



Delårsrapport

april–juni 2026

BRIX AB (PUBL)

► Briox är AI-företaget inom ekonomi som hjälper våra kunder att tjäna mer pengar.



Kort om Briox

Briox är ett AI-företag som hjälper sina kunder att tjäna mer pengar. Detta gör vi på en internationell marknad och med stort fokus på att växa snabbast med det ledande AI-erbjudandet.

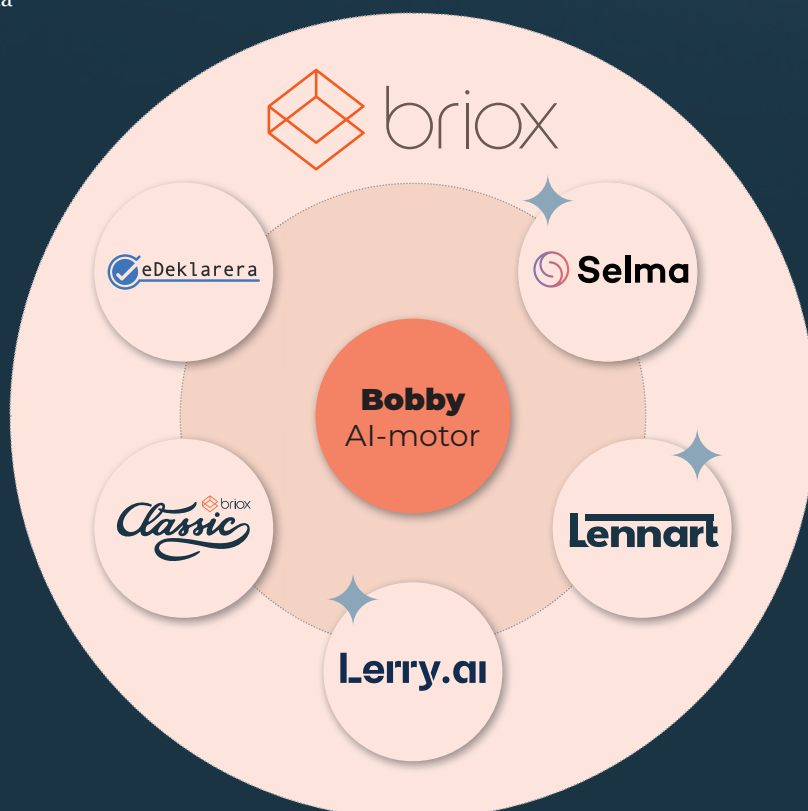
Vi på Briox är övertygade om att ekonomi och pengar in – pengar ut kan och måste göras enklare och säkrare. Vi kallar det "självkörande". Därför arbetar vi stenhårt för att förändra hur vi och alla andra arbetar med ekonomi och affärer genom AI.

Våra AI lösningar effektiviserar ekonomihanteringen för våra kunder och ser till att det blir rätt. Detta gör vi till så gott som alla företag, från de allra minsta till några av de största och mest avancerade företagen. Vi ser att hela affärs- och ekonomiprocessen kan göras så mycket enklare, effektivare och säkrare med hjälp av den senaste AI-teknologin.

- Briox egenutvecklade AI-motor Bobby, står för den centrala AI-logiken i alla Briox AI-agenter.
- Vi har den bästa AI-assistenten, Lerry.ai, för alla ekonomer.

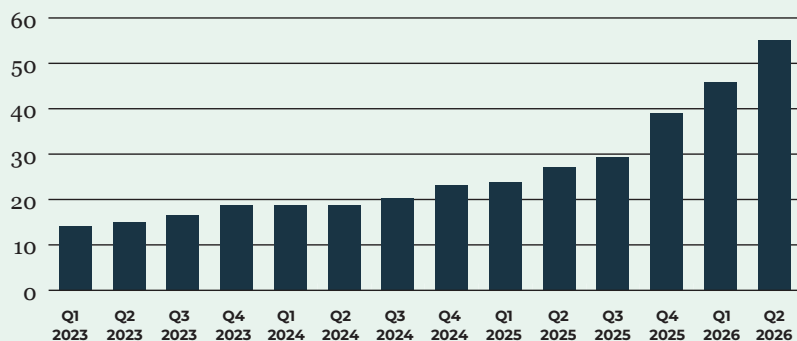
- Briox Classic används av fler än 300 redovisningsbyråer idag för att hantera sina kunders ekonomi effektivt och säkert.
- Lennart.ai kommer att vara den första AI-assistenten som hanterar all ekonomi, från första kvittot till årsavslut för soloföretaget.
- eDeklarera hanterar deklaration och årsredovisning för företag.
- Selma.ai vårt senaste erbjudande är den ledande AI-kollegan inom sälj som ökar försäljningen för alla företag.

