



5 juni 2015, Brücke

EasyFill AB (publ.) – Dag 2 på mässa i Johannesburg.

Jag måste erkänna att jag funderar på att avsluta all information om EasyFill utom de bolaget måste lämna enligt lag. Jag har på morgonen idag läst på Börsnack och Avanza Forum och kan konstatera att några där skriver rena lögner och som jag kan se det direkta förtal.

En skriver att han varit i Brücke och det är ett källarföretag med dålig ordning, mitt svar är att den personen ljuger och vem som helst av er är välkommen när ni vill och utan att informera att ni kommer så skall vi visa er ett välskött företag med god ordning, visserligen är bolaget litet men ambitionen är att växa.

En annan skriver att bolaget borde anställt en massa säljare för det tar tid att få dem att fungera, ja det är sant men min åsikt är att ett bolag måste växa kontrollerat, någon skriver av vi har slösat bort flera år med att ha Håkan som VD, mitt svar är att detta är svårare än vad någon av er tror det är.

EasyFill skall således slå sig in på internationella marknader där det finns relationer mellan tillverkande bolag och köpare sedan massor av år. Jag erkänner att det plåthyllor vi hade till RotoShelf fram till för två år sedan var lite för amatörmässiga och vi fick därför inte ordrar. Nu har vi fantastiska produkter som blir oerhört bejublade när vi visar dem för de olika kontakterna vi måste ha för att kunna sälja.

EasyFill måste för att nå de stora försäljningsframgångarna jobba med tre olika beslutsfattare.

Här gör jag ett litet exempel för att illustrera problemet:

Vi tänker oss att världens största producent av läsk har 10 miljoner kronor att köpa kylskåp för under ett år.

Varje kyl kostar, för att göra det enkelt, 1 miljon (vilket de naturligtvis inte gör) då kan således kylskåpstillverkaren sälja 10 stycken kylskåp.

Vi tänker oss sedan att denne har ett täckningsbidrag på 50% så innebär det 5 miljoner. De kylskåp tillverkaren säljer är 100% klara att placera ut på marknaden.

Plötsligt kommer EasyFill in med RotoShelf och vill tjäna pengar också.

Den stora läskedryckstillverkaren har fortfarande 10 miljoner att köpa kylskåp för vilket innebär att kylskåpstillverkaren då tvingas ge bort 30% av sitt täckningsbidrag till EasyFill och frågan är nu varför skall dom göra det, deras kylskåp fungerar ju utan RotoShelf.



EasyFill måste därför samtidigt som vi påverkar kylskåpstillverkaren påverka det stora läskedrycksföretaget samt användaren och av produkterna som är olika butikskedjor och visa för dem att med RotoShelf:

- Ökar man försäljningen
- Minskar svinnet
- Fyller på ca 70 % snabbare

Ingen skall inbilla mig att detta inte tar tid att få till men min övertygelse är glasklar, EasyFill kommer att få till detta.

Jag tycker att de av er som skriver negativa saker och lögner om mig och EasyFill på olika börssidor skall sluta med det alternativt sälja era aktier och handla med företag ni tror på.

Hur är det med er andra som skriver på olika chatsidor men gör det för att ni tror på EasyFill, tycker ni att det är bra att det finns lögnare och människor som utan att tänka skriver en massa negativt?

Dock skall jag påpeka att de allra allra flesta skriver mycket bra också och jag imponeras många gånger över all information ni klarar av att finna.

I går kväll fick jag nedanstående mail från en aktieägare:

”Hej Håkan,

Denna artikel kom ut från Walmart för någon dag sedan.

<http://uk.businessinsider.com/wal-marts-ceo-reveals-8-main-problems-2015-4?r=US>

Läs punkt 2 :)

Easyfill är helt rätt i tiden, kanske ni skulle kontakta Walmart och nämna denna artikel.

Lycka till i Sydafrika! Läste precis din blogg och det ser mer än spännande ut.

Med vänlig hälsning,

Eric”

Mitt svar till honom och er andra är följande:

Vi har bevakning på många olika saker på nätet som på ett eller annat sätt kan påverka EasyFill, en bland många andra vi bevakar är Walmart. När denna artikel kom ut lade vi ut spårning på Greg Foran på alla tänkbara medier (Facebook, Twitter, LinkedIn o.s.v.) vi skrev #Greg Foran i alla möjliga varianter. Vi skickade också mail till honom utan att veta hans mailadress men vi skrev hans namn och Walmart i alla kombinationer vi kunde komma på.

