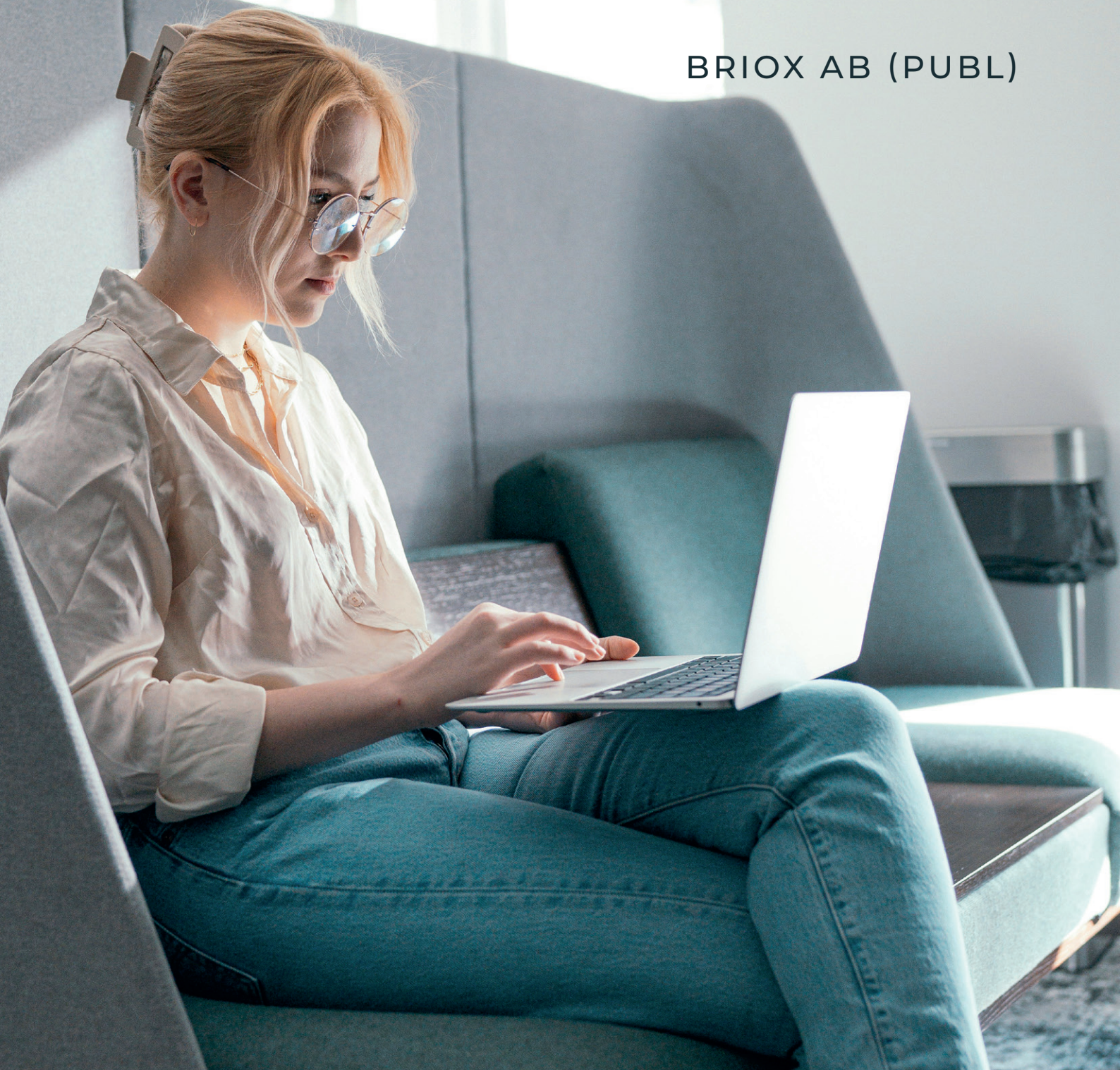




# **Bokslutskommuniké**

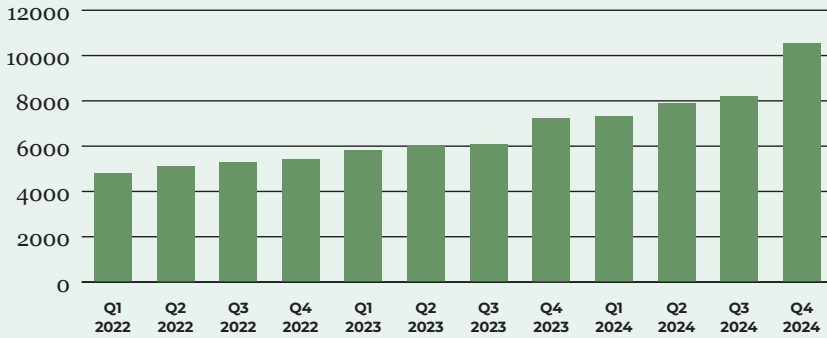
## **januari–december 2024**

BRIOX AB (PUBL)



