain over for et gennembrud på det tyske marked.

For nylig har cBrain endvidere annonceret, at selskabet er kommet på den nationale franske indkøbsaftale. cBrain har desuden leveret sin første aftale til USDA i USA.

cBrain udmeldte i starten af året en forventning om en omsætningsvækst på 12-15% og en indtjening før skat (EBT) på 7-10%.

Foråret viste en rigtig god udvikling, både i relation til ordreindgang og leverancer, hvorfor cBrain i juni opjusterede sine forventninger til en omsætningsvækst på 14-16% for regnskabsåret 2020.

Den positive udvikling er fastholdt hen over sommeren, og i august opjusterede cBrain yderligere sine forventninger til regnskabsåret 2020 til en omsætningsvækst på 16-18%.

Samtidig opjusterede cBrain sine forventninger til indtjening, til en indtjening før skat (EBT) på 8-11%, og har øget sine investeringer i vækst og internationalisering.

cBrain arbejder på en solid pipeline af nye potentielle opgaver. Afhængig af tidspunkt for ordreindgang og leverancehastighed har cBrain mulighed for at øge væksten yderligere i indeværende regnskabsår.

cBrain har betydelige likvide reserver på 50,3 mio kroner, som udgør 37% af selskabets samlede aktiver. cBrain har således den finansielle styrke til, at fastholde sin udviklings- og vækstplan.

HOVED OG NØGLETAL
For koncernen

	2020 1. halvår	2019 1. halvår	2018 1. halvår	2019	2018	2017
Resultat (1.000 kroner)						
Omsætning	57.322	46.016	38.788	96.412	83.473	80.570
Resultat af primær drift	11.653	4.892	-1.317	10.871	3.394	8.823
Afskrivninger	-8.474	-7.628	-5.228	-15.295	- 11.317	-8.893
Finansielle poster	-149	-28	-92	-70	-186	-245
Periodens resultat før skat	11.504	4.863	-1.409	10.800	3.207	8.576
Balance (1.000 kroner)						
Likvide beholdninger	50.258	33.553	26.749	31.160	25.542	34.272
Debitorer	27.501	25.479	21.012	33.874	31.305	24.762
Aktiver i alt	136.468	111.631	100.531	121.026	104.57 8	102.604
Egenkapital	98.906	86.894	81.622	91.887	85.295	85.060
Regnskabsrelaterede nøgletal¹⁾						
Omsætningsvækst	25%	19%	-2%	16%	4%	12%
Overskudsgrad	20%	11%	-4%	11%	4%	11%
Afkastningsgrad	9%	4%	-3%	9%	3%	9%
Likviditetsgrad	354%	352%	478%	371%	499%	667%
Egenkapitalandel (soliditet)	72%	78%	81%	76%	82%	83%
Egenkapitalforrentning	9%	4%	-2%	9%	3%	8%
Aktierelaterede nøgletal						
Indre værdi per aktie	4,95	4,34	4,1	4,59	4,26	4,25
Aktuelt og udvandet resultat per aktie	0,45	0,19	-0,06	0,41	0,12	0,33
Antal aktier, per 31/12	20 mio	20 mio	20 mio	20 mio	20 mio	20 mio

Noter

- Delårsrapporten er ikke revideret, og der er ikke foretaget review
- De anførte nøgletal er beregnet i overensstemmelse med Den Danske Finansforenings "Anbefalinger og Nøgletal"

KOMMENTAR TIL HOVEDTAL

Hovedtallene i regnskabet for 1. halvår 2020 viser en meget tilfredsstillende udvikling:

- Samlet omsætningvækst på 25%.
- Vækst i eksport på 55%, hvilket betyder, at eksporten nu udgør 14% af den samlede omsætning.
- Vækst i abonnementer på 30%, hvilket betyder, at abonnementer nu udgør 48% af den samlede omsætning.
- Indtjening før skat (EBT) på 20%, hvilket betyder, at indtjeningen er vokset med 137%.

Solide nøgletal

Regnskabet viser en omsætning på 57,3 mio kroner i 1. halvår 2020, mod en omsætning på 46,0 mio kroner i 1. halvår 2019, svarende til omsætningsvækst på 25%.

De samlede omkostninger er vokset fra 41,2 mio kroner i 1. halvår 2019 til 45,8 mio kroner i 1. halvår 2020, svarende til en vækst i samlede omkostninger på 11%.

Regnskabet udviser dermed en indtjening før skat (EBT) på 11,5 mio kroner i 1. halvår 2020, mod et overskud på 4,9 mio kroner 1. halvår 2019, svarende til en vækst i indtjening på 137%.

Overskudsgraden, baseret på indtjening før skat (EBT), er dermed øget til 20% i 1. halvår 2020, mod 11% i 1. halvår 2019.

Den samlede omsætning af abonnementer, herunder cloud services, licensvedligeholdelse og support, er vokset fra 21,3 mio kroner i 1. halvår 2019 til 27,7 mio kroner i 1. halvår 2020, svarende til en vækst på 30%. Abonnementer udgør således 48% af den samlede omsætning i 1. halvår 2020.