I kväll fick vi svar från en ansvarig hos Walmart att vi fått kontakt och att man varit på vår hemsida och gillat vad man såg och nu vill man ha kontakt.

Ämne: Request for Information

Skickat: 4 jun 2015 20:12

EASYFILL AB (PUBL.)
INDUSTRIGATAN 10
840 60 BRÄCKE, SWEDEN

+46 (0)693 66 13 00
+46 (0)693 715 96 (FAX)
ORG. NO. 556653-2924

INFO@EASYFILL.SE
WWW.EASYFILL.SE



Från:

Till: Jens Nisu <jens.nisu@easyfill.se>

Jens,

I am responding to your letter to Greg Foran regarding your product line. I have taken liberty to review your web site and would like to chat with you. Please reach out to me and let me know when you have availability to arrange a meeting.

Observera att ha kontakt inte omedelbart betyder affärer men det betyder att vi får en möjlighet att visa våra produkter och jag övertygad om att dom kommer att förstå att våra produkter löser några av de problem Greg Foran skrev påpekade i artikeln som finns att läsa på länken ovan.

Någon skriver att vi är oproffsiga men jag kan garantera er att EasyFill drivs av proffs. Kom på bolagsstämman istället och berätta vad ni tycker så lovar jag att vi kommer att lyssna och lära om det är vettig kritik. Ovanstående visar att vi är proffs på många sätt.

Mässan i Johannesburg dag två

Lite folk till att börja med, men med start ca 11.00 kom det många seriösa besökare och alla var ytterst positiva.

Ägaren av ett av Afrikas största företag på isolerade glasdörrar för kyl och frysmöbler tillverkar också kylrum för butiker i olika lösningar tillbringade ca en timme i montern och intresset var stort för RotoShelf eftersom han såg att elementrumsdelen kunde växa snabbt, han hade redan väggar och dörrar och med RotoShelf är produkterna han kan sälja i en helt ny division. Steve vår man i Sydafrika och Lourens Kriel CEO för Glacier Door Systems kommer att ha möten redan nästa vecka för att starta affärer tillsammans.

Bilder på ett eventuellt utförande finns beskåda på länken nedan:

<http://www.easyfill.se/news/blog/>

Pick n' Pay är en butikskedja som finns i Afrika och man har många butiker som man driver själva men man har också butiker som är under deras namn men ägs av den som driver butiken. I går tillbringade chefen för Franchising en hel del tid i vår monter och han var väldigt intresserad och imponerad, när han fick reda på följande så sken han som en sol:

Första dagen på mässan kom en kille till montern som visade sig äga två Pick n' Pay butiker, killen var jätteintresserad och igår ringde han Steve och sa följande: Jag skall bygga om mina två butiker och jag har nu avtalat med världens största tillverkare av läsk att dom skall betala så han ville att Steve skulle komma till honom så snart som möjligt.

En annan besökare var från ett företag som heter TRANE och dom var systerföretag med Koxka som är ett världsföretag i öppna kylskåp, mannen i fråga satt i koncernens ledningsgrupp och han sa att detta var det bästa han sett på många år.

CEO för ett Kinesiskt kylföretag med verksamhet i hela världen och huvudkontor i Australien sa att detta kommer vi att se på ordentligt och han ville ha kontakt med mig redan nästa vecka.



Jag kan fortsätta men jag slutar här och åker nu på mässdag nummer tre, en mässdag som jag inte tänkte vara med på men på grund av det stora intresset beslutade jag igår att inte åka hem på torsdag kväll utan jag ändrade min biljett till ikväll istället, så klockan 19.30 ikväll sätter jag mig på flyget och beräknar vara hemma i köket ca 15.00 på lördag.

Håkan

För mer information kontakta:

Håkan Sjölander

CEO

+46 70 59 444 69

hakan.sjolander@easyfill.se

Jens Nisu

Sales & Marketing Director

+46 70 660 58 82

jens.nisu@easyfill.se

www.easyfill.se

Kort om EasyFill

EasyFill AB (publ) 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. EasyFill har sin bas i Bräcke i Jämtland där utveckling, försäljning och administration sker. EasyFill AB är från den 22 maj 2007 listat på Aktietorget.