



Bokslutskommuniké 2023

EasyFill AB (publ.)

Org.nr. 556653-2924



+46 693-66 13 00

www.easyfill.se

info@easyfill.se

29 februari 2024

EasyFill AB (publ) Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2023

Finansiella kommentarer koncernen

1 januari – 31 december 2023

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 79 902 tkr (109 895), en minskning med 29 993 tkr 27,3 % i jämförelse med 2022.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -13 156 tkr (-5 656), en minskning med 7 500 tkr i jämförelse med 2022.
- Resultat efter skatt uppgick till -22 332 tkr (-17 200), en minskning med 5 132 tkr i jämförelse med 2022.
- Likvida medel uppgick per den 31 december till 6 232 tkr (2 205)
- Soliditeten uppgick till 45,53 % (41,84)
- Easyfill AB har under november 2023 slutfört en företrädesemission som tillfört bolaget 18,5 mkr efter emissionskostnader på 0,3 mkr varav 7,4 mkr i likvida medel och 11,3 mkr i konvertering av lån, inklusive ränta, från aktieägare.
- Easyfill AB förlängde under december 2023 ett lån på 5 mkr till 31 december 2024.

1 oktober – 31 december 2023

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 19 824 tkr (19 108), en ökning med 716 tkr, 3,7% i jämförelse med 2022.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -2 992 tkr (-7 316), en ökning med 4 324 tkr i jämförelse med 2022.
- Resultat efter skatt uppgick till -5 142 tkr (-12 059).

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år.)

Nyckeltal i koncernen, TSEK

	Jan - Dec 2023	Jan - Dec 2022	Okt - Dec 2023	Okt - Dec 2022
Nettoomsättning	79 902	109 985	19 824	19 108
EBITDA	-13 156	-5 656	-2 992	-7 316
Resultat efter skatt	-22 051	-17 200	-5 142	-12 059
EBITDA %	-16,03	-5,15	-15,10	-38,29
Antal aktier vid periodens slut	212 314 386	118 502 103	212 314 386	118 502 103
Resultat per aktie sek	-0,10	-0,14	-0,02	-0,09
Soliditet %	45,53	41,93	45,53	41,93

Sammanfattning, 2023

Koncernen

Nettoomsättningen i EasyFill-koncernen för helåret 2023 uppgick till 79 902 tkr (109 895), en minskning med 29 993 tkr och är tydligt lägre i jämförelse med föregående år, minskningen avser främst affärsområde Ebeco med 20 818 tkr.

Ebitda för helåret uppgick till -13 156 tkr (-5 656) en minskning med 7 500 tkr varav affärsområde Ebeco minskat med 5 590 tkr i jämförelse med föregående år. I resultat ingår reserveringar med 495 tkr (3 640).

Varulagret uppgick per sista december till 19 766 tkr (29 109), en minskning med 9 343 tkr, minskningen avser främst Enjoy Sales. Under året har vi arbetat med att optimera lagervärdet under lågsäsong, lagervärdet föregående år var högt och avspeglade en osäkerhet gällande inköp under pandemin för att säkerställa leveranser under 2023.

Per den 31 december 2023 uppgick det egna kapitalet i koncernen till 37 266(41 125) tkr och likvida medel uppgick till 6 232 tkr (2 205).

Under 2023 har koncerngoodwill skrivits av i sin helhet, årets avskrivning uppgick till 403 tkr (3 400)

Easyfill slutförde under november en företrädesemission som tillförde bolaget cirka 18,8 mkr före emissionskostnader och 18,5 mkr efter emissionskostnader, varav 11,3 mkr utgjordes av konvertering av kortfristiga lån från större ägare och 7,4 mkr tillfördes som likvida medel.

Easyfill har under kvartal 4 förlängt ett låneavtal med extern långivare ett år, med förfallodag 31 december 2024.--

För koncernen så har det varit fokus på att få nya processer på plats och arbeta med återkommande möten för våra aktieägare och återkommande Earnings call vid varje kvartalsrapport. Vi har fått en ny struktur på plats och med en tydligare uppföljning. Vi har tagit ut en riktning för koncernen som vi har följt och har för året för EasyFill fokuserat att gå från direktförsäljning till partnerförsäljning samt skapat verktyg för att förenkla för våra partners och deras försäljning.

Resultatet för koncernen har under året 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 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.