Den internationale omsætning er øget fra 5,0 mio kroner i 1. halvår 2019 til 7,8 mio kroner i 1. halvår 2020, svarende til at eksporten er øget med 55%. Hermed udgør eksporten nu 14% af den samlede omsætning i 1. halvår 2020, mod 11% af den samlede omsætning i 1. halvår 2019.

Softwareabonnementer baseret på langvarige aftaler

cBrain har normalt meget langvarige kunderelationer, og samtidig er den største del af softwareomsætningen nu baseret på softwareabonnementer.

Udviklingen i salget af abonnementer underbygger, at cBrain har etableret et solidt forretningsgrundlag, hvor selskabets F2-produkt leveres som Software-as-a-Service (SaaS).

Som led i cBrains vækstplan besluttede selskabet for en række år siden at omlægge salget fra salg af softwarelicenser med engangsbetaling til salg af softwareabonnementer.

For kunderne i den offentlige sektor blev denne omlægning direkte understøttet af, at cBrain kunne tilbyde F2 som en cloud service gennem de offentlige indkøbsaftaler under Statens og Kommuners Indkøbs Service (SKI), herunder specielt SKI 02.19 SaaS-Cloud aftale.

Omlægningen fra salg af licenser til abonnementer har, som det illustreres i grafen (side 6), gennem flere år påvirket væksten.

Det skyldes, at ved salg af software, baseret på langvarige aftaler, forskydes omsætning. Det tager således ofte 4-6 år eller længere at nå den samme omsætning i form af abonnement, som tidligere blev indtægtsført ved salget af en engangsbetaling.

Gentegning af softwareabonnementer

I august 2019 kunne cBrain oplyse, at selskabet var kommet på den nye SKI 02.19-aftale og noterede i den forbindelse, at cBrain anså aftalen for vigtig for selskabets fortsatte vækst.

cBrain kan nu notere med tilfredshed, at den nye aftale er velfungerende. Aftalen har således dannet grundlag for både nye aftaler og de fortsatte langvarige kundeforhold. .

Hvor den tidligere SKI 02.19-aftale havde en maksimal løbetid på 6 år, giver den nye SKI 02.19-aftale mulighed for en løbetid på op til 10 år, og en

del kunder har allerede benyttet sig af muligheden for at skifte til den nye aftale.

cBrain kan i forbindelse hermed oplyse, at selskabet i 1. halvår har indgået nye langvarige cloud-rammeaftaler til en værdi af ca. 250 mio kroner på den nye SKI 02.19-aftale. cBrain har dermed styrket sin portefølje af rammeaftaler markant.

Kunderne har mulighed for at opsiges eller justere det løbende abonnement, eksempelvis hvis de beslutter at reducere antallet af brugere. Men idet cBrain kan glæde sig over en høj kundelojalitet, anses de langvarige cloud-rammeaftaler for at være solide. Hertil kommer, at en stor del af kundekredsen består af offentlige myndigheder, hvorfor kundekredsen i sig selv er særdeles solid.

cBrain har netop annonceret, at selskabet er kommet på listen over leverandører hos UGAP, Union des Groupements d'Achats Publics. UGAP er en offentlig myndighed under det franske økonomi- og finansministerium, som understøtter offentlige indkøb, herunder bl.a. en rammeaftale for indkøb af software.

På UGAP udbyder cBrain F2 i form af et serviceabonnement, software-as-a-service, samt forskellige konsulentytelser i forbindelse med opsætning og ibrugtagning af F2.

UGAP's rammeaftaler kan sammenlignes med de danske SKI-rammeaftaler. Med den succes, som cBrain har haft ved at udbyde F2 som en cloud service i Danmark, er det derfor særdeles glædeligt, at cBrain nu kan tilbyde franske myndigheder at anskaffe F2 på tilsvarende vilkår.

Underbygger cBrains vækstplan og potentiale

cBrain anser udviklingen i nøgletallene, med en omsætningsvækst på 30% og en vækst i indtjening (EBT) på 135%, for at være særdeles tilfredsstillende. Ikke mindst set i lyset af, at cBrain ved årets start udmeldte en forventet omsætningsvækst for året på 12-15% og en indtjening før skat (EBT) på 7-10%.

Specielt fremhæves væksten i salg af abonnementer på 30% og eksportvæksten på 55%, fordi dette underbygger, at cBrain er godt på

vej mod at eksekvere selskabets internationale vækstplan.

Nøgletallene underbygger samtidig, at cBrain har potentiale til at lægge sig på en finansiell udviklingskurve med højere vækstrater og indtjening end hidtil.

Det er imidlertid usikkert, hvor hurtigt dette vil slå igennem. cBrain benytter derfor en guidance, som tager afsæt i kendte ordrer og planlagte leverancer.

