

30 maj 2017, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Kvartalsrapport 1 2017.

**Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653–2924, uppgick till 11 074 KSEK (10 116 KSEK) under kvartal 1 2017. En omsättningsökning med 958 KSEK (9,4%)
Resultatet efter finansiella poster under perioden blev – 2 225 KSEK (244 KSEK).**

Nyckeltal i Koncernen, (KSEK)

Period: Kvartal 1, 2017 (Kvartal 1, 2016) KSEK

Omsättning: 11 074 (10 116)

Rörelseresultat efter avskrivningar: - 2 003 (- 453)

Resultat efter finansiella poster: - 2 225 (244)

Rörelsemarginal %: - 18,09 (4,48)

Antal utestående aktier vid periodens slut: 58 453 388 (53 538 316)

Resultat per aktie, kr: -0,038 (0,005)

Soliditet %: 79,64 (47,76)

Allmänna Kommentarer Q1

Q1 2017 präglades av fortsatt marknadsbearbetning på de marknader där Bolaget fått fotfäste.

Organisationen i Tyskland och Sydafrika utökades med en person på respektive marknad för att öka försäljningsaktiviteterna.

Bolaget la stora resurser på branschmässan EuroShop som återkommer till Düsseldorf, Tyskland vart tredje år. Bolaget ställde ut samtliga produkter mellan den 5 och 9 mars och som brukligt väckte EasyFills smarta hyllsystem stor uppmärksamhet.

Ny försäljningsdirektör

Oliver Eischeid EasyFill GmbH lämnar succesivt VD uppdraget i Tyskland och är sedan mitten av mars utsedd till försäljningsdirektör i EasyFill koncernen.

Vidare:

Omsättningen i koncernen ökade med knappt 1 000 KSEK (9,4%). Många prospektiva affärer är sedan länge på gång med kunder i olika länder som väntar på slutliga beslut. EasyFill arbetar även hårt för att finna lämpliga distributionspartners runt om i världen för att en bredare etablering ska påskyndas.



Under kvartalet inleddes ett tätt samarbete med Ebeco som sedermera gick samman i sin helhet med EasyFill efter beslut på årsstämman den 27 april 2017. Samgåendet gör att utveckling/anpassning av Bolagets produkter för olika kyldiskar och butiksinredning kan påskyndas och att Ebeco även har egen produktion gör att sammanslagningen har mycket goda förutsättningar att bli ett gott äktenskap.

Väsentliga händelser efter 31/3 2017

Bolaget jobbar fortsatt hårt för att få grepp på marknaden och nå större försäljningsvolymmer och det ska ske genom etablering av samarbetspartners på olika internationella marknader.

HL Display

Under hösten 2016 inleddes samtal med det internationellt verksamma HL Display om samarbete. Detta resulterade i ett distributionsavtal som pressmeddelades den 17 maj 2017.

HL-Display har verksamhet i 50 länder via egna säljbolag och partners. Huvudmarknader är Sverige, Frankrike och Storbritannien. Bolagets ca 100 säljare gör i snitt 3 kundbesök per dag och således ca 300 kundbesök totalt dagligen.

Alla EasyFills produkter kommer att erbjudas till HL-Displays samtliga kunder på samtliga marknader.

Nya partners (de väsentligaste)

Utöver samarbetsavtalet med HL Display har EasyFill tecknat distributionsavtal med australienska Fusion Co, israeliska B-Smart retail, spanska L.N Avanza Soluciones samt ungerska CoolTech. Diskussioner pågår med ytterligare återförsäljare.

Samtliga dessa är väletablerade på sina marknader och ser EasyFills patenterade produkter som bra komplement till befintlig verksamhet men utan tvekan sticker, förutom HL Display, företaget Fusion Co från Australien ut.

Fusion Co (Australien o Nya Zeeland)

Fusion Co är ett marknadsledande företag på de marknader man verkar där en av affärsidéerna är att förenkla för varumärkesägare och butiker genom minskade kostnader för hantering av varor och därmed ökad försäljningen. Utifrån ett flertal möten (Skype och fysiska) kan konstateras att Fusion Co är den precis den samarbetspartnern EasyFill söker efter.

Fusion Co har påbörjat marknadsbearbetningen med EasyFills samtliga patenterade produkter i Australien och Nya Zeeland. Initialt kommer all tillverkning ske i Europa men i förlängningen finns planer på tillverkning av ståldelarna i Australien genom deras lokala kontakter.

Efficold, Spanien

EasyFill jobbar på flertalet olika produktsortiment



- Läskedryckskylskåp
- MultiDeck (stora kylmöbler)
- Torra butikshyllor

Delar av koncernledningen i EasyFill kommer från tillverkning av kommersiella kylskåp, vilket innebär att bolagets första produkt, RotoShelf patenterades och såldes till tillverkare av läskedryckskylskåp. EasyFill har hittills tvingats anpassa RotoShelf till existerande kylskåp vilket fungerat acceptabelt men inte 100%.

Sedan första RotoShelf för kommersiella kylskåp lanserats har målet varit att forma ett samarbete med en tillverkare som förstått att skräddarsydda kylskåp för RotoShelf är produkter som har stora förutsättningar på världsmarknaden.

Sommaren 2016 träffade EasyFill den spanska tillverkaren Efficold, ett företag ingående i Onera Group med en omsättning på ca 14 BN Euro och är därmed en av de tio största företagskoncernerna i omsättning i Spanien.

Efficolds VD och koncernledningen såg omedelbart möjligheterna att man med skräddarsydda läskedryckskylskåp har möjligheter att nå ytterligare framgång på marknaden.

Under Q1 2017 har ett flertal möten hållits och i maj 2017 visades den första skräddarsydda läskedryckskylskåpen (bensinstationsmässan i Munster i Tyskland). Skillnaden med de RotoShelf Bolaget sålt fram till nu (och kommer fortsätta sälja) är att Efficold har möjlighet till sex hyllor för 50 cl pet i sitt kylskåp mot konkurrenternas fem, vilket ger 20% ökad kapacitet i kylan jämfört med ett standardkylskåp.

Det första kylskåp som lanseras på alla marknader Efficold verkar på, är en 90cm bred kyl, men redan under hösten 2017 planerar Efficold att lansera ytterligare två modeller, 60 och 70 cm breda.

EasyFill kommer lansera produkten till samtliga våra egna bolag (Sverige, Norge, Tyskland, Slovakien, Sydafrika). Dessutom kommer EasyFills återförsäljare att erbjuda möjlighet att sälja Efficolds produkter.

Efficold för just nu förhandlingar med Marco Company i USA (det bolag som samäger EasyFill America med EasyFill AB). Craig Nickell, VD i Marco Company, säger i sin kommentar att detta kommer öppna den amerikanska marknaden för dem när det gäller försäljning av kommersiella kylskåp.

Fusion Co kommer också att lansera produkten i Australien och Nya Zeeland.

MultiDeck

En av komponenterna för framgång på marknaden är att de stora tillverkarna av MultiDeck (stora kylmöbler) anpassar sina produkter för EasyFill och sedan sommaren 2016 har detta succesivt hänt.

EasyFills RotoShelf 1250/2 för kyldiskar har testats och godkänts som certifierat tillbehör till Carriers kyldiskar och detta gör att hela Carriers försäljningskanal öppnats för EasyFill och RotoShelf. Carrier är ett globalt företag och ett



samarbete med dem skapar förutsättningar för en bred lansering för eftermontering i befintliga kyldiskar på marknaden.

Förutom Carrier har som tidigare pressmeddelats har också MultiDeck tillverkarna Hauser och KMW tagit fram produkter som är anpassade för EasyFill.

Kunder och prospekt

Nedan följer en kort genomgång av en del av de projekt som initierats och genomförts under Q1 2017.

Enjoy Sales AB

- Marknadsför och säljer kommersiella kylskåp i Sverige

För Enjoy Sales AB som säljer läskedryckskylskåp till den svenska marknaden är kvartal 1 en uppstartsperiod för högsäsongen som är kvartal 2 varje år.

Affärerna flyter på som tidigare år och just nu ser året att bli enligt budget vilket är i paritet med föregående år.