EasyFill AB

I början av 2023 genomförde EasyFill en av årets viktigaste marknadsaktiviteter, EuroShop, i Düsseldorf, Tyskland. Mässan, som äger rum var tredje år, är en av världens största inom detaljhandeln med 1830 utställande företag och 81 000 deltagare från 141 olika länder. EasyFill byggde upp en "butik" på 60 kvadratmeter med roterande hyllor för en mängd olika kategorier. Kostnaden för att vara med på EuroShop uppgick totalt till cirka 850 tkr. Fokus var att marknadsföra produkterna och partners i Europa. Vi fick en stark start med lika många leads första dagen som under hela EuroShop 2020. Under mässan fick vi besök från 96 länder och skannade cirka 1400 namnbrickor. Efter mässan har vi arbetat med att bearbeta besökarna och skapat nya rutiner för hur leads ska hanteras i CRM-systemet. Med framgången från EuroShop har EasyFill beslutat att delta på systemmässan EuroCIS 27-29 februari 2024 i Düsseldorf, en av

de viktigaste mässorna för detaljhandelsteknik i Europa med inriktning mot den digitala framtiden och framtidens butiker.

Under 2023 har EasyFill fokuserat på att stärka vår marknadsföring genom att öka synligheten och räckvidden på sociala medier, särskilt på LinkedIn. Vi har spelat in videos i konceptbutiken EDEKA Schmoll i Kassel (cirka 3 timmar från Düsseldorf) i två omgångar som vi använt för att skapa en mängd olika filmklipp för marknadsföring. Vi har också infört ett system för att enklare kunna boka möten med EasyFill på olika språk, vilket har gett ett mycket bra resultat.

Vi har fortsatt att satsa på att skapa medvetenhet om roterande hyllor och dess fördelar. Vi har också sett ett ökat intresse för att integrera våra hyllor i kylar från kyltillverkare och har riktat mer marknadsföring mot tillverkare och varumärken för att nå ut med konceptet i hela Europa. Vi har exempelvis genomfört ett flertal webinarium på olika språk.

Under året har EasyFill nått flera viktiga milstolpar. Vi har anslutit ytterligare kylskåpstillverkare för att lansera nya kylskåpsmodeller med RotoShelf. Efter EuroShop har flera större butikskedjor i Europa gått vidare i processen med att genomföra tester på lokala marknader, bland annat en större butikskedja i England. En avsiktsförklaring har också tecknats med en av de större butikskedjorna i USA för att undersöka möjligheten att gå vidare med tester.

Diskussioner om partnerskap och lansering av EasyFills produkter pågår utanför Europa, särskilt i Australien, Chile, Brasilien och Colombia. Svårigheten med partners och kunder i dessa länder är de långa avstånden och långa ledtider då produkter ofta måste fraktas med sjöfrakt. EasyFill fortsätter också att bearbeta kedjor med ambitionen att få genombrott för större utrullningar och hjälpa våra etablerade partners och samarbeten i Europa.

Under sommaren tecknades ett partneravtal med Lane Industries för marknaden i Australien och Nya Zeeland, och en första större kedja har beslutat om test. Den första installationen är genomförd och vi ser fram emot ett positivt beslut om att fortsätta testet i steg två och sedan en eventuell utrullning under 2024. Vi fortsätter vårt sökande efter liknade partners som Lane Industries i Europa och utvärderar just nu en ny potentiell partner i Belgien som redan har beställt sin första testorder.

Vårt LOI med VKF Renzel börjar att gå mot sitt slut och de har inom ramen av denna avsiktsförklaring nu tecknat sina två första order i Tyskland och i Schweiz.

Vi arbetar nu vidare med strategin 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. De första kundträffarna efter mässan är genomförda på plats i Frankrike och nu är målsättningen att genomföra tester under årets första kvartal med hyllor som är anpassade för producenter och deras specifika varumärken.

En annan 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.

Enjoy Sales AB

Under 2023 har Enjoy Sales sett en ökad efterfrågan på kylskåp, särskilt under de första månaderna av året då större leveranser genomfördes till några av de större eventarenorna i Stockholm. Kvartal 1 nådde dock inte lika stor försäljning som 2022 utan blev mer likt tidigare år. Övergången till nya leverantörer har medförde ett större lager, vilket förberedde oss väl inför högsäsongen.

