

30 november 2016, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – kvartalsrapport 3, 2016.

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653-2924, uppgick till 35 742 TSEK (29 118 TSEK) under kvartal 1+3, 2016, en ökning med 23%. Försäljning av drickakylar genom Enjoy Sales var oförändrat ca 26 MSEK medan försäljning av roterande hyllor (främst RotoShelf) genom Easyfill tredubblades till ca 9,5 MSEK (ca 3). Koncernens marginal minskade till under 20%, som följd bland annat av Svenska kronans försvagning.

Bolaget uppvisar en förlust före skatt på – 6 322 TSEK (-597), en försämring som delvis förklaras av att bolaget fr.o.m. 1/1 inlett avskrivningar på balanserade utvecklingskostnader (1,2 MSEK) och att vi har haft kostnader för uppstart av hel- och delägda bolag i Tyskland, USA och Sydafrika (ca 3 MSEK). Dessa kostnader får ses som en satsning för att bygga upp en ordentlig närvaro på dessa stora marknader, en närvaro som är tänkt att bära frukt under 2017, som på alla sätt blir ett avgörande år. Dock kan noteras att Tyskland i oktober månad 2016, för första gången, gick med breakeven.

Nyckeltal i koncernen, TSEK

Period: Kvartal 1+3, 2016 (Kvartal 1+3, 2015) TSEK

Omsättning: 35 742 (29 118)
Rörelseresultat före avskrivningar: -4 326 (107)
Resultat efter finansiella poster: -6 312 (-597)
Rörelsemarginal %: -17,7 (-2,1)
Antal aktier: 55 377 365 (53 538 316), not 1
Resultat per aktie, SEK: -0,0365 (-0,01)
Soliditet %: 45,3 (54,0)

Not 1: Före just avslutad nyemission om 3 076 520 B aktier

Redovisning av resultat och kommentarer.

Koncernen

Finansiella kommentarer:

Trots tredubblad försäljning för moderbolaget EasyFill till nästan 10 MSEK försämrades resultatet som följd av satsningarna utomlands, se ovan i ingressen.

Försäljningen ökade trefalt utan att någon riktigt stor volymorder kammades hem. Marginalen är ca 30% då vi fortfarande måste tillverka och leverera stålramarna på vilka marginalerna är medvetet låga. Den dag våra partners kan börja tillverka stålramarna själva kommer vår marginal höjas avsevärt. För övriga kommentarer om verksamheten se nedan.

Under november 2016 har just genomförts en nyemission om cirka 23 MSEK som övertecknades närmare tre gånger. Se separat pressmedelände därom den 23 november 2016.

Antal aktier och optioner

Uppgår efter just avslutad emission till 58 453 885 varav 1 936 105 av serie A och 56 517 780 av serie B. OBS att emission ännu inte registrerats. Bolagsstämman den 24 oktober 2016 beslöt utge 1 750 000 teckningsoptioner till 7 personer i ledningen, med rätt att teckna 1 B aktie per option senast i december 2019. Lösenpris är 28,18 SEK per B aktie.

Arbetet med listbyte till First North kommer nu att slutföras så snart emissionen registrerats.

Försäljning:

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

Kvartal 3 är för Enjoy Sales när det gäller leveranser av kylskåp till läskedrycksmarknaden normalt sett en transportperiod och så var fallet också denna period. Dock är det viktigt att påpeka att det är under denna period som grunden för avtal gällande nästkommande år finslipas på och så var också fallet under kvartal 3 2016.

Som framkommer nedan i denna rapport har EasyFill koncernen och därmed också Enjoy Sales AB anställt Tommy Seger från Frigoglass och med hans kunskap och kontakter på marknaden bedömer ledningen för Enjoy Sales att det finns stora förutsättningar att öka marknadsandelen för läskedryckskylskåp.

I slutet av kvartalet fick Enjoy Sales en förfrågan på leverans av kylskåp för en ny energidryck till den nordiska marknaden med start på den svenska. En förfrågan som under november utmynnade i en första order värd ca 1 miljoner där prognosen för köp av läskedryckskylskåp 2017 från kunden är på ytterligare miljoner om satsningen från deras sida lyckas.

