

Bokslutskommuniké

KVARTAL 1-4 2020

EasyFill AB (publ.)

ORG.NR. 556653-2924



Bokslutskommuniké 2020

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653–2924, uppgick till 106 528 KSEK (108 549 KSEK f å) under 2020, en minskning med 2%.

EBITDA försämrades till -8,6 MSEK medan resultat efter skatt för perioden förbättrades med 6,6 MSEK.

	Sammanfattning av perioden januari - december 2020 (KSEK) Inom parentes avser 2019	Sammanfattning av perioden oktober - december 2020 (KSEK) Inom parentes avser 2019
Omsättning:	106 528 (108 549)	21 181 (23 332)
EBITDA:	- 8 587 (- 6 369)	- 4 807 (- 2 928)
EBITDA marginal %:	- 8,06% (- 5,87)	- 22,69 (- 12,55)
Resultat efter finansiella poster:	- 18 408 (- 25 001)	- 8 528 (- 15 009)
Antal aktier vid periodens slut:	116 536 683 (89 037 396)	116 536 683 (89 037 396)
Resultat per aktie, kr:	- 0,165 (- 0,281)	- 0,077 (- 0,169)
Soliditet %:	67,72 (61,85)	79,80 (78,34)

Finansiella kommentarer Q1-4 2020 (KSEK).

- Omsättningen i koncernen minskade med 2% i jämförelse med 2019.
- EBITDA försämrades med 2 218 KSEK.
- Resultatet efter skatt är 6 600 KSEK bättre än 2019.
- Bolaget har gjort en engångsnedskrivning av fordringar på EasyFill GmbH (14 MSEK), EasyFill Southern Africa (3,6 MSEK) och Marco Company (0,3 MSEK). Denna nedskrivning påverkar inte Bolagets likviditet. Nedskrivning i EasyFill SA och Marco Company reflekteras i koncernens resultat.
 - Som ett resultat av interna strukturella förändringar flyttas all fakturering och administration från EasyFill GmbH till EasyFill AB
 - EasyFill GmbH blir ett kostnadscenter och fakturerar kostnader +5% till EasyFill AB. Framtida vinster bokförs på EasyFill AB och den interna fordran som finns mellan bolagen återbetalas ej.
 - Sydafrika med 3,6 MSEK. Läget ser ljusare ut nu och bolaget i Sydafrika har börjat att ta fart igen och följer upp alla kontakter som upparbetats innan Covid.
 - Det har även gjorts en mindre nedskrivning gällande Marco Company, USA. Som utfall av det avtal som ingicks med Marco har EasyFill betalt 350 KSEK för övertagande av verksamhet och lager.

Affärsområdesredovisning (AO), KSEK

Bolagets tre affärsområden är numer i det närmaste lika stora mätt i omsättning. Noteras skall att affärsområdet EasyFill genererar ca hälften av Ebecos omsättning.

EasyFill: Omsättningen i affärsområdet EasyFill (hyllsystem) ökade med 9 000 KSEK (35%) mycket tack vare stor försäljning av kylskåp till Penny i Tyskland. Denna försäljning sker till lägre marginal än andra affärer då EasyFill endast vidarefakturerar kostnaden för själva kylskåpet medan bolaget har full marginal för hyllsystemet. Detta har negativ påverkan på AOs rörelsemarginal. Att försäljningen till kunder så som Frigoglass och Klimasan minskat i pandemins kölvatten påverkar även det rörelsemarginalen negativt.

Enjoy Sales AB: Trots minskad omsättning med (-18%) lyckades affärsområdet förbättra vinsten något. Rörelseresultatet förbättrades med ca 800 KSEK och rörelsemarginalen steg något.

