



28 augusti 2015, Bräcke

EasyFill AB (publ) – kvartalsrapport 2, 1/1-30/6 2015.

Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653-2924, uppgick till 19 389 TSEK (20 408 TSEK under perioden 1/1-30/6 2014.) Bolagets resultat före skatt på - 631 TSEK (1 567). Ett resultat som till stor del beror på säsongsvariationer hos dotterbolaget Enjoy Sales AB samt att försäljningen för EasyFill AB ännu inte tagit fart runt om i världen.

Nyckeltal för koncernen, TSEK

Period: Kvartal 2, 2015 (Kvartal 2, 2014) TSEK

Omsättning: 19 389 (20 408)
Rörelseresultat efter avskrivningar: - 337 (1802)
Resultat efter finansiella poster: - 631 (1567)
Rörelsemarginal %: - 1,74 (- 8,83)
Antal aktier, st: 53 470 316 (48 609 377)
Resultat per aktie, kr: - 0,012 (-0,032)
Soliditet %: 53,77 (37,27)

Kommentar till rapport

Ett negativt resultat kan inte vara positivt men sett till den rådande trend som råder i bolaget är framtidsutsikterna fortsatt ytterst positiva. Att resultatet och omsättningen minskat är delvis beroende på en större senarelagd order hos Enjoy Sales samt av säsongsvariationer. Hylldelen av EasyFill upplever positiva tecken men man kan konstatera att är lätt att underskatta hur lång tid det tar att ändra en konservativ branschs arbetssätt.

Enjoy Sales AB (helägt dotterbolag för försäljning av kylar på den svenska marknaden)

Q2 för Enjoy Sales är högsäsong vilket försäljningssiffrorna visar.

Två nya större kunder med sammanlagda inköp i storleksordningen 10 MSEK årligen har erhållits där leveranser kommer att ske löpande under åren framåt.

En förväntad order från ett bryggeri värd ca 3,5 MSEK med planerad leverans i juni har försenats och levereras under augusti månad.



EasyFill AB (moderbolag i koncernen med produktansvar för RotoShelf)

Under Q2 2015 har flera av de tidigare meddelade testerna på plats hos kunder runt om i världen slutförts med positiva utvärderingar. Några tester har av olika anledningar blivit försenade men förhoppningen är att dessa ska påbörjas inom kort så att de kan avslutas under 2015. Det råder en positiv trend i bolaget med tester hos kund, ökande försäljning, tillverkare och produktägare som efterfrågar EasyFills produkter. Detta är positiva signaler vilket tyder på att marknaden mognar och att bolagets mödosamma marknadsbearbetning sakta men säkert bär frukt.

Vidare gör bolagets utökade produktportfölj att det nu finns hyllor med glid, justerbara avdelare och möjlighet till rullbanor för fast montering i kylrum med bakfyllning. Denna hyllösning som kan säljas utan komplicerad anpassning där marknaden för eftermontering är mycket stor och där konkurrenterna med HL display i tåten fått agera i stort sett ensamma och därmed kunnat hålla en mycket hög prisnivå.

Försäljning:

Med skiftad strategi följer en period av ytterligare marknadsbearbetning och som bolaget tidigare nämnt tar det tid från tester och utvärdering till placerade ordrar. Bolaget har i princip uteslutande ägnat sig åt marknadsföring där tester för utvärdering hos kund varit en betydande del. Nästa fas är själva försäljningen.

Att ta ett bolag från utveckling till försäljning är komplicerat då processer, strukturer och underleverantörer samtliga måste finnas på plats. Nu står bolaget rustat att hantera betydande ordrar, såväl internationella som nationella.

Status hyllor och tillbehör:

Bolaget upplever att man nu har en uppsättning av olika hylltyper för att kunna tillgodose de allra flesta behov från marknaden. Trots detta kan det hända att ytterligare investeringar kan komma att behövas, men då handlar det uteslutande om verktyg för nya produkter. Färdiga produkter:

Stor hylla för dryck, 90

Liten hylla för dryck, 60

Stor universalhylla, 90

Liten universalhylla, 70 (NY)

Universalhylla 620 x 550 mm

Avdelare, frontstoppar och rullbanor till universalhyllor

De ovanstående produkterna används i olika typer av tillämpningar och EasyFill kan idag tillgodose behovet av påfyllning av varor enligt Först in – Först ut principen i kommersiella kylskåp, kyldiskar, kylrum (både grunda och



de med förvaring bakom hyllorna), butikshyllor för icke kylta varor. D.v.s. i princip alla delar av en butik.

Kunder och status på pågående projekt

Återförsäljarnätverk i världen:

Runt om i världen etableras nu återförsäljare där Norge och Sydafrika kommit längst både i form av försäljning och i genererat intresse från marknaden.

I Sydafrika har bolagets återförsäljare inlett test i en av de största butikskedjorna i landet samtidigt som samarbete med de viktigaste tillverkarna är etablerat. I juni deltog EasyFills VD Håkan Sjölander i en mäsas i Johannesburg och där knöts ett flertal viktiga kontakter. Testet som genomförts i en kylskåp med mejerivaror i en butik från en av de största kedjorna i Sydafrika har varit mycket positivt och butikskedjan vill nu utöka testet och samla in ytterligare data.

