

KVARTALRAPPORT 3 2020

EasyFill AB (publ.)

ORG.NR. 556653-2924



KVARTALSRAPPORT 3 2020

Omsättningen i koncernen EasyFill AB (publ), org. nr 556653–2924, uppgick till 24 860 KSEK (24 905 KSEK) under det tredje kvartalet 2020 (1 juli – 30 september). EBITDA resultatet för koncernen under perioden förbättrades något till -2 477 KSEK (-3 210 KSEK).

	Sammanfattning av perioden januari - september 2020 (KSEK) Inom parentes avser 2019	Sammanfattning av perioden juli - september 2020 (KSEK) Inom parentes avser 2019
Omsättning:	85 347 (85 449)	24 860 (25 137)
EBITDA:	- 3 780 (-3 441)	-2 477 (-2 799)
EBITDA marginal %:	- 4,43 (- 4,03)	- 9,96 (- 12,89)
Resultat efter finansiella poster:	- 9 880 (-9 992)	- 4 114 (-4 966)
Antal aktier vid periodens slut:	111 427 807 (89 037 396)	111 427 807 (89 037 396)
Resultat per aktie, kr:	- 0,089 (0,112)	- 0,037 (0,047)
Soliditet %:	67,58 (68,24)	84,48 (80,62)

Finansiella kommentarer Q3, 2020 (KSEK).

Koncernens omsättning var i stort sett oförändrad från samma period föregående år trots rådande pandemi. Dock skedde en mixförändring, mer om detta nedan. Resultatet efter skatt är en aning bättre.

Affärsområdet EasyFill ökade omsättningen med 58%. Till stor del beroende på utrullningen av kylskåpet MaxLoad 705 med RotoShelf i till butikskedjan Penny i Tyskland. Å andra sidan har försäljning av produkter med högre marginal till bland annat Frigoglass i princip upphört under 2020 som följd av bland annat av att deras försäljning till butiker minskat kraftigt.

Affärsområdet Ebeco uppvisar i stort sett oförändrad omsättning och resultat medan affärsområdet Enjoy Sales minskat i omsättning vilket dock är i nivå med budget som lades för ett år sedan då 2019 var ett exceptionellt bra år.

Nettoresultatet påverkades positivt av permitteringar och uteblivna resor efter mars men å andra sidan deltog bolaget i Euroshop i februari för en total kostnad av ca 900 KSEK, allt inräknat. Euroshop är var tredje år och upprepas således inte de närmaste två åren.

Beträffande balansräkning kan sägas att efter emissionen i juni så har den finansiella situationen stabiliserats och lagren är i bättre kontroll. Övergången till mer normal lånefinansiering innebär också lägre räntor framöver.

Se vidare i VD kommentaren nedan.

Väsentliga händelser under Q3, 2020

EasyFill

Sammantaget kan konstateras att de flesta av bolagets patenterade produkter är färdigutvecklade och endast anpassningar för olika kunder utförs. Dock har utvecklingen av TurnLoader Ambient slutförts och nu finns en färdigutvecklad produkt klar för lansering vilket också sker i både Europa och USA.

I början av kvartalet nåddes en slutlig överenskommelse med Marco Company om att avsluta samarbetet gällande EasyFill America. Under slutet av kvartal två grundades EasyFill Mechandising Solutions formellt och under kvartal tre var det hög intensitet på den amerikanska kontinenten. Under devisen "Man måste så innan man kan skörda" genomfördes under kvartalet flertalet installationer hos potentiellt viktiga framtida kunder. Bland kunderna kan nämnas Stop and Shop, Albertsons, Wakefern och HEB. Under 2021 budgeteras installationer i mer än 200 butiker och försäljning motsvarande 2 000 000 USD genom EasyFill Mechandising Solutions på den amerikanska marknaden.

EasyFill genomförde via bolagets mexikanska återförsäljare de första installationerna av TurnLoader till Walmart i Mexiko i somras. Produkten är en specialanpassad version av TurnLoader som är ca 30% större än de TurnLoader som säljs i Europa; detta eftersom kyldisken bygger på 60 tums sektionsbredd (cirka 1500 mm) mot de 1250mm som är standard på den europeiska marknaden. Mexico har drabbats hårt av Covid 19 och det i sin tur har tillfälligt pausat projektet. Dock är den information EasyFills återförsäljare erhållit att produkten har alla de fördelar Walmart förväntat sig och TurnLoader finns med som specifikation vid byggandet av nya butiker samt restaurering av butiker.