Forretningsmodel

cBrains forretningsmodel er baseret på salg af softwareløsninger. Ud over selve softwaren omfatter dette normalt konsulentytelser i form af opsætning og konfiguration af cBrains F2 standardsoftware, samt understøttelse af brugere i forbindelse med ibrugtagning, herunder eksempelvis undervisning og floorwalking.

cBrain fakturerer og indtægtsfører konsulentytelser i takt med at ordrene leveres, mens softwareomsætning i form af abonnementer først indtægtsføres i takt med at softwaren tages i brug og anvendes. Softwareabonnementer i form af såkaldte cloud services faktureres normalt kvartalsvis, ved udgangen af hvert kvartal.

Der kan derfor gå betydelig tid fra en ny ordre underskrives, og inden ordren giver anledning til abonnementsomsætning, ligesom abonnementsomsætningen i starten kan være lav, hvis kunden tager softwaren i brug over længere tid.

cBrain arbejder med en betydelig portefølje af potentielle nye kunder, ligesom selskabet løbende er i færd med at levere enten nye ordrer eller yderligere leverancer til eksisterende kunder.

cBrains muligheder for yderligere at øge omsætningsvækst og indtjening, er naturligvis afhængig af den hastighed, som cBrain formår at indgå nye aftaler.

Men grundet forretningsmodellen er udviklingen relateret til omsætningsvækst og indtjening samtidig meget afhængig af den hastighed, hvor

med de enkelte ordrer leveres, og softwaren tages i brug af kunden.

Finansiell styrke

cBrain har en solid økonomisk styrke. Selskabet har reelt ingen gæld og betydelige frie reserver i form af likvide midler og debitorer.

Likvide midler udgør 50,3 mio kroner ved udgangen af 1. halvår 2020, mod 33,6 mio kroner på samme tidspunkt i 2019, og er dermed øget med 50%.

De positive resultater betyder, at de samlede aktiver er øget med 22%, fra 112 mio kroner ultimo perioden sidste år, således at de samlede aktiver ultimo 1. halvår 2020 er øget til 136 mio kroner.

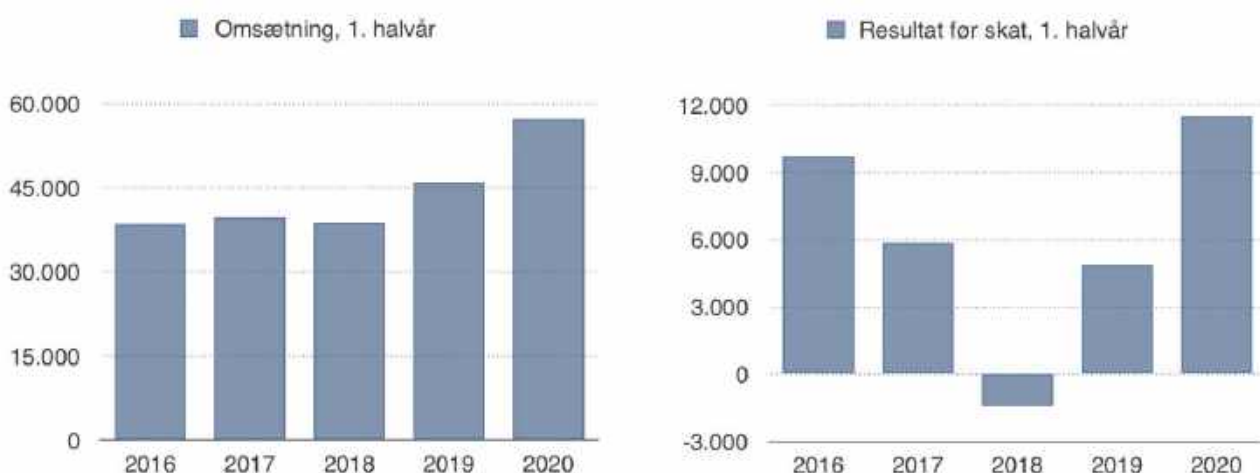
Den økonomiske styrke afspejles i en meget høj soliditet (egenkapitalandel) på 72% ved udgangen af 1. halvår 2020, og cBrain er dermed økonomisk rustet til at fastholde sin vækstplan.

Som følge af de positive resultater øger cBrain yderligere sine investeringer i vækst og internationalisering.

Det kan oplyses, at i 2020 forventer cBrain at anvende ca. 20% af sine samlede omkostninger i forbindelse med eksportaktiviteter.

Nedenstående tabel og graf viser udviklingen i omsætning og indtjening for 1. halvår gennem de sidste 5 år.

cBrain halvårsregnskab (1.000 kroner)	2016	2017	2018	2019	2020
Omsætning, 1. halvår	38.591	39.686	38.788	46.016	57.322
Resultat før skat, 1. halvår	9.721	5.856	-1.409	4.863	11.504
Indtjening%	25	15	-4	11	20



Kommentar til tabel og graf: cBrains forretningsmodel er i dag baseret på salg af softwareabonnementer samt konsulentydelser i forbindelse med opsætning og ibrugtagning af standardsoftwaren. Tidligere var cBrains forretning baseret på salg af softwarelicenser (med engangsbetaling) ligeledes kombineret med konsulentydelser. Grafen illustrerer, hvordan omlægningen fra salg af engang-softwarelicenser til salg af abonnementer over en periode har påvirket omsætningsvæksten. Samtidig har cBrain over hele perioden investeret stadig mere i etablering af sin eksportforretning, hvilket yderligere har påvirket indtjeningen.

LEDELSESBERETNING

cBrain kan ved udgangen af 1. halvår 2020 notere en fortsat god udvikling og implementering af selskabets vækstplan:

- cBrain står over for et meget stort marked, både nationalt og internationalt, som ikke synes påvirket af konjunkturer.
- cBrain udfordrer markedet ved at levere standardsoftware, og denne strategi viser sig stadig mere succesfuld.
- Den fortsatte succes på det danske marked er vigtig og underbygger cBrains internationale ambitioner.
- Internationalt har cBrain også fastholdt udviklingen, ikke mindst i Tyskland, hvor cBrain i foråret har vundet en række store ordrer og står tæt på et gennembrud.

F2 understøtter digitalisering af forretningskritiske arbejds gange og processer

cBrains forretning og internationale vækstplan er baseret på selskabets standardsoftware, som markedsføres under navnet F2.

F2 er en fuldt integreret digital platform, som understøtter arbejdet hos offentlige myndigheder og andre organisationer, som stiller store krav til kontrol med data, processer og compliance.

Traditionelt har myndighederne baseret digitalisering på store og risikofyldte IT-projekter, hvor leverandøren bygger en skræddersyet løsning til kunden. Resultatet er ofte forsinkede projekter og store ekstraomkostninger.

Med F2 tilbyder cBrain kunderne en ny og langt mere effektiv tilgang til digitalisering, fordi F2 gør det muligt at levere individuelle løsninger baseret på standardsoftware. Det giver cBrain markante konkurrencefordele og er grundlaget for selskabets succes.

Markedet

Den offentlige sektor står midt i en digital transformation, hvor den traditionelle papirbaserede forvaltning erstattes af et digitalt baseret bureaukrati.

Gennem digitalisering kan den offentlige sektor løse sine opgaver både hurtigere og mere effektivt, ligesom digitaliseringen gør det muligt at levere en bedre og mere transparent service.

Digitalisering af den offentlige sektor udgør et af de største markeder globalt. I Danmark indkøber de danske myndigheder årligt IT og services for mere end 20 milliarder kroner. cBrain estimerer, at selskabets produkter og services retter sig mod 3-5 milliarder kroner af det samlede danske marked, svarende til 15-25% af det samlede IT-marked.

Samtidig estimerer cBrain, at de danske myndigheders indkøb udgør 1-2% af det globale marked for IT og services til offentlige myndigheder, svarende til et globalt marked på mere end 1.000 milliarder kroner.

Offentlig digitalisering

Frem til i dag har myndigheder over hele verden digitaliseret gennem anskaffelse af individuelle løsninger, som understøtter konkrete myndighedsopgaver, eksempelvis ministerbetjening, udstedelse af tilladelser, opkrævning eller tilskudsadministration.

I praksis sker anskaffelsen normalt gennem udbud og omfattende IT-projekter, hvor en eller flere leverandører byder ind på opgaven. Først udarbejder myndigheden selv eller med hjælp fra eksterne konsulenter en såkaldt kravspecifikation. Baseret på kravspecifikationen gennemfører myndigheden et offentligt (EU-reguleret) udbud, hvorefter den vindende leverandør eller gruppe af leverandører indgår kontrakt om at bygge og implementere en løsning hos myndigheden.

Dette kaldes en skræddersyet løsning, fordi løsningen består af en række softwarekomponenter, som sættes sammen (integreres) med yderligere software, som leverandøren udvikler i forbindelse med den konkrete leverance.

Der er imidlertid stor usikkerhed ved IT-anskaffelser, og over hele verden sker det ofte, at offentlige IT-indkøb og leverancer bliver ramt af forsinkelser og/eller bliver dyrere end forventet.

Ligesom mange af de indkøbte løsninger er mangelfulde og ikke lever op til de krav, som brugere og borgere har ønsket. Dette skyldes, at det er meget komplekst at designe og udvikle skræddersyede løsninger.

cBrain tilbyder en ny tilgang

Med F2 tilbyder cBrain en ny og langt mere effektiv tilgang til digitalisering. F2 repræsenterer en helt ny type standardsoftware, som kan konfigureres (og dermed tilpasses) til at understøtte individuelle løsninger.

Det er nemmere og tager meget færre timer at konfigurere standardsoftware end den tid og det timeforbrug, som er forbundet med at gennemføre et traditionelt it-projekt. I praksis betyder det, at cBrain kan levere individuelle løsninger, både hurtigere og med brug af langt færre timer, end de offentlige myndigheder hidtil har været vant til.

