

28 februari 2018, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Bokslutskommuniké 2017

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653–2924, uppgick till 62 458 KSEK (45 404 KSEK) under 2017. En omsättningsökning med 17 054 KSEK (37%).

Resultatet efter finansiella poster under perioden blev – 12 503 KSEK (– 8 500 KSEK).

Nyckeltal i Koncernen, (KSEK)

Period: Kvartal 1-4, 2017 (Kvartal 1- 4, 2016) KSEK

Omsättning: 62 458 (45 404)

Rörelseresultat efter avskrivningar: -11 906 (-7 273)

Resultat efter finansiella poster: -12 503 (- 8 500)

Rörelsemarginal %: -19,06 (- 16,02)

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

Resultat per aktie, kr: -0,148 (0,102)

Soliditet %: 69,77 (73,80)

Finansiella kommentarer

- Omsättningen i koncernen ökade med 40%, från 45 404 KSEK 2016 till 62 458 KSEK 2017.
- Förlusten efter finansiella poster ökade till - 12 503 KSEK.
- Ca 5 000 KSEK har investerats i fabriken i Nizna Slovakien.
- EasyFill AB ökade omsättningen för kvartalet med 25% för Q4 2017 jämfört med Q4 2016.
- EasyFill GmbH ökade omsättningen med 57% i Q4 2017 jämfört med Q4 2016.
- EBITDA resultatet i koncernen under Q4 förbättrades med nästan 0,5 mkr till -893 KSEK (-1360 2016). För helår 2017 blev det dock en försämring med ca 1 MSEK till -6 684 KSEK mot -5 685 2016.
- Avskrivningar på goodwill tillkom under 2017 med 2 600 KSEK.
- Koncernen har genomfört kostnadsbesparingar genom minskande av personal. Gäller både i Slovakien och Sverige.

Väsentliga händelser under Q4, 2017

- Samtliga produktionsverktyg flyttades under slutet av Q4 från Sverige och Norge till Nizna Slovakien för att sänka produktionspris och underlätta logistik och distribution. Förväntad kostnadsbesparing enbart på denna åtgärd är ca 500 KSEK årligen.

- *TurnLoader, en ny produkt, visades upp internt i mitten av november och patenthandlingar är inlämnade. Lansering av TurnLoader förväntas ske under senkvåren 2018*
- *Diskussioner gällande expansion på den kinesiska marknaden inleddes med en potentiell partner*

Väsentliga händelser efter 2017-12-31

- *Bolaget har under Q1 2018 upptagit ett lån på 10 MSEK. Detta avses återbetalas under 2H '18 antingen via kassaflöde från egna affärer eller via en emission eller en kombination av dessa.*
- *Hyllsystem:*
 - o *En första installation av TurnLoader har genomförts i butik i Tyskland. Installationen är främst att se som en installation för intern utvärdering av EasyFill för att se att produkten fungerar som avsett. Stort intresse finns från flera olika kedjor och utvecklingen följs med spänning av partners och butikskedjor.*
- *Släpvagnar:*
 - o *Ett samarbetsavtal har tecknats med en ny distributör för Storbritannien där fokus kommer ligga på den hopfällbara vagnen WallTrailer*
 - o *Ett samarbetsavtal har tecknats med en ny distributör för Österrike har avtalat om försäljning av Scantrailers totala range av produkter*
 - o *Som informerats om tidigare förhandlar Ebeco/Scantrailer med en större bygghandelskedja i Norge gällande inköp av släpvagnar under 2018 till ett värde av omkring ca 10 000 KSEK. Avtalet förväntas signeras innan utgången av Q1 2018.*

Framtidsutsikter

- *Hyllsystem:*
 - o *Våra partners är nyckeln till att få bredare spridning på Bolagets hyllsystem och de har odelad uppmärksamhet från samtliga i Bolaget och tillsammans tror vi på väsentligt ökad försäljning under 2018.*
 - o *Den valda strategin och den affärsplan som antogs under hösten 2017 för 2018–2020 ligger fast. En del åtgärder för att ytterligare sätta fokus på sälj- och marknad istället för utveckling kan komma att göras och då i form av Key Account Managers för att underbygga och hjälpa bolagets partners.*
 - o *Bolaget kommer att satsa på marknadsföring insatser för att stärka varumärket och öka kännedomen om produkterna på internationell marknad.*
 - o *Försäljningen i USA har inte levt upp till den förväntade men bolaget planerar för en ett intensivt år då flera av de tester som utförts utfallit till belåtenhet hos kunderna. Beslutsprocesser hos stora bolag är dock frustrerande långsam. Från den ansvarige för EasyFills verksamhet i USA finns en förteckning på pågående affärer som vi valt att lägga in i sin helhet under VD kommentarer.*