Bolaget skrev under kvartalet under ett NDA (Non Disclosure Agreement) med det österrikiska bolaget Umdasch gällande EasyFills produkt TurnLoader Ambient. Avsikten är att TurnLoader Ambient ska kunna erbjudas till Umdasch kunder som en integrerad del i deras system för butikshyllor.

Bolagets nyemission registrerades under juli månad. Emissionen tecknades till 82,5% och tillförde bolaget ca 17 MSEK före kostnader. Antal aktier uppgår efter emissionen till 111 427 807 aktier.

Den största andelen av personalen i Bolaget i Sverige var korttidspermitterad under kvartalet på grund av den pågående corona-pandemin dock avslutades det för alla utom för en person i slutet av kvartalet. Bolaget har för tillfället en person permitterad till 40%. Enjoy Sales har två medarbetare korttidspermitterade.

EBECO

Covid 19 har varit tuff i Slovakien och många bolag har tvingats stänga sina fabriker. Andrea Slimáková som är en tydlig och direkt företagsledare har stränga regler för alla anställda och alla får varje morgon gå in ett speciellt rum och ta feber och minsta lilla tecken på sjukdom skickas personen i fråga hem. Med sträng covid-kontroll har fabriken kunnat köra tvåskift under hela perioden. 80% av allt som tillverkas är för direktleverans och ca 20% är för lager. Alla standardprodukter ligger färdigpackade på lager och kan levereras på ca en vecka från order (lastbilar måste fyllas upp för att erhålla rätt fraktpriser). För ej lagerförda varor är det ca sex veckor från order till leverans.

Enjoy Sales

Verksamheten går bra trots att många restauranger är stängda på grund av Covid som i sin tur gör så att våra kunder (de stora kylskåpstillverkarna) levererar mindre mängder öl/läsk kylskåp har detta kompensrats upp med nya avtalskunder samt mer leveranser till matvarubutiker och bensinstationer.

Väsentliga händelser efter rapportperioden

Som en del av nyemissionen som genomfördes i koncernen under Q2 ingick teckningsoptioner. Teckningsoptionerna löper till 30 november och väntas maximalt tillföra Bolaget ca 4 MSEK som matchas med motsvarande summa med lån från Norrlandsfonden och Almi. Vilket innebär att bolaget tillförs ca åtta miljoner i rörelsekapital.

Avtalet med den globala kyldisktillverkaren Carrier har skrivits under och de första leveranserna till Carriers centrallager för Europa har genomförts. EasyFill har genomfört digitala produktgenomgångar med Carriers försäljningsorganisation som varit uppskattade.

Spanska kyldisktillverkaren Exkal, som EasyFill har samarbetat med under en längre tid och som rullat ut RotoShelf till butikskedjan Mercadona, har efterfrågat möjligheten att själva få tillverka TurnLoader för kyldiskar. Försäljningsmodellen bygger på att Exkal själva tillverkar ståldelarna till TurnLoader med hjälp av EasyFills ritningar och kunskap mot en royaltyavgift. EasyFill säljer plasthyllor och får fullt betalt för dessa. Ett avtal diskuteras och förväntas skrivas under inom kort.

Som ett led i arbetet att effektivisera produktionen i fabriken i Slovakien har EasyFill anlitat konsultbolaget Nordisk Industrioptimering (NIO). NIO genomför en total genomlysning av fabriken och tittar på "allt"; inköp, leverantörer, flöden in, genom och ut från fabriken, arbetsstationers placering i förhållande till varandra, arbetssätt vid produktion, montering, packning, lastning etc. Ledningen är övertygad om att en investering i fabriken för att effektivisera produktionen av hyllsystem i fabriken i Nizna kommer att betala sig snabbt och vara värd varenda investerad krona.

Bensinstationskedjan MOL, med ca 1600 stationer i södra Europa har under hösten installerat RotoShelf i Slovakien och i Ungern. Utvärdering pågår.

