

Pressmeddelande från EatGood Sweden AB
Borås den 30 mars 2026

EatGood – Affärsutvecklingen tar fart med ökade affärer och nya dialoger inom flera segment

Bakgrund och positionering

Bolaget vill i denna uppdatering ge en övergripande bild av nuläget, affärsläget och den riktning vi ser framåt.

Bolaget bedömer att dess teknologi är väl positionerad för att möta globala behov kopplade till effektivitet, arbetsmiljö och mer hållbara tillagningsmetoder. Samtidigt kan bolaget konstatera att genomslaget under en längre period inte motsvarat den potential som bedöms finnas i erbjudandet.

Detta är något bolaget nu ser en tydlig förändring i.

Ökad marknadsaktivitet

Under den senaste tiden har aktiviteten i marknaden ökat markant. Bolaget befinner sig i dialog med ett flertal större och etablerade aktörer inom olika segment. Demonstrationer har genomförts och affärsprocesser har inletts, där bolaget upplever ett tydligt skifte i hur teknologin tas emot och värderas.

Genomförda affärer och referenscase

Den nyligen kommunicerade ordern i Grekland är ett konkret exempel på denna utveckling. Ordern omfattar fyra enheter som installeras i den första restaurangen i en ny kedja, där bolagets teknologi utgör en central del av konceptet. Vid ett positivt mottagande finns potential för vidare uttrullning.

Bolaget har i sin kommunikation valt att ange antal enheter snarare än ordervärde. Detta är ett medvetet beslut kopplat till affärsmodellen, där försäljning sker genom distributörer och återförsäljare med varierande prisstrukturer mellan marknader.

Utveckling inom marina segmentet

Under en relativt kort tidsperiod har bolaget genomfört flera affärer inom segmentet, omfattande installationer på kryssningsfartyg, nyproduktion av fartyg samt offshore-applikationer. Bland annat har bolaget erhållit en order på två marina Lightfry-enheter för

installation på ett kryssningsfartyg tillhörande en av världens största globala rederikoncerner, med verksamhet inom såväl containerfrakt som kryssningsindustri och en flotta om närmare tusen fartyg. Enheterna uppfyller den internationella branschstandarden USPH och därmed högt ställda krav på hygien, säkerhet och driftsäkerhet. Leverans är planerad och bolaget bedömer affären som en stark kommersiell validering av teknologin i en miljö med mycket höga krav.

Vidare har bolaget genomfört affärer inom nyproduktion av fartyg, ett segment med höga tekniska och regulatoriska krav, där bolaget genom genomförda affärer etablerat en närvaro. Bolaget har även levererat lösningar till offshore-applikationer samt via etablerade leverantörer av marina kökslösningar.

Sammantaget bedömer bolaget att denna bredd av affärer utgör en tydlig kommersiell validering av teknologin. Den marina sektorn utgör därmed ett prioriterat segment för fortsatt etablering.

Marknadsförutsättningar

De senaste åren har varit utmanande, präglade av en svagare restaurangmarknad, höga kostnader och en orolig omvärld. Detta har inneburit en lägre efterfrågan i restaurangledet, där svagare försäljning lett till att många restauranger och storkök skjtit upp investeringar i ny utrustning. Detta har i sin tur påverkat både bolaget och dess distributörer och återförsäljare. I vissa fall har bolaget även sett att delar av distributionsledet inte fullt ut levt upp till förväntad aktivitetsnivå.

Bolaget arbetar idag mer aktivt tillsammans med sina internationella distributörer och partners genom gemensamma demonstrationer och affärsdrivande aktiviteter, med ett tydligare fokus på att omvandla intresse till affär.

Parallellt har bolaget även ökat sitt fokus på hemmamarknaden och arbetar därmed närmare slutkund. Under den senaste tiden har bolaget även sett en ökad affärsaktivitet inom segmentet kommunala badhus där affärer genomförts och installationer skett. Dessa miljöer ställer höga krav på säkerhet, arbetsmiljö och drift, vilket ligger väl i linje med bolagets erbjudande. Detta samlade arbete börjar nu ge resultat

Finansiell situation och åtgärder

Som tidigare kommunicerats har bolaget haft en ansträngd likviditet. Genom inkomna orders har bolaget kunnat reglera delar av sina skulder.

Parallellt har bolaget genomfört åtgärder inom kostnadskontroll och effektivisering, vilket har stärkt den finansiella disciplinen och skapat en mer hållbar plattform framåt.

En extra bolagsstämma kommer att hållas torsdagen den 2 april 2026. Vid stämman föreslås att styrelsen bemyndigas att besluta om nyemission. Syftet är att säkerställa handlingsutrymme för att kunna tillvarata de affärsmöjligheter som nu växer fram. Styrelsen arbetar aktivt med att utvärdera långsiktiga finansieringslösningar, i takt med bolagets ökade affärsaktivitet och de möjligheter som nu utvecklas.

I samband med stämman ges även möjlighet att ta del av bolagets verksamhet på plats, där aktieägare kan se teknologin i drift, ta del av produktionen samt provsmaka produkter tillagade med bolagets teknologi. Bolaget uppmanar samtliga aktieägare att delta och ser detta som ett värdefullt tillfälle att på plats få en ökad förståelse för verksamheten och det värde som byggs upp och att konkret se vad man som aktieägare faktiskt äger.

Sammanfattande bedömning

Sammanfattningsvis befinner sig bolaget i ett läge med ett tydligt ökat affärsdriv, fler pågående processer och ett växande intresse för bolagets teknologi. Bolaget bedömer att detta markerar början på nästa fas i bolagets utveckling.

Mot denna bakgrund bedömer bolaget att verksamheten befinner sig i en positiv utvecklingsfas, med en stärkt position och ökade affärsmöjligheter framåt.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Josef Ibrahim, VD EatGood Sweden AB

E-post: Josef@eatgood.se

Kort om EatGood

EatGood Sweden AB har utvecklat Lightfry-ugnen för att tillaga mat så som pommes frites utan frityrolja, vilket påverkar arbetsmiljön positivt för de som arbetar i restaurangköken men framförallt ger betydligt nyttigare mat för konsumenterna. Utöver att replikera fritering med olja så kan Lightfry ångkoka, grilla, rosta och torka råvaror som skapar oändliga möjligheter. EatGood står inför en kommande expansion av verksamheten med möjlighet till försäljning på en internationell marknad, inkluderandes marina installationer, till ett antal större kunder inom snabbmatsbranschen och restaurangbranschen samt andra matställen så som skolor, sjukhus, och personalmatsalar.