Under kvartal 2 landade en större engångsorder, vilken levererades löpande under juli månad. 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 kunderna

ser ut att ha haft bra försäljning. Under sommarperioden har arbetet med att utveckla e-handeln intensifierats och en lösning bör kunna lanseras i början av 2024.

Som en del i marknadsföringen av den hopfällbara släpvagnen WallTrailer har en e-handel satts upp i Sverige. 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 s.r.o

Världsläget påverkade försäljning av släpvagnar och efterfrågan gick ner till en av de sämre perioderna i Ebecos historia. Till detta kom en svårighet att prognostisera, bland annat på grund av EasyFills omställning från direktförsäljning till partnerförsäljning, vilket bland annat påverkat inköp av stål som måste planeras i god tid för att få bra avtalspriser och tillförlitliga leveranser. Vi har därför låtit Ebeco att för stunden fokusera på att utveckla släpvagnsförsäljningen, eftersom det bör finnas en god utvecklingspotential på detta område. Ebeco är viktig för koncernen, eftersom inte bara tillverkning, utan också utveckling, anpassningar och manualer görs här.

Under året har Ebeco satsat mer på marknadsföring, bland annat med hjälp av webbsidan Walltrailer.com, som samlar återförsäljare globalt. Dessutom har den svenska e-handelsbutiken walltrailer.se satts upp i samarbete med Enjoy Sales.

I och med EasyFills order till Australien erhöll Ebeco den enskilt största beställningen av TurnLoader från EasyFill under 2023 och detta innebär mycket för vår fabrik i Slovakien.

Väsentliga händelser under kvartal 4, 2023

Koncernen

Nettoomsättningen i EasyFill-koncernen för kvartal 4, 2023 uppgick till 19 824 tkr (19 108), en ökning med 716 tkr. Ebitda uppgick till -2 992 tkr (-7 316) en ökning med 4 324 tkr.

Per den 31 december uppgår det egna kapitalet i koncernen till 39 770 (41 125) tkr och likvida medel uppgick till 6 232 tkr (2 205).

Under årets sista kvartal så avslutades en företrädesemission som tecknades till cirka 80%. Emissionen registrerades i början på november hos Bolagsverket. 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. 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.

Som en del av företrädesemissionen så var målet att lösa det kortfristiga lånet på 5,0 MSEK som upptogs i april 2023. Styrelsen valde i stället att förlänga befintligt lån i 12 månader till marknadsmässiga villkor. Kenty Invest AB via Richard Bagge (Styrelseordförande) samt FutureMind Invest AB via Tobias Sjölander (VD, Styrelseledamot) och Håkan Sjölander (Styrelseledamot) har lämnat borgensförbindelser för hela lånet.

Den enskilt viktigaste händelsen för koncernen under kvartalet var att EasyFills dotterbolag Ebeco som mottog en order för leveranser av nischsläpvagnar till kunden Mobiheat under första delen av 2024 till ett värde på cirka 11 MSEK.

Ingen särredovisning sker av finansiellt utfall för dotterbolagen Ebeco AS, EasyFill GmbH eller EasyFill Merchandising Solutions Limited. Bolagen ingår i sin helhet i koncernens utfall för perioden. I bolagen ingår främst kostnader för säljpersonal.

EasyFill

Nettoomsättningen i moderbolaget EasyFill AB för kvartal 4, 2023 uppgick till 7 034 tkr (4 346). En ökning med 2 688 tkr i jämförelse med samma period föregående år. Ökningen under kvartalet avser främst försäljning av RotoShelf hyllor till befintliga kunder men även TurnLoader Ambient.

Nettoomsättning för perioden januari till december uppgick till 15 516 tkr (22 501). Ebitda för perioden januari till december uppgick till -11 014 tkr (-6 637) en minskning med 4 377 tkr

Ebitda för kvartalet uppgick till -1 684 tkr (-8 315) en ökning med 6 631 tkr, justerad för reserveringar i jämförelseperioden (-3 640) var ökningen 2 991 tkr. Reservering för 2023 uppgick till 495 tkr.

Easyfill AB har gjort ett aktieägartillskott till Ebeco SRO med 2 601 tkr, tillskottet har skrivits ned med motsvarande belopp och belastar årets resultat i Easyfill AB

Tillsammans med vår partner i Australien har en större kedja 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 serverar 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 med planerat fysiskt möte i januari.