EasyFills nya försäljningspartner i Israel, Visual Minds har genomfört en första installation hos Israels största butikskedja Shuffersall. Visual Minds har ca 40 års erfarenhet av försäljning av utrustning och tillbehör till livsmedelsbutiker.

EasyFill har tecknat ett NDA med en ledande nordisk livsmedelsbutikskedja för utvärdering av bolagets produkter. Företagsledningen har således auktoriserat en total genomgång och just nu pågår mätningar av försäljning, påfyllningstid och matsvinn för att rättvisande data ska kunna presenteras efter testet. Kedjan testar inledningsvis TurnLoader för mejerivaror och andra kylda produkter, och så snart TurnLoader Ambient är färdigutvecklad i 900mm bredd skall även denna testas och utvärderas.

Två av de största dryckestillverkarna i Europa har under hösten genomfört upphandlingar gällande de kommande två åren. Gemensamt för båda är att de kravställt att RotoShelf skall finnas tillgängligt som option. Detta driver givetvis volym när de största aktörerna kravställer att EasyFills produkter ska finnas tillgängliga.



Framtidsutsikter

Hur hårt corona-pandemins fortsatta spridning och utbredning fortsätter att slå kommer påverka i stort sett alla företag, inte bara EasyFill. Detta gör det svårt att sja om sannolikheten i bolagets framtidsutsikter. Bolaget har dock en stor mängd pågående projekt och en produktportfölj full med lösningar för den moderna butiken.

Digitala kundmöten – den nya verkligheten

Under hösten har nyckelpersoner i EasyFill genomfört ett stort antal digitala möten med försäljningsorganisationerna hos våra samarbetspartners. Intresset har varit stort och antalet besökare vid respektive möte har varit fler än vad som varit beräknat och mötena varat längre. Detta är en del av den nya verkligheten som pandemin tvingat fram och något som förenklat spridande av kunskap och information på ett sätt som inte varit aktuellt tidigare. Det är nya tider på mer än ett sätt.

Den stora skillnaden med ett digitalt möte och ett möte i verkligheten är att när man bokar ett tvåtimmars digitalt möte så "äger" man kunden under den tiden och man får den tid man behöver för att presentera sitt material och det beror på att även de kunder man har sitter i Corona restriktioner och har tid för möten. När man möter kunder i verkligheten efter flera timmars resande och hotellrumsboende så möter man många gånger en kund med tidsbrist.

EasyFill:

Produktportföljen är nu i det närmaste komplett; bolaget erbjuder en stor mängd lösningar för detaljhandeln där samtliga nyttjar Först-in – Först-ut-principen. Det senaste tillägget är BackFill - Fasta hyllor som fylls på från baksidan. BackFill monteras i kylrum som även används för lagring av kylda varor. Dessa är vanliga i bland annat bensinstationer, servicehandelsbutiker och i livsmedelsbutiker (främst i Norden). EasyFill har även, tillsammans med Efficold, utvecklat ett 60 cm brett kylskåp med RotoShelf med sex hyllor - MaxLoad 600. Inom kort skall fysiska exemplar av kylskåpet visas för nyckelkunder runt om i Europa. Kommersiella kylskåp i bredden 60 cm är den verkliga volymstorleken i Europa (ca 30% av total försäljningsvolym) och att det nu finns ett kylskåp optimerat för RotoShelf ger stora möjligheter.

Butikskedjan Penny har placerat ut ca 1500 kylskåp med RotoShelf under 2020 och är en fantastisk referenskund som underlättat ytterligare försäljning till flera andra kunder i Tyskland och ett flertal spännande diskussioner pågår vad gäller läskedryckskylskåp med RotoShelf.

Det finns ett stort framtidshopp för TurnLoader Ambient (hyllsystem för icke kylda varor) och stort intresse från i stort sett alla marknader där bolaget är verksamt. Under vecka 48–49 genomförs en större installation i en butik tillhörande EDEKA, Tysklands ledande livsmedelsbutikskedja. Detta är under överseende av EDEKA centralt och positiv utvärdering kan göra det som gör att "proppen släpper" på den tyska marknaden.

