

29 maj 2018, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Kvartalsrapport 1 2018.

**Omsättningen i EasyFill AB (publ), org. nr 556653–2924, uppgick till 15 644 KSEK (11 074 KSEK) under kvartal 1 2018. En omsättningsökning med 4 570 KSEK (41%)
Resultatet efter finansiella poster under perioden blev – 4 831 KSEK (-2 225 KSEK).**

Nyckeltal i Koncernen, (KSEK)

Period: Kvartal 1, 2018 (Kvartal 1, 2017) KSEK

Omsättning: 15 644 (11 074)

Rörelseresultat efter avskrivningar: - 4 019 (- 2 003)

Resultat efter finansiella poster: - 4 831 (- 2 225)

Rörelsemarginal %: - 25,69 (-18,09)

Antal utestående aktier vid periodens slut: 73 067 356 (58 453 388)

Resultat per aktie, kr: -0,066 (-0,038)

Soliditet %: 64,77 (79,64)

Ekonomisk kommentar

Nettoomsättning i koncernen ökade under Q1 från 11 074 till 15 644 KSEK. En omsättningsökning med 41%. Omsättningen i moderbolaget EasyFill AB ökade med 36% mot föregående år.

Av koncernens totala förlust på ca 4 800 KSEK kan ca 1 800 KSEK härröras till Ebeco-företagen som hade en dålig start på året med sen vår vilket påverkade försäljningen negativt. 800 KSEK av förlusten är avskrivning av goodwill i samband med förvärvet av Ebeco-koncernen. Från ett rent finansiellt perspektiv var förlusten i EasyFill koncernen ca 2 200 KSEK Q1 2018 vilket är likt föregående period 2017.

Förlusten i moderbolaget EasyFill AB minskade till 1 142 KSEK Q1 2018 från 1 458 KSEK Q1 2017.

Under Q1 2018 togs ett kortfristigt lån på 10 MSEK.

Väsentliga händelser under Q1

EasyFill AB

- *Samtliga produktionsverktyg avseende produktion av Bolagets plasthyllor flyttades till Nizna (Slovakien) där produktionen startades upp.*
- *En första installation av bolagets nya innovation, TurnLoader, genomfördes i butik i Tyskland. TurnLoader kommer att vara en egen produktgrupp med flertalet applikationer; MultiDeck (kyldiskar), Kylrum/ColdFront samt butiksinredning för icke kylda varor.*
- *Avtal skrevs med Sveriges största livsmedelsbutikskedja avseende leveranser av EasyFills hyllsystem. EasyFills produkter finns därmed tillgängliga för samtliga butiker i kedjan via intern webshop. Leveranser sker via bolagets partners.*
- *EasyFills återförsäljare med störst marknadstäckning med verksamhet på ca 50 marknader påbörjade en större marknadslansering för försäljning av EasyFills produkter.*
- *I övrigt hänvisas till det nyhetsbrev bolaget publicerade den 3 maj 2018, länken till nyhetsbrevet finns under VD kommentar nedan.*

Produkter

Våra produkter och nyttan av dem finns på vår hemsida www.easyfill.se

Bolaget vill lyfta fram den senast patentsökta produkten; TurnLoader. Ett hyllsystem som i olika versioner kan ersätta i princip alla hyllsystem i en butik.

TurnLoader kommer finnas för Multideck, kylrum och som hylla för torra varor i butik.

I mars lanserades TurnLoader för Multideck (kyldiskar) hos en stor butikskedja i Tyskland och genomslaget har varit enormt. Se på filmen på nedanstående länk och förstå varför.

