



Kvartalsrapport 2, 2023

EasyFill AB (publ)

Org.nr. 556653-2924



+46 693-66 13 00

www.easyfill.se

info@easyfill.se

31 augusti 2023

EasyFill AB (publ) - Kvartalsrapport 2, 2023

Finansiella kommentarer koncernen

1 april - 30 juni 2023

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 25 059 tkr (35 695), en minskning med 10 636 tkr, 29,7 % i jämförelse med 2022.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -2 370 tkr (1 628), en minskning med 3 998 tkr i jämförelse med 2022.
- Resultat efter skatt uppgick till -4 826 tkr (-979)
- Soliditeten uppgick till 32,28% (51,39)
- Likvida medel uppgick per den 30 juni till 6 155 tkr

1 januari - 30 juni 2023

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 42 594 tkr (67 634), en minskning med 25 040 tkr, 36,5 % i jämförelse med 2022.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -6 288 tkr (3 871), en minskning med 10 159 tkr i jämförelse med 2022.
- Resultat efter skatt uppgick till -10 959 tkr (-187)
- Soliditeten uppgick till 32,28% (51,39)
- Likvida medel uppgick per den 30 juni till 6 155 tkr

Nyckeltal i koncernen, tkr

	Jan - Juni 2023	Jan - Juni 2022	April - Juni 2023	April - Juni 2022
Omsättning	43 950	68 663	26 133	36 218
EBITDA	-6 288	3 871	-2 370	1 628
Resultat efter skatt	-10 959	-817	-4 826	-979
EBITDA marginal %	-14,31	5,64	-9,07	4,50
Antal aktier periodens slut	118 502 100	118 502 100	118 502 100	118 502 100
Resultat per aktie sek	-0,09	-0,01	-0,04	-0,01
Soliditet %	32,28	51,39	32,28	51,39

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år.)

Väsentliga händelser under kvartal 2, 2023

Koncernen

Nettoomsättningen i EasyFill-koncernen för kvartal 2 2023 uppgick till 25 059 tkr (35 695), en minskning med 10 636 tkr. Ebitda uppgick till -2 370 tkr (1 628) en minskning med 3 998 tkr. Nettoomsättningen i jämförelse med samma period föregående år är tydligt lägre. Varulagret uppgår till 23 020 tkr (33 501) i jämförelse med samma period föregående år. Minskning med 10 481 tkr, främst i Enjoy Sales. Långfristiga lån uppgår per den 30 juni till 16 485 tkr och kortfristiga lån till 15 923 tkr. Easyfill har under kvartalet upptagit ett lån om 5 mkr till marknadsmässiga villkor.

Per den 30 juni uppgick det egna kapitalet i koncernen till 30 033 (56 744) tkr och likvida medel uppgick till 6 155 tkr.

Aktieägarna i Easyfill kallades till årsstämma, vilken hölls den 30 maj 2023. Samtidigt föredrogs och fastställdes bolagets årsredovisning för 2022.

Easyfill har haft ett kvartal av låg omsättning och ingen stor installation i jämförelse med 2022.

Enjoy Sales har haft ett bra kvartal med en nettoomsättning som var högre i jämförelse med samma kvartal 2022, ett kvartal som under föregående år påverkades av hög efterfrågan efter tidigare coronarestriktioner.

Ebecos nettoomsättning fortsätter att påverkas av en minskad efterfrågan på släpvagnar från större kunder, dock har nu kunden MobiHeat lagt en första order för leverans till hösten. Däremot ökar försäljningen av släpvagnar via Ebecos e-handelskanal jämfört med föregående år samma period

Som vi nämnt tidigare har det andra kvartalets största fokus legat på att gå från direktförsäljning till partnerförsäljning. Det finns ett före och efter EuroShop. Den viktiga mässan som gick av stapeln i februari resulterade i en stor mängd leads, och arbetet med att tillsammans med partners skapa affärer från dessa har pågått sedan dess, ett arbete som kräver ännu mer än själva mässan och som tar tid. Det viktigaste just nu är att fokusera, selektera och inte springa på alla möjligheter på en gång, och framförallt att hjälpa våra nuvarande och framtida partners att lyckas med TurnLoader. Det här är ett fokuserat arbete för EasyFill, Ebeco samt Enjoy Sales och det viktigaste vi kan göra.