Bolaget samarbetar med flera OEM tillverkare av hyllsystem för livsmedelsbutiker för att integrera TurnLoader Ambient i de standardsystem som de säljer. Potentialen för TurnLoader Ambient är mångfalt större än exempelvis RotoShelf för kommersiella kylskåp. Detta gör att volymerna kan komma fort men det är en svår marknad då det finns flera storleksstandarder och den är hårt konkurrensutsatt vilket gjort att den är prispressad. Viktigt att poängtera är att EasyFills produkter är mer än bara en hylla att ställa varor på. På EasyFills LinkedIn sida finns "färska" foton från installationen.

Tack vare vinsten i "Zu Gut Für Die Tonne" (för bra för soptunnan) i Tyskland har bolaget kommit i kontakt med Food Tech Campus, ett bolag som ingår i EDEKA koncernen med 7000 butiker = 5 ggr större än ICA. I deras regi har EasyFill GmbH bland annat fått möjlighet att delta i rundabordsamtal och pitchar mot butiker. Food Tech campus som således ägs av Edeka koncernen vill i nästa skede kunna erbjuda EasyFills produkter till Edekas butiker och om det blir affär vill man erhålla en provision. EasyFill GmbH skulle i det läget genomföra den faktiska försäljningen som Food Tech Campus förmedlar. (läs gärna mer om detta i VD kommentaren nedan)

Bolaget sätter stora framtida förhoppningar till den amerikanska marknaden och inom några år kommer USA vara den största marknaden för EasyFill.

I början av november genomfördes ett knappt tre timmar långt digitalt möte med representanter från AMBEV i Brasilien (världens fjärde största tillverkare av läskedryck). Det är knappt att dessa ska nämnas igen men med på mötet var deras nya inköpschef, chefen för innovation och försäljningschefen. De personer som tidigare var inblandade i test av MaxLoad-kylskåpen hade antingen slutat eller förflyttats och testerna runnit ut i sanden. Nu är dock intresset väckt igen och en ny runda av utvärderingar för att mäta och verifiera uppgifterna ska genomföras.

Ny försäljningsstrategi

Hittills har Bolaget haft en indirekt försäljningsmodell och arbetat med partners. Detta för att med hjälp av deras organisationer nå bredare ut till slutkund. Detta arbetssätt har stora fördelar, men kan även medföra nackdelar. Ledningen i EasyFill har beslutat att Bolaget på vissa utvalda marknader ska bearbeta butiksledet själva. Detta för att organisationen kan hantera det samt att det säkerställer att produkterna inte prisas bort från marknaden på grund av för högt pris för kunden. Detta kan få konsekvensen att vissa återförsäljare väljer att avsluta samarbetet men ledningen i EasyFill anser att denna risk är värd att ta då fördelarna överväger nackdelarna. Det handlar om marknaden för "Retrofit" (installationer i redan befintliga kyldiskar/produkter ute i butiker).

Ebeco SRO

Ledningen i koncernen ser framför sig att dagen när fabriken ska ställas om till att endast tillverka hyllsystem rycker allt närmare. Just nu ger släpvagnarna ett tillskott till kassan och täcker annars outnyttjad produktionskapacitet i fabriken.

Kommentar från VD Håkan Sjölander:

Att bolaget fortsätter förlora pengar är fruktansvärt för mig och för bolagets ledning och jag vet att jag med en dåres envishet otaliga gånger skrivit att EasyFills produkter har alla förutsättningar som finns för att bli standard i världen. Om inte Covid 19 "stulit" 2020 för oss hade siffrorna sett annorlunda ut men nu är det verkligheten som gäller och inget annat.

Vi kan inte fortsätta förlora pengar och nu bromsas det på många ställen men gasas på andra; vi bromsar utveckling som tar bort stora kostnader men vi ökar på säljfronten. Vi skriver i denna rapport att vi kommer att sälja själva i kombination med återförsäljare och tillverkare av kyldiskar. Det betyder att vi kommer att sälja själva direkt till butiker med start i Sverige och Tyskland detta gör vi för att vi ser lönsamhet i det. På båda dessa marknader kommer vi boka besök i butikerna och sedan besöka 3–4 butiker dagligen med utställningsbussar med våra produkter i för visning. I Tyskland har vi organisationen klar men i Sverige kommer vi rekrytera en butikssäljare med Stockholm som anställningsort. Känner du att detta arbete skulle passa dig eller känner du någon som du tror skulle passa så kontakt gärna mig.