Briox breddade erbjudanden hjälper nu alla som vill tjäna mer pengar genom både effektiviseringar, förenklingar och tidsbesparingar, tid som våra kunder istället kan lägga på det unikt mänskliga som kvalificerad rådgivning och mer värdeskapande arbete.



Q2 Highlights

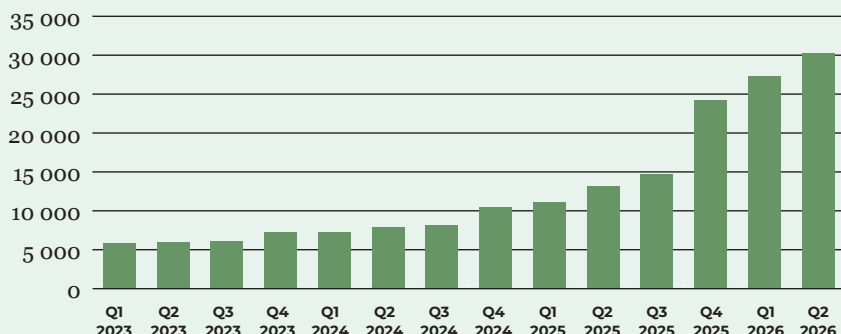
Annual Recurring Revenue, Mkr



55,1 Mkr

+102%

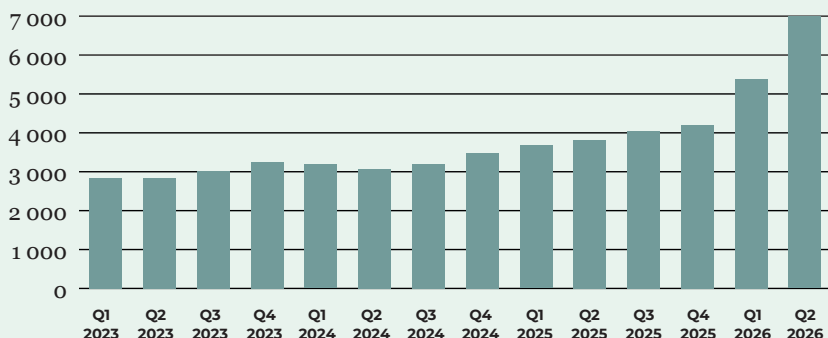
Kontrakterade kunder



30 309 st

+130%

Omsättning, tkr



6 992 Tkr

+83%

Kvartalet i korthet

April – juni 2026

- ARR vid kvartalets utgång uppgick till 55,1 (27,2) msek.
- Antalet kunder vid kvartalets utgång uppgick till 30 309 (13 186) st.
- Nettoomsättningen för Q2-26 uppgick till 6 992 (3 813) tkr.
- EBITDA uppgick till -5 583 (-3 151) tkr.
- Periodens resultat före skatt uppgick till -13 175 (-6 178) tkr.
- Resultat per aktie uppgick till -0,17 (-0,09) kr.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -2 654 (-1 402) tkr.

Januari – juni 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 12 374 (7 490) tkr.
- EBITDA uppgick till -9 228 (-5 736) tkr.
- Periodens resultat före skatt uppgick till -23 162 (-11 716) tkr.
- Resultat per aktie uppgick till -0,29 (-0,17) kr.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -7 771 (-5 927) tkr. Exklusive återbetalning till Skatteverket om 2,5 msek för tidigare anstånd. Exkl. detta uppgick kassaflödet till -5 306 tkr.

Väsentliga händelser under perioden

- Förvärvade Selma, den ledande AI-assistenten inom försäljning.
- Briox expanderade till Danmark med sitt erbjudande Lerry, AI-verktyget inom ekonomi.
- Bolagets erbjudande Briox Classic passerade 5 000 kunder på den svenska marknaden, ett år efter lansering.
- Genomförde en riktad nyemission om 50 miljoner kronor för att satsa på bolagets AI-motor, Bobby.
- Nyckelrekrytering av Nathalie Andréén med lång erfarenhet inom kundrelationer och internationell miljö - för att driva bolagets customer success-funktion och säkerställa hög kundnöjdhet genom hela kundresan.
- Nyckelrekrytering av Rasmus Solholm, pionjär inom soloföretagar- och frilansbranschen, för att driva tillväxt i bolagets nya AI-agent inom ekonomi, Lennart.ai.
- Briox hade försäljningsrekord under en enskild dag, över 1 miljon kronor i ny ARR, högsta i bolagets historia.

