

25 november 2021

## EasyFill AB (publ.) – Kvartalsrapport 3 2021

Omsättningen i EasyFill AB (publ) uppgick till 27 216 KSEK (24 860 KSEK f å) under Q3 2021, en ökning med 2 356 KSEK.

EBITDA för koncernen blev 2 335 KSEK. En förbättring med 4 812 KSEK mot föregående år.

För årets första nio månader var omsättningen 83 402 KSEK (85 347 KSEK f å).

EBITDA förbättrades till – 1 353 KSEK, medan resultat efter skatt för Q1-Q3 förbättrades med 4 644 KSEK jämfört med föregående år.

Nyckeltal i koncernen, KSEK

	Jan-Sep 2021	Jan-Sep 2020	Q3 Jul-Sep 2021	Q3 Jul-Sep 2020
Omsättning KSEK	83 402	85 347	27 216	25 137
EBITDA KSEK	-1 353	-3 780	2 335	-2 799
Resultat efter skatt KSEK	-5 236	-9 880	-89	-4 966
EBITDA marginal %	-1,62%	-4,43%	8,58%	-12,89%
Antal utestående aktier vid periodens slut	116 536 683	111 427 807	116 536 683	111 427 807
Resultat per aktie sek	-0,04	-0,11	0,00	-0,05
Soliditet %	61,88%	68,24%	74,47%	80,62%

### Finansiella kommentarer koncernen, KSEK

- Omsättningen för koncernen ökade något jämfört med samma period (jul-sept) föregående år. Detta trots en del leveransproblem med komponenter främst från Kina.
- EBITDA förbättrades både för Q1-Q3, som Q3 enskilt och Q3 visar bolaget ett positivt EBITDA på 2 335 KSEK.
- Resultatet efter skatt för årets nio första månader förbättrades med 4 644 KSEK. Resultatet efter skatt för Q3 blev -89 KSEK
- Huvudanledningen till den positiva utvecklingen är utfall av genomförda kostnadsbesparingsåtgärder samt ökad försäljning till högre marginaler

### Väsentliga händelser under Q3, 2021

EasyFill:

- Under kvartalet genomförde EasyFill ett stort antal butiksbesök (närmare 150 besök) i Sverige och Tyskland för att marknadsföra bolagets produkter och lansera den nya affärsmodellen "hylla som tjänst". I slutet av kvartalet hade bolaget få signerade avtal och det konstaterades att affärsmodellen inte accepterades av de stora kedjor som var målgruppen. Detta inte på grund av pris eller att produkterna inte är intressanta funktionsmässigt, utan att modellen inte passar strukturellt. Exempelvis för tyska kedjan EDEKA; samtliga inköp ska gå via EDEKAS centrala organisation, via regionerna ner till butiksledet. Flertalet möten och diskussioner med regionerna ledde till att EasyFill nu diskuterar Bolagets produkter direkt med den centrala organisationen.
- Butikskedjan Penny i Tyskland fortsatte utrollningen av kylskåpsmodellen ML705 som tillverkas av spanska bolaget Efficold. Under kvartalet levererade EasyFill RotoShelf till

spanska kyltillverkaren Efficold för montering och leveranser som genomfördes under Q3. Detta innebär en förändring då EasyFill tidigare sålt kylskåpen inkl. RotoShelf till GSK som i sin tur sålt till Penny. Den nya modellen innebär att EasyFill säljer RotoShelf till Efficold och Efficold säljer vidare kylskåp inkl. RotoShelf till GSK. Detta minskade EasyFills omsättning men ökade marginalen samt förenklade administration och hantering.

- Den 1 augusti höjdes alla priser pga de kraftigt stigande råvarupriserna under 2021.

#### Ebeco

- På grund av avtalspriser till bolagets större kunder kunde inte Ebeco höja priserna i den utsträckning som hade behövts med hänsyn till de kraftigt ökade råvarupriserna. Först i Q4 kunde bolaget justera priserna. Detta påverkade lönsamheten negativt.

#### Enjoy

- Det var fortsatt leveranssvårigheter på Backbar-kylar från Kina i likhet med föregående kvartal. Just denna kyltyp är en av de som Enjoy säljer allra mest av.

## Väsentliga händelser efter rapportperioden

I början av Q4 genomfördes en riktad emission till MIC invest och följande information pressmeddelades: *"Den 21 oktober 2021 fattade styrelsen i EasyFill AB beslut om att rikta en emission på 2 358 500 kr à 1,20 kr per aktie motsvarande 1 965 417 aktier av serie B till Mic Värdepapper AB, 559073-6251. Betalning erläggs genom kvittning mot lån från april 2021 inklusive ränta."*

Totalt antal aktier efter emissionen är 118 502 100. Ärendet är under registrering hos Bolagsverket.