Bolagets huvudkund meddelade i perioden att man hade som avsikt att omförhandla det gällande avtalet man har med Enjoy Sales till att även omfatta 2017 vilket sedan skedde under november månad.

För Enjoy Sales är de två ovanstående avtalen en god bas att arbeta från under 2017.



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

Tredje kvartalet kännetecknades inledningsvis av semesterperiod som råder på de flesta marknader som Bolaget är verksamt på. Mot slutet av kvartalet var dock hastigheten åter väl uppskruvad med stor aktivitet på flera fronter och på flera olika sätt.

Då EasyFill tillämpar en indirekt försäljningsmodell sker i princip all försäljning till butiksledet genom en samarbetspartner, distributör eller försäljningsagent.

Försäljning till OEM (original Equipment Manufacturers) sker med direktförsäljningsmodell.

EasyFill AB – Globalt (EF AB)

Tillverkare:

Under kvartalet togs kontakt med flertalet OEM tillverkare av kylskåp och kyldiskar.

Arbetet har efter kvartalets slut mynnat ut i två undertecknade avtal med tillverkare av kylskåp för dryck samt ett antal underskrivna NDA med kyldisktillverkare.

Återförsäljare

Belgien:

Bolagets Belgiska återförsäljare ställde som certifierad leverantör till en större butikskedja ut på dennes interna mäsas i Bryssel under slutet av september. I deras lilla monter visades bland annat ett kylskåp utrustat med RotoShelf upp och intresset för lösningen var stort. Många viktiga kontakter knöts och tester för kedjan planerades.

Norge:

Bolagets norska samarbetspartner har fortsatt som tidigare och gör fortlöpande installationer hos de större kedjorna på marknaden. Insatserna har börjat göra avtryck på marknaden. Nya förfrågningar och installationer görs löpande och diskussionerna med de centrala kedjorna är långt gångna. Bolaget hoppas på en betydande volymökning under kommande 12 månader.

Sydafrika:

EasyFill AB beslutade under kvartalet att tillsammans med återförsäljaren i Sydafrika, starta ett gemensamt ägt bolag under namnet EasyFill Southern Africa med bas i Kapstaden. Bolaget kommer att vara samägt med 50% vardera.

All tillverkning av ståldelar till bolagets kommer att ske på plats i Sydafrika hos underleverantörer. Planer finns också, att på sikt, låta tillverka plasthyllor på plats i landet eftersom volymerna förväntas bli stora och frakter kostar och tar tid.

Stora butiks- och bensinstationskedjor har installerat EasyFills produkter för utvärdering. Hos två kedjor är testperioderna över och organiserade installationer är på planeringsstadiet. Omfattning och utrullningshastighet är för närvarande okänt.



Planeringen för utrollningen av RotoShelf för mejerivaror i den stora butikskedjan pågår för fullt och allt flyter på helt enligt den plan butikskedjan meddelat tidigare.

Förutom ovanstående butikskedja har ytterligare två butikskedjor och en bensinstationskedja i Sydafrika kontaktat EasyFill efter man sett RotoShelf på marknaden hos deras konkurrent och även hos dessa tre är RotoShelf för mejerivaror installerade för test. Observera att testperioder tar tid eftersom man först måste mäta försäljningen med standardhyllor och sedan mäta försäljningen med RotoShelf för att därefter jämföra resultaten. Dock skall påpekas att all tillgänglig statistik visar att RotoShelf ökar försäljningen, minskar svinnet samt minskar hanteringstiden.

Att vara mindre leverantör på en marknad innebär att den leverantören måste vara aktiv och så är även fallet i Sydafrika där en leverantör av kyldiskar kontaktade EasyFill och vill ha samarbete som sedan slutade med att ett NDA avtal skrevs och bolaget tar just nu fram två Multideck kyldiskar helt anpassade för RotoShelf och man kommer att lansera dessa i Sydafrika samt de närliggande marknader bolaget är verksamt på. Bolaget kommer att tillverka stråldelarna (under licens) utifrån EasyFills ritningar och materialspecifikationer medan alla hyllor köps från EasyFill.

Nya möjligheter

Under kvartalet inleddes diskussioner med en större leverantör av displaylösningar till retailbranschen med verksamhet i hela Europa. Det finns ett gemensamt intresse av att hitta ett samarbete och avsikten är att finna gemensam grund att utgå ifrån.

