



27 april 2017, Bräcke

## EasyFills AB (publ.) – Marknadsinformation april 2017.

Nedan följer en sammanställning av det nuläge som Bolaget befinner sig i, i slutet av april 2017.

Denna marknadsuppdatering syftar till att informera om nuläget i Bolaget och ge information om nya händelser och aktiviteter som påverkat, eller kommer att påverka framåt. Inga ordrar eller ordervärden presenteras i nedanstående text.

### Egna bolag och Joint Ventures

#### EasyFill America:

EasyFill America har på bred front introducerat EasyFills produkter på den nord amerikanska marknaden och till dags dato har ett flertal installationer genomförts. Samtliga till olika slutkunder. Dessa är att se som testinstallationer som skall utvärderas och har inget stort individuellt ordervärde men det strategiska värdet är högt då det krävs referenspunkter på marknaden att hänvisa till, och av erfarenhet tar det tid att bryta ny mark. Med referensinstallationer på marknaden hos nyckelaktörer med gott anseende är vägen framåt enklare.

Utöver dessa testinstallationer arbetar EasyFill America på en stor mängd olika projekt, bland kunderna finns globala läskedryckstillverkare, Walmart samt en hel del välkända varumärken för produkter och butikskedjor.

En av de marknadsaktiviteter som används mest frekvent av Marco Company är mässor.

Nedan följer några som kommer att genomföras under 2017:

Convenience Retail University (CRU)  
StorePoint Fresh  
North Texas Business Alliance (NTBA)  
BuildPoint  
Southwest Fuel & Convenience Expo  
PMA 2017  
NACS

Representanter från EasyFill AB kommer tillsammans med Marco Do Brasil ställa ut företagets produkter APAS show i Sao Paulo på 2-5 maj.

APAS rankas som en av de största branschmässorna för livsmedelsbutiker och återkommer vartannat år och detta är första gången som Marco Company ställer ut och huvudnumret i montern är EasyFills produkter.

<http://www.apasshow.com.br>

#### EasyFill GmbH:

Vår VD i EasyFill GmbH Oliver Eischeid har under de två år han jobbat i bolaget visat sig vara en ytterst kompetent medarbetare, utifrån den kompetensen är han sedan den 1 mars försäljningschef i EasyFill koncernen. Att så sker beror på alla de framgångar han och hans team haft under de två år han varit VD för Tyskland. Oliver kommer fortsatt att vara ytterst ansvarig för den tyska marknaden men det dagliga ansvaret flyttas neråt i bolaget.

Löpande bearbetning av med flera, ledande, butikskedjor i landet pågår. Vis av erfarenhet kommer inga detaljer, så som produkt, omfattning, tidshorisont eller värde kommer att meddelas förrän avtal är underskrivna eller produkter levererats.



I närtid kommer EasyFill att delta vid en av de största branschmässorna för bensinstationer. Samtliga av bolagets produkter; RotoShelf, SwingOut Ambient och två varianter av ColdFront kommer att visas upp i sex montrar; Remis, KMW, Thiem, Hauser, Stracke samt s-i-Q. EasyFill har således ingen egen monter på mässan som pågår 10-11 maj i Münster, Tyskland.

[www.tankstellenmesse.de](http://www.tankstellenmesse.de)

#### Sydafrika:

Se separat pressmeddelande

## EasyFill AB

### EasyFill och Ebecos sammanslagning

Som meddelats tidigare har EasyFill och Ebeco kommit överens om en sammanslagning av bolagen och båda parter ser det som en ypperlig möjlighet att nyttja varandras styrkor och summan av sammanslagningen kommer därför att bli större än de ingående delarna.

Följande sker nu;

- Ett nytt dotterbolag bildas för försäljning av släpvagnar i Sverige
- All produktutveckling för EasyFill flyttas från Bräcke till Nizna i Slovakien
- Inköp och order för EasyFill och Ebeco slås samman till en enhet
- Organisationen växer genom sammanslagningen till ca 55 personer och hela organisationsstrukturen arbetas om.

