

Brilliant

Delårsrapport 1 jan – 31 dec 2022

Stark tillväxt i ARR, förbättrad kostnadskontroll

Fjärde kvartalet 2022

- Fakturerad försäljning ökade med 1,6 procent till 30 155 (29 670) TSEK. Nettoomsättning minskade med -17,4 procent till 23 576 (28 540) TSEK.
- EBITDA förbättrades till -2 118 (-3 108) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -9,0 (-10,9) procent. EBIT uppgick till -3 810 (-4 815) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -3 962 (-4 804) TSEK. Kostnader hänförliga till de besparingsåtgärder som genomförts under året är inkluderade med -404 TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,45 (-0,65) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -280 (-362) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 21 968 (17 318) TSEK.
- Årligen återkommande abonnemangsinträder ("ARR") uppgick till 53 370 TSEK, en ökning med 38 procent jämfört med utgången av fjärde kvartalet 2021 då ARR var 38 664 TSEK, se vidare information under avsnitt om ARR.

Väsentliga händelser i fjärde kvartalet 2022

- Brilliant Future AB tillförs 9 773 TSEK efter kostnader genom en företrädesemission av aktier.
- Sofie Johansson utses till produktchef och ansvarig för Brilliant Futures helhetserbjudande. Helena Frennmark utses till försäljningschef "Public Sector". Båda ingår härfter i bolagets ledningsgrupp.

Januari-December 2022

- Fakturerad försäljning minskade med 4,1 procent till 94 456 (98 530) TSEK. Nettoomsättning minskade med 19,5 procent till 79 555 (98 882) TSEK.
- EBITDA försämrades till -25 304 (-19 723) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -31,8 (-19,9) procent. EBIT uppgick till -32 113 (-26 168) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -32 518 (-25 922) TSEK. Kostnader hänförliga till de besparingsåtgärder som genomförts under året är inkluderade med -404 TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -3,67 (-3,51) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -11 970 (-38 550) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 21 968 (17 318) TSEK.

Brilliant

VD-kommentar

Avslutningen på 2022 präglades fortsatt av vår pågående transformation från en konsultbaserad till en abonnemangsbaserad affärsmodell. Detta leder till negativa effekter, allt annat lika, då fakturerad försäljning påverkas negativt eftersom många fakturerade konsulttimmar med relativt låg marginal byts ut mot ett lägre abonnemangsbelopp som dock har väsentligt högre vinstmarginal. Det är därför glädjande att vi under Q4 ökar vår fakturerade försäljning något jämfört med föregående år, samtidigt som vi har en fortsatt stark tillväxt i ARR på 14% jämfört med föregående kvartal och hela 38% på helåret.

Årligt återkommande intäkter utgör nu nästan 60% av bolagets försäljning och vid årsskiftet hade vi migrerat drygt 60% av befintlig kundbas från vår tidigare konsultbaserade affärsmodell. Resterande kunder kommer att migreras under 2023 och när detta är gjort bör vi ha nått upp till målet om att ARR ska utgöra mer än 70% av vår försäljning. Då inga ytterligare mätningar kommer genomföras i vår gamla plattform för medarbetarundersökningar, kommer denna att stängas ner vilket innebär kostnadsbesparingar och en förbättrad effektivitet i verksamheten.

För att övergången till en abonnemangsbaserad affärsmodell ska resultera i förbättrad lönsamhet krävs också en följsamhet vad gäller bolagets kostnader. Vi har därför under det gångna året arbetat fokuserat för att säkerställa en lönsam framtida tillväxt. Rörelsens kostnader, före avskrivningar och periodiseringar, uppgick under 2022 till 118 mkr. De åtgärder som genomfördes under året kommer att resultera i märkbart lägre kostnader från och med inledningen på 2023. Baserat på detta och de ytterligare besparingar vi planerar att realisera under det kommande året, är målsättningen att helårskostnaderna ska understiga 106 mkr vid utgången av 2023.

Trots utmanade omvärldsförhållanden har efterfrågan på Brilliant Futures tjänster varit stabil under året. Det är uppenbart att vi har ett starkt erbjudande där vi kombinerar en smart och aktiverande plattform med möjlighet att komplettera med konsulttjänster för att driva förändring. Detta är affärskritiskt för organisationer som vill säkerställa kundnytta, utveckla medarbetarrelationer och öka engagemang och lönsamhet i verksamheten. Under året har vi också arbetat fokuserat med att stärka vår ställning som "Thought Leader" inom kund- och medarbetarrelationer vilket lett till en bra exponering för Brilliant Future och dess medarbetare i olika massmedia. Detta, tillsammans med en större träffsäkerhet i vår marknadsföring, har gett oss en stadig tillväxt i antalet leads som leder till nya affärer och skapat ett bra utgångsläge inför 2023.

Ett område där vi länge varit framgångsrika är inom offentlig sektor. Under året befäste vi vår ställning baserat på det ramavtal som slöts med SKR (Sveriges kommuner och regioner) för drygt ett år sedan. Under 2022 påbörjade vi vårt samarbete inom ramen för avtalet där vi erbjuder en nationell servicemätning för medborgarupplevelsen. 63 kommuner till ett värde av 1,7 mkr i ny ARR deltog 2022, vilket ger oss en trygg affär under kommande år och vi ser en stor potential att kunna utöka med fler av Sveriges 290 kommuner samt även bredda vårt erbjudande.

Vi har nu en skalbar affärsmodell som ger oss goda förutsättningar för ett hållbart och lönsamt företagande. Vi är mycket väl positionerade för att möta behovet på marknaden. Den förändring av affärsmodellen för medarbetarundersökningar som Brilliant Future har genomfört närmar sig sitt slut vilket gör det möjligt för våra säljare att skifta fokus från migration av existerande kunder till ny- och merförsäljning. Detta ger möjlighet att arbeta aktivt med försäljning på ett annat sätt än vad som varit fallet under de senaste tre åren vilket bör leda till förbättrad tillväxt, något jag också kan se är fallet nu i början av det nya året.



Med den erfarenhet, kompetens och drivkraft som finns i bolaget ser jag mycket goda förutsättningar för oss att under 2023 stärka vår position som en affärskritisk partner till våra kunder och bygga värde för bolagets aktieägare.

Ulrika Jonsson, VD

Brilliant

För mer information kontakta:

Ulrika Jonsson, VD

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

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 23 februari kl 08:00. Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

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. Läs mer på www.brilliantfuture.se