



Kvartalsrapport 3, 2023

EasyFill AB (publ)

Org.nr. 556653-2924



+46 693-66 13 00

www.easyfill.se

info@easyfill.se

23 november 2023

EasyFill AB (publ) - Kvartalsrapport 3, 2023

Finansiella kommentarer koncernen

1 juli - 30 september 2023

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 17 484 tkr (25 201), en minskning med 7 717 tkr, 30,6 % i jämförelse med 2022.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -3 875 tkr (-3 175), en minskning med 700 tkr i jämförelse med 2022.
- Resultat efter skatt uppgick till -6 230 tkr (-5 281), en minskning med 949 tkr i jämförelse med 2022.
- Soliditeten uppgick till 41,68% (41,93)
- Likvida medel uppgick per den 30 september till 3 316 tkr (1 427)

1 januari - 30 september 2023

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 60 078 tkr (92 835), en minskning med 32 757 tkr, 35,3 % i jämförelse med 2022.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -10 163 tkr (696), en minskning med 10 859 tkr i jämförelse med 2022.
- Resultat efter skatt uppgick till -17 189 tkr (-6 098)
- Soliditeten uppgick till 41,68% (41,93)
- Likvida medel uppgick per den 30 september till 3 316 tkr

Nyckeltal i koncernen, tkr

	Jan - Sept 2023	Jan - Sept 2022	Juli - Sept 2023	Juli - Sept 2022
Nettoomsättning	60 078	92 835	17 484	25 201
EBITDA	-10 163	696	-3 875	-3 175
Resultat efter skatt	-17 189	-6 098	-6 230	-5 281
EBITDA marginal %	-16,46	5,64	-21,78	012,33
Aktier periodens slut*	118 502 100	118 502 100	118 502 100	118 502 100
Resultat per aktie	-0,14	-0,01	-0,05	-0,04
Soliditet %	41,68	41,93	41,68	41,93

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

* Förändring av antal aktier efter registrering av emission sker i kvartal 4.

Väsentliga händelser under kvartal 3, 2023

Koncernen

Nettoomsättningen i EasyFill-koncernen för kvartal 3, 2023 uppgick till 17 484 tkr (25 201), en minskning med 7 717 tkr. Ebitda uppgick till -3 875 tkr (-3 175) en minskning med 700 tkr. Nettoomsättningen i jämförelse med samma period föregående år är tydligt lägre. Varulagret uppgår till 23 540 tkr (30 964) i jämförelse med samma period föregående år. En minskning med 7 424 tkr, minskningen är främst i Enjoy Sales.

Långfristiga lån uppgår per den 30 september till 17 118 tkr och kortfristiga lån till 15 792 tkr. Konvertering i emission av lån sker under kvartal 4

Per den 30 september uppgick det egna kapitalet i koncernen till 42 382 (51 980) tkr och likvida medel uppgick till 3 316 tkr (1 427). I balansräkningen per 30 september ingår tecknat men ej inbetalt aktiekapital med 18 762 tkr, varav 11 340 tkr avser befintliga kortfristiga lån inklusive ränta som konverteras till aktier och 7 422 tkr tillförs som likvida medel.

Koncernens fokus under kvartalet var genomförandet av bolagets företrädesemission och under slutet av september påbörjades teckningsperioden för den beslutade företrädesemissionen. Emissionen syftar till att säkerställa bolagets framtids satsningar för att nå i mål med lanseringen av våra hyllsystem och beslutades utifrån årsstämmans bemyndigande den 30 maj 2023 och var beräknad till cirka 23,7 MSEK. Antalet aktier kommer efter registrering hos bolagsverket att uppgå till 212 314 386 stycken varav 2 226 223 av serie A, 198 759 768 av serie B och 11 328 395 av serie C. Sammanfattning och mer information om företrädesemission finns att läsa i pressmeddelandet som släpptes 2023-08-31.

