

30 november 2018, Bräcke

## EasyFill AB (publ.)

### Kvartalsrapport 3, 2018.

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org. nr 556653–2924, uppgick till 61 596 KSEK (48 553 KSEK) under kvartal 1, 2 och 3 2018. En omsättningsökning med 13 043 KSEK (27 %).

EBITDA under perioden blev – 5 007 KSEK (- 5 341 KSEK).

Nyckeltal i Koncernen, (KSEK)

Period: Kvartal 3, 2018 (Kvartal 3, 2017) KSEK

Omsättning: 19 831 (16 544)

EBITDA: - 1 106 (-2 993)

EBITDA marginal: -6% (-18%)

Resultat efter finansiella poster och avskrivning: - 4 478 KSEK (- 4 823)

Resultat per aktie, kr: -0,061 (-0,066)

Soliditet %: 53,35% (72,11%)

Period Q1 – Q3 2018 (2017)

Omsättning: 61 596 (48 553)

EBITDA: -5 007 (-5 341)

EBITDA marginal: -8% (-11%)

Resultat efter finansiella poster och avskrivning: - 13 255 KSEK (- 9 178)

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

Resultat per aktie, kr: -0,181 (-0,126)

Soliditet %: 53,34% (72,11%)

### Finansiell kommentar

Nettoomsättningen i koncernen ökade Q1 - Q3 från 48 553 (2017) till 61 596 KSEK i år, en omsättningsökning med närmare 27%.

Omsättningen i moderbolaget EasyFill AB (butiksinredning) ökade under Q3 med totalt 90% mot föregående år, till 3 218 KSEK (1 718).

EBITDA för Q3 förbättrades avsevärt jämfört med föregående år i takt med ökande leveranser av butiksinredning, vilket förklarar att koncernens bruttomarginal ökade från 26% till 42,5%. Resultatet tyngdes dock av ökade räntekostnader för kortfristig upplåning.

EasyFill koncernen har tre affärsområden: Butiksinredning (globalt), försäljning av kylskåp för drycker (Sverige) och släpvagnar.

Tillväxt under Q1- Q3 2018

Butiksinredning 29%

Läskedryckskylskåp: 14%

Släpvagnar: 0%

Alla tre affärsområden förutom släpvagnar har en positiv trend under 2018.

Av koncernens förlust inklusive avskrivningar (ca 13,200 KSEK) kan ca 5 100 KSEK härröras till Ebeco-företagen som hade ett dåligt första halvår.

Effektivisering i Ebeco samt den positiva effekten av ordern från Pongratz kommer Q4 2018 och framåt och då ser det betydligt bättre ut inför 2019.

EBITDA under Q3 förbättrades med 63% i koncernen och 57% i moderbolaget. Även under de första 9 månader har EBITDA förbättrats med 44% i moderbolaget och 6% i koncern (detta trots en negativ trend hos Ebeco).

Bolagets resultat under 2018 har påverkats negativt av den starka eurokursen (1,5msek kan hänöras till detta) och höga räntekostnader och på dessa områden har åtgärder vidtagits.

#### Konvertibelt lån från Inlandsinnovation.

Inlandsinnovation har efter förfrågan från EasyFill beslutat ge ett konvertibelt lån till bolaget på 4, 5 miljoner, handlingarna för lånet hanteras just nu och om inget oförutsett inträffar kommer lånet betalas ut under första halvan av december. För ytterligare information hänvisas till det pressmeddelande som publicerats tidigare idag.

Noterbart är att Ebeco ingår i koncernens redovisning från maj 2017.

## Väsentliga händelser under Q3

### EasyFill AB (butiksinredning)

- Under Q3 initierades ett samarbetsprojekt med två av Bolagets kunder för utveckling av kyldiskar skräddarsydda för RotoShelf och TurnLoader.
  - En av tillverkarna för diskussioner med en spansk butikskedja om utrullning i ca 1600 butiker. Fördelningen på kyldiskar med och utan EasyFills produkter är inte klar.
  - Den andra tillverkande parten är en tysk tillverkare av kyldiskar som Bolaget har flerårigt samarbete med.
- Engelska kylskåpstillverkaren Husky International med fabrik i Kina och försäljning via samarbetspartners i ca 25 länder runt om i världen, beslutade under perioden att utveckla ett antal modeller skräddarsydda för RotoShelf.
  - En av modellerna är anpassad för att passa utgångskassor på den amerikanska marknaden.
  - Målsättningen är att kylskåpen skall klara temperaturkraven för "food safety" vilket gör att de godkänns för andra produkter än dryck.
  - Efterfrågan från flertalet marknader är stor och de första prototyperna är redan tillverkade och går nu igenom kvalitetskontroller inför produktion.
- Under kvartalet har ett antal MaxLoad 900 kylskåp med RotoShelf placerats på den brasilianska marknaden för test till bryggeriet AMBEV.

