

KVARTALSRAPPORT

KVARTAL TRE 2019

EasyFill AB (publ.)

ORG.NR. 556653-2924



FORTSATT OMSÄTTNINGSSÖKNING OCH FÖRBÄTTRAT EBITDA-RESULTAT

Omsättningen i EasyFill AB (Publ.), uppgick till 85 217 KSEK (61 596 KSEK) under de tre första kvartalen 2019. En **omsättningsökning med närmare 40%** i jämförelse med samma period föregående år.

EBITDA resultatet för koncernen under perioden förbättrades med 40%,
- 3 030 KSEK mot - 5 007 KSEK samma period föregående år.

	Sammanfattning av perioden januari - september 2019 (KSEK)	Sammanfattning av perioden juli - september 2019 (KSEK)
Omsättning:	85 449 (61 596)	25 137 (19 831)
EBITDA:	- 3 441 (- 5 007)	- 2 799 (- 1 106)
EBITDA marginal %:	- 4,04 (-8,00)	- 12,89 (-5,58)
Resultat efter finansiella poster:	- 9 992 (- 13 255)	- 4 966 (- 4 478)
Antal aktier vid periodens slut:	89 037 396 (73 067 356)	89 037 396 (73 067 356)
Resultat per aktie, kr:	- 0,112 (- 0,181)	- 0,047 (- 0,061)
Soliditet %:	68,24 (53,34)	80,62 (53,35)

Finansiella kommentarer Q3 2019 (KSEK).

Koncernen ökade omsättningen med närmare 40% under årets första tre kvartal; från 61 596 KSEK till 85 449 KSEK.

EBITDA resultatet för koncernen förbättrades med drygt 2 000 KSEK (- 3 030 KSEK från - 5 007 KSEK).

Fortsatt är det affärsområde ("AO") Enjoy Sales (kylskåpsförsäljning i Norden) och AO Ebeco (släpvagnar) som svarar för den största ökningen, mycket tack vare stora leveranser av kylskåp till nya och befintliga kunder och leveranser av WallTrailer till Pongratz. AO EasyFill (patenterade roterande hyllsystem med påfyllning bakifrån) ökade med omkring 25% jämfört med samma period 2018.

På grund av behov av utökat rörelsekapital, fattade styrelsen den 28 augusti 2019 beslut om konverteringsrätt för lån om 10 000 000 SEK enligt pressmeddelande den 28:e augusti.

Länk till pressmeddelande:

https://www.easyfillcorporate.com/easyfill-ab-publ-riktar-en-emission-av-ett-konvertibelt-lan-och-omvandlar-c-aktier-till-b/?doing_wp_cron=1574685115.3032729625701904296875

I bokslutskommunikén för helåret 2019 kommer bolaget att redovisa försäljning och EBITDA resultat per affärsområde.

Väsentliga händelser under Q3, 2019

EasyFill

- EasyFill GmbH ökade omsättningen under kvartalet med 80% i jämförelse för samma period föregående år
- Bolaget lanserade en ny variant på TurnLoader för djupare kyldiskar
- Butikskedjan Penny i Tyskland (del av Rewe group) beslutade att introducera Efficold ML 705 med RotoShelf som en del av deras nya "Cash Line Concept". Årligt antal detta medför är inte fastställt, dock hade första ordern ett värde på 400 000 sek.

Ebeco

- Ebecos leveranser av WallTrailer till österrikiska Pongratz avslutades för året i huvudsak under kvartalet och den totala volymen för 2019 blev ca 1800 vagnar. Ca 900 färre än vad som avtalats om vilket påverkat omsättning och likviditet. Dock kommer dessa 900 levereras under kvartal 1 2020.
- Som tidigare meddelats via pressmeddelande har Ebeco tagit fram en specialutvecklad släpvagn till bolaget MobiHeat, det totala ordervärdet är beräknat till ca 20 miljoner och de första produkterna började tillverkas under Q3 och leveranserna påbörjades under Q4 och kommer fortsätta löpande under 2020.