Med sig in i äktenskapet tar Ebeco en order från världens största tillverkare av läskedrycker. Ordern avser produkten TopSlider där flaskorna hänger i korken och glider framåt. Just nu anpassas TopSlider till EasyFills RotoShelf och leveranser kommer att påbörjas då anpassningen är klar och leveranserna förväntas vara slutförda innan året är slut

Ordervärdet uppgår till ca 10 MSEK och avser provleveranser till ett land. Observera att EasyFills ledning inte garanterar att leveranserna kommer att ske eftersom den multinationella kunden har stort inflytande och om de av någon anledning ändrar sig så tvingas EasyFill, vare sig vi vill eller inte, att acceptera deras beslut för att inte förstöra framtida affärer. Observera att ingen dylik information finns men för att inte vilseleda våra aktieägare ges denna information.

### Släpvagnar

Försäljning av Ebeco släpvagnar är en lukrativ verksamhet som tillför koncernen ett positivt kassaflöde från dag 1. Släpvagnarna säljs idag via distributör i 16 länder och via näthandel i två; Norge och Slovakien och där är man marknadsledare i vissa storlekskategorier. På den svenska marknaden kommer försäljningen att ske via nätet utan mellanhänder och detta kommer att påbörjas omgående. Målsättningen har varit att starten skulle skett för en månad sedan men innan försäljning kunnat starta måste detta framgå i bolagsordningen samt godkännande från transportstyrelsen finnas, dessa båda saker är nu klart och försäljningen startar omgående, den första lastbilen med släpvagnar anlände till Sverige den 26 april. Observera att ett nytt dotterbolag för försäljning av släpvagnar kommer att startas detta för att särskilja olika verksamheter men fram till det företaget är startat kommer försäljningen ske i Enjoy Sales.

Ebeco tillverkar många olika typer av släpvagnar alltifrån små obromsade till fullstora boggisläpvagnar med broms.

Den släpvagn som väcker mest uppmärksamhet i Ebecos sortiment är WallTrailer som enkelt kan fällas samman och den är utan tvekan den mest spektakulära släpvagnen marknaden någonsin sett. Se

[www.walltrailer.com](http://www.walltrailer.com)

### Kyldisktillverkare:

Efter Euroshop som var i början av mars har EasyFill kommit igång med samarbetsdiskussioner med flera nya kyldisktillverkare. Bland annat från Tyskland, Italien, Spanien, Nederländerna, Korea, USA och Sydamerika.



Från EasyFill syftar denna typ av diskussioner till att forma samarbeten där tillverkaren anpassar sina kyldiskar för att på bästa sätt integrera RotoShelf. Denna process är tidskrävande men intresse finns där och denna typ av integrering hindrar inte implementering av RotoShelf för eftermontering i kyldiskarna utan det rör sig om två olika lösningar.

En av Europas största tillverkare av kyldiskar har genomfört interna tester av RotoShelf för eftermontering i deras kabinetter och den tekniska avdelningen har godkänt produkten vilket medför att tillverkaren kommer att erbjuda RotoShelf i sitt system via hela deras säljstyrka i hela Europa. Distributionsavtal är under förhandling och beräknas slutföras inom kort. Även här är det viktigt att meddela att EasyFills ledning inte ger några som helst information på värdet av dylikt avtal, det enda vi gör är att vi informerar om pågående diskussioner.

EasyFills uttalade målsättning är att ha undertecknat samarbetsavtal med ytterligare 4-5 tillverkare av kyldiskar innan året är slut.

#### Kylskåpstillverkare:

Hittills under året har EasyFill fortsatt att leverera plastyllor till de befintliga kunderna i liknande utsträckning som tidigare år.

Samarbetet med Efficold i utveckling av kylskåp skräddarsytt för RotoShelf har gått snabbt framåt och de första skåpen kommer att visas upp på bensinstationsmässan i Münster 10-11 maj tillsammans med en av EasyFills partners. Det första kylskåpet är 90 cm brett med dubbeldörrar, en mycket vanlig storlek i Europa. I nästa skede kommer en 60 cm bred modell att lanseras.

Ytterligare tillverkare finns i pipeline för att ta fram kylskåp specifikt för RotoShelf enligt liknande modell som Efficold, dvs kylskåp med sex hyllor istället för de traditionella fem.

Efficold säljer sina produkter i stora delar av världen och bolagets ledning har konstaterat att man med hjälp av skräddarsydda produkter med RotoShelf ökar sin attraktionskraft.

#### Butikskedjor:

I tidigare marknadsuppdateringar har Bolaget beskrivit att Carrefour Belgien har gjort installationer i utvärderingssyfte inför en eventuell utrollning. Installationerna utfördes i slutet av 2016 och de data som nu meddelats är mycket bra.

Ca 7% ökad försäljning, 50% minskad arbetstid och Return Of Investment på ca 26 veckor. (bolaget har inte informerat skriftligt om svinn men på EuroShop meddelade en av cheferna att svinnet minskat väsentligt)

En internationell butikskedja med säte i Nederländerna har efter EuroShop kontaktas och ett första möte kommer att genomföras i slutet av maj. Intresset är stort från flera håll i organisationen.

RotoShelf för dryck, mejeri och juice kommer inom kort finnas tillgängliga för ICA handlare i hela landet via Icas interna webportal. Som pressmeddelats tidigare har EasyFill och Ica startat upp ett utvecklingsteam för att tillsammans utvärdera vilka problemområden i butikerna som EasyFills produkter kan lösa, observera att detta avser helt nya produktområden som EasyFill inte jobbat med tidigare. Projektet fortgår och en testbutik är utsedd där produkterna kommer att installeras.

[www.facebook.com/ICA-Supermarket-Brücke-1567356933538512/](http://www.facebook.com/ICA-Supermarket-Brücke-1567356933538512/)

Även hos de konkurrerande kedjorna i Sverige pågår diskussioner om EasyFills produkter men då de är centralstyrda är upplägget ett annat och även tidsplanen.

EasyFill för även diskussioner med en av de ledande bensinstationskedjorna i Sverige för installation av RotoShelf för kyldiskar och den första installationen planeras att genomföras inom kort i en butik i Stockholmsområdet, efter den installationen skall utvärdering ske en utvärdering som bolaget i dagsläget inte kan bedöma hur lång tid den tar.

En ledande butikskedja i Finland har för avsikt att genomföra en större installation av RotoShelf i en butik i centrala Helsingfors. Detta blir en referensbutik för kedjan och är en av de första installationerna i Finland. Installationerna förväntas utföras innan semestrarna påbörjas.

#### Återförsäljare

En del av målet med EuroShop var att finna lämpliga kandidater till Bolagets nätverk av återförsäljare. Efter mässan har EasyFill signat avtal med två nya återförsäljare; Spanien/Portugal (L.N Avanza Soluciones) och Schweiz (Kältering).



I denna vecka tecknades ett avtal med ett företag i Australien där EasyFills ledning bedömer att man funnit ett guldkorn, bolaget heter Fusion och är en företagsgrupp med bas i Melbourne. Även här är det viktigt att informera om att vi nu tecknat avtal och att sträckan från avtal till ordrar inte kan bedömas.

[www.fusioncorp.co](http://www.fusioncorp.co)

Diskussioner med potentiella återförsäljare pågår i Israel, Irland, Ungern, Polen samt med en internationell partner som har starka positioner i Frankrike, Holland, England och de nordiska länderna. När avtalen är underskrivna kommer information lämnas om vilka återförsäljarna är.

## VD kommentar

Nedan följer en lång VD-kommentar, väsentligt längre än jag tänkt skriva men efter många frågor från aktieägare så väljer jag att vara utförlig.

### Ebeco/EasyFill

Jag har fått några mail där man ifrågasatt varför EasyFill köper Ebeco och varför vi betalt med 20% av Easyfill aktier. Svaret på den frågan är att EasyFill var i behov av mer utvecklings- och produktionskapacitet. När jag funderade igenom våra möjligheter till det så kom jag fram till att Ebeco i Slovakien var den perfekta matchningen. Dels har de en utvecklingsavdelning där det finns stor erfarenhet av utveckling av butiksprodukter, dels har dom en fabrik i ett lågkostnadsland på acceptabelt avstånd till kunder i Europa. Att bolaget sedan i Henning Bergsagel hade en fullblodsentreprenör som jag kände vagt sedan tidigare och som jag imponerats av när det gäller kreativitet och att finna de rätta medarbetarna gjorde att jag kontaktade honom med resultatet att vi nu blir ett team känns enormt tillfredsställande.

I och med sammanslagningen med Ebeco får vi också deras patentsökta produkt TopSlider och en order på 10 miljoner gällande ett land där kunden är en av världens största producenter av läskedryck. Med TopSlider där flaskan hänger i korken är problemet med instabila flaskor löst. Detta har inte varit ett problem tidigare men det som hänt de senaste åren är att försäljningen av drycker med socker i, fått marknadsmotstånd och försäljningen av läskedrycker ökar inte lika mycket som tidigare. För att motverka försäljningstapp har nu detta företag, och många andra med dem, börjat med designade flaskor där tyngdpunkten flyttats från botten till andra ställen på flaskorna med påföljden att vissa flaskor kan tippa när de ställs på en hylla som skall rotera. Alla flaskor kan dock inte hängas i korken eftersom de inte är utformade så den kan hängas och då kommer EasyFills hyllor in, således är kombinationen av Ebecos och EasyFill hyllor med påfyllning bakifrån den perfekta kombinationen.

Att Ebeco dessutom utvecklat en hel range av släpvagnar som man nu säljer i 18 länder och som vi nu kommer att introducera på många fler marknader i världen känns väldigt bra. Slovakien är ett lågkostnadsland vilket innebär att tillverkningspriserna och därmed också försäljningspriserna är lägre än liknade konkurrenter på marknaden. Att Slovakien ute i världen är kända som ett land som bygger kvalitetsprodukter hjälper naturligtvis till när det gäller försäljningsframgångarna och Ebeco tar därför ständigt marknadsandelar på marknaden. Ebeco lämnar 15 års garanti på sina släpvagnar på samtliga delar förutom slitagedelar något som få eller inga andra tillverkare gör, att man vågar lämna så lång garanti beror på att kvalitén på de produkter tillverkar är av högsta klass, detta gäller således inte bara på släpvagnar utan också på alla andra produkter företaget tillverkar.

En av de första sakerna jag gjorde när Henning och jag var överens om att slå ihop företagen, var att jag gick igenom omsättning och vinster på bolag som säljer enbart släpvagnar både i Sverige och i andra länder. Jag kunde snabbt konstatera att det finns goda vinstmöjligheter i släpvagnar. Ett exempel är ett svenskt företag som har agenturen på en släpvagn i Sverige. Företaget annonserade förövrigt efter fler återförsäljare för några veckor sedan i svensk dagspress, företaget hade 2016 en omsättning på ca 40 miljoner och hade en vinst på ca 4 miljoner (10%). Ebeco säljer idag släpvagnar i 18 länder och marknadsbearbetningen har bara börjat så innan året är slut är målsättningen att vi skall sälja i 25 länder. Förutom försäljning på de stora marknaderna: Tyskland, Spanien, Portugal, Frankrike säljs släpvagnar således i ytterligare 14 länder i Europa i två av dessa länder Norge och Slovakien sker försäljningen i egen regi framgångsrikt via internet och på vissa storlekar är man redan efter några få års marknadsbearbetning marknadsledare.

I Sverige har Ebeco valt att inte etablera sig eftersom man ville finna en lösning med försäljning via internet. Vän av ordning kan nu fråga; köper verkligen någon en släpvagn via internet och svaret på den frågan har vi via de försäljningsframgångar som sker i Norge och Slovakien via internet. Vi startar nu ett nytt dotterbolag med bas i Bräcke där vi initialt kommer att ha två personer på heltid där



försäljningen kommer ske via internet. 95% av all försäljning av släpvagnar sker kontant vilket innebär att kassaflödet förstärks (den försäljning som inte sker kontant beror enbart på att vissa företag såsom butikskedjor inte av praktiska skäl kan betala kontant och då är betalningstiden max 10 dagar). Varje dag besöks Ebecos hemsida av ca 500st potentiella kunder.

Den absolut nya största marknaden vi just nu jobbar med att etablera släpvnagsförsäljning på är i Nord och Sydamerika via Marco Company (EasyFill America) - en marknad som alla förstår är gigantisk. Marknadsundersökningar har gjorts och de priser och den kvalitet Ebecos produkter har visar på stora möjligheter men osvuret är bäst. Just nu anpassas släpvnagnarna till de regler som gäller i dessa länder vilket visats sig ta lite längre och vara lite krångligare än vi trodde till att börja med.

Enbart i Europa säljs det över 1 miljon släpvnagnar årligen vilket innebär att marknaden är väsentligt mycket större än de flesta förstår, utöver denna marknad kan konstateras är att WallTrailer som enkelt kan vevas ihop och rullas in i ett utrymme för förvaring är en rejäl dörröppnare till kunder som har behov av släpvnagn men som bor så att man inte kunnat äga en släpvnagn eftersom man inte har någonstans att förvara den, ett problem som nu är löst med WallTrailer, lite enkelt man säga att om du har plats för en cykel i ett förråd eller garage så har du också plats för en WallTrailer.

## USA

EasyFill America startades för ca ett år i ett gemensamt 50% ägt företag med Marco Company, Fort Worth Texas, ett bolag med ca 1000 anställda och verksamhet i hela Nord och Syd Amerika. Den marknadsbearbetning man nu gör är omfattande och som framgår i ovanstående pressmeddelanden jobbar man på bred front på alla marknader man är verksamma i. Egentligen vill jag inte specifikt skriva om några kunder med jag får många frågor om Wal-Mart och hur det går hos dem med EasyFills produkter så jag ger ett generellt svar om dem. Världens största företag omsättningsmässigt är Wal-Mart, man har ca 11 000 butiker (att jämföra med Icas ca 1300) man testar nu flera produkter från EasyFill men alla måste vara medveten om att dylika tester tar tid eftersom företaget är så stort och inga som helst misstag får ske med en ny produkt, av den anledningen sker många olika tester och många olika människor är involverade vilket känns frustrerande men som måste accepteras.

## Sydafrika

EasyFill startade verksamhet i Sydafrika via en återförsäljare för ca 3 år sedan, hösten 2016 startade återförsäljaren och EasyFill ett gemensamt 50% ägt bolag EasyFill Southern Africa. Massor av marknadsbearbetning och tester har utförts av butikskedjan när det gäller mejeriprodukter som alla visar att EasyFills produkter ger stora kostnadsbesparingar i form av minskat svinn och ökad försäljning, utifrån dessa siffror fick EasyFill hösten 2016 en uttullningsplan från en stor butikskedja att man skulle installera EasyFills produkter för mejeriprodukter i samtliga av sina butiker.

Utifrån dessa informationer lämnade vi ett PM om affären och om den affären lämnas ett separat Pressmeddelande om idag så att alla förstår vad som hänt så att inga missuppfattningar kvarstår. Det som sedan hänt är att den ekonomiska situationen i Sydafrika blivit tuff 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 kostnader 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 våra kontaktpersoner att man skall installera EasyFills produkter och att man nu lägger in detta också i sina budgetar.

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 uttullningen 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.

## Allmän kommentar



När det gäller övriga kunder och länder hänvisar jag till informationen i pressmeddelande ovan och ni läser den så förstår man att EasyFills marknader och möjligheter ökar för varje dag.

Viktigt är också att veta att EasyFill växer i hela världen och affärerna i USA och Sydafrika inte på något sätt är avgörande för bolagets framgångar.

Håkan

Ps. Om ni inte redan gjort det; läs vår bolagsbeskrivning som tagits fram inför sammanslagningen av Ebeco och EasyFill. Ds.

<https://www.easyfill.se/share-issue/>

***För mer information kontakta:***

*Håkan Sjölander*

*CEO*

*+46 70 59 444 69*

[\*hakan.sjolander@easyfill.se\*](mailto:hakan.sjolander@easyfill.se)

*Jens Nisu*

*Marketing Director*

*+46 70 660 58 82*

[\*jens.nisu@easyfill.se\*](mailto:jens.nisu@easyfill.se)

[www.easyfill.se](http://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.*