Ebeco SRO: Försäljningen av släpvagnar minskade under 2020 på grund av pandemin. EasyFills produkter tog upp större delen av fabriken totala produktion vilket med en förutbestämd marginal gjorde att rörelseresultatet förbättrades med strax över 2 100 KSEK. Omsättningen minskade med ca 3 000 KSEK

Väsentliga händelser under Q4, 2020

- Den 7:e december 2020 pressmeddelades följande:
 - Information gällande utfallet för teckningsoptioner TO 2B i EasyFill AB.
 - Det totala utfallet blev 3 933 834 vilket motsvarar en teckning på 96,2% för teckningsoptioner TO 2B som avslutades den 30 november 2020, inga emissionskostnader tillkommer på summan.
 - Antal nya B aktier som tecknats: 5 108 876.
 - Aktiekapital efter de nya aktierna: 11 653 668 Kronor
 - Antal aktier totalt efter ökningen: 116 536 683
 - A aktier = 2 226 223
 - B aktier = 101 705 527
 - C aktier = 12 604 933
 - Norrlandsfonden o Almi lånar samtidigt till bolaget samma summa (3 933 800) mot normala bankvillkor.
- Den första installationen av den helt nya produkten TurnLoader™ Ambient genomfördes i en EDEKA butik i Tyskland. Totalt installerades 14 sektioner TurnLoader™ Ambient, samtidigt installerades ca åtta sektioner TurnLoader för mejeri i samma butik. Resultaten som denna butik uppvisar delas senare med EDEKA centralt via Food Tech Campus och används i syfte att motivera kedjan att investera i EasyFills produkter. Denna specifika butik är intresserad av att investera i ytterligare enheter inom kort.
- Nordisk industrioptimering (NIO) fick i uppdrag att genomlysna fabriken i Nizna, Slovakien med syfte att optimera flöden, inköp, produktionsmetoder och produktdesign för att effektivisera produktion och i förlängningen förbättra produktionsprocesser och lönsamhet. Flera goda idéer och förslag kommer nu genomföras.
- EasyFill Merchandising Solutions (EMS) i USA genomförde ett antal installationer av TurnLoader™ Multideck hos ett flertal nationella och regionala butikskedjor i USA.



Väsentliga händelser efter 2020-12-31

EasyFill:

- EMS meddelade att det finns en tydlig indikation från en nationell kedja i USA att genomföra en utrullning i omfattningen 100 butiker årligen till ett uppskattat försäljningsvärde på ca 45–50 MSEK i ca 4 år.
- En nordisk butikskedja meddelar att man är synnerligen nöjda med det test av TurnLoader™ Multideck som man genomfört. Nästa steg är att testa TurnLoader™ Ambient vilket startas inom någon vecka. Ett konfidentiellt avtal har tecknats mellan EasyFill och butikskedjan vilket innebär att ingen ytterligare information kan ges.
- Under Q1 har Bolaget startat upp direktförsäljning med egen organisation i Tyskland och Sverige. Detta dels för att bygga EasyFill som varumärke mot slutkund, dels för att stärka marknadsnärvaron på Bolagets hemmamarknader.
- Bolagets spanska OEM partner Efficold, meddelade att de tagit en order från ett av Europas största bryggerier och sålt 200 st MaxLoad 900 kylskåp till dessa i en första order.

Framtidsutsikter

EasyFill:

