

EasyFill AB (publ) - Utförligare marknadsinformation.

Bolaget får ofta frågan om att dela mer information och som ett svar på detta och som tillägg till den nyligen publicerade bokslutskommunikén informerar bolaget nedan mer utförligt om status på produkter, marknad och verksamheten i stort.

Produkter

Bolagets RotoShelf Multi får anses vara i den fasen av livscykeln där de tidiga brukarna (early adopters) nåtts och en viss grad av etablering på marknaden uppnåtts och fler och fler bryggerier, butiker och produktägare upptäcker produktens förträfflighet.

Marknadstester och utvärderingar är både pågående och planerade och när dessa är klara kommer bolaget att ha starka referenskunder att hänvisa till vilket ger ringar på vattnet och följeffekter i form av orders och ytterligare nya kunder.

Förutom de befintliga tillämpningarna, kylskåp och kyldiskar har Bolaget själva hittat fler användningsområden, nämligen kylrum. I samarbete med återförsäljaren M&F systemer i Norge har en första installation genomförts och utvärderingen väntas avslutas i slutet av mars 2015.

RotoShelf SwingOut är i början av livscykeln och ett första omfattande pilotprojekt i samarbete med världens näst största butikskedja är planerat och väntas genomföras under första halvan av 2015. Testet ska genomföras i två butiker i utkanten av Paris och EasyFill kommer att utrusta totalt 26 sektioner med SwingOut-lösningen. Även RotoShelf Multi kommer att utvärderas av butikskedjan. Om detta test faller väl ut står en helt ny marknad blottad framför bolagets fötter



och då produkterna är skyddade av starka patent står bolaget inför en potentiell tillväxt som ser spännande ut.

Ytterligare tillämpningar av SwingOut konceptet utvecklas där bolaget tittar på en lösning för installation i kyldiskar. Fördelen mot RotoShelf Multi är att den upplevda kapacitetsförlusten är mindre samt att denna tillämpning av SwingOut även passar i grundare kylar där RotoShelf Multi inte passar men där det finns ett behov av effektivare påfyllningslösningar; exempelvis i servicehandeln (convenience stores).

Bolaget kan även, tack vare de mångsidiga plasthyllorna, erbjuda fasta lutande hyllor till exempelvis kylrum för mejerivaror. Kombinationen av glidyta, flexibla avdelare och rullbanor är svårslagen och tack vare att hyllorna tillverkas i plast blir även priset attraktivt.

Återförsäljare

Bolaget arbetar vidare med att etablera ett utspritt nät av återförsäljare runt om i världen, i utgången av 2014 var det sju bolag som signat avtal med EasyFill. Målet för 2015 är att ha omkring 20 när året är slut. Stor del av den utveckling som just nu pågår drivs fram av de återförsäljare som bolaget har idag. Därför drar ledningen slutsatsen att detta är ett framgångsrikt spår att följa och stora resurser kläggs på att uppfylla de önskemål som kommer in. Vikten av att etablera detta nätverk kan inte underskattas då det lägger grunden för bolagets expansion och generering av stora volymer av bolagets plasthyllor. Det ger också ingångar till butikskedjor världen över som då kan kravställa tillverkarledet vid nyförsäljning av kylskåp och kylar.

Tillverkare

Tillverkarledet driver inte utvecklingen på samma sätt som tidigare, mycket tack vare det fokusskifte som bolaget genomförde under andra halvan av 2014, då det beslutades att lägga mer kraft och resurser på butiks- och produktägarledet i stället för på tillverkarna. Detta medför dock inte att kontakterna med tillverkarna avtagit. EasyFill har kontakt och relation med flertalet av de viktigaste aktörerna i respektive sektor och även fortsättningsvis är tillverkarledet delvis avgörande för att nå ut med produkterna på marknaden. Bolaget har ett flertal intressanta projekt som har sitt ursprung i intresse från tillverkare, bland annat i USA, Australien och

mellanöstern finns exempel på utveckling som initierats via tillverkare.

Under januari fick bolaget en större order på plasthyllor till en ny tillkommen kund med ursprung i Danmark men med verksamhet i stora delar av världen. Ordern kommer att levereras i slutet av mars där EasyFill levererar hyllorna och avdelarna men där tillverkaren av kylan levererar kylan komplett med ramverket för hyllorna.

Det är även noterbart att den enskilt största marknaden för RotoShelf Multi i dag är Frankrike. Denna utveckling är helt och hållet en följd av ett försäljningsarbete som tillverkaren av kylan gjort och där kunden insett värdet som RotoShelf Multi tillför.

Butikskedjor

Fokus under 2015 ligger på att vidareutveckla relationerna med de större kedjorna på bolagets hemmamarknad, Norden.

EasyFill har tidigt i januari offererat Sveriges största butikskedja ett flertal olika lösningar och då handlarna själva är beslutsfattare kommer bolaget att genomföra en "Roadshow" under försommaren för att ytterligare visa på de unika fördelar som erbjuds.

EasyFill kommer under våren 2015 att göra en installation i en större butik i en Stockholmsförort. Denna butik kommer att användas som referens för övriga kedjan och bolaget får tillgång till datainsamling och utvärderingsresultat.

I bolagets budget för 2015 är endast en mindre del på butiksledet. Detta beror på att det tar tid från visat intresse, via test, till beslut och inköp.

Produktägare

Brukarna av bolagets produkter är inte de samma som bolaget de facto säljer till. Icke desto mindre är de kanske den viktigaste kategorin att bearbeta då det är de som drar nytta av produktens fördelar och som kan utöva påtryckning på tillverkarledet. Av denna anledning är informationspridning till denna kundkategori mycket viktig och detta är av högsta prioritet under 2015.