På adressen <https://roi.easyfill.se/> finns vår kalkylator där våra säljare tillsammans med butiken lägger in de faktiska siffrorna för den EasyFill enhet beräkningen skall ske på. I nästan samtliga kalkyler ger investeringen pengarna tillbaka på mindre än 5–10 månader (beroende på lönekostnaden i världen), oavsett produkt, pris, löner osv som butiken matar in i modellen. Ett kraftfullt försäljningsverktyg och nu gäller det för oss att få ut det.

På adressen nedan finns en liten film som förklarar hur ROI kalkylen skall fyllas i (denna film kommer också på flera olika språk)

<https://share.vidyard.com/watch/GiWoz6pEfBvgbocJ9NUZ3U>

Som framgår är de uppgifter som lagts in konservativa och det har vi gjort för att visa att även med små siffror är investeringen betald på en väldigt kort tid.

Öppna gärna vår kalkyl <https://roi.easyfill.se/> lägg in egna siffror, lägg exempelvis in 4 US dollar som timkostnaden är i Mexico och få då fram att även då är återbetalningstiden väldigt kort.

Nedanstående uppgifter är de fakta som är införda i ROI kalkylen, inom parentes finns de parametrar jag lagt in. (nedanstående har jag bara lagt in för att visa hur snabbt en investering i våra produkter är återbetald)

Grundfakta som läggs in av EasyFills representant:

- Valuta (SEK)
- Produktgrupp beräkning skall ske på, (mejeri)
- Inköpspris per sektion inklusive frakt o installation (14 000)
- Ökad försäljning (8%)
- Tidsbesparing vid påfyllning (40%)
- Minskat svinn med EasyFill, beroende på vilka produktgrupper det gäller detta gör tillsammans med butikens ansvarige (40%)
- Dagar per månad (30)

Tillsammans med butikens ansvarige lägger EasyFills representant in följande fakta.

- Antal sålda produkter per dag i en sektion 1250mm bred (120st)
- Försäljningspris per produkt i snitt (20 kronor)
- Marginal (20%)
- Antal påfyllningar per vecka (7)
- Tid för påfyllnad av sektionen (20 minuter)
- Lönekostnad per timmen inklusive sociala kostnader. (I Sverige beräknar vi den summan till 250 per timme)
- Matsvinn i % (3%)
- Antal sektioner som beräkningen skall ske på (5st)

När ovanstående är klart ges resultatet helt automatiskt:

- Besparing år ett när hela investeringen betalas (96 596)
- Besparing per år efter år ett (166 596)
- Hur många månader tar det tar innan investeringen är betald (5 månader)

Fakta

- Ökad försäljning per månad (5 760 kronor)
- Minskad lönekostnad per månad i påfyllningstid (4 667 kronor)
- Besparing minskat svinn per månad (3 456 kronor)
- **Summa besparing per månad (13 883 kronor)**
- **Årlig besparing (166 569 kronor)**
- **Investeringskostnad (70 000 kronor)**
- **Återbetalningstid 5 månader**

TurnLoader Ambient (ersätter vanliga standardhyllor i butik)

Vi har under flera år slitit med att få fram en TurnLoader Ambient för torra varor i butik men inte fått den så perfekt vi önskat. Vi har under tre år haft några TurnLoader Ambient för torra varor utplacerade i Sverige bland annat hos ICA i Bräcke och utifrån dessa har vi fått fram de saker som inte fungerat men nu har vi den också klar och vi har installerat de två första hos Albertssons i USA för test och den information vi fått är att de fakta de fått fram är helt enligt våra siffror och nu vill man gå vidare.

