

Brilliant

Delårsrapport 1 januari – 30 september 2023

TILLVÄXT I NETTOOMSÄTTNING OCH TYDLIG RESULTATFÖRBÄTTRING.

Tredje kvartalet 2023

- Fakturerad försäljning minskade med 7,9 procent till 15 258 (16 589) TSEK.
- Nettoomsättning ökade med 20,0 procent till 21 127 (17 611) TSEK.
- EBITDA förbättrades till 1 399 (-5 163) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till 6,6 (-29,3) procent.
- EBIT uppgick till -405 (-6 852) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -398 (-7 014) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,03 (-0,95) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -10 953 (-11 201) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 24 641 (15 947) TSEK.
- Årligen återkommande abonnemangsinträder ("ARR") uppgick till 66 355 (46 830) TSEK, en ökning med 41,7 procent från föregående år.

Väsentliga händelser under kvartalet

- Brilliant Futures CFO Mattias Palmaer är föräldraledig under perioden september 2023 till och med januari 2024. Camilla Lönn har anlitats som interim CFO under perioden. Hon ingår också i Brilliant Futures ledningsgrupp.
- Brilliant Future ingick ett nytt partnerskap med Voxo, experter på AI-baserad samtalsanalys. Syftet med partnerskapet är att ge Brilliant Futures kunder en snabb analys av alla inkommande samtal till kundtjänsten för att djupare förstå skälen bakom kundinteraktionen.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Daniel Baudin Lundström utsågs till Chef Marketing Officer och Head of Sales.

Januari till september 2023

- Fakturerad försäljning minskade med 0,9 procent till 63 724 (64 002) TSEK.
- Nettoomsättning ökade med 15,7 procent till 64 784 (55 979) TSEK.
- EBITDA förbättrades till -3 486 (-23 186) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -5,4 (-41,4) procent.
- EBIT uppgick till -9 060 (-28 304) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -9 317 (-28 556) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,68 (-3,86) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1 421 (-11 689) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 24 641 (15 947) TSEK.

Brilliant

VD-kommentar

Den förskjutning i säljprocesser som vi noterade i slutet av andra kvartalet har fortsatt under det tredje kvartalet, vilket sannolikt är en konsekvens av det rådande ekonomiska läget. Den fakturerade försäljningen för Q3 2023 minskade därför med 8 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år och ARR låg på ungefär samma nivå som vid utgången av Q2 2023.

Då den förändring av affärsmodellen för medarbetarundersökningar som vi har gjort närmar sig sitt slut, kommer vi nu att i allt större utsträckning skifta fokus från migration av existerande kunder till ny- och merförsäljning. Detta innebär dock att tillväxttakten i ARR, som vid utgången av kvartalet motsvarade en ökning från föregående år med knappt 4 procent, kommer vara långsammare framöver.

För att övergången vi gör till en abonnemangsbaserad affärsmodell också ska resultera i förbättrad lönsamhet har vi under en längre tid arbetat fokuserat med att minska våra kostnader. Det är därför glädjande att se att våra rörelsekostnader exklusive avskrivningar har minskat med cirka 15 Mkr under den senaste 12-månadersperioden. Resultatet är att Brilliant Futures rörelsemarginal (EBITDA) för kvartalet har förbättrats från -29,3% till 6,6% jämfört med samma period föregående år. För mig som VD är det mycket tillfredställande att se att kombinationen av en växande abonnemangsbaserad affärsmodell och lägre kostnader nu leder till lönsamhet. Detta ger stabilitet i verksamheten och sporrar till att fortsätta arbetet med att optimera vår verksamhet för att säkerställa att trenden består också i en ekonomisk nedgångsperiod.

Fokus och effektivisering

Under kvartalet har vi fortsatt arbetet med att optimera vår organisation. Vi behöver öka vår expertis och relevans inom respektive erbjudande samtidigt som det är önskvärt att försäljningsorganisationen vässas och tillförs ytterligare resurser. När vi nu slutför migreringen av existerande kunder till en abonnemangsbaserad affärsmodell frigörs tid för att både kunna växa våra erbjudanden på befintliga kunder och intensifiera arbetet med att bearbeta potentiella nya kunder. I tillägg frigörs tid för att utveckla nya tjänster och produkter som ska säkerställa Brilliant Futures framtida konkurrenskraft.

Utveckling av en helt AI-baserad produkt

Under kvartalet har vi därför fortsatt utvecklingen av en ny produkt för kundrelationsmätningar, vilken kommer vara helt AI baserad. Vi genomförde en första pilot genom att skicka ut undersökningen till våra egna kunder och kommer ta in fler kunder under årets fjärde kvartal för att sedan lansera stort i Q1 2024. Vi ser en stor potential med denna produkt, både för våra befintliga kunder och till marknaden i övrigt då behovet av att utveckla kundrelationer är större än någonsin.

Partnerskap kring AI-baserad samtalsanalys

I linje med detta har Brilliant Future också ingått ett nytt partnerskap med Voxo, experter på AI-baserad samtalsanalys, i syfte att erbjuda Brilliant Futures kunder en helhetslösning för att bättre kunna förstå sina kunders önskemål. Voxos verktyg analyserar samtal från kunder och redovisar sedan kundens önskemål och behov. Resultatet visualiseras sedan i Brilliant Futures kundserviceplattform där agerbara insikter och förslag till verksamhetsförbättringar redovisas.

Relevanta trots svagare konjunktur

Trots en svagare konjunktur är det därför min bedömning att Brilliant Futures produkter och tjänster fortsatt kommer att vara högst relevanta och efterfrågade hos våra kunder. Företag behöver säkra en hållbar verksamhet där man kan behålla befintliga kunder och locka nya kunder till företaget och där medarbetare har rätt förutsättningar för att utvecklas och bidra till organisationens övergripande mål.

Vi tror starkt på möjligheterna med AI och har redan kommit långt i användningen av generativ AI för att skapa ytterligare värde för våra kunder. Vi tror på ett ansvarsfullt och säkert angreppssätt där informationssäkerhet alltid garanteras och eventuella risker till läckage minimeras genom ett förebyggande säkerhetsarbete. Bolaget är precis där vi ska vara när det gäller positionering; som en lösning i ovisa tider redo att leverera för framtidens hållbara organisationer.



Ulrika Jonsson, VD

Brilliant

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 15 november 2023 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