

31 augusti 2017, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Kvartalsrapport 2 2017.

**Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653–2924, uppgick till 32 009 KSEK (26 918 KSEK) under kvartal 1+2 2017. En omsättningsökning med 5 091 KSEK (15%)
Resultatet efter finansiella poster under perioden blev – 4 355 KSEK (-2 022 KSEK).**

Nyckeltal i Koncernen, (KSEK)

Period: Kvartal 1 + 2, 2017 (Kvartal 1 + 2, 2016) KSEK

Omsättning: 32 009 (26 918)

Rörelseresultat efter avskrivningar: - 3 834 (- 1 606)

Resultat efter finansiella poster: - 4 355 (- 2 022)

Rörelsemarginal %: - 11,98 (-5,97)

Antal utestående aktier vid periodens slut: 73 067 356 (53 538 316)

Resultat per aktie, kr: -0,075 (-0,038)

Soliditet %: 75,87 (74,13)

Ekonomisk kommentar

Detta är den första rapporten som inkluderar Ebeco koncernen (försäljningskontor i Oslo och fabrik i Nizna, Slovakien) i de konsoliderade siffrorna och vinsten för perioden 28:e april till 30 juni är inkluderad i det konsoliderade resultatet, förutom detta har även goodwill för 18 MSEK tillkommit i immateriella tillgångar. Det konsoliderade resultatet har förbättrats med cirka 350TSEK tack vare Ebeco AS och Ebeco SRO. Även på andra poster i balans- och resultaträkningen märks effekten av att Ebeco numera ingår i räkenskaperna varför jämförelsen med föregående år inte blir riktigt relevant.

Nettoomsättning i koncernen har ökat under Q2 tack vare Ebeco koncernen. Personalkostnader samt rörelsekostnader ökade också till följd av samgåendet med Ebeco.

Koncernen har fortsatta förluster på grund av höga investeringskostnader med marknadsföring och utvecklingskostnader. Den förväntade omsättningsökningen syns ännu inte men kommer.

Den ekonomiska rapporten är inte reviderad av bolagets revisor.

Väsentliga händelser under Q2

EasyFill AB

- På årsstämman den 27 april röstades apportförvärvet av Ebeco koncernen igenom. EasyFill fick således full tillgång till produktionsapparat och utvecklingsavdelning samt befintlig försäljning av släpvagnar och butiksutrustning fr o m 28 april från vilket datum Ebeco ingår i Easyfill-koncernens räkenskaper.
- Flertalet centrala kontakter med ledande internationella butikskedjor ledde under perioden till beslut om utvärderingsinstallationer av Bolagets produkter. Dessa installationer genomfördes efter periodens slut.
- Beställningar från befintliga OEM kunder har fortgått. Dock lyckades inte Bolaget nå samma nivå som året innan då det levererades stora mängder kompletta RotoShelf (ramar samt hyllor) och detta ledde till lägre omsättning till denna kundkategori under perioden då försäljning av endast hyllor ger lägre omsättning men högre marginal än att sälja kompletta RotoShelf.
- Flertalet distributionsavtal slöts under perioden och nätverket av återförsäljare anses vara tillräckligt för närvarande.
- Samarbetet med Efficold fördjupades och resulterade i de första beställningarna och ett utvecklingsprojekt för att ta fram totalt tre olika kylskåpsmodeller för RotoShelf initierades.

Ebeco Släpvagnar

Försäljningen av Ebeco släpvagnar i Europa ökade med 15% under perioden och under sommaren smyglanserades försäljning av släpvagnar i Sverige via nätet och en hemsida som bygger på befintligt material är lanserad;
www.scantrailer.se.

Släpvnagsförsäljning kommer att ske i ett separat bolag med egen organisation men kommer ingå i EasyFill koncernen.

Under perioden har förhandlingar påbörjats med stora återförsäljare i Spanien och Frankrike. Dessa distributionsavtal förväntas slutförhandlas inom kort och försäljning påbörjas under första kvartalet 2018.

Enjoy Sales AB

Försäljningen av läskedryckskylskåp till den svenska marknaden fortsatte under kvartal 2 med i stort sett lika antal som samma kvartal 2016. Enjoys kunder är stabila och verksamheten genererar plussiffror.