Denna vecka installerar vi 22 sektioner av EasyFills TurnLoader i en EDEKA butik utanför Hamburg (14 sektioner TurnLoader Ambient) och 8 sektioner TurnLoader i kyldisk, denna installation sker tillsammans med Food Tech Campus som är Edekas eget utvecklingsföretag och dom har tillsammans med butiken under de senaste sex veckorna mätt följande på de hyllor vi nu ersätter med TurnLoader:

- Svinn
- Påfyllningstid
- Försäljning

Fån och med måndag kommer man mäta samma fakta men nu med EasyFills produkter och i januari kommer utvärdering ske.

Food Tech Campus är Edekas eget utvecklingsföretag som har en enda uppgift och det är att finna innovationer som ökar Edeka-butikernas effektivitet och därmed lönsamhet. Food Tech Campus har redan informerat oss om att om de siffror vi presenterat stämmer efter utvärdering som nu görs (och det vet vi efter så många tester att de gör) så kommer de att presentera dessa siffror till Edekas alla butiker (ca 7000st). Med den informationen kommer de sedan att aktivt och kontakta butikerna för möten dit vi då också skickar vår egen personal för att sälja. Food Tech Campus kommer sedan att få en fast % av försäljningssumman på alla butiker som beställer.

Som framgår i detta pressmeddelande har vi lika test på gång med en nordisk butikskedja också, med dem har vi skrivit ett avtal där vi förbundit oss att inte ge ut fakta vilken butikskedja det gäller, men även där gäller utrullning i många butiker om de siffror vi presenterar stämmer (vilket vi är säkra på).

Vad är fördelen respektive nackdelen med EasyFills produkter kontra standardprodukter?

Nackdelar med EasyFills produkter

- Butikens investering är större eftersom våra produkter är dyrare men när handlare sätter sig ner och läser vår ROI kalkylator så är detta med en större investering oftast inget hinder (det kan ju vara ett hinder eftersom det är mer pengar som måste tas fram) av den orsakens skull jobbar vi nu med ett leasingsystem (mer information kommer).
- Butikens ursprungliga planogram för varor kan därmed inte användas på grund av hyllornas utformning.

Fördelar med EasyFills produkter

- Ökad försäljning.
- Väsentligt kortare påfyllningstid.
- Minskat svinn eftersom hyllan fylls på bakifrån och inga produkter behöver ställas på varandra.
- Lättar för kunden att välja vara eftersom produkten alltid står längst fram på hyllan.

Med EasyFills patenterade produkter är butiken/butikskedjan och vår jord de stora vinnarna.

Sociala medier (hemsida – Linkedin – Facebook)

Jag har fått några mejl där aktieägare klagar på att vi inte uppdaterar våra sociala mediekanaler nog ofta trots att vi skriver att ni aktieägare skall dela dessa så fler läser, vi använder våra sociala media för att framförallt informera våra kunder, varje gång någon av er delar den så fler läser den så är det för den personen en Aha-upplevelse när man ser vår sida för första gången och därför ber vi er dela den så mycket som möjligt.

Vi jobbar just nu med att uppdatera hemsidan och då tror jag ni aktieägare också att få en Aha-upplevelse men kom ihåg att detta med hemsidor och hur de skall vara uppförda och hur de skall hanteras finns det många olika åsikter om.

Tillverkning

Som vi skrivit tidigare så hade vi tankar att tillverka i Kina men under resans gång har vi sett nackdelar med det och därför är nu vårt huvudspår att effektivisera vår fabrik i Slovakien. För att göra det har vi tagit in en konsultfirma; Nordisk Industrioptimering i Skövde, ett företag som bland annat arbetar med detta globalt för Volvo. NIO har nu jobbat i ca fyra veckor för oss och efter avstämningar vet vi att saker måste förändras i vår fabrik för att skapa lönsamhet. Det finns ett talesätt som heter "att man inte ser skogen för alla träd" och att bli hemmablind är något som hänt många företag. Att anlita ett företag som NIO kostar kortsiktigt pengar men långsiktigt är det ledningens åsikt att det kommer vara en lönsam investering.

Walmart Mexico

Vår återförsäljare i Mexico har meddelat oss att Superama, som ägs av Walmart, har specificerat att TurnLoader är en del i konceptet för nya butiker samt för uppgraderingar av butiker och detta är såklart mycket glädjande och vi avvaktar med spänning vad det kan komma att innebära.