EasyFill AB

- Utvecklar, marknadsför och säljer RotoShelf och SwingOut internationellt

Sammanslagning med Ebeco AS/Ebeco s.r.o

Under Q1 lades grunden till den sammanslagning av EasyFill AB och Ebeco AS/Ebeco S.r.o som slutfördes i samband med Bolagets årsstämma som hölls den 27 april 2017.

Ebeco har lång erfarenhet av utveckling och tillverkning av hyllsystem och tack vare en utvecklingsavdelning av högsta kvalitet och en fabrik med modern maskinpark har man möjlighet att på mycket kort tid ta fram prototyper till de utvecklingsprojekt som pågår och samtidigt ha kapacitet att tillverka stora serier. Samgåendet ses som en avgörande bit i pusslet som EasyFill lägger för snabb etablering i internationell skala.

För ytterligare information om Ebeco affären hänvisas till pressmeddelande 2017-03-30 (finns på Aktietorget's hemsida)

Ebeco koncernen ingår i koncernen sedan den 27 april 2017. Kvartal 2, 2017 kommer att vara det första tillfället att rapportera konsoliderat resultat efter sammanslagningen.

EuroShop

Den 5- 9 mars ställde EasyFill ut på branschmässan EuroShop i Düsseldorf. Bolaget lade stora resurser på att verkligen göra ett avtryck på denna mässa och mätt i antalet prospekt var mässan en stor succé. Förutom EasyFills egna monter fanns Bolagets produkter i fyra andra företags montrar; Hauser, KMW, Ay-pas samt Proso samtliga producenter av MultiDeck kyldiskar. Efter mässan har uppföljningsarbetet pågått och flertalet intressanta samarbetspartners och potentiella affärer har identifierats och diskussioner pågått.

Ett bevis på EasyFill framgångsrika mässa är att Bolagets produkter lyftes fram i det internationella mässmagazinet när mässan summerades.

http://www.eurocis-tradefair.com/cgi-bin/md_euroshop/lib/pub/tt.cgi/Spotlight_on_innovation_technological_eye_candy_in_the_halls.html?oid=37296&lang=2&ticket=g u e s t

Tillverkare:

- Under perioden levererade Bolaget plasthyllor till etablerade kunder. Slutkunderna var tillverkare av läskedrycksskylskåp. Bolagets strategi är att finna distributionspartners och att fokusera på butiksledet, som drar de faktiska fördelarna av Bolagets produkter..

Samarbeten med flera tillverkare av kyldiskar ledde till att Bolagets produkter kunde visas upp i flera företags montrar under EuroShop och att ha etablerade samarbeten är viktigt vid försäljning till butiksledet.

Avtal skrevs med det spanska bolaget Exkal, internationell tillverkare av kyldiskar, samt österrikiska kyldisktillverkaren Hauser som är stor på den tyska marknaden. Hauser visade som första kyldisktillverkare upp en kyldisk specifikt anpassad till RotoShelf och man upplevde mycket stort intresse för kyl- och hyllsystem under EuroShop.

Återförsäljare:

- Bolagets återförsäljare i Norge och Belgien har fortsatt sin marknadsbearbetning och flertalet installationer har utförts på respektive marknad.

Som tidigare meddelats är det del av Bolagets strategi att knyta ytterligare återförsäljare till bolaget och på det sättet genomföra en bredare marknadsetablering. Exempel på intressanta länder är Spanien, Italien, England, Frankrike, Polen, Israel samt Australien. Deltagande på EuroShop var strategiskt viktigt i sökandet efter lämpliga partners.

Sverige:

- Bolaget etablerade ett nära samarbete med ICA Sverige där en utvecklingsgrupp utsågs med syftet att anpassa EasyFills produktportfölj till de problemområden som handlarna identifierat. Det avtalades även om att EasyFills lösningar för dryck och juice ska erbjudas samtliga handlare via ICAs webhandelsplats.