Väsentliga händelser efter rapportperioden

EasyFill:

- Den franska butikskedjan Carrefour som under våren utvärderat EasyFills produkter meddelade under mitten av Q4 att man har för avsikt att rulla ut produkterna i ytterligare ett tiotal butiker. Exakta antal och vilka produkter det gäller är i dagsläget inte känt.
- Den 1 november hade tidningen Icanyheter en artikel om ICA Supermarket i Bräcke samt ett litet filmklipp om butiken och dess framgångar med EasyFills produkter.
Länk till film: <https://youtu.be/KZQK1dBj3E>
Länk till artikel: <https://www.paperton.com/shelf/reader/whitelabel/icanyheter-2/uid/926197/token/95b1da74ae82d67b55796e274fa827ebdd4739dd/magazine/icanyheter-nr-44-2019-tknuo#page/12>
- EasyFill kommer att ställa ut bolagets samtliga produkter vid branschmässan EuroShop 16-20 februari. Förutom i EasyFills egna monter kommer bolagets produkter att visas i ett antal andra montrar enligt nedan:
Exkal, Viessmann, KMW, Kaplanlar, Duser-Frigo, HL Display, Husky, GSK, Efficold
De produkter som kommer att visas upp är RotoShelf, TurnLoader och ColdFront



RotoShelf®



TurnLoader™

Framtidsutsikter

Nedan följer några av de affärsmöjligheter som bolaget arbetar med. Det gäller både kunder som det redan bedrivs affärer med och andra områden och marknader där det finns starka avsikter att påbörja affärsverksamhet.

Circle K

Bensinstationskedjan Circle K har i Sverige anammat bolagets produkter och i samarbete med HL-Display har ett antal butiker utrustats med TurnLoader eller RotoShelf under kvartal 3 2019. Även Circle K på Irland har installerat bolagets produkter i några helt nya stationer. På Irland skedde leveranserna via kyldisktillverkaren Viessmann. Generellt bekräftar Circle K samma siffror som ICA:s test hos Ica Maxi i Barkaby. Minskad påfyllningstid = 50% Ökad försäljning = ca 12% Svinn = 0% eftersom det inte blir svinn på läsk i någon större utsträckning.

Bolaget har stora förhoppningar på vidare försäljning till Circle K i framtiden. Detta eftersom det finns tydliga indikationer på att Circle K har för avsikt att nyttja Bolagets produkter vid ombyggnationer och uppförande nya butiker.

Tyskland

Det tyska teamet ansvariga för bolagets försäljning i Tyskland och Tysktalande länder med försäljningschef för Europa Oliver Eiseid i spetsen informerar att samarbetet med HLs försäljningsorganisation går väldigt bra, samtidigt visar övriga återförsäljares försäljning att den tyska marknaden växer och produkten som drar tåget är ColdFront med TurnLoader och ytterligare leveranser planeras Q4 och löpande under 2020.

Exkal (Spanien)

Spanska kylskåpstillverkaren Exkal har uttalat ett kraftigt fokus och push för EasyFills produkter till följd av den framgång man haft med försäljningen till Mercadona. Ytterligare två butikskedjor är intresserade av att kopiera dom goda resultat de haft och diskussioner om leveranser pågår. Exkal expanderar i Tyskland, UK, Italien, Chile och Mexiko och ser EasyFills produkter som en del av nycklarna till att bryta igenom på nya marknader. Exkal har produktionsanläggningar i Spanien, Chile och Mexiko och detta är viktigt för EasyFill då expansion för Exkal även kan medföra ökande volymer för EasyFill.

Text från Q1 rapporten gällande Mercadona:

Mercadona en större spansk butikskedja beslutade att installera EasyFills produkt RotoShelf MD 1250/2 för dryck i sina butiker. Butikskedjan har ca 1600 butiker. Bolaget samarbetar med den spanska tillverkaren Exkal för leveranser av Bolagets produkter som kommer installeras direkt i fabrik.