Samtidig er en F2-baseret løsning nemmere at vedligeholde og videreudvikle, fordi den er baseret på standardsoftware. Ligesom kvaliteten af løsningen normalt også vil være højere, fordi standardsoftware er bedre testet.

Hurtigt og effektivt

Parallelt med F2 har cBrain udviklet en designmetode, som tager direkte udgangspunkt i den måde, som myndighederne og deres medarbejdere arbejder på (myndighedens forvaltningsprocesser), hvorfor cBrain formår at levere løsninger, som er kendetegnet ved en høj brugertilfredshed.

De offentlige myndigheder er vant til at anskaffe nye digitale løsninger gennem store IT-projekter, fordi der reelt ikke har været noget alternativ. Men med F2 og den tilknyttede designmetode, som understøtter en hurtig og effektiv konfigurerings af standardsoftwaren, tilbyder cBrain et reelt alternativ til de store IT-projekter.

F2 gør det muligt at levere løsninger hurtigere, på højere kvalitetsniveau og med anvendelse af markant færre timer. Det giver naturligvis cBrain en markant konkurrencefordel, som har skabt grundlaget for cBrains succes.

Der er imidlertid stadig mange myndigheder, som ser sig selv som meget specielle og som har svært ved at tro på, at det er muligt at gennemføre en digital transformation baseret på standardsoftware, herunder understøtte deres forretning og individuelle arbejdsprocesser.

Men gennem stadig flere succesfulde projekter demonstrerer og underbygger cBrain, at den nye tilgang repræsenterer et nyt og særdeles attraktivt alternativ til de traditionelle IT-projekter.

Solution Gallery

cBrain har gennem sine mange projekter, især hos de danske myndigheder, opbygget et stort bibliotek af løsninger, som cBrain nu markedsfører internationalt.

I 1. halvår 2020 har cBrain etableret en ny engelsk hjemmeside www.cbrain.com, hvor de mange løsninger præsenteres på siden "solution gallery" og danner grundlag for den internationale markedsføring.

Hemmeligheden bag F2

F2 er udviklet i tæt samarbejde med kunderne med udgangspunkt i en analyse af den måde, som myndighederne arbejder på.

Gennem dette arbejde lærte og forstod cBrain, at myndigheder grundlæggende set arbejder på samme måde. At myndighedsarbejdet er organiseret og styret ud fra det grundlæggende sæt af principper, bureaukratiet.

Myndigheder er selvfølgelig forskellige, ikke mindst fordi de løser forskellige opgaver. Men gennem en forståelse for de grundlæggende bureaukratiske principper har det imidlertid været muligt for cBrain at udvikle fleksibel standardsoftware, som kan konfigureres til at understøtte den enkelte myndigheds behov og opgaver.

Succes i departementerne

De første myndigheder, som cBrain arbejdede med, var de ministerielle departementer, og her har F2 gået sin sejrsgang.

I dag anvender 13 ud af 18 danske departementer F2, herunder Statsministeriet, Udenrigsministeriet og Finansministeriet.

Senest i januar 2020 kunne cBrain således annoncere, at Erhvervsministeriets departement havde indgået aftale med cBrain om at indføre F2.

Den fortsatte fremgang på det danske marked er vigtig for den internationale ekspansion.

Mere end 50 danske myndigheder anvender i dag F2, og UN har i foråret igen udnævnt Danmark som det førende land inden for E-government (United Nations E-government survey 2020). Det giver cBrain en meget stærk international referenceposition.

Fagprocesser og styrelser

Parallelt med at cBrain fik succes som leverandør til departementerne, begyndte cBrain at videreudvikle F2, så produktet også kunne understøtte fagprocesser og arbejdsgange hos styrelserne.

Det førte til udvikling af F2's procesmotor, som gør det muligt at definere og understøtte fagprocesser væg-til-væg i standardsoftwaren, selvbetjening til sagsbehandling og journalisering. Herved kunne F2 nu tilbydes til alle myndigheder, ikke kun departementer.

Gennem en række projekter har cBrain demonstreret, at F2 kan understøtte individuelle processer og arbejdsgange hos forskellige myndigheder, som løser vidt forskellige opgaver. De første store F2-baserede fagsystemer omfattede bl.a. leverancer til så forskellige myndigheder som Familieretshuset, Skattestyrelsen, Erhvervsstyrelsen og Udlændinge- og Integrationsministeriet.

cBrains konsulentafdeling arbejder i dag med implementering af yderligere fagprocesser hos et stadigt stigende antal styrelser og udbygger dermed sit løsningsbibliotek og erfaringer.

Digital leverandør i forbindelse med klima og miljø

Som følge af dette arbejde begynder cBrain nu at positionere sig som digital leverandør i forbindelse med klima og miljø.

cBrain indledte sidste år et større projekt omkring en digital understøttelse af Miljøstyrelsens processer på tværs af områder som tilskudsadministration, tilladelser samt kontrol og tilsyn. Dette arbejde, kombineret med at departementerne i både Klimaministeriet og Miljøministeriet også anvender F2, giver cBrain en position som digital leverandør i forbindelse med klima og miljø.

