

PRESSMEDDELANDE: Stockholm torsdag 21 augusti 2025 kl. 08:15

Delårsrapport 1 januari – 30 juni 2025

BYGGER FÖR TILLVÄXT MED STABIL FINANSIELL UTVECKLING

Andra kvartalet 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 21 144 (20 782) TSEK, en ökning med 1,7 procent.
- Totala intäkter uppgick till 24 385 (24 129) TSEK, en ökning med 1,1 procent.
- EBITDA uppgick till -315 (-1 720) TSEK, en förbättring om 1 404 TSEK. I EBITDA ingick kostnader av engångskaraktär med 1 398 (1 567) TSEK avseende omstrukturering. Justerad EBITDA uppgick till 1 083 (-153) TSEK.
- EBIT uppgick till -3 291 (-4 363) TSEK, en förbättring om 1 072 TSEK. Justerat för kostnader av engångskaraktär uppgick EBIT till -1 893 (-2 796) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,23 (-0,32) SEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -980 (-814) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 20 784 (25 090) TSEK.
- ARR uppgick till 74 670 (71 795) TSEK, en ökning med 4,0 procent.

Januari till juni 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 42 189 (42 572) TSEK, en minskning med 0,9 procent.
- Totala intäkter uppgick till 49 001 (49 486) TSEK, en minskning med 1,0 procent.
- EBITDA uppgick till 9 (-733) TSEK, en förbättring om 741 TSEK. I EBITDA ingick kostnader av engångskaraktär med 1 398 (1 567) TSEK avseende omstrukturering. Justerad EBITDA uppgick till 1 407 (834) TSEK.
- EBIT uppgick till -5 922 (-5 818) TSEK, en minskning om 104 TSEK. Justerat för kostnader av engångskaraktär uppgick EBIT till -4 524 (-4 251) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,42 (-0,46) SEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 10 039 (9 400) TSEK.

Finansiella rapporter återfinns på bolagets hemsida:

<https://investor.brilliantfuture.se/finansiella-rapporter/>

VD har ordet

Tillväxt i ARR och omsättning

I en tid av osäkerhet på marknaden med snabba förändringar och ett återhållsamt investeringsklimat visar vårt andra kvartal ändå tillväxt. Återkommande årsintäkter (ARR) ökade med 4 % och nettoomsättningen med 2%, drivet av högre abonnemangsintäkter. Trots minskade engångsintäkter i konsultaffären visar vi därmed en fortsatt stabil utveckling av vår skalbara abonnemangsaffär. Genom fortsatt kostnadsdisciplin och klok resursallokering förbättrades rörelseresultatet något. Kassaflödet är under kontroll och med drygt 20 mkr i nettokassa känner jag mig trygg i att Brilliant Future ska nå stabil lönsamhet utan att behöva ytterligare extern finansiering. När vi får i gång vår tillväxtmotor kommer vi att ha mycket goda förutsättningar att öka kassaflödet avsevärt.

Från grundläggande teknikinvesteringar till produktutveckling och förfinade processer

Efter att de senaste åren transformerat Brilliant Futures affärsmodell genom att investera tungt i ny teknik, lansera produkter utifrån konceptet "Software as a Service" och introducera en abonnemangsbaserad faktureringsmodell är nu hela organisationen inriktad på att driva organisk tillväxt. Vi förfinar interna processer, har blicken framåt och fokus på praktiska lösningar som gör verklig skillnad här och nu och som samtidigt bygger grunden för morgondagens framgångar. Några exempel på detta är att medarbetarundersökningar som kan individanpassas och en AI-baserade analys av kunddialoger snart är redo att lanseras. Vår kundsupport förbättras genom att hjälpcenter, guider och AI-chatt i en allt större utsträckning blir en integrerad del av vår teknikplattform. Detta gör att användarna kan lösa de flesta frågor själva och bara behöver personlig hjälp vid riktigt avancerade ärenden. Resultatet är snabbare problemlösning, bättre kundupplevelse och lägre supportkostnader.

Kundresan i fokus – nyckeln till både effektiviseringar och tillväxt

Vi fortsätter att effektivisera vår försäljning och förenkla hela kundresan. Forskning visar att ett en kunds beslut om inköp till stor del grundas innan kontakt tas med en säljare. Ett arbete pågår därför med att utveckla en ny hemsida vilken ska

ha egenskaper som ger potentiella kunder rätt information vid rätt tillfälle i syfte att öka konverteringsgraden, korta ner våra säljcykler och därigenom minska anskaffningskostnaden per kund och höja tillväxttakten. Framöver kommer vi ytterligare förenkla kundresan genom att lansera ett renodlat self-service-erbjudande som gör det möjligt för nya kunder att komma i gång utan extra säljkostnad, samtidigt som automatiserade onboarding-flöden snabbt visar nyttan av tjänsten och minskar risken för avhopp. Sammantaget kommer den nyutvecklade hemsidan, en smidig self-service-affär och automatiserad onboarding ge en snabbare och mer kostnadseffektiv väg från första kontakt till nöjd användare.

Integrationer frigör kraften i vår data

För att våra produkter och tjänster ska bli en naturlig del av kundens eget ekosystem behöver vår plattform vara enkel att koppla ihop med andra lösningar, en förväntan som blir allt tydligare på marknaden. I vissa av våra produkter finns redan integrationer, och vi ser hur värdet av vår data ökar när den kan kombineras med andras insikter och ge en mer heltäckande bild av verkligheten. Detta är ett område vi kommer att fortsätta utforska för hela vårt erbjudande, då vi är övertygade om att samarbeten som samlar funktioner och data på ett ställe driver innovation och ger alla parter större nytta utan onödig teknisk komplexitet.

Bygger för tillväxt

Försäljningen har inte vuxit i den takt vi önskar, vilket delvis speglar en marknad som just nu är svår att bedöma. Samtidigt tar vi avgörande steg – från vidareutvecklade produkter till en ännu smidigare kundresa – som lägger en solid grund för en framtida skalbar tillväxt. Med starkt engagemang i hela organisationen omvandlar vi dagens utmaningar till drivkraft och bygger positionen vi behöver för framtiden.



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 21 augusti 2025 kl. 08.15. Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Om Brilliant Future

Brilliant Future erbjuder marknadsledande produkter och tjänster för att mäta kund- och medarbetarrelationer. Baserat på mer än 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 stärka relationen till kunder och medarbetare och därmed nå sin fulla potential. Bolagets aktie (BRILL) är noterat på Stockholmsbörsen Nasdaq First North Growth Market. Läs mer på www.brilliantfuture.se