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 besöken gjordes från Chile, och under november månad besöktes butiken av en butikskedja från Malta som planerar att genomföra test under kvartal ett.

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 och kedjor. De första kundträffarna efter mässan är genomförda på plats i Frankrike och nu är målsättningen att genomföra tester under årets första kvartal med hyllor som är anpassade för producenter och deras specifika varumärken.

Som vi nämnt tidigare så var en viktig milstolpe uppstarten av ett ColdFront-projekt tillsammans med en större tillverkare. ColdFront är en kombination av kylpaneler, kylsystem, dörrar tillsammans med TurnLoader eller RotoShelf, som passar till mindre butiker och bensinstationer i mindre lokaler där det är svårt att komma in med fullstora MultiDeck. Under december tillverkades enligt plan den första testlösningen och projektet rullar nu vidare för att lansera ColdFront i Europa.

Som en del i marknadsföringen och som ett komplement till att boka möten via easyfill.se/booking genomfördes våra första 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

Nettoomsättningen för Enjoy Sales under kvartal 4 2023 uppgick till 7 033 tkr (8 315), en minskning med 1 282 tkr för kvartal 4. Nettoomsättning för perioden januari till december uppgick till 42 163 tkr (46 163). Ebitda för perioden januari till december uppgick till 2 952 tkr (1 356) en ökning med 1 596 tkr. Den främsta orsaken till förbättrat Ebitda är en ökad marginal, främst från minskade fraktkostnader.

Lagervärdet uppgår per sista december till 6 907 (12 888) tkr en minskning i jämförelse med motsvarande period föregående år och en minskning med 1 405 tkr för kvartalet. Under året har vi arbetat med att optimera lagervärdet under lågsäsong, lagervärdet föregående år var högt och avspeglade en osäkerhet gällande inköp under pandemin för att säkerställa leveranser.

För Enjoy Sales så är kvartal fyra en period som är lite lugnare, då försäljning av dryck minskar. Fokus under perioden har varit att säkerställa att fortsätta att få löpande leveranser till ett av de större bryggerierna i Sverige 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

Nettoomsättningen i Ebeco för kvartal 4 2023 uppgick till 9 791 tkr (11 211), en minskning med 1 420 tkr, justerad för internförsäljning till EasyFill var minskningen 3 745 tkr. Ebitda uppgick för kvartalet till -609 tkr (-952) en ökning med 343 tkr.

Nettoomsättningen för perioden januari till december uppgick till 31 445 tkr (52 263). Ebitda för perioden januari till december uppgick till -4 112 tkr (1 478). Försäljningen av släpvagnar uppgick under kvartalet till 5 792 tkr (8 165) en minskning med 2 373 tkr varav försäljning av släpvagnar via e-handeln har ökat med 463 tkr i jämförelse med samma period föregående år.

Arbetet har fortsatt med att i Slovakien 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 under 2024 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.

EasyFills dotterbolag Ebeco har mottagit en order för leveranser av nischsläpvagnar till kunden Mobiheat under första delen av 2024 till ett värde på cirka 11 MSEK. Ordern avser tillverkning av två olika modeller, MH70 och MH100, totalt cirka 130 släpvagnar med leveranser under 2024. Som vi tidigare har kommunicerat så har Ebecos omsättning under 2023 påverkats av lägre orderingång från kunden Mobiheat, denna order skapar framtidstro i en för stunden tuff bransch. Tillverkningen kompletterar EasyFills egna tillverkning av hyllsystem bra och kommer att påbörjas i januari för omgående leverans.

Mobiheat erbjuder bland annat en transportabel släpvagn som kan omvandlas till en värmecentral. Mobila värmecentraler är flexibla, effektiva och kostnadseffektiva värmelösningar som kan sättas upp snabbt och anpassas efter behov. Lösningen används exempelvis vid tillfälliga arbeten på byggarbetsplatser eller som värme vid nödsituationer.

