

10 februari 2017, Bräcke

EasyFills AB (publ.) – Marknadsinformation februari 2017.

Nedan följer en sammanställning av det nuläge som Bolaget befinner sig i, i början av februari 2017.

Ledningen i EasyFill har tagit ett strategiskt beslut om att inte lämna ut pressmeddelande om mindre individuella ordrar utan istället samla denna typ av nyheter i form av informationsbrev likt detta. Information om strategiskt signifikanta avtal och större ordrar kommer fortsatt att publiceras enskilt. Observera att detta är information om marknadsläget och ingen finansiell rapport och P/L siffror presenteras inte.

Bolagets insatser med bearbetning av olika marknader och kundkategorier har fortsatt under vintern 2016/17 och en detta är en summering av resultaten som hittills kommit Bolaget till känna.

Enjoy Sales AB (handel med kommersiella dryckeskylskåp på den svenska marknaden)

I stort sett flyter affärerna på som tidigare år varför kommentarer om den verksamhetsdelen inte kommenteras ytterligare i detta nyhetsbrev.

EasyFill AB

Som moderbolag i EasyFill gruppen tecknas alla internationella avtal med tillverkare, och återförsäljare med EasyFill AB. Befintliga kunder har under december och januari lagt ordrar på RotoShelf primärt för kommersiella kylskåp..

Under senhösten och vintern har flertalet nya avtal tecknats. Tidigare har det informerats om avtal med Western Refrigeration i Indien samt med Efficold i Spanien. Dessa har följts upp med ytterligare avtal som omnämns nedan.

Western Refrigeration som grundades 1972 har sin bas i Mumbai i Indien och har två fabriker i området med en kapacitet av ca 2 000 000 producerade enheter årligen. Western är i dag en av de största leverantörerna av kommersiella kylenheter i Indien. De ägs sedan några år tillbaka av det japanska bolaget Hoshizaki. EasyFill har skickat och installerat de första RotoShelf enheterna tillsammans med Western hos en av deras viktigaste kunder.

Efficold är en spansk tillverkare av kommersiella kylskåp som i koncernen omsätter ca 2,4 miljarder kronor. Från fabriken i Spanien levererar de till kunder över hela Europa samt även i vissa fall till Kina. Efficold är certifierad leverantör till samtliga av de stora dryckesbolagen.

Under vintern har Efficold utvecklat ett 90 cm brett kylskåp skräddarsytt för RotoShelf. Skåpet har sex hyllor mot fem, som är det vanliga, och således är kapaciteten 20% större. De har lyssnat fullt ut på EasyFills åsikter om hur det ultimata kylskåpet för dryck bör nyttja den invändiga höjden fullt ut genom att sätta ljusskylten på dörren och

använda RotoShelf. Detta nya kylskåp ska lanseras på samtliga marknader där Effcold har försäljning och nästa steg är motsvarande kylskåp i andra bredder.

Effcold är intresserade av en expansion i USA och detta skulle kunna ske i samarbete med Marco Company / EasyFill America. Hela EasyFills nätverk av återförsäljare får även tillgång till Effcolds produkter för försäljning.

EasyFill AB har signerat ett samarbetsavtal med det spanska bolaget **Exkal**. Exkal grundades för 11 år sedan och de är en utmanare bland tillverkare av kyldiskar. Exkal omsätter idag ca 1 miljard kronor och räknas med kraftig tillväxt 2017, närmare 30%. De har idag fabriker i Spanien (två), Chile och Kina samt expansionsplaner i Indien, Mexiko och USA. Exkal är en av huvudleverantörerna till Carrefour i Europa. Redan innan avtalet skrevs under, genomförde EasyFill och bolagets belgiska återförsäljare installationer av RotoShelf i butik i Belgien i kyldiskar från Exkal. Exkal kommer att visa upp RotoShelf på en mäsas i Madrid 28/2-3/3 och representanter från EasyFill kommer att vara på plats. De har fattat beslut om att utveckla kyldiskar speciellt för RotoShelf i olika storlekar och den utvecklingen pågår. Exkal är intresserade av en expansion i USA och detta skulle kunna ske i samarbete med Marco Company / EasyFill America. EasyFills nätverk av återförsäljare får även tillgång till Exkals produkter för försäljning.