Väsentliga händelser efter periodens slut

- Briox meddelade en viktig milstolpe och passerade 30 000 kunder i bolaget.

Vd Mikael Lindblom har ordet

Efterfrågan på AI-tillämpningar exploderar

Tillämpningarna inom AI förändras i en snabbare takt än jag kunnat förutspå. Utvecklingen går i ett rasande tempo och det man byggde för bara någon månad sedan kan vara helt eller delvis överspelat. Därför måste vi vara snabbfotade, adaptiva och kloka nog att nyttja vår position som det ledande AI-bolaget inom ekonomi. Det gör vi genom en stark tillväxt, genom att snabbt släppa nya och spännande funktioner i varje erbjudande, genom marknadens bästa team och genom väl kontrollerade investeringar där vi ser en tydlig framtidspotential.

Stark tillväxt

Efterfrågan på våra erbjudanden ökar kontinuerligt, och tillväxten har därmed återigen nått nya nivåer. Vår ARR uppgick vid kvartalets slut till 55,1 (27,2) msek, en ökning med 102 %. Antalet kunder var 30 309 (13 186), motsvarande en ökning med 130 %. Det är siffror vi är stolta över och de visar att vi bygger en stark och skalbar affär med återkommande intäkter.

Vårt mål är att öka tillväxttakten genom att löpande effektivisera vår kundanskaffning och stärka kännedomen om våra erbjudanden. En del i detta är den internationella expansionen, där vi tar in nya kunder varje kvartal och befäster vår ledande position. Under Q2 välkomnade vi våra första kunder i Danmark. Expansionen till nya geografiska marknader sker via en partnerstruktur med redan etablerad, lokal verksamhet. Det innebär att vi inte behöver investera tungt i varje ny etablering vilket ger hög skalbarhet över tid.

Nettoomsättningen ökade med 83 % till 7,0 (3,8) msek. Vi börjar visa att tillväxttakten i intäkterna kommer ikapp ARR-tillväxten, något vi återkommande lyft fram och min bild är att denna utvecklingen kommer fortsätta.

Ledande AI-erbjudanden

Ska vi vara ett ledande AI-bolag måste vi varje dag förbättra vår underliggande tillgång, AI-motorn Bobby, och våra ledande erbjudanden. Vi måste vara snabbast med att få ut ny funktionalitet och vi arbetar löpande med att förbättra kundresan och vår customer success-funktion så att kunderna får maximal nytta av det vi bygger. Det fokuset har präglat 2026 så här långt, och jag förväntar mig att det fortsätter att forma verksamheten tills vi har marknadens nöjdaste kunder.

Under kvartalet förvärvade vi Selma, den ledande autonoma säljkollegan. Sedan förvärvet ser vi efterfrågan öka för varje dag. Lösningen är byggd för en internationell marknad och redan i dag hanterar den 42 språk och levererar internationella affärer till sina kunder.

Under Q2 började de första pilotkunderna använda Lennart, den första AI-ekonomen för soloföretag. Under Q3 lanserar vi lösningen på den svenska marknaden.

Marknadens bästa team

När jag klev på som vd för drygt 1,5 år sedan startade vi vårt interna projekt Briox 100: planen för att nå 100 000 kunder, 100 % kundnöjdhet och 100 % medarbetar-engagemang. Vi ligger i fas med planen och har i dag teamet på plats för att lyckas. Det är det bästa team jag någonsin arbetat med där alla har ett enormt driv, flera har byggt dollar-unicorns tidigare och organisationen är byggd för en internationell marknad. Teamet kommer inte växa nämnvärt innan vi levererat på Briox 100 och tack vare att vi använder AI optimalt internt ökar vår leveranskapacitet ändå kontinuerligt.

Kontrollerade investeringar

Att bygga ett värdefullt bolag handlar om att så snabbt som möjligt nå kassaflödespositivitet och samtidigt våga investera när rätt möjligheter uppstår. Vårt mål är att varje erbjudande ska vara kassaflödespositivt på sina befintliga marknader. När vi växer internationellt eller bygger nya erbjudanden investerar vi tills respektive initiativ finansierar sig självt. Vi följer vår plan mot kassaflödespositivitet och på allt som händer i bolaget och är en förutsättning för att kunna hålla den extrema tillväxt vi har på Briox.

Nu laddar vi om för nya höjder och fortsatt tillväxt under andra halvan av 2026.