Övrigt:

I slutet av kvartalet kom Bolaget överens med Tommy Seger, tidigare Frigoglass, om anställning i EasyFill. Tommys anställning som Nordisk försäljningschef påbörjades 1 oktober 2016 och detta kommer att sätta ett tydligt fokus på de nordiska marknaderna.

EasyFill Germany GmbH (GmbH)

Under kvartalet har verksamheten i det tyska bolaget fortsatt på samma sätt som tidigare; individuella butiksbesök görs och produkterna förevisas i det rullande "showroom", den lätta lastbil, som utrustats med Bolagets produkter. Förutom detta arbetssätt påbörjade EF GmbH sökandet efter försäljningsagenter och samarbetspartners i branschen för att säkerställa en bredare och på sikt snabbare marknadspenetration.

EasyFill GmbHs logistik- och distributionspartner etablerades ytterligare och sköter numer all hantering av Bolagets produkter för den tyska marknaden.

Samarbetet med den tyska grenen av kylskåpstillverkaren Frigoglass fortsätter och båda parter drar nytta av detta samarbete; EF GmbH säljer kylskåp på den tyska marknaden som partner till Frigoglass och får därigenom ökad omsättning och bredare exponering av Bolagets RotoShelf produkter.

EasyFill GmbH erhöll under perioden från två stycken tillverkare av Multideck kylskåp informationen att man kommer att skraddarsy kylmodeller för RotoShelf. NDA avtal skrevs under perioden med dessa företag och ett av företagen startade omedelbart processen med genomförandet. Det bolaget har meddelat att man



kommer lansera RotoShelf för både mat och dryck på EuroShop i Düsseldorf i mars 2017 (mässan hålls vart tredje år och har besökare från hela världen)

Bolagen kommer att tillverka stråldelarna (under licens) utifrån EasyFills ritningar och materialspecifikationer medan alla hyllor köps från EasyFill.

Under perioden har förutom installationer av RotoShelf i Multideck utförts har också några testinstallationer av bolagets patenterade SwingOut Ambient för matvaror i butik installerats hos några butiker i Tyskland för olika varugrupper (bröd, produkter i glasburkar och hårvårdsprodukter), tre olika varugrupper där hanteringen är relativt jobbig. Från samtliga installationer har koppling återkommit om att detta är den bästa butiksinredning vi någonsin haft. Stärkta av dessa kommentarer kommer satsningen på SwingOut Ambient att ökas väsentligt på alla marknader EasyFill är verksam.

EasyFill America

Som informerats tidigare startade EasyFill AB ett samägt företag, EasyFill America tidigare under året tillsammans med Marco Company med bas i Fort Worth (Texas).

Under kvartalet skickades en första container med hyllor till EF AM och ett omfattande utvecklings- och marknadspresentations skede inleddes samtidigt som erbjudandet vässades.

Under slutet av kvartalet skickades de första produktproverna ut till kunder runt om i landet och utvärdering kunde påbörjas.

EasyFill America har fått förfrågningar från flera stora butikskedjor och varuproducenter och med hjälp av Marco Companys mångåriga kunskap och kontaktnät i retailbranschen finns en stor vana av lansering av nya produkter till marknaden.

Under perioden har livliga kontakter skett mellan bolagens utvecklingsavdelningar och i slutet av kvartalet tillverkade Marco Company de första RotoShelf och SwingOut i egna fabriker i USA.

Framåt:

Bolaget arbetar fortsatt hårt på att forma samarbeten med kylskåpstillverkare och tillverkare av kyldiskar. Detta för att säkerställa leveranser av Bolagets produkter i större skala än vad som sker. Tillverkarna har samtliga goda kontakter med varuproducenter och butikskedjor på sina respektive marknader vilket gör dem till viktiga försäljningskanaler för EasyFill.

Bolaget är nu i den positionen att flera tillverkare av kylskåp och kyldiskar planerar att utveckla produkter specifikt för RotoShelf (se ovan), vilket är ett betydande steg mot större volymer och dragkraft i marknaden då det pekar på att efterfrågan finns i marknaden från både varuproducenter och butikskedjor och företagen gör anpassningar för att möta denna.