KMW är en tysk tillverkare av kyldiskar som EasyFill skrivit avtal med. De levererar stora mängder kyldiskar till bland annat bensinstationer och servicebutiker. KMW kommer att visa upp kyldiskar med RotoShelf installerade på branschmässan EuroShop i Düsseldorf 5-9 mars. KMWs huvudsakliga marknad är Tyskland och övriga tyskspråkiga länder och deras relativa lilla skala kompenseras av ett tydligt marknadsfokus. De ser RotoShelf som ett framtida måste på marknaden och agerar därefter.

Österrikiska kyldisk tillverkaren **Hauser** har utvecklat en serie kyldiskar specialanpassade för RotoShelf. Kyldiskarna anpassas både för 2500/3, 1250/2 och 1875/3. Hauser har försäljning i stora delar av Europa och är en uppstickare på den stora tyska marknaden. Man omsätter ca 2 miljarder kronor och tillverkar 20 000 kyldiskar årligen i två olika fabriker. Man hoppas och tror att RotoShelf kommer att vara en nyckel till ökad efterfrågan på företagets produkter och därigenom ökad försäljning och större marknadsandelar. Hauser ställer ut RotoShelf på EuroShop.

Carrier, den globala tillverkaren av kyldiskar genomför förvärvarande interna tester av RotoShelf 1250/2. De utvärderar bland annat lastförmåga, hållfasthet och förslitning. Att genomgå dessa tester krävs för att bli en certifierad kund till Carrier. Då testerna är avklarade kan EasyFills produkter erbjudas genom alla Carriers kanaler. Testerna genomförs i Carriers fabrik i Tjeckien på initiativ av Carrier Tyskland. Flertalet förfrågningar om RotoShelf har inkommit till EasyFill GmbH från Carriers säljare på marknaden.

NDA; EasyFill har skrivit flertalet NDA avtal med tillverkare av kyldiskar och tre, eller fyra företag kommer att visa upp sina produkter med RotoShelf på EuroShop.

EasyFill kommer att ha en egen monter på **EuroShop** och det är en kraftig satsning för bolaget som ser det som en språngbräda mot framtiden. I montern kommer RotoShelf för kylskåp, kylrum och två versioner för kyldiskar samt SwingOut Ambient att visas upp. Rapporter från mässan kommer att publiceras på bolagets hemsida www.easyfill.se/news/blog

Återförsäljare

Norge:

Bolagets återförsäljare har enträget bearbetat den Norska marknaden och har under vintern fått flera bevis på att EasyFills produkter nu fått accept hos de ledande butikskedjorna. Två kedjor bekräftar att RotoShelf för kylrum kommer att erbjudas vid om- och nybyggnationer av butiker. Båda dessa kedjor är centralstyrda och det innebär att beslut fattade på central nivå gäller hela kedjan. Volymerna kommer således att succesivt öka. M&F systemer har i samarbete ytterligare en annan kedja beslutat att upprätta ett "Showroom" i butik, dit kunder kan tas för att se produkterna live i bruk på marknaden. M&F har även initierat ett samarbete med en lokal tillverkare av kylskåp och kyldiskar där affärerna kommer EasyFill tillgodo och M&F får kommission på försäljningen till tillverkaren.

Belgien:

Samarbetet med den Belgiska återförsäljaren har tagit fart under senhösten och vintern och har hittills resulterat i fyra testinstallationer för två olika butikskedjor. Dessa två är de ledande i landet och har förgreningar även internationellt. Ordervärdet på installationerna är för tillfället inte intressant då det är den strategiska värdet som är det viktiga i detta skede.

Sverige:

Bolagets nya nordiska försäljningschef började sin anställning 1 oktober 2016 och har som målsättning att genomföra installationer i 100 butiker under 2017. Detta ska uppnås genom olika typer av direkt marknadsbearbetning samt centrala kontakter hos de ledande butiks, servicehandel- och bensinstationskedjorna. Även avtal med nationella installations partners diskuteras och beräknas vara på plats senast utgången av Q1.

Övrigt:

EasyFill har som målsättning att växla upp storleken på nätverket av återförsäljare nu när strukturerna och organisationen finns på plats och analys av lämpliga partners pågår i bl.a. Spanien, Storbritannien, Polen och Italien. EasyFill följer också upp intresse från nya aktörer i Australien och Israel.

EasyFill America:

EasyFill America, som startades upp under sensommaren 2016, har till dags dato 174 pågående projekt med potentiella kunder. Främst i USA men även Brasilien, Mexico och Centralamerika. Naturligtvis har de olika projekten olika stor sannolikhet att komma till avslut och uppskattat värde på de olika projekten har stor variation. Projekten spänner över samtliga av EasyFills produkter; RotoShelf för kylskåp, kyldiskar och kylrum, SwingOut Ambient och ColdFront.

