Brilliant

Delårsrapport 1 januari – 31 december 2023

TILLVÄXT I NETTOOMSÄTTNING OCH TYDLIG RESULTATFÖRBÄTTRING.

Fjärde kvartalet 2023

- Fakturerad försäljning minskade med 5 procent till 28 672 (30 155) TSEK.
- Nettoomsättning ökade med 3 procent till 24 285 (23 576) TSEK.
- EBITDA förbättrades till -524 (-2 118) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -2 (-9) procent. I EBITDA ingår kostnader av engångskaraktär med 3 082 KSEK avseende omstrukturering.
- EBIT uppgick till -2 532 (-3 810) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -1 868 (-3 962) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,14 (-0,45) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 543 (-280) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 22 361 (21 968) TSEK.
- Årligen återkommande abonnemangsintäkter ("ARR") uppgick till 66 841 (53 370) TSEK, en ökning med 25 procent från föregående år.

Väsentliga händelser under kvartalet

- Daniel Baudin Lundström utsågs till Chief Marketing Officer och Head of Sales.
- Huvudägaren Erik Mitteregger, genom Erik Mitteregger Förvaltnings AB, utfärdade köpoptioner till ledande befattningshavare i Brilliant Future AB.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Brilliant Futures CFO Mattias Palmaer återkom från föräldraledighet den första februari.
- Brilliant Future förstärkte sin plattform med utökad AI-integration för djupare insikter i kund- och medarbetarundersökningar.

Januari till december 2023

- Fakturerad försäljning minskade med 2 procent till 92 397 (94 456) TSEK.
- Nettoomsättning ökade med 12 procent till 89 033 (79 555) TSEK.
- EBITDA förbättrades till -4 010 (-25 304) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till –5 (-32) procent. I EBITDA ingår kostnader av engångskaraktär med 3 082 KSEK avseende omstrukturering.
- EBIT uppgick till -11 592 (-32 113) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -11 184 (-32 518) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,88 (-4,34) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1 618 (-11 969) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 22 361 (21 968) TSEK.

Brilliant

VD-kommentar

Vikande försäljning men viktiga steg mot lönsamhet

Försäljningen under årets avslutande kvartal nådde inte upp till våra förväntningar. Fakturerad försäljning minskade med 5 procent till 28 672 (30 155) TSEK vilket medför att vi för helåret redovisar en minskning med 2 procent. Den vikande försäljningen kan hänföras till det rådande ekonomiska läget vilket har lett till en förskjutning i säljprocesser och svårighet att nå fram till affärsbeslut.

Den effektivisering av våra sälj- och marknadsinsatser som har genomförts under det fjärde kvartalet har därmed ännu inte visat den effekt som vi hade önskat i form av ökad försäljning. Däremot är det glädjande att intresset för de insikter som kan härledas ur den data vi sammanställer har vuxit under året. Våra medarbetare har medverkat i en rad inslag i fackmedia och TV, vilket stärker vårt varumärke och skapar förutsättningar för långsiktig framgång.

Trots att vi inte uppnådde vårt försäljningsmål, finns det en hel del positivt att rapportera kring vår affär. Omställningen till en abonnemangs-baserad affärsmodell har varit framgångsrik och knappt 67 MSEK av bolagets intäkter kan nu klassificeras som årligen återkommande jämfört med 53 MSEK för ett år sedan. I tillägg har vi kommit igång med försäljningen av en nyligen lanserad produkt för 360° Feedback och har flera kunder i pilotfas med vår nya produkt för kundrelationsmätningar. Dessa tjänster kan köpas oberoende av huruvida man redan är kund hos oss eller ej, de utgör en relativt sett mindre investering och lämpar sig därför utmärkt för både merförsäljning till befintliga kunder och som inkörsport i marknadsföringen mot kunder som i nuläget använder sig av konkurrerande lösningar för medarbetar- eller kundserviceundersökningar.