- USA:
 - Den amerikanska marknaden är en av de centrala för framgången för EasyFill. Detta är en av anledningarna till att Bolaget arbetar hårt för att optimera produktionen och tittar på alternativa tillverkningslösningar till egen produktion i Slovakien.
 - EMS (USA) har ett antal butikskedjor som man jobbar med där testinstallationer har skett i några av dem vilka utvärderas löpande.
 - Diskussioner om utrullning pågår även för Stop and Shop på östkusten i USA och förhoppningen är att allt ska vara klart under första halvan av 2021. Stop and Shop och andra kedjor ställer andra krav om märkning och certifiering än de europeiska kunderna vilket gör att processen drar ut på tiden. Värt att nämna är att den kinesiska fabriken har de nödvändiga certifieringarna.
- Europa:
 - Den nya försäljningsstrategin i Tyskland och Sverige med två fullt utrustade försäljningsbilar ses av ledningen som en marknadsaktivitet med syfte att lyfta medvetenheten för bolaget snarare än att generera stora försäljningsvolym. Bolagets varumärkeskännetecken är låg på marknaden då slutkunderna alltid har haft en part emellan. Dock är det troligt att de större volymerna kommer via Bolagets OEM samarbetspartners i framtiden
 - Bolaget fortsätter arbeta med de återförsäljarparters som redan finns samtidigt som ytterligare återförsäljarparters kan läggas till om det anses intressant.
- TurnLoader Ambient
 - Att ta TurnLoader Ambient ut på marknaden är nästa steg och befintliga återförsäljare och OEM-tillverkare saknar rätt profil och erfarenheter. Bolaget kommer därför själv sälja en egen komplett lösning utöver de samarbeten med de etablerade tillverkarna av hyllsystem som redan är förankrade eller under uppbyggnad.
 - TurnLoader Ambient kommer således att finnas i EasyFill version som komplett system samt tillgängligt för eftermontering i befintliga hyllsystem från olika tillverkare. Detta gör att det kommer att finnas en relativt stor mängd versioner; bredder, höjder djup etc.
- Produktion
 - Bolaget tittar på olika alternativ för att lösa stora produktionsvolym. Det är sannolikt att produktion kommer att ske på flera ställen i världen och på olika sätt; tillverkning av kompletta produkter, tillverkning av delar och montering på olika ställen etc.
 - Det finns färdiga planer för att snabbt lösa tillverkning av drygt 10 000 kompletta set årligen. Detta motsvarar ungefärligen en dubblering av nuvarande produktion.

Ebeco:

- Förhoppningen och målbilden EasyFill har med fabriken i Nizna är att den uteslutande ska producera hyllsystem, eller delar därav och att släpvagnsdelen successivt fasas ut eller avyttras.

Enjoy:

- Affärerna i Enjoy Sales under 2020 överträffade förväntningarna med tanke på effekterna av pandemin mot HORECA (hotell och restaurang) sektorn.
- 2021 har hittills inte visat någon större förändring jämfört med 2020 men ett problem som uppstått är frakter från Kina som just nu är 400% dyrare än 2020 med anledning av corona-pandemin. För Enjoys del är det inte katastrof eftersom mer än 50% av de kylskåp som säljs produceras i Europa. Som det ser ut kommer det påverka bolagets försäljning negativt till viss del, men situation kan förändras snabbt.

Kommentar från VD Håkan Sjölander:

Det bubblar och pyser överallt! Jag skulle vilja använda den rubriken på min VD-kommentar. Jag vet att vi många gånger sagt att framtiden ser ljus ut och att vårt förtroende tagit stryk av denna typ av uttalanden. Men jag har aldrig farit med osanning; det har varit min uppriktiga åsikt vid varje tillfälle – baserat på den information jag haft vid den givna tidpunkten.

Att det fortfarande inte släppt men att det aldrig känts närmare ett genombrott är både frustrerande och hoppfullt. Vi har under 2020 jobbat hårt för att kompensera för pandemins påverkan och jag tycker faktiskt att det har gått ganska bra. Vi har tagit ytterligare steg i utvecklingen av Bolaget. Inte bara utveckling av produkterna utan även hur vi jobbar, enskilt och som team.

Nyheter som den om en nära förestående affär med en nyckelaktör på den amerikanska marknaden hoppas och tror jag kommer att komma tätare i framtiden och jag tror att vi kommer att stänga den specifika affären i närtid. Att vi valde att pressmeddela den redan nu, innan det faktiskt finns en skriftlig order har ifrågasatts men reglerna är tydliga. Baserat på sannolikhet och den bakomliggande informationen gavs inga andra möjligheter. OBS: Läs detta stycke en gång till och observera att lagen tvingar oss att pressmeddela på det sättet vi gör.

Jag har valt att ta upp en del av de pågående projekt som vi informerat om tidigare här i mitt VD-ord för att ni ska förstå att vi jobbar hårt för Bolagets framtida framgång.

Vi är medvetna om att vi ibland varit dåliga på att återkoppla på det som vi meddelat tidigare. Vårt fokus ligger framåt och då kan det hända att vi inte informerar om utfall på olika projekt och diskussioner. Trots allt är det försäljning som är vårt huvudfokus. Att få frågor från aktieägare inför rapporter är väldigt bra men observera att alla kan vi inte svara på eftersom vi hela tiden måste följa de lagar och regler som finns hur olika ärenden skall informeras om.