Väsentliga händelser efter Q4, 2023

Koncernen

Extra bolagsstämma hölls av aktieägarna i EasyFill AB (publ) org.nr 556653-2924 torsdagen den 25 januari 2024 kl. 10.00 i bolagets lokaler i Bräcke, Industrigatan 10, Bräcke samt digitalt

utan rösträtt. Stämman beslutade enhälligt att inrätta teckningsoptionsprogram för nyckelmedarbetare, styrelseledamöter och för moderbolagets borgensmän. Vid fullt utnyttjande av samtliga tre teckningsoptionsprogram kommer 20 615 000 nya B-aktier ges ut, totalt antal aktier efter nyttjande av samtliga teckningsoptioner 232 929 386. De nya aktierna medför maximalt en utspädning om cirka 9,71 procent av det totala antalet aktier i bolaget vid tidpunkten för styrelsens förslag och cirka 8,87 procent av det totala antalet röster i bolaget vid tidpunkten för styrelsens förslag.

Teckningsoptionsprogrammen, som är identiska, framgår av kallelsen som publicerades den 11 januari 2024 och som finns att läsas på bolagets hemsida samt Spotlight Stock Market.

EasyFill

Fortsatt arbete med att bearbeta butikskedjor i Europa och USA. Under den första delen av 2024 har tre viktiga testinstallationer genomförts och tester kommer nu att genomföras av en större butikskedja i England, en amerikansk kedja och ett varumärke i Frankrike. Installationen hos butikskedjan i England har skett under februari och nu går vi vidare in i testfas. Den amerikanska kedja som tidigare bekräftade test av TurnLoader har under februari installerats av personal från EasyFill och medarbetare i USA, även denna går nu in i testfas för att verifiera produkten och räkna på återbetalningstiden. Installation hos ett varumärke är den första där vi ser en större utrullning vid bra test.

I samband med avtalet med Lane Industries så beställdes den första containern med cirka 60 TurnLoader som ska säljas av Lane Industries i Australien och Nya Zeeland. Tyvärr drog leveransen ut på tiden på grund av oroligheter i världen som drabbat båttransporter, men containern har nu anlänt till Australien.

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.

Fokus fortsätter att vara att skapa bearbetning av kedjor och varumärken för att ha en tydlig pipeline för att kunna med tiden få ett jämt flöde av affärer samt fört att nå vårt mål med utrullningar på kedjor.

Enjoy Sales

Ny samarbetspartner från januari månad är UBC Products från Ukraina. Enjoy Sales ska marknadsföra och sälja bolagets produkter i Sverige och Norge. Satsningen ses som ett bra komplement till den befintliga produkt-katalogen.

Förberedelser inför högsäsong pågår, med planering av inköp och leveranser inför kommande månader.

Ebeco

Uppstartad av produktion för leveranser av nischsläpvagnar till kunden Mobiheat som erhöles i slutet av 2023 med leverans under första delen av 2024 till ett värde på cirka 11 MSEK. Ordern avser tillverkning av två olika modeller, MH70 och MH100, totalt cirka 130 släpvagnar.

Leverans av en första prototyp av en ny nisch-släpvagn för utvärdering under kvartal 1 med möjlig leverans under 2024.

Kommentar från VD

Jag är fortfarande glad och tacksam att jag tog steget till att få vara med om att vidareutveckla och förändra EasyFill, och jag är nöjd med att när vi gör en återblick på året som gått, så ser vi att vi har skapat en stor förändring och att vi arbetar mot de mål som vi satt upp.

När det nu är det dags att summera 2023, ska jag försöka att göra det genom att nämna några av de viktigaste segrarna och framgångarna som vi har lyckats med under det första hela år som jag har varit VD på EasyFill. Jag ska också nämna några saker som vi borde ha kunnat göra bättre för att snabbare komma i mål med det som vi vill lyckas med.

Från dag ett när jag kom in så kunde jag konstatera att för att nå ut med EasyFill så behövde vi fokusera på några saker: Vi behövde strömlinjeforma den process som skall hjälpa våra partners i försäljning, order, tillverkning och leverans. Vi behövde arbeta med kvalitetssäkring för att se till att vi har nöjda kunder över lång tid. Vi behövde också få våra roterande hyllor att bli mer kända för butiker, butikskedjor och varumärken. Alltför få i världen känner till att man kan rotera för att fylla en hylla, samt att man med denna lösning också får en helt automatiserad frontning av varor. Det här måste vi även under 2024 fortsätta att mata ut för att utbilda framtidens butiker.

Vår huvudattraktion och viktigaste arbetsredskap har under året varit butiken EDEKA Schmoll i Kassel. Här har vi under året skapat videomaterial och tagit bilder som har gjort att vi kunnat öka marknadsföringen av våra hyllsystem markant, och vi har även fått de första besöken från potentiella kunder och partners. Marknadsföringen har gjort oss mer kända. Vi har fått nya följare på sociala medier och skapat inlägg som visats miljontals gånger.