Processerna är satta och omställningen har påbörjats. Tyvärr är det kostsamt att gå från en affärsmodell till en annan då försäljning och förändring alltid tar tid, något som också avspeglas i resultatet under första halvåret. Resultatet har också påverkats av att vår ena basnäring i Ebeco har haft svårigheter med försäljning av släpvagnar, något som påverkar både omsättning och lönsamhet till stor del. Vår andra basnäring från Enjoy i form av försäljning av kylskåp har under första delen av året varit stabil, vilket är en viktig del för koncernen. Basnäringarnas påverkan på koncernen visar på nödvändigheten att riskbalansera, så att de i högre grad kan stå på egna ben med tillverkning och försäljning av egna produkter, i fallet Ebeco framförallt fram till att beställningar från EasyFill kommer mer regelbundet och inte som i dag i enstaka installationer. Detta görs bland annat med en satsning på utökad e-handel.

I sammanfattningen nedan särredovisas ej finansiellt utfall för dotterbolagen Ebeco AS, EasyFill GmbH eller EasyFill Merchandising Solutions Limited. Bolagen ingår i sin helhet i koncernens utfall för kvartalet.

EasyFill

Nettoomsättningen i EasyFill för kvartal 2, 2023 uppgick till 4 781 tkr (4 956) varav 2 468 tkr avser försäljning av befintligt lager till Ebeco sro. Omsättningen under kvartalet avser främst försäljning av RotoShelf hyllor.

I övriga externa kostnader första kvartalet 2 844 tkr (1 637) en ökning med 1 207 tkr ingår 919 tkr för koncerninterna kostnader men även bankkostnader för nyupptaget lån, i jämförelse med föregående år. Ändrad avskrivningstid för immateriella tillgångar och materiella tillgångar medför en ökad avskrivning med 552 tkr för kvartalet i jämförelse med 2022.

EasyFill AB upptog ett lån på 5 mkr per den 28 april med marknadsmässiga villkor.

Efter mässan EuroShop i första kvartalet så har fokus varit att nå ut med EasyFill för att knyta nya kontakter med potentiella partners samt beslutsfattare inom större matvarukedjor. Spridningen av EasyFill har gjorts genom att fortsätta satsningen på "gerillamarknadsföring" vi påbörjat i sociala medier. I första hand har vi fokuserat på LinkedIn, där vi når beslutsfattare inom butiker, butikskedjor, varumärken och butiksinredningstillverkare. Som ett andra steg utvidgar vi till andra kanaler, som exempelvis TikTok och Instagram. På dessa kanaler vill vi nå den personal som arbetar i butikerna, inte bara beslutsfattare. Personalen kan påverka beslut inifrån och det är dessutom i den målgruppen vi hittar framtidens butikschefer och ägare. Tack vare innovationskraften i våra produkter och enkelheten i att förstå konceptet med roterande hyllor har vi redan fått vad i våra ögon kan kallas viral spridning. Exempelvis har våra delningar på LinkedIn organiskt redan hittat till TikTok, och antalet visningar, gilla-markeringar och kommentarer ligger långt över vad som kan klassas som normalt för ett B2B-företag i EasyFills storlek. För att sänka tröskeln till kontakt, har vi infört ett system för att enklare kunna boka möten med EasyFill på olika språk

Ett antal större butikskedjor i hela världen har efter EuroShop och efter vår marknadsföring kontaktat både oss och våra partners och många diskussioner pågår för att testa våra hyllsystem och för att besluta om utrullningar. Vi fortsätter våra tester i det tysta och kommer att uppdatera marknaden när kontrakten är på plats och utrullning sker.

