

EasyFill AB (publ) – Delårsrapport juli – september, 2026

”Vi är närmare affär i flera viktiga projekt och använder nu våra erfarenheter och nya verktyg för att ta dem hela vägen till beslut och större utrullningar.” Tobias Sjölander, CEO, EasyFill

Period 1 juli – 30 september, 2026

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 11 463 tkr (11 470), en minskning med 7 tkr i jämförelse med 2025.
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -881 tkr (-1 608), en förbättring med 727 tkr i jämförelse med 2025.
- Resultat efter skatt uppgick till -2 537 tkr (-3 318), en förbättring med 781 tkr i jämförelse med 2025.
- Likvida medel uppgick per 30 september till 2 595 tkr (1 186).
- Soliditeten uppgick till 9,6% (39,2).

Jämförelsetal inom parentes avser (motsvarande period) föregående år.

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

Kommentar från VD, Tobias Sjölander

Det tredje kvartalet har fortsatt i samma riktning som vi beskrev efter Q2. Vi har flera projekt som har gått från dialog och test till betydligt mer konkreta diskussioner om affärer, samarbeten och framtida volymer. Vi är inte framme ännu, men jag tycker att vi steg för steg flyttar fram våra positioner. USA-marknaden är särskilt spännande. Under kvartalet har vi fördjupat samarbetet med B-O-F, som kompletterar det arbete vi redan gör i USA och ger oss ytterligare möjligheter att nå större amerikanska kedjor och varumärken. Fokus ligger på lösningar som kan skalas och rullas ut i ett större antal butiker snarare än enskilda installationer. B-O-F har under kvartalet köpt in både ML-900-kylskåp från Efficold utrustade med RotoShelf® och TurnLoader™ ColdFront. Tillsammans planerade vi också deltagandet på NACS i Las Vegas. Efter kvartalets utgång genomförde vi resan till USA, deltog på NACS och besökte även B-O-F i Chicago. Det gav oss möjlighet att både utvärdera marknadens intresse för våra lösningar och föra diskussionerna om samarbetet vidare.

Vi har genomfört flera lyckade tester i USA genom åren, men ännu inte nått den större kommersiella utrullning som vi arbetar mot. Därför är B-O-F intressant för oss, inte som en ersättning för det vi redan gör i USA, utan som ett komplement och ytterligare en väg mot större volymer. Parallellt fortsätter vårt nära samarbete med ITAB. Där arbetar vi med två tester som har pågått under en längre tid och där vi nu befinner oss betydligt närmare beslut. Ett av projekten är nära ett kommersiellt avslut och det andra befinner sig i slutfasen av testperioden. En viktig del i arbetet nu är att dra nytta av de erfarenheter vi har från tidigare tester. Vi har vid flera tillfällen varit nära att nå hela vägen men inte fått den bredare utrullning vi arbetat mot. Målet är att den här gången inte falla på målnöret, utan att använda våra erfarenheter tillsammans med de verktyg och arbetssätt vi nu har byggt upp för att skapa ett tydligare beslutsunderlag för kunden och bättre förutsättningar att ta projekten hela vägen till affär.

En viktig skillnad mot tidigare tester är hur vi idag arbetar med uppföljning och beslutsunderlag. Testerna följs upp veckovis med filmer, rapporter och planogram, där EasyFill WorkSpace blivit en viktig del. WorkSpace används för att jämföra TurnLoader™ med traditionella hyllor, optimera produktplacering och beställningspunkter samt skapa underlag för konfigurerings, order och installation. Nästa steg är att använda AI-agenter för att importera kundernas befintliga planogram och automatiskt översätta dem till TurnLoader™-lösningar. Det är en viktig del i att kunna hantera större framtida utrullningar mer effektivt.



Enjoy Sales fortsätter samtidigt att leverera en stabil verksamhet. Omsättningen var lägre under kvartalet, men både EBITDA och resultat efter skatt förbättrades jämfört med föregående år. Arbetet med lageroptimering har också fortsatt och lagernivån är nu väsentligt lägre än tidigare, vilket minskar kapitalbindningen samtidigt som leveransförmågan upprätthålls.

När jag summerar kvartalet tycker jag framför allt att vi har kommit längre i de projekt som betyder mest för EasyFills framtida utveckling. B-O-F ger oss nya möjligheter i USA, testerna tillsammans med ITAB närmar sig avgörande steg och WorkSpace utvecklas för att stödja större utrullningar. Det är fortfarande affärer och volymer som räknas, men jag tycker att vi nu har fler konkreta möjligheter framför oss än på länge.

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 29 oktober 2026.