

EasyFill AB (publ) – Delårsrapport januari – september, 2025

”Vi ser ökad aktivitet på flera marknader, starkare partnerskap och tydliga tecken på att strategin vi lagt de senaste åren nu ger resultat.” Tobias Sjölander, CEO, EasyFill

Period 1 juli – 30 september, 2025

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 11 470 tkr (14 588), en minskning med 3 118 tkr i jämförelse med 2024. Exklusive avyttrade* verksamheter uppgick nettoomsättningen motsvarande period 2024 till 9 129 tkr, en ökning med 2 340 tkr, 25,6%.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -1 608 tkr (-4 334), en förbättring med 2 726 tkr i jämförelse med 2024. Exklusive avyttrade* verksamheter var förbättringen 1 223 tkr.
- Resultat efter skatt uppgick till -3 318 tkr (-7 070), en förbättring med 3 752 tkr i jämförelse med 2024.
- Likvida medel uppgick per 30 september till 1 186 tkr (1 325).
- Soliditeten uppgick till 39,23% (40,41).

Period 1 januari – 30 september, 2025

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 41 430 tkr (67 681), en minskning med 26 251 tkr i jämförelse med 2024. Exklusive avyttrade* verksamheter uppgick nettoomsättningen motsvarande period 2024 till 43 765 tkr, en minskning med 2 335 tkr, 5,3%.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -3 608 tkr (-6 896), en förbättring med 3 288 tkr i jämförelse med 2024. Exklusive avyttrade* verksamheter var förbättringen 2 174 tkr.
- Resultat efter skatt uppgick till -8 576 tkr (-13 994), en förbättring med 5 418 tkr i jämförelse med 2024.

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år).

* Ebeco s.r.o, Ebeco Slovakia s.r.o och Ebeco AS avyttrades 30 september 2024.

Se bifogat dokument för fullständig delårsrapport för EasyFill AB (publ).

Kommentar från VD, Tobias Sjölander

Det tredje kvartalet visar att vårt arbete med att bygga en stabil grund börjar bära frukt. Vi ser ökad aktivitet på flera marknader, starkare partnerskap och tydliga tecken på att strategin vi lagt de senaste åren nu ger resultat.

Vi har stabiliserat verksamheten och stärkt balansräkningen. Samtidigt ser vi nu tydliga resultat av de partnerskap vi byggt under flera år, samarbeten som steg för steg för oss närmare vårt mål.

Under kvartalet har vi tillsammans med våra samarbetspartners ITAB, HMY, HL Display, Viessmann och flera kylskåpstillverkare haft hög aktivitet på flera marknader. Särskilt glädjande är utvecklingen i Storbritannien där vår partner ITAB har installerat de första TurnLoader Ambient-sektionerna hos kunden Brookside, parallellt med Viessmanns första installation av ColdFront. I Frankrike har HMY genomgått både sälj- och teknikutbildning, installerat



TurnLoader Ambient i sitt showroom och visat upp produkten på E.Leclerc-mässan i Paris, vilket resulterade i ett mycket positivt mottagande.

Samtidigt ser vi fortsatt framdrift i våra internationella projekt. H-E-B i Mexiko har beslutat att utöka sitt pågående test av TurnLoader Ambient efter uppmätta försäljningsökningar, och vi har inlett ett utvecklingsarbete tillsammans med en tillverkare i Tyskland för att integrera RotoShelf i deras egenproducerade dryckeskylar. I Brasilien har samarbetet med Imbera återupptagits. De första RotoShelf-prototyperna har levererats och intresset från deras kunder, inklusive stora globala varumärken, är starkt.

Vi har också fått vår första order på vårt nya finansieringskoncept EasyPay, fyra sektioner TurnLoader Ambient till Jumbo i Nederländerna. EasyPay gör det möjligt för kunder att dela upp betalningen över tid, vilket underlättar beslutet att investera i våra lösningar och tydliggör den ekonomiska nyttan.

Utöver detta har bolaget fortsatt att arbeta aktivt med sin finansiella struktur. Den tidigare kommunicerade kvittningsemissionen till Dahlgren Capital PE om 6 mkr har nu registrerats, vilket stärker balansräkningen och fullföljer årets finansieringsplan.

När jag ser tillbaka på årets tre första kvartal känner jag en växande tillförsikt. Vi har stabiliserat verksamheten, förbättrat våra finansiella förutsättningar och byggt vidare på ett partnersätverk som ger oss en unik position. Samtidigt börjar marknaden på allvar upptäcka värdet av våra lösningar, att de inte bara sparar tid och kostnader utan också förbättrar varuexponering och försäljning i butik.

Även vårt dotterbolag Enjoy Sales har haft en bra utveckling under kvartalet, med ökad omsättning jämfört med föregående år. Bolaget har påbörjat marknadsföringen av sin e-handel inför säsongen 2026 och tecknat ett nytt avtal med en av de större bryggerikoncernerna i Sverige till ett värde om cirka 3–4 mkr. Leveranser av kyl- och frysskåp till flera SHL-arenor stärker varumärkets synlighet.

Efter en lugnare inledning på året för Enjoy Sales ser vi nu en omsättningsökning under tredje kvartalet, ett kvitto på att marknaden återhämtar sig lite.

Turning shelves. Changing the future.

För mer information kontakta
Tobias Sjölander
Chief Executive Officer
+46 70 660 54 23
tobias.sjolander@easyfill.se

www.easyfill.se
www.easyfillcorporate.com

Om EasyFill-gruppen

EasyFill AB är ett svenskt börsbolag som använder svenska patenterade innovationer för att öka försäljning, minska arbetsinsats och reducera matsvinn. EasyFill är ett innovationsdrivet företag med huvudfokus på att utveckla produkter som förenklar hanteringen av varor i butik och restauranger. Alla produkter som företaget tillverkar och säljer är patenterade på de stora marknaderna i världen. Försäljningen sker genom företagets egna bolag, genom återförsäljare och tillsammans med tillverkare av läskkylskåp och kylskåpsmöbeltillverkare som i sin tur säljer vidare sina produkter med EasyFills produkter installerade runt om i världen.

EasyFill är noterat på Spotlight Stock Market, Stockholm sedan maj 2007.



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 30 oktober 2025.