- Släpvagnar:
 - o Det finns stor potential och nya marknader att utöka försäljningen på därav satsar koncernen på detta affärsområde dels med lager/leveransplats i Sollentuna, Stockholm, samt anställning av en försäljningsansvarig vars initiala fokus blir att starta upp försäljning i Sverige samt öka försäljning till befintliga återförsäljare av släpvagnar i Europa
- Kylskåpsförsäljning:
 - o Enjoy Sales ligger i slutförhandlingar med några av de största bryggerierna i Sverige gällande leveranser av kommersiella kylskåp. Dessa förhandlingar förväntas avslutas inom kort och gäller leveranser för 2-4 år framåt.

VD Kommentar

Då var det dags för EasyFill att lägga ytterligare ett år till handlingarna och när jag sitter här och skriver och funderar igenom året som har gått, så är det med bitterhet jag kan konstatera att EasyFill återigen visar ett negativt resultat. Det har varit ett omtumlande år med höga toppar och en del djupare dalar.

Året startade väldigt positivt med EuroShop, stor orderingång och sammanslagning med Ebeco och allt tydde på att "det är nu det vänder". Så har det alltså inte riktigt blivit. Vi underskattade svårigheterna i att slå samman två koncerner till en och det gjorde till viss del att fokus inte lades på rätt ställe alla gånger. Vi har dock kommit varandra mycket närmare under året och jag tycker att det är glädjande att se hur vi blivit VI.

Många är de gånger jag fått mail där jag får frågan varför vi köpte ett företag som håller på med släpvagnar. Det har vi försökt att förklara i diverse PM under året. Ebeco var ett produktions- och utvecklingsbolag där släpvagnar var en del och hyllösningar en annan. Det var styrkan i produktion och utveckling vi ville komma åt och när vi nu lärt känna varandra så kan vi se att vi passar bra ihop. T ex är det tack vare vår utvecklingskapacitet och ingenjörskunnande i Nizna som vi mot slutet av året fick fram vår kanske mest lovande produkt hittills, TurnLoader. Alla kunder och partners som vi hittills visat den för har reagerat med stort intresse. Många kallar den för en "game changer".

Vi gör en satsning på släpvagnar då vi bla annat anställer en ny försäljningschef för att öka försäljningen till befintliga distributörer men även expandera på nya marknader med start på den svenska.

Vi får också ofta höra "Varför släpper ni inga PM om avtal". Förklaringen är att eftersom vi tillämpar en indirekt försäljningsmodell, så är inte vi som tar avtalen med kedjorna – det är våra partners. Vi anser att vi har det antal och de rätta partners man ska ha i den här branschen och jobbar nära dem alla för att lyfta försäljning tillsammans, men avtalen med slutkunderna (butikskedjor och varumärken) skriver de och orderarna kommer löpande till EasyFill. Vi rapporterar inte löpande orderar då de enskilt har förhållandevis lågt värde och allt bygger på volym.

Som beskrivits i punkten Framtidsutsikter ovan kommer vi att genomföra en rad åtgärder för att lyfta oss ur den svacka som vi för närvarande befinner oss i. Jag



tror stenhårt på våra produkter och vårt team och att våra partners är de rätta för att få ut våra produkter bredare.

Jag anser att det vi gjort de senaste två-tre åren är inget mindre än häpnadsväckande – vi har gått från att vara ett utvecklingsföretag i Bräcke till att ha verksamhet i stora delar av världen och egna bolag i Tyskland, Slovakien och Norge. Det har varit en utmaning för vår lilla organisation som jag tycker har stått upp bra. Det krävs en stor insats att vända ett bolag från ett utvecklingsfokus till ett säljfokus företag och det är lätt att hamna i invanda hjulspår men nu står vi här; med egen produktion, med ett nätverk av återförsäljarparters och produkter som löser uttalade problem för våra slutkunder.

Marknadskommentarer

Jag är klart medveten om att några av våra aktieägare tror att vi i de rapporter vi lämnar försöker skriva upp kursen på bolagets aktie och så är absolut inte fallet utan vi skriver de fakta vi har och inget mer.