Nya resurser:

Under Q1 2017 har bolaget anställt två nya personer i organisationen

Tyskland:

Andreas Kwicien, Order/Sales

Sydafrika:

Ryan Scott, Area Sales Manager



EasyFill GmbH – Tyskland

Fram till mars 2017 pågick direktförsäljning av Bolagets produkter till butiksledet. Som en del av Bolagets strategi skiftades därefter fokus till att utveckla de återförsäljare som Bolaget knutit till sig i Tyskland.

Distribution och logistik till tysktalande länder samt Belgien skedde via ett logistikcenter i Düsseldorf. EasyFill GmbH har tre etablerade återförsäljare i Tyskland och tecknade ett samarbetsavtal under kvartalet med företaget Kältering i Schweiz.

Försäljning:

Omsättningen i Tyskland ökade kraftigt i % dock fanns ingen större omsättning motsvarande period 2016.

EasyFill America (50% ägt)

Det hälftenägda EasyFill America startades maj 2016 vilket innebär att bolaget funnits på marknaden i ett år. Under kvartal ett 2017 utsågs Aaron Bennett som ansvarig för bolagets verksamhet i Nord- och Sydamerika.

Under detta första verksamhetsår har bolaget ställt ut på flera olika mässor och man har skickat ut provprodukter till flera olika stora kunder.

Att etablera en ny produkt på marknaden tar tid och Craig Nickell VD i Marco Company som delägar EasyFill America till 50% svarar följande på frågan om framtiden för EasyFills produkter i USA:

Fråga: Är EasyFills produkter svårare att sälja än ni förväntat er?

”EasyFill-produkterna är inte svårare att sälja än vi trodde i den meningen att när vi berättar för kunderna om dem ser de potentialen och är väldigt exalterade över möjligheterna. Det svåra är att ingenjörsfasen för varje projekt tar längre tid än vi trodde och vi avsätter nu mer tekniska resurser för att stödja detta.”

Fråga: När kommer de stora orderarna?

”Vi kommer att få volymer på dessa projekt - borde vara i år”

Fråga: Vad tror du om skraddarsydd läskedrycks kylskåp för RotoShelf i Nord- och Sydamerika?

”Efficold kylarna är väldigt spännande. Jag tycker att den viktigaste delen är att detta kommer att leda till att True och de andra OEM-företagen reagerar så dom också kommer med skraddarsydd kylskåp för RotoShelf”

Övrig kommentar från Craig

Vår flaskhals är utvecklingsavdelningen - det är det område vi jobbar med. Varje vecka ökar våra projekt för EasyFill.



EasyFill Southern Africa (50% ägt)

Det av EasyFill AB hälftenägda EasyFill Southern Africas lokala säljbolag, Clever Store Shelves (CSS), påbörjade marknadsbearbetning på samma sätt som gjordes initialt på den Tyska marknaden, mot de butiker som är handlarstyrda. Bolagets anställde 1/1 2017 Ryan Scott som Area Sales Manager.

Granskning av revisor

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisor.

VD Kommentar

TTT= Things Takes Time (Saker tar tid)

I dagarna är det tio år sedan EasyFill noterades på Aktietorget. Tio år är en ofantligt lång tid och jag trodde inte att det skulle vara så svårt att få EasyFills patenterade produkter etablerade på marknaden, men med facit i hand kan jag konstatera att det inte är lätt att erövra en marknad även om de produkter vi har är mycket smartare än standardprodukter.

Frågan är varför och här följer några svar

De sju första åren tillverkades ramar och hyllor i plåt och när vi sedan bestämde oss för att göra samtliga hyllor i plast så stoppades utvecklingen delvis av och det tog en tid innan vi var igång igen.

Är marknaden emot oss? Ja i ett inledningsskede ses bolag som EasyFill med egna patenterade produkter som en parasit hos vissa tillverkare.