Tilskudsadministration

En af de særlige fagprocesser, som cBrain har udviklet inden for det sidste år, er understøttelse af tilskudsadministration.

Her er de første løsninger blevet succesfuldt leveret i løbet af 1. halvår 2020, og cBrain ser store muligheder, både i Danmark og internationalt, ved at genbruge løsninger og erfaringer inden for dette fagområde.

Den internationale vækstplan

cBrains internationale vækstplan tager afsæt i en meget stærk hjemmemarkedsposition, hvor flere end 2/3 af alle de ministerielle departementer og mere end 50 danske myndigheder har indført F2.

Samtidig underbygges vækstplanen af en unik dansk national position inden for offentlig digitalisering, hvor Danmark er placeret som nummer 1 i United Nations globale e-government survey.

Det tager imidlertid lang tid at blive leverandør til den offentlige sektor, specielt på tværs af landegrænser, og cBrain har derfor gennem et antal år arbejdet på at komme ind i en række lande.

Det er cBrains strategi i hvert land at komme ind hos den første kunde og etablere en referenceposition, med henblik på senere at udnytte referencepositionen som grundlag for en bredere markedsføring i det konkrete land.

Denne strategi er særdeles effektiv, fordi det i starten kun kræver mindre investeringer og ressourcer i et nyt land, hvorefter væksten i landet kan finansieres af konkrete projekter.

God international udvikling

For cBrain var 2019 et vigtigt år internationalt, hvor cBrain kunne annoncere en række nye kunder i flere lande, herunder de første aftaler på 3 nye markeder i henholdsvis Emiraterne, Frankrig og USA.

Den internationale fremgang er fastholdt i 1. halvår 2020 på trods af den globale COVID-19 krise.

cBrain har bl.a. leveret 2 løsninger i Emiraterne, som er gået i drift i foråret, idet tidligere onsite undervisning er erstattet af virtuel undervisning, gennemført af medarbejdere i København og Dubai.

Tilsvarende kunne cBrain for kort tid siden oplyse, at selskabet har gennemført sit første projekt i USA, idet USDA (U.S. Department of Agriculture) netop havde godkendt leverancen. Dette projekt er gennemført baseret på en virtuel organisation med deltagelse af et antal myndigheder og samarbejdspartnere.

Tyskland

I Tyskland er det lykkedes cBrain at komme ind som leverandør til en af de store myndigheder i den tyske centraladministration. Der er tale om en stor myndighed, som er repræsenteret i alle tyske delstater.

Myndigheden repræsenterer dermed et stort potentiale for cBrain som leverandør af yderligere løsninger, både til myndighedens mange afdelinger og som digital platform inden for nye fagområder.

I 1. halvår 2020 har cBrain annonceret 4 nye aftaler med kunden, hvor de 3 er på et 2-cifret millionbeløb. Der er tale om rammeaftaler, som skal leveres over de kommende år, og med disse ordrer nærmer cBrain sig et gennembrud på det tyske marked.

På trods af de seneste ordrer har cBrain således endnu kun leveret løsninger til nogle få afdelinger hos den tyske myndighed. cBrain forventer, at kunne annoncere yderligere omkring udviklingen i Tyskland til efteråret, i takt med at F2 udbredes videre hos kunden.

Produktudvikling

cBrain investerer fortsat mange ressourcer i at videreudvikle F2. Det gælder både ny funktionalitet og de værktøjer, som understøtter konfigurerings, opsætning, support og opgradering af F2.

I 1. halvår 2020 har cBrain frigivet F2 version 7, som indeholder mange nye funktioner, herunder bl.a. funktioner som understøtter kunstig intelligens. Dette omfatter bl.a. en indbygget digital assistent, som kan hjælpe medarbejderen.

FORVENTNINGER TIL REGNSKABSÅRET 2020

cBrain udmeldte i starten af året en forventning om en omsætningsvækst på 12-15% og en indtjening før skat (EBT) på 7-10%.

Opjustering i juni

Resultaterne frem til juni måned viste imidlertid, at både ordreindgang og produktion, i form af projektleverancer og services, lå højere end forventet.

I juni opjusterede cBrain derfor sine forventninger til en omsætningsvækst på 14-16% for regnskabsåret 2020.

Opjustering i august

Den positive udvikling er fastholdt hen over sommeren, og i august opjusterede cBrain yderligere sine forventninger til regnskabsåret 2020 til en omsætningsvækst på 16-18%.

Samtidig opjusterede cBrain sine forventninger til indtjening til en indtjening før skat (EBT) på 8-11%.

cBrain oplyste endvidere, at selskabet har øget sine investeringer i vækst og internationalisering, hvorfor de samlede omkostninger øges betydeligt fra 1. halvår 2020 til 2. halvår.

cBrain arbejder på en solid pipeline af nye potentielle opgaver. Afhængig af tidspunkt for ordreindgang og leverancehastighed har cBrain mulighed for at øge væksten yderligere i indeværende regnskabsår.