Mikael Lindblom
CEO
Briox AB (publ)



Briox som investering

Investment Case: Briox – AI-bolaget inom ekonomi



Erfaren ledning med bevisad framgångna

Briox leds av ett erfaret team med en stark AI- och SaaS-bakgrund och dokumenterad framgång i att bygga lönsamma tillväxtbolag. I kombination med djup förvärvad förståelse och kunskap i tillämpad AI-teknologi.



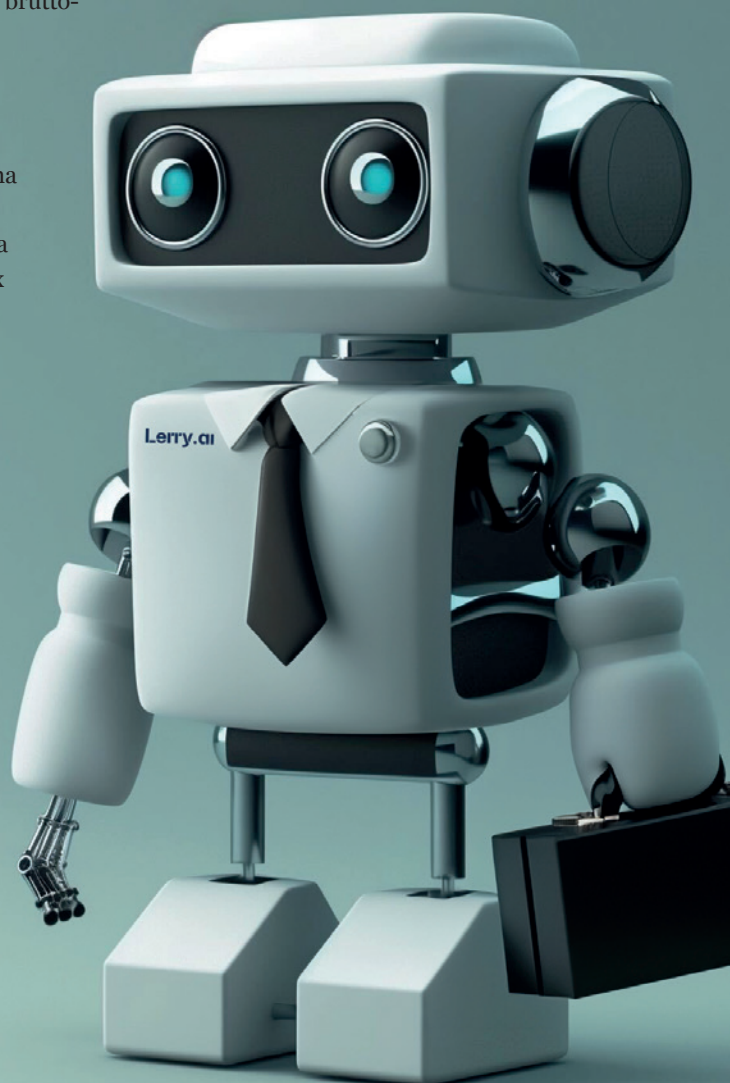
Skalbar affärsmodell med hög bruttomarginal

Briox erbjuder affärskritiska lösningar för sina kunder, vilket skapar lojalitet och återkommande intäkter. Bolagets AI-lösningar och mjukvara bygger på en skalbar affärsmodell med höga bruttomarginaler och en kontrollerad kostnadsbas.



Ledande AI-erbjudande och snabb tillväxt

Briox har bevisad tillväxt och följer planen i vårt interna projekt Briox 100 med målen 100 000 kunder, 100 % kundnöjdhet och 100 % engagemang. Briox långsiktiga mål är att nå 500 000 kunder som ska använda Briox lösningar 2030. Briox har ett starkt erbjudande mot en snabbt växande marknad inom AI.



Marknad

Briox verkar på en internationell marknad. Från att ha erbjudit sina lösningar i Sverige, Finland och Baltikum adresserar bolaget idag miljontals bolag runt om i världen och rör sig mot större företag.

Marknaden för mindre bolag är stor och fragmenterad. Små och medelstora företag utgör enligt Världsbanken omkring 90 % av alla företag globalt, och 99,8 % av företagen i EU. Briox uppskattar den adresserbara marknaden till cirka 400 miljoner företag globalt och 40 miljoner i Europa, varav bolagets primära målmarknader omfattar omkring 3 miljoner företag. Vid även en låg marknadspenetration innebär detta betydande tillväxtpotential. Utöver ett fåtal större aktörer består marknaden av ett stort antal lokala och nischade leverantörer, vilket skapar utrymme för skalbara molnbaserade plattformar att vinna marknadsandelar.

