



25 augusti 2014, Bräcke

EasyFill AB (publ.) –kvartalsrapport 2 2014.

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653-2924, uppgick till 20 408 TKR (14 027 TKR) under kvartal 1+2 2014. Omsättningen har ökat med ca 6 380 TKR under perioden. Detta är självklart positivt men att bolaget faktiskt även visar ett resultat före skatt på 1 567 TKR (-1 373) är mycket glädjande och en tydlig indikator på att bolaget går åt rätt håll. Målsättningen att visa ett positivt resultat för helåret 2014 ser ut att kunna infrias.

Nyckeltal i koncernen, TSEK

Period: Kvartal 1+ 2, 2014 (Kvartal 1+2, 2013) TSEK

Omsättning: 20 408 (14 027)

Rörelseresultat efter avskrivningar: 1 802 (-852)

Resultat efter finansiella poster: 1 567 (-1 373)

Rörelsemarginal %: 8,83 (-6,07)

Antal aktier: 48 609 379 (44 784 338)

Resultat per aktie, kr: 0,032 (-0,031)

Soliditet %: 37,27 (27,61)

Redovisning av resultat och kommentarer.

Enjoy Sales AB (helägt dotterbolag för försäljning av kylar på den svenska marknaden)

Försäljningen och resultatet det bästa vi haft på många år. Huvudskälet till det är att Enjoy Sales har bytt samarbetspartner från Klimasan till Frigoglass. Detta har givit bolaget ett flertal fördelar bland annat:

- De flesta produkter produceras i Rumänien vilket ger kortare ledtider från då produkterna lämnar fabrik och snabbare intäkter.*
- Minskade kostnader för garantiservice*

Efterfrågan på kylskåp utrustade med RotoShelf Multi samt Enjoy's serviceanda är två viktiga faktorer som skapat den ökade försäljningen.

Samarbetet med Frigoglass fungerar sömlöst och är även det en starkt bidragande orsak till framgången. Förutom dessa skäl har marknaden mognat och många butiker accepterar helt enkelt inte att det ställs ut kylskåp utan RotoShelf.



Marknadsföring:

En ny hemsida är lanserad sedan början på sommaren där det i framtiden ska kopplas till en webshop. www.enjoysales.se

Framåt:

Nya kunder fortsätter att rada upp sig.

EasyFill AB (moderbolag i koncernen med produktansvar för RotoShelf)

Försäljningen har inte kommit igång på allvar men intresset måste trots detta framstå som stort då företaget har ett stort antal diskussioner på gång över i stort sett hela världen. 2014 skall ses som ett upprampningsår då kontakter etableras, utveckling sker och marknadstester pågår.

Försäljning:

På den svenska marknaden har bolaget fått ovärderlig draghjälp av Enjoy Sales tack vare att det säljs fler kylskåp än på många år och många av dessa är utrustade med RotoShelf Multi.

Bland slutkunderna som köpt produkterna finns Spendrups, Carlsberg, Axfood och Celsius, Coca Cola

Under våren har bolaget anställt en ny säljare som utgår från kontoret i Sollentuna. Nils Wallgren kommer att vara en viktig stöttepelare under den intensiva period som bolaget befinner sig i. Så snart han är varm i kläderna och visar prov på att han behärskar tempot och kundkontaktorna kommer han att få ta utökat ansvar för försäljningen. Ytterligare säljare kan komma att anställas under andra halvan av året för att ta hand om det stadigt ökande intresset.

Status hyllor och tillbehör:

Under perioden har ytterligare investeringar i verktyg skett. Detta för att förstärka och ytterligare komplettera det utbud av färdiga/nästan färdiga hyllor och tillbehör som bolaget nu har på plats.

Kunder och status på pågående projekt:

Första halvåret 2014 har bolaget fortsatt att bearbeta kontakter från mässorna i Tyskland. Det pågår diskussioner i olika stadier i nästan alla världsdelar; Europa, USA, Sydamerika, Afrika, Asien och Australien.

För en utomstående kan det synas märkligt att det tar så lång tid tills försäljningen kommer igång. Då ska man komma ihåg följande:

- Det är stora organisationer som bolaget har att göra med och beslutsfattande från visat intresse till order/tester tar lång tid.*
- Konservativ bransch där inte mycket revolutionerande har hänt de senaste 50 åren.*



- *RotoShelf* skräddarsys för varje enskild kylmodell (observera kylmodell ej enstaka kyl). Denna process är tidskrävande men nödvändig. Ungefärlig tidsåtgång per projekt ca 16 veckor från ritningar inkommit till utvecklingsavdelningen.
- Fokus har legat på Cabinet-line (glasdörrskylskåp). Säljcykeln för denna bransch tar sin början i Q3 i Europa då tillverkarna presenterar sortiment och priser för kunderna (bryggerier, dryckesproducenter etc). Order läggs till tillverkarna sent Q3, början av Q4. Order till oss bör således komma i slutet av Q4 för leverans i Q1.
- Utveckling av Case-line lösningar är långt gångna och där finns inte samma variationer i säljcykel då inköp sker löpande under kalenderåret vilket kommer att jämna ut säsongsvariationerna.

Återförsäljarnätverk (avsikten med detta nätverk är att kunna adressera andrahandsmarknaden för kylar som redan finns ute i butiker)

EasyFill bygger nu ett återförsäljarnät runt om i världen där arbetssättet kommer att likna det sätt som Enjoy Sales jobbar på i Sverige då denna modell fungerar.

Klara ÅF med påskrivna avtal:

Sydafrika (eeZee) - Etablerad kontakt med SAB Miller, SPAR, Checkers och Woolworths bland annat.

Australien (Avem) - Återförsäljare av kylar och liknande utrustning i AU och NZ. Leverantör till Lion Breweries som bla har Pepsi i AU och NZ

Benelux (D'held) - återförsäljare av hylllösningar för eftermontering och liknande utrustning i Benelux. Leverantör till bla Delheize, Colruyt och Esso.

Danmark (Vibocold) - Återförsäljare av kylar och liknande utrustning i Danmark. Leverantör till bla Carlsberg, Royal Unibrew, Statoil och OKQ8.

ÅF där diskussioner pågår:

Tyskland (WestCool)

Schweiz (Havo)

Rumänien (Bestore)

Grekland (Become)

Baltikum (Pilsena)

Norge (M&F Systemer)

Egypten (DEG)

Status tillverkare (via dessa når vi ut på marknaden med helt nya kylar som ännu ej finns ute i butik)

USA

Vid FMI mässan i Chicago i juni träffade vi representanter från flertalet kyl- och kylskåpstillsverkare och ut detta kan det komma mycket gott trots att allt ännu är i sin linda. En beskrivning av nuläget följer.



Hussmann

Vi har ett påskrivet NDA avtal med Hussman i USA som är världens största tillverkare av öppna kylskåp. EasyFill har fått ritningar på tre olika kylmodeller där Hussmann ber om utveckling vara en är ett faktiskt kundcase (HEB)

HillPhoenix

Vi för diskussioner med HillPhoenix om att utveckla även för dem. De har en kund (Wengmans) som uttryckt intresse sedan tidigare. Vi inväntar ritningar för att kunna starta prototyp tillverkning.

Arneg USA/Kanada

De har skickat ritningar på två kylar och EasyFill har påbörjat utvecklingsarbetet.

AHT USA

Diskussion pågår om vilken affärsmodell som ska gälla – direkt till USA eller via AHT i Österrike. Det Amerikanska bolaget är dotterbolag och använder delvis samma sortiment.

Europa

Frigoglass

Har tillverkat totalt ca 2000 kylskåp med RotoShelf Multi under våren. Samtliga dessa är sålda av Enjoy Sales och levereras ut på den Svenska marknaden.

Ritningar för ståldelarna till RotoShelf Multi för tre kylskåpsmodeller har levererats till fabrikena och bolaget räknar med att produktion i Frigoglass egen regi ska komma igång under andra halvan av 2014. Frigoglass förstår således nyttan med EasyFills produkter och man har lanserat ett utvecklingsprojekt där man tar fram en 60 cm bred kyl som är anpassad för RotoShelf Multi.

Hartwall Finland har via Frigoglass placerat ut 11st RotoShelf S88 (90cm bred) för test. Utvärdering och uppföljning sker under Q3.

Klimasan

Har under våren succesivt introducerat RotoShelf med plathyllor.

De har vidareutvecklat en kyl 90 cm bred kyl med RotoShelf speciellt för Carlsberg.

Coca cola har under våren fortsatt inköpen av RotoShelf Multi med plåthyllor. Avtalet för fortsatt tillverkning och distribution av den gamla versionen är uppsagt.

Klimasan kommer att tillverka stålramen till den nya RotoShelf Multi i egen regi.

EasyFill och Klimasan diskuterar ev utveckling av en 60 cm bred kyl skräddarsydd för RotoShelf.



Vestfrost Danmark

Framtagen RotoShelf Multi i 60 cm kyl. Diskussioner förs bla med Carlsberg Danmark.

Ugur

RotoShelf Multi finns utvecklad för två av Ugurs modeller och prototyper har skickats till dem.

Husky

Säljer i många länder i världen. Husky har utvecklat en 60 cm bred kyl som är skräddarsydd för RotoShelf.

Arneg/Wica

Huvudleverantör till bla ICA Sverige. Har redan erfarenhet av RotoShelf då de levererat till ICA ToGo.

Australien

Skope

Huvudleverantör till bla Coca Cola AU och NZ. En prototyp har färdigställts och är redo att skickas till dem för utvärdering.

Sydamerika

Mimet

Stor leverantör som kontakter knöts med på mässan i Düsseldorf. Det finns ett konkret intresse från en apotekskedja i Ecuador (500 butiker med 3-5 kylskåp i varje). Ritningar har inkommit till utv.avdelningen.

Asien

Ruey Shing Refrigeration equipment

Taiwans största tillverkare (enligt uppgift). Kontakten kom till bolaget via deras kund Dairy Farm som äger den största livsmedelsbutikskedjan, har franchiserättigheterna till 7/11 och driver tre IKEA-varuhus på franchise. EasyFill har fått ritningar på en kyl.

Finansiella kommentarer

Likviditeten är bättre än på många år vilket innebär att organisationen har kunnat arbeta med fullt fokus på försäljning. Under juni månad bokade vi den högsta månadsfaktureringen någonsin vilket avspeglas i det positiva halvårsresultatet och de höga kundfordringarna. Dessa har till stor del influerat sedan dess varför dagens nivå på fordringarna är betydligt lägre. Samtidigt har försäljningen i juli fortsatt som följd av att vi hade ovanligt många kylar i lager 30/6. Således har även lagret minskat sedan 30/6.

Det konvertibla lånet förlängdes i två år av hrr Rask, Bagge och av Investa med ett totalt belopp om 2 517 140 sek. Detta efter beslut av årsstämman i maj månad. Kaj Lund och



Martin Lund konverterade till en sammanlagd summa om 203 998 sek i slutet av juni 2014 och det beräknas kunna registreras hos bolagsverket under augusti 2014. (se pressmeddelande 15/8 2014)

Framåt:

Under Q3 och Q4 ligger huvudfokus på vår hemmamarknad.

Detta för att tillsammans med redan etablerade internationella kontakter kunna nå den uppsatta budgeten om ca 35000 sålda plasthyllor 2014. Under 2014 beräknas den stora delen av försäljning komma via tillverkare av glasdörrskylar, men successivt väntas den delen minska när de stora livsmedelskedjorna inser fördelarna med RotoShelf i öppna kylar. Andrahandsmarknaden kommer att vara en viktig del och nätverket med återförsäljare kommer att fortsätta utvecklas.

Efter möte med ICA centralt finns stor möjlighet att få en plats i deras valbara sortiment och detta tillsammans med ett planerat test i en mejeriavdelning för utvärdering.

Möten med bla Axfood, COOP och Reitan-gruppen står på tur.

Det finns även stort intresse och långt gångna diskussioner hos kedjor som OKQ8, Statoil, myway, Frendo etc.

Kommentar från VD

Många gånger får jag känslan av att EasyFills aktieägare tror att detta är en mans arbete av mig men så är absolut inte fallet, jag är en pusselbit i ett stort pussel där alla bitarna måste finnas med för att lyckas för: VAD FUNKAR BÄST = TEAMWORK:

Att kunna presentera ett plusresultat är ytterst glädjande och framtiden är ljus. För att lyckas i livet måste man ha tre T = Tur – Timing – Talang. Mina tre T är att jag har förmånen att få jobba med människor som aldrig ger upp; John Andersen vår kreativa designer är trots sina 65 år som en ung pojke i hjärnan och han måste bromsas för att inte komma med nya idéer dagligen, mina och Johns 23 år tillsammans har varit enormt givande, Urban Sjöberg som jobbat med mig sedan han var 19 år (nu är han 42) och växt varje dag och nu säljer mer kylskåp på marknaden än någonsin är det en ynnest att få jobba med. Vår utvecklingschef Mikael Åsved som trots vilda idéer från John och mig alltid lojalt accepterat och utvecklat, Jens Nisu har nu jobbat tre år i EasyFill och han har med bred kompetens och god utbildning lyft vårt företag flera nivåer. Utan Jens, John, Urban och Mikael och vår nye stjärnsäljare Nils Wallgren vore livet i EasyFill trist för mig och de är dessa personer som gör så att jag vet att vi kommer att lyckas och att våra aktieägare kommer att kunna njuta segerns sötma. Turen att träffa just dessa personer, Timing när vi lanserade RotoShelf konceptet är den rätta och Talangen är att vi vet vad vi gör (trots att det kanske tar längre tid att nå målet än vi alla hoppades på i början). Målsättningen att nå ett plusresultat vid årets slut är viktig men för mig som VD är åren framåt och succé på en oändlig massa marknader det viktigaste. Återigen gå in i din egna hemmabutik och titta på de nya läskedrycks kylskåpen så ser du med egna ögon att de allra flesta har en RotoShelf installerad. Om det fungerar i Sverige varför skall det då inte fungera i Tyskland, Frankrike, England, USA, Australien, Sydafrika o.s.v.



Håkan Sjölander
VD
EasyFill AB

Denna rapport är inte granskad av företagets revisor

Nästa rapportdatum:

Q3: 2014-11-14

Bokslutskommuniké 2014: 27/2 2015

För mer information kontakta:

Håkan Sjölander
CEO
+46 70 59 444 69
hakan.sjolander@easyfill.se

Jens Nisu
Marketing Director
+46 70 660 58 82
jens.nisu@easyfill.se

www.easyfill.se

Kort om EasyFill

EasyFill AB (publ) 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 där bolagets målsättning är att erhålla provisioner per försåld produkt. EasyFill har sin bas i Bräcke i Jämtland där utveckling, försäljning och administration sker. EasyFill AB är från den 22 maj 2007 listat på Aktietorget.

RESULTATRÄKNING	Koncernen		Moderbolaget	
	2014-01-01 2014-06-30	2013-01-01 2013-06-30	2014-01-01 2014-06-30	2013-01-01 2013-06-30
Belopp i KSEK				
Nettoomsättning	18 911	12 670	3 101	12 670
Övriga rörelseintäkter	1 497	1 356		1 356
	20 408	14 027	3 101	14 027
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-14 222	-11 370	-549	-11 370
Personalkostnader	-1 273	-1 119	-461	-1 119
Övriga rörelsekostnader	-3 111	-2 390	-1 947	-2 390
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.	0	0	0	0
Rörelseresultat	1 802	-852	145	-852
Resultat från finansiella poster				
Resultat från värdepapper				
Ränteintäkter och liknande resultatposter		7		7
Räntekostnader och liknande resultatposter	-234	-528	-94	-528
Resultat efter finansiella poster	1 567	-1 373	51	-1 373
Extraordinära poster				
Resultat före skatt	1 567	-1 373	51	-1 373
Skatt på årets resultat				
Dispositioner				
Årets resultat	1 567	-1 373	51	-1 373

BALANSRÄKNING	Koncernen		Moderbolaget	
	2014-06-30	2013-06-30	2014-06-30	2013-06-30
Belopp i SEK				
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	20 933	15 644	20 933	15 644
	20 933	15 644	20 933	15 644
Materialla anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	1 719	1 271	1 719	1 271
	1 719	1 271	1 719	1 271
Finansiella anläggningstillgångar				
Finansiella anläggningstillgångar	950	-	950	900
	950	-	950	900
Summa anläggningstillgångar	23 602	16 915	23 602	17 815
Omsättningstillgångar				
Varulager mm				
Färdiga varor och varor på väg	12 343	6 753	2 057	6 753
Kortfristiga fordringar	16 876	8 602	6 293	8 602
Kassa o bank	521	123		123
Summa omsättningstillgångar	29 740	15 478	8 350	15 478
SUMMA TILLGÅNGAR	53 342	32 393	31 952	33 293

BALANSRÄKNING	Koncernen		Moderbolaget	
Belopp i SEK	2014-06-30	2013-06-30	2014-06-30	2013-06-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	-4 861	-4 478	-4 861	-4 478
Bundna reserver	-20	-20	-20	-20
Fritt eget kapital	-14 999	-4 445	-13 249	-4 445
Summa eget kapital	-19 880	-8 943	-18 130	-8 943
Minoritetsintressen	0	0		
Långfristiga skulder	-4 428	-8 248	-4 428	-9 148
Konvertibel lån	-2 720	-2 720	-2 720	-2 720
	-7 149	-10 968	-7 149	-11 868
Kortfristiga skulder	-26 313	-12 482	-6 674	-12 482
	-26 313	-12 482	-6 674	-12 482
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-53 342	-32 393	-31 953	-33 293

Nyckeltal i koncernen	2013-06-30	2013-06-30
Omsättning, KSEK	20 408	14 027
Rörelseresultat, KSEK	1 802	-852
Resultat före skatt, KSEK	1 567	-1 373
Rörelsemarginal %	8,83	
Antal utestående aktier vid periodens slut	48 609 377	44 784 338
Resultat per aktie, kr	0,032	-0,031
Soliditet %	37,27	27,61