

EasyFill AB (publ) – Bokslutskommuniké för 2025

” Vi har under 2025 genomfört en medveten och nödvändig förflyttning mot en mer skalbar och partnerdriven affärsmodell.” Tobias Sjölander, CEO, EasyFill

Period 1 oktober – 31 december, 2025

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 9 821 tkr (8 589), en ökning med 1 232 tkr i jämförelse med 2024.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -3 681 tkr (-1 442), en minskning med 2 239 tkr i jämförelse med 2024.
- Resultat efter skatt uppgick till -5 908 tkr (-4 501), en minskning med 1 407 tkr i jämförelse med 2024.
- Likvida medel uppgick per 31 december till 226 tkr (1 268).
- Soliditeten uppgick till 27,6% (39,3).

Period 1 januari – 31 december, 2025

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 51 251 tkr (76 270), en minskning med 25 019 tkr i jämförelse med 2024. Exklusive avyttrade* verksamheter uppgick nettoomsättningen motsvarande period 2024 till 52 354 tkr, en minskning med 1 103 tkr, 2,1%.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -7 290 tkr (-8 339), en förbättring med 1 049 tkr i jämförelse med 2024.
- Resultat efter skatt uppgick till -14 485 tkr (-21 978), en förbättring med 7 493 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 bokslutskommuniké för EasyFill AB (publ).

Kommentar från VD, Tobias Sjölander

När jag ser tillbaka på 2025 är det tydligt för mig att detta har varit ett år där EasyFill tagit ett avgörande steg i sin utveckling. Efter flera år av uppbyggnad, tester och direkt försäljning har vi under året genomfört en medveten och nödvändig förflyttning mot en mer skalbar och partnerdriven affärsmodell. För mig handlar detta om att bygga ett bolag som kan växa internationellt utan att bli kapitaltungt och där vi nyttjar våra partners styrka, nätverk och lokala närvaro.

Efter avyttringen av Ebeco har vårt fokus varit helt riktat mot kärnverksamheten i EasyFill. Vi har gått från att själva driva försäljning och produktion i större utsträckning till att arbeta närmare globala industripartners med etablerad tillverkning och försäljningsorganisation. Det är ett strategiskt skifte som tar tid att genomföra, men som jag är övertygad om skapar betydligt bättre långsiktiga förutsättningar.

Under året har vi fortsatt att verifiera våra produkter genom installationer och tester hos kunder på flera marknader. Dessa projekt har varit viktiga, inte bara för försäljningen här och nu, utan framför allt för att visa att våra lösningar fungerar i praktiken och skapar värde i butik. Samtidigt har de gett oss trovärdighet i dialogen med partners och tillverkare.



Fjärde kvartalet blev på många sätt en tydlig bekräftelse på den väg vi valt. Licens- och leveransavtalet med Klimasan markerar för mig ett viktigt genombrott – från utvecklings- och projektfas till en mer strukturerad internationell affär. Genom denna typ av avtal kan vi skala vår affär utan att själva bära hela investeringen, samtidigt som vi når fler marknader via våra partners befintliga nätverk.

Inför EuroShop 2026 har vi också tagit ett mycket viktigt steg i hur vi positionerar EasyFill. För tre år sedan var vår tydliga målsättning att få vår lösning in i ITAB:s erbjudande. I dag är vi där. Vi samarbetar även med Viessmann och har fått våra första installationer, bland annat på Münchens flygplats. För mig är detta ett tydligt kvitto på att den strategi vi lagt långsiktigt nu börjar bära frukt. I stället för att bygga vår närvaro i egen regi har vi valt att samla vårt erbjudande genom våra partners. Det är ett medvetet val som speglar vår ambition att vara nära kunderna via aktörer som redan har relationerna, distributionen och den lokala organisationen på plats. EuroShop kommer därför att bli en mycket viktig och intensiv vecka för EasyFill, där vi inte bara visar våra lösningar utan också knyter avgörande kontakter inför framtiden.

Parallellt har vi arbetat med att stärka vår leverantörsstruktur. Tillverkning sker fortsatt i Kina, men vi utvärderar även kompletterande tillverkningspartners i Indien för att skapa lägre kostnader, ökad flexibilitet och bättre leveranssäkerhet. Detta är en viktig del i att möjliggöra en licensbaserad affär där volym kan byggas utan att risknivån ökar.

På koncernnivå har 2025 också varit ett år där vi tagit tydliga steg för att stärka den finansiella strukturen. I nära samarbete med Dahlgren Capital har vi genomfört viktiga finansierings- och refinansieringsåtgärder som gett oss bättre långsiktig stabilitet. För mig har detta varit avgörande för att kunna fokusera fullt ut på strategi och affärsutveckling.

Min målsättning framåt är tydlig: EasyFill ska bygga långsiktiga licensintäkter genom starka partnerskap, effektiv tillverkning och en tydlig närvaro nära kunden. Vi har under 2025 lagt grunden för detta skifte. Nu handlar det om att fortsätta genomföra, steg för steg.

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 19 februari 2026.