Den långsiktiga trenden drivs av följande faktorer:

- **Agentbaserad AI** – till skillnad från dagens generativa AI kan agentbaserade system utföra arbetsuppgifter självständigt och driva processer från start till mål. Marknaden är i ett tidigt skede men väntas växa med omkring 40 % per år inom finansiella tjänster. För Briox innebär det möjligheter att skapa kundvärde genom högre automatiseringsgrad och effektivare arbetsflöden. Något som bolaget är väl positionerat inför.
- **Digitaliseringstakten i mindre företag** – digitaliseringsgraden är fortfarande låg. Undersökningar visar att många ännu inte använder molnbaserade bokföringsmjukvaror. Tillväxtmöjligheten ligger därför inte enbart i att ta marknadsandelar, utan i att digitalisera företag som ännu saknar moderna ekonomisystem.
- **Nystartade bolag** – runt 200 000 bolag genomgår förändringar varje år enbart i Sverige, varav cirka 70 000 helt nystartade, många av dem soloföretag med behov av de tjänster som Briox erbjuder.



Källa: Statista

Briox affär

Affärsidé och modell

Briox affärsidé är att göra ekonomin enkel, lönsam och intelligent. Briox erbjudanden möter både de företag som traditionellt fallit mellan stolarna: soloföretagare och mikrobolag som är för små för fullskaliga ERP-system och etablerade ekonomifunktioner och företag som söker en enklare, säkrare och mer intelligent hantering med hjälp av Briox AI-verktyg.

Genom en AI-first plattform som täcker hela ekonomiflödet, från löpande bokföring, fakturering, deklaration försäljningsstöd och automatiserad rådgivning, ersätter Briox de manuella processer och separata verktyg som idag kostar dessa företag tid och pengar de inte har råd att slösa med. Briox bygger inte bara ett bokföringssystem, utan bygger det system som varje bolag behöver men aldrig haft råd att köpa, och som redovisningsbyrån kan leverera lönsamt för sina minsta kunder för första gången.

Kundbasen spänner från de allra minsta företagen till större organisationer, vilket ger Briox en bredd som få aktörer har.

Intäkterna baseras på återkommande abonnemang från fyra kundsegment:

1. Redovisningsbyråer och deras minsta kunder
2. Soloföretagare
3. Ekonomifunktioner på företag
4. Företags försäljningsorganisationer

Strukturen skapar operativ hävstång och stigande marginaler i takt med att de olika erbjudandena växer och mognar.



Finansiell översikt

Aktuell period april – juni 2026

Den externa nettoomsättningen för andra kvartalet 2026 uppgick till 6 992 (3 813) tkr. Under perioden aktiverades arbete för egen räkning för utveckling och anpassning av programvaran med 5 916 (2 973) tkr.

Övriga externa kostnader om 7 030 (3 327) tkr avser till största del driftskostnader, marknads- och försäljningskostnader.

Avskrivningarna av aktiverade utvecklingsutgifter uppgår till 7 719 (3 030) tkr varav avskrivning på Goodwill och övervärden uppgår till 2 242 (0) tkr.

Personalkostnaderna uppgick till -11 470 (-6 609) tkr. Ökningen är hänförd till förvärvade erbjudanden och investeringar i säljresurser.

EBITDA uppgick till -5 583 (-3 151) tkr.

Rörelseresultatet uppgick till -13 302 (-6 181) tkr. Periodens resultat före skatt uppgick till -13 600 (-6 178) tkr.

Resultat per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgick till -0,17 (-0,09) kr.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till -2 654 (-1 402) tkr.

Det egna kapitalet uppgick vid periodens utgång till 158 086 (37 051) tkr. Antalet aktier uppgick till 78 980 477 st.

Per den 30 juni 2026 uppgick de långfristiga skulderna till 4 792 (4 931) tkr och de kortfristiga skulderna uppgick till 14 024 (7 808) tkr. Avsättningarna uppgick till 9 796 (0) tkr vilket är hänförd till uppskjuten skatteskuld kopplat till förvärvade bolag.

Likvida medel uppgick till 53 741 (16 316) tkr och soliditeten var 85 (74) procent vid periodens utgång. Bolaget har

erhållit 40 000 av 50 000 tkr i den riktade emissionen och förväntas erhålla full betalning i juli enligt avtal.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna i immateriella tillgångar under perioden uppgick till 5 916 (2 973) tkr och avskrivningarna uppgick till 7 719 (3 030) tkr varav avskrivning på Goodwill och övervärden uppgår till 2 242 (0) tkr.