Som vi informerat om tidigare har vi i slutet av 2017 tecknat ett samarbetsavtal med en stor svensk leverantör av butiksutrustning. Bolagets representanter gör ca 300st butiksbesök dagligen runt om i Europa och EasyFills samtliga produkter har tagits in i deras produktsortiment. EasyFill utbildar löpande säljkåren och understödjer dem på alla tänkbara sätt. EasyFill går således från få kundbesök per dag till många kundbesök per dag och min och ledningens uppfattning är att detta samarbete kommer att visa sig i våra försäljningssiffror redan 2018.

Det land vi sliter mest med just nu är Sydafrika där landets ekonomi havererat och få butikskedjor har ekonomi för nyinvesteringar. Om inga affärer sker under våren kommer vi tvingas ta vår satsning under övervägande.

I Tyskland och de tysktalande länderna runt Tyskland tar vi nya fortlöpande nya affärer och vår VD där Oliver Eischeid är övertygad att 2018 kommer vara ett genombrottsår för EasyFill på dessa marknader.

Norden

Som tidigare meddelats har vi förhandlat om centralavtal med Sveriges största butikskedja och inom de närmaste veckorna kommer avtalet att skrivas på och då kommer våra produkter in på företagets webbportal så handlarna kan beställa våra produkter direkt på nätet.

USA

För att göra det enkelt och få med allt som händer i USA så kopierar jag in det mail som EasyFills försäljningsansvarig Aaron Benett skickade till oss den 23/2.

Sammanfattning på svenska:

Väsentligt under Q4; efter NACS-mässan i Chicago i oktober har flertalet dryckesbolag och amerikanska kylskåpstillverkare uttryckt intresse, dels för kylskåpet ML 900 samt möjligheten att installera RotoShelf i egna kylskåp.



Väsentligt under Q1; Flertalet inflytelserika butikskedjor har genomfört installationer och/eller uttryckt intresse för bolagets produkter. Däribland 7-eleven, Wengmans, HEB och Walmart.

EasyFill America arbetar på många större potentiella affärer som offererats under Q3/Q4.

I tried to keep it brief below on some of what I'd consider our most notable updates. I'm also working on updating my sales summary list as well for you over the next week that will give more details on a lot of our overall account follow up.

Notable Q4 Updates:

- **NACS Trade Show Oct. 2017**– high interest from several potential large customers we are engaged in active follow up with for potential orders. With the arrival of the MaxLoad coolers, it should help open the door to begin getting EasyFill opportunities in quicker with some of these high profile customers. The highest key customer accounts we've put the most effort in pursuing from NACS include:
 - **True Refrigeration** - Upcoming tests for installs are being worked on after engineering is finalized & prototype units are produced. Interest was heavy from NACS for 2 of their cases to start with.
 - **The worlds largest producer of softdrinks & Dr. Pepper/Snapple** – Actively trying to place MaxLoad coolers for testing after seeing our unit at NACS.
 - **Irvin International / Excellence Industries / Commercial Refrigeration / Windrock Enterprises** – Could help move units through either resell or distributor channel opportunities with the convenience store segments & other markets. Actively quoting or working towards upcoming opportunities with each customer.
 - **Spartan Nash / Ami Store Management** – actively quoting several opportunities for upcoming store applications. High interest from both
 - **Ambev & Brazilian C-Store Customers** – our South American team is following up across lots of opportunities for EasyFill, doors & cooler box capabilities across the local markets. Large request from Ambev presented for thousands of MaxLoad coolers

Notable Q1 Updates:

- **Wegmans** – installation scheduled for 2nd week of March for 12' of single drink in multideck. Once approved, we'd be exploring similar applications across their 100 stores. This will get us more exposure from a well-known high quality USA grocer for more product sells. We are spotting a MaxLoad cooler as well in one of their stores for testing that could result in 100(+) unit order.
- **Walmart Mexico** – successfully installed 36 feet of RotoShelf multideck (bottled drinks) & 12 feet of TopShelf Multideck shelves for multipack beer merchandising in a new store that just open in February. Testing seems to be going well & expecting future orders after initial review period is finalized, especially for TopShelf Multideck.
- **Central Market / HEB** – getting set up for next 2 stores of installs against RotoShelf in the next 3-6 months. Actively testing our TopShelf application on gondola & expected to buy 1st store application (20-30 units) within the next month to ship in April or May. Actively ready to buy SwingOut once design changes are implemented & getting closer to spotting MaxLoad cooler within their environment. This has open the door for larger upcoming conversations with parent company HEB & their 350(+) stores.
- **Imbera**– Finalizing product testing within installed beverage cabinets. Expecting results for potential upcoming orders soon.
- **Minus Forty** – initial prototype test went very. A cost barrier to entry has presented itself, so we presented a licensing agreement to them that is

going through final evaluation & approvals now. Expecting final results within the next 2-3 weeks hopefully.