AMBEV ägs av Anheuser Busch som är världens största bryggerikoncern med ca 30% av världsmarknaden för öl.

- De första testerna skvallrar om fantastiska testresultat med bland annat en försäljningsökning på dryga 50%.
  - Brasilien är en mycket stor marknad med ca 280 miljoner invånare och AMBEV sätter ut stora mängder kylskåp årligen (ca 50 000 kylskåp endast för ett varumärke).
  - Testet är fortsatt pågående och Bolaget hoppas på ett besked under slutet av 2018.
- 
- Under mässan NACS 2017 i Chicago kom EasyFill i kontakt med ett indiskt bryggeri som nu utkristalliserat sig till ett av världens internationellt snabbast växande. Bryggeriet återupptog kontakten under Q3 2018 och har genomfört marknadstest av kylskåp med RotoShelf. Ett seriöst intresse finns att placera ca 6000 kylskåp med RotoShelf på marknaden under 2019. Leverantör av kylskåpen är idag Everest, ett bolag som EasyFill arbetat tillsammans med flertalet gånger under de senaste åren.
  - Under kvartalet bekräftades att bolagets nya produkt TurnLoader kommer att beviljas patent. Kvarstår för bolaget är att bekräfta vilka marknader patent aktivt ska sökas på.
  - Under kvartal tre har TurnLoader-installationer genomförts på ett antal marknader. Bland andra Tyskland, Belgien, Sverige, Norge och Mauritius (genom EasyFill Southern Africa). Samtliga av dessa installationer har kunnat ses som marknadstester för EasyFills egen räkning och utvärdering av produkten i skarp miljö. Tester pågår för samtliga tillämpningar; Multideck (kyldiskar), Ambient (ej kylda varor) och kylrum.
    - Utifrån den återkoppling bolaget mottagit har en del justeringar genomförts av konstruktion och design och EasyFills producerande enhet, Ebeco SRO, har arbetat hårt för att pressa kostnader till ett minimum och ändå bibehålla styrka och stabilitet. Detta har resulterat i en större kostnadsreducering på produkten från den ursprungliga kostnaden, något som är väsentligt för att nå en större försäljningsvolym.
    - Produkterna anses vara klara för bred internationell kommersialisering och erbjuds till Bolagets hela nätverk.
  - En av Bolagets största partners har under året sålt och placerat ut dryga 100 enheter av RotoShelf för kyldiskar på de marknader där de är aktiva. Noterbart är att ca 60 av dessa hundra har sålts under oktober och november som resultat av det gedigna arbete som gjorts tidigare under året. EasyFill bygger nu vidare på detta och har utsett en dedikerad Key Account Manager för kunden i fråga för att ytterligare öka försäljningstakten och öka bolagets servicegrad.
  - Bolaget har under perioden gjort en större satsning på nytt video- och fotomaterial för de nya TurnLoader produkterna samt MaxLoad kylskåpen. Samtidigt arbetas det med ny hemsida samt produktblad och allt detta förväntas klart innan årsskiftet 2018/19

## **Enjoy Sales AB (försäljning av kylskåp på den svenska marknaden)**

*Enjoy Sales AB hade ett starkt kvartal med omfattande leveranser av kylskåp till befintliga och nya kunder.*

*Enjoy Sales utökade antalet leverantörer under perioden och att kunna erbjuda ett bredare utbud av produkter från dessa visade sig vara en stor tillgång och bolagets ledning är mycket nöjd med utvecklingen.*

*Eurons starka kurs påverkade bolaget negativt då man köper i Euro och säljer i SEK, detta trots att det finns valutaklausuler.*

*I Q2 rapporten informerades om att Enjoy övertagit all verksamhet av Husky's kylskåpsförsäljning i Sverige, Norge och Finland. Husky är väldigt starka på barkylskåp under disk i restauranger och efter övertagandet av Husky-agenturen levererar Enjoy numer till de tre ledande bryggerierna i landet. Fördelen med att leverera till restauranger är att till leveranser av kylskåp till restauranger sker året runt och på det sättet får Enjoy också omsättning under vintern som normalt är lågsäsong.*

## **Ebeco s.r.o. (släpvagnar)**

*Ebeco har haft ett betydligt sämre år än förväntat, vilket delvis har kommenterats ovan och delvis kan skyllas på den långa vintern som försenade säsongstarten. Den 31 oktober i år pressmeddelades den stora Pongratz ordern på cirka 20 mkr med leveranser långt in i 2019, vilket kommer belägga fabriken på ett helt annat sätt än vad som i år varit fallet. Därför ser utsikterna för nästa år betydligt bättre ut för affärsområdet. Se mer nedan.*