<https://www.easyfill.se/turnloader>

Ebeco/ScanTrailer = släpvagnar

- *Ebeco/Scantrailer avtalade med Coop Bygg Norge om leveranser av släpvagnar för 2018/början 2019 till ett värde av ca 10 MSEK*
- *Jussi Niemetz, nyrekryterad internationell försäljningschef påbörjade sin anställning i mitten av mars.*
- *Scantrailer påbörjade försäljning av släpvagnar från egen lokal i mars i Sollentuna vilket givit en bra plattform för framtida försäljning i Sverige.*
- *Internationellt var försäljningen av släpvagnar låg mycket beroende på den sena våren. Ebeco/Scantrailer behöll dock sin marknadsandel i Slovakien och Norge.*

Enjoy Sales AB

- *Ett samarbetsavtal med engelska kylskåpstillverkaren Husky cool inleddes och Enjoy Sales övertog till fullo den svenska verksamheten och befintliga kunder. Jim Smith tidigare VD i Husky kommer arbeta 50% för Enjoy Sales AB på konsultbasis. Hela verksamheten flyttas till Enjoy Sales i Bräcke och kommer under Urban Sjöbergs ledning.*
- *Bolaget har förutom leveranser till befintliga kunder, också säkrat leveranser för flera miljoner till Sveriges största bryggeri samt till några mindre bryggerier och butikskedjor tack vare övertagandet av Husky's verksamhet i Sverige. De nya kunderna beräknas ge en omsättningsökning med ca 20–30%. Omsättningen helåret 2017 var ca 30 miljoner och 2018 beräknas omsättningen landa på ca 35–40 miljoner med rimlig marginal.*
- *Långtgående diskussioner pågår just nu med ytterligare en betydande aktör på den svenska marknaden där målsättningen från båda parter är att signera ett avtal före semestern 2018.*

Väsentliga händelser efter periodens slut

- *Den range av specialutvecklade kylskåp i MaxLoad-serien; ML700, ML705 och ML900 med RotoShelf som utvecklats tillsammans med spanska Efficold får mycket uppmärksamhet och tester har påbörjats på flertalet marknader, bland andra Tyskland, USA, Brasilien, Australien och Sydafrika. De kunder som testar och utvärderar produkterna är samtliga multinationella varumärken samt butikskedjor.*
- *Bolagets nya återförsäljare har, på bred front, börjat marknadsföra Bolagets hyllsystem på sina respektive marknader. Diskussioner gällande EasyFills produkter pågår i olika delar av världen; Thailand, Singapore, England, Tyskland, Rumänien, Ungern, Brasilien, Mexiko, USA etc.*
- *De första installationerna av TurnLoader för kylrum/ColdFront har genomförts efter rapportperiodens slut.*
- *Scantrailer har tecknat samarbetsavtal med Uppsala Trailercenter som kommer agera återförsäljare av bolagets släpvagnar i regionen. Scantrailer söker aktivt efter fler återförsäljare runt om i landet och har ambition att knyta till sig ytterligare fem under 2018.*

Live-sändning från Bolagets årsstämma:

EasyFills bolagsstämma kan följas i sin helhet via länken nedan alternativt via bolagets hemsida. Sändningen startar kl 17.00

<https://youtu.be/hPwKCptkzbg>

<https://www.easyfill.se/activities/>

VD-kommentar

Massor händer i EasyFill och frågor kommer ständigt från aktieägare. Problemet som finns när det gäller enskilda frågor som det inte finns publicerade svar på är att de inte kan besvaras på grund om de principer för offentliggörande av information som finns vad gäller listade bolag.

Längs ner i denna långa VD kommentar har jag lagt in frågor som jag fått från aktieägare och som jag nu besvarar.

Den 3 maj publicerade EasyFill ett nyhetsbrev som jag tycker alla skall läsa, där finns mycket mer information gällande läget i företaget, klicka på denna länk så kommer nyhetsbrevet.

<https://www.aktietorget.se/nyheter/nyheter/?id=44482>

Resultatet i Ebeco-koncernen är en besvikelse. Att försäljningen av släpvagnar släpat kan inte enbart skyllas på den långa vintern men visst har den haft påverkan just i år.

Försäljningen har kommit igång sent. Så många frågar sig säkert om det var en så god idé att köpa en släpvagnsfabrik? I det korta perspektivet är svaret nej men det var ju något vi fick med på köpet.

Vi har varit klara över från början att släpvagnar inte är den framtid vi ska satsa på utan tanken är att 'dressa bruden' så att den delen kan vara mogen för en avknoppning i en framtid om det visar sig vara det bästa för koncernen.

Så sent som i april 2018 har vi anställt en försäljningschef med totalansvar för släpvagnsdivisionen och som förhoppningsvis ska få ordning på hela divisionen, mannen i fråga heter Jussi Niemetz som med sin breda internationella erfarenhet har de förutsättningar som behövs gör att släpvagnsdivisionen till lönsam division.