När det gäller övriga världen och våra affärer hänvisar jag till de nyhetsbrev som vi publicerat på länken nedan där de ligger kronologisk ordning.

<https://www.easyfillcorporate.com/>

Läs detta pressmeddelande och läs den information vi lämnat i våra senaste nyhetsbrev för att få all information om EasyFill och varför vi kommer lyckas på marknaden.

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/OJlzhkeWJ3I>

Besök gärna våra websidor:

www.easyfill.se

www.easyfillcorporate.com

Följ oss i sociala medier:

<https://www.facebook.com/EasyfillAB/>

<https://www.linkedin.com/company/easyfill-ab/>

<https://www.youtube.com/EasyFill>



Granskning av revisor

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Rapportdatum 2020/2021

26/2 2021 Bokslutskommuniké 2020

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 27 november 2020.

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 läskedrycksskylskåp 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.

Styrelsen

Bräcke 2020-11-27



Resultaträkning Q3 2020

Belopp i KSEK					Q3		Q3	
	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2020-01-01 2020-09-30	2019-01-01 2019-09-30	2020-01-01 2020-09-30	2019-01-01 2019-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2019-07-01 2019-09-30	2020-07-01 2020-09-30	2019-07-01 2019-09-30
Nettoomsättning	83 469	83 042	21 545	12 291	24 331	24 194	5 918	3 633
Aktiverat arbete för egen räkning	1 878	2 175	750	787	529	711	225	262
	85 347	85 217	22 295	13 078	24 860	24 905	6 143	3 895
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	-58 652	-56 987	-18 697	-8 777	-16 856	-17 755	-5 184	-2 937
Övriga externa kostnader	-14 044	-14 996	-4 438	-4 751	-4 862	-4 110	-1 593	-1 607
Personalkostnader	-16 431	-16 675	-3 345	-3 813	-5 619	-6 250	-1 200	-1 028
EBITDA	-3 780	-3 441	-4 185	-4 263	-2 477	-3 210	-1 834	-1 677
Finansiella kostnader								
Räntekostnader och liknade kostnader	-2 100	-1 520	-1 600	-1 029	-308	778	-108	930
Avskrivning	-4 000	-5 031	-1 095	-1 239	-1 329	-1 732	-360	-462
Resultat efter finansiella kostnader och avskrivning	-9 880	-9 992	-6 880	-6 531	-4 114	-4 164	-2 302	-1 209
Skatt		-				-		-
Koncernbidrag								-
Resultat för Period	-9 880	-9 992	-6 880	-6 531	-4 114	-4 164	-2 302	-1 209

Balansräkning Q3 2020

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2020-09-30	2019-12-31	2020-09-30	2019-12-31
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	19 722	18 166	18 853	17 397
Materiella anläggningstillgångar	8 566	8 741	1 796	1 915
Finansiella Anläggningstillgångar	27 251	27 359	67 123	67 823
Goodwill	7 354	9 903		
Summa anläggningstillgångar	62 893	64 169	87 772	87 135
Omsättningstillgångar				
Varulager	20 098	21 345	4 345	3 131
Kundfordringar	10 534	11 589	3 121	3 467
Övriga kortfristiga fordringar	6 194	4 957	18 106	16 675
Kassa och Bank	3 809	712	337	1 131
Summa omsättningstillgångar	40 635	38 603	25 909	24 404
SUMMA TILLGÅNGAR	103 528	102 772	113 681	111 539
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Aktiekapital	-11 142	-8 903	-11 142	-8 903
Nyemission Pågående	-	-	-	-
Fond för utvecklingsutgifter		-	-7 044	-7 044
Fritt Eget Kapital	-58 820	-54 661	-77 853	-71 437
Summa Eget kapital	-69 962	-63 564	-96 039	-87 384
Långfristiga skulder	-7 907	-5 479	-6 707	-4 752
Konvertibel Lån	-4 500	-4 500	-4 500	-4 500
	-12 407	-9 979	-11 207	-9 252
Leverantörsskulder	-11 945	-11 220	-5 160	-3 243
Övriga kortfristiga skulder	-9 214	-18 009	-1 275	-11 660
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-103 528	-102 772	-113 681	-111 539