RISIKOFORHOLD

I relation til selskabets risikofaktorer er der ikke sket væsentlige ændringer siden aflæggelse af årsrapport 2019. Der henvises derfor til årsrapporten for en beskrivelse af risikofaktorer.

OVERSIGT OVER UDSENDTE FONDSBØRSMEDDELELSER FRA JANUAR TIL AUGUST

- 09.01.2020 – cBrain hæver den nedre grænse og præciserer forventninger til omsætningsvækst
- 15.01.2020 – Erhvervsministeriet har indgået kontrakt med cBrain
- 23.01.2020 – Opjustering af forventninger til indtjening for regnskabsåret 2019
- 31.01.2020 – Ny ordre i Tyskland
- 20.02.2020 – Årsrapport – Eksporten er fordoblet og udgør nu 14% af omsætningen, men indtjeningen er mere end tredoblet
- 31.03.2020 – Indkaldelse til generalforsamling
- 22.04.2020 – Q1 Meddelelse: cBrain fastholder vækstplan og forventninger
- 22.04.2020 – Referat af ordinær generalforsamling 2020
- 13.05.2020 – Markant ordre styrker cBrain i Tyskland
- 29.05.2020 – cBrain opjusterer sine forventninger til omsætningsvækst
- 24.06.2020 – cBrain vinder tredje kontrakt i Tyskland inden for kort tid
- 29.07.2020 – cBrain er valgt som leverandør på den nationale franske rammeaftale
- 03.08.2020 – cBrain har leveret sit første projekt til USDA
- 10.08.2020 – Hjemrejsestyrelsen indfører F2
- 17.08.2020 – cBrain opjusterer sine forventninger til vækst og indtjening

LEDELSESPÅTEGNING

Bestyrelse og direktion har dags dato behandlet og godkendt delårsrapporten for perioden 1. januar til 30. juni 2020 for cBrain A/S.

Delårsrapporten, der ikke er revideret og reviewet af selskabets revisor, aflægges i overensstemmelse med IAS 34 "Præsentation af delårsrapporter" som er godkendt af EU og yderligere danske oplysningskrav til delårsrapporter for børsnoterede selskaber.

Det er vores opfattelse, at delårsregnskabet giver et retvisende billede af koncernens aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. juni 2020 samt af resultatet af koncernens og selskabets aktiviteter og pengestrømme i regnskabsåret 1. januar til 30. juni 2020.

Det er endvidere vores opfattelse, at ledelsesberetningen indeholder en retvisende redegørelse over udviklingen i koncernens aktiviteter og økonomiske forhold, periodens resultat og for koncernens finansielle stilling som en helhed og en beskrivelse af de væsentligste risici og usikkerhedsfaktorer, som koncernen og selskabet står over for.

København, den 27. august 2020

Direktion:



Per Tejs Knudsen
CEO



Thomas Qvist
CTO

Bestyrelse:



Henrik Hvidtfeldt
Formand



Lisa Herold Ferbing



Peter Loft



Per Tejs Knudsen



Thomas Qvist

Resultatopgørelse og totalindkomstopgørelse 1. januar - 30. juni (koncern)**Resultatopgørelse (1.000 kr)**

	1. halvår 2020	1. halvår 2019	2019
Nettoomsætning	57.322	46.016	96.412
Direkte omkostninger	-1.162	-479	-1.645
Andre eksterne omkostninger	-8.627	-8.835	-20.108
Bruttoresultat	47.533	36.702	74.659
Personaleomkostninger	-36.543	-31.003	-63.768
Ændring i igangværende udviklingsomkostninger for egen regning	9.137	6.821	15.275
Afskrivninger	-8.474	-7.628	-15.295
Resultat af primær drift	11.653	4.892	10.871
Indtægter af kapitalandele, associerede virksomheder	0	0	-1
Finansielle indtægter	1	-25	117
Finansielle omkostninger	-150	-4	-187
Periodens resultat før skat	11.504	4.863	10.800
Skat af årets resultat	-2.538	-1.079	-2.690
Periodens resultat	8.966	3.784	8.110
Anden totalindkomst	0	0	0
Årets totalindkomst	8.966	3.784	8.110
Resultat per aktie og udvandet resultat per aktie	0,45	0,19	0,41

DELÅRSREGNSKABET 2020

Balance pr. 30. juni (koncern)

Balance (1.000 kr)

