

- >> Stark tillväxt av antalet kunder
- >> Omsättningen uppgick till 1 510 TKR (908)
- >> Rörelseresultatet uppgick till -5 270 TKR (-1 859)
- >> Resultat efter skatt per aktie uppgick till -0,11 kr (0,04)

FÖRETAGETS OMSÄTTNING OCH RESULTAT FÖR FÖRSTA HALVÅRET 2007

Försäljningen under första halvåret uppgick till 1 510 TKR (908). Resultat efter skatt blev -3 820 TKR (667) innebärande ett resultat per aktie om -0,11 kr (0,04).

Efter den emission, om 15,6 MSEK före emissionskostnader, som avslutades i april 2007 har företaget en stark likviditet som till största delen kommer att användas för marknadsföring och utveckling.

Effekten av marknadsföringsinsatserna kommer att märkas först under årets tredje kvartal. Företagets orderstock, d v s omfakturerings av nuvarande kunder, för tiden juli 2007 till juni 2008 överstiger 3 MSEK.

VD KOMMENTERAR

"Efter emissionen i april har vi nu fått stora resurser inför framtiden. Full genomslagskraft i vår marknadsföring får vi först under hösten 2007, men redan nu kan vi konstatera att faktureringen av nya kunder ökade med 115% under första halvåret jämfört med samma period 2006.

Vi har nu alla förutsättningar för att ta en stor del av den nya marknad som internetbaserade program skapat. Genom att vi också breddar programutbudet når vi fler företag som vill ha en heltäckande lösning. Närmast under hösten kommer ett tidredovisningssystem och senare ett löneprogram."

MARKNADEN

Marknaden för internetbaserade program är starkt ökande. Marknaden för enbart bokförings- och faktureringsprogram i Sverige bedöms totalt uppgå till 900 MSEK per år för såväl konventionella program som internetbaserade program. Bolaget uppskattar att den internetbaserade marknad som Fortnox vänder sig till under år 2008 kommer att vara värd 200-300 MSEK i Sverige. Fortnox har därför en aggressiv strategi för att ta en stor andel av denna marknad på bekostnad av lönsamhet i ett kortare perspektiv.

Fortnox har under perioden startat ett dotterbolag i Polen. Bolaget är i dagsläget helägt av Fortnox, men under hösten 2007 kommer externa investerare och ledningen i det polska bolaget att överta 49 procent av aktierna. Verksamheten startar i början av september med att CRM Säljstöd och Arkivplats lanseras. Övriga program är under anpassning till polska redovisningsregler för att kunna lanseras vid årsskiftet.

Den europiska marknaden är avsevärt större än den svenska. Ännu finns ingen riktigt stor aktör i Europa. Bolaget har kontaktats av flera intressenter för att lansera programmen i andra länder och kommer senare att ta ställning till hur bolaget ska kunna gå in i flera länder.

FRAMTIDSUTSIKTER

Tillströmningen av nya kunder har mer än fördubblats jämfört med föregående år och styrelsens sammantagna bedömning är att en fortsatt kraftig ökning förväntas framöver genom de ökade resurser som finns tillgängliga för marknadsföring. Fortnox filosofi är att snabbt öka kundstocken för att bygga upp det underlag som senare kommer att generera vinster.

Hela delårsrapporten, första halvåret 2007, finns på www.fortnox.se.

Växjö den 23 augusti 2007

På styrelsens uppdrag: Jan Älmeby, verkställande direktör, tel 0708-37 32 55

Fortnox utvecklar och marknadsför program för bland annat bokföring, fakturering, order, CRM säljstöd och arkivering som är avsedda för användning via internet. Fördelarna för kunderna är att man kan komma åt sina program från vilken PC eller Mac-dator som helst i hela världen om man har tillgång till internet. Flera användare kan också samtidigt arbeta på olika platser med var sitt språk.

Kunderna abonnerar på Fortnox program och betalar en avgift per månad. Abonnemangsförfarandet innebär att Fortnox varje nytt år kommer att börja med en orderstock som är minst lika stor som föregående års fakturering. Anskaffningskostnaden för varje ny kund är hög, men efter ett år ger varje kund ett högt bidrag. Fortnox aktie handlas på NGM Nordic MTF, ISIN kod SE0001966656.