Väsentliga händelser efter periodens slut

- Efter perioden har Bolaget tagit in 5 MSEK i investeringslån via Almi/Norrlandsfonden samt ytterligare 6 MSEK i lån, båda till marknadsmässiga villkor.
- Den tyska butikskedjan EDEKA har beslutat att skriva avtal med EasyFill som godkänd leverantör till hela kedjan. Detta är ett resultat av de testinstallationer av RotoShelf som genomförts och gör det enklare att nå större volymer till kedjan än då enskilda butiker behöver uppsökas. Det gör det samtidigt möjligt att enklare introducera nya produkter till EDEKA. EDEKA är Tysklands största livsmedelsbutikskedja med ca 12 000 butiker.
- Butikskedjan Aldi Nord, har under sommaren testat och utvärderat RotoShelf 1250/2 i två butiker och rapport förväntas inkomma under slutet av augusti. Aldi Nord har totalt 2500 butiker i Tyskland, men bedriver även verksamhet i Danmark, Frankrike, Benelux och Polen samt till viss del i USA.
- Butikskedjan Lidl, med huvudkontor i Tyskland har internt utvärderat RotoShelf 1250/2 för dryck och kommer under hösten att genomföra marknadstester i två butiker. Lidl har totalt ca 10 000 butiker med internationell spridning och marknaderna är fria att välja bland godkända leverantörer och utrustning.
- Efter tester har en av världens största butikskedjor med Frankrike som bas (finns i många länder) beslutat om utrullning av RotoShelf 1250/2 till 45 butiker i Belgien med beräknad start i september. Samma kedja kommer under hösten att utvärdera en nyutvecklade version av SwingOut Ambient. Installationen av fyra sektioner av de första nyutvecklade SwingOut Ambient skedde i Antwerpen måndag v. 35. Från butikskedjan är intresset stort och följs installationen följs därför noggrant av deras ledande personer.
- Under augusti har ColdFront med SwingOut installerats i en Shell bensinmack i Tyskland. RotoShelf lösningen tillverkas av EasyFill själva medan väggpaneler, dörrar och kylutrustning tillverkas av underleverantörer men all leverans sker EasyFills varumärke. ColdFront kan nu erbjudas med både RotoShelf och SwingOut beroende på butikens layout. EasyFill kan nu på allvar erbjuda ett alternativ till traditionella kyldiskar då avtal finns med leverantör av isolerade paneler, dörrar samt kylenheter i olika storlekar, intresset från Shell är stort och om testen utfaller till belåtenhet kommer leveranser att ske i flera länder World Wide.
- Den norska grenen av världens största tillverkare av läskedrycker testar i skrivande stund en variant av RotoShelf med den helt nya produkten TopSlider. TopSlider, där man hänger flaskan i korken, TopSlider har färdigutvecklats under våren och är nu redo för marknadstest. Om testen faller väl ut har kunden avsatt medel för inköp redan under 2017 men den stora lanseringen kommer ske 2018.
- Efficold är ett spanskt företag som tillverkar läskedryckskylskåp och tillsammans med dem har EasyFill utvecklat tre kylskåpsmodeller i fullhöjd = 2 meter. Tre modeller i samma höjd kommer introduceras på marknaden 60cm, 70cm och 90 cm. EasyFills VD Håkan Sjölander och Efficolds VD Manuel Pastor tillsammans med försäljningscheferna i

respektive bolag hade på tisdagen v. 35 ett möte i Bryssel där planerna för en total lansering runt om i världen gicks igenom. På mötet informerade Efficold om att man levererat den första Efficold kylan med RotoShelf till ett stort bryggeri och att man skickat offert på 300st enheter med leverans omgående om offerten antas. Denna första leverans är en testorder och fler order är redan planerade för denna kund.

- Den stora skillnaden med dessa kylskåp i jämförelse med andra kylskåpsmodeller är att dessa kylskåp är skräddarsydda för RotoShelf och har sex hyllor i stället för andra modeller som har fem hyllor, det som möjliggör sex hyllor är att ljusskylten sitter på dörren istället för över dörren, kapaciteten med sex hyllor är stor och vi förlorar i princip inga antal flaskor i jämförelse med standardhyllor i en kyl med fem hyllor.
- Efficold är en fullsortimenttillverkare av kommersiella kylskåp och hela deras produktrange inklusive de tre specialtillverkade skåpen för RotoShelf kommer att lanseras i samtliga EasyFill bolag men också tillsammans med våra partners i USA, Australien, Norge, Belgien, Irland, Syd Afrika o.s.v.
- EasyFills amerikanska delägda bolag, EasyFill America, har nu verkat på USA marknaden strax över ett år, under det året har flera mycket bra kontakter med EasyFills produkter etablerats och flera tester är på gång hos flera olika butikskedjor.
 - En av testerna som sker just nu gäller ColdFront där den kompletta produkten (kylrumsväggar, kylanläggning, glasdörrar och SwingOut) levererats av bolaget. Testen sker hos världens störst livsmedelskedja. Butikskedjan som har 12 000 butiker har uttryckt sitt gillande och om testresultaten visar den försäljningsökning och hanteringsminskning efter testperioden kommer leveranser att ske fortlöpande.