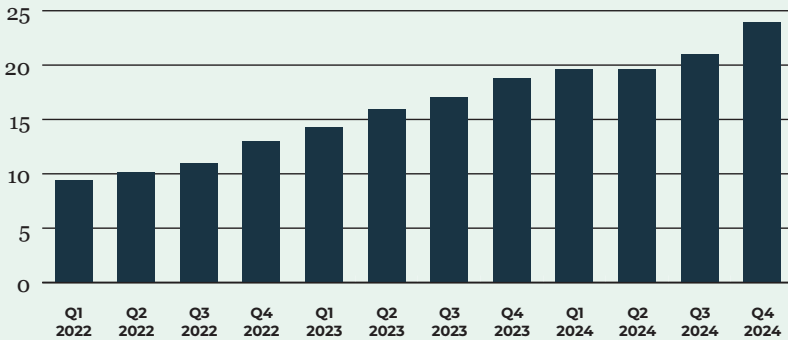
# Q4 Highlights

## Kontrakterade kunder



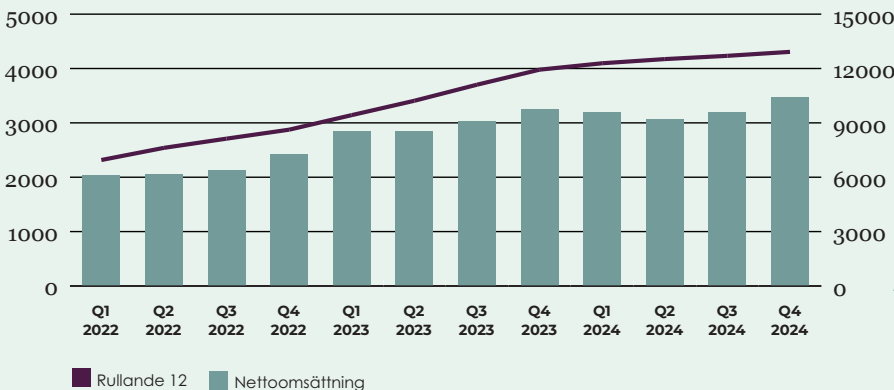
10 537 st +45%

## Annual Recurring Revenue, Mkr



24,0 Mkr +28%

## Omsättning, tkr



3 479 tkr +7%

■ Rullande 12 ■ Nettoomsättning

# Kvartalet i korthet

## Oktober – december 2024

- Nettoomsättningen för Q4-24 uppgick till 3 479 (3 250) tkr.
- EBITDA uppgick till -6 054 (-3 938) tkr. Exkl. omstruktureringskostnader uppgick EBITDA till -3 854 tkr.
- Periodens resultat före skatt uppgick till -8 982 (-6 657) tkr.
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 (-0,12) kr.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -3 633 (-3 277) tkr.

## Januari – december 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 12 936 (11 942) tkr.
- EBITDA uppgick till -16 548 (-14 539) tkr. Exkl. omstruktureringskostnader uppgick EBITDA till -14 348 tkr.
- Periodens resultat före skatt uppgick till -28 163 (-24 552) tkr.
- Resultat per aktie uppgick till -0,44 (-0,43) kr.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -16 618 (-7 550) tkr.

---

## Väsentliga händelser under perioden

- Briox meddelade klivet in i Sverige.
- Briox tecknade sitt första svenska partnerskap med Finansia.
- Briox tecknade ytterligare två partnerskap i Sverige.
- Briox expanderade i Estland.
- Briox lanserade interna projektet "Projekt 100". När Briox har uppnått 100 000 kunder, 100 % kundnöjdhet samt 100 % engagemang från Briox personal är projektet i mål.