- **7-Eleven** – they want our MaxLoad 700 coolers as soon as they become available. A potential to move hundreds of these units very quickly towards their 9,700 stores in USA.
- **Festival Supermarket (Brazil)** – installed 10 meter test of RotoShelf for multideck in Jan. 2018 along with our Remis door package. Free initial test period that we would invoice for at later date & discussion of larger volume potentials
- **Casey's General Store** – successful meeting on Feb 22nd to place a MaxLoad cooler at their test store within the next 2 weeks that could rollout to 100(+) stores quickly in their 2,500 store format if approved. Also working an upcoming quote opportunity for up to 100 smaller format stores for a cold box, EasyFill shelving & Remis door combination sell into their stores.

Additional Key Account Opportunities for Continued Follow Up:

- **Large volume quotes for in Q3 & Q4 that we are working for upcoming results from:**
 - Walmart / Target / Microsoft Compass Group / KPS Global / Carroll Coolers / Overwaitea / Convenience Store Fixtures, etc.

Budgeten för EasyFill America är en försäljning på 2 MUSD för 2018. På det tjänar EasyFill AB royalty plus att vi än så länge levererar allt dit. USA är världens största marknad för våra produkter. Att för oss nå en årsomsättning där på 2 MUSD är en krusning på ytan. Rätt vad det är smäller det till i USA, det tror jag fullt och fast på. Antagligen snabbare än i Europa.

VD Håkan Sjölander
Bräcke 2018-02-28

Årsredovisning och bolagsstämma

EasyFill AB:s (publ) årsredovisning för räkenskapsåret 2017 kommer att publiceras på bolagets (www.easyfill.se) och Aktietorget (www.aktietorget.se) respektive hemsidor. Datum för publicering av årsredovisningen är 9 maj 2018.

Bolagsstämma i EasyFill AB (publ) kommer att hållas på bolagets kontor Sollentunavägen 135B i Stockholm/Sollentuna 29 maj 2018.
(Byte av lokal kan komma att ske om det blir platsbrist)

Granskning av revisor

Bokslutskommunikén har inte granskats av bolagets revisor.

Aktien

Under 2017 handlades EasyFill AB:s (publ) B-aktie till en kurs om lägst 4,22 kronor per aktie (15/12) och högst 13,00 kronor per aktie (15/3).

Förslag till disposition beträffande bolagets förlust

Styrelsen och verkställande direktör föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2017.

Styrelsen



Bräcke 2018-02-28

Rapportdatum 2018/2019

29/5 Q1 2018

29/5 Bolagsstämma i Sollentuna gällande 2017

30/8 Q2 2018

29/11 Q3 2018

28/2 2019 Bokslutskommuniké 2018

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

Resultaträkning helår 2017 samt Q4 2017

	2017 Koncernen		2017 Moderbolaget		Q4 Koncernen		Q4 Moderbolaget	
	2017-01-01	2016-01-01	2017-01-01	2016-01-01	2017-10-01	2016-10-01	2017-10-01	2016-10-01
Belopp i KSEK	2017-12-31	2016-12-31	2017-12-31	2016-12-31	2017-12-31	2016-12-31	2017-12-31	2016-12-31
Nettoomsättning	58 910	42 440	9 718	11 108	11 615	8 638	2 323	1 612
Aktiverat arbete för egen räkning	3 149	2 315	1 189	2 315	- 299	375	220	2 315
Övriga intäkter	399	649	-	-	399	649	-	-
	62 458	45 404	10 907	13 423	11 715	9 662	2 543	3 927
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	- 39 633	- 34 218	- 7 187	- 7 903	- 4 698	- 5 236	- 2 505	- 1 039
Övriga externa kostnader	- 14 199	- 8 466	- 6 367	- 6 312	- 3 584	- 2 383	- 1 529	- 2 142
Personalkostnader	- 15 310	- 8 405	- 4 819	- 3 191	- 4 326	- 3 403	- 1 270	- 1 075
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-	-	-	-	-
Avskrivning	- 5 222	- 1 588	- 1 602	- 1 560	- 2 051	- 407	- 436	- 379
	-	-	-	-	-	-	-	-
Rörelseresultat	- 11 906	- 7 273	- 9 068	- 5 543	- 2 944	- 1 767	- 3 197	- 708
Finansiella kostnader								
Räntekostnader och liknade kostnader	- 597	- 1 227	- 319	- 414	57	- 422	- 128	- 229
Resultat efter finansiella kostnader	- 12 503	- 8 500	- 9 387	- 5 957	- 2 887	- 2 189	- 3 325	- 937
Skatt	1 718	14 476	1 718	14 476	1 718	14 476	1 718	14 476
Koncernbidrag			848	502	-	-	848	502
Resultat för Period	- 10 785	5 976	- 6 821	9 021	- 2 887	12 287	- 3 325	14 041