Några viktiga milstolpar som kan nämnas och som har nåtts under kvartalet: EasyFill har anslutit ytterligare kylskåpstillsverkare för lansering av nya kylskåpsmodeller med RotoShelf senare i år. Några större butikskedjor i Europa har efter EuroShop gått vidare i processen med att genomföra tester på lokala marknader. En avsiktsförklaring har tecknats med en av de större butikskedjorna i USA avseende att undersöka om att gå vidare med tester. Utanför Europa pågår diskussioner om partnerskap och lansering av EasyFills produkter. Särskilt värt att nämna är Australien, Chile, Brasilien och Colombia. Svårigheten med partners/kunder i dessa länder är de långa avstånden och det ställer stora krav på oss att vi väljer rätt partners i respektive land. Tyvärr är ledtider långa då produkter ofta måste fraktas med sjöfrakt. Vi fortsätter att bearbeta kedjor med ambitionen att få genombrott för större utrullningar, samt att hjälpa de etablerade partners och samarbeten som vi har i Europa. Marknadsföringen samt möjligheten att effektivt kunna boka möten med EasyFill har hjälpt oss att nå nya kontakter med leads som vi ej tidigare har nått.

Enjoy Sales

Nettoomsättningen för Enjoy Sales under kvartal 2 2023 uppgick till 15 915 tkr (15 083), en ökning med 832 tkr. Ebitda uppgick för kvartal 2 till 4 783 tkr (3 986) en ökning med 797 tkr. Lagervärdet har minskat med 4 758 tkr under kvartalet och uppgår per sista juni till 7 359 tkr. Vid årsskiftet uppgick lagervärdet till 12 888 tkr.

En större engångsorder landade i kvartal 2 men leverans skedde löpande under juli månad som avslutade den för Enjoy Sales viktigaste perioden, då kvartal 2 är starten på högsäsongen för varumärkesdekorerade kylskåp. I övrigt har verksamheten löpt på som vanligt och är en viktig del av koncernernas verksamhet.

Ebeco

Nettoomsättningen i Ebeco för kvartal 2 2023 uppgick till 7 213 tkr (15 763), en minskning med 8 550 tkr, justerad för internförsäljning till EasyFill var minskningen 5 682 tkr. Ebitda uppgick för kvartalet till -2 586 tkr (1 688) en minskning med 4 274 tkr. Försäljningen av släpvagnar uppgick under kvartalet till 5 265 tkr (13 242) en minskning med 7 977 tkr. Försäljning av släpvagnar via e-handeln har ökat med 377 tkr i jämförelse med kvartal 2 föregående år.

Under kvartal två har tyvärr efterfrågan fortsatt att gå ner och vi ser en av de sämre perioderna i Ebecos historia. EasyFills omställning från direktförsäljning till partnerförsäljning har även påverkat vår tillverkningsenhet då det är svårare att prognostisera, vilket bland annat påverkar inköp av stål, som måste planeras i god tid för att få bra avtalspriser och tillförlitliga leveranser.

Ebeco är en viktig pusselbit för koncernen, då all utveckling, anpassning och manualer görs här. En förutsättning för EasyFill att lyckas är att vi har en produktion som kan leverera när beställningarna kommer.

För att anpassa oss så har vi valt att för stunden låta Ebeco fokusera mer på släpvnagnsförsäljningen. Det är bra för Ebeco att ha flera produktlinjer att luta sig mot, och det bör vara möjligt att öka volymen på det här affärsområdet.

Väsentliga händelser efter kvartal 2, 2023

Koncernen

För att säkerställa framtidens satsning och för att nå i mål med lansering av våra hyllsystem så beslutades utifrån årsstämman bemyndigande den 30 maj 2023 att genomföra en företrädesemission beräknade till cirka 23,7 MSEK. Sammanfattning, motiv i sammandrag samt villkor för företrädesemission kan läsas om i pressmeddelandet som släpptes 2023-08-31.

Som en viktig del i emissionen har några av de större ägarna samt delar av nyckelpersonerna valt att konvertera lån från ägare i den befintliga emissionen med cirka 11,3 MSEK. Detta gör att företagets skuldsättning minskar och balansräkningen stärks och att nästan hälften av emissionen täcks av teckningsförbindelser.