Tyskland:

Där vi kommit längst är hos Tysklands ledande livsmedelsbutikskedja; EDEKA samt hos Penny, där vi, som de flesta vet, genomfört en utrullning av kylskåp med RotoShelf®. Penny har en grov prognos om att sätta ut ytterligare 500 st kylskåp med RotoShelf® under 2021. De har även testat TurnLoader™ Multideck för färskt kött och vi jobbar vidare med att finna en tillfredställande lösning för våra hyllor även för köttvaror.

När det gäller EDEKA har vi efter vinsten i Zu Gut Für Die Tonne kommit i kontakt med Food Tech Campus (FTC) som är EDEKAs innovationsbolag med uppgift att styra in nya innovationer till EDEKA centralt. De kommer bland annat att presentera en rapport till den centrala organisationen från installationen av TurnLoader Ambient hos EDEKA Jänecke utanför Hamburg. Överenskommelsen med FTC innebär att de förespråkar EasyFills system till butikerna och förmedlar kontakten till EasyFill. Om det blir affär har FTC provision på affären. FTC förmedlar även kontakter till den centrala organisationen (EDEKA är delvis centralstyrd och delvis handlarledd) där de då har en mindre ersättning vid större utrullningar.

USA:

EMS VD Craig Nickell rapporterar att de har många heta leads som de jobbar intensivt med. Närmast i tid ser en nationell butikskedja ut att vara. Butikskedjan har testat TurnLoader i kyldiskar och TurnLoader Ambient (med europeiska mått för ett första test) med mycket gott resultat och butikskedjans ledning går just nu igenom offertunderlaget. Butikskedjans budgetår startar 1 mars och teamet i USA jobbar hårt med att få EasyFills produkter utvärderade och godkända för utrullning med start 2021. Som diskussionerna går lutar det åt att samtliga ca 400 butiker under detta varumärke kommer utrustas med TurnLoader i olika versioner

under en fyra till femårsperiod till ett försäljningsvärde om ca 40-50 MSEK årligen. Hur det blir 2021 beror mycket på hur snabbt kedjan kan komma till beslut och vilken omfattning det blir. Produkterna ska produceras, transporteras, och installeras för att ta affären i mål. Viktigt att poängtera är att det som inte hinns med år 1 skjuts till kommande år.

Förutom denna finns flera andra välkända kedjor som dels testat TurnLoader med även MaxLoad-kylskåp med RotoShelf. Vi har tidigare nämnt HEB (samt deras andra kedja Central Market) som en kund som handlar TurnLoader Ambient löpande och prognosen ligger på inköp i storleksordningen \$30,000 per månad de kommande månaderna. HEB kommer även att utvärdera TurnLoader Ambient så snart som möjligt och då initialt för kryddor.

En större nationell kedja med servicehandelsbutiker (ca 500 butiker) har uttryckt intresse för MaxLoad 900 och i början av mars kommer de att få sina första enheter för test.

Detta är bara några av de kunder som teamet i USA arbetar nära med för att driva försäljningen i USA. Som vi nämnt tidigare har vi de senaste månaderna skickat ett antal containrar med TurnLoader. För att påskynda hela processen har vissa produkter har även flugits över och totalt handlar det just nu om ca 200 enheter som skeppats till EMS. Utöver dessa tillverkar fabriken just nu för högtryck för ytterligare leveranser till USA. Nu kommer det ordrar löpande från USA och jag som VD blir jag lite skräddad över beställningarna eftersom de produkter vi levererar till USA också skall säljas. När jag poängterar detta till Craig så påtalar han om sin erfarenhet som 20 år som VD för ett stort företag inom vår bransch och han säger att man aldrig beställt detta om de inte var säkra på att sälja bort dessa på kort tid. Vi alla jobbar för att stänga de heta affärerna i USA och vi tror att vi är väldigt nära.