Perioden januari – juni 2026

Den externa nettoomsättningen uppgick till 12 374 (7 490) tkr. Under perioden aktiverades arbete för egen räkning för utveckling och anpassning av programvaran med 11 506 (5 431) tkr.

Övriga externa kostnader om 12 689 (6 519) tkr avser till största del driftskostnader, marknads- och försäljningskostnader. Ökningen är primärt hänförd till förvärvade erbjudanden.

Avskrivningarna av aktiverade utvecklingsutgifter uppgår till 13 594 (6 018) tkr. Avskrivningarna beräknas på en period om fem år från lanseringsstart i respektive land.

Personalkostnaderna uppgick till -20 442 (-12 171) tkr. Ökningen är hänförd till förvärvade erbjudanden och investeringar i säljresurser.

EBITDA uppgick till -9 228 (-5 736) tkr.

Rörelseresultatet uppgick till -22 823 (-11 755) tkr. Periodens resultat före skatt uppgick till -23 162 (-11 716) tkr. Resultat per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgick till -0,29 (-0,17) kr.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden till -7 771 (-5 927) tkr. Exklusive återbetalning till Skatteverket om 2,5 för tidigare beviljat anstånd, uppgick kassaflödet till -5 306 tkr.

Övrig information

Fakta om Briox aktie

Fakta om Briox aktie
Marknadsplats: NGM Nordic SME
Namn: Briox AB
Kortnamn: BRIX
ISIN-kod: SE0008588131
Antal aktier: 78 980 477
Antal röster: 78 980 477
Kvotvärde: 0,3 SEK
Antal aktieägare: 3 813

Finansiell kalender

22 Oktober – Delårsrapport Q3 2026
12 februari – Bokslutskommuniké 2026

Beräkning av ARR

ARR består av samtliga kontrakterade intäkter som avser aktiva kundavtal för de kommande 12 månaderna från den sista dagen i kvartalet. Kontrakterade intäkterna räknas om från lokal valuta till förutbestämd konstant valutakurs som sätts utifrån Riksbankens genomsnittskurs föregående år.

Transaktioner med närstående

Inga materiella transaktioner med närstående har skett under perioden.

Redovisnings- och värderingsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med BFNAR 2012:1 årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Medarbetare

Per den 30 juni 2026 var antalet heltidsanställda i koncernen 48 personer varav 21 arbetar med utveckling av Briox programvara.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Briox verksamhet och resultat påverkas av en rad yttre och inre faktorer. Företagsledningen arbetar kontinuerligt med att identifiera risker och med att bedöma hur respektive risk ska hanteras. Riskerna kan delas in i finansiella risker, marknadsrelaterade, och verksamhetsrelaterade. För en utförligare beskrivning av dessa risker se Briox årsredovisning 2025.

Delårsrapporten har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Växjö den 17 Juli 2026

Briox AB (publ)
Styrelsen

De tio största aktieägarna per den 30 juni 2026	Antal aktier	Andel %
Monitor ERP AB	11 020 000	14,0%
Skandinaviska Enskilda Banken AB	9 221 513	11,7%
Mikael Lindblom, via bolag och privat	7 928 202	10,0%
Martin Jönsson, via bolag och privat	6 316 737	8,0%
Kent Jacobsson, via bolag och privat	5 227 065	6,6%
Avanza	3 765 877	4,8%
Jörgen Persson	2 820 000	3,6%
Johannes Klintenheim, via TJ Gruppen och privat	2 319 595	2,9%
Swedbank	1 412 391	1,8%
Klas Bengtsson	1 050 000	1,3%
De 10 största ägarna	51 081 380	64,7%
Övriga	27 899 097	35,3%
Summa aktier	78 980 477	100,0%