Flertalet marknadstest och utvärderingar är initierade under 2014 och det finns ett märkbart ökat intresse för bolagets produkter från januari 2014 jämfört med 2015. Även från, förhållandevis, lågkostnadsländer är intresset stort vilket visar att det premium som brukarna får betala för de funktioner och fördelar som produkterna ger inte är avskräckande.

Marknad

EasyFill kommer att utöka synligheten på marknaden genom att genomföra olika typer av event riktade mot beslutsfattare i dagligvaruhandeln. Förutom den tidigare nämnda Road showen kommer bolaget att anordna inspirationsseminarier för att belysa rådande trender och presentera bolagets vision om hur man bör tänka för att möta dem.

Bolagets hemsida fick en ansiktslyftning i mitten av 2013 och under våren 2015 är det dags för en grundligare översyn. Bättre bilder och filmer, bättre och tydligare produktsidor och fler produktkategorier står på agendan.

Nyanställning

För att kunna öka bolagets marknads närvaro kommer ytterligare säljare att rekryteras. Placering är i Sollentuna och huvuduppgiften kommer att vara att bearbeta butiksledet i Norden men även internationellt. Bolagets förhoppning är att denna nya resurs kan finnas på plats i början av april och delta i det intensiva marknadsförandet som väntar under försommaren.

Affärer på gång

Nedan följer en uppställning av en del av de projekt och affärer som är på gång.

Frigoglass

Tillverkaren Frigoglass har utvecklat en ny range av kylskåp, initialt för Coca Cola. I samband med utvecklingen av kylarna har EasyFill fått en förfrågan om att anpassa en RotoShelf Multi för en av modellerna.

Som huvudleverantör till Enjoy Sales är Frigoglass en av de primära leverantörerna av RotoShelf Multi då Enjoys kunder i stor utsträckning väljer kylskåp med RotoShelf Multi, bla Celsius, Spendrups och Axfood.

2014 köpte Hartwall i Finland ett antal Frigoglass S800 med RotoShelf Multi för test och utvärdering. Hartwall är mycket grundliga vid dylika tester men dialogen är väldigt positiv. De har lagt en preliminär order om ett större antal kylar till Frigoglass för leverans under H1 2015 och fått bekräftat att de vid behov kan ändra till kylskåp med RotoShelf Multi.

Klimasan



Coca Cola har under 2014 fortsatt inköpen av RotoShelf Multi med plåthyllor av Klimasan. Under andra halvan av 2014 (lågsäsong) såldes närmare 800 RotoShelf av den gamla varianten. Avtalet om försäljning av den gamla RotoShelf med plåthyllor är uppsagt och Klimasan kommer att implementera RotoShelf Multi med plasthyllor i två kylskåpsmodeller under 2015.

Everest

Säljer i många länder i östra Europa och mellanöstern. Har visat upp ett kylskåp med RotoShelf Multi för nyckelkunder i samband med en mässa i Dubai i början av februari. Kylan är en befintlig modell som de på kort tid anpassat för att kunna installera RotoShelf Multi. De har beställt plasthyllor för ett antal samples som ska placeras ut i butik för utvärdering med kunderna. Alla plåtdelar till ramar tillverkas i Dubai.

Carrefour

Bolaget har haft ett flertal möten och besökt butiker där omfattande marknadstest av RotoShelf SwingOut och RotoShelf Multi ska äga rum. Just nu pågår finslipning av utvecklingen av SwingOut-lösningen och målsättningen är att samtliga sektioner ska vara utplacerade i slutet av mars 2015. Carrefour har ca 8000 butiker i Europa och totalt ca 14000.

Hussmann

EasyFill har utvecklat en RotoShelf Multi för en av Hussmanns bästsäljande kyl/frysmodeller. Leverans till USA kommer att ske i månadsskiftet februari/mars. Hussmann kommer att genomföra tester och utvärdera lösningen internt för att kunna godkänna installation i deras kyl. Hussmann har en egen organisation för eftermontering i befintliga kylar och kan således sälja lösningen i nya kylar och i befintliga ute på marknaden.

Sydafrika

EasyFill har utvecklat RotoShelf Multi för kyldiskar (två olika tillverkare) i samarbete med bolagets återförsäljare i Sydafrika. Ståldelarna på plats i SA för installation och test/utvärdering. Hyllorna finns på plats sedan slutet av december 2014. Intresserad kund är Woolworths, SPAR och Checkers.

Norge

Återförsäljaren M&F Systemer har sålt in RotoShelf Multi 1400/2 bla till butikskedjan Meny. Installationen görs i kylrum, alltså inte en konventionell kyldisk. Den första installationen gjordes i mitten av jan i Meny Sandeffjord. M&F färdigställer även en demovagn för bla RotoShelf Multi där de åker runt och visar upp lösningen i en



Frigoglass S800-kyl. Efter den första road trippen har EasyFill mottagit ytterligare två order på RotoShelf Multi för olika applikationer; kylrum och kyldiskar av olika modell.

Molson Coors

Bryggerijätten Molson Coors filial i Kroatien har beställt ett antal RotoShelf Multi installation i två olika kylmodeller från Frigoglass. Leverans beräknas ske i månadsskiftet februari/mars och därefter följer en utvärderingsperiod.

Bräcke 2015-02-27

För ytterligare information kontakta:

VD Håkan Sjölander 070 59 444 69

hakan.sjolander@easyfill.se

Sälj och marknadschef Jens Nisu 0706605882

jens.nisu@easyfill.se

För mer info besök gärna: www.easyfill.se