Några av de större ägarna samt delar av nyckelpersonerna valde att konvertera lån i den befintliga emissionen med cirka 11,3 MSEK. Detta gjorde att företagets skuldsättning minskade och balansräkningen stärktes och att nästan hälften av emissionen täcktes av teckningsförbindelser.

Vi ser fram emot att efter ett intensivt kvartal med fokus på företrädesemission åter igen fokusera ännu mer på marknadsföring för Ebeco, Enjoy och EasyFill samt att skapa återkommande affärer.

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 3, 2023 uppgick till 1 570 tkr (5 851) Omsättningen under kvartalet avser främst försäljning av RotoShelf hyllor. Intäkter från order av TurnLoader Ambient till ny partner, Lane Industries, intäktsförs i kvartal 4. Ebitda uppgick till -2 678 tkr (-102) en minskning med 2 576 tkr.

I balansräkningen per 30 september ingår tecknat men ej inbetalt aktiekapital med 18 762 tkr, varav 11 340 tkr avser befintliga kortfristiga lån inklusive ränta som konverteras till aktier och 7 422 tkr tillförs som likvida medel. Eget kapital i moderbolaget uppgår till 70 978 tkr per 30 september.

Vi har fortsatt arbetet 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, testet beräknas att genomföras under kvartal 1, 2024.

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. Vi har fortsatt att fokusera på att få stjärnan på scenen och att lära våra framtida kunder att det finns roterande hyllor.

Under sommarperioden tecknades partneravtal med Lane Industries för marknaden i Australien och Nya Zeeland. I samband med avtalet beställdes den första containern med cirka 60 TurnLoader som ska säljas av Lane Industries. Avtalet visar att EasyFills partnerstrategi fungerar och att det är fullt möjligt att introducera en ny partner på distans utan att behöva lägga tid och resurser på resor. Vi ser fram emot den fortsatta utvecklingen i regionen. Mer information om partneravtalet med Lane Industries finns att läsa om i pressmeddelandet som släpptes 2023-09-14.

En viktig milstolpe är uppstarten av ett ColdFront-projekt tillsammans med en större tillverkare. ColdFront är en kombination av kylpaneler, kylsystem, dörrar och TurnLoader eller RotoShelf som passar till mindre butiker och bensinstationer i mindre lokaler där det är svårt att komma in med fullstora MultiDeck. Projektet rullar vidare och målsättningen är att under 2023 tillverka den första testlösningen.

EasyFills målsättning när det gäller marknadsföring är att gå från att skapa medvetenhet runt våra roterande hyllor till att ta prospekt vidare i vår pipeline för att stänga affärer. I samband med detta förfinas affärsmodeller, processer och dokument med mål om att sänka tröskeln och att förenkla för kunderna att ta beslut om köp.

Med framgången från EuroShop i vårt minne så har EasyFill beslutat att delta på systemmässan EuroCIS 27-29 februari 2024 i Düsseldorf. Mässan är den ledande när det gäller Retail Technology och är en av de viktigaste mässorna för detaljhandelsteknik i Europa med inriktning mot den digitala framtiden och framtidens butiker.

För RotoShelf ser vi ett ökat intresse hos kyltillverkare att integrera våra hyllor i tillverkningen av kylar och vi kommer att rikta mer marknadsföring mot tillverkare och varumärken för att nå ut med konceptet i hela Europa. Vi är redan idag väletablerade med RotoShelf i kylar med internationella varumärken i många butiker i Sverige och bör kunna nå ut i fler länder.

Enjoy Sales

Nettoomsättningen för Enjoy Sales under kvartal 3 2023 uppgick till 9 351 tkr (9 726), en minskning med 375 tkr. Nettoomsättning för perioden januari till september uppgick till 35 122 tkr (38 474). Ebitda för perioden januari till september uppgick till 2 842 tkr (1 198) en ökning med 1 644 tkr. Den främsta orsaken till förbättrat ebitda är minskade fraktkostnader. Lagervärdet uppgår per sista september till 8 311 (12 321) tkr en minskning i jämförelse med motsvarande period föregående år men en ökning med 953 tkr för kvartalet.

