

EasyFill AB (publ) – Delårsrapport april – juni, 2026

"EasyFill tar steg från dialog till genomförande, samtidigt som Enjoy Sales visar en tydlig potential genom ökad försäljning och en växande e-handel." Tobias Sjölander, CEO, EasyFill

Period 1 april – 30 juni, 2026

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 16 575 tkr (17 147), en minskning med 572 tkr i jämförelse med 2025.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -639 tkr (-1 338), en förbättring med 699 tkr i jämförelse med 2025.
- Resultat efter skatt uppgick till -2 734 tkr (-3 188), en förbättring med 454 tkr i jämförelse med 2025.
- Likvida medel uppgick per 30 juni till 2 039 tkr (1 084)
- Soliditeten uppgick till 16,9% (30,9).

Jämförelsetal inom parentes avser (motsvarande period) föregående år.

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

Kommentar från VD, Tobias Sjölander

Det andra kvartalet har på många sätt varit ett kvartal präglad av framsteg. Samtidigt har det varit en mycket tung period för mig personligen.

Den 29 april avled EasyFills grundare och styrelseledamot Håkan Sjölander efter en tids sjukdom. För bolaget innebär det att vi förlorade vår grundare och en av de starkaste drivkrafterna bakom EasyFills utveckling. För mig innebär det att jag förlorade min pappa.

Pappa och jag arbetade tillsammans i mer än 30 år och hade kontakt i princip varje dag. Saknaden är stor, både efter honom som pappa och som det bollplank och stöd han alltid varit i arbetet med EasyFill. EasyFill hade inte funnits utan Håkan och mycket av det vi arbetar med i dag bygger vidare på hans idéer, uthållighet och övertygelse. För mig känns det därför väldigt viktigt att fortsätta utveckla det han byggde upp.

Trots den tunga perioden tycker jag att vi har tagit flera viktiga steg framåt. Många av de dialoger vi hade under EuroShop har gått vidare till konkreta tester, integrationer och affärer. Samarbetet med FrigoZika har utvecklats, tillsammans med ITAB har vi startat tester med nya kunder. Under kvartalet tecknade vi ett treårigt licens- och leveransavtal med en global tillverkare med en minsta årlig volym om 10 000 hyllor. Det är precis den utveckling vi vill se, att gå från dialog och test till återkommande affärer och större volymer.

Vi fortsätter samtidigt att utveckla våra arbets sätt. EasyFill Workspace används nu mer aktivt i försäljningsprocessen med planering av utseendet av hyllorna, därtill börjar vår nya leveransstruktur från Kina komma på plats. För mig handlar det om att göra EasyFill mer skalbart och bättre rustat för större internationella affärer.

Jag vill också lyfta Enjoy Sales. Bolaget fortsätter att utvecklas positivt och jag tycker att e-handeln är särskilt intressant. Vi ser allt fler nya kunder, bland annat fristående butiker och restauranger, som själva hittar till webbshoppen och lägger order. Vi ser även enskilda köp på närmare 100 000 kronor som betalas direkt med kreditkort. Det visar att e-handeln kan bli betydligt mer än en kanal för mindre kompletteringsorder.



Jag bedömer att e-handeln på sikt har potential att nå omkring 10 MSEK i årlig omsättning. Det är ingen prognos, men det visar vilken möjlighet jag ser i att fortsätta utveckla den digitala försäljningen parallellt med Enjoy Sales etablerade kundbas. Kombinationen av lönsamhet, minskad kapitalbindning och en växande e-handel gör utvecklingen i Enjoy Sales väldigt intressant.

Efter kvartalets utgång har vi även säkrat en bryggfinansiering om 4,0 MSEK, vilket ger oss ytterligare handlingsutrymme i det fortsatta arbetet.

När jag ser framåt är mitt fokus tydligt: vi ska omvandla de tester och samarbeten vi har byggt upp till order och volymer. Vi har fortfarande mycket arbete framför oss, men jag tycker att vi går in i andra halvåret med fler konkreta möjligheter än på länge.

För egen del går jag vidare med en stor saknad, men också med en stark beslutsamhet. Pappa trodde på EasyFill, på våra produkter och på vår förmåga att lyckas. Jag är fast besluten att fortsätta det arbete vi påbörjade tillsammans och göra allt jag kan för att förvalta hans livsverk på bästa möjliga sätt.

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 20 augusti 2026.