

# Brilliant

Delårsrapport 1 jan – 31 mars 2022

## Svag försäljningsutveckling men fortsatt stark ARR-tillväxt

### Första kvartalet 2022

- Fakturerad försäljning minskade med 17,6 procent till 24 227 (29 410) TSEK. Nettoomsättning minskade med 36,8 procent till 17 074 (27 023) TSEK.
- EBITDA minskade till -11 398 (-5 375) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -66,8 (-19,8) procent.
- Rörelseresultat EBIT uppgick till -13 114 (-6 881) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -13 055 (-6 845) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,77 (-0,93) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 908 (-10 393) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 15 657 (8 324) TSEK.
- Årligen återkommande abonnemangsinträder ("ARR") uppgick till 46 047 TSEK, en ökning med 27 procent jämfört med utgången av första kvartalet 2021 då ARR var 36 326 TSEK.

### Väsentliga händelser i första kvartalet 2022

- Marie Rosenquist Berthold tillträdde den 7 mars befattningen som CHRO.
- Brilliant Future AB meddelade den 11 mars att Johan Pellbäck rekryterats till befattningen som CTO. Han tillträder den 1 juni.

# Brilliant

VD-kommentar

## Många rätt men försäljningen behöver förbättras

### Fortsatt tillväxt i ARR och bra fart i publika affären

Årets första kvartal blev en besvikelse när det gäller vår fakturerade försäljning. Ett antal affärer som vi under förra året kunde räkna in under perioden har i år skjutits framåt i tiden. Samtidigt har vi underskattat effekten av att vår framgångsrika migration av kunder till en abonnemangsbaserad affär inte genererar faktureringsbara konsulttimmar på samma sätt som tidigare.

Positivt är att vi har en stark tillväxt i ARR, som i Q1 ökar med 27 procent mot föregående år. Vi levererar därmed på vår plan att öka andelen abonnemangsinträder för en skalbar affärsmodell. Vidare ser vi stora möjligheter att växa försäljningen inom ramen för det avtal med Statens Kommuner och Regioner (SKR) som vi ingick i december 2021. Brilliant Future Sverige erbjuder härigenom en nationell servicemätning för medborgarupplevelsen och över 60 kommuner har hittills valt att ingå avtal med oss och genomfört en första mätning. Detta befäster vår position inom offentlig sektor på den svenska marknaden, där vi även ser en stor potential i att växa med hela vårt erbjudande.

### Marknadsarbete i fokus

Ett effektivt marknadsarbete är en viktig del av vår tillväxtresa för att bygga vårt varumärke och skapa konkreta leads till våra säljare att konvertera till nya affärer. Vi har under kvartalet genomfört vårt årliga event Brilliant Awards där vi delar ut utmärkelser till Sveriges mest framgångsrika bolag när det gäller kund- och medarbetarupplevelser. Vi deltog även som kunskapspartner till tidningen Chefs årliga event Chef 2022.

### EX bekänner färg och fortsatt produktutveckling

En viktig milstolpe i utvecklingen av vår abonnemangsbaserade tjänst för medarbetarundersökningar (EX) var att vi under kvartalet började marknadsföra denna till hela vår målgrupp. Detta resulterade i att Brilliant Future kunde teckna avtal med bolagets hittills största kund, med över 30 000 medarbetare globalt. Avtalet visar att vi nu har en komplett produkt och ett attraktivt erbjudande för organisationer världen över som vill frigöra potentialen i människor.

Vi har också fortsatt att utveckla vår tjänst för kundundersökningar (CX) för att ytterligare vässa vårt erbjudande till större bolags kundserviceavdelningar där vi bland annat nu erbjuder en väsentligt förbättrad textanalys.

### Lever som vi lär

Vi har under kvartalet genomfört vår årliga medarbetarundersökning och kan glädjande konstatera att resultatet inom alla områden, såsom engagemang och ledarskap, har ökat. Vi höjer därför ribban och jämför oss nu med "high performing top 25 benchmark". Alla team arbetar nu med sina handlingsplaner och vi kommer följa utvecklingen i uppföljande pulsar under året.

### Fokus på migrering och försäljning

Fokus de kommande kvartalen är att fortsätta migrera kunder från den gamla till den nya EX plattformen. I tillägg måste vi realisera den potential för tillväxt som ges av nya kunder och korsförsäljning på befintliga. Flertalet initiativ är i gång såsom effektiva marknadsinsatser och rekrytering av fler säljare. Parallellt med detta har ett arbete initierats inriktat på bättre rapportering och kostnadskontroll. Vi har stor tillförsikt att dessa åtgärder med tiden kommer att resultera i både tillväxt och förbättrad lönsamhet.

Med en ökande takt på försäljning, ett högt engagemang bland våra medarbetare samt vår stärkta position på produkt- och erbjudandesidan ser jag positivt på våra möjligheter att hålla fast vid vår plan att vara kassaflödespositiva vid årsskiftet och därefter fortsätta vår tillväxtresa.

Ulrika Jonsson, T f VD

# Brilliant

För mer information kontakta:

Ulrika Jonsson, t f VD

[ulrika.jonsson@brilliantfuture.se](mailto:ulrika.jonsson@brilliantfuture.se)

telefon +467 340 827 05

Mangold Fondkommission AB är bolagets Certified Adviser, tel. +46 8 503 01 550, mejl: ca@mangold.se, [www.mangold.se](http://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 17 Maj 2022 kl 08:15.

*Brilliant är en av marknadens främsta datadrivna undersöknings- och actionplattformar för kund- och medarbetarupplevelser. Med 20-års erfarenhet och 90 anställda förser vi kunder i mer än 50 länder med agerbara insikter kring människor som utgör deras affär. Våra insikter frigör mänsklig potential som hjälper organisationer att driva förändring, engagemang och resultat. Bolagets aktie (BRILL) är noterat på Stockholmsbörsen Nasdaq First North Growth Market. Läs mer på [www.brilliantfuture.se](http://www.brilliantfuture.se)*