Samtidigt bearbetar Bolaget återförsäljare för att nå den viktiga retrofit-marknaden (installationer i kylar som redan står på marknaden). Målsättningen är att i utgången av 2017 ha återförsäljare för Bolagets produkter på de viktigaste av Europas marknader.

EuroShop 5-9 mars 2017 kommer att bli en viktig språngbräda för Bolaget då målsättningen är att ett flertal utställare ska visa upp Bolagets produkter RotoShelf



och SwingOut i sina respektive montrar. EasyFill har även en egen monter där Bolagets kompletta produktrange kommer att visas.

Kommentar från VD:

USA Sydafrika, Tyskland, Sverige, övriga Europa, Asien, Australien, listan på var EasyFills produkter och marknadssatsning sker just nu är väldigt väldigt lång och vän av ordning kan fråga säg när kommer orderarna?

Att lansera våra produkter på marknaden kostar pengar men med det stora intresset som finns i princip i hela världen känns investeringarna rätt. Den stora fördel EasyFill har är att våra produkter är patenterade och att vi därför kan hålla en bra marginal på allt vi säljer.

Vår satsning i USA är ytterst spännande och den första 40 fots container med hyllor anlände i Augusti till EasyFills Amerikas lager i Fort Worth Texas vilket innebär att, Marco Company under kvartal tre startat planeringen för tillverkning av olika ståldelar utifrån ritningar och tekniska specifikationer från vår utvecklingsavdelning i Sverige. Intresset från de stora butikskedjorna i USA är väldigt stort och flera leveranser har skett till olika butikskedjor där den mest spännande är till världens största matvarukedja och från dem har vi förfrågan på miljonordrar (observera att jag skriver förfrågan och det gör jag för jag vet av erfarenhet att från förfrågan till order finns det en tidsaxel, dock skall påpekas att Marco Company är en godkänd leverantör till 95% av butikskedjorna i USA vilket förmodligen minskar tidsaxeln.

För att få ytterligare information om vad Marco Company tycker om EasyFills produkter så rekommendera jag att du som läser loggar in på vår hemsida www.easyfill.se för att under fliken Videos från FMI se några amatörinspelade videofilmer där VD i Marco Company Craig Nickell informerar vad han tycker om EasyFills olika produkter.

Övrig förhandling

Vi förhandlar just nu med en av de stora spelarna på butiksmarknaden på ett samarbetsavtal, bolaget i fråga har verksamhet i stora delar av världen och som en kuriositet kan nämnas att man gör ca 100st kundbesök dagligen. Företaget har egna fabriker och kommer att tillverka alla ståldelar i egen regi och sedan sälja i sitt eget namn, dock kommer alla plastprodukter köpas från EasyFill. Avtalet är ännu inte signerat men flera möten har hållits och båda parter har målet att få detta avtal hamn så snart som möjligt.

Sydafrika

Under kvartalet bestämde vi tillsammans med vår partner i Sydafrika att starta ett gemensamt företag vilket blev klart i oktober, för vår del innebär det att vi nu är med som ägare i en marknad som vi ser ytterst positivt på. Tillverkaren av Multideck kyldiskar i Sydafrika som bolaget tecknat avtal med satsar hårt och tar ständigt nya marknadsandelar och satsningen man gör är också i grannländer till Sydafrika.

VD i vårt företag i Sydafrika Steve English är ytterst kompetent och kommer ge oss aktieägare många tillfredsställande år framåt.

Tyskland



De marknadssatsningar vi gjort under 1,5 år i Tyskland har kostat stora pengar (ca 200 000 per månad) men under oktober och november har Tyskland klarat sig ekonomiskt själva vilket visar att satsningen är rätt.

SwingOut Ambient, RotoShelf i läskedryckskylskåp och i Multideck kyldiskar i alla ära men tveklöst är butikshyllorna SwingOut Ambient för torr miljö i butik den absolut största produktgruppen för EasyFill och av den anledningen har vi under det senaste kvartalet lagt stora resurser på denna produkt.

Om man går in i en normal butik så finns det 3-5st läskedryckskylskåp, 15-20 meter Multideck och sedan 150-300 st hyllsystem i varierande bredder.

