

Kvartalsrapport 1 2021

EasyFill AB (publ.)
ORG.NR. 556653-2924



Kvartalsrapport 1

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653–2924, uppgick till 22 855 KSEK (28 164 KSEK f å) under Q1 2021, en minskning med 5 309 KSEK.

EBITDA försämrades till – 3 027 KSEK medan resultat efter skatt för perioden blev 1 253 KSEK lägre än föregående år.

Sammanfattning av perioden januari - mars 2021 (KSEK)

Inom parentes avser 2020

Omsättning:	22 855 (28 164)
EBITDA:	- 3 027 (- 1 241)
EBITDA marginal %:	- 13,24 (- 4,41)
Resultat efter finansiella poster:	- 4 988 (- 3 735)
Antal aktier vid periodens slut:	116 536 683 (90 177 647)
Resultat per aktie, kr:	- 0,043 (- 0,041)
Soliditet %:	61,14 (56,39)

Finansiella kommentarer koncernen Q1 2021 (KSEK)

- Omsättningen i koncernen minskade med 5 309 KSEK i jämförelse med 2020.
 - Affärsområdena (AO) Ebeco och Enjoy Sales minskade omsättningen med 4 100 respektive 2 200 KSEK jämfört med föregående år.
 - Positivt är att Moderbolagets omsättning (AO Hyllsystem) ökade med ca 3 000 KSEK.
- Från 1 januari 2021 har moderbolaget tagit över faktureringen från EasyFill GmbH vilket påverkat resultatet med positiv omsättning (ca 1 700 KSEK) och även ökade kostnader för löner och externa kostnader (ca 1 000 KSEK) som nu betalas direkt av EasyFill AB. Denna ändring påverkar inte koncernens resultat.
- EBITDA försämrades med 1 786 KSEK.
- Resultatet efter skatt för Q1 gick från – 3 735 till – 4 988 KSEK 2021.

Väsentliga händelser under Q1, 2021

Priserna på råmaterial så som stål, plastgranulat, etc har stigit under 2021 vilket påverkar samtliga aktörer på marknaden. Även priserna på transporter har ökat väsentligt och tillgången på delar har från tid till annan varit begränsad. Detta hjälptes inte av stoppet i Suez-kanalen vilket medförde stora eftersläpningar i leveranser från bland annat Kina. För koncernens del innebär det att samtliga priser höjs; inköpspriserna, men även försäljningspriserna.

Koncernen har börjat tillämpa ett agilt arbetssätt vilket påverkar hela organisationen där meningen är att arbeta mer kundanpassat, med en hög grad självledarskap, förbättrat informationsflöde och förståelse mellan företagets olika delar.

EasyFill:

- I slutet av kvartalet blev Bolagets VD, Håkan Sjölander, sjukskriven på längre tid. EasyFills Marknadschef Jens Lidén utsågs till tillförordnad VD.
- Bolaget initierade direktförsäljning i Sverige och Tyskland där säljarna bearbetar butiksledet direkt utan mellanhand. Detta var ett skifte i tillvägagångssätt för att komma närmare brukarna av systemen samtidigt som det stärker Bolagets varumärke mot kunderna.

Väsentliga händelser efter 2021-03-31

Bolaget har lyft ett lån på 2 250 KSEK som gått till lösen av Inlandsinnovations konvertibla lån om 4 500 KSEK, vilket leder till en bokförd vinst om 2 250 KSEK i Q2.

Bolaget har emitterat ett konvertibelt lån på 10 MSEK till följande parter: Niclas Löwgren (1 000 KSEK), Danny Asmar (4 500 KSEK) och Tommy Ure (4 500 KSEK) till marknadsmässiga villkor. Löptid till 29 juni 2022, ränta 1% per månad, konvertering till 20 dagars VWAP fr o m den 1 oktober 2021.

Samtidigt genomförs ett antal kostnadsbesparande åtgärder där en administrativ personal i Tyskland fått avsluta sin anställning, kontorsytor har begränsats och personal i ledande positioner i Sverige, Tyskland och Slovakien har gått med på 10 procentiga löneminskningar, i vissa fall mer. Allt för att underlätta likviditetsbehovet.