Bakgrund till varför TopSlider hyllor kan visa sig så viktiga framåt

- En av anledningarna till att EasyFill förvärvade Ebeco under våren 2017 var att bolaget hade utvecklat en hylla där flaskor i olika storlekar kan hängas i korken i stället för att ställas på en butikshylla. Flaskan hänger således i TopSlider hyllan och den fylls på bakifrån och fronten på hyllan är rak. I en RotoShelf kan TopSlider och EasyFills olika hyllmodeller blandas allt utifrån behov.
- Traditionella läskedrycker tappar idag marknadsandelar eftersom de innehåller mängder av socker och många nya konkurrenter med olika typer av smaksatt vatten där sockerhalten är liten tar marknadsandelar.
- En av läskedryckstillverkarna som upplevt det uppkomna problemet är en världens största tillverkare av läsk och en av åtgärderna man tar är att lansera designade flaskor som skiljer ut sig från mängden och på så sätt attraherar konsumenten. Med start i Norge investerar nu den stora läskedryckstillverkaren i en komplex maskin som tillverkar flaskor (blåser) i alla tänkbara designer. Problemet med att designade flaskor är att man alltid måste ta hänsyn till att flaskan har vikten långt ner så den inte tippas för enkelt i butikshyllan och det innebär att man är låst i viss



design. Att hänga flaskan i halsen/korken löser viktproblemet eftersom flaskan då inte kan tippa som den kan göra på en standardhylla och då är flaskdesignern mycket friare i sin design.

VD-kommentar

Att slå ihop två företag till ett är slitigt även om man i stort sett är överens om allt. EasyFill har nu tillgång till en välrustad och professionell utvecklingsavdelning bestående av sex personer som kvalitetssäkrar hela utvecklingsflödet på ett sätt som inte var möjligt tidigare. Modern programvara som underlättar allt från skapandet av monteringsanvisningar till programmering av produktionsverktygen är ytterligare fördelar som detta förvärv ger EasyFill som koncern.

Från Bräcke har vi under perioden flyttat all utveckling till Slovakien och redan nu ser vi att utveckling och förbättring av våra produkter kommer att förenklas och några smarta lösningar som kommer att förenkla installationer är redan klara.

En ny RotoShelfram med:

- *Väsentligt mindre med stål*
- *Steglös flyttbara hyllor*
- *Steglös breddjustering*
- *I ramen kan TopSlider och våra plasthyllor blandas för maximalt nyttjande*

Denna nya utvecklade RotoShelf kommer att användas i läskedryckskylskåp i olika bredder samt i MultiDeck kylskåp.

SwingOut Ambient

Den produkt som har störst potential av EasyFills produkter men också den där konkurrensen är störst är torra hyllor i butik. Jag är den förste att erkänna att vi hittills inte fått fram den ultimata produkten men med vårt samgående med Ebeco med egen utvecklingsavdelning och tillverkning av prototyper har möjligheterna till en väl fungerande produkt till rätt tillverkningspris ökat väsentligt. På utvecklingsavdelningen i Slovakien har vi utvecklat en ny SwingOut Ambient och de fyra första enheterna installerades i en butik i Antwerpen på måndag v.35. Jag var själv på plats och konstaterade att installationen var relativt enkel och att den färdigmonterade lösningen med produkter på plats i hyllorna var väldigt säljande. Testen sker nu i denna butik och vi kommer veckovis att följa resultatet tillsammans med butikskedjan.

Förutom SwingOut Ambient testar butikskedjan i några andra butiker EasyFills produkter och de återrapporteringar vi får är positiva. Att en av världens största butikskedjor med säte i Frankrike testat flera av våra produkter och är otroligt imponerad av det utfall man får är glädjande.