Arneg Korea

Som rapporterats tidigare har Arneg Korea uttryckt intresse för EasyFills produkter och tongångarna är mycket positiva; Arneg Koreas VD och tekniska direktör besökte EasyFill GmbH (Tyskland) under sommaren och beställde omgående produkter till sin fabrik i Korea. Dessa monterades in i två av bolagets kylskåp och visades upp på en intern mäss. Det beslutades att VD och tekniska direktören åter skulle besöka EasyFill GmbH vilket skedde i början av november och man berättade då att man i de 22 marknader man jobbar på kommer att erbjuda RotoShelf i kylskåp och för kylrum till sina kunder och har uttryckt förhoppningar om att kunna genomföra några installationer till sina nyckelkunder innan EuroShop. Arneg kommer dock inte att visa några av EasyFills produkter i sin monter så Arneg Korea kommer att ta med sina kunder till EasyFills monter.

<https://www.arneg.co.kr>

Tillverkning

Bolaget har tagit ett strategiskt beslut som påverkar bolagets affärsmodell; det är EasyFills avsikt att låta partners, i större utsträckning än tidigare, tillverka ståldelarna till bolagets produkter i egen regi. EasyFill tillhandahåller ritningar mot en licensavgift som tas ut per plasthylla. Denna affärsmodell frigör tillverkningskapacitet i fabriken och gör att kostnader för transporter etc. minskar. Det påverkar också bolagets omsättning som kommer bli lägre då bolaget tillhandahåller plastdetaljerna och inte kompletta system. Detta upplägg påverkar marginalen positivt då EasyFill har högre marginal på plastdelar än på ståldelar. Hur snabb denna omställning blir, är svår att svara på men troligtvis kommer det att ta huvuddelen av första halvan av 2020 att implementera produktionen hos bolagets partners.

Observera att tillverkningen av plasthyllor inte berörs av ovanstående beslut.

Information om händelseutvecklingen i Nord- och Sydamerika

EasyFill America har gjort ett stort arbete de senaste åren att introducera EasyFills produkter i Nord- och Sydamerika. Grunden är lagd men försäljningen har inte släppts, vilket bekymrat styrelse och koncernledningen i EasyFill AB.

Många tankar kring Nord och Sydamerika har dryftats i styrelse och ledning angående samarbetet med Marco Company i vårt gemensamägda företag EasyFill America och det har beslutats att ytterligare säljföretag måste etableras i USA. Huvudskälet till att EasyFill America inte klarat av att etablera sig så fort som förespeglats är att bolagets samarbetspartner i USA Marco Company har många företag i sin företagsgrupp och just nu har man framgång vad gäller Remis doors i USA och då fokuserar man på det och EasyFills produkter blir till viss del åsidosatta. Av den anledningen beslutades att VD Håkan Sjölander skulle informera Marco Company om att bolaget beslutat etablera ytterligare samarbetspartners i USA. Ett möte med Craig Nickell, VD i Marco Company, genomfördes i New York i början av oktober.

För att bilda en uppfattning hur man jobbade med kunder var sex kundmöten hos några stora butikskedjors huvudkontor inbokade. Dessa möten sköttes av Craig och det kunde konstateras att han har god kontakt med ledarna i de flesta av de stora butikskedjorna i USA.

Vid ett senare tillfälle kallade Craig till ett möte och berättade att han beslutat lämna Marco Company efter 20 år som VD eftersom det fanns åsiktsskillnader i koncernledningen.

Bland annat utifrån den informationen beslutades att EasyFill AB bildar ytterligare ett företag i USA med Craig Nickell som VD, läs mer på PM i nedan länk: <https://www.easyfillcorporate.com/easyfill-ab-publ-information-om-forandringar-i-verksamheten-i-usa/>

Craig kommer således att vara bolagets VD i USA med ansvar för all försäljning i Nord- och Sydamerika. I dagsläget förs förhandlingar med Marco Company vad gäller fortsatt samarbete och de första indikationerna vi fått är att man vill fortsätta, mer information kommer om den saken så fort något sker.

EasyFill AB tror starkt på den nord, syd – och centralamerikanska marknaden och det pågår flera högintressanta projekt där ett genombrott kan vara nära. Som framgår ovan kommer bolaget avsätta utvecklings- och säljresurser för dessa marknader för att i en högre utsträckning assistera de partners som finns för att låsa de affärer som diskuteras.

