

København, 29. november 2006

Kære aktionær,

Som tidligere meddelt overtog undertegnede pr. 1. november d.å. posten som direktør for Bridge Ventures efter Johan Horstmann, der begynder som administrerende direktør i Skagen Fondene i Danmark. I forbindelse hermed ændres kontoradresse m.v., hvilket som allerede oplyst bl.a. vil betyde væsentligt lavere omkostninger for Bridge Ventures fremover.

Undertegnede har uddannelsesmæssig baggrund fra Handelshøjskolen i København og har i øvrigt arbejdet med investor relations for danske børsnoterede selskaber, samt i de seneste 7 år beskæftiget mig med investering i de finansielle markeder. For mere information henvises til hjemmesiden www.spekulant.dk/kozok, som fortæller mere om min baggrund og aktiviteter i det finansielle marked.

Jeg har i kraft af min interesse som investor i Bridge Ventures, også i tiden førend min tiltræden i selskabet, ført individuel dialog med Adomo.

Idet mit ønske om en fortsat tæt dialog med virksomheden nu kun er bestyrket, vil det betyde at der også fremover vil føres en aktiv dialog. Jeg har da også ganske nyligt ført en god og konstruktiv samtale med Adomo om udviklingen i virksomheden, om hvilken kan resumeres som fremsat i nedenstående. Nærværende brev indeholder ikke mange deciderede nyheder, men bekræfter dog på flere områder den generelle positive udvikling i virksomheden, hvilket alt andet lige må betragtes som en god "nyhed":

Vedrørende Adomo kunne det i seneste nyhedsbrev meddeles at 3. kvartal omsætningsmæssigt havde været det bedste nogensinde for virksomheden, og at 4. kvartal forventedes at blive endnu bedre. Det kan rapporteres, at man p.t. opretholder status for denne opfattelse.

Som også tidligere meddelt ledes Adomo nu midlertidigt af Jeff Sniders efterfølger Scott Arnold, mens Bob Schoettle, som erstatning for Andy Feit, besidder stillingen som Vice President of marketing. Begge medarbejdere er hurtigt faldet godt til i organisationen og er begge stærkt opsatte på at løfte Adomo til næste niveau.

Adomos salgsafdeling kan melde om høj grad af tilfredshed hos eksisterende kunder. Man har endnu ikke haft frafald hos kunder, hvor systemet er installeret. Tværtimod kan der meldes om generel konsensus hos eksisterende kunder om potentiel udvidelse af brugerskaren. Sagt på anden vis: Når først produktet er installeret, vil kunderne ikke give slip på det. Key point i denne forbindelse er den høje grad af "ease of use", så snart produktet er installeret; IT managers m.fl. skal ikke afsætte ressourcer til vedligehold, overvågning, etc. når systemet er installeret. Dette står i skarp kontrast til konkurrerende produkter.

I tilføjelse hertil forventes det fortsat i udviklingsafdelingen, at version 6.0 af Adomos software vil blive offentliggjort i indeværende kvartal.

I salgsmæssig regi kan det i øvrigt nævnes at også Adomo generelt mærker de varmere vinde relateret til øgede budgetter til investeringer hos virksomhederne. Dette skal ses i modsætning til for blot et par år tilbage, hvor budgetterne var meget knappe. Når det er sagt, skal det også nævnes at der fortsat prioriteres ganske nøje når IT-investeringer planlægges, hvilket kan føre til langstrakte beslutningsprocesser. Det forhindrer dog ikke Adomo i at have positive forventninger til fremtiden.

Det kan i denne forbindelse nævnes at Adomo bl.a. har indgået forhandlinger med en potentiel kunde, som ved fuld installation af systemet vil kunne omfatte 3.000 – 3.500 brugere. Det skal dog i samme åndedrag understreges, at perioden fra initial kontakt med en potentiel kunde til underskrivelse af en kontrakt, samt efterfølgende installation, ofte er op til 18 måneder. Det skyldes blandt andet at Adomos system betragtes som ”mission critical”, hvorfor en beslutning skal gennem flere beslutningstrin og -instanser. Generelt har den tidsmæssige faktor i betydelig grad sammenhæng med størrelsen på den pågældende installation, hvorfor en potentiel ordre som ovenstående med andre ord vil tage tid, førend den eventuelt underskrives.

Omkring virksomhedens burnrate, som sikkert vil interessere mange, kan det informeres at virksomheden fortsat følger de lagte omkostningsbudgetter. Budgetterne er stramt anlagt og overholdes disciplineret. Dette betyder kort sagt, at man fortsat forventer at rejse yderligere kapital i løbet af 2007, men at det forhåbentlig bliver sidste gang at selskabet rejser penge før det når breakeven.

Overordnet set gør Adomo fortsat fremskridt på de områder, hvor der skal gøres fremskridt, og fremtiden for virksomheden anskues fortsat meget positivt, omend der fortsat ligger hårdt arbejde og udfordringer foran virksomheden og dens medarbejdere.

Det kan i øvrigt nævnes, at det er planlagt at undertegnede lægger vejen forbi Adomo i Cupertino til juni næste år. Da besøget skemalægges i forbindelse med privat rejse, afholder Bridge Ventures kun en meget beskedent del af omkostningerne relateret til besøget.

Med venlig hilsen

Flemming Kozok Sørensen
Direktør

Eric Stieler
Formand