I Norge har bolagets återförsäljare, M & F systemer, verkligen fått fotfäste med EasyFills produkter och de har gjort installationer både i kylrum och kylskåp hos samtliga nyckelaktörer på den norska marknaden.

Under Q2 skickades RotoShelf till Belgien för en testinstallation i en butik under överinseende av återförsäljaren D´held. Utvärdering pågår.

Ledningen i EasyFill ser återförsäljarnätverket som en nyckel i etableringsstrategin och förhandlingar sker med ett flertal andra men målet om att ha 15-20 återförsäljare i världen i utgången av 2015 kommer att behöva revideras då försäljningsorganisationen behöver stärkas för att kunderna ska kunna hanteras på rätt sätt.

Tillverkare:

Under juni månad besöktes Hussmann i St Louis, Missouri, USA, där ett fördjupat samarbete diskuterades och en genomgång av de samples som skickats gick igenom. Dessa RotoShelf-enheter går nu igenom interna tester hos Hussmann.

Kyltillverkaren Husky med bas i England har tagit fram två kylskåpsmodeller specifikt anpassade till RotoShelf. Dessa kommer troligen att lanseras under hösten 2015 och våren 2016.

Åt Skope i Nya Zeeland har bolaget genomfört anpassning av RotoShelf till två olika kylmodeller för både Australien och Nya Zeeland. Skope kommer att producera ramdelar i egen regi. Skopes största kund är världens största tillverkare av läsk.

Frigoglass håller just på med att starta tillverkning av ståldelarna till RotoShelf på sin fabrik utanför Moskva. Förutom de redan befintliga modellerna kommer Frigoglass att ta fram två nya modeller med mått anpassade efter RotoShelf.



Klimasan i Turkiet fortsätter att leverera RotoShelf till marknaden och bolaget har levererat ett större antal RotoShelf under Q2 2015.

Butikskedjor:

Sverige

Bolaget bearbetar butiksledet och en del installationer i kyldiskar har genomförts. Tester av SwingOut diskuteras och intresset och förståelsen för nyttan med denna unika och banbrytande produkt är uppenbar för de som fyller på och frontar varor i en butik.

Sedan maj månad sker marknadsbearbetning i direkt anslutning till butiken och detta tillvägagångssätt har hittills genererat ett antal ordrar och offerterförfrågningar.

Samtliga svenska livsmedelskedjor har kontaktats och initiala möten har genomförts och tester i olika omfattning diskuteras.

Frankrike

Pilottestet med Carrefour är av olika anledningar försenat och trots att EasyFill stått redo att leverera lösningen sedan tidig vår har omorganisationer, semestrar etc. satt käppar i hjulen. Både Carrefour och bolagets förhoppning var att testerna skulle påbörjas i slutet av Q1. Nu är målsättningen att ha installationerna på plats i butik innan årets slut.

USA

Under USA-resan i juni besöktes en signifikant spelare på den globala supermarket scenen. Efter möte på huvudkontoret genomfördes även butiksbesök. Detta möte kan komma att ses som startskottet för en USA etablering av EasyFill, då tillgänglighet och kundservice inte kan begränsas av tidsskillnader.

Produktägare

Under H2 2015 har bolaget skickat ett tiotal RotoShelf för eftermontering i kylar ägda av Molson Coors i Kroatien. Utvärderingsperioden pågår till 1a sept. 2015.

Bolaget lägger mycket tid på att kontakta och diskutera produkternas fördelar med leverantörer av varor till butik då det är produktägarna som ofta får stå för en betydande del av det svinn som blir i butik.

Framåt:

Bolaget har nu färdig produktportfölj som lämnat ritbordet och finns klara för bred lansering. Det gäller allt från RotoShelf för kylar och kylrum, SwingOut för både kyl och torr miljö till fasta hyllor för bakfyllning i kylrum.

Uppstarten av kontor i Tyskland öppnar hela den 39 000 butiker stora tyska livsmedelsmarknaden för bolaget och med VD Oliver Eischeid har bolaget en resurs med ett enormt kontaktnät och 20 års marknads erfarenhet.



Direkt efter sommarsemestrarna genomförde bolaget en konferens där såväl återförsäljare, styrelseledamöter och anställd personal deltog. Den positiva attityd och framåtanda som upplevdes efter de två dagarna var påtaglig.

Den 1 juli lagstiftades det om en tvingande lag i Frankrike som förbjuder svinn i butik. Lagen innebär att butiken måste funna andra vägar för produkter där datum går ut än att slänga eller förstöra dem. Antingen ska produkterna ges bort till behövande eller användas som djurfoder. Allt för att minska matsvinnet. Påföljden för lagöverträdelse är böter på upp till €75 000 eller fängelse i upp till två år. Denna lagstiftning var båda aktörerna i USA som bolaget träffade mycket väl medvetna om. Denna typ av lagstiftning spelar rakt i händerna på EasyFill. De patenterade produkterna som bolaget har, bidrar till minskat svinn då produkthantering alltid sker enligt FIFO-principen.