## Framtidsutsikter

### EasyFill

Bolaget hade underskattat den reaktion som kom från marknaden gällande "Hylla som tjänst". Motståndet gällde främst att det inte fanns ett slut på avtalet. Denna aspekt har nu justerats och modellen är nu en hybrid mellan tjänst och köp. Att modellen med hylla som tjänst inte fick accept tolkar ledningen som ett tecken på att timingen inte är rätt men att möjligheten finns att plocka fram det erbjudandet som ett ytterligare verktyg i de fall kunderna efterfrågar det. De genomförda besöken är absolut inte bortkastade - tvärt om. Bolaget har dragit viktiga lärdomar och anpassat erbjudandet till kunderna. Att det finns ett intresse och behov för produkterna och att det finns en marknad indikeras tydligt av att den hittills största ordern till en enskild butik togs i november och ca 60 sektioner TurnLoader Ambient ska installeras i en EDEKA butik i februari 2022. Värde på denna affär är ca 170 000 euro och hanteras av EasyFill själva. Detta är möjligt då TurnLoader Ambient är en fristående produkt som inte är beroende av exempelvis kyldiskar eller liknande. Samtliga tidigare kontaktade kunder kontaktas nu på nytt där "hybridalternativet" erbjuds.

Bolaget planerar för försäljningsstrategiska förändringar där främst partnermodellen är under lupp. Beroende på utfall kan detta även komma att påverka modellen för den direktförsäljning som bolaget har på de svenska och tyska marknaderna.

### Ebeco

Bolaget för fortsatta diskussioner med Pongratz för ytterligare leveranser av Walltrailer under 2022. Detsamma gäller Mobiheat där ytterligare en modell är under utveckling och de första prototyperna är under utvärdering och genomgång. I övrigt ser ledningen för Ebeco positivt på verksamheten 2022 där man redan nu säkrat orders till de befintliga återförsäljarna.

### Enjoy Sales



Bolaget har stora förhoppningar om att komma igång med ytterligare en leverantör under 2022. Detta kan även få till följd att bolaget även startar upp ett helt nytt affärsområde där det finns stora möjligheter att växa på befintliga och nya kunder. Branden i Frigoglass fabrik i juni har medfört att Enjoy ökat inköp från Efficold, och på så sätt levererat enligt forecast, dock med en del fördröjningar. Enligt planen kommer leveranserna att vara helt ikapp först i december.

## Kommentar från Jens Lidén tf VD

Så är ytterligare ett kvartal till ända och det är glädjande att det ser ut som att vi är på väg åt rätt håll. De åtgärder vi tagit har resulterat i att vi för kvartalet mer eller mindre går break-even. Vi har dock fortfarande mycket kvar att bevisa.

Kommande kvartal är traditionellt försäljningsmässig lågsäsong för Ebeco och Enjoy så vi ska inte slå oss för bröstet och fira kommande segrar i förtid utan vi ska fira den lilla segern och jobba vidare för att säkra att EasyFill blir lönsamt på lång sikt.

Hylla som tjänst har inte blivit den succé som vi hade föreställt oss men vi har lärt oss mycket av detta och modellen i sig är inte död utan det handlar främst om timing och marknadens mognad till detta nya sätt att tänka och agera. Nu har vi "facit" och justerar utifrån förutsättningarna och tar nya tag. Jag anser att vår flexibilitet är en styrka och jag är inte orolig för att vi testat oss fram till en fungerande modell som accepteras av marknaden.

Viktigt att notera är att timing är en väsentlig aspekt i kundernas köpbeslut. Jag fortsätter att använda EDEKA som exempel; som regel genomförs ombyggnationer/renoveringar i en sjuårscykel. Detta betyder att om man inte kommer in i planerna för ombyggnation i en butik kan det dröja länge tills det blir aktuellt igen. Av denna anledning är det av högsta intresse att komma in centralt och regionalt och få direktkontakt med etableringsteam och shopfitting-organisationerna så att man kan få ta del av planerna i god tid innan nyetableringar och ombyggnationer planeras. För den tyska marknaden arbetar vi målmedvetet på just detta och vi är nära avtal med EDEKA och är i inledande diskussioner med bland andra Rewe.

Som nämndes i rapporten för Q2 så har ledning och styrelse utarbetat beredningsplaner för det fall hylla som tjänst inte skulle lyfta och dessa träder nu i kraft. Just nu stakar vi ut vägen för EasyFills framtid och det finns i princip inga heliga kor utan vi utforskar alla alternativ och möjligheter och ambitionen är att kunna presentera koncernens framtida riktning innan årsskiftet. Viktigt att notera är att vi i ledning och styrelse inte vill fatta några förhastade beslut utan vi väger in konsekvenserna för respektive alternativ och försöker analysera påverkan på de olika verksamheterna.

När det gäller utvecklingen på den amerikanska marknaden så finns egentligen inget nytt att tillföra utan det är mer av samma som tidigare; teamet jobbar med olika kedjor med förhoppningen om att tester ska leda till framtida utrullningar. Det ska erkännas att det är frustrerande att det tar så lång tid, men att etablera nya unika produkter på en marknad där det inte funnits några referenser är tidskrävande.