	1. halvår 2020	1. halvår 2019	2019
Aktiver			
Færdiggjorte udviklingsprojekter	31.754	28.143	22.637
Udviklingsprojekter under udførelse	9.137	6.821	15.274
Immaterielle anlægsaktiver i alt	40.891	34.964	37.911
Fast ejendom	10.781	11.189	10.884
Leaset aktiv	4.274	3.738	3.500
Driftsmidler og inventar	154	101	231
Materielle anlægsaktiver	15.209	15.028	14.615
Kapitalandele i associerede virksomheder	44	44	46
Finansielle anlægsaktiver i alt	44	44	46
Langfristede aktiver i alt	56.144	50.036	52.572
Tilgodehavende fra varesalg	27.501	25.479	33.874
Igangværende arbejder for fremmed regning	798	603	752
Andre tilgodehavender	1.729	1.908	2.568
Kontrakts aktiver	0	0	53
Værdipapirer	38	52	47
Likvide beholdninger	50.258	33.553	31.160
Kortfristede aktiver i alt	80.324	61.595	68.454
Aktiver i alt	136.468	111.631	121.026
Passiver			
Egenkapital i alt	98.906	86.894	91.887
Langfristede forpligtelser	14.854	7.243	10.712
Kortfristede gældsforpligtelser	22.708	17.494	18.427
Passiver i alt	136.468	111.631	121.026

DELÅRSREGNSKABET 2020

Egenkapitalopgørelse (1.000 kr)

	Aktie- kapital	Overført resultat	Foreslået udbytte	I alt
Egenkapital 1. januar 2020	5.000	84.487	2.400	91.887
Periodens resultat				
Årets resultat	0	8.966	0	8.966
Anden totalindkomst	0	0	0	0
Transaktioner med ejerne:				
Salg af egne aktier	0	400	0	400
Udbetalt udbytte	0	53	-2.400	-2.347
Transaktioner med ejerne i alt	0	453	-2.400	-1.947
Egenkapital 30. juni 2020	5.000	93.906	0	98.906
Egenkapital 1. januar 2019	5.000	78.095	2.200	85.295
Periodens resultat				
Årets resultat	0	3.784	0	3.784
Anden totalindkomst	0	0	0	0
Transaktioner med ejerne:				
Køb af egne aktier	0	0	0	0
Udbetalt udbytte	0	15	-2.200	-2.185
Transaktioner med ejerne i alt	0	15	-2.200	-2.185
Egenkapital 30. juni 2019	5.000	81.894	0	86.894

DELÅRSREGNSKABET 2020

Pengestrømsopgørelse (1.000 kr)

	1. halvår 2020	1. halvår 2019	2019
Drift:			
Resultat før afskrivninger	20.127	12.520	26.166
Ændring i arbejdskapital	15.386	7.385	1.423
Løn udbetalt som aktier	0	0	283
Renteomkostninger, betalt	-139	-4	-65
Betalt selskabsskat	-3.055	-904	-399
Pengestrøm fra driftsaktivitet	32.319	18.997	27.408
Investeringer:			
Køb af materielle anlægsaktiver	0	0	0
Udviklingsprojekter	-9.137	-6.821	-15.275
Pengestrøm fra investeringsaktivitet	-9.137	-6.821	-15.275
Finansiering:			
Afdrag på leasinggæld	-2.137	-1.980	-3.960
Køb og salg af egne aktier	400	0	-403
Udbetalt udbytte	-2.347	-2.185	-2.152
Pengestrøm fra finansieringsaktivitet	-4.084	-4.165	-6.515
Nettopengestrømme	19.098	8.011	5.618
Likvider, primo	31.160	25.542	25.542
Likvider, ultimo	50.258	33.553	31.160

Note 1 – Delårsrapporten for 1. halvår 2020 aflægges i overensstemmelse med IAS 34, Præsentation af delårsregnskaber, som er godkendt af EU. Delårsrapporten aflægges endvidere i overensstemmelse med yderligere danske oplysningskrav til delårsrapporten for børsnoterede selskaber.

Regnskabspraksis er uændret i forhold til seneste koncern- og årsrapport.

SELSKABSOPLYSNINGER

Selskabet	cBrain A/S Dampfærgevej 30 2100 København Ø
	Telefon: 72 16 18 11 Hjemmeside: www.cbrain.dk E-mail: dk@cbrain.dk
	CVR-nr.: 24 23 33 59 Stiftet: 1. september 1999 Hjemsted: København Regnskabsår: 1. januar - 31. december
Bestyrelse	Henrik Hvidtfeldt, formand Lisa Herold Ferbing Peter Loft Per Tejs Knudsen Thomas Qvist
Direktion	Per Tejs Knudsen, CEO Thomas Qvist, CTO
Revisor	PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerskab Strandvejen 44 2900 Hellerup

cBrain. The Process Company

BRINGING BACK TRUST IN DEMOCRACY



Demokratiet er baseret på tillid, og borgernes tillid afhænger bl.a. af, hvordan de oplever den offentlige service. Derfor er den offentlige administration og forvaltning afgørende for demokratiet. cBrain hjælper offentlige myndigheder og andre store organisationer med at digitalisere deres forretningskritiske arbejdsgange og processer. Gennem nye effektive digitale løsninger, kan myndighederne opnå både øget effektivitet og transparens, samt stadig forbedret borgerservice og fairness.