

Brilliant

Delårsrapport 1 jan – 30 september 2022

Svag försäljning, förbättrat kassaflöde

Tredje kvartalet 2022

- Fakturerad försäljning minskade med -15,9 procent till 16 589 (19 730) TSEK. Nettoomsättning minskade med -21,3 procent till 17 611 (22 364) TSEK.
- EBITDA försämrades till -5 163 (2) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -29,3 (0,0) procent. Uppbokade kostnader som del av besparingspaket inkluderat med -1 272 TSEK. EBIT uppgick till -6 852 (-1 680) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -7 014 (-1 712) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,95 (-0,23) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -11 201 (-16 154) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 15 947 (17 757) TSEK.
- Årligen återkommande abonnemangsinträder ("ARR") uppgick till 46 830 TSEK, en ökning med 41 procent jämfört med utgången av tredje kvartalet 2021 då ARR var 33 191 TSEK, se vidare information under avsnitt för ARR.

Väsentliga händelser i tredje kvartalet 2022

- Joakim Lundberg lämnade sin roll som CFO för Brilliant Future AB.
- Mattias Palmaer utsågs till ny CFO för Brilliant Future AB. Mattias tillträdde sin tjänst den 1 oktober.
- Brilliant Future lanserade funktionalitet som mäter kundfokus i sitt erbjudande för medarbetarundersökningar.

Januari-September 2022

- Fakturerad försäljning minskade med 6,6 procent till 64 302 (68 860) TSEK. Nettoomsättning minskade med 20,4 procent till 55 979 (70 342) TSEK.
- EBITDA försämrades till -23 186 (-16 615) TSEK och EBITDA-marginalen uppgick till -41,4 (-23,6) procent. EBIT uppgick till -28 304 (-21 353) TSEK och resultat efter skatt uppgick till -28 556 (-21 375) TSEK. Uppbokade kostnader som del av besparingspaket inkluderat med -1 272 TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -3,86 (-2,89) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -11 689 (-38 188) TSEK och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 15 947 (17 757) TSEK.

Brilliant

VD-kommentar

Längre säljcykler, fortsatt kostnadsfokus

Svag försäljning men fortsatt tillväxt i ARR

Årets tredje kvartal blev en besvikelse vad gäller fakturerad försäljning. Detta kan delvis förklaras av en något avvaktande marknad, men är även ett resultat av att vi i början av året lanserade Brilliant Futures nya tjänst för medarbetarundersökningar (EX) för större företag. Beslutsnivåerna är där fler och besluten tar längre tid, en negativ effekt som vi underskattat.

Arbetet med att migrera kunder från den gamla till den nya EX plattformen har också krävt mycket resurser och tar värdefull tid från vår försäljningsorganisation. Det är dock viktigt att vi lyckas förflytta både oss själva och våra kunder från den tidigare, resurskrävande konsultaffären till den nya, abonnemangsbaserade affärsmodellen. I denna har våra kunder en större möjlighet att själva hantera sina undersökningar vad gäller utformning, frekvens och analys. Det är så vi skapar kundvärde och därmed lägger grunden för långsiktig framgång.

Positivt är att vi har en fortsatt tillväxt i ARR, vilket skapar förutsättningar för en skalbar och lönsam affär i framtiden. Ökningen kan till stor del förklaras av en fortsatt tillväxt i den publika sektorn. Vi har haft en framgångsrik start på vårt samarbete med SKR (Sveriges kommuner och regioner) och den servicemätning som vi erbjuder har genererat många nya abonnemangskunder. Planen är att bygga vidare på de goda relationer vi nu etablerar och marknadsföra även vårt vanliga kundserviceerbjudande (CX).

Förändring tar tid

Vi har kommit långt, men jag är inte nöjd och det återstår en hel del arbete att göra innan Brilliant Future når de mål vi jobbar mot. Vi måste arbeta mer effektivt och skalbart i hela organisationen. Vi måste skapa en stabil abonnemangsaffär som ger oss möjlighet att vara proaktiva i kontakten med våra kunder. Vi måste fortsätta att kvalitetssäkra vår försäljningsprocess och öka träffsäkerheten i våra marknadsinsatser.

På kostnadssidan arbetar vi kontinuerligt med att identifiera konkreta besparingar.

Målsättningen är att successivt under 2023 reducera bolagets årliga rörelsekostnader till en nivå som med marginal understiger de 106 mkr vi kommunicerade i rapporten för det andra kvartalet.

Till hjälp har jag ett dedikerat team som vill lika mycket som jag och som alla kämpar lika hårt. Snart kommer vi att börja se tydliga resultat. Från och med årsskiftet kommer de initiativ vi tog i mitten av året att resultera i en lägre kostnadsmassa. I början av nästa år bör vi också ha migrerat det stora flertalet av våra EX-kunder till vår nya plattform och kan därmed arbeta mer fokuserat med den löpande försäljningen.

Relevanta på en konkurren utsatt och utmanande marknad

Även om vi ser en försäljningsmässig tillbakagång efter ett positivt andra kvartal så vill jag understryka hur starka vi är. Vi har mycket spännande på gång och ser en enorm potential. Vi är mycket relevanta för alla företag och organisationer som vill säkerställa kundnytta och fortsätta utveckla sina medarbetare för långsiktig framgång. Det går inte att konkurrera på en utmanande marknad utan att veta vad kunder och medarbetare behöver och förväntar sig. Vi ger våra kunder den insikten och driver förändringsledning där den behövs som mest.



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 4 november 2022 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