*Under fjärde kvartalet skrevs ett avtal med släpvnstillverkaren Pongratz från Österrike om leveranser av WallTrailer, den unika hopfällbara släpvagnen. Avtalet var initialt värt ca 20 000 000 kr men har redan innan första leverans skett ökat med ca 4 000 000 kr. Leveranser påbörjas under Q4 2018 och förväntas pågå till slutet av augusti 2019.*

- *Läs om WallTrailer order till Pongratz:  
<https://spotlightstockmarket.com/sv/market-overview/nyheter//nyhets-artikel?id=47404>*

## **Väsentliga händelser efter periodens slut**

- *Under oktober ställde EasyFill America ut på den årliga internationella Convenience store (servicehandel) mässan NACS. Denna gång hölls mässan i Las Vegas och EasyFill representerades av VD Håkan Sjölander samt teamet på Marco Company, EasyFills 50%-iga joint venture partner för Nord och Sydamerika.*
  - *Ca 70% av besökarna i montern var där för EasyFills produkter och det konstaterades att EasyFill inte längre är okänt utan i princip samtliga besökare i montern känner till bolaget och*

produkterna. Utfallet av mässan var ca 400 leads som följts upp av Marco Company via det hälftenägda EasyFill America.

- På nedanstående länk finns ett nyhetsbrev om Nacs mässan: <https://spotlightstockmarket.com/sv/market-overview/nyheter//nyhets-artikel?id=47354>
- Organisationsförändringar; som en del av de åtgärder som bolaget gör för att öka säljtrycket på bolagets hyllösningar är att ändra på olika roller hos viss personal. Som ovan nämnts kommer en person att hantera och driva försäljning mot Bolagets största partner. En person kommer vara dedikerad att ytterligare förbättra relationerna och öka försäljningen via våra partners som tillverkar kyldiskar. Försäljningen av släpvagnar kommer att hanteras till fullo av en person som har övergripande ansvar. Den resurs som idag arbetar som konsult på halvtid med Enjoy Sales kommer att lägga större delen av den tiden på att nyttja sitt befintliga nätverk för att promota EasyFill mot produktägare/varumärken. Tydligare rollfördelning och ansvarsområden förbättrar fokus totalt sett och redan efter ca en månad märks skillnad i antalet leads som hanteras.

Släpvagnsordern från Pongratz, se ovan.

## VD-kommentar

Inför varje kvartalsrapport får vi ett antal frågor från några av våra aktieägare och de svarar vi gärna på i den mån vi kan ge svar och dessa finns nedan men innan jag svarar på dessa vill jag ge er lite av min egna tankar.

Jag börjar med att kommentar vår försäljning och bolagets ekonomi.

I Q3 rapporten kan man inte jämföra hela året med samma period föregående år eftersom Ebeco inte blev en del av koncernen förrän i maj 2017. Det innebär att de enda siffror som kan jämföras är Q3 rapporten 2018.

EasyFill fortsätter oförtrutet att investera i marknaden och vi har under året märkt en väldig skillnad på aktivitet. Vi får nu ordrar nästan varje dag, ännu inte till några stora summor men ökningen är markant.

Det som påverkat bolagets resultat negativt förutom våra marknadsinvesteringar under året för koncernen är avskrivningar och räntor. Avskrivningar är inte likviditet utan endast bokföring medan räntor ökar mycket under hela året och detta jobbar vi nu hårt med för att minska.

Sedan sammanslagningen med Ebeco har koncernens kostnader ökat. Dels har vi satsat mycket på utveckling vilket kostat samt att vi rensat upp i bolaget vilket också kostat. När nu Ebeco erhållit en order på nästan 25 miljoner på WallTrailer förändras hela situationen och Ebeco går från minus till plusresultat 2019 vilket påverkar koncernens kassaflöden positivt samt minskar våra räntekostnader.



Enjoy kommer 2018 att omsätta ca 35 miljoner kronor och om inget oförutsett sker kommer bolaget omsätta ca 40 miljoner 2019 som också det påverkar företagets ekonomi ytterst positivt.

Grunden till vår sammanslagning med Ebeco var att få mer resurser på utveckling och det har vi utan tvekan fått men det har kostat mer än vi räknade med, nu har vi dock fått stopp på kostnaderna.

Från och med nu förändrar vi EasyFill från att ha varit ett utvecklingsföretag till ett försäljningsföretag.

Jussi Niemetz som anställdes för att sälja släpvagnar kommer nu släppa den delen och fokusera till 100% på att stödja vår största återförsäljare på butiksinredning på alla tänkbara sätt, ett arbete han nu slussas in i.