Chile och Peru

Efter kvartalet har bolaget fått affärsförslag från Sydamerika och i mitten av november genomfördes ett första besök på plats för att utvärdera möjligheterna. EasyFills tilltänkta partner har djupa,

fleråriga kontakter med både butikskedjor och tillverkare av kyldiskar och kylskåp. Det genomfördes flertalet kundmöten och med sig hem från resan hade EasyFills representant med sig orders för utvärdering på allt från RotoShelf till drickakylskåp till WallTrailer släpvagnar och alla andra av EasyFills produkter däremellan.

Bolagets avsikt är att all metallproduktion ska ske lokalt i Sydamerika och att plastdetaljer ska skickas från Slovakien. Orders för utvärdering och prov skickas från Slovakien i sin helhet.

Mexico

Bolagets samarbetspartner i Mexico, Domotech, har flertalet potentiella affärsmöjligheter som det arbetas med. Bland dessa sticker Walmart och Imbera ut där det finns goda möjligheter. Walmart har uttalat EasyFills produkter som en av fyra lösningar för att förbättra bolagets produktivitet.

Se: <https://www.walmex.mx/en/our-company/business-formats/hipermercados/walmart/omnichannel/layout/productivity.html>

Brasilien

Marco Company stänger Remis doors i Brasilien och VD Roger Nader kommer att jobba med EasyFills produkter i Brasilien, Paraguay och Argentina vilket betyder att Roger Nader kommer att lägga fokus på de kundkontakter han skapat tidigare till bland annat Ambev.

Ebeco:

Som framgår ovan så pågår diskussioner pågående med Pongratz gällande leveranser av WallTrailer även för nästa säsong. Den 15 november pressmeddelandes att Ebeco erhållit order på 800+800 WallTrailer till Pongratz samt att det finns forecast på ytterligare 2000 vagnar, totalt 3600 WallTrailer för 2020.

Som pressmeddelats tidigare har en order från MobiHeat erhållits där kunden i fråga täcker alla utvecklingskostnader och prototyper. Leveranserna har påbörjats under senhösten 2019 och kommer ske löpande under 2020.

Förhoppningen är att dessa två kunder ska säkra grunden för produktionsbeläggningen för hela 2020.

Läs pressmeddelande daterat 15 november 2019

<https://www.easyfillcorporate.com/information-efter-mote-med-pongatz-gallande-walltrailer/>

Enjoy Sales:

Enjoy Sales går mot ett rekordår 2019 och man tar hela tiden marknadsandelar av sina konkurrenter. Bolagsledningen tror att man hamnar på ca 50 MSEK i omsättning för året jämfört med ca 36 MSEK föregående år. Under oktober lanserade Enjoy sin helt nya hemsida www.enjoysales.se. Sidan är väl värd ett besök och bolaget anser att designen lyfter EasyFills varumärkesimage flera steg.

Kommentar från VD Håkan Sjölander:

Tillväxten i koncernen är tillfredställande totalt sett och det ser ut som att vi kommer att nå rekordsiffror för året. Dock hänger inte resultatet med riktigt, men detta beror delvis på att EasyFill sålt större andel kompletta produkter än tidigare år och dessa har bolaget lägre marginal på än om vi sålt endast plasthyllor till våra kunder.

Affärsområdena Enjoy Sales och Ebeco Trailers har haft ett väldigt framgångsrikt 2019 och allt tyder på att den positiva trenden fortsätter också 2020.

Koncernledningen ser väldigt positivt på framtidsutsikterna för EasyFill 2020 och framåt där det finns tydliga indikationer på att våra patenterade produkter RotoShelf och TurnLoader kommer att stå för en kraftig tillväxt de kommande åren när volymerna kommer upp i större antal.