## Väsentliga händelser efter periodens slut

- Extra bolagsstämma beslutades om ett teckningsoptionsprogram till alla anställda och ledning.
- Briox kommunicerade ut två solution partners, Open payments samt Crediflow.

**Briox är SaaS-bolaget  
som gör vardagen enklare  
för mikroföretagare.**



# VD har ordet

Nu summerar jag mitt första hela kvartal som vd för Briox. Det har varit väldigt kul och motiverande att få jobba med alla fantastiska kollegor på Briox. Under det fjärde kvartalet har vi förflyttat bolaget i en snabbare takt än tidigare. Vi har skruvat upp tempot i allt vi gör vilket har gjort att vi tagit stora kliv framåt på bara ett kvartal.

Under det fjärde kvartalet har tillströmningen av nya avtalade kunder nått rekordnivåer och uppgår vid utgången av Q4 till 10 537 (7 242). Således har vi nu uppnått en viktig milstolpe för bolaget, att passera 10 000 avtalade kunder. Vi växer vår kundbas med 45 % mot föregående år och 28 % mot Q3-24 vilket visar det tempo vi har fått upp i hela vår organisation. Efter vi lanserade projekt 100 tycker jag att engagemanget från alla våra anställda verkligen har nått nya nivåer, det är motiverande att se. Vi kommer fortsätta jobba varje dag för att nå våra högt ställda mål i projekt 100 och att bli kassaflödespositiva.

ARR uppgick vid kvartalets utgång till 24,0 (18,8) MSEK vilket motsvarar en tillväxt om 28 %. Även om vi visar fina tillväxtsiffror är jag långt ifrån nöjd. Vi förflyttar våra intäkter i en svagare tillväxttakt än vår ARR, vilket visserligen är i linje med våra förväntningar men långt ifrån vad vi är nöjda med. Vi har under kvartalet påbörjat ett starkare fokus på att minska tiden från när ett kontrakt signeras tills det faktiskt börjar generera intäkter. Vår nettoomsättning ökade till 3,5 (3,3) MSEK vilket motsvarar en tillväxt på 7 %. Det sista kvartalet belastas av omstruktureringskostnader om 2,2 MSEK för tidigare CEO och CFO. Rensat för dessa uppgår EBITDA till -3,9 (-3,9) MSEK.

Vår lansering i Sverige har gått över förväntan. Utöver de kontrakt vi signerat under kvartalet har vi haft många dialoger med potentiella partners. Vi möts av positiva toner vid våra säljmöten och det framgår tydligt att det

finns ett stort intresse för det vi gör för mikroföretagare. Som vi tidigare kommunicerat kommer de första kunderna vara live i Briox plattform till sommaren.

Bearbetning av nya partners i Finland har haft hög aktivitet under det fjärde kvartalet. Vi satte säljrekord i både november och december i antalet stängda affärer och vi har även börjat bearbeta nya partners på den baltiska marknaden. Den baltiska marknaden har en bra underliggande tillväxt som vi ska ta tillvara på.

Under Q4 satte vi planen för att Briox ska ha marknadens starkaste erbjudande till solo- och mikroföretag. Tillsammans med solution partners bygger vi nu upp ett konkurrenskraftigt ekosystem som är skräddarsytt för solo- och mikroföretagare. Briox strävar efter att samarbeta med de bästa solution partners. Under inledningen av 2025 har vi börjat informera marknaden vilket vi kommer göra fortsatt framåt.

Avslutningsvis vill jag rikta mina ord till dig som aktieägare och potentiella investerare. Vi har under året satt ett riktigt bra team i Briox som jag tror kommer göra detta till ett stort och framgångsrikt bolag. Det kommer inte komma gratis, vi kommer att jobba hårt för att nå våra mål.

**Mikael Lindblom**  
CEO  
*Briox AB (publ)*



# Marknadsöversikt

Briox positionerar sig på marknaden som ett bolag vilket riktar sitt erbjudande huvudsakligen till de minsta företagen upp till ca 5 anställda, även så kallade mikroföretag, initialt på den europeiska marknaden. Idag är Briox aktiva i Sverige, Finland, Estland, Lettland samt Litauen och på dessa målmarknader finns cirka 2,7 miljoner mikroföretag.