EasyFill

Under sommarmånaderna har arbetet fortsatt med att bearbeta butikskedjor i Europa och USA. En större butikskedja i England har godkänt investeringen för att genomföra ett test och vi går nu in i nästa fas. En amerikansk kedja har bekräftat test av TurnLoader och ska nu välja en lämplig butik.

Sommarperioden är alltid en utmaning då semesterperioden går om varandra i Europa, men arbetet med att skapa marknadsföring samt kommande möten har fortsatt men bra utfall.

Enjoy Sales

Enjoys varmaste period då många av de kylar som finns i lager ska ut på den svenska marknaden. Transporter och leveranser har löpt på i vanlig takt och våra kunder ser ut att ha haft bra försäljning.

Under sommarperioden har arbetet med att lägga till möjlighet att kunna sälja produkter via e-handel intensifieras och bör kunna lanseras senast i början på 2024.

Som en del i marknadsföringen av WallTrailer har den första dropshipping-butiken satts upp för test i Sverige och marknadsföringen startar under augusti. Målgruppen är privatpersoner och Enjoy kommer att kunna sälja WallTrailer med leverans en och en direkt hem till slutkund.

Ebeco

Under sommarperioden har tid investerats i att bygga på marknadsföring samt landningssidan Walltrailer.com med syftet att utveckla konceptet att sälja WallTrailer på lokala marknader med en och en leverans direkt hem till kund. Första testbutiken för dropshipping-leverans har skapats under namnet www.walltrailer.se med marknadsföringsstart under hösten. Sökmotoroptimering och marknadsföring kommer att ske via centraliserad funktion för våra återförsäljare.

Arbetet fortsätter i Slovakien med att utveckla den egna försäljningen och tillverkningen av släpvagnar.

Kommentar från VD

Nu är det dags att summera årets första halvår och det har varit ett intensivt halvår där arbetet med att bygga vidare på vår partnerstrategi har varit, och är, i fokus. Men en förändring i försäljningsstrategi behöver tid för att ge resultat. För att fullfölja den satsning den nya ledningen har påbörjat kommer vi under september att genomföra en företrädesemission. Jag får ibland frågor om varför vi inte själva köper mycket mer aktier, om det nu är så att vi verkligen tror på det här företaget och dess produkter. Svaret är att med nya köp av "begagnade aktier" tillförs inga nya pengar till verksamheten. Därför kommer vi i stället i samband med företrädesemissionen att konvertera ägarlån mot aktier. På så vis stärker vi företagets balansräkning och signalvärdet av detta bör uppfattas som större än en mindre insiderhandels-post. Jag hoppas att marknaden ser positivt på detta och att man precis som vi fortsatt tror på framtiden för "Turning shelves. Changing the future."

Höjdpunkten för första delen av året har utan tvekan varit medverkan på EuroShop, där man som "ny" i bolaget får ett kvitto på att produkterna vi har är något utöver det vanliga och som kan förändra en hel bransch., Att stå på EuroShop och snurra en TurnLoader, och att gång på gång se människor från hela världen stanna upp med ett överraskat leende och säga "Wow, this is amazing" och "It's a game changer", det gör att man får en stor tro på att vi helt enkelt måste lyckas. Enkelheten med att förklara de här produkterna, framför allt för någon som kommer från IT-branschen som i åratal förklarat nyttan med en viss algoritm eller AI-modell, gör det väldigt roligt och stimulerande att arbeta. Det är bara att snurra på hyllan, fylla på bakifrån, se en konservburk glida fram och snurra tillbaka. Alla i branschen förstår direkt vad resultatet är: Effektivare påfyllning, minskat matsvinn och ökad försäljning.

Om EuroShop var nummer ett så är vår marknadsföring nummer två på listan. Vi har verkligen lyckats att bryta igenom bruset och fått miljontals visningar på LinkedIn och på TikTok och det har resulterat i konkreta kontakter med butikskedjor som vi aldrig hade kunnat nått annars.