AO EasyFill:

- Bolaget har lanserat en ny affärsmodell primärt för TurnLoader Ambient (butikshyllor för icke-kylda varor). Denna bygger på att erbjuda utrustning som en tjänst. Själva hyllan är endast verktyget för att utföra tjänsten; effektivare varuhantering, minskat matsvinn och ökad försäljning. Butikerna betalar en liten summa per dag per sektion och behöver alltså inte göra några stora investeringar utan kostnaden tas på den operationella budgeten. Vinsten för butiken är minst den dubbla mot vad kostnaden är per dag. Affärsmodellen bygger på MRR (Monthly Recurring Revenue) och är en modell för återkommande betalning. EasyFill äger hyllsystemen och hanterar installation och ser till att varje installation leder till en nöjd kund. Modellen har smugits igång och redan efter ca 10 dagar hade tre butiker beställt varav en i Tyskland.
- Bolaget har fått sin patentansökan gällande TurnLoader godkänd av det amerikanska patentverket. Detta ger en stabil bas för kommande samarbeten och kompletterar det sedan tidigare godkända patentet på RotoShelf för den amerikanska marknaden.
- Samtidigt har bolaget skickat in ansökan om designskydd för TurnLoader gällande för EU, Storbritannien, Schweiz och Norge. Designskyddet är en del av det pågående utvecklingsarbetet och förstärker det redan godkända patentet och innefattar eventuellt kommande lösningar och produktdesign som bygger på tekniken från TurnLoader.

AO EBECO:

- Efter utgången av Q1 har försäljningen av trailers tagit fart och april var en väldigt bra månad. Man har liggande ordrar från Pongratz och Mobiheat för resten av våren och även en hel del bekräftat inför kommande höstsäsong.

AO Enjoy Sales:

- Enjoy Sales har lyckats med en rejäl återhämtning och i utgången av april månad hade man tagit igen hela tappet mot föregående år. Även maj ser ut att bli en mycket bra månad.

Kommentar från tf VD Jens Lidén:

Detta är min första rapport som tf VD och tyvärr är det inte några solskenssiffror vi kan visa upp. Vi har därför genomlyst våra tillvägagångssätt och hur vi arbetar och det vi kan konstatera är att vi trots fantastiska produkter inte lyckats få upp volymerna. Onekligen har vi lidit av den kvardröjande pandemin som t.ex försvårat kundbesök i alla länder.

Det är svårt att övertyga butikerna att investera trots väldigt bra Return On Investment kalkyler (återbetalningstid under ett år i regel) bl a för att man har betydligt fler projekt som man ska investera i samtidigt; allt från BOPIS (By Online, Pick-up In Store), till byte av LED belysning, etablering av nya butiker etc vilket gör det tufft att konkurrera med tre sektioner TurnLoader för en mejerisektion.

Tack vare att vi nu har en verkligt bra, effektiv och funktionell produkt i TurnLoader Ambient som dessutom är "stand alone", dvs vi är inte beroende av en kylskåp eller kylskåp för att kunna bruka våra produkter, kan vi nu tillämpa en helt annorlunda försäljningsmodell; Entré för Servicemodellen som vi skriver om ovan. Vi har gjort noggranna beräkningar och vi behöver inte alls många butiker som tecknar avtal med oss för att detta ska vara en avsevärt mer lönsam modell och det behövs heller inte många sektioner per butik. Vi pratar om storleksordningen 50 butiker med 20 sektioner vardera årligen i Tyskland och Sverige för att vi ska omsätta ca 60 000 KSEK över 5 år bara på TurnLoader Ambient. Modellen drar dock rörelsekapital och bygger på långsiktighet, men vilken butiksägare kommer vilja kasta ut ett system som ger minst dubbelt tillbaka utan investeringar?

Detta är inte en "quick fix" utan det kommer att ta en viss tid att få upp lönsamheten men på sikt så gynnar det både lönsamhet, värdering av bolaget och ger en stabil bas för expansion till andra marknader. Försäljning av hyllsystem som en tjänst leder till återkommande årliga intäkter som kallas MRR eller ARR på 'finansspråk'. Min vision är att vi på sikt har egna team som genomför installationer och back-office team för att verkligen optimera för kunden och säkerställa högsta möjliga kundnöjdhet. Vi kommer fokusera på denna modell för direktförsäljning men kommer att fortsätta att jobba med OEMs för kylskåp och kommersiella kylskåp.

Vi har tidigare skrivit att det är stora saker på gång i USA, men har inte följt upp det i PM eller informationsbrev och anledningen är att de tilltänkta kunderna dragit ut på tiden med sina beställningar. Det är lätt att skylla allt på pandemin men det är att göra det för lätt för sig. Utan har delvis att göra med att hela säljorganisationen där borta jobbar på rörlig lön och sysselsätter sig därför parallellt också med sådant som är lättsålt som ger 'mat på bordet'. Dels så har vi ännu inte prövat eller introducerat den nya affärsmodellen med försäljning av t ex Turnloader Ambient som tjänst i USA utan vi har än så länge prövat oss fram i Sverige och Tyskland, med god framgång som jag ovan nämnt.

