

EasyFill AB (publ) 556653–2924 Information

EasyFill publicerade den 3 november ett nyhetsbrev där viss information skrevs som bolagets ledning beslutat skall pressmeddelas.

Påverkar Corona-pandemin EasyFill och om hur?

Som många andra företag påverkas även EasyFill av Corona-pandemin men trots det kommer EasyFill-koncernen att bibehålla den totala omsättningen jämfört med föregående år. Som det ser ut per 30/10 2020 är affärsområdet för hyllsystem + 64%, trailers - 5% och Enjoy Sales - 20%. Således ingen tillväxt men heller ingen omsättningsminskning och ungefärligen samma resultat på sista raden. Grunden till omsättningsökningen på EasyFill beror till stor del på försäljning till butikskedjan Penny i Tyskland och försäljningsökning av TurnLoader och RotoShelf till andra kunder runt om i Europa.

EasyFill Mechandising Solutions, i dagligt tal EMS (Nordamerika)

Det nya amerikanska bolaget EasyFill Mechandising Solutions (EMS) startades i slutet av 2019 men verksamhet kom inte riktigt igång förrän under våren 2020 eftersom allt samarbete mellan EasyFill AB i Sverige och Marco Company måste vara juridiskt klart innan verksamheten kunde startas upp till fullo, i maj var det klart och kvarvarande lager från Marco Company togs över och lagerförs nu i egna lokaler i Fort Worth, Texas.

EMS drivs av Marco Companys tidigare VD Craig Nickell, och bolaget ägs av Moderbolaget EasyFill med 51%, Vista Retail solutions (Craig Nickell, bolagets VD) 46% samt till 3% av MPH Global (Matt Pletcher tidigare VD i ett av Marco Companys företag). MPH Global säljer och installerar glasdörrar på kyldiskar till de stora butikskedjorna i USA och har därmed kontakt med de kunder EMS vill komma i kontakt med.

EMS har den senaste tiden kraftigt marknadsfört EasyFills produkter till de stora butikskedjorna i USA och ambitionen och förhoppningarna spår en spännande framtid på de amerikanska marknaderna.

Som initierade känner till har EasyFill varit på USA-marknaden i några år men ej lyckats få fäste på trots samarbetet med Marco Company. Den stora skillnaden är att Craig Nickell och hans kollegor nu har EasyFills produkter som huvudprodukter och fokusering innebära försäljning. Dessutom har EMS fått en flygande start eftersom bolagets produkter marknadsförts under flera år i USA i det tidigare EasyFill bolaget.

Till dags dato har installationer genomförts hos nedanstående butikskedjor:

Stop and Shop - Albertsons – HEB – Wakefern - Walmart Mexico (i samarbete med bolagets återförsäljare i Mexico Domotech).

Återkoppling från dessa medför att EMS 2021 budgeterar för en försäljning på omkring 2 000 000 USD ca (17, 5 miljoner sek) enligt VD Craig Nickell. Detta motsvaras av leveranser i storleksordningen 1000 - 1500 set TurnLoader under 2021 vilket även ger produktion och således omsättning och marginal i fabriken i Nizna, Slovakien.

Ebeco tillverkar och säljer till EasyFill AB och får sin fabriksmarginal.



EMS köper sina produkter av EasyFill AB till samma pris som våra återförsäljare.

Ovanstående innebär att EasyFill AB i steg ett har god marginal.

EMS i USA säljer till ordinarie kundpris i USA och sedan fördelas täckningsbidraget enligt följande: säljarens provision – EMS täckningsbidrag, sedan betalas omkostnader (hyror, försäkring – bilkostnader o.s.v.) efter det återstår en vinst som fördelas på ägarna.

VD kommentar

När det gäller USA och den budget som presenterats till EasyFills ledning är Craig säker på sin sak, han säger själv att han inte skulle presentera något som han inte är 100% säker på men om detta är realistiskt, optimistiskt eller i underkant kommer vi att bli varse inom kort, men klart är att det är en rejäl skillnad och att det finns betydligt mer substans bakom siffrorna än tidigare.

Man kan fråga sig varför Craig som VD för Marco Company inte kunnat prestera någon försäljning att tala om hittills men han var ju anställd tidigare, bakbunden av de två ägarna som helt enkelt förbjudit och nedprioriterat all aktivitet avseende EasyFill. Nu när han fr o m i år är sin egen o är vår joint venture partner har han helt fria händer. Därav annat tryck o annan fokus för EasyFill på USA marknaden vilket också visar att han tror hårt på detta.

Det som ingen vet är hur Corona pandemin kan slå på marknaden men det vi vet är att en investering i EasyFills produkter är återbetald på 5–8 månader och att butiksägaren därefter tjänar pengar på investeringen. Vi vet också att matbutiker är de stora vinnarna i Corona-pandemin och har då pengar till investering vilket gynnar EasyFill.

Dock är en budget är en budget. En förhoppning och en målsättning, men den entusiasm som andas i det amerikanska bolaget är smittande och det är glädjande att se att omsättning på EasyFill ökar.

I den budgeterade omsättning i USA på 2 miljoner USD (17, 5 miljoner sek) erhåller EasyFill AB (säljaren) det ordinarie täckningsbidraget som vi normalt erhåller när vi säljer till våra återförsäljare oavsett var. I USA är vårt eget företag EMS vår återförsäljare och det bolaget erhåller 100% av vinsten efter lokala omkostnader, en vinst som därefter delas med de övriga ägarna av EMS vilket innebär 51% till EasyFill koncernen. Dock konsolideras hela omsättningen i EasyFill. Att ha ett upplägg som detta är väldigt bra eftersom vi på det sättet själva kan bestämma priset till slutanvändaren utan fördyrande återförsäljare.

Den stora skillnaden mellan USA och de flesta av våra andra marknader är att de stora butiks kedjorna i USA är centralägda vilket innebär att besluten om inköp tas centralt, det finns dyliga i Europa också ett exempel är Coop. Om vi däremot tar ICA i Sverige som exempel så är det en kedja men de flesta butikerna ägs av en handlare som självständigt tar beslut om investeringar vilket innebär att för att få till en slutaffär måste den enskilda butiken bearbetas vilket vi också gör men det är mycket jobb för varje beställning.

Jag får då och då frågan från aktieägare varför vi inte informerar via PM om de ordrar vi erhåller och svaret är således att vi inte får blockordrar utan vi eller våra återförsäljare får order till en och en butik.



Det som nu sker på marknaden är att flera av tillverkarna av kyldiskar monterar in EasyFills produkter direkt på fabrik och då kommer det komma blockordrar från dessa och då kommer vi kunna pressmeddela detta.

Att de stora butikskedjorna i USA är centralägda och att besluten därmed tas centralt gör att ledningen i EasyFill tillsammans med ledningen i USA bedömer att USA marknaden inom några få år kommer vara bolagets största marknad.

I koncernen ser det i dagsläget ut som om vi kommer omsätta ca 100 MSEK vilket trots Corona - pandemin är oförändrat mot föregående år, vi kommer inte att kunna presentera svarta siffror för helåret och det känns tungt att behöva konstatera. Vi tror dock stenhårt på att islossningen är nära och att vi kommer att ta de sista avgörande stegen mot vinst i bolaget under 2021. Utan corona tror vi att vi hade kunnat visa svarta siffror 2020 men nu är det som det är och vi beräknar att följd effekterna av pandemin kommer att hålla i sig en bit in på 2021.

Bräcke 2020-11-05

Håkan Sjölander

VD/CEO