Samtidigt vill jag säga att förvärvet gör oss till ett riktigt företag. Vi hade t ex aldrig lyckats utveckla TurnLoader utan den yrkesskicklighet och de resurser vi fick med oss i Nizna. TurnLoader kan bli den produkt som förändrar vår affär i grunden. Med Ebeco har vi nu alla delar i ett riktigt företag, utveckling, produktion, marknadsföring, försäljning, logistik. Därför är jag beredd att varje dag försvara förvärvet men jag har också lärt mig att man ska ha respekt för detta att smälta ihop två företag.

Vi tjänar mer pengar på våra roterande hyllor där marknaden är hela världen än på släpvagnar, den saken är klar. Potentialen är mkt större. Så när tiden är mogen, och det blir den dag för dag vill jag säga, satsar vi mer och mer på våra patenterade hyllsystem såsom RotoShelf, TurnLoader, ColdFront o.s.v. Vi vet vad således vad vår prioritering är.

Här kommer svar på de frågor som inkommit från Två stycken aktieägare i ett gemensamt mail.

Fråga

En stor tysk butikskedja har godkänt Easyfill som leverantör och har testat produkterna i butik. Sker det idag någon försäljning till dem idag och vilken storlek är det i så fall på dessa affärer? Är det enskilda butiker som köper, eller någon större utrullning?

Svar

Kedjan i fråga köper fortlöpande produkter, i början av året visades TurnLoader för dem och intresset är väldigt stort, just nu är försäljningen till enskilda butiker men företagsledningen i kedjan har stor tro på TurnLoader.

Fråga

En större världsaktör på kyldiskar har godkänt RotoShelf som produkt. Har dom börjat producera och sälja kyldiskar med RotoShelf ännu?

Totalt sex tillverkare av kyldiskar anpassar modeller för RotoShelf. Har någon av dessa börjat producera och sälja kylskåp med RotoShelf i större skala?

Svar

Alla dessa är intresserade, en av dem har utvecklat en kyl för RotoShelf, några har sett TurnLoader och de säger att detta kommer bli standard i världen.

Fråga

EasyFill har gjort ett avtal med en stor leverantör till butiker om i världen avtalet har rullat ett antal månader nu. Hur går deras försäljning? Har de några större offerter ute?

Svar

I ett dylikt samarbete tar upp starttid men sedan 1 april säljer bolaget väldigt bra, man har fått in flera nya kunder bland annat några stora butikskedjor. En speciell order är till en stor bensinstationskedja i Saudi Arabien.

Fråga

En stor fransk butikskedja skulle rulla ut RotoShelf i 45 butiker. Hur har den utrullningen gått? Och kommer utrullning ske till fler butiker?

Svar

Kedjan utvärderar ännu och något slut datum på när den utvärderingen skall anses avslutad har vi inte fått information om.

Fråga

Stor tysk butikskedja har testat RotoShelf. Hur har de testerna fallit ut. Några affärer där?

Svar

Affärer är på gång

Fråga

Den potentiella utrullningen till 800 butiker via en av återförsäljarna. Hur går det?

Svar

Här vet jag inte vilken kedja som menas.

Fråga

Installation av ColdFront hos en stor bensinstation kedja i Tyskland med potentiell utrullning globalt?

Svar

Mycket intressant kontakt och flera affärer är på gång

Fråga

Den potentiella ordern om tio miljoner kronor för TopSlider till Coca Cola i Norge som Ebeco tog med sig in i samgåendet?

Svar

Marknadstester pågår fortfarande och samtliga inblandade parter ska känna sig trygga med den nya lösningen innan nästa steg tas.

Fråga

Hur löper samarbetet på med den stora svenska butikskedjan? Har det utvecklats några nya lösningar? Frysvaror till exempel? Sker försäljning till dem ske via den nya stora internationella försäljningspartnern?

Svar

Inga planer finns för närvarande på att utveckla något för frysta varor.

Försäljningen till dem kommer att ske via den nya stora internationella försäljningspartnern samt övriga partners i Sverige.