Vi får ibland frågor om hur EasyFill skall kunna tjäna pengar i USA och detta är upplägget:

- EasyFill AB säljer till EMS för till samma priser som till vilken återförsäljare som helt, vilket innebär att EasyFill AB därmed har full af marginal vid försäljningen.
- EMS lägger sedan på normal marginal och säljer till slutkund.
- Kostnader för administration samt löner räknas bort och en vinst uppstår som sedan delas procentuellt mellan ägarna vilket för EasyFill AB är 51 %.

Övrigt:

Norden är en uppåtgående marknad för oss och vi har flera mycket intressanta projekt på gång. Vi har nämnt detta i tidigare nyhetsbrev och även pratat om det vid ett digitalt informationsmöte. Vi bearbetar de stora kedjorna från flera håll; själva och tillsammans med våra samarbetspartners.

I rapporten ovan nämner vi Efficolds försäljning av 200st kylskåp med RotoShelf till ett av världens största bryggerier, att vi nämner den affären är för den stora potential den har samt att det är Efficold inte EasyFill som skött hela denna affär.

Våra återförsäljarparters strekar på och jag vill lyfta fram vår senaste partner i Israel där vi under hösten genomfört utbildning och de har gjort de första installationerna på ett övertygande sätt och kunden är nöjd men trots detta har kedjan dragit i handbromsen pga osäkerheten som pandemin dragit med sig. Samma sak i Mexiko som varit hårt drabbat av covid-19. Intresset finns kvar men investeringar är lagda på is. Det gäller inte bara dessa kunder utan även kunder på närmare håll har inköpsstopp och det gäller både högt och lågt; giganter som Sveriges största bensinstationskedja och världen största tillverkare av läskedrycker har haft inköpsstopp under 2020 och det är klart att det även påverkar oss. Deras aktioner ger reaktioner i alla led.

De OEM tillverkare som vi nämnt i tidigare rapporter och nyhetsbrev fortsätter även de att löpande lägga ordrar till oss. I början av 2020 fick vi en prognos från Carrier. Föga visste vi då att pandemin skulle lägga en blöt filt över året. Dock är Carrier ett av de mest positiva samarbeten vi har och vi är övertygade om att det kommer att bli en stor framgång.

Informationsmöte på nätet den 25/2 18.00-20.00:

Nedanstående personer kommer att medverka på vår digitala aktieägarträff (se separat pressmeddelande) torsdagen den 25/2 mellan 18.00-20.00. På informationsmötet har presentatörerna 15 minuter på sig att informera om de marknader/kunder de representerar.

- Tommy Seger har Örebro som utgångspunkt, han är ansvarig för försäljningen till samtliga kunder i Norden och huvudansvarig för all försäljning i världen för tillverkare av glasdörrskylskåp.
- Oliver Eischeid är företagets försäljningschef och jobbar utifrån vårt kontor i Köln. Oliver är ansvarig för samtliga kunder i samtliga marknader förutom USA samt de marknader och kunder som ansvaras av Tommy Seger.
- Craig Nickell är ansvarig för samtliga kunder i Nord- och Sydamerika.

Som jag skrev i början av VD ordet händer det massor av saker i EasyFill och det känns verkligen som att vi är nära nu. Coronapandemin har påverkat alla branscher, trots detta ser vi optimistiskt på 2021 och räknar med förhållandevis kraftig tillväxt i omsättning på helåret. Bolaget siktar på att minst nå ett avsevärt bättre resultat 2021 i jämförelse med 2020 men om det lyckas beror till stor del på utvecklingen i världen.