KONCERNENS RAPPORT ÖVER RESULTATET, TKR

	26-04-01 -26-06-30	25-04-01 -25-06-30	26-01-01 -26-06-30	25-01-01 25-06-30	25-01-01 -25-12-31
Nettoomsättning	6 992	3 813	12 374	7 490	15 706
Aktiverat arbete för egen räkning	5 916	2 973	11 506	5 431	14 689
Övriga rörelseintäkter	10	0	23	33	119
Summa rörelseintäkter	12 918	6 786	23 903	12 954	30 514
Övriga externa kostnader	-7 030	-3 327	-12 689	-6 519	-16 028
Personalkostnader	-11 470	-6 609	-20 442	-12 171	-26 062
Avskrivningar och nedskrivningar	-7 719	-3 030	-13 594	-6 018	-14 299
Summa rörelsekostnader	-26 220	-12 966	-46 725	-24 709	-56 389
Rörelseresultat	-13 302	-6 181	-22 823	-11 755	-25 875
Finansiella intäkter	2	4	50	41	61
Finansiella kostnader	-300	-1	-389	-2	-36
Summa finansiella poster	-298	3	-339	39	25
Resultat efter finansiella poster	-13 600	-6 178	-23 162	-11 716	-25 850
Skatt på årets resultat	0	0	0	0	-1
Uppskjuten skatt	424	0	649	0	137
Periodens resultat	-13 175	-6 178	-22 513	-11 716	-25 714
Periodens nettoresultat hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare	-13 175	-6 178	-22 513	-11 716	-25 714
Resultat per aktie före och efter utspädning, kr	-0,17	-0,09	-0,29	-0,17	-0,36
Genomsnittligt antal aktier under perioden	77 705 762	69 197 415	76 882 336	67 903 665	70 469 913
Antal aktier vid periodens utgång	78 980 477	69 484 915	78 980 477	69 484 915	76 058 911

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING, TKR

	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingskostnader	87 436	31 227	59 484
Goodwill	39 907	0	28 919
Summa immateriella anläggningstillgångar	127 343	31 227	88 403
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	1	0	0
Summa materiella anläggningstillgångar	1	0	0
Summa anläggningstillgångar	127 345	31 227	88 403
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kundfordringar	2 912	1 160	2 000
Övriga fordringar	449	761	775
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 251	326	574
Summa kortfristiga fordringar	4 612	2 248	3 349
Kassa och bank	53 741	16 316	31 548
Summa omsättningstillgångar	58 353	18 563	34 897
SUMMA TILLGÅNGAR	185 698	49 790	123 300

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING, FORTS

	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	23 993	21 108	23 105
Ej registrerat aktiekapital	921	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	429 612	275 969	354 617
Reserver	-96	-519	-136
Balanserat resultat inklusive årets resultat	-296 343	-259 507	-274 002
Summa eget kapital	158 086	37 051	103 584
Avsättningar			
Uppskjuten skatt	9 796	0	5 240
Summa avsättningar	9 796	0	5 240
Långfristiga skulder			
Övriga skulder	2 465	4 931	2 465
Skulder till kreditinstitut	1 124	0	455
Summa långfristiga skulder	3 589	4 931	2 920
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	120	72	75
Skulder till kreditinstitut	203	165	235
Leverantörsskulder	2 473	843	1 237
Övriga skulder	2 004	1 862	4 564
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 428	4 866	5 444
Summa kortfristiga skulder	14 227	7 808	11 555
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	185 698	49 790	123 300

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS, TKR

	26-04-01 -26-06-30	25-04-01 -25-06-30	26-01-01 -26-06-30	25-01-01 25-06-30	25-01-01 -25-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-5 880	-3 148	-9 567	-5 698	-11 551
Förändringar i rörelsekapital	3 226	1 746	1 794	-229	-855
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 654	-1 402	-7 771	-5 927	-12 406
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 606	-2 973	-11 198	-5 431	-12 961
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	41 347	0	41 163	12 027	41 267
Periodens kassaflöde	33 087	-4 375	22 194	669	15 900
Likvida medel vid periodens början	20 654	20 692	31 547	15 647	15 647
Likvida medel vid periodens slut	53 742	16 316	53 742	16 316	31 547
	33 087	-4 375	22 194	669	15 900

FÖRVÄRVADE TILLGÅNGAR OCH SKULDER

TSEK	Selma Intelligence AB
Immateriella tillgångar	1 027
Materiella tillgångar	3
Kundfordringar	237
Kassa	311
Långfristiga skulder	-814
Kortfristiga skulder	-440
Förvärvade nettotillgångar	324

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserver	Balanserat resultat	Summa
Ingående balans 1 januari 2025	20 235	265 453	-438	-248 532	36 719
Nyemission	1 574	39 926	-	-	41 500
Emissionskostnader	-	-335	-	-	-335
Apportemission	1 296	49 573	-	-	50 869
Teckningsoptionsprogram	-	-	-	1 062	1 062
Omräkningsdifferenser	-	-	302	-818	-516
Årets resultat	-	-	-	-25 714	-25 714
Summa	23 105	354 617	-136	-274 002	103 584
Ingående balans 1 januari 2026	23 105	354 617	-136	-274 002	103 584
Nyemission	921	39 079	-	-	40 000
Emissionskostnader	-	-110	-	-	-110
Apportemission	581	34 419	-	-	35 000
Teckningsoptionsprogram	307	1 608	-	-	1 914
Omräkningsdifferenser	-	-	40	172	212
Årets resultat	-	-	-	-22 513	-22 513
Summa	24 914	429 612	-96	-296 344	158 086
Utgående balans 30 juni 2026	24 914	429 612	-96	-296 344	158 086

