

## **SELSKABSMEDDELELSE NR. 20/2022**

### **Nye strategiske tiltag betyder, at cBrain præciserer og opjusterer sine forventninger**

København, 28. december 2022

Med afsæt i et godt første halvår og en fortsat positiv udvikling, oplyste cBrain i forbindelse med kvartalsmeddelelsen for Q3, at selskabet, som led i selskabets langsigtede vækstplan, nu har fremrykket og påbegyndt implementeringen af en række nye strategiske tiltag.

Som led i den udbyggede vækstplan arbejder cBrain bl.a. på at lægge en række af de konsulentopgaver, som cBrain udfører i dag, ud til kunder og eksterne konsulenter. Dette påvirker både cBrains konsulentomsætning og de tilhørende omkostninger.

cBrain glæder sig over udviklingen, som underbygger den udbyggede strategi. Samtidig giver det anledning til en opjustering af forventninger til indtjening samt en præcisering af forventninger til omsætning.

For regnskabsåret 2022 udmeldte cBrain ved starten af året en forventet omsætningsvækst på 20-25%. Dette præciseres nu til en forventet omsætningsvækst på 20-22%.

For regnskabsåret 2022 udmeldte cBrain ved starten af året en indtjening før skat (EBT) på 15-20%, og i august blev forventningerne til indtjening før skat (EBT) opjusteret til 18-22%. Dette opjusteres nu til en forventet indtjening før skat (EBT) på mindst 22%.

--

cBrain har de seneste 3 regnskabsår (år 2019-2021) kunnet glæde sig over en gennemsnitlig omsætningsvækst på 23% samt en gennemsnitlig årlig indtjening før skat (EBT) på 18%. Samtidig er det lykkedes at øge eksportandelen til 24% i 2021. Fremgangen er baseret på organisk vækst og finansieret uden lån, hvilket betyder, at cBrain har stor økonomisk frihed og løbende opbygger en solid likvid reserve.

Med afsæt i de positive resultater er cBrain i færd med at udbygge sin langsigtede internationale vækstplan. De to centrale elementer i den udbyggede plan, som dækker perioden år 2023-2025, er en øget satsning på F2 Klimasoftware samt etablering af en partnerkanal.

Den reviderede strategiplan omfatter både organisatoriske og produktmæssige tiltag, herunder opbygning af en dedikeret enhed med ansvar for at udvikle cBrains forretning som international leverandør af klimasoftware.

cBrain kan, som leverandør af klimasoftware til myndigheder, direkte bidrage i den globale kamp mod klimaforandringer. Samtidig gør cBrains hurtigt voksende bibliotek af klimaløsninger det muligt at få dialog med myndigheder på tværs af stadig flere lande, hvorfor klimasoftware forventes at blive en accelerator for yderligere eksport.

Som led i planen er det endvidere cBrains mål at løfte væksten, uden at det kræver en tilsvarende vækst i antallet af medarbejdere. Dette mål opnås bl.a. ved, at kunderne selv, eller med hjælp fra eksterne konsulenter, overtager en række af de konsulentopgaver, som cBrain udfører i dag.

cBrain kalder dette for "F2 for Partnere", og det er cBrains plan løbende at frigive F2 værktøjer, som underbygger, at en stadig større del af opgaverne relateret til konfigurering og implementering af F2 kan varetages af kunderne selv eller af eksterne konsulenter.

Det forventes, som følge af partnerstrategien, at cBrains konsulentomsætning fremadrettet vil udgøre en stadig mindre del af den samlede omsætning. Til gengæld forventes partnerstrategien på sigt at kunne accelerere softwareomsætningen, både i form af licenser og abonnementer, fordi strategien vil gøre det muligt at levere flere løsninger.

Konkret betyder fremrykningen af de nye tiltag, at cBrain har ansat færre konsulenter i 2022 end oprindeligt planlagt, samtidig med at nogle opgaver er overtaget af kunder og eksterne konsulenter.

Det påvirker forventningerne til både konsulentomsætningen og de tilhørende omkostninger i regnskabet for 2022.

Med venlig hilsen

Per Tejs Knudsen, CEO

**Henvendelser vedrørende denne meddelelse kan rettes til**

Ejvind Jørgensen, CFO, cBrain A/S, [ir@cbrain.com](mailto:ir@cbrain.com), +45 2594 4973