Vän av ordning kan nu fråga sig varför satsningen på SwingOut inte kommer förrän nu och svaret är att våra resurser inte räckt varken ekonomiskt eller i mänskliga resurser men med nya människor och nya pengar i organisationen genomförs nu denna satsning.

Håkan Sjölander
VD
EasyFill AB

Denna rapport är inte granskad av företagets revisor

Nästa rapportdatum: 2017-02-24 Bokslutskommuniké 2016

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

James Gray
CFO

+46 70 660 54 94

james.gray@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.

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

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2016-01-01 2016-09-30	2015-01-01 2015-09-30	2016-01-01 2016-09-30	2015-01-01 2015-09-30
Nettoomsättning	33 802	26 774	9 496	2 368
Övriga rörelseintäkter	-	-	-	-
	1 940	2 344		775
	35 742	29 118	9 496	3 143
Rörelsekostnader				
Handelsvaror	- 28 982	- 22 745	- 6 864	- 2 217
Personalkostnader	- 5 002	- 2 972	- 2 116	- 1 642
Övriga rörelsekostnader	- 6 083	- 3 294	- 4 170	- 1 979
Avskrivning	- 1 181	-	- 1 181	
Rörelseresultat	- 5 507	107	- 4 835	- 2 695
Resultat efter finansiella kostnader				
Ränte och finansiella kostnader	- 805	- 704	- 185	- 577
Årets Resultat	- 6 312	- 597	- 5 020	- 3 272

Balansrapport

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2016-09-30	2015-09-30	2016-09-30	2015-09-30
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	22 955	24 264	22 955	24 264
Materiella anläggningstillgångar	3 096	2 536	3 018	2 536
Finansiella anläggningstillgångar	453	1 182	1 182	1 182
Summa anläggningstillgångar	26 503	27 982	27 155	27 982
Omsättningstillgångar				
Varulager	8 847	8 268	1 612	842
Kortfristiga fordringar	9 013	3 864	8 773	2 354
Kassa och bank	1 463	2 050	- 1 067	111
Summa omsättningstillgångar	19 323	14 182	9 318	3 307
SUMMA TILLGÅNGAR	45 827	42 164	36 473	31 289
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital	- 5 537	- 5 347	- 5 537	- 5 347
Fritt eget kapital	- 16 699	- 20 492	- 17 457	- 17 224
Summa eget kapital	- 22 237	- 25 839	- 22 994	- 22 571
Långfristiga skulder	- 7 433	- 3 458	- 3 267	- 3 458
Konvertibelt lån	-	- 2 516	-	- 2 516
Summa långfristiga skulder	- 7 433	- 5 974	- 3 267	- 5 974
Kortfristiga skulder	- 16 157	- 10 351	- 10 212	- 2 724
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	- 45 827	- 42 164	- 36 473	- 31 269

Nyckeltal i koncernen

	2016-09-30	2016-09-30
Omsättning KSEK	35 742	29 118
Rörelseresultat KSEK	- 5 507	107
Resultat före skatt KSEK	- 6 312	- 597
Rörelsemarginal %	-17,66%	0,37%
Antal utestående aktier vid periodens slut	55 377 365	53 538 316
Resultat per aktie sek	- 0,114	-0,011
Soliditet %	48,52%	61.28%

Belopp i KSEK 2016-01-01
2016-09-30

Den löpande verksamheten

Rörelseresultat - 5 507

Justering för poster som inte ingår i kassaflödet 1 183

Finansiella poster netto - 805

- 5 129

Kassaflöde från förändring i rörelsekapital

Varulager 432

Kundfordringar 2 232

Övriga fordringar - 2 244

Leverantörsskulder - 4 387

Övriga kortfristiga skulder 3 356

- 611

Kassaflöde från löpande verksamhet

- 5 739

Investeringsverksamhet

Förvärv immateriella tillgångar - 1 069

Förvärv materiella tillgångar - 582

Förvärv finansiella tillgångar 56

- 1 594

Finansieringsverksamhet

Nyemissioner 5 515

Ökning långfristiga lån 2 671

8 186

1 463

Förändring av likvida medel

Likvida medel vid årets början 599

Förändring i likvida medel 864

Likvida medel vid periodens slut

1 463