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING, TKR

	26-04-01 -26-06-30	25-04-01 -25-06-30	26-01-01 -26-06-30	25-01-01 25-06-30	25-01-01 -25-12-31
Nettoomsättning	3 142	489	3 646	908	4 891
Aktiverat arbete för egen räkning	4 361	2 973	9 094	5 431	13 499
Övriga rörelseintäkter	16	20	34	90	398
Summa rörelseintäkter	7 520	3 481	12 774	6 429	18 788
Övriga externa kostnader	-4 698	-2 338	-8 441	-4 464	-10 683
Personalkostnader	-7 154	-4 951	-13 148	-9 124	-19 122
Avskrivningar	-3 235	-3 030	-6 441	-6 018	-12 370
Summa rörelsekostnader	-15 087	-10 319	-28 030	-19 606	-42 175
Rörelseresultat	-7 567	-6 838	-15 256	-13 177	-23 388
Resultat från andelar i koncernföretag	-28	-28	-60	-135	-2 118
Finansiella intäkter	0	0	44	32	47
Finansiella kostnader	-260	-2	-337	-2	-5
Summa finansiella poster	-288	-30	-352	-105	-2 075
Resultat efter finansiella poster	-7 855	-6 868	-15 608	-13 282	-25 463
Skatt på årets resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-7 855	-6 868	-15 608	-13 282	-25 463

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING, TKR

	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingskostnader	35 597	31 227	32 943
Summa immateriella anläggningstillgångar	35 597	31 227	32 943
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	99 977	9 182	61 858
Fordringar på koncernföretag	1 000	0	1 000
Summa finansiella anläggningstillgångar	100 977	9 182	62 858
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	0	0	0
Summa materiella anläggningstillgångar	0	0	0
Summa anläggningstillgångar	136 574	40 408	95 801
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	119	2	26
Fordringar hos koncernföretag	0	1 141	0
Aktuella skattefordringar	310	0	162
Övriga fordringar	352	259	374
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	809	277	525
Summa kortfristiga fordringar	1 589	1 679	1 086
Kassa och bank	45 428	9 919	25 229
Summa omsättningstillgångar	47 018	11 598	26 315
SUMMA TILLGÅNGAR	183 591	52 007	122 116

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING, TKR, FORTS

	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Eget kapital			
Aktiekapital	23 993	21 108	23 105
Ej registrerat aktiekapital	921	0	0
Fond för utvecklingsutgifter	35 597	31 227	32 943
Fria reserver	128 546	3 794	81 101
Periodens resultat	-15 608	-13 282	-25 463
Summa eget kapital	173 448	42 847	111 686
Långfristiga skulder			
Övriga skulder	2 465	4 931	2 465
Summa långfristiga skulder	2 465	4 931	2 465
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	0	165	16
Leverantörsskulder	1 772	635	1 337
Skulder till koncernföretag	1 598	142	575
Övriga skulder	0	536	3 220
Aktuella skatteskulder	275	113	142
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 033	2 638	2 674
Summa kortfristiga skulder	7 678	4 229	7 965
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	183 591	52 007	122 116

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS, TKR

	26-04-01 -26-06-30	25-04-01 -25-06-30	26-01-01 -26-06-30	25-01-01 25-06-30	25-01-01 -25-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-4 311	-3 838	-9 107	-7 264	-11 257
Förändringar i rörelsekapital	1 527	937	-178	564	2 899
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 784	-2 901	-9 286	-6 700	-8 358
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-7 361	-2 973	-12 094	-5 431	-17 335
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	41 568	0	41 580	12 164	41 036
Periodens kassaflöde	31 422	-5 874	20 200	33	15 343
Likvida medel vid periodens början	14 006	15 793	25 228	9 886	9 886
Likvida medel vid periodens slut	45 428	9 919	45 428	9 919	25 228
	31 422	-5 874	20 200	33	15 343

BRIX AB (PUBL)

Brix

Södra Järnväggsgatan 4 A

352 29 Växjö

Telefon: +46 470-32 20 00

E-post: info@brix.se

www.brix.se