I hela Europa (EU-27) finns det cirka 32,7 miljoner SME-företag, varav nio av tio mikroföretag har färre än tio anställda och är så kallade Micro SME-företag. Storleksfördelningen mellan europeiska företag, med vissa mindre avvikelser, är gällande även på nationell nivå, d.v.s. för varje enskilt land i Europa. Briox potentiella marknad representeras av närmare 99 procent av antalet registrerade bolag på respektive marknad.

Det finns ett flertal drivkrafter som påvisar en god marknad framöver för Briox. Bolagets marknad drivs framför allt av en ökad digitalisering, etableringen av SaaS-system som standard och en fortsatt ökning av småföretagare på Bolagets aktiva marknader.

Bolaget erfar att småföretag i både Finland och Baltikum har en stark preferens att använda molnbaserade tjänster framför traditionella icke-molnbaserade tjänster. Vidare har dessa marknader en tillväxt i SME-segmentet som gynnar Briox strategi. Kombinerat med en konkurrenssituation där övriga aktörer, enligt Bolagets bedömning, erbjuder ett svagare produktutbud för mikrokundssegmentet skapar ovan förutsättningar för en fortsatt stark tillväxt för Briox.

Land/Marknad 2023	Micro	Small	Medium	Total SMEs
Sverige*	1 667 367	43 078	8 145	1 718 590
Finland	430 628	18 108	3 582	452 318
Estland	142 421	5 967	1 065	149 453
Lettland	137 150	7 143	1 509	145 802
Litauen	335 651	12 730	2 499	350 880
<b>Befintlig marknad Briox</b>	<b>2 713 217</b>	<b>87 026</b>	<b>16 800</b>	<b>2 817 043</b>
<b>Marknad EU-27</b>	<b>30 836 373</b>	<b>1 586 813</b>	<b>245 710</b>	<b>32 668 896</b>

Källa: European Commission Annual report on European SMEs 2023/2024

\*SCB företagsregister

# Affärsmodell

Bolaget erbjuder en helt standardiserad SaaS-tjänst och tar betalt per användare i systemet. Affärsmodellen är skalbar med huvudsaklig försäljning via samarbetspartner, primärt i form av redovisningsbyråer.

Briox SaaS-tjänst säljs i abonnemangsform vilket ger förutsägbara intäkter. Prismodellen är strukturerad så att kunderna betalar olika pris beroende på det paket av förutbestämda funktionaliteter som de väljer att abonnera på. Kunderna kan välja att betala förskottsvis per månad, kvartal eller år.

Briox huvudsakliga sätt att skapa nya kundrelationer och bygga intäkter är via en partnerstrategi. Denna strategi är vald med utgångspunkt i lönsam tillväxt. Initialt är det en investering att rekrytera och engagera en ny partner, men över tid innebär modellen att affären kan fortsätta växa till relativt låga kostnader för försäljning och marknadsföring. Försäljning av program och tjänster sker främst via partnersamarbeten med revisions- och redovisningsbyråer.

Byråerna kan lägga till nya slutanvändare och tilläggs-tjänster direkt i systemet, oavsett om det är en ny kund, ytterligare användare hos en befintlig kund, eller ytterligare användare på byrån. Briox slutanvändare är byråernas mikrokunder, varför Briox tillväxt huvudsakligen drivs genom att kontraktera och utveckla nya och befintliga partners, som i sin tur säljer nya användare till sina mikrokunder. För att ytterligare stärka företagets positionering tar Briox produkt- och verksamhetsutveckling sin utgångspunkt i ett fokuserat partnerlöfte – att fördubbla Briox byråpartners lönsamhet inom mikrosegmentet. Detta löfte levereras genom radikal tidsbesparing, genom att göra det lättare för byråns konsulter att bli kontaktade av nya mikrokunder, och genom att hjälpa byrån att utveckla sin affärsmodell.



# Finansiell översikt

## Aktuell period oktober – december 2024

Den externa nettoomsättningen för fjärde kvartalet 2024 uppgick till 3 479 (3 250) tkr. Under perioden aktiverades arbete för egen räkning för utveckling och anpassning av programvaran med 2 368 (7 403) tkr. Aktiveringen föregående år är hänfört till tidigare avdrag för FoU.

Övriga externa kostnader om 4 524 (4 356) tkr avser till största del driftskostnader, marknads- och försäljningskostnader. Avskrivningarna av aktiverade utvecklingsutgifter uppgår till 2 964 (2 728) tkr. Avskrivningarna beräknas på en period om fem år från lanseringsstart i respektive land.