Produktfilmer:

TurnLoader Ambient 900 (Torra hyllor i Butik) - <https://youtu.be/6UaTK27NRa4>

TurnLoader MD 1250/550 (Ica Maxi Barkaby) - <https://youtu.be/SaP46SBeD6g>

TurnLoader MD 1250/450 (Edeka Tyskland) - https://youtu.be/MMJRVdn5_lk

ColdFront med TurnLoader™ (Bensinstation Tyskland) - <https://youtu.be/S5le2ejeMmk>

RotoShelf MD 1250/2 (Edeka Tyskland) - https://youtu.be/_xtzuLZqKPw

RotoShelf MD 1250/2 (Walmart Mexico) - <https://youtu.be/XGsAwlq4Ga4>

RotoShelf CR 900 (Ica Bräcke) - <https://youtu.be/xKSxWp7G7Gc>

MaxLoad med RotoShelf® FA - <https://youtu.be/eFNf-Ouu9bs>

Frigoglass iCool 900 RotoShelf (Läskedryckskyl Sverige) - <https://youtu.be/0JlzhkeWJ3I>

Besök gärna våra websidor:

www.easyfill.se

www.easyfillcorporate.com

Läs gärna om våra produkter samt de pressmeddelanden och nyhetsbrev vi publicerat då det finns massor av information om EasyFill och bolagets marknadsaktiviteter runt om i världen.

Följ oss i sociala medier:

<https://www.facebook.com/EasyfillAB/>

<https://www.linkedin.com/company/easyfill-ab/>

<https://www.youtube.com/EasyFill>

VD Håkan Sjölander

Bräcke 2021-02-25

Årsredovisning och Årsstämma

EasyFill AB:s (publ) årsredovisning för räkenskapsåret 2020 kommer att publiceras på Bolagets (www.easyfillcorporate.com), och Spotlight Stockmarket (www.spotlightstockmarket.com) respektive hemsidor. Datum för publicering av årsredovisningen är 6 maj 2021. Årsstämma i EasyFill AB (publ) kommer att hållas digitalt 27 maj 2021

Granskning av revisor

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Aktien

Under 2020 handlades EasyFill AB:s (publ.) B-aktie till en kurs om högst 3,09 kronor per aktie (10/9) och lägst 0,75 kronor per aktie (24/6). Antal utgivna aktier uppgår till 116 536 683 st.

Förslag till disposition beträffande Bolagets förlust

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2020.

Rapportdatum 2021/2022

26/5 Q1 2021
26/8 Q2 2021
25/11 Q3 2021
24/2 2022 Bokslutskommuniké 2021

Styrelsen
Bräcke 2021-02-25

Kontaktinformation

VD, Håkan Sjölander
+46 70 594 44 69
hakan.sjolander@easyfill.se

CFO, James Gray
+46 70 660 54 94
james.gray@easyfill.se

Offentliggörande

Denna information är sådan information som EasyFill AB (publ.) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 25 februari 2021.

Kort om EasyFill

EasyFill är ett innovationsdrivet bolag med huvudfokus på utveckling av produkter som förenklar hanteringen av varor i butiker och restauranger. Samtliga produkter bolaget tillverkar och säljer är patenterade på de stora marknaderna i världen. Försäljning sker genom egna företag, via återförsäljare samt tillsammans med tillverkare av läskedrycksskylskåp och kylmöbeltillverkare som i sin tur säljer sina produkter vidare med EasyFills produkter installerade i runt om i världen. EasyFill är sedan maj 2007 listat på Spotlight Stockmarket, Stockholm.

Resultaträkning helår 2020 samt Q4 2020

					Q4		Q4	
	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2020-01-01	2019-01-01	2020-01-01	2019-01-01	2020-10-01	2019-10-01	2020-10-01	2019-10-01
	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Belopp i KSEK								
Nettoomsättning	103 900	105 926	28 411	16 733	20 431	22 884	6 866	4 442
Aktiverat arbete för egen räkning	2 628	2 623	1 050	1 050	750	448	300	263
					-		-	
	106 528	108 549	29 461	17 783	21 181	23 332	7 166	4 705
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	-73 509	-72 594	-26 342	-12 316	-14 857	-15 607	-6 785	-3 539
Övriga externa kostnader	-18 843	-20 035	-6 718	-6 874	-4 799	-3 908	-2 280	-2 123
Personalkostnader	-22 763	-22 289	-5 435	-5 070	-6 332	-6 745	-2 090	-1 257
EBITDA	-8 587	-6 369	-9 034	-6 477	-4 807	-2 928	-3 989	-2 214
Finansiella kostnader								
Räntekostnader och liknade kostnader	-2 434	-2 882	-1 903	-2 414	-334	-1 362	-303	-1 385
Avskrivning	-5 659	-7 582	-1 248	-1 581	-1 659	-2 551	-153	-342
Nedskrivning utvecklingskostnader		-10 004		-10 004		-10 004		-10 004
Extraordinär Nedskrivning	-3 959		-18 537		-3 959		-18 537	
Resultat efter finansiella kostnader och avskrivning	-20 639	-26 837	-30 722	-20 476	-10 759	-16 845	-22 982	-13 945
Skatt	2 231	1 836	2 231	1 836	2 231	1 836	2 231	1 836
Koncernbidrag			1 695	1 205			1 695	1 205
Resultat för Period	-18 408	-25 001	-26 796	-17 435	-8 528	-15 009	-19 056	-10 904