Jag känner många gånger att jag upprepar det jag säger och skriver, men det tyder också på att vi håller oss till planen och att vi strukturerat och metodiskt fortsätter med marknadsföringen, med processer som ska förenkla framåt och med bearbetningen av butikskedjor. Allt för att nå den stora uttrullningen tillsammans med våra partners. Men jag kan också konstatera att arbetet med partners inte alltid är lätt, då man är beroende av någon annans arbete och säljaktivitet. Det vi kan göra är att förenkla för de som säljer genom att bidra med vår kunskap och genom att fortsätta göra våra produkter kända i branschen. Vi kommer att fortsätta marknadsföring, att prata med kunder och att skapa relationer och ambassadörer runt om i världen. Till slut kommer det att resultera i att en första butikskedja "gör en Schmoll", det vill säga att de väljer att göra en fullskalig uttrullning i flertalet butiker. Därefter kommer andra att följa. Frågan är bara, vem blir först?

Det som tyvärr inte följt vår plan är vår ena basnäring, vår viktiga verksamhet Ebeco i Slovakien. Ebeco är en nödvändig del av koncernen, då det är där all utveckling och tillverkning sker. I väntan på större återkommande ordrar från EasyFill är Ebeco beroende av sin verksamhet runt släpvagnar, men som dagens verklighet ser ut så har stora viktiga kunder inte kunnat göra inköp som planerat. Detta har stor påverkan på en liten koncern som EasyFill, och oavsett hur stora anpassningar vi gör på kostnadssidan, så har vi inte nog mycket intäkter. Samtidigt har vi känt till att vi är sårbara, och därför har Ebeco lagt energi på att förstärka försäljningen av släpvagnar i Europa via direktförsäljning och lokala återförsäljare. Framför allt satsar vi på WallTrailer, den hopfällbara släpvagnen, och jag ser goda möjligheter med Ebeco – The WallTrailer Company.

Som avslutning, vi fortsätter att hålla oss till planen och fortsätter att tro att någon av de kedjor som vi för diskussioner med väljer att rulla ut våra system i inte bara en butik utan många. Diskussioner pågår och viktiga kedjor i Europa, Australien och USA har tagit beslut om tester. Jag hoppas att ni fortsätter att tro på oss och att signalvärdet i att vi väljer att konvertera våra lån i kommande företrädesemission väger tungt när ni väljer att gå med i emissionen för att hjälpa oss att nå vår lansering av EasyFills produkter.

Rapportdatum 2023

Rapport för respektive kvartal publiceras:

Kvartal 3 den 23 november,

Kvartal 4 med bokslutskommuniké 29 februari 2024

För ytterligare information kontakta:

Tobias Sjölander, VD

tobias.sjolander@easyfill.se

+46 70 660 54 23

Johan Svedberg, CFO

johan.svedberg@easyfill.se

+46 70 379 20 07

För mer info besök gärna:

www.easyfill.se

www.easyfillcorporate.com

Granskning av revisor

Rapporten har inte granskats av Bolagets revisor.

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 31 augusti 2023

Easyfill AB
Resultatrapport

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-01-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2023-01-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-06-30
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	42 594	67 634	6 912	13 779
Aktiverat arbete för egen räkning	452	1 029	452	500
Övriga intäkter	905	-	365	-
	43 950	68 663	7 729	14 279
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 29 791	- 45 401	- 5 619	- 8 204
Övriga externa kostnader	- 8 246	- 8 232	- 5 082	- 2 993
Personalkostnader	- 12 202	- 11 159	- 3 682	- 2 379
EBITDA	- 6 288	3 871	- 6 653	703
Avskrivningar	- 2 922	- 3 166	- 2 162	- 1 195
Finansiella poster				
Räntekostnader och ränteintäkter	- 1 749	- 1 522	- 843	- 1 046
Resultat efter finansiella poster och avskrivningar	- 10 959	817	- 9 658	1 538
Skatt	-	-	-	-
Resultat för Period	- 10 959	817	- 9 658	1 538