Balansrapport

Belopp i KSEK	2017 Koncernen		2017 Moderbolaget	
	2017-12-31	2016-12-31	2017-12-31	2016-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	26 049	24 084	24 924	24 084
Materiella anläggningstillgångar	9 691	2 693	2 394	2 639
Finansiella Anläggningstillgångar	16 195	14 923	44 818	15 660
Goodwill	16 703			
Summa anläggningstillgångar	68 638	41 700	72 136	42 383
Omsättningstillgångar				
Varulager	11 654	8 746	2 282	1 414
Kundfordringar	9 470	7 031	3 208	2 787
Övriga kortfristiga fordringar	5 652	5 098	15 994	7 943
Kassa och Bank	4 323	11 971	1 609	10 480
Summa omsättningstillgångar	31 099	32 846	23 093	22 624
SUMMA TILLGÅNGAR	99 737	74 546	95 229	65 007
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	- 7 306	- 5 845	- 7 306	- 5 845
Fond för utvecklingsutgifter	- 5 400	- 2 200	- 5 400	- 2 200
Fritt Eget Kapital	- 56 881	- 46 970	- 65 927	- 49 556
Summa Eget kapital	- 69 587	- 55 015	- 78 633	- 57 601
Minoritet	- 236			
Långfristiga skulder	- 8 088	- 4 122	- 5 078	- 2 039
	- 8 088	- 4 122	- 5 078	- 2 039
Leverantörsskulder	- 6 933	- 5 832	- 1 364	- 1 535
Övriga kortfristiga skulder	- 14 893	- 9 577	- 10 154	- 3 832
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	- 99 737	- 74 546	- 95 229	- 65 007

Kassaflöde

Belopp i KSEK	2017 Koncernen		2017 Moderbolaget	
	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	- 11 906	7 370	- 9 068	- 5 640
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	5 222	1 560	1 602	1 560
Skatter	446			
Finansiella poster netto	- 597	- 1 129	- 319	- 315
	- 6 835	7 801	- 7 785	- 4 395
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital				
Varulager	3 095	533	- 868	- 436
Kundfordringar	150	- 1 219	- 421	- 1 818
Övriga fordringar	1 023	- 2 636	- 6 740	- 3 761
Leverantörsskulder	- 2 831	- 2 332	- 171	99
Övriga kortfristiga skulder	1 159	530	6 322	- 748
	2 596	- 5 124	- 1 878	- 6 664
Kassaflöde från löpande verksamhet	- 4 239	2 677	- 9 663	- 11 059
Investeringsverksamhet				
Förvärv immateriella tillgångar	- 3 263	- 2 315	- 2 171	- 2 315
Förvärv materiella tillgångar	- 2 611	- 444	- 25	- 411
Förvärv finansiella tillgångar	-	62	- 50	-
	- 5 874	- 2 697	- 2 246	- 2 726
Finansieringsverksamhet				
Nyemission		21 414		21 414
Inlösen konvertibler/ Optionsprogram		5 345		5 345
Ökning/-Minskning långfristiga lån	2 465	- 639	3 039	- 2 722
	2 465	20 775	3 039	24 037
	- 7 648	20 755	- 8 870	10 252
Förändring av likvida medel				
Likvida medel vid årets början	11 971	599	10 480	228
Förändring i likvida medel	- 7 648	11 372	- 8 871	10 252
Likvida medel vid årets slut	4 323	11 971	1 609	10 480

Nyckeltal i koncernen

	2017-12-31		2016-12-31
Omsättning KSEK	62 458		45 404
Rörelseresultat KSEK	- 11 906	-	7 273
Resultat efter skatt KSEK	- 10 785	-	5 976
Rörelsemarginal %	-19,06%		-16,02%
Antal utestående aktier vid periodens slut	73 067 356		58 453 388
Resultat per aktie sek	- 0,148		0,102
Soliditet %	69,77%		73,80%