EasyFills produkter finns numera i butikskedjans portal, just nu några få produkter men det byggs på allt eftersom.

Jätteintresse för TurnLoader i alla varianter.

Fråga

Hur blev det med utplacering av kylskåp med RotoShelf hos det stora dataföretaget i USA och smörgåskedjan i UK?

Svar

USA

På gång, utvecklar nu tillsammans med världens största tillverkare av läskedryckskylskåp.

UK

All hantering och utplacering till den kunden har gjorts via en av våra partners. De har all dialog och i år har inga fler skåp ställts ut till den kunden vad vi känner till.

Fråga

Har ni kommit vidare i diskussionerna kring den potentiella återförsäljaren i Kina?

Svar

Det är bestämt att starta efter sommaren

Fråga

Är SwingOut Ambient färdig som produkt och klar för försäljning idag? Och om den är det, säljs det några SwingOut idag?

Svar

SwingOut kommer ersättas av TurnLoader som är väsentligt mycket bättre, lansering sker i hela världen i höst.

Fråga

Har det skett något mer i USA med kontakterna med de kontakter bolaget haft med tillverkare av kyldiskar och glasdörrs kylskåp?

Svar

EasyFill America jobbar hårt med alla stora tillverkare av kyldiskar och glasdörrskylskåp i USA och just nu utvecklar vi två RotoShelf för världens största tillverkare av glasdörrkylskåp.

Fråga

Producera och säljer Efficold kylskåp med RotoShelf idag (Efficold ML-900 och ML-700.)? Har Efficold egen försäljning eller enbart via EasyFills kanaler? Det finns ingen information om RotoShelf på Efficolds hemsida, som bilder och filmer. Hur kommer det sig?

Svar

ML 900 och ML 700 är kylskåp specialtillverkade för RotoShelf (klicka på länkarna nedan för broschyr)

Efficold tillverkar ML 900 idag, den första provserien av ML 700 blir klar nästa vecka och då skall de skickas till lite olika kanaler, sex stycken skickas till EasyFill America där två stycken skall skickas direkt till huvudkontoret av världens största kioskkedja med 55 000 butiker i hela världen, EasyFill America ligger i Dallas Fort Worth och huvudkontoret för butikskedjan i Dallas.

Efficold kommer med en ny hemsida i höst och då kommer EasyFills produkter att presenteras.

Efficold säljer dessa kylskåp till de egna kanalerna också.

Fråga

Hur många tillverkare av glasdörrkylskåp leverera RotoShelf i dem?

Svar

För närvarande är det tre aktörer på marknaden.

Fråga

Finns det indikationer på att fler kylskåpstillverkare är på väg att bygga skräddarsydda kylskåp för RotoShelf?

Svar

Ja

Fråga

Hur ser ni anpassade MultiDeck för RotoShelf/TurnLoader i kontrast mot ColdFront då dessa till viss del kommer att konkurrera med varandra?

Svar

Det finns marknad för alla dessa.

Fråga

RotoShelf och TurnLoader. Hur är priserna mellan dessa och hur kommer det sig att man väljer plåthyllor till TurnLoader och plast till RotoShelf?

Svar

Vi valde bort plåt på alla och har nu enbart plast eftersom våra plasthyllor är överlägsna när det gäller de avdelare som finns till plåthyllor.

Fråga

Finns planerna på listbyte kvar, eller ligger det på is tillsvidare?

Svar

Inga planer förrän vi kan gå direkt till en större lista.

Fråga

Får ni ha referenslista över stora kunder som köpt produkter. Kanske ha deras loggor på sin hemsida som referens även om man inte får ha bilder från deras installationer?

Svar

Nej

Fråga

Och så slutligen måste vi ju fråga om LinkedIn-inlägget från Marko på Coca Cola Hellenic här om veckan. Som aktieägare i Easyfill fick ju reaktionerna på det inlägget pulsen att öka några slag så att säga.

Hur bedömer ni att detta inlägg på LinkedIn påverkar EasyFills möjligheter? Och kan detta tolkas som om Coca Cola Hellenic ger ett informellt "ok" på EasyFills produkter och att de kommer att ha det i sina kylskåp framöver? Hur har responsen varit och på vilket sätt har ni märkt av reaktionerna efter inlägget?