EasyFill America går igenom samma faser som EasyFill gjort på alla nya marknader och man befinner sig nu i en intensiv introduktionsfas där EasyFills olika produkter presenteras till marknadens aktörer och vissa test och provordrar är redan på plats. De stora volymerna dröjer ytterligare en tid då det är en förskjutning mellan marknadsintroduktion till att produkterna är etablerade på marknaden.

EasyFill GmbH:

Den tyska delen av bolaget fortsätter sin marknadsetablering genom ett samtidigt bottom-up/top-down bearbetning av marknaden. Dvs. individuella butiksbesök och installationer för att etablera kundreferenser och få marknadens accept av produkterna. Samtidigt har centrala kontakter knutits för att få större volymer genom



centralt sanktionerade inköp. Sedan den 1/1 2017 jobbar tre personer i EasyFill GmbH och man besöker således enskilda butiker som ingår i de stora livsmedelskedjorna och säljer in RotoShelf konceptet. Arbetet är tålamodskrävande men bollen rullar snabbare och snabbare och de fyra senaste månaderna har bolaget nått sin budget.

Samarbetsavtal har signerats med totalt tre återförsäljarparters för olika regioner i Tyskland och olika butikskategorier. EasyFill GmbH har också övertagit ansvaret för marknadsbearbetning av tysktalande länder samt ansvar för bolagets återförsäljare i Belgien. Leveranser sker från ett logistikcentra i Düsseldorf.

EasyFill GmbH genomför i genomsnitt 12 butiksbesök i veckan och ca 25% av besöken de senaste tre månaderna har resulterat i ordrar. Genomsnittligt ordervärde per butik är ca 2500 euro. Bolaget har genomfört installationer i olika skala hos Rewe, Edeka, Lidl, Esso, Avia, Aral, Hessol. Vissa rent strategiskt och andra löpande installationer.

EasyFill Southern Africa:

Bolagets tidigare återförsäljare är numer ett 50/50 joint venture mellan EasyFill AB och Shelter trading. Bolaget, EasyFill Southern Africa, har väletablerade relationer med de viktigaste livsmedelsbutikskedjorna och försäljning och installationer går genom dotterbolaget Clever Store Shelves som agerar som bolagets återförsäljare mot butiksledet.

EasyFill Southern Africa har signerat avtal med en av uppstickarna av tillverkning av kyldiskar och detta bolag har beslutat att utveckla en ny serie med kyldiskar specifikt för användning av RotoShelf i olika former. Detta avtal är strategiskt viktigt då det dels visar att tillverkaren tror på bolagets produkter och dels då denna tillverkar är huvudleverantör till en av de största butikskedjorna.

Som tidigare meddelats har en butikskedja beslutat att installera RotoShelf för mejeri produkter i sina butiker. Den stora utrullningen som annonserats fick dock skjutas fram men under slutet av 2016 har EasyFill Southern Africa gjort ytterligare installationer för mjölkprodukter. Beslut för snabb utrullning (minst en butik/dag) ska beslutas under senare delen av Q1. Samma butikskedja genomför nu även tester på juice och yoghurt. Produktkategorier som tillsammans är två gånger så stora som mjölkprodukter.

Clever Store Shelves (CSS) bearbetar marknaden på liknande sätt som görs i Tyskland mot de butiker som är handlarstyrda och utfallet har hittills varit bra. Som en referens tog en av säljarna emot en order från en butik värd 360 000 rand, motsvarande ca 235 000 sek. Ägaren till denna butik driver ytterligare 9 butiker.

VD kommentar

Hastigheten på framgångarna ökar dagligen när det gäller EasyFills patenterade produkter i stora delar av världen och vi tittar nu också på om vi skall börja sälja läskedryckskylskåp med och utan RotoShelf i våra bolag i USA, Tyskland och Sydafrika. Att vi kan göra det beror på att vi nu har tillgång till skräddarsydda kylskåp med RotoShelf tillgängliga.

I Sverige där det bor 10 miljoner människor säljer vi läskedryckskylskåp för ca 30 miljoner årligen. Marknaderna i USA, Tyskland och Sydafrika är oändligt mycket större så potential finns för denna satsning.

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 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 är sedan maj 2007 listat på Aktietorget.