Bästa under året har utan tvekan varit medverkan på EuroShop. 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. 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.

Vi håller oss till planen, att vi strukturerat och metodiskt fortsätter med marknadsföringen, med genomarbetade processer som ska förenkla framåt och med kontinuerlig bearbetning av butikskedjor. Allt för att nå den stora utrullningen 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, men vi är på väg åt rätt håll.

För att nämna något som jag tycker vi borde ha lyckats bättre med: Att få ut våra hyllor i Norden. Målet var att under året etablera en konceptbutik likt EDEKA Schmoll i Norden, något som vi tyvärr ännu inte lyckats med. Jag är också besviken att vi inte med hjälp av Schmoll-butiken eller avtalet med EDEKA kunnat nå ut bredare i Tyskland. Vi kan också se att det inte alltid är så lätt att driva affärer via partners, då det gör att vi kommer längre från kunderna. Vi har inte lyckats att nå de resultat vi förväntade oss när vi skrev partneravtal med HL Display och att allt tar längre tid än vad som var tänkt. Det har också varit kostsamt att gå från direktförsäljning till partnerförsäljning, men att min övertygelse är fortfarande att det är den bästa vägen för den organisation som vi har. Vi har skapat ambassadörer runt om i världen, men tyvärr inte fått den stora utrullning som vi önskat. Men jag kan också se att vår aktiva marknadsföring har skapat fler tester och fler kontakter med stora kedjor än förut, och vi har aldrig haft ett kvartal där vi har installerat på så många platser runt om i världen. Ju mer vi tillfällen vi skapar, desto större chans är det att vi når vårt mål med utrullning via en större kedja. Så vi kör på med "Turning shelves. Changing the future."

Glädjande är att se att vi under det sista kvartalet visar en omsättningsökning samt ett förbättrat resultat jämfört med ifjol.

Årsredovisning och Årsstämma

Årsredovisning för räkenskapsåret 2023 kommer att publiceras på Bolagets- och Spotlight stockmarkets respektive hemsidor (www.easyfillcorporate.com, www.spotlightstockmarket.com)

Publicering av årsredovisning sker i maj 2024. Årsstämma i Easyfill AB (publ.) är planerad att hållas i Sollentuna, med möjlighet att närvara digitalt, 30 maj 2024.

Aktien

Under 2023 handlades Easyfill AB:s (publ.) B-aktie till kurs om högst 0,90 kronor per aktie den 25 januari och lägst 0,16 kronor per aktie 13 december. Antal utgivna aktier uppgår per 31 december till 212 314 386 st.

Förslag till disposition beträffande bolagets förlust

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2023.

Granskning av revisor

Bokslutskommunikén har inte granskats av bolagets revisor.

Kommande rapporttillfällen

Delårsrapport för respektive kvartal publiceras:

Kvartal 1 den 16 maj,
Kvartal 2 den 29 augusti,
Kvartal 3 den 21 november,
Kvartal 4 med bokslutskommuniké 27 februari 2025

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

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 29 februari 2024.

Easyfill AB
Resultatrapport, utfall

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	79 902	109 895	15 516	22 501
Aktiverat arbete för egen räkning	323	1 042	323	1 042
Övriga rörelseintäkter	1 843	2 796	545	1 683
	82 068	113 733	16 385	25 226
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 56 443	- 75 381	- 11 209	- 15 494
Övriga externa kostnader	- 14 776	- 19 991	- 9 053	- 10 780
Personalkostnader	- 24 005	- 24 017	- 7 137	- 5 589
EBITDA	- 13 156	- 5 656	- 11 014	- 6 637
Av-/nedskrivningar av materiella och immateriala anläggningstillgångar	- 4 785	- 7 669	- 3 648	- 3 641
Finansiella poster				
Resultat från andelar i intressebolag och gemensamt styrda bolag	- 495	- 1 196	- 3 096	- 1 196
Räntekostnader och ränteintäkter	- 3 594	- 2 669	- 1 867	- 1 816
Resultat efter finansiella poster och avskrivningar	- 22 031	- 17 190	- 19 625	- 13 290
Skatt på årets resultat	-	- 10	-	-
Uppskjuten skatt	- 301	-	- 301	-
Koncernbidrag	-	-	1 760	888
Resultat för Period	- 22 332	- 17 200	- 18 166	- 12 402