Svar

För er som inte sett inlägget på LinkedIn så lägger jag in en länk.

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6402568851560689664>

På En vecka har detta hänt med denna lilla film.

5013 Likes on Marko Janicijevic's post.



321 Comments on Marko Janicijevic's post.

277,413 visningar på den lilla filmen.

Vi går igenom samtliga kommentarer och skickar privata mail till de som känns som intressantast. Vi har fått flera bra kontakter från stora delar av världen redan.

Utan tvekan är detta enormt, att ett socialt media har sådan enorm genomslagskraft kunde jag inte i min vildaste fantasi kunnat förstå.

Håkan Sjölander
VD
EasyFill AB

Denna rapport har inte granskats av företagets revisor.

Rapportdatum gällande 2018

Q2: 31 augusti 2018

Q3: 30 november 2018

Bokslutskommuniké: 28 feb 2019

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 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 Aktietorget = Spotlight Stock Market.

Resultatrapport

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-01-01 2018-03-31	2017-01-01 2017-03-31	2018-01-01 2018-03-31	2017-01-01 2017-03-31
Nettoomsättning	15 303	10 568	3 794	2 785
Aktiverat arbete för egen räkning	341	506	341	506
Övriga intäkter	-	-	-	-
	15 644	11 074	4 135	3 291
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	- 10 216	- 7 963	- 2 158	- 1 661
Övriga externa kostnader	- 3 410	- 2 407	- 1 150	- 1 628
Personalkostnader	- 4 414	- 2 342	- 1 079	- 1 061
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-
Avskrivning	- 1 623	- 365	- 400	- 365
	- 4 019	- 2 003	- 652	- 1 424
Rörelseresultat				
Finansiella kostnader				
Räntekostnader och liknade kostnader	- 812	- 222	- 490	- 34
	- 4 831	- 2 225	- 1 142	- 1 458
Resultat efter finansiella kostnader				
Skatt	-	-	-	-
Koncernbidrag	-	-	-	-
Resultat för Period	- 4 831	- 2 225	- 1 142	- 1 458

Balansrapport

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-03-31	2017-12-31	2018-03-31	2017-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	27 052	26 426	25 155	24 924
Materiella anläggningstillgångar	9 246	9 692	2 394	2 394
Finansiella Anläggningstillgångar	19 542	19 542	44 818	50 913
Goodwill	15 852	16 702		
Summa anläggningstillgångar	71 692	72 362	72 367	78 231
Omsättningstillgångar				
Varulager	12 226	11 654	1 257	2 282
Kundfordringar	9 989	14 047	4 655	4 674
Övriga kortfristiga fordringar	2 291	3 623	18 494	9 447
Kassa och Bank	5 072	4 316	3 294	1 605
Summa omsättningstillgångar	29 578	33 640	27 700	18 008
SUMMA TILLGÅNGAR	101 270	106 002	100 067	96 239
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	- 7 306	- 7 306	- 7 306	- 7 306
Fond för utvecklingsutgifter	-	-	- 2 200	- 2 200
Fritt Eget Kapital	- 58 283	- 63 041	- 67 985	- 69 127
Summa Eget kapital	- 65 589	- 70 347	- 77 491	- 78 633
Minoritet	- 149	- 149		
Långfristiga skulder	- 8 253	- 8 403	- 5 047	- 5 080
	- 8 253	- 8 403	- 5 047	- 5 080
Leverantörsskulder	- 8 797	- 7 853	- 2 385	- 2 576
Övriga kortfristiga skulder	- 18 482	- 19 250	- 15 144	- 9 950
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	- 101 270	- 106 002	- 100 067	- 96 239

Nyckeltal för koncernen

	2018-03-31		2017-03-31
Omsättning KSEK	15 644		11 074
Rörelseresultat KSEK	- 4 019	-	2 003
Resultat efter skatt KSEK	- 4 831	-	2 225
Röreslemarginal %	-25,69%		-18,09%
Antal utestående aktier vid periodens slut	73 067 356		58 453 388
Resultat per aktie sek	- 0,066	-	0,038
Soliditet %	64,77%		79,64%