Easyfill AB
Resultatrapport

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-04-01 2023-06-30	2022-04-01 2022-06-30	2023-04-01 2023-06-30	2022-04-01 2022-06-30
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	25 059	35 695	4 781	4 956
Aktiverat arbete för egen räkning	452	523	452	250
Övriga intäkter	623	-	295	-
	26 133	36 218	5 528	5 206
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 17 942	- 24 065	- 4 216	- 3 090
Övriga externa kostnader	- 4 503	- 4 760	- 2 844	- 1 637
Personalkostnader	- 6 059	- 5 765	- 1 851	- 1 251
EBITDA	- 2 370	1 628	- 3 382	772
Avskrivningar	- 1 540	- 1 777	- 1 345	- 793
Finansiella poster				
Räntekostnader och ränteintäkter	- 916	- 830	- 487	- 547
Resultat efter finansiella poster och avskrivningar	- 4 826	979	- 5 214	2 112
Skatt	-	-	-	-
Resultat för Period	- 4 826	979	- 5 214	2 112

Easyfill AB

Balansrapport

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-06-30	2022-12-31	2023-06-30	2022-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	17 517	19 059	17 517	19 059
Materiella anläggningstillgångar	7 351	7 541	519	687
Finansiella Anläggningstillgångar	22 247	23 249	61 392	62 394
Goodwill	-	404	-	-
Summa anläggningstillgångar	47 115	50 253	79 428	82 140
Omsättningstillgångar				
Varulager	23 020	29 109	646	4 742
Kundfordringar	12 890	10 248	4 218	3 861
Övriga kortfristiga fordringar	3 849	6 271	5 746	6 059
Kassa och Bank	6 155	2 205	3 632	809
Summa omsättningstillgångar	45 914	47 833	14 241	15 471
SUMMA TILLGÅNGAR	93 029	98 086	93 669	97 611
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	11 850	11 850	11 850	11 850
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	10 587	9 109
Fritt Eget Kapital	18 183	29 275	34 255	45 391
Summa Eget kapital	30 033	41 125	56 692	66 350
Långfristiga skulder	16 485	10 214	5 862	3 208
Summa långfristiga skulder	16 485	10 214	5 862	3 208
Leverantörsskulder	13 407	12 168	2 654	1 796
Övriga kortfristiga skulder	33 103	34 579	28 461	26 257
Summa kortfristiga skulder	46 511	46 747	31 115	28 053
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	93 029	98 086	93 669	97 611

Easyfill AB (publ)
Kassaflöde

Belopp i Tkr

Den löpande verksamheten

	Koncern		Moderbolaget	
	2023-01-01	2022-01-01	2023-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30
Resultat efter finansiella poster	- 10 959	- 817	- 9 658	- 1 538
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	2 228	3 166	1 337	1 195
Betald skatt	-	-	-	-
Summa kassaflöde från löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	- 8 731	2 349	- 8 321	- 343

Kassaflöde från förändring i rörelsekapital

Förändring av varulager och pågående arbete	6 089	- 5 467	2 730	641
Förändringar av kundfordringar	- 2 642	- 1 417	- 357	- 2 400
Förändring av kortfristiga fordringar	2 422	2 371	313	2 083
Förändring av leverantörsskulder	1 239	7 390	858	918
Förändring av kortfristiga skulder	- 2 436	- 8 656	2 204	- 2 201
Kassaflöde från löpande verksamhet	- 4 058	- 3 430	- 2 573	- 1 302

Investeringsverksamhet

Investering i immateriella tillgångar	- 452	- 1 419	- 452	- 1 419
Investering i materiella tillgångar	- 114	- 282	-	- 24
Investering i finansiella tillgångar	- 1 002	371	- 1 002	3 442
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 1 568	- 1 330	- 1 454	1 999

Finansieringsverksamhet

Nyemission	-	-	-	-
Upptagna lån	10 360	- 1 018	7 000	-
Amortering av lån	- 784	-	- 150	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 576	- 1 018	6 850	-

Periodens kassaflöde	3 950	- 5 778	2 823	697
----------------------	-------	---------	-------	-----

Förändring av likvida medel

Likvida medel vid årets början	2 205	5 201	809	3 671
--------------------------------	-------	-------	-----	-------

Likvida medel vid periodens slut	6 155	- 577	3 632	4 368
---	--------------	--------------	--------------	--------------