Easyfill AB
Resultatrapport, utfall

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	19 824	19 108	7 034	4 346
Aktiverat arbete för egen räkning	89	- 526	89	292
Övriga rörelseintäkter	409	991	56	453
	20 323	19 573	7 179	5 091
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 12 806	- 10 347	- 4 645	- 3 948
Övriga externa kostnader	- 4 086	- 9 442	- 2 215	- 7 170
Personalkostnader	- 6 423	- 7 100	- 2 003	- 2 288
EBITDA	- 2 992	- 7 316	- 1 684	- 8 315
Av-/nedskrivningar av materiella och immaterialla anläggningstillgångar	- 599	- 2 880	- 405	- 1 852
Finansiella poster				
Resultat från andelar i intressebolag och gemensamt styrda bolag	- 495	- 1 196	- 3 096	- 1 196
Räntekostnader och ränteintäkter	- 754	- 664	- 306	- 441
Resultat efter finansiella poster och avskrivningar	- 4 841	- 12 056	- 5 491	- 11 804
Skatt på årets resultat	-	3	-	-
Uppskjuten skatt	- 301	-	- 301	-
Koncernbidrag	-	-	1 760	888
Resultat för Period	- 5 142	- 12 059	- 4 032	- 10 916

Easyfill AB

Balansrapport

Belopp i TKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	16 085	19 059	16 085	19 059
Materiella anläggningstillgångar	6 563	7 541	337	687
Finansiella Anläggningstillgångar	22 441	23 249	58 985	62 394
Goodwill	-	404	-	-
Summa anläggningstillgångar	45 088	50 253	75 407	82 140
Omsättningstillgångar				
Varulager	19 766	29 109	194	4 742
Kundfordringar	5 235	10 248	3 001	3 861
Övriga kortfristiga fordringar	5 556	6 271	8 421	6 059
Kassa och Bank	6 232	2 205	4 747	809
Summa omsättningstillgångar	36 790	47 833	16 362	15 471
SUMMA TILLGÅNGAR	81 878	98 086	91 769	97 611
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	21 231	11 850	21 231	11 850
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	10 911	9 109
Fritt Eget Kapital	16 034	29 275	34 620	45 391
Summa Eget kapital	37 266	41 125	66 762	66 350
Långfristiga skulder	13 385	10 214	3 024	3 208
Summa långfristiga skulder	13 385	10 214	3 024	3 208
Leverantörsskulder	10 075	12 168	3 250	1 796
Övriga kortfristiga skulder	21 152	34 579	18 733	26 257
Summa kortfristiga skulder	31 227	46 747	21 983	28 053
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	81 878	98 086	91 769	97 611

Easyfill AB (publ) Kassaflöde

Belopp i Tkr

	Koncern		Moderbolaget	
	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat efter finansiella poster	- 22 030	- 17 190	- 19 625	- 13 290
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	6 111	8 866	6 757	4 839
Betald skatt	- 85	133	-	39
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	- 16 004	- 8 191	- 12 868	- 8 412
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital				
Varulager	9 342	- 1 076	4 548	450
Kundfordringar	5 013	3 460	860	- 1 653
Övriga fordringar	780	2 708	- 602	2 074
Leverantörsskulder	- 2 093	- 4 774	1 453	903
Övriga kortfristiga skulder	- 8 235	2 316	- 2 649	8 612
Kassaflöde från löpande verksamhet	- 11 197	- 5 557	- 9 257	1 974
Investeringsverksamhet				
Förvärv immateriella tillgångar	- 323	- 1 451	- 323	- 1 451
Förvärv materiella tillgångar	-	- 120	-	- 204
Kassaflöde från investeringssverksamheten	- 323	- 1 571	- 323	- 1 655
Finansieringsverksamhet				
Nyemission	7 238	-	7 238	-
Upptagna lån	10 450	16 100	7 000	8 000
Amortering av lån	- 2 141	- 11 968	- 720	- 11 181
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	15 547	4 132	13 518	- 3 181
Periodens kassaflöde	4 027	- 2 996	3 938	- 2 862
Förändring av likvida medel				
Likvida medel vid årets början	2 205	5 201	809	3 671
Likvida medel vid periodens slut	6 232	2 205	4 747	809