Arbetet med att stärka Brilliant Futures position som marknadsledande inom kundservice-mätningar har visat ett gott resultat med flertalet nya kunder och stor medial uppmärksamhet. Vi kommer fortsätta arbeta fokuserat för att uppfattas som en "thought leader" när det kommer till att skapa förutsättningar för kundservicemedarbetare att bidra till kundlojalitet, något som är viktigare än någonsin i tider av lågkonjunktur.

Steg i rätt riktning mot lönsamhet

Vad gäller kostnader så har arbetet med att optimera vår verksamhet fortsatt kontinuerligt under året och vi har minskat våra rörelsekostnader exklusive avskrivningar med cirka 14 MSEK. Rörelsens kostnader, före av- och nedskrivningar, uppgick under 2023 till 104 mkr, vilket innebär att kostnaden understiger det framåtblickande målet om 106 MSEK. För mig som VD är det mycket tillfredsställande att se att kombinationen av en växande abonnemangsaffär och lägre kostnader gör att vi tar steg i rätt riktning mot lönsamhet.

Vi har nu också migrerat våra kunder från den gamla teknikplattformen för medarbetar-undersökningar till vår nya plattform. Den gamla plattformen stängdes enligt plan ned vid årsskiftet vilket kommer att leda till minskade kostnader, högre intern effektivitet och ökat fokus framöver.

Stärkt plattform med integrerad AI

Under hösten har arbetet med att integrera en avancerad AI-teknologi i vår plattform intensifierats och vi har på kort tid förbättrat användarupplevelsen avsevärt för våra kunder. Med smarta insikter, tonalitetsanalyser, kategorisering av textmassa, handlingsplaner och analyser av både kvalitativa och kvantitativa data kan våra kunder med hjälp av AI enklare identifiera kritiska områden för att driva engagemang, kundlojalitet och stärka ledarskapet. Genom att inte enbart erbjuda data, utan ett verktyg för verklig förändring och tillväxt blir vi en affärskritisk partner där vi kan stötta våra kunder i deras strategiska arbete.

Vi ser att AI kommer att spela en allt viktigare roll i framtiden och vi fortsätter att utforska nya sätt att använda tekniken för att ständigt förbättra vårt erbjudande. Bland annat kommer vi under det första kvartalet 2024 att lansera ny funktionalitet för kundrelationsundersökningar, vilken kommer att vara helt AI-baserad för att företag på ett enkelt sätt ska kunna analysera stora mängder data och utifrån det utveckla de delar som är viktigast för att förbättra kundupplevelsen.

Tydlig plan för 2024

Vi har nu lagt en tydlig plan för 2024 och är fast beslutna att fortsätta arbetet med att utveckla vår verksamhet, växa vår försäljning och leverera värde till våra kunder och aktieägare.

Tack för att ni fortsätter att stödja oss under 2024.

Ulrika Jonsson, VD

För ytterligare information kontakta

Ulrika Jonsson, VD
Tel: +46 73 408 27 05
E-post: ulrika.jonsson@brilliantfuture.se

Certified Adviser

Mangold Fondkommission AB är Bolagets Certified Adviser, telefon +46 8 503 01 550, e-post: ca@mangold.se, www.mangold.se

Denna information är sådan information som Brilliant Future AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 20 februari 2024 kl. 08.30. Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Om Brilliant Future

Brilliant Future erbjuder en av marknadens främsta plattformar för att mäta kund- och medarbetarrelationer. Med 20-års erfarenhet förser man kunder med verksamhet i mer än 50 länder med agerbara insikter som resulterar i faktabaserade beslut och ett helhetsperspektiv på verksamheten. På så sätt kan företag och organisationer nå sin fulla potential och stärka relationen till kunder och medarbetare. Bolagets aktie (BRILL) är noterat på Stockholmsbörsen Nasdaq First North Growth Market. Läs mer på www.brilliantfuture.se