

Brilliant

Delårsrapport 1 jan – 30 juni 2022

Minskar kostnader och optimerar verksamheten.

Andra kvartalet 2022

- Fakturerad försäljning ökade med 19,1 procent till 23 486 (19 720) TSEK. Nettoomsättning ökade med 1,6 procent till 21 294 (20 955) TSEK.
- EBITDA förbättrades till -6 625 (-11 244) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -31,1 (-53,6) procent. EBIT uppgick till -8 338 (-12 794) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -8 487 (-12 818) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,15 (-1,73) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1 396 (-11 640) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 21 070 (34 275) TSEK.
- Årligen återkommande abonnemangsinträder ("ARR") uppgick till 50 376 TSEK, en ökning med 34 procent jämfört med utgången av andra kvartalet 2021 då ARR var 37 670 TSEK.

Väsentliga händelser i andra kvartalet 2022

- Ulrika Jonsson utsågs till ny VD för Brilliant Future AB sedan Andreas Ferm meddelat styrelsen att han önskat avsluta sin anställning som VD.
- Brilliant Future AB:s dotterbolag Brilliant Future Sverige AB har slutit avtal med 60 svenska kommuner inom ramen för det samarbetsavtal som tecknades med Sverige kommuner och Regioner (SKR) vid årsskiftet.
- Brilliant Future initierade ett antal åtgärder relaterade till bolagets kostnader i syfte att optimera verksamheten och nå målet om att vara kassaflödespositivt vid kommande årsskifte. Åtgärderna förväntas leda till att bolagets rörelsekostnader före avskrivningar vid ingången av 2023 uppgår till drygt 106 000 TSEK, en minskning med drygt 10 procent. Avvecklingskostnader av olika slag kommer att belasta årets resultat med ca 1 500 TSEK, främst under det fjärde kvartalet.

Första halvåret 2022

- Fakturerad försäljning minskade med 2,9 procent till 47 712 (49 130) TSEK. Nettoomsättning minskade med 20,0 procent till 38 368 (47 978) TSEK.
- EBITDA försämrades till -18 023 (-16 618) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -47,0 (-34,6) procent. EBIT uppgick till -21 452 (-19 673) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -21 542 (-19 664) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -2,91 (-2,66) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -488 (-22 034) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 21 070 (34 275) TSEK.

Brilliant

VD-kommentar

Viktiga steg tagna mot ökad lönsamhet

Ett händelserikt kvartal

Årets andra kvartal har präglats av ett flertal initiativ och hårt arbete i syfte att vända en negativ försäljningstrend och optimera bolagets kostnader. Det är därför tillfredställande att kunna redovisa en ökning av den fakturerade försäljningen med 19% samtidigt som kostnaderna hittills i år legat på en i stort sett oförändrad nivå. Vi har nu en tydlig plan för hur dessa ska reduceras framöver och organisationen görs mer effektiv.

God tillväxt i fakturerad försäljning och ARR

Den positiva försäljningsutvecklingen är till stor del resultatet av ett strukturerat arbete med att höja kvaliteten i vår försäljningsprocess och i våra interna prognoser. Mycket arbete har också lagts på att skapa ett mer skalbart och effektivt arbetssätt för att realisera den potential för tillväxt som ges av nya kunder och korsförsäljning på befintliga kunder.

Vi fortsätter att leverera på planen för att öka andelen abonnemangsinträder i en skalbar affärsmodell. "Annual Recurring Revenue", ARR, ökade med 34% jämfört med samma tidpunkt 2021 och utgör nu ungefär hälften av bolagets årliga intäkter. Ökningen i ARR kan till stor del förklaras av ett framgångsrikt arbete med att migrera kunder från den gamla till den nya tekniska plattformen för medarbetarundersökningar. Vi har hittills migrerat drygt hälften av kunderna i denna del av verksamheten och vid årsskiftet ska de flesta ha börjat använda de nya tjänster och den nya affärsmodell vi nu erbjuder. Kan vi uppfylla denna målsättning när vi också målet om att 70% av bolagets intäkter ska kunna hänföras till abonnemang av något slag.

Kostnadskontroll

Under det andra kvartalet initierade vi en rad åtgärder relaterade till bolagets kostnader i syfte att nå målsättningen att vara kassaflödespositiva vid årsskiftet och skapa förutsättningar för lönsam tillväxt från och med år 2023. Vi kommer successivt under de kommande sex månaderna att minska antalet medarbetare med cirka 10%, minska antalet chefspositioner samt påbörja "in-sourcing" av en del av det utvecklingsarbete som i dag görs av externa konsulter.

En effekt av ovanstående är att årets resultat kommer att belastas med avvecklingskostnader av olika slag, främst under det sista kvartalet och inte överstigande 1,5 Mkr. Rörelsens kostnader före avskrivningar av immateriella tillgångar och aktiverat arbete för egen räkning beräknas då uppgå till drygt 106 Mkr. Detta möjliggör ett positivt kassaflöde och lönsamhet vid en

försäljningsnivå bara marginellt högre än dagens och lägger grunden för skalbar och lönsam tillväxt framöver.

Effektivare marknadsföring och nya partnerskap

Trots att mycket energi har lagts på interna processer har vi lyckats bibehålla fokus i arbetet med att skapa förutsättningar för framtida tillväxt. Vi har ökat deltagandet vid mässor och events samt haft ett tydligare branschfokus för våra riktade marknads-kampanjer.

Under kvartalet började vi se resultatet av det ramavtal som ingicks med Sveriges kommuner och regioner, SKR, vid årsskiftet. Vid halvårsskiftet hade hela 62 kommuner genomfört en första mätning och vi ser goda möjligheter att engagera fler kommuner och sälja fler tjänster till denna kundgrupp. Vi tecknade i maj ett ramavtal med Skandinavien ledande företagshälsa Avonova Hälsa AB. Genom avtalet kommer Avonova Hälsa att kunna erbjuda vår plattform för medarbetarundersökningar till sina kunder i Norden.

Fokus på lönsamhet 2023

Jag tillträdde i maj uppdraget som VD i Brilliant Future efter att ha tjänstgjort som tillförordnad VD sedan i januari. Jag är tacksam över förtroendet att få axla VD-ansvaret och ser fram emot att få leda Brilliant på resan mot tillväxt. Vi har en fantastisk styrka i våra medarbetare. Våra erbjudanden är mycket relevanta för de flesta företag och organisationer i privat och offentlig sektor. Sammantaget med de åtgärder som vi nu genomför för att öka försäljningen och minska våra kostnader ger det oss ett gott utgångsläge inför det andra halvåret och för hela 2023.



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 19 augusti 2022 kl 08:15. 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