Organisationen ska stärkas upp på ekonomi, sälj- och produktsidan under det kommande året.

Kommentar från VD:

- *Kunder på gång i hela världen som testar RotoShelf och SwingOut Ambient.*
- *Eget bolag i Tyskland.*
- *Återförsäljare som bearbetar olika länder.*
- *Produkter som är klara för försäljning.*
- *SwingOut Ambient tester på gång i Sverige, Norge, Frankrike, Sydafrika, USA.*

Framtiden känns ljus men saker och ting tar längre tid än vi beräknat men med patenterade produkter känns det som att framtiden kommer att vara vår.

Då och då kommer osökt tankarna ”är det mina egna hjärnspöken som informerar mig att RotoShelf och SwingOut Ambient blir standard i världen i framtiden”, men sittande tillsammans med andra initierade både arbetskamrater och återförsäljare så upplever jag att många har samma känsla som jag. Jag har många gånger sagt och säger flera gånger i månader till människor runt mig, försök finna en produkt på Sveriges olika börser en produkt som har större möjligheter än EasyFill produkt range och jag lovar er att det är få som har den enorma potentialen.

*Håkan Sjölander
VD
EasyFill AB (publ)*

Denna rapport är inte granskad av företagets revisor

Nästa rapportdatum: 2015-11-27 Delårsrapport för Q 3, 2015



För mer information kontakta:

Håkan Sjölander

CEO

+46 70 59 444 69

hakan.sjolander@easyfill.se

Jens Nisu

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.

RESULTATRÄKNING	Koncernen		Moderbolaget	
	2015-01-01 2015-06-30	2014-01-01 2014-06-30	2015-01-01 2015-06-30	2014-01-01 2014-06-30
Belopp i KSEK				
Nettoomsättning	17 753	18 911	2 462	3 101
Övriga rörelseintäkter	1 636	1 497		
	19 389	20 408	2 462	3 101
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	(15 434)	(14 222)	(1 524)	(549)
Personalkostnader	(2 030)	(1 273)	(882)	(461)
Övriga rörelsekostnader	(2 262)	(3 111)	(1 646)	(1 947)
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.		-		-
Rörelseresultat	(337)	1 802	(1 590)	145
Resultat från finansiella poster				
Resultat från värdepapper Ränteintäkter och liknande resultatposter Räntekostnader och liknande resultatposter	(294)	(234)	(159)	(94)
Resultat efter finansiella poster	(631)	1 567	(1 749)	51
Extraordinära intäkter Extraordinära poster				
Resultat före skatt	(631)	1 567	(1 749)	51
Skatt på årets resultat Dispositioner				
Årets resultat	(631)	1 567	(1 749)	51



BALANSRÄKNING	Koncernen		Moderbolaget	
Belopp i SEK	2015-06-30	2014-06-30	2015-06-30	2014-06-30
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	23 753	20 933	23 753	20 933
	23 753	20 933	23 753	20 933
Materialla anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	2 375	1 719	2 375	1 719
	2 375	1 719	2 375	1 719
Finansiella anläggningstillgångar				
Finansiella anläggningstillgångar	1 132	950	1 182	950
	1 132	950	1 182	950
Summa anläggningstillgångar	27 260	23 602	27 310	23 602
Omsättningstillgångar				
Varulager mm				
Färdiga varor och varor på väg	9 729	12 343	700	2 057
Kortfristiga fordringar	8 170	16 876	6 878	6 293
Kassa o bank	1 988	521	379	
Summa omsättningstillgångar	19 887	29 740	7 957	8 350
SUMMA TILLGÅNGAR	47 147	53 342	35 267	31 952



BALANSRÄKNING	Koncernen		Moderbolaget	
Belopp i SEK	2015-06-30	2014-06-30	2015-06-30	2014-06-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	(5 347)	(4 861)	(5 347)	(4 861)
Bundna reserver	(20)	(20)	(20)	(20)
Fritt eget kapital	(20 102)	(14 999)	(18 747)	(13 249)
Summa eget kapital	(25 469)	(19 880)	(24 114)	(18 130)
Minoritetsintressen		-		
Långfristiga skulder	(3 504)	(4 428)	(3 504)	(4 428)
Konvertibel lån	(2 516)	(2 720)	(2 516)	(2 720)
	(6 020)	(7 149)	(6 020)	(7 149)
Kortfristiga skulder	(15 658)	(26 313)	(5 133)	(6 674)
	(15 658)	(26 313)	(5 133)	(6 674)
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	(47 147)	(53 342)	(35 267)	(31 953)

Nyckeltal i koncernen	2015-06-30	2014-06-30
Omsättning, KSEK	19 389	20 408
Rörelseresultat, KSEK	-337	1 802
Resultat före skatt, KSEK	-631	1 567
Rörelsemarginal %	-1,74	8,83
Antal utestående aktier vid periodens slut	53 470 316	48 609 377
Resultat per aktie, kr	-0,012	0,032
Soliditet %	54,02	37,27