Det är inte lätt att slå igenom i de stora kedjorna någonstans i världen, de har som sagt mer än hyllsystem i sina projektlistor och de gör sina prioriteringar. Med vår nya affärsmodell med försäljning av hyllsystem som tjänst kanske det är lättare att komma igenom då man inte behöver 'slå sig in' i kedjornas inköpsbudgetar. Vi tror alltså att USA är vår riktigt stora marknad och det är vår fasta övertygelse att det kommer att bli leveranser i stor skala i USA men när i tiden går just nu inte att sia om.

Min personliga inställning är att försöka tona ner förhoppningarna och förväntningarna. Jag anser mig vara optimist och vill gärna tro det bästa i alla lägen, men samtidigt vill jag vara realist i rapporteringen. Det är inte alltid självklart i Vad och När man ska rapportera någon utan det är en gråzon. Vi jobbar efter att rapportera när sannolikheten är över 30% att det blir en affär och när påverkan motsvarar 10% av omsättningen eller när den strategiska betydelsen är stor. Det är svårt att värdera sannolikhet, och ibland blir det fel. Löftet från mig är i vilket fall att vi rapporterar när vi verkligen tror på något och att vi jobbar oförtrutet vidare mot att uppfylla aktieägarnas högt ställda förväntningar, för i grund och botten har vi förstklassiga innovativa lösningar som med vårt starka patentskydd utgör ett attraktivt erbjudande till butiker i många år framöver.

Innan bolagsstämman kommer ett separat nyhetsbrev om pågående affärer.

Tf VD Jens Lidén
Nacka 2021-05-26

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>



Årsstämma

Årsstämma i EasyFill AB (publ) kommer att hållas digitalt 27 maj 2021 16.00

Granskning av revisor

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Rapportdatum 2021/2022

26/8 Q2 2021

25/11 Q3 2021

24/2 2022 Bokslutskommuniké 2021

Kontaktinformation

tf VD, Jens Lidén
+46 70 660 58 82
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 angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 26 februari 2021.

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.

Resultaträkning Q1 2021

	Koncernen			Moderbolaget	
Belopp i KSEK	2021-01-01	2020-01-01		2021-01-01	2020-01-01
	2021-03-31	2020-03-31		2021-03-31	2020-03-31
Nettoomsättning	22 159	27 864		9 255	6 284
Aktiverat arbete för egen räkning	696	300		300	300
	22 855	28 164		9 555	6 584
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-15 414	-18 031		-6 809	-4 543
Övriga externa kostnader	-5 345	-5 211		-2 557	-1 390
Personalkostnader	-5 123	-6 163		-1 367	-1 325
EBITDA	-3 027	-1 241		-1 178	-674
Finansiella kostnader					
Räntekostnader och liknade kostnader	-544	-1 176		-377	-1 035
Avskrivning	-1 417	-1 318		-450	-343
Resultat efter finansiella kostnader och avskrivning	-4 988	-3 735		-2 005	-2 052
Skatt	0			0	
Koncernbidrag	0			0	
Resultat för Period	-4 988	-3 735		-2 005	-2 052

Balansräkning Q1 2021

	Koncernen			Moderbolaget	
Belopp i KSEK	2021-03-31	2020-03-31		2021-03-31	2020-03-31
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	19 934	19 741		19 480	19 480
Materiella anläggningstillgångar	8 386	8 040		1 573	1 723
Finansiella Anläggningstillgångar	26 136	25 997		64 626	64 696
Goodwill	6 354	7 204			
Summa anläggningstillgångar	60 810	60 982		85 679	85 899
Omsättningstillgångar					
Varulager	23 191	20 113		5 103	5 532
Kundfordringar	11 999	9 763		8 012	1 565
Övriga kortfristiga fordringar	5 342	6 966		6 266	11 219
Kassa och Bank	-1 332	5 266		828	3 216
Summa omsättningstillgångar	39 200	42 108		20 209	21 532
SUMMA TILLGÅNGAR	100 010	103 090		105 888	107 431
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Aktiekapital	-11 653	-11 653		-11 653	-11 653
Fond för utvecklingsutgifter				-9 464	-9 464
Fritt Eget Kapital	-50 998	-54 645		-61 226	-63 227
Summa Eget kapital	-62 651	-66 298		-82 343	-84 344
Långfristiga skulder	-1 560	-2 702		-420	-875
	-1 560	-2 702		-420	-875
Leverantörsskulder	-16 054	-8 432		-4 422	-3 983
Övriga kortfristiga skulder	-15 245	-21 158		-14 203	-13 729
Konvertibel Lån	-4 500	-4 500		-4 500	-4 500
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	-100 010	-103 090		-105 888	-107 431