



27 november 2015, Bräcke

EasyFill AB (publ) – kvartalsrapport 3, 1/1-30/9 2015.

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653-2924, uppgick till 29 118 TSEK (35 444 TSEK under perioden 1/1-30/9 2014.) Bolagets resultat före skatt på -597 TSEK (894 TSEK). Ett resultat som till största delen beror på att försäljningen för EasyFill AB ännu inte tagit fart runt om i världen. Enjoy Sales AB följer budget och resultat är enligt plan.

Nyckeltal för koncernen, TSEK

Period: Kvartal 3, 2015 (Kvartal 3, 2014) TSEK

Omsättning: 29 118 (35 444)

Rörelseresultat: 107 (1754)

Resultat före skatt: - 597 (894)

Rörelsemarginal %: 0,37 (4,95)

Antal aktier, st: 53 538 316 (48 609 379)

Resultat per aktie, kr: - 0,011 (-0,018)

Soliditet %: 61,28 (45,54)

Kommentar till rapport

I den publicerade rapporten finns inga avskrivningar medtagna.

Bolaget har haft kostnader som det inte budgeterats för, men som i stor utsträckning förklarar det negativa resultatet.

Att EasyFill skulle öppna kontor i Tyskland under hösten 2015 fanns inte med i den budget som lades fast i Q4 2014. Etableringen av detta kontor uppgår till ca 300 TSEK i uppstartskostnader. Tillkommer gör löpande kostnader såsom löner, kontorshyra etc. som för närvarande uppgår till ca 100 TSEK per månad plus lite extra kostnader, totalt har etableringen i Tyskland till och med denna rapport uppgått till ca 700 TSEK. Intäkter från den Tyska etableringen beräknas komma från och med Q1 2016.



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

Q3 har för Enjoy Sales varit ett bra kvartal där bolaget fått leverera rikligt med kylskåp. En förutsättning för goda leveranser är en hög, men inte för hög, lagernivå och tack vare att samarbetet med Frigoglass fungerat så sömlöst har Enjoy Sales lyckats knyta till sig fler kunder och lyckats bibehålla servicenivå och leveranser till övriga, befintliga, kunder. Många av de kylskåp som Enjoy Sales säljer levereras med RotoShelf vilket förklarar den goda marginal bolaget har.

EasyFill AB (moderbolag i koncernen med produktansvar för RotoShelf och SwingOut)

Bolagets aktiviteter 2015 har, som tidigare, handlat om att skapa intresse för och i förlängningen etablera Bolagets produkter hos kyltillverkare och butikskedjor. Som processen ser ut, med inbyggt initialt motstånd från tillverkarna, och en tidskrävande bearbetning av butiksledet för genomförandet av tester som ska ge proof of concept för Bolagets lösningar är inget som ger utväxling på kort sikt och volymerna kan inte förväntas bli riktigt stora förrän RotoShelf och SwingOut har fått accept i butikskedjornas centrala inköpsorganisationer. Något som det arbetas med frekvent.

De tester som genomförts i kyldiskar på olika ställen i världen har gett Bolaget insikter i förbättringar och nya lösningar för att arbeta runt de få, men uppenbara, brister som koncepter har, med förlust av yta och kapacitet på hyllorna som specifikt problem. Den nya lösningen har endast en kapacitetsförlust i kyldiskar på ca 5 % mot ca 20 % för tidigare RotoShelf lösning (gäller RotoShelf för kyldiskar) vilket gör den nya lösningen bättre anpassad för andra produkter än läsk och vatten, till exempel mejerivaror etc.

Det råder en fortsatt optimism i bolaget med positiva indikationer på flera marknader, lyckade marknadstester hos kund, lysande start på Bolagets satsning i Tyskland och en ökad efterfrågan från tillverkare och produktägare. Samtliga är positiva signaler vilket tyder på att marknaden mognar sakta men säkert.

Ofakturerade intäkter

Under perioden Q1-Q3 har bolaget haft kostnader som skall betalas av bolagets kunder och leverantörer, faktureringen sker under Q4 men skulle rätteligen bokförts under Q3 vilket då medfört en resultatförbättring om ca 400 TSEK.

Försäljning:

Med skiftad strategi följer en period av ytterligare marknadsbearbetning och som bolaget tidigare nämnt tar det tid från tester och utvärdering till placerade ordrar. Bolaget har tidigare, i princip uteslutande, ägnat sig åt marknadsföring där tester för utvärdering hos kund varit en betydande del. Nästa fas är själva försäljningen där "dörrknackande" hon enskilda handlare är en dörröppnare som kombineras med bearbetning av kedjans inköpsorganisation.



Marknadsinformation

Återförsäljarnätverk i världen:

Runt om i världen etableras nu återförsäljare där fokus för närvarande ligger på Norge och Sydafrika och att verkligen få dem upp på banan.

Det första testet i Sydafrika har följts upp med ytterligare ett test för samma kedja men med andra produkter på hyllorna. Butikskedjan rapporterar en minskning av svinnet under testperioden med ca 20% vilket var betydligt bättre än de förväntat sig. Enda nackdelen som de ser med systemet är den mindre kapacitet som lösningen ger. Återförsäljaren i Sydafrika genomför en omstrukturering av sitt bolag för att ytterligare kunna fokusera på EasyFills produkter och att bearbeta tillverkare och butikskedjor i landet

I Norge har bolagets återförsäljare, M & F Systemer, verkligen fått fotfäste med EasyFills produkter och de har gjort installationer både i kylrum och kyldiskar hos samtliga nyckelaktörer på den norska marknaden. M&F är i centrala förhandlingar med olika kedjor och som partner till EasyFill gör de ett strålande jobb. Samarbetet med M&F Systemer visar potentialen för sättet att arbeta och har burit frukt på många sätt, vilket kommer att visa sig i en nära framtid.

Ledningen i EasyFill ser återförsäljarnätverket som en nyckeldel i etableringsstrategin och men målet om att ha 15-20 återförsäljare i världen gäller inte längre för 2015 utan är snarare den slutgiltiga siffran vad det gäller återförsäljare i världen.

Tillverkare:

Som tidigare rapporterats besöktes en stor tillverkare och leverantör av kyldiskar i USA i juni månad. Därefter har diskussionerna gått vidare till det läge där de två bolagen nu ligger i konkreta avtalsförhandlingar. Avtalsförslag är skickat till företaget i USA som nu går igenom och återkoppling beräknas erhållas inom kort. Under tiden bearbetar Bolaget inte andra liknande aktörer i Syd- och Nordamerika. Tillverkarens intresse för EasyFills produkter är stort och man har meddelat att man har två butikskedjor i USA som är intresserade av bolagets produkter.

Skope i Australien har internt testat RotoShelf i en av deras läskedryckskylskåp, en test som utföll till belåtenhet. Under slutet av Q3 levererade EasyFill ytterligare 100 hyllor och delar för RotoShelf till 20 kylskåp för ett marknadstest tillsammans med en av Skopes viktigaste kunder i Australien. Testet pågår.

Frigoglass har tagit fram en ny serie med kylskåp där några modeller anpassats efter att kunna installera RotoShelf. En av dessa modeller visades upp i samband med branschmässan Brau Bevale i Nürnberg i början av november och följande är ett citat från ett mail av en hög företrädare i Frigoglass "...I have to say that we have a winning combination in our hands".

Klimasan i Turkiet fortsätter att leverera RotoShelf till marknaden, både den tidigare versionen med hyllor i plåt, men även den uppdaterade lösningen med plasthyllor. Tydligt är att volymerna ökar från år till år. Q1-Q3 2015 har EasyFill fått i storleksordningen 800 TSEK i kommissioner från Klimasan,



Kyldisktillverkaren Carrier med huvudkontor i Tyskland har, tack vare goda kontakter med EasyFills GmbHs VD Oliver Eiseid, beslutat att se över hela Carriers produktsortiment för att hitta kylar där man kan installera RotoShelf (konventionella kyldiskar) och SwingOut (Frontlastare/roll-in kylar) Carrier i Tyskland har, förutom nyinstallationer i butiker, en organisation som bara jobbar med eftermarknad och man har visat stort intresse för RotoShelf för denna avdelning.

Butikskedjor:

Sverige

Bolaget bearbetar butiksledet, både med besök i butik för eftermontering av RotoShelf i kyldiskar, men diskussioner förs även på central i nivå i olika skeden. Sedan maj månad sker marknadsbearbetning i direkt anslutning till butiken och detta tillvägagångssätt har hittills genererat ett antal order och offerterförfrågningar. Då detta tillvägagångssätt visas sig framgångsrikt på flertalet marknader fortsätter detta även i Sverige.

Tyskland

Bolagets etablering i Tyskland och rekryteringen av Oliver kan visa sig bli den språngbräda som Bolaget jobbat länge för. Tack vare en Road show har flertalet handlarägda butiker som tillhör butikskedjan Rewe, förstått nyttan av Bolagets produkter och flera referensinstallationer skall genomföras tidigt 2016 då den nya RotoShelf-lösningen för kyldiskar är klar. Intresset i Tyskland är väldigt stort och en ny säljare kommer att börja jobba i det tyska bolaget under Q1 2016. Personen i fråga är en tidigare arbetskamrat till Oliver (VD i Tyska bolaget)

Frankrike

Pilottestet med Carrefour har tyvärr fortfarande ej genomförts. Nya kontakter har initierats under Q4 2015 men det är fortfarande inte bekräftat när testet kommer att genomföras.

USA

Efter det möte som genomfördes under juni månad har Bolaget haft mailkorrespondens med representanter för den butikskedja som besöktes. Det som kan konstateras är att för att verkligen kunna bemöta en kund med denna storlek behövs marknadsnärvaro och en klar struktur för alla steg i processen; sälj, produktion, logistik etc etc. och inte förrän detta finns på plats kommer Bolaget att, på allvar, följa upp detta potentiella superlead. Innan avtalet med kylskåpstillverkaren i USA är påskrivet bedömer bolagets styrelse och ledning att man inte själva har kapacitet att ta hand om denna kund eftersom om det blir lyckat utfall på tester kommer närvaro på marknaden vara ett måste.

Produktägare

Bolaget lägger fortsatt mycket tid på att kontakta och diskutera produkternas fördelar med leverantörer av varor till butik då det är produktägarna som ofta får stå för en betydande del av det svinn som blir i butik. Detta arbete sker till viss del i skymundan då det inte genererar direkta order utan är ett arbete som ska ses långsiktigt.

Framåt:

Tidigare har Bolagets ansett att produktportföljen var i stort klar, men innovation och nya idéer är hjärtat i EasyFill och bolaget lanserar en ny produkt som i täcks in i befintliga patent är en hybrid mellan RotoShelf och SwingOut och tillämpningen är kyldiskar för i princip all typer av varor som står i den miljön. De första produktionsklara enheterna



beräknas färdiga för installation under v.2 2016 och blir ett spännande steg för bolaget då den nya lösningen inte har samma begränsningar som tidigare version för kyldiskar. Den nya lösningen använder befinliga hyllor och kräver således inga nya verktygsinvesteringar

Uppstarten av kontor i Tyskland ser initialt ut att ha varit rätt steg att ta då ordrar och förfrågningar börjat ramla in redan efter några få veckor. Den 39 000 butiker stora tyska livsmedelsmarknaden står tillgänglig för koncernen med Tyska bolagets VD Oliver Eischeid i spetsen

Värt att påpeka återigen är att den 1 juli 2016 kommer en tvingande lag i Frankrike som förbjuder svinn i butik. Lagen innebär att butiken måste finna andra vägar för produkter där datum går ut än att slänga eller förstöra dem. Antingen ska produkterna ges bort till behövande eller användas som djurfoder. Allt för att minska matsvinnet. Påföljden för lagöverträdelse är böter på upp till €75 000 eller fängelse i upp till två år. Denna typ av lagstiftning spelar rakt i händerna på EasyFill. De patenterade produkterna som bolaget har, bidrar till minskat svinn då produkthantering alltid sker enligt FIFO-principen.

Organisationen har sedan den senaste kvartalsrapporten genomgått en smärre förändring; säljaren på den svenska marknaden lämnar sin anställning, säljare med annorlunda profil, erfarenhet och kunskaper planeras att rekryteras under senare delen av 2016. Ekonomisidan har stärkts upp med en redovisningsekonom vars anställning beräknas påbörjas under januari 2016.

Kommentar från VD:

- Kunder på gång i hela världen som testat RotoShelf och SwingOut Ambient.
- Eget bolag i Tyskland med en VD med stor kunskap och arbetskapacitet.
- Återförsäljare som bearbetar olika länder.
- Produkter som är klara för försäljning.
- Avtal på gång i USA med jättestor kyltillverkare som i sin tur har två stora kunder på gång, eftersom företaget vi förhandlar om avtal med inte vill att deras namn nämns i vår rapport så kan vi bara meddela att bolaget är väldigt stort och har stor närvaro i de marknader de jobbar på. En av bolagets företrädare sa i ett telefonmöte när vi diskuterade avtal att bolag från Europa som skall etablera sig i USA och få en samarbetspartner som dem oftast är beredda att betala för att få dem som samarbetspartner något som han omedelbart påpekade inte var aktuellt i vårt fall eftersom man tror stenhårt på våra patenterade produkter på USA marknaden.
- Australien på gång med en stor kund från USA

Framtiden känns ljus, men saker och ting tar längre tid än vi beräknat men med patenterade produkter känns det som att framtiden kommer att vara vår.

Håkan Sjölander
VD
EasyFill AB (publ)



Denna rapport är inte granskad av företagets revisor

Nästa rapportdatum: 2016-02-26 Bokslutskommuniké för 2015

För mer information kontakta:

Håkan Sjölander

CEO

+46 70 59 444 69

hakan.sjolandereasyfill.se

Jens Nisu

Marketing Director

+46 70 660 58 82

jens.nisueasyfill.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.

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		EasyFill	
	2015-01-01 2015-09-30	2014-01-01 2014-09-30	2015-01-01 2015-09-30	2014-01-01 2014-09-30
Belopp i KSEK				
Nettoomsättning	26 774	33 364	2 368	5 319
Övriga rörelseintäkter	2 344	2 080	775	
	29 118	35 444	3 143	5 319
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-22 745	-27 095	-2 217	-2 592
Personalkostnader	-2 972	-2 601	-1 642	-1 559
Övriga rörelsekostnader	-3 294	-3 994	-1 979	-1 661
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.			0	0
Rörelseresultat	107	1 754	-2 695	-493
Resultat från finansiella poster				
Finansiella kostnader	-417	-860	-417	-240
Ränteintäkter och liknande resultatposter				
Räntekostnader och liknande resultatposter	-287		-160	
Resultat efter finansiella poster	-597	894	-3 272	-732
Extraordinära poster				
Resultat före skatt	-597	894	-3 272	-732
Skatt på årets resultat				
Dispositioner				
Årets resultat	-597	894	-3 272	-732



BALANSRÄKNING	Koncernen		EasyFill	
Belopp i SEK	2015-09-30	2014-09-30	2015-09-30	2014-09-30
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	24 264	20 933	24 264	20 933
	24 264	20 933	24 264	20 933
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	2 536	1 889	2 536	1 889
	2 536	1 889	2 536	1 889
Finansiella anläggningstillgångar				
Finansiella anläggningstillgångar	1 182	900	1 182	950
	1 182	900	1 182	950
Summa anläggningstillgångar	27 982	23 722	27 982	23 772
Omsättningstillgångar				
Varulager mm				
Färdiga varor och varor på väg	8 268	8 569	842	1 360
Kortfristiga fordringar	3 864	11 434	2 354	3 374
Kassa o bank	2 050	2 404	111	213
Summa omsättningstillgångar	14 182	22 407	3 307	4 947
SUMMA TILLGÅNGAR	42 164	46 129	31 289	28 719

BALANSRÄKNING	Koncernen		EasyFill	
Belopp i SEK	2015-09-30	2014-09-30	2015-09-30	2014-09-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	-5 347	-4 861	-5 347	-4 861
Bundna reserver		0		
Fritt eget kapital	-20 492	-16 147	-17 244	-12 485
Summa eget kapital	-25 839	-21 008	-22 591	-17 346
Långfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	-3 458	-4 108	-3 458	-4 108
Konvertibel lån	-2 516	-2 720	-2 516	-2 720
	-5 974	-6 626	-5 974	-6 828
Kortfristiga skulder				
	-10 351	-18 495	-2 724	-4 545
	-10 351	-18 495	-2 724	-4 545
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-42 164	-46 129	-31 289	-28 719



Nyckeltal i koncernen	2015-09-30	2014-09-30
Omsättning, KSEK	29 118	35 444
Rörelseresultat, KSEK	107	1 754
Resultat före skatt, KSEK	-597	894
Rörelsemarginal %	0,37	4,95
Antal utestående aktier vid periodens slut	53 538 316	48 609 379
Resultat per aktie, kr	-0,011	0,018
Soliditet %	61,28	45,54