Kvartal 3 är Enjoys varmaste och viktigaste 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 av 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. De första beställningarna har nu börjat komma in.

Ebeco

Nettoomsättningen i Ebeco för kvartal 3 2023 uppgick till 7 045 tkr (11 756), en minskning med 4 711 tkr, justerad för internförsäljning till EasyFill var minskningen 2 735 tkr. Nettoomsättningen för perioden januari till september uppgick till 21 657 tkr (44 015). Ebitda för perioden januari till september uppgick till -3 503 tkr. Ebitda uppgick för kvartalet till -952 tkr (1 268) en minskning med 2 220 tkr. Försäljningen av släpvagnar uppgick under kvartalet till 5 475 tkr (8 884) en minskning med 3 409 tkr varav försäljning av släpvagnar via e-handeln har ökat med 1 193 tkr i jämförelse med kvartal 3 föregående år.

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.

I och med EasyFills order till Australien erhöll Ebeco den enskilt största beställningen av TurnLoader från EasyFill i år och detta innebär mycket för vår fabrik i Slovakien. Leverans och fakturering kommer att ske under kvartal 4.

Väsentliga händelser efter kvartal 3, 2023

Koncernen

Företrädesemissionen avslutades och tecknades med cirka 80% och mer information om företrädesemission finns att läsa i pressmeddelandet som släpptes 2023-10-05. Emissionen registrerades i början på november hos Bolagsverket och BTA:er omvandlades under november månad till B-aktier och med det så stängdes emissionen. Företrädesemissionen tillförde Bolaget cirka 18,8 MSEK före emissionskostnader och 18,5 MSEK efter emissionskostnader. En viktig finansiering för framtiden samt för att minska företagets skuldsättning och stärka företagets balansräkning.

EasyFill

Vår partner i Australien går från klarhet till klarhet. Deras satsning på att visa upp de få TurnLoaders som just nu finns i Australien har visat sig fungera bra och nya tester har rullat in. En större kedja har beslutat om test, första installationen är genomförd och vi ser fram emot ett positivt beslut om att försätta testet i steg två och sedan en eventuell utrullning under 2024. Som ett resultat i EasyFills marknadsföring har även en större bensinkedja visat intresse och initiala kontakter har genomförts för att välja testbutik. Framgången i Australien har gjort att vår partner har valt att anställa fler personer för att arbeta med EasyFills produkter.

På den europeiska marknaden fortsätter vi att marknadsföra våra hyllor för att nå fram till fler kedjor och i samband med detta så har nytt filmmaterial spelats i konceptbutiken EDEKA Schmoll i Kassel, den här gången med fokus på att visa hur man rengör och servar hyllorna för att nå bästa resultat. Vårt LOI med VKF Renzel börjar att gå mot sitt slut och vår partner har i och med denna avsiktsförklaring nu tecknat sina två första ordrar i Tyskland och i Schweiz.

Vi fortsätter vårt sökande efter liknade partners som Lane Industries i Europa och utvärderar just nu en ny potentiell partner i Belgien som har gjort sin första testorder.

Konceptbutiken i EDEKA Schmoll i Kassel har under den senaste filminspelningen fått sitt första servicebesök för att gå in i nästa fas med att ta emot besök från potentiella kunder. Första besöket gjordes från Chile och under november månad besöks butiken av en butikskedja från Malta.

Vi arbetar nu vidare med strategin om att nå ut med våra hyllor till producenter av de varumärken som exponeras i butikshyllorna. Som ett första steg besöktes i oktober mässan Anuga i Köln för att vi skulle lära oss mer om hur varumärken arbetar för att nå ut till butiker/kedjor. De första kundträffarna är genomförda och nu är målsättningen att genomföra tester med hyllor som är anpassade för producenter och deras specifika varumärken.