Balansräkning Q4 2020

Belopp i KSEK

	Koncernen		Moderbolaget	
	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	19 914	18 166	19 480	17 397
Materiella anläggningstillgångar	8 064	8 741	1 723	1 915
Finansiella Anläggningstillgångar	26 020	27 359	57 547	67 823
Goodwill	7 204	9 903		
Summa anläggningstillgångar	61 202	64 169	78 750	87 135
Omsättningstillgångar				
Varulager	20 223	21 345	5 531	3 131
Kundfordringar	7 633	11 589	1 830	3 467
Övriga kortfristiga fordringar	7 196	4 957	11 237	16 675
Kassa och Bank	2 543	712	3 213	1 131
Summa omsättningstillgångar	37 595	38 603	21 811	24 404
SUMMA TILLGÅNGAR	98 797	102 772	100 561	111 539
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	-11 653	-8 903	-11 653	-8 903
Nyemission Pågående	-	-	-	-
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	-9 464	-7 044
Fritt Eget Kapital	-55 253	-54 661	-59 129	-71 437
Summa Eget kapital	-66 906	-63 564	-80 246	-87 384
Långfristiga skulder	-2 043	-5 479	-875	-4 752
Konvertibelt Lån	-4 500	-4 500	-4 500	-4 500
	-6 543	-9 979	-5 375	-9 252
Leverantörsskulder	-8 532	-11 220	-3 982	-3 243
Övriga kortfristiga skulder	-16 816	-18 009	-10 958	-11 660
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-98 797	-102 772	-100 561	-111 539

Kassaflöde

Belopp i KSEK

	Koncernen		Moderbolaget	
	2020-01-01	2019-01-01	2020-01-01	2019-01-01
	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-18 205	-23 855	-28 819	-18 062
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	9 618	19 424	19 785	11 585
Skatter		-		
Finansiella poster netto	-2 434	-2 882	-1 903	-2 414
	-11 021	-7 313	-10 937	-8 891
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital				
Varulager	1 122	-4 223	-2 400	-1 839
Kundfordringar	4 626	3 363	1 637	4 366
Övriga fordringar	-2 239	112	4 538	1 063
Leverantörsskulder	-3 588	-1 661	739	2 482
Övriga kortfristiga skulder	-1 193	-16 918	-702	-15 904
	-1 272	-19 327	3 812	-9 832
Kassaflöde från löpande verksamhet	-12 293	-26 640	-7 125	-18 723
Investeringsverksamhet				
Förvärv immateriella tillgångar	-3 249	-2 803	-3 139	-2 778
Förvärv materiella tillgångar	-81	-532		
Förvärv finansiella tillgångar	1 002	-4 306	10 243	-10 931
	-2 328	-7 641	7 104	-13 709
Finansieringsverksamhet				
Nyemission	20 558	33 097	5 980	33 097
Konvertible				
Ökning/-Minskning långfristiga lån	-3 436	-482	-3 877	-464
	17 122	32 615	2 103	32 633
	2 501	-1 666	2 082	201
Förändring av likvida medel				
Likvida medel vid årets början	712	2 378	1 131	930
Förändring i likvida medel	2 501	-1 666	2 082	201
Likvida medel vid årets slut	3 213	712	3 213	1 131