Jim Smith som startat Husky i Sverige för sex år sedan jobbar numera som konsult på 50% i koncernen och han är utan tvekan en del i att Enjoy fått så många nya kunder. Jim har nu fört över stora delar av sina kunder och kunskap till Enjoy och nu kommer Jim att jobba mot mejerier (de som tjänar mest genom att använda EasyFills produkter eftersom dom har korta tider innan produkten måste kasseras) Jim kommer att göra en total marknadsundersökning på mejerier men också på andra kundgrupper som vi ännu inte bearbetat.

Oliver Eischeid vår VD i Tyskland kommer att jobba dels i Tyskland där vi har en organisation och löpande försäljning, en försäljning som ständigt ökar.

Oliver kommer nu också att jobba som försäljningschef i hela världen mot tillverkare av Multideck och det kan han göra eftersom organisationen i Tyskland fungerar i stort sett utan att han dagligen är involverad. Med Oliver fokuserande på Multideck kommer försäljningen från denna kanal att öka.

Tommy Seger vår försäljningschef på kylskåp med RotoShelf kommer att jobba i hela världen med att få fler kylskåpsleverantörer att anpassa sina kylskåp för RotoShelf.

Vi kommer också att jobba hårt mot att de som äger varumärket får all tänkbar kunskap om EasyFills produkter och det kommer Jussi, Oliver, Jim och Tommy att jobba med tillsammans.

Med ovanstående förändring är nu vår målsättning att dramatiskt öka försäljningen runt om i världen,

## Husky

Husky är ett företag från Storbritannien som tillverkar kylskåp i Kina. Det är inte många år sedan jag hörde från bryggerier runt om i världen att "kylskåp från Kina det kommer vi aldrig att köpa". Fortfarande finns det produkter från Asien som inte håller västerländsk kvalitet och av den anledningen bad vi några av Sveriges bryggerier att testa Husky's två modeller av Back Bar cooler (under bänk på restaurang) och i energitåg, pris, samt kvalitet var kylskåpen bäst på alla punkter.

Husky utvecklar nu tre kylmodeller som kommer vara skraddarsydda för RotoShelf och dessa kommer man att lansera i hela världen.

<http://www.husky-international.com/>



USA

Vi har ännu inte slagit igenom i USA men EasyFill America jobbar oförtrutet vidare.

Under 2019 kommer vi ställa ut på följande mässor

StorePoint Fresh	Scottsdale, AZ Jan 27 - 30
StorePoint Retail	Scottsdale, AZ Feb 10 - 14
AWG Innovation Showcase	Overland Park, KS March 26 - 28
StorePoint BuildPoint	Scottsdale, AZ April 14-17
APAS Show	Sao Paulo, Brazil May 6 - May 9
Southwest Fuel & Convenience Expo	Fort Worth TX May 14 - 16
SuperValu National Expo	Minneapolis MN July 24 - 26
FMI Energy	Dallas, TX Sept 8 - 11
National Association of Convenience Stores (NACS) Atlanta, GA	Oct 1 - 4
PMA Fresh Summit	Anaheim, CA Oct 18 - 20

Ännu ej bestämda

APRAS – Parana Brazil

Greater Houston Retail Association (GHRA) – Houston TX

Convenience Retail University (CRU) – usually in Scottsdale AZ

TurnLoader

Att vi får patent på TurnLoader är ytterst glädjande och nu kan vi satsa fullt ut på hela det segmentet. (är detta verkligen klart? Vågar vi skriva så)

Som tidigare har vi fått frågor från våra aktieägare vilket vi uppskattar och frågorna och svaren följer nedan:

**Här kommer första delen med frågor som kopplar direkt till Q2-rapporten:**

1. Den ena är en kinesisk aktör för samarbete på den kinesiska marknaden. Möte nummer två genomfördes mellan företagsledarna på bolagets fabrik i Slovakien i juli 2018.

Kan ni säga något om status för samarbetet med den kinesiska aktören?

SVAR:

En av de kinesiska aktörerna är tillverkaren av kylskåp som vi nämner i rapporten ovan. Den andra potentiella partnern hade Håkan möte med i juli i Slovakien, ett uppföljningsmail skickades till den kinesiske översättaren och ingen återkoppling har sedan skett från någon av parterna, från EasyFills sida beror det i första hand på att vi innan vi gick vidare i Asien ville veta att vår ansökan gällande patent på TurnLoader var möjlig att erhålla.

Vi har nu fått följande information från AWA patent:

Vi har nu fått PCT-myndighetens sökrappport och utlåtande där det glädjande nog framgår att granskaren inte funnit något nyhetshinder utan bara ett par dokument med känd teknik som inte påverkar patenterbarheten negativt.

Patent i Asien har vi avrått från att ta vid flera tillfällen men efter att Donald Trump ställt krav på Kina vad gäller immateriella rättigheter är ett patent i Asien viktigt att ha.

Den asiatiska potentiella partnern kommer nu att kontaktas igen så får vi se vart det tar vägen, just nu känns det som om det spåret inte är det viktigaste eftersom det rör sig på så många andra ställen där vi har mer kontroll.

*2 a). I maj 2018 genomfördes en installation av RotoShelf för Multidecks (kyldiskar) i Oscartielles fabrik i Italien. Kyldiskarna levererades till Circle K i Polen för ett större test. Oscartielle ägs av Europas största tillverkare av kyldiskar, Arneg, Installationen var den första som genomförts i en kyldisktillverkares fabrik. Faller testet väl ut hos Circle K finns stora möjligheter till vidare leveranser runt om i världen.*

Leveransen till

*2 b). Norra Europas ledande bensinstationskedja som testade i Polen. Vad är status där? - Utvärderingen förväntas avslutas i närtid och vi förväntar oss att finnas med i deras planer för budgetering för 2019*

*Är RotoShelf fortfarande aktuellt, eller satsar de på TurnLoader istället? Är testerna utvärderade ännu? Om de är utvärderade, kan ni säga något om utfall och vet ni ifall ni finns med i deras budget inför 2019 (enligt vad ni skrev i svar på fråga i förra rapporten)?*

SVAR: RotoShelf för kyldiskar är fortfarande en produkt som vi tror på främst för dryck där lösningen fungerar mycket bra. Dock kommer denna kedja att även testa TurnLoader då de ju har fler produkter än dryck i sina stationer. Denna installation genomförs under nästa vecka.

*3. Bolaget för långtgående diskussioner med en större tillverkare av kyldiskar att skräddarsy diskar med TurnLoader som integrerad del av kyldisken. Tillverkaren har fem fabriker, egen försäljningsorganisation och är en av huvudleverantörerna till bla. Carrefour.*

*Är ni klara med diskussionerna nu och i så fall, när kan dessa kyldiskar nå marknaden?*

SVAR: Tillverkaren är från Spanien och heter Exkal. Vi har en tät dialog för att kombinationen av kyldisk och hyllsystem ska bli så bra som möjligt. Ambitionen är såklart att få till detta så fort som möjligt och en lansering under första halvan 2019 ser ut som en bra tidshorisont

*4. Bolagets samarbetspartner Husky, med fabrik i Kina, har beslutat att utveckla två kylskåpsmodeller specifikt för RotoShelf. Kylskåpen kommer att vara specificerade att klara "food safe" regler och temperaturer och kan därför rekommenderas/säljas för andra produkter än dryck.*

*När kan vi förvänta oss att Husky är klara med utvecklingen av sina två kylskåp och när kan dessa lanseras?*

SVAR: De är klara med de första prototyperna och kvalitetstester pågår. Det ligger i alla parterers intresse att det ska bli klara för leverans snarast.

*5. Test av den nyutvecklade TurnLoader Ambient (torra varor) har initierats hos ICA Maxi Sverige, Carrefour Belgien och hos två större butikskedjor i USA.*

*Kan ni säga något om hur det har gått för testerna med TurnLoader hos ICA Maxi, Carrefour samt de två större butikskedjorna i USA?*

SVAR: Utvärdering pågår fortsatt och den första återkopplingen är mycket positiv. Vi förväntar oss utförliga rapporter under slutet av året.



**Nedan följer övriga frågor som är mer allmänna, eller i alla fall inte är kopplade direkt till exakta skrivningar i Q2-rapporten:**

6. Ni har rapporterat om mycket som är på gång i USA, främst genom mail från Aaron Bennett med flertalet installationer på gång. Det vore uppskattat om det gick att återkoppla på åtminstone några av de affärer som Aaron skrev om i senaste rapporten. (till exempel Walmart Mexiko, Domino's Pizza, HEB, Microsoft, Wegmans, Walmart, Casey's och OEM tillverkarna Imbera, Minus Forty och True Manufacturing).

SVAR: det korta svaret är att samtliga case som nämns fortfarande lever, utom kanske Microsoft. Utan att gå in på specifika namn så har EasyFill America öppna leads som man värderar till 100% "close prediction" till ett värde av dryga 2 MUSD. Sen kan vi inte idag säga vad det är för timing på dessa projekt men jag lämnar en kommentar nedan:

*We delivered a ML700 in early September & placed next to 2 separate versions of the ML900. The only feedback that has been given was this was a project for 2019. No final word back yet, but they haven't asked us to take the units back which is good news.*

Dessutom finns en stor möjlighet att stänga affären i Brasilien med AMBEV som hålls i av EasyFill America med support från EasyFill AB.

7. *Följdfråga till den ovan om USA. Kan ni säga hur många butiker i USA som har installerat flera sektioner av TurnLoader och/eller RotoShelf? Finns det någon kedja som i så fall har installerat i fler än en butik?*

SVAR: För närvarande finns ingen kedja som gjort någon större utrullning men som framgått i tidigare mail från Aaron Bennett jobbar man hårt med att åstadkomma detta. Där det gjorts installationer i flera butiker är Central Market som är del av HEB i Texas.

8. *Är affärerna i USA fortfarande på teststadiet, eller finns det "skarpa" affärer där nu?*

SVAR: I USA anser jag att affärerna är mitt i mellan test och affärer (förstår att det svaret känns otillfredsställande men verkligheten är sådan)

9. *Hur många tillverkare av drickakylar har med RotoShelf i sina produktionslinor? Efficold, Klimasan och Frigoglass känner vi till sen tidigare. Finns flera?*

SVAR: De tre nämnda företagen ovan handlar regelbundet och vi har nu på gång ytterligare fyra företag: Metalrio (Brasilianskt företag som äger Klimasan) Metalrio har på initiativ från världens största läskedryckstillverkare tillverkat två stycken kylskåp anpassade för RotoShelf som skall placeras för test i USA.

True (världens största tillverkare av läskedryckskylsår från USA)

Husky som nämnts ovan.

Everest som nämnts i rapporten ovan.

10. *Hur går Klimasan och Frigoglass försäljning av drickakylar med RotoShelf? Ökar den (och i så fall går det att säga hur mycket i procent senaste året)?*

SVAR: Ökningen på dessa två företag tillsammans är ca 20% 2018.

11. *Har någon av de stora tillverkarna av Multideck en färdig modell med TurnLoader (eller RotoShelf) för försäljning? Och om inte, när kommer de att ha det, samt hur många tillverkare är det (tidigare uppgift var sex stycken tillverkare)?*

SVAR: I dagsläget jobbar vi med aktivt följande leverantörer av Multideck: Carrier, Arneg, Wica, KMW, Viessmann, Hauser och AHT. Av dessa får vi nu löpande ordrar observera att det ännu inte är i större mängder men löpande utan större insats från vår sida.

Följande har vi kontakt med och har gjort provleveranser till: Proso, Aypas, Costan, Epta, Concord, PastorFrigo, Oscartielle, Hussman, HillPhoenix samt några ytterligare.

Vår senaste samarbetspartner är Exkal från Spanien och dom har som första företag skraddarsytt en kylmodell för RotoShelf och för diskussioner med en större spansk butikskedja. Antalet butiker man nämner är 1600st och de fem första butikerna kommer att få installationer innan årsskiftet 2018,

*12. Det har skett installationer av RotoShelf i Multidecks hos Coop och Ica i Sverige. Detta har skett i kylar från Carrier respektive Wica/Arneg. Görs monteringen av EF eller HL Display? Eller har Arneg och Carrier börjat producera kylskåpslösningar med färdigmonterade RotoShelf i? Dvs tagit in RotoShelf i sina produktionslinor? Om inte kommer de göra så i närtid (hänger kanske ihop med fråga 2 ovan gällande installation i fabrik hos dotterbolag till Arneg, samt fråga 12 ovan)?*

SVAR: När det gäller kyldiskar från WICA/Arneg med RotoShelf så gör de installationerna innan kylan sänds till butik. HL display gör installationer på fältet i befintliga kyldiskar.

*13. Affärsmodellen gällande RotoShelf i kylskåp där kylskåpsleverantören köper hyllor av EF och installerar själva känner vi till (Exemplet med 150 kronor per hylla varav 50 kronor produktionskostnad och 100 kronor till EasyFill) Blir det annan typ av affärsmodell med TurnLoader (kylskåp och Ambient) samt Coldfront? Det vill säga om Easyfill kommer vara mer inblandade i produktionen än att bara sälja hyllorna till en kylskåpsleverantör vilket i så fall (förmodligen) ger lägre marginaler?*

SVAR: En av anledningarna till förvärvet av Ebeco är just det faktum att vi nu har egen produktion. Det gör att när vi nu säljer tex en RotoShelf MD 1250/2 så har vi en fabriksmarginal som vi tidigare "gav bort" till företaget som producerade åt oss tidigare. Vi har en marginal på RotoShelf MD 1250/2 som inte bara kommer från påslag på själva plastyllorna. När det gäller försäljning till tex Frigoglass så köper de bara plastdelar och då ser modellen ut ungefär som i frågan ovan. Det beror alltså på vilken produkt vi pratar om. Komplet färdig produkt eller endast plastdelar.

*14. Efficolds hemsida har nyligen legat nere och öppnades nyligen igen. Enligt uppgift skulle EasyFills produkter finnas på den nya hemsidan. MaxLoad 900 finns där, men RotoShelf presenteras inte. Vet ni om RotoShelf kommer att presenteras där framöver?*

SVAR: Nej, det vet vi inte. Vi har kontinuerlig dialog med våra kunder om hur produkterna visas upp men tyvärr har inte alla samma agenda som vi har.

*15. Ni har tidigare informerat om att EasyFills hemsida ska uppdateras under hösten. Finns det en realistisk bedömning när detta kommer att ske?*

SVAR: Designen av sidan är klar och den fylls nu med material och texter. Förhoppningsvis går den live innan årsskiftet. Det ska dock noteras att [www.easyfill.se](http://www.easyfill.se) blir en ren produktsida för hyllsystemen och en ny sida för finansiell information etc kommer finnas på [www.easyfillcorporate.com](http://www.easyfillcorporate.com) och båda dessa sidor måste lanseras samtidigt då de ersätter den befintliga [easyfill.se](http://easyfill.se)

*16. Hur många verktyg finns det för tillverkning av hyllor? Vilken total produktionskapacitet har Easyfill med existerande verktyg? Och finns alla verktyg i Slovakien, eller finns de även på andra ställen (som i USA)?*

SVAR: som tidigare nämnts kan vi tillverka en hylla var 90 sekund / verktyg. Att skaffa ett nytt verktyg kostar ca 800 000 och tar ca 4 månader. Just nu klarar vi oss med befintliga verktyg (vi har ett verktyg för varje hylla just nu) och samtliga står i Slovakien.

*17. Så en fråga om Return On Investment. Ur senaste marknadsmeddelandet: Om försäljningsökningen är 15% med normalförsäljning på öl/läsk så visar våra beräkningar att investeringen är återbetald på mindre tid än ett år i en normal butik. I Brasilien är således investeringen betald på några månader.*

*Frågan här är om ni i texten ovan menar att ROI är på hela kylskåpet, eller avser detta enbart mellanskillnaden mellan att investera i ett kylskåp med fasta hyllor jämfört med ett kylskåp med roterande hyllor? Om det avser ett helt kylskåp, vad är i så fall normal ROI för ett kylskåp med fasta hyllor?*

SVAR: Eftersom vi inte säljer kylskåp så är ROI beräknat på hyllsystemet och eftersom försäljningsökningen helt kan tillskrivas hyllsystemet är själva kylskåpet ointressant i sammanhanget. Den investeringen hade gjorts ändå, även utan RotoShelf. Till ROI på försäljningsökning ska man även lägga arbetstidsbesparing (ca 50% kortare påfyllningstid) och reducerad kostnad för matsvinn (gäller dock ej dryck).

18. Enligt uppgift ska det finnas en installation av RotoShelf på en 7/11-butik i Göteborg. Easyfill har tidigare (genom Enjoy Sales) sålt impuls kylar till Pressbyrån och Narvesen var tidigt ute och testade RotoShelf i butik på Gardemoens flygplats. Detta var dock den äldre varianten med stålhyllor. Finns det pågående diskussioner med Reitan-koncernen gällande utrullning av RotoShelf och/eller TurnLoader (vilket var aktuellt för några år sedan)?

SVAR: Nej idag pågår inga diskussioner med Reitan, även om vi försöker etablera en kontakt direkt själva och via våra samarbetspartners. Viessmann som vi levererar till är huvudleverantör till Reitan Convenience. Att det finns en installation i en 7/11 butik i Göteborg är inget vi känner till vilket i sig är ok eftersom det faller på sin egen orimlighet om vi skulle känna till var alla våra produkter finns.

19. Är TurnLoader officiellt lanserad?

SVAR: Ja

20. Hur många butiker totalt (i hela världen) har fått en installation av TurnLoader respektive RotoShelf?

SVAR: Det snabba svaret är att det vet vi inte. Vi har fler än 25 000 RotoShelf på marknaden i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Tyskland, England, Frankrike etc men hur många butiker det är går i princip inte att svara på. TurnLoader skulle jag säga är ca 10–15 butiker men fler tillkommer i princip dagligen.

Håkan Sjölander

VD

EasyFill AB

Denna rapport har inte granskats av företagets revisor.



## Rapportdatum gällande 2018

Bokslutskommuniké: 28 feb 2019

För ytterligare information kontakta:

VD: Håkan Sjölander [hakan.sjolander@easyfill.se](mailto:hakan.sjolander@easyfill.se)

Marknads och försäljningschef: Jens Nisu [jens.nisu@easyfill.se](mailto:jens.nisu@easyfill.se)

Ekonomichef: [james.gray@easyfill.se](mailto:james.gray@easyfill.se)

För mer info besök gärna: [www.easyfill.se](http://www.easyfill.se)

### **Kort om EasyFill**

EasyFill är ett innovationsdrivet bolag med huvudfokus på utveckling av produkter som förenklar hanteringen av varor i butiker och restauranger samt utveckling och produktion av släpvagnar. De butikslösningar som utvecklas patenteras och lanseras med världen som marknad i huvudsak tillsammans med samarbetspartners.

EasyFill har huvudkontor i Bräcke i Jämtland samt fabrik, utveckling och produktion i Nizna, Slovakien.

EasyFill är sedan maj 2007 listat på Spotlight Stock Market.

## Resultatrapport

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget		Q3 Koncernen		Q3 Moderbolaget	
	2018-01-01	2017-01-01	2018-01-01	2017-01-01	2018-07-01	2017-07-01	2018-07-01	2017-07-01
	2018-09-30	2017-09-30	2018-09-30	2017-09-30	2018-09-30	2017-09-30	2018-09-30	2017-09-30
<b>Nettoomsättning</b>	59 577	46 430	10 422	7 395	19 487	16 702	3 226	1 761
Aktiverat arbete för egen räkning	2 019	2 123	736	969	344	158	54	43
Övriga intäkter	-	-	-	-	-	-	-	-
	61 596	48 553	11 158	8 364	19 831	16 544	3 280	1 718
<b>Rörelsens kostnader</b>								
Handelsvaror	- 39 373	- 32 608	- 6 731	- 4 682	- 11 412	- 10 574	- 1 538	- 524
Övriga externa kostnader	- 13 134	- 10 408	- 3 965	- 4 838	- 4 811	- 3 914	- 1 451	- 1 389
Personalkostnader	- 14 096	- 10 878	- 3 065	- 3 549	- 4 714	- 5 049	- 868	- 1 176
	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	- 5 007	- 5 341	- 2 603	- 4 705	- 1 106	- 2 993	- 577	- 1 371
<b>Finansiella kostnader</b>								
Räntekostnader och liknade kostnader	- 3 337	- 656	- 1 722	- 191	- 1 709	- 135	- 700	- 104
<b>Avskrivning</b>	- 4 911	- 3 181	- 781	- 1 166	- 1 663	- 1 695	- 381	- 436
<b>Resultat efter finansiella kostnader</b>	- 13 255	- 9 178	- 5 106	- 6 062	- 4 478	- 4 823	- 1 658	- 1 911
Skatt	-	-	-	-	-	-	-	-
Koncernbidrag	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Resultat för Period</b>	- 13 255	- 9 178	- 5 106	- 6 062	- 4 478	- 4 823	- 1 658	- 1 911

## Balansrapport

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-09-30	2017-12-31	2018-09-30	2017-12-31
<b>Anläggningstillgångar</b>				
Immateriella anläggningstillgångar	27 911	26 426	25 970	24 924
Materiella anläggningstillgångar	8 580	9 692	2 195	2 394
Finansiella Anläggningstillgångar	19 542	19 542	50 913	50 913
Goodwill	14 152	16 702		
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>70 185</b>	<b>72 362</b>	<b>79 078</b>	<b>78 231</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Varulager	18 389	11 654	1 305	2 282
Kundfordringar	13 534	14 047	5 615	4 674
Övriga kortfristiga fordringar	5 676	3 623	17 498	9 447
Kassa och Bank	1 717	4 316	962	1 605
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>39 316</b>	<b>33 640</b>	<b>25 380</b>	<b>18 008</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>109 501</b>	<b>106 002</b>	<b>104 458</b>	<b>96 239</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
Aktiekapital	- 7 306	- 7 306	- 7 306	- 7 306
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	- 2 200	- 2 200
Fritt Eget Kapital	- 51 100	- 63 041	- 63 631	- 69 127
<b>Summa Eget kapital</b>	<b>- 58 406</b>	<b>- 70 347</b>	<b>- 73 137</b>	<b>- 78 633</b>
<b>Minoritet</b>	<b>- 149</b>	<b>- 149</b>		
Långfristiga skulder	- 6 410	- 8 403	- 4 302	- 5 080
	- 6 410	- 8 403	- 4 302	- 5 080
Leverantörsskulder	- 15 412	- 7 853	- 2 453	- 2 576
Övriga kortfristiga skulder	- 29 124	- 19 250	- 24 566	- 9 950
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>- 109 501</b>	<b>- 106 002</b>	<b>- 104 458</b>	<b>- 96 239</b>

**Nyckeltal för koncernen**

	2018-09-30		2017-09-30
Omsättning KSEK	61 596		48 553
Rörelseresultat KSEK	- 5 007	-	8 522
Resultat efter skatt KSEK	- 13 255	-	9 178
Röreslemarginal %	-8,13%		-17,55%
Antal utestående aktier vid periodens slut	73 067 356		73 067 356
Resultat per aktie sek	- 0,181	-	0,126
Soliditet %	53,34%		72,11%