

27 april 2017, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Statusuppdatering Sydafrika.

Nedan följer en uppdatering om status på den tidigare meddelade affären i Sydafrika.

Den 27 april 2016 meddelade EasyFill att en överenskommelse träffats med en större butikskedja i Sydafrika om att butikskedjan skulle rulla ut RotoShelf för mejeriprodukter i sina 400 butiker. Det som meddelats var:

”Uppskattat värde på hela affären med RotoShelf för mejerivaror (SwingOut Ambient exkluderat) är ca 50 MSEK årligen under de 5 år som utrullningen förväntas ta.”

Efter detta beslut hos bolaget har den ekonomiska situationen i Sydafrika försämrats och som tidigare meddelats har utrullningen försenats då kedjan informerat EasyFill att dess finansiella situation inte medger utrullning i den takt som initialt avsågs.

Inget har förändrats i sak; avsikten att genomföra utrullningen till samtliga butiker kvarstår. Det enda som har förändrats är tidsaspekten som för närvarande är okänd. Det ska nämnas att de installationer som görs betalas till fullo vid leverans. Under 2016 har ordervärdet varit lågt då det endast rört sig om de nämnda testinstallationerna och rör sig i storleksordningen 200 000 kr.

Beslutsfattare i butikskedjan har låtit meddela att man är mycket nöjda med produkterna och att investeringsviljan kvarstår men att det är beroende på godkännande av budget från bolagets koncernledning. Dock fortsätter butikskedjan med ytterligare installationer för utvärdering av ytterligare produktkategorier, för juice och yoghurt. Detta visar på att proof of concept är bevisat och det som nu saknas är kapital att investera för. Bolaget är välinformerat om läget och kontakter fortgår löpande. EasyFill uppskattar att, försenad utrullning till trots, Bolaget bedömer att omsättningen blir 2-3 miljoner kronor till denna butikskedja under 2017. Viktigt att påpeka att den nya budgetperioden för butikskedjan startar 1 juli 2017 och om den då inkluderar utrullning enligt tidigare indikationer så kommer omsättningen 2017 att förändras, om så sker kommer detta att pressmeddelas.

Bolagets nya säljare i Sydafrika, Ryan Scott, har under vintern och vårvintern haft stor framgång hos andra viktiga butikskedjor och likt ICA i Sverige är dessa kedjor inte centralstyrda vilket gör att individuella butiksägare själva kan fatta investeringsbeslut och flertalet mindre ordrar har tagits och installationer av



dess har skett löpande under våren. Försäljningen kommer från individuellt ägda butiker och sammanlagt rör det sig om ca 800 000 sek fram till idag

EasyFill Southern Africa har en budget på 1,5miljoner per månad för resten av 2017 där inte utrullningen till den stora butikskedjan är medräknad.

Trots den ekonomiska situationen i landet ser VD i EasyFill Southern Africa, Steve English, ytterst optimistiskt på bolagets framtida affärer.

EasyFill startade verksamheten i Sydafrika via en återförsäljare för ca 3 år sedan, hösten 2016 startade återförsäljaren och EasyFill ett gemensamt 50% ägt bolag EasyFill Southern Africa.

De tester som har utförts av butikskedjan när det gäller mejeriprodukter har alla visat att EasyFills produkter ger stora kostnadsbesparingar i form av minskat svinn och ökad försäljning, utifrån dessa siffror fick EasyFill våren 2016 en utrullningsplan från en stor butikskedja att man skulle installera EasyFills produkter för mejeriprodukter i samtliga av sina butiker.

Utifrån dessa informationer lämnades ett PM om affären, det som sedan hänt är att den ekonomiska situationen i Sydafrika försämrats och försäljningen för butikskedjan har minskat varför alla budgetar i affärskedjan dragits tillbaka och att nya budgetar måste göras och allt måste godkännas återigen. Butikskedjans företrädare informerar oss att man på inget sätt tappat tron på EasyFills produkter men allt beror på att man just nu måste stoppa alla investeringar tills man ser att man har pengar att betala installationerna med. Det som nu sker är att man fortsätter testa på flera andra varugrupper och även där visar siffrorna på minskat svinn och ökad försäljning, även där säger EasyFills kontakter att man skall installera EasyFills produkter och att man nu lägger in detta också i sina budgetar.

VD-kommentar från Håkan Sjölander

Det jag kan konstatera är att ingen order är klar förrän man levererat och fått betalt, varken vi på EasyFill eller företrädarna för butikskedjan i Sydafrika kunde veta att ekonomin i Sydafrika skulle bli så tuff för butikskedjan så man väljer att tillfälligt stoppa investeringar. Våra kontaktpersoner på butikskedjan säger dock att de siffror på besparingar och ökad försäljning är så stora så vi kan räkna med att utrullningen kommer ske men så länge man inte får Ja på budgetar är det tålmodig väntan som gäller.

I Sydafrika i övrigt sker dagliga framgångar med många olika kunder och vår VD i Sydafrika säger att oavsett vad som händer med den stora butikskedjan kommer EasyFill Southern Africa bli en viktig kugge i EasyFill organisationen.

Håkan Sjölander

Bräcke i mars 2017



EasyFill AB (publ)