Ett litet räkneexempel:

Om en läskedryckstillverkare beställer läskedryckskylskåp med standard hyllor för 5 miljoner kronor hos en tillverkare av läskedryckskyl och kylarna kostar, för enkelhetens skull, 10 000 sek styck så händer följande:

Investeringssumma: 5 miljoner

Pris per kyl: 10 000 sek

Antal sålda kylskåp: 500st

Vinst per kyl (påhittad): 50% = 5000:-

Vinst hela affären för tillverkaren av kylskåpen: 1 750 000:-

Så kommer då EasyFill in i affären; EasyFill som inte har en egen kyl utan säljer till kylskåpstillverkaren

Investeringssumma: 5 miljoner (läskedryckstillverkaren ökar inte sin investering då de har samma budget)



Istället för 500 kylskåp får nu tillverkaren sälja 350st kylskåp eftersom priset på kylan ökar med RotoShelf

Antal sålda kylskåp: 350st

Vinst per kyl (påhittad): 50% (EasyFill och tillverkaren av kylskåpet

Vinst för tillverkaren av kylskåpen: 1 750 000:-

Vinst hela affären EasyFill: 750 000:-

Vad som händer för kylskåpstillverkaren är således att denne förlorar pengar på att man låter EasyFill bli en del av totalaffären, det kylskåpstillverkaren inte tänker på är att slutkunden (läskedryckstillverkaren) ökar sin försäljning och minskar sina hanteringskostnader med RotoShelf och långsiktigt kommer läskedryckstillverkaren öka sina inköp och Kylskåpstillverkaren blir vinnare på sikt.

Efficold

Tillverkning av läskedryckskylskåp domineras av några stora aktörer och dessa är svåra att påverka men när aktörer som Efficold kommer in på marknaden och tar marknadsandelar av de etablerade jättarna så tvingas dom också hänga med i utvecklingen som i detta fallet är att skraddarsy kylskåp för RotoShelf för att kunna sälja.

Oliver Eischeid

Oliver började jobba för EasyFill för ca två år sedan och han är fantastiskt duktig på det han gör. Han har mer än tjugo års erfarenhet av att jobba mot den typ av kunder EasyFill jobbar mot, under de två åren i Tyskland har han fått flera butikskedjor samt flera stora tillverkare av MultiDeck att teckna avtal och anpassa sina kylmöbler så att de enkelt passar för EasyFills produkter.

Eftersom Oliver jobbat internationellt under många år var steget från VD I Tyskland till att bli försäljningsdirektör internationellt helt naturligt. Oliver kommer att tillföra koncernen internationell erfarenhet och påskynda processen för de kontakter han redan tagit med EasyFills produkter.

Ebeco

För oss aktieägare är sammanslagningen med Ebeco i Norge och Slovakien ytterst tillfredsställande. Vi får nu möjlighet till egen tillverkning i ett land där kvaliteten är hög. Vi får en utvecklingsavdelning där processen kan göras väldigt kort från idéskiss till färdig produkt. Redan efter några månader har vi flera nya smarta förändringar på gång som minskar våra produktionskostnader och förenklar produkterna och ökar värdet för våra kunder.

På köpet får vi Ebecos försäljning av släpvagnar i 18 länder, en försäljning som ökar från år till år. Siffror som kommer visa sig i våra kvartalsrapporter framåt. Under Q1 har försäljningen av släpvagnar ökat mycket kraftigt.



Fusion Co

Fusion Co i Australien och Nya Zeeland har stora möjligheter att bli en nyckelspelare i EasyFill och det beror på att man har stor kunskap om den marknad de jobbar på och våra produkter passar som handen i handsken.

HL Display

Om HL kommer igång i den utsträckning man själva tror på så kommer det visa sig i vår försäljning men som vanligt vet jag att det tar tid men att försäljningen kommer det är jag övertygad om.

Carrefour

Vår återförsäljare i Belgien (D'heldt) har installerat RotoShelf i några butiker i Belgien och den information vi fått tills nu är att man är ytterst nöjda med testresultaten som visar på ökad försäljning samt minskad arbetsinsats.

Återförsäljare

Vi har nära få återförsäljare på gång i länder där vi ännu inte är etablerade några exempel är Polen och Irland där har vi avtalsförhandlingar på gång och dessa är just nu i slutförhandling, efter det anser vi att vi täcker de delar av världen vi vill jobba på och vi kommer inte aktivt leta ytterligare utan nu skall all fokus läggas på de kunder vi har.

Självklart är jag besviken över att vi ännu inte kunnat boka och leverera några större ordrar men jag är lika övertygad som förut om att de kommer. Våra roterande hyllor och vetskapen om dem sprider sig på marknaden som ringar på vattnet vilket förr eller senare kommer att få genomslag i våra siffror. Det är bara en tidsfråga.

Håkan Sjölander

VD

EasyFill AB (publ.)

Rapportdatum 2017/2018

30/5 Q1 2017

31/8 Q2 2017

26/10 Q3 2017

28/2 2018 Bokslutskommuniké 2017

För ytterligare information kontakta:

VD: Håkan Sjölander hakan.sjolander@easyfill.se

Marknads och försäljningschef: Jens Nisu jens.nisu@easyfill.se

Ekonomichef: james.gray@easyfill.se



För mer info besök gärna: www.easyfill.se

Kort om EasyFill

EasyFill är ett skandinaviskt utvecklingsbolag där huvudfokus är utveckling av produkter som förenklar hanteringen av varor i butiker och restauranger. De produkter som utvecklas skall patenteras och lanseras med världen som marknad tillsammans med samarbetspartners.

EasyFill har sin bas i Bräcke i Jämtland där utveckling, försäljning och administration sker. EasyFill är sedan maj 2007 listat på Aktietorget.

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 maj 2017.

Resultaträkning

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2017-01-01	2016-01-01	2017-01-01	2016-01-01
	2017-03-31	2016-03-31	2017-03-31	2016-03-31
Nettoomsättning	10 568	10 116	2 785	2 713
Aktiverat arbete för egen räkning	506	-	506	-
Övriga rörelseintäkter	-	-	-	-
	11 074	10 116	3 291	2 713
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-7 963	-6 321	-1 661	-488
Övriga externa kostnader	-2 407	-2 180	-1 628	-1 575
Personalkostnader	-2 342	-1 162	-1 061	-621
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-
Avskrivning	-365	-	-365	-
	-2 003	453	-1 424	29
Rörelseresultat				
Finansiella kostnader				
Räntekostnader och liknade kostnader	-222	-209	-34	-58
	-2 225	244	-1 458	-29
Resultat efter finansiella kostnader				
Skatt	-	-	-	-
Koncernbidrag	-	-	-	-
Resultat för Period	-2 225	244	-1 458	-29

Balansräkning

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2017-03-31	2016-03-31	2017-03-31	2016-03-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	24 290	23 128	24 290	22 929
Materiella anläggningstillgångar	2 628	2 719	2 600	2 719
Finansiella Anläggningstillgångar	14 478	533	15 659	1 182
Summa anläggningstillgångar	41 396	26 380	42 549	26 830
Omsättningstillgångar				
Varulager	9 334	9 110	1 628	1 662
Kundfordringar	6 065	5 231	2 274	2 435
Övriga kortfristiga fordringar	5 034	8 202	13 098	3 713
Kassa och Bank	3 950	634	1 817	23
Summa omsättningstillgångar	24 383	23 177	18 817	7 833
SUMMA TILLGÅNGAR	65 779	49 557	61 366	34 663
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	-5 845	-5 347	-5 845	-5 347
Fond för utvecklingsutgifter	-2 706	-	-2 200	-
Fritt Eget Kapital	-43 834	-18 321	-48 097	-18 245
Summa Eget kapital	-52 385	-23 668	-56 142	-23 592
Långfristiga skulder	-6 147	-8 747	-2 814	-3 747
Konvertibla skulder	-	-2 516	-	-2 516
	-6 147	-11 263	-2 814	-6 263
Leverantörsskulder	-4 839	-7 775	-1 025	-1 934
Övriga kortfristiga skulder	-2 408	-6 851	-1 385	-2 874
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-65 779	-49 557	-61 366	-34 663

Nyckeltal

	2017-03-31	2016-03-31
Omsättning KSEK	11 074	10 116
Rörelseresultat KSEK	-2 003	453
Resultat efter skatt KSEK	-2 225	244
Rörelsemarginal %	-18,09%	4,48%
Antal utestående aktier vid periodens slut	58 453 388	53 538 316
Resultat per aktie sek	-0,038	0,005
Soliditet %	79,64%	47,76%