Att Efficold från Spanien har utvecklat tre kylskåpsmodeller skräddarsydda för RotoShelf är ytterst spännande. Dessa tre RotoShelf kylskåp kommer lanseras i stora delar av världen dels av Efficold själva, dels av EasyFill och EasyFills partners. Från dag ett med RotoShelf har min högsta önskan varit att någon tillverkare av läskedrygskylskåp skulle utveckla sina produkter skräddarsydda för EasyFill och nu har det hänt och jag tror detta kommer att göra så fler tillverkare tvingas göra detsamma.

Min uppfattning är att med Efficolds skräddarsydda RotoShelf kylskåp på marknaden kommer RotoShelf att bli det självspelande piano jag trott på.

TopSlider hyllan

Att försäljningen av läskedrycker med socker i minskar för de stora världsledande företagen är inget de bara accepterar utan man letar nya tänkbara vägar att behålla de intäkter dessa produkter ger. De flesta läskedryckstillverkarna tillverkar själva sina plastflaskor på de egna bryggerierna, tillverkningen sker från plastgranulat eller från halvfabrikat, man blåser sedan flaskor i former och flaskan får det utseende man önskar.

Med start i Norge börjar nu en av världens största tillverkare av läsk att designa flaskor i olika modeller för att öka försäljningen, med TopSlider hyllan där alla tänkbara storlekar av flaskor hängs i nacken/korken behöver designer av flaskorna inte vara lika noga med var vikten på flaskan är störst. Att sedan TopSlider hyllan har helt rak framkant och är monterad i RotoShelf och fylls på bakifrån gör att denna hylla har stora möjligheter att bli en världssuccé.

Från test till etablerad produkt

Att komma in på marknader med produkter som RotoShelf kan kännas som att var det enklaste i världen men efter flera år på marknaden så vet jag att det är svårare än man anar.

Men nu känns det som om tiden för tester är över och vi får nu avtal med många olika företag som skriver leverans- och samarbetsavtal med oss, några exempel:

Carrefour

Lidl

Aldi

Edeka

HEB

Listan kan göras mycket längre men just nu slutar jag här

Som några av er säkert vet så är EasyFill sponsor till Östersunds Fotbollsklubb en klubb som just nu är ytterst framgångsrika, ÖFK har en slogan som säger:

”Vi ger oss aldrig” och den slogan gäller också för EasyFill.



I det delägda EasyFill Sydafrika fortgår marknadsbearbetningen på fortlöpande men ännu har inte butikskedjan som beställde en stor utrullning av våra produkter 2016 lyckats få ordning på sin ekonomi så man kan sätta sina planer i verket och vi som företag kan bara vänta och se vad som händer.

Släpvagnar

När vi i våras blev ett bolag med Ebeco så fick vi också en ytterligare hörnsten i företaget, förutom stor kompetens på utveckling och tillverkning av butiksinredning så fick vi också en komplett släpvagnsfabrik med försäljning av släpvagnar runt om framförallt i Europa. Släpvagnstillverkningen startades så sent som 2011 så det är en relativt ung verksamhet men framgångarna har kommit snabbt och skälet till det är produkternas höga kvalitet.

Det sätt man drivit försäljning på är dels via internetförsäljning på bolagets två hemmamarknader = Norge och Slovakien och i övriga länder via återförsäljare. Idag har bolaget försäljning i ca 15 länder. Försäljningen via internet i Norge och Slovakien fungerar väldigt bra och dagligen under säsong besöks hemsidorna av ca 500 personer. Trots att Ebeco själva säljer via nätet i Norge så har man ändå också återförsäljare som handlar direkt på fabriken i Slovakien till fabrikspriser. Eftersom konceptet med försäljning via nätet och återförsäljare fungerar så är EasyFills målsättning att succesivt bygga upp den verksamheten i världen på det sättet, med början i Sverige.

Kvaliteten på Ebecos släpvagnar är hög, slutpriset till kunden är bra eftersom det finns få mellanhänder. Företagets släpvagn WallTrailer väcker stort intresse och är vägen in till återförsäljarna.

Håkan Sjölander

VD

EasyFill AB

Denna rapport har inte granskats av företagets revisor.

Rapportdatum för 2017

Q3 2017: 2017-11-30 (denna senareläggs från ursprungligt datum 11 november)

Bokslutskommuniké 2017: 2018-02-28

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/slovakiskt 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 sitt huvudkontor 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 31 augusti 2017.

Resultaträkning

	6 månader		6 månader		Q2		Q2	
	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2017-01-01 2017-06-30	2016-01-01 2016-06-30	2017-01-01 2017-06-30	2016-01-01 2016-06-30	2017-04-01 2017-06-30	2016-04-01 2016-06-30	2017-04-01 2017-06-30	2016-04-01 2016-06-30
Belopp i KSEK								
Nettoomsättning	29 728	26 918	5 634	7 013	19 160	16 802	2 849	4 300
Aktiverat arbete för egen räkning	2 281	-	1 012	-	1 775	-	506	-
Övriga rörelseintäkter	-	-	-	-	-	-	-	-
	32 009	26 918	6 646	7 013	20 935	16 802	3 355	4 300
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	- 22 034	- 21 086	- 4 158	- 4 207	- 14 071	- 14 765	- 2 497	- 3 719
Övriga externa kostnader	- 6 494	- 2 919	- 3 449	- 1 025	- 4 087	- 739	- 1 821	550
Personalkostnader	- 5 829	- 3 600	- 2 373	- 1 929	- 3 487	- 2 438	- 1 312	- 1 308
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-	-	-	-	-
Avskrivning	- 1 486	- 919	- 730	- 919	- 1 121	- 919	- 365	- 919
	- 3 834	- 1 606	- 4 064	- 1 067	- 1 831	- 2 059	- 2 640	- 1 096
Rörelseresultat	- 3 834	- 1 606	- 4 064	- 1 067	- 1 831	- 2 059	- 2 640	- 1 096
Finansiella kostnader								
Räntekostnader och liknade kostnader	- 521	- 416	- 87	- 159	- 299	- 207	- 53	- 101
	- 4 355	- 2 022	- 4 151	- 1 226	- 2 130	- 2 266	- 2 693	- 1 197
Resultat efter finansiella kostnader	- 4 355	- 2 022	- 4 151	- 1 226	- 2 130	- 2 266	- 2 693	- 1 197
Skatt	-	-	-	-	-	-	-	-
Koncernbidrag	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultat för Period	- 4 355	- 2 022	- 4 151	- 1 226	- 2 130	- 2 266	- 2 693	- 1 197

Balansräkning

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2017-06-30	2016-12-31	2017-06-30	2016-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	43 141	24 084	23 990	24 084
Materiella anläggningstillgångar	7 413	2 693	2 535	2 639
Finansiella Anläggningstillgångar	14 492	14 923	43 050	15 660
Summa anläggningstillgångar	65 046	41 700	69 575	42 383
Omsättningstillgångar				
Varulager	17 144	8 746	2 823	1 414
Kundfordringar	11 890	6 700	4 882	2 787
Övriga kortfristiga fordringar	5 078	5 098	6 553	7 943
Kassa och Bank	2 358	11 971	2 056	10 480
Summa omsättningstillgångar	36 470	32 515	16 314	22 624
SUMMA TILLGÅNGAR	101 516	74 215	85 889	65 007
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	- 7 306	- 5 845	- 7 306	- 5 845
Fond för utvecklingsutgifter	- 3 212	- 2 200	- 2 200	- 2 200
pågående emission	-	-	-	-
Fritt Eget Kapital	- 66 503	- 46 970	- 70 621	- 49 556
Summa Eget kapital	- 77 021	- 55 015	- 80 127	- 57 601
Minoritet	- 288			
Långfristiga skulder	- 5 448	- 4 122	- 2 556	- 2 039
	-		-	
	- 5 448	- 4 122	- 2 556	- 2 039
Leverantörsskulder	- 13 279	- 5 832	- 2 496	- 1 535
Övriga kortfristiga skulder	- 5 480	- 9 246	- 710	- 3 832
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	- 101 516	- 74 215	- 85 889	- 65 007

Nyckeltal

	2017-06-30		2016-06-30
Omsättning KSEK	32 009		26 918
Rörelseresultat KSEK	- 3 834	-	1 606
Resultat efter skatt KSEK	- 4 355	-	2 022
Röreslemarginal %	-11,98%		-5,97%
Antal utestående aktier vid periodens slut	73 067 356		53 538 316
Resultat per aktie SEK	- 0,060	-	0,038
Soliditet %	75,87%		74,13%