EBITDA uppgick till -6 054 (-3 938) tkr. Exkl. omstruktureringarkostnader uppgick EBITDA till -3 854 tkr.

Rörelseresultatet uppgick till -9 018 (-6 667) tkr. Periodens resultat före skatt uppgick till -8 982 (-6 657) tkr. Resultat per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgick till -0,13 (-0,12) kr.

## Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till -3 633 (-3 277) tkr.

Det egna kapitalet uppgick vid periodens utgång till 36 719 (37 604) tkr. Antalet aktier uppgick till 66 609 915 st.

Per den 31 december 2024 uppgick de långfristiga skulderna till 4 931 (0) tkr och de kortfristiga skulderna uppgick till 8 946 (13 579) tkr. Under kvartalet gjordes en omklassning från kortfristiga- till långfristiga skulder för tidigare beviljade anstånd av skatter under Covid-pandemin. Likvida medel uppgick till 15 647 (17 586) tkr och soliditeten var 73 (74) % vid periodens utgång.

## Investeringar och avskrivningar

Investeringarna i immateriella tillgångar under perioden uppgick till 2 368 (7 403) tkr och avskrivningarna uppgick till 2 964 (2 728) tkr.





# Övrig information

## Fakta om Briox aktie

Marknadsplats: NGM Nordic SME

Namn: Briox AB

Kortnamn: BRIX

ISIN-kod: SE0008588131

Antal aktier: 66 609 915

Antal röster: 66 609 915

Kvotvärde: 0,3 SEK

Antal aktieägare: 2 624

## Finansiell kalender

10 april: Årsredovisning 2024

24 april: Kvartalsrapport för perioden januari–mars

24 juli: Kvartalsrapport för perioden april–juni

23 oktober: Kvartalsrapport för perioden juli–september

## Beräkning av ARR

ARR består av samtliga fasta avtalsintäkter som avser aktiva kundavtal för de kommande 12 månaderna från den sista dagen i kvartalet. Avtalsintäkterna räknas om från lokal valuta till förutbestämd konstant valutakurs.

## Transaktioner med närstående

Inga materiella transaktioner med närstående har skett under kvartalet.

## Redovisnings- och värderingsprinciper

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

## Medarbetare

Per den 31 december 2024 var antalet anställda i koncernen 26 personer varav 10 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 2023.

Delårsrapporten har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Växjö den 11 februari 2025

Briox AB (publ)

Styrelsen

De 10 största aktieägarna per den 31 december 2024	Antal aktier	Andel %
Skandinaviska Enskilda Banken AB	9 172 681	13,8%
Mikael Lindblom, via bolag och privat	7 898 992	11,9%
Monitor International 1 AB	7 000 000	10,5%
Martin Jönsson, via bolag och privat	6 311 737	9,5%
Kent Jacobsson, via bolag och privat	5 292 475	7,9%
Avanza	2 404 265	3,6%
Johannes Klintenheim, via TJ Gruppen och privat	2 319 595	3,5%
Jörgen Persson	1 950 000	2,9%
Nordnet	1 449 208	2,2%
Swedbank	1 367 097	2,0%
<b>De 10 största ägarna</b>	<b>45 166 050</b>	<b>67,8%</b>
Övriga	21 443 865	32,2%
<b>Summa aktier</b>	<b>66 609 915</b>	<b>100,0%</b>

**KONCERNENS RAPPORT ÖVER RESULTATET, TKR**

	<b>24-10-01 -24-12-31</b>	<b>23-10-01 -23-12-31</b>	<b>24-01-01 -24-12-31</b>	<b>23-01-01 -23-12-31</b>
Nettoomsättning	3 479	3 250	12 936	11 942
Aktiverat arbete för egen räkning	2 368	7 403	12 834	17 639
Övriga rörelseintäkter	9	28	10	28
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>5 856</b>	<b>10 680</b>	<b>25 780</b>	<b>29 609</b>
Övriga externa kostnader	-4 524	-4 356	-15 036	-15 151
Personalkostnader	-7 386	-10 262	-27 293	-28 998
Avskrivningar och nedskrivningar	-2 964	-2 728	-11 738	-10 021
<b>Summa rörelsekostnader</b>	<b>-14 874</b>	<b>-17 347</b>	<b>-54 067</b>	<b>-54 170</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-9 018</b>	<b>-6 667</b>	<b>-28 287</b>	<b>-24 561</b>
Finansiella intäkter	37	9	125	9
Finansiella kostnader	-1	0	-1	0
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>36</b>	<b>9</b>	<b>124</b>	<b>9</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-8 982</b>	<b>-6 657</b>	<b>-28 163</b>	<b>-24 552</b>
Skatt på årets resultat	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-8 982</b>	<b>-6 657</b>	<b>-28 163</b>	<b>-24 552</b>
<b>Periodens nettoresultat hänförligt till:</b>				
Moderbolagets aktieägare	-8 982	-6 657	-28 163	-24 552
Resultat per aktie före och efter utspädning, kr	-0,13	-0,12	-0,44	-0,43
Genomsnittligt antal aktier under perioden	66 609 915	57 284 527	64 055 014	57 284 527
Antal aktier vid periodens utgång	66 609 915	57 284 527	66 609 915	57 284 527

**KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING, TKR**

	2024-12-31	2023-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>		
<i>Anläggningstillgångar</i>		
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>		
Balanserade utvecklingskostnader	31 814	30 718
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>	<b>31 814</b>	<b>30 718</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>		
Inventarier	0	0
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>31 814</b>	<b>30 718</b>
<i>Omsättningstillgångar</i>		
Kundfordringar	2 011	1 850
Övriga fordringar	900	729
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	224	299
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>	<b>3 135</b>	<b>2 878</b>
Kassa och bank	15 647	17 586
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>18 781</b>	<b>20 464</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>50 595</b>	<b>51 183</b>

**KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING, FORTS**

	2024-12-31	2023-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
<i>Eget kapital</i>		
Aktiekapital	20 235	17 402
Övrigt tillskjutet kapital	265 453	240 950
Reserver	-438	-530
Balanserat resultat inklusive årets resultat	-248 531	-220 218
<b>Summa eget kapital</b>	<b>36 719</b>	<b>37 604</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Övriga skulder	4 931	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>4 931</b>	<b>0</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	186	9
Förskott från kunder	58	47
Leverantörsskulder	1 223	1 825
Övriga skulder	2 239	6 683
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 239	5 015
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>8 946</b>	<b>13 579</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>50 595</b>	<b>51 183</b>

**KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS, TKR**

	24-10-01 -24-12-31	23-10-01 -23-12-31	24-01-01 -24-12-31	23-01-01 -23-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-6 018	-4 596	-16 424	-14 395
Förändringar i rörelsekapital	2 385	1 319	-194	6 845
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-3 633</b>	<b>-3 277</b>	<b>-16 618</b>	<b>-7 550</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 368	-7 402	-12 834	-17 639
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-63	0	27 513	0
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-6 064</b>	<b>-10 679</b>	<b>-1 939</b>	<b>-25 189</b>
Likvida medel vid periodens början	21 711	28 265	17 586	42 775
Likvida medel vid periodens slut	15 647	17 586	15 647	17 586
	<b>-6 064</b>	<b>-10 679</b>	<b>-1 939</b>	<b>-25 189</b>

**KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL**

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserver	Balanserat resultat	Summa
<b>Ingående balans 1 januari 2023</b>	<b>17 402</b>	<b>240 950</b>	<b>57</b>	<b>-196 866</b>	<b>61 543</b>
Tilldelning av teckningsoptioner under 2023	-	-	-	324	<b>324</b>
Teckningsoptioner från tidigare års optionsprogram	-	-	-	417	<b>417</b>
Omräkningsdifferenser	-	-	-587	459	<b>-128</b>
Årets resultat	-	-	-	-24 552	<b>-24 552</b>
<b>Utgående balans 31 december 2023</b>	<b>17 402</b>	<b>240 950</b>	<b>-530</b>	<b>-220 218</b>	<b>37 604</b>
<b>Ingående balans 1 januari 2024</b>	<b>17 402</b>	<b>240 950</b>	<b>-530</b>	<b>-220 218</b>	<b>37 604</b>
Nyemission	2 833	25 329	-	-	<b>28 162</b>
Emissionskostnader	-	-826	-	-	<b>-826</b>
Omräkningsdifferenser	-	-	92	-150	<b>-58</b>
Årets resultat	-	-	-	-28 163	<b>-28 163</b>
<b>Summa</b>	<b>20 235</b>	<b>265 453</b>	<b>-438</b>	<b>-248 531</b>	<b>36 719</b>
<b>Utgående balans 31 december 2024</b>	<b>20 235</b>	<b>265 453</b>	<b>-438</b>	<b>-248 531</b>	<b>36 719</b>

**MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING, TKR**

	<b>24-10-01 -24-12-31</b>	<b>23-10-01 -23-12-31</b>	<b>24-01-01 -24-12-31</b>	<b>23-01-01 -23-12-31</b>
Nettoomsättning	384	327	1 390	1 227
Aktiverat arbete för egen räkning	2 368	7 403	12 834	17 639
Övriga rörelseintäkter	2 208	1 803	3 610	1 839
<b>Summa rörelseintäkter</b>	<b>4 960</b>	<b>9 533</b>	<b>17 833</b>	<b>20 705</b>
Övriga externa kostnader	-3 371	-3 921	-11 077	-12 800
Personalkostnader	-5 907	-8 503	-21 699	-22 960
Avskrivningar	-2 964	-2 728	-11 738	-10 018
<b>Summa rörelsekostnader</b>	<b>-12 241</b>	<b>-15 152</b>	<b>-44 514</b>	<b>-45 778</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-7 281</b>	<b>-5 619</b>	<b>-26 681</b>	<b>-25 073</b>
Resultat från andelar i koncernföretag	-586	1 046	-2 033	-61
Finansiella intäkter	37	-58	125	9
Finansiella kostnader	0	-911	-1	0
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-550</b>	<b>77</b>	<b>-1 909</b>	<b>-52</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-7 831</b>	<b>-5 542</b>	<b>-28 590</b>	<b>-25 125</b>
Skatt på årets resultat	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-7 831</b>	<b>-5 542</b>	<b>-28 590</b>	<b>-25 125</b>

**MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING, TKR**

	2024-12-31	2023-12-31
<b>Tillgångar</b>		
<i>Anläggningstillgångar</i>		
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>		
Balanserade utvecklingskostnader	31 814	30 718
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>	<b>31 814</b>	<b>30 718</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>		
Andelar i koncernföretag	9 182	9 182
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>	<b>9 182</b>	<b>9 182</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>		
Inventarier	0	0
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>40 995</b>	<b>39 900</b>
<i>Omsättningstillgångar</i>		
<b>Kortfristiga fordringar</b>		
Kundfordringar	302	0
Fordringar hos koncernföretag	2 667	2 130
Övriga fordringar	464	267
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	172	238
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>	<b>3 606</b>	<b>2 635</b>
Kassa och bank	9 886	15 405
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>13 492</b>	<b>18 040</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>54 487</b>	<b>57 940</b>

**MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING, TKR, FORTS**

	2024-12-31	2023-12-31
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	20 235	17 402
Fond för utvecklingsutgifter	31 814	30 718
Fria reserver	20 480	22 202
Periodens resultat	-28 590	-25 126
<b>Summa eget kapital</b>	<b>43 939</b>	<b>45 197</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Övriga skulder	4 931	0
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>4 931</b>	<b>0</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	186	9
Leverantörsskulder	1 000	1 421
Skulder till koncernföretag	142	2 552
Övriga skulder	939	5 743
Aktuella skatteskulder	167	169
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 183	2 848
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>5 617</b>	<b>12 742</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>54 487</b>	<b>57 940</b>

**MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS, TKR**

	24-10-01 -24-12-31	23-10-01 -23-12-31	24-01-01 -24-12-31	23-01-01 -23-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-4 281	-2 867	-14 818	-14 284
Förändringar i rörelsekapital	-267	1 914	-3 346	8 577
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-4 548</b>	<b>-944</b>	<b>-18 165</b>	<b>-5 707</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 368	-7 402	-12 834	-17 638
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-649	0	25 480	0
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-7 566</b>	<b>-8 355</b>	<b>-5 519</b>	<b>-23 345</b>
Likvida medel vid periodens början	17 452	23 759	15 404	38 749
Likvida medel vid periodens slut	9 886	15 404	9 886	15 404
	<b>-7 566</b>	<b>-8 355</b>	<b>-5 519</b>	<b>-23 345</b>



**BRIOX AB (PUBL)**

Briox

Södra Järnvägsgatan 4 A

352 29 Växjö

Telefon: +46 470-32 20 00

E-post: [info@briox.se](mailto:info@briox.se)

[www.briox.se](http://www.briox.se)