TurnLoader i multideck och i ColdFront för mejeriprodukter vinner ständigt nya marknader, men när säljarna presenterar TurnLoader så är alltid första frågan "vad kostar det". När vi informerar om priset så är nästa kommentar "ojdå så mycket", men när vi sedan tar fram investeringskalkylen (finns att ladda ner på vår hemsida på nedanstående länk) och vi kan visa att återbetalningstiden för investeringen är 5-8 månader utifrån butikskedjornas i egna uppgifter och att man därefter tjänar pengar varje månad med hjälp av en investering så slutar det ofta med en affär. Ännu har inte de stora volymerna börjat rullas ut men fler och fler butikskedjor anammar nu konceptet.

Länk till återbetalningskalkylen på svenska:

<https://www.easyfill.se/wp-content/uploads/2019/10/EasyFill-investeringskalkyl-TurnLoader-Multideck-2019-10-07-5.xlsx>

På vår hemsida finns vår investeringskalkyl på flera olika språk, en kalkyl som alla kan ladda ner och ändra siffror i efter olika förutsättningar. På den svenska sidan är följande siffror ifyllda som startuppgifter (som sagt kan ändras av handlaren/butikskedjan själv):

Omsättning per sektion (innan TurnLoader): 63 000kr/månad
25% försäljningsmarginal
7 påfyllningar per vecka
17 minuters påfyllningstid per tillfälle
250 kr/timme i arbetskostnad

Om handlaren investerar i fem TurnLoader för en kyldisk (multideck) som i beräkningsfallet ökar försäljningen med 8% och minskar arbetstiden med 50% så är kostnaden, återbetalningstiden och täckningsbidraget enligt nedan:

Investering: 55 000 kr (ca)
Återbetalningstid: 4,6 månader
Täckningsbidrag år 1: 88 336 kr
Täckningsbidrag år 2: 143 226 kr

Länk till EasyFills hemsida om återbetalningskalkyler:

<https://www.easyfill.se/welcome/return-on-investment/>

I samband med de senaste kvartalsrapporterna så har vi också publicerat ett nyhetsbrev men just nu händer väldigt mycket som vi inte kan skriva om ännu så vi har beslutat oss att avvakta med ett nyhetsbrev till i slutet av januari 2020 och därför vill vi gärna att våra aktieägare skickar in frågor på vad ni vill veta i det nyhetsbrevet så kommer vi försöka svara på dessa frågor samt ge egen information.

Produktfilmer:

TurnLoader Ambient 900 (Torra hyllor i Butik) - <https://youtu.be/6UaTK27NRa4>
TurnLoader MD 1250/550 (Ica Maxi Barkaby) - <https://youtu.be/SaP46SBeD6g>
TurnLoader MD 1250/450 (Edeka Tyskland) - https://youtu.be/MMJRVdn5_lk
ColdFront med TurnLoader™ (Bensinstation Tyskland) - <https://youtu.be/S5le2ejeMmk>
RotoShelf MD 1250/2 (Edeka Tyskland) - https://youtu.be/_xtzuLZqKPw
RotoShelf MD 1250/2 (Walmart Mexico) - <https://youtu.be/XGsAwlq4Ga4>
RotoShelf CR 900 (Ica Bräcke) - <https://youtu.be/xKSxWp7G7Gc>
MaxLoad med RotoShelf® FA - <https://youtu.be/eFNf-Ouu9bs>
Frigoglass iCool 900 RotoShelf (Läskedryckskyl Sverige) - <https://youtu.be/0JlzhkeWJ3I>

Besök gärna våra websidor:

www.easyfill.se
www.easyfillcorporate.com

Läs gärna om våra produkter samt de pressmeddelanden och nyhetsbrev vi publicerat då det finns massor av information om EasyFill och bolagets marknadsaktiviteter runt om i världen.

