

Bräcke 16 september 2021

## EasyFill AB (publ), 556653-2924,

### Nyhetsbrev september 2021.

Nedan följer en kort uppdatering av den nuvarande situationen i EasyFill-koncernen när det gäller pågående projekt och affärer.

VD-situationen överlåter jag till styrelseordförande att kommentera. Som tf VD driver jag verksamheten på mitt sätt och med andra verktyg, på ett sätt jag hoppas ska leda till lönsamhet. Vi bygger en grund där lönsamhet är ledordet och mitt tydliga fokus, och vad alla åtgärder ska leda till. Inget sker dock över en natt och de kostnadsbesparingar vi genomförde under våren börjar först nu visa effekt. De förändringar vi gjort hittills motsvarar besparingar på ca 300 TKR per månad delvis framkallat av de möjligheter och begränsningar som pandemin gett. Exempelvis har ju resekostnader kraftigt reducerats. Digitala möten på har ju på ett helt annat sätt blivit allmänt accepterade i kundledet jämfört med tiden före pandemin.

Vi har ynnesten att ha medarbetare som kavlar upp ärmarna och gör det som behöver göras när det blåser. Vi lär oss, parerar och blir bättre.

#### EasyFill

- SaaS (Shelf as a Service): Som vi skrivit i kvartalsrapporter och pratat om på bolagsstämman så har vi lanserat en ny affärsmodell som där vi erbjuder våra produkter som tjänst i stället för traditionell försäljning. Denna modell har flera stora fördelar men innebär ett "Mind shift" både hos kunder och internt som inte ska underskattas. Vi jobbar fokuserat på att etablera denna modell och lanserar TurnLoader Ambient enbart med den modellen – den erbjuds inte på annat sätt. Den går inte att köpa!
  - o Varför detta är så viktigt framgår tydligt om vi jämför hur många fler sektioner vi måste sälja för att generera samma lönsamhet; faktorn är ungefär 10 ggr. Vi måste alltså sälja 10 ggr så många sektioner som att erbjuda dem som tjänst för att tjäna samma summa
  - o Vi smög igång detta i maj/juni och lanserade skarpt i augusti efter semestrarna och vi har på denna tid ett mindre antal signade avtal som i flera fall sträcker sig upp till 8 år. Detta gör att så att vi kommer att ha löpande månadsvisa intäkter under 8 år medan kostnaden tas vartefter de uppstår. Det kostar alltså likviditet men bygger långsiktigt värde. Vi har löpande uppföljning för att justera erbjudandet och kommer att ha en sammanfattande uppföljning på resultaten i utgången av oktober.
  - o Hittills är vi förhållandevis nöjda med utfallet, men tror att antalet signerade avtal kommer att öka snabbare framåt när vi blir mer varma i kläderna och säljarna får vässa sina argument och tekniker för att övertyga butikerna om systemets förträfflighet.
- GSK
  - o Bolaget GSK har varit vår partner i Tyskland mot bland andra butikskedjan Penny. GSK tar nu över all hantering av Efficold -kylskåp från EasyFill GmbH. Vi gör denna ändring för att frigöra tid för vårt tyska team så att de kan fokusera på SaaS på den tyska marknaden.
  - o Denna förändring gör att EasyFill inte själva behöver hålla lager, hantera leveranser, serviceärenden etc utan EasyFill säljer RotoShelf till Efficold och GSK handlar direkt från Efficold utan mellanhand.

- Ambev
  - o Ambev i Brasilien testar nu kylskåpet Efficold ML700 med RotoShelf och det är positiva tongångar och vi har ombetts presentera priser för 2022 då de budgeterar för nästkommande år redan nu.
  - o Vår intention är att samarbeta med en lokal producent då kostnader för import har alltför stor påverkan på det slutgiltiga priset.
  - o Ambitionen är att nyttja en liknande modell som vi gör med Frigoglass idag; nämligen att kylskåpsproducenten tillverkar stålramen mot en licensavgift och EasyFill säljer plastdelar (hylla, frontstopp och produktavdelare)
- Arneg/Wica
  - o Vi har en glädjande tillväxt i samarbetet med Arneg/Wica. Vi har en omsättningsökning till Wica på nästan 80 % 2021 jämfört med 2020 och detta långsiktiga partnerskap går från klarhet till klarhet.
- Frigoglass
  - o Tillsammans med Frigoglass arbetar vi med ett spännande projekt där avsikten är att utveckla en funktionsmässigt bantad version av RotoShelf som ska erbjudas till en internationell storkund. Vi hoppas kunna presentera ett komplett projekt till kunden inom kort och räknar med att lösningen budgeteras in till 2022.
  - o Inköpen från Frigoglass var rejält upp i år jämfört med 2020 och det var olyckligt att fabriken i Rumänien brann ner till grunden i början av sommaren.
- Coop
  - o Som vi meddelat tidigare har vi ett principbeslut från COOP Norge gällande TurnLoader Multideck för nya installationer hos OBS formatet. Diskussioner pågår huruvida de andra formaten ska haka på samma beslut och det diskuteras även omfattning och tidsplaner och vi räknar med att vi ska få mer klagörande besked inom de kommande veckorna då budgetering pågår och det ska sys ihop med tillverkarna av kyldiskar.
  - o COOP har meddelat att man avser att fördjupa det initiala testet av TurnLoader Ambient. I slutet av oktober kommer ca 14-16 sektioner att installeras i en butik i Stavanger. Dessa ska därefter utvärderas av COOP innan beslut kommer gällande Ambient.
- USA
  - o EasyFill Merchandising Systems har flera "steg 1-tester" ute hos ledande kedjor. Covid har stor förskyllan att det inte släppt än och i mer än ett fall har organisationerna förändrats, nya beslutsfattare kommit in och processerna tvingats starta om. Det är vanligt att tester genomgår minst två steg; Steg 1 – få sektioner i 1-2 butiker, Steg 2 – få sektioner i utökat test i 10-50 butiker (beroende på kedjans storlek) för att verifiera resultat, Steg 3 – beslut och begränsad utrollning.
  - o För närvