

Pressmeddelande 2010-11-30 Enjoy Group AB (publ) 55 66 53-2924

Enjoy Group AB (Publ) Komplement till kvartalsrapport Q3 2010

I samband med publiceringen av kvartalsrapport Q3 i Enjoy Group AB beslutade styrelsen att i ett separat PM informera om bolagets produkter och möjligheter.

Som meddelats i PM 28/10 2010 så har Bolaget lämnat in en patentansökan som har enorma möjligheter nedan finns citerat detta pressmeddelande.

Patentansökan inlämnad på ny revolutionerad produkt

När Enjoy fick ett patentinrång på RotoShelf så startades ett projekt att utveckla butiks - och kylskåpshyllor ytterligare en dimension och då ta fram en patenterad produkt som i princip skall vara omöjlig att gå förbi. Torsdagen den 14 oktober lämnade Enjoy in en patentansökan som enligt styrelsens uppfattning kommer att skapa revolution i kylskåp och butiksinredning och som uppfyller patentkravet. Enjoys nya patenterade produkt har alla förutsättningar i världen att säljas i stora mängder till ny och befintliga läskedryckskylskåp, i stora mängder till nyinstallationer och redan befintliga butiksinredningar samt till kylskåpsmöbler.

De samarbetspartners vi har i dagsläget på RotoShelf och AmbientShelf är alla otroligt imponerad av denna nya innovation och alla intrycket att man så snabbt som möjligt vill lansera denna nya innovation.

Styrelsen i Enjoy är rörande överens om att bolaget nu har nyckel till Pandoras ask i form av denna nya patenterade produkt och att detta kommer att revolutionera hanteringen av mat och läsk i butiker och restauranger runt om i världen.

Presentation av produkten kommer att ske så snart alla avtal är klara hos de hos de olika samarbetspartnerna vi förhandlar med.”

Produkten testas just nu i verkligheten och styrelsen är om möjligt ännu mer övertygad om att bolaget nu har en världsprodukt i vår hand.

RotoShelf i öppna kylmöbler

Ica fortsätter att installera RotoShelf i kylmöbler och ytterligare en installation sker i Åre i början av november vilket är ytterst glädjande. Att ICA fortsätter att installera RotoShelf i dessa stora öppna kylmöbler visar att RotoShelf uppfyller ICAs behov. Styrelsen i Enjoy ser med stor tillförsikt fram emot fortsättningen på RotoShelf resan i öppna kylmöbler.

Ekonomisk potential i Enjoys utvecklade och patenterade produkter

När Enjoy startades var målsättningen att uppfinna, utveckla och patentera produkter som marknaden behövde, med våra produkter RotoShelf- AmbientShelf och i bolagets senaste innovation CaruShelf är styrelsen helt övertygade om att intäkterna kommer att komma bara vi är långsiktiga i vårt handlande men för att påminna oss själva och våra aktieägare om de enormt stora möjligheterna som finns så tar vi i denna kvartalsrapport med två stycken tabeller som visar de enorma möjligheterna som finns.

Marknadsförutsättningar

Den patenterade produkten RotoShelf har stora förutsättningar att bli standard i kommersiella kylskåp, kylmöbler och butiksinredning i hela världen, RotoShelf är enkel att tillverka till låga kostnader vilket ger otroligt kort återbetalningstid på den gjorda investeringen. Redan i dagsläget är tillverkningskostnaderna acceptabla men dessa kostnader kommer att sjunka avsevärt när volymerna ökas.

Marknaden för RotoShelf är hela världen men i de länder där arbetskostnaderna per timme är höga kommer de första investeringarna från kunderna att ske.

Kunderna är de globala tillverkarna av läskedryck och de stora globala butikskedjorna, de pengar de sparar på att investera i RotoShelf är så stora att det blir siffror att läsa som känns överdrivna men tveklöst är det så att de siffror man får fram verkligheten.

Varför RotoShelf

Påfyllning av hyllor i butiksinredning och kylskåp har sedan tidernas begynnelse varit svårt och ett flertal olika smarta lösningar har gjorts för att få till en rationell hantering, man har försökt med:

Utdragshyllor

Hyllor som dras fram en och en och fylls på, dessa hyllor fungerar men blir väldigt dyra att tillverka och komplicerade att fylla på.

Neckhanger hyllor

Läskindustrin har försökt hänga flaskor i korken som lutar framåt men här kommer samma problem som med vanliga fasta lutande hyllor, används ej längre på marknaden.

Pushers på hyllan

Puscher är en fjäderbelastad påtryckare som skjuter fram produkten mot kunden och som fungerar men den löser inte de problem som finns med påfyllning och svinn.

Vagnar

Flera typer av vagnar har utvecklats men alla faller på dyra omkostnader vid tillverkning samtidigt som de är tunga att hantera för brukaren.

Ovanstående är några av de lösningar marknaden försökt sig på men som alla mer eller mindre misslyckats: Men det visar ändå att detta med att hantera produkter i en butik är något som kostar tid – kraft och pengar.

Lösningen är RotoShelf

Minskat svinn - snabbare påfyllning av varor på hyllan - ökad försäljning- lättare för kunden att välja vara - kall läsk.

Svinn kostar stora pengar. Ett ökande problem för butiksinnehavare är att produkter med kort hållbarhet ofta hamnar längst in i kylen eller på hyllan och att konsumenter då väljer de produkter som har längst hållbarhet. Resultatet blir att många varor måste kasseras eftersom bäst före-datumet passeras utan att varan säljs.

Tid är pengar. För butiksinnehavarna blir det tidskrävande att låta personalen först tömma hyllorna alternativt kylskåpen, för att sedan placera de nya varorna längst in innan de urplockade varorna återställs.

Ökad Försäljning med gravitationshyllor. Tester visar också att hyllor som har produkterna närmast kunden ökar försäljningen avsevärt.

Lättare för kunden att välja vara. För kunden blir det mycket lättare att välja vara eftersom den står närmast densamme.

Alltid kalla produkter i kylmiljö: För läskedrycks tillverkararen är det ytterst viktigt att de produkter som säljs är kyld och med hyllor som lutar framåt och som fylls på bakifrån är problemet löst.

RotoShelf

RotoShelf är ett roterande hyllsystem utvecklat för kommersiella kylskåp och för butiksinredning:

Inredningen skräddarsys för den kylskåpsmodell eller den butiksinredning den skall monteras i.

RotoShelf inredningen har ett antal hyllor som är flyttbara på höjden (beroende på vilka produkter som skall stå i dem). Hyllorna är försedda med glidytta eller rullbanor och är monterade i en svag lutning (högre bak och lägre fram) vilket automatiskt medför att produkterna alltid är frontmatade, det vill säga produkterna är alltid närmast kunden. Med hjälp av tyngdkraften och glidunderlaget ersätts alltid den bortplockade produkten av en ny. Eftersom produkterna alltid är närmast kunden blir det enklare för kunden att välja produkt och ingen produkt missgynnas för att dem främsta enheterna är borttagna. För att hålla produkterna åtskilda har hyllorna avdelare som enkelt kan flyttas för att passa produktens bredd.

Påfyllningsprocessen av RotoShelf är avsevärd enklare än konventionella hyllor. När RotoShelf inredningen skall fyllas så öppnas en spärr och hela sektionen roteras. På så vis är nu samtliga hyllor åtkomliga för påfyllning bakifrån vilket minskar tiden för påfyllning upp till fyra gånger. För butiksägaren innebär detta sätt att fylla på hyllorna stora besparingar i personalkostnader samt att svinn minskar avsevärt eftersom den produkt som först placeras på hyllan också säljs först.

En vanlig standardhylla blir fort urplockad eftersom produkterna kommer längre och längre in i hyllan allt eftersom kunderna handlar. För kunden innebär detta ett svårare val och svårare att plocka produkten. Det är också lätt till att varor blir inskjutna vid påfyllning av hyllan och om en kund har otur så inhandlas en utgången produkt när hyllan blivit urplockad.

RotoShelf test utförd av en av världens största tillverka av läsk

Nedanstående tabell visar de testresultat som läskedryckstillverkaren fick när man testade 2st kylskåp (90 cm bred) där det ena kylskåpet hade Enjoys RotoShelf och det andra hyllor som lutade framåt men som inte kunde fyllas på bakifrån. (varje kyl hade 5st hyllor)

Testen utfördes på följande sätt:

Samtliga hyllor (5st) i de båda kylskåpen fylldes med kall läsk, varje hylla fylldes till 50 procent (samtliga produkter var nu längst fram emot kunden).

Framme vid varje kyl fanns det sedan på en pall varm läsk för att fylla de återstående 50 procenten på varje hylla. Testen genomfördes ett flertal gånger och man hade en van butiksplöckare som skötte påfyllningarna (sådana som fyller på varor i butiker)

I tabellen nedan finns tre olika kostnader per timme 50 – 125 - 250: - inklusive arbetsgivaravgifter.

Testen startades med kylan med fasta lutande hyllor och utfördes enligt följande:

- Samtliga kylda läskflaskor med datummärkning plockades ur och sattes på golvet
- Varma läskflaskor placerades på respektive hylla i respektive bana
- När varje hylla var fylld till 50 % av varma flaskor fylldes hyllorna på framifrån med den tidigare urplockade kalla läsk. Eftersom all påfyllning sker framifrån och hyllan lutar fram mot kylens front blir det ett rätt tungt arbete att fylla på flaskor i 8 graders uppförslutning

Kostnad fyllning av 90 cm bred läskedryckskyl med traditionella fasta lutande hyllor

Arbetskostnad per timme inkl. sociala kostnader (SEK)	250 kr	125 kr	50 kr
Tid i minuter det tog att fylla 50 % av 5st hyllor i kylan	27	27	27
Kostnad vid ett fyllningstillfälle	112,50 kr	56,25 kr	22,50 kr
Antal kylskåp som kostnaden beräknas på	1	1	1
Antal påfyllningar per vecka*	2	2	2
Kostnad per vecka att fylla (SEK)	225,00 kr	112,50 kr	45,00 kr
Kostnad per år att fylla ett kylskåp med lutande fasta hyllor(SEK)	11 700,00 kr	5 850,00 kr	2 340,00 kr

Kostnad fyllning av 90 cm bred läskedryckskyl med Enjoys RotoShelf

- Kylens dörrar låstes i öppet läge
- Inredningen roterades
- Påfyllning av varm läsk på respektive hylla i respektive bana utfördes

Arbetskostnad per timme inkl. sociala kostnader (SEK)	250 kr	125 kr	50 kr
Tid i minuter det tog att fylla 50 % av 5st hyllor i kylan.	7	7	7
Kostnad vid ett fyllningstillfälle	29,17 kr	14,58 kr	5,83 kr
Antal kylskåp som kostnaden beräknas på	1	1	1
Antal påfyllningar per vecka	2	2	2
Kostnad per vecka att fylla (SEK)	58,33 kr	29,17 kr	11,67 kr
Kostnad per år att fylla ett kylskåp med RotoShelf (SEK)	3 033 kr	1 517 kr	606,67 kr
Besparing per år med Enjoys RotoShelf per kyl (SEK) 1st kyl	8 667 kr	4 333 kr	1 733 kr
Antal kylskåp	5 000	5 000	5 000
Summa besparing per år enligt ovan (SEK)	43 333 333 kr	21 666 667 kr	8 666 667 kr

Pris per RotoShelf (år 2010)(90cm bred kyl)	2 300,00 kr	2 300,00 kr	2 300,00 kr
Investeringskostnaden sparas in på antal veckor	13,80	27,60	69,00

I de föregående uträkningar är de besparingarna på ett år som visas för 1st kylskåp, för att få lite perspektiv så räknar vi på att köparen (bryggeriet, matvarukedjan o.s.v.) köper in 5000 RotoShelf. (OBS: bara i Sverige säljs det ca 10 000 – 15 000 läskedryckskylskåp årligen.)

Slutsatsen av tabellen är att besparingspotentialen på marknaden är stor. En mycket försiktig beräkning, exemplifierat med 5 000 kylskåp skulle ge besparingar på cirka 43 MSEK per år. Observera att om kostnaden per timme endast varit 50 kr per timme så hade besparingar per år på 5000 kylskåp trots det varit 8,6 miljoner.

Få investeringar i butik betalar sig så snabbt som RotoShelf.

Marknaden

Globalt finns det många (många) miljoner kylskåp och butiksinterior som skulle kunna ha RotoShelf-hyllor, men i tabellen ovan använder Enjoy det mer blygsamma antalet 5 000 kylskåp för att åskådliggöra potentialen. En RotoShelf hylla håller i många år och varje år är besparingen betydande.

Antalet kylskåp med varumärkesdekor som finns på världsmarknaden är många (många) miljoner och det antal man får fram kan man säkert ta gånger 100 när det gäller för butiksinterior.

När det gäller läskedryckskylskåp kommer installationer att ske i nya kylskåp och för att förstå marknaden så används här den Svenska marknaden som grund.

I Sverige säljs ca 10 000 kylskåp varje år där RotoShelf skulle kunna monteras in om man då försiktigt beräknar att inmontering sker i 50 % av dessa kylskåp så är marknaden i Sverige ca 5000st RotoShelf per år.

Innevånare i Sverige	9 000 000
Antal beräknad RotoShelf per år	5 000
RotoShelf per innevånare och år	0,000556
Antal innevånare på jorden	6 500 000 000
RotoShelf per innevånare = lika som i Sverige	0,000556
RotoShelf per innevånare och år i hela världen	3 611 111
Beräknad Intäkt per styck	500,00 kr
Summa	1 805 555 556 kr
Uppskattade försäljning i %	10 %
Summa intäkt per år	180 555 556 kr

I ovanstående är beräknat låga försäljningsantal och låg provision per styck, trots dessa låga siffror är marknaden värd 180 miljoner per år bara i läskkylskåp.

Marknaden i butiksinterior är oändligt mycket större än i läskedryckskylskåp, det kan man se genom att gå in i en matvaruaffär, om det finns 5st läskedryckskylskåp så finns det 100st butikssektioner, med samma matematik som i ovanstående så blir siffrorna svindlande.

En minst lika stor marknad som läskedryckskylskåp är stora öppna kylmöbler och under året har ett antal testinstallationer gjorts hos ICA i Stockholm och gensvaret är otroligt positivt.

I läskedrycks kylskåp så kommer i princip alla installationer att ske i nya leveranser av kylskåp medan installationer i butiksinterior och i stora öppna kylmöbler kommer att ske i både nyinstallationer och att man kompletterar i redan befintliga butiker.

Att effektivt hantera butikshyllor och läskedryckskylskåp har pågått under många år men inte förrän RotoShelf utvecklades patenterades av Enjoy kom en lösning som löser problemet med påfyllning på ett effektivt sätt.

Presentation av RotoShelf

Genom att klicka in nedanstående länk i den egna webb läsare så kan man se en fullständig presentation om RotoShelf. (Klicka på knappen i varje rubrik för att komma vidare i presentationen. (i vissa presentationer finns infobilder klicka på + tecknet så förstoras bilden.)

<http://www.enjoysales.se/rotoshelf/index.html>

Patenterade produkter

De siffror som presenteras i tabeller i detta PM är otroliga och för att förstå Enjoys enorma möjligheter får man absolut inte glömma bort att de produkter bolaget äger är patenterade.

Bokslutskommuniké avseende 2010 redovisas den 28/2 2011

Bräcke 30/11 2010

Styrelsen

För ytterligare information kontakta: VD Håkan Sjölander 070 59 444 69 eller hakan.sjolander@enjoysales.se,

För mer info besök gärna: www.enjoygroup.eu och: www.klimasan.com.tr

Kort om Enjoy Group AB (publ)

Enjoy 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 där bolagets målsättning är att erhålla provisioner per försåld produkt. Enjoy har sin bas i Bräcke i Jämtland där utveckling, försäljning och administration sker. Företaget har ett nära samarbete med Klimasan från Turkiet som är en av Europas största tillverkare av kylskåp med varumärkesdekor. Klimasan är börsnoterade på turkiska börsen. Enjoy Group AB är från den 22 maj 2007 listat på Aktietorget.