Följ oss i sociala medier:

<https://www.facebook.com/EasyfillAB/>
<https://www.linkedin.com/company/easyfill-ab/>
<https://www.youtube.com/EasyFill>

VD Håkan Sjölander
Bräcke 2019-11-29

Granskning av revisor

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Rapportdatum 2019/2020

28/2 2020 Bokslutskommuniké 2019

Kort om EasyFill

EasyFill är ett innovationsdrivet bolag med huvudfokus på utveckling av produkter som förenklar hanteringen av varor i butiker och restauranger. Samtliga produkter bolaget tillverkar och säljer är patenterade på de stora marknaderna i världen. Försäljning sker genom egna företag, via återförsäljare samt tillsammans med tillverkare av läskedrycksskylar och kylmöbeltillverkare som i sin tur säljer sina produkter vidare med EasyFills produkter installerade i runt om i världen. EasyFill är sedan maj 2007 listat på Spotlight Stockmarket, Stockholm.

Kontaktinformation

VD, Håkan Sjölander
+46 70 594 44 69
hakan.sjolander@easyfill.se

CFO, James Gray
+46 70 660 54 94
james.gray@easyfill.se

Offentliggörande

Denna information är sådan information som EasyFill AB (publ.) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 augusti 2019.

Resultaträkning Q3 2019

	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2019-01-01 2019-09-30	2018-01-01 2018-09-30	2019-01-01 2019-09-30	2018-01-01 2018-09-30	2019-07-01 2019-09-30	2018-07-01 2018-09-30	2019-07-01 2019-09-30	2018-07-01 2018-09-30
Belopp i KSEK								
Nettoomsättning	83 042	59 577	12 291	10 422	24 194	19 487	3 633	3 226
Aktiverat arbete för egen räkning	2 175	2 019	787	736	711	344	262	54
	85 217	61 596	13 078	11 158	24 905	19 831	3 895	3 280
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	-56 987	-39 373	-8 777	-6 731	-17 755	-11 412	-2 937	-1 538
Övriga externa kostnader	-14 996	-13 134	-4 751	-3 965	-4 110	-4 811	-1 607	-1 451
Personalkostnader	-16 675	-14 096	-3 813	-3 065	-6 250	-4 714	-1 028	-868
EBITDA	-3 441	-5 007	-4 263	-2 603	-3 210	-1 106	-1 677	-577
Finansiella kostnader								
Räntekostnader och liknade kostnader	-1 520	-3 337	-1 029	-1 722	778	-1 709	930	-700
Avskrivning	-5 031	-4 911	-1 239	-781	-1 732	-1 663	-462	-381
Resultat efter finansiella kostnader och avskrivning	-9 992	-13 255	-6 531	-5 106	-4 164	-4 478	-1 209	-1 658
Skatt								
Koncernbidrag								
Resultat för Period	-9 992	-13 255	-6 531	-5 106	-4 164	-4 478	-1 209	-1 658

Balansräkning Q3 2019

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2019-09-30	2018-12-31	2019-09-30	2018-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	28 538	27 676	26 616	25 990
Materiella anläggningstillgångar	9 374	10 082	1 968	2 128
Finansiella Anläggningstillgångar	22 264	23 053	57 996	56 892
Goodwill	11 462	13 303		
Summa anläggningstillgångar	71 638	74 114	86 580	85 010
Omsättningstillgångar				
Varulager	19 884	17 122	1 407	1 235
Kundfordringar	15 063	14 895	9 745	7 833
Övriga kortfristiga fordringar	5 651	5 069	19 653	15 898
Kassa och Bank	4 486	2 378	4 458	930
Summa omsättningstillgångar	45 084	39 464	35 263	25 896
SUMMA TILLGÅNGAR	116 722	113 578	121 843	110 906
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	-8 904	-7 306	-8 904	-7 306
Fond för utvecklingsutgifter			-2 200	-2 200
Pågående nyemission		-100		-181
Fritt Eget Kapital	-70 750	-47 708	-87 127	-61 978
Summa Eget kapital	-79 654	-55 114	-98 231	-71 665
Långfristiga skulder	-5 678	-5 961	-4 879	-4 716
Konvertibel Lån	-4 500	-4 500	-4 500	-4 500
	-10 178	-10 461	-9 379	-9 216
Leverantörsskulder	-11 847	-12 881	-2 611	-1 961
Övriga kortfristiga skulder	-15 043	-35 122	-11 622	-28 064
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-116 722	-113 578	-121 843	-110 906