Avslutningsvis så tycker jag att det känns som att vi har något på gång. Trots att det kanske kan upplevas som att vi vacklar mellan olika affärsmodeller har vi en tro på att vi gör rätt saker. Vi har en mycket bra kommunikation och dialog internt vilket gör att de olika teamen sluter upp för varandra och det är kanske det mest glädjande - lagkänslan som gör att summan blir större än de ingående delarna. Det finns ett begrepp på engelska som inte gör sig lika bra på svenska så jag avslutar denna rapport med det:

**"Great team work makes the dream work"**

Tf VD Jens Lidén  
Bräcke 2021-11-25



## Granskning av revisor

Rapporten har inte granskats av Bolagets revisor.

## Rapportdatum 2021/2022

24/2 2022 Bokslutskommuniké 2021

### För ytterligare information kontakta:

Tf VD: Jens Lidén: [jens.liden@easyfill.se](mailto:jens.liden@easyfill.se)

Ekonomichef: [james.gray@easyfill.se](mailto:james.gray@easyfill.se)

För mer info besök gärna:

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

[www.easyfillcorporate.com](http://www.easyfillcorporate.com)

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 november 2021.

## Resultaträkning Q3

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2021-01-01	2020-01-01	2021-01-01	2020-01-01	2021-07-01	2020-07-01	2021-07-01	2020-07-01
	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30
<b>Nettoomsättning</b>	81 498	83 469	21 213	21 545	26 588	24 331	6 412	5 918
Aktiverat arbete för egen räkning	1 904	1 878	900	750	628	529	375	225
	83 402	85 347	22 113	22 295	27 216	24 860	6 787	6 143
<b>Rörelsens kostnader</b>								
Handelsvaror	- 54 354	- 58 652	- 16 732	- 18 697	- 15 470	- 16 856	- 4 825	- 5 184
Övriga externa kostnader	- 13 269	- 14 044	- 6 806	- 4 438	- 3 565	- 4 862	- 1 616	- 1 593
Personalkostnader	- 17 132	- 16 431	- 3 559	- 3 345	- 5 846	- 5 619	- 1 000	- 1 200
<b>EBITDA</b>	- 1 353	- 3 780	- 4 984	- 4 185	2 335	- 2 477	- 654	- 1 834
<b>Finansiella kostnader</b>								
Räntekostnader och liknade kostnader	441	- 2 100	1 004	- 1 600	- 908	- 308	- 747	- 108
<b>Avskrivning</b>	- 4 324	- 4 000	- 1 350	- 1 095	- 1 516	- 1 329	- 508	- 360
<b>Resultat efter finansiella kostnader och avskrivning</b>	- 5 236	- 9 880	- 5 330	- 6 880	- 89	- 4 114	- 1 909	- 2 302
Skatt		-				-		-
Koncernbidrag								-
<b>Resultat för Period</b>	- 5 236	- 9 880	- 5 330	- 6 880	- 89	- 4 114	- 1 909	- 2 302

## Balansrapport Q3

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2021-09-30	2020-12-31	2021-09-30	2020-12-31
<b>Anläggningstillgångar</b>				
Immateriella anläggningstillgångar	20 795	19 741	20 341	19 480
Materiella anläggningstillgångar	8 025	8 040	1 423	1 723
Finansiella Anläggningstillgångar	28 334	25 997	63 065	64 696
Goodwill	4 554	7 204		
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>61 708</b>	<b>60 982</b>	<b>84 829</b>	<b>85 899</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Varulager	24 752	20 113	6 955	5 532
Kundfordringar	9 999	9 763	6 775	1 565
Övriga kortfristiga fordringar	4 229	6 966	5 079	11 219
Kassa och Bank	- 2 753	5 266	2 476	3 216
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>36 227</b>	<b>42 108</b>	<b>21 285</b>	<b>21 532</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>97 935</b>	<b>103 090</b>	<b>106 114</b>	<b>107 431</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
Aktiekapital	- 11 653	- 11 654	- 11 653	- 11 654
Fond för utvecklingsutgifter		-	- 11 264	- 9 464
Fritt Eget Kapital	- 48 945	- 54 645	- 56 101	- 63 227
<b>Summa Eget kapital</b>	<b>- 60 598</b>	<b>- 66 299</b>	<b>- 79 018</b>	<b>- 84 345</b>
Långfristiga skulder	- 1 076	- 2 701	-	- 875
	-	-	-	-
	- 1 076	- 2 701	-	- 875
Leverantörsskulder	- 13 493	- 8 432	- 4 231	- 3 983
Övriga kortfristiga skulder	- 22 768	- 25 658	- 22 865	- 18 228
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>- 97 935</b>	<b>-103 090</b>	<b>- 106 114</b>	<b>- 107 431</b>