Som en del i marknadsföringen och som ett komplement till att boka möten via easyfill.se/booking genomförs webinarium på olika språk under kvartal 4. Målsättningen är att nå ut till fler butiker och kedjor samt att stötta marknadsföringen riktad mot varumärken.

Enjoy Sales

Enjoy Sales går in i en period som är lite lugnare då försäljning av dryck minskar, men har under perioden säkerställt löpande leveranser till ett bryggeri under 2024.

Enjoy Sales fortsätter också att arbeta med marknadsföring och försäljning av WallTrailer. Målgruppen är privatpersoner och Enjoy säljer WallTrailer med leverans direkt hem till slutkund.

Ebeco

Arbetet fortsätter i Slovakien med att utveckla den egna försäljningen och tillverkningen av släpvagnar. Fokus är att finna nya återförsäljare i Europa samt öka marknadsföringen, något som vi sett har gett ökad försäljning i Slovakien. Vi förväntar oss högre omsättning på släpvagnar nästa år men för att nå dit behöver vi utöka vårt återförsäljarnät och cirka 600 potentiella återförsäljare är under bearbetning i Europa.

Ökad fokus på annonsering genom Google och Facebook har hjälpt oss att öka försäljningen i Slovakien med 250 trailers under de senaste 5 månaderna.

Kommentar från VD

En intensiv period är nu över då vi har genomfört en emission utan finansiella rådgivare. Med facit i hand så var det rätt beslut då kostnaden för emissionen blev väldigt låg och vi sparade många miljoner kronor för oss aktieägare. Arbetet löpte på väldigt bra och inga större utmaningar uppstod efter vägen. Det man kan konstatera är att det tog mycket tid att genomföra och att det därför var bra att göra det under kvartal 3 som är den lugnaste tiden på året. Utfallet blev godkänt utifrån omständigheterna och i kombination med den låga kostnaden på endast 300 000 kronor blev resultat väldigt bra. Skuldsättningen i koncernen är nu lägre och vi arbetar vidare på att få stabil likviditet. Viktigast är att skapa försäljning.

Ett genombrott var partneravtalet med Lane Industries för Australien och Nya Zeeland. Vi har visat att det går bra att göra onboarding för en ny partner på distans, vilket underlättar enormt när det kommer till mer avlägsna marknader. Lane Industries visar också i handling att de tror på våra produkter genom att inleda partnerskapet med en större order. Lane Industries uttalade mål är att den första containern ska vara slutsåld innan den hunnit nå Australien. Vi på EasyFill gör det vi kan för att hjälpa till. Vi fortsätter nu att söka företag med samma profil för att kunna kopiera upplägget för att vara effektiva när vi kör igång nya samarbeten. Testet i Belgien är ett bra exempel, där vi hoppas på att nå samma fina resultat som i Australien.

Jag tjuvar om marknadsföring, men som det är nu är det viktigaste vi gör. Vi fortsätter att skjuta brett, men går mer och mer mot att fokusera på de specifika butiker, kedjor och varumärken som vi vill ha möten med under kommande kvartal. Vi kommer att till vår marknadsföringsrepertoar lägga till återkommande öppna webinarium där vi kan förklara nyttan med roterande hyllor, och på så sätt nå ut till fler potentiella kunder. Målet är att vi ska få fler att besöka vår konceptbutik EDEKA Schmoll och göra det till en återkommande aktivitet. Först ut är besökare från Chile och Malta. Det blir intressant att se hur det fungerar och om vi med detta kan flytta kunderna framåt i säljprocessen snabbare. Till slut kommer våra satsningar att resultera i att en första butikskedja "gör en Schmoll", det vill säga att de väljer att göra en fullskalig utrullning, fast i flera butiker. Som vi nämnt tidigare så pågår diskussioner om tester med viktiga kedjor i Europa, Australien och USA. I samtliga fall följer det processen enligt plan och vi arbetar med att komma i mål. En viktig del är arbete med förankring i alla steg för att undvika överraskningar och problem i senare skede. Vi ser att marknadsföringen fungerar och mitt mål nu är att nå resultat med försäljning, så att vi kan utöka och anställa fler personer som arbetar ännu mer med marknadsföring, då jag tror att det är det som är nyckeln till att lyckas.

Som avslutning vill jag rikta ett tack till samtliga aktieägare som valde att gå med i emissionen och som fortsätter att tro på oss. Vi ska göra det vi kan för att lyckas!

Rapportdatum 2023/2024

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 23 november 2023

Easyfill AB Resultatrapport, utfall

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	17 484	25 201	1 570	5 851
Aktiverat arbete för egen räkning	- 218	539	-	250
Övriga intäkter	528	-	124	-
	17 795	25 740	1 695	6 101
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 13 846	- 18 640	- 945	- 3 586
Övriga externa kostnader	- 2 444	- 4 725	- 1 758	- 1 813
Personalkostnader	- 5 380	- 5 550	- 1 452	- 803
EBITDA	- 3 875	- 3 175	- 2 678	- 102
Avskrivningar	- 1 264	- 1 623	- 1 081	- 594
Finansiella poster				
Räntekostnader och ränteintäkter	- 1 091	- 483	- 717	- 330
Resultat efter finansiella poster och avskrivningar	- 6 230	- 5 281	- 4 476	- 1 025
Skatt	-	-	-	-
Resultat för Period	- 6 230	- 5 281	- 4 476	- 1 025

Easyfill AB Resultatrapport, utfall

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	60 078	92 835	8 482	19 630
Aktiverat arbete för egen räkning	234	1 568	234	750
Övriga intäkter	1 433	-	489	-
	61 746	94 403	9 206	20 380
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 43 637	- 64 041	- 6 564	- 11 790
Övriga externa kostnader	- 10 690	- 12 957	- 6 839	- 4 806
Personalkostnader	- 17 582	- 16 709	- 5 134	- 3 182
EBITDA	- 10 163	696	- 9 331	601
Avskrivningar	- 4 186	- 4 789	- 3 243	- 1 789
Finansiella poster				
Räntekostnader och ränteintäkter	- 2 840	- 2 005	- 1 560	- 1 376
Resultat efter finansiella poster och avskrivningar	- 17 189	- 6 098	- 14 135	- 2 563
Skatt	-	-	-	-
Resultat för Period	- 17 189	- 6 098	- 14 135	- 2 563

Easyfill AB

Balansrapport

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-09-30	2022-12-31	2023-09-30	2022-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	16 303	19 059	16 303	19 059
Materiella anläggningstillgångar	7 244	7 541	434	687
Finansiella Anläggningstillgångar	22 247	23 249	61 392	62 394
Goodwill	-	404	-	-
Summa anläggningstillgångar	45 794	50 253	78 129	82 140
Omsättningstillgångar				
Varulager	23 540	29 109	455	4 742
Kundfordringar	7 406	10 248	999	3 861
Övriga kortfristiga fordringar	20 670	6 271	26 999	6 059
Kassa och Bank	3 316	2 205	306	809
Summa omsättningstillgångar	54 932	47 833	28 760	15 471
SUMMA TILLGÅNGAR	100 726	98 086	106 889	97 611
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	11 850	11 850	11 850	11 850
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	10 821	9 109
Fritt Eget Kapital	30 532	29 275	48 306	45 391
Summa Eget kapital	42 382	41 125	70 978	66 350
Långfristiga skulder	17 118	10 214	5 862	3 208
Summa långfristiga skulder	17 118	10 214	5 862	3 208
Leverantörsskulder	13 031	12 168	2 173	1 796
Övriga kortfristiga skulder	28 196	34 579	27 875	26 257
Summa kortfristiga skulder	41 226	46 747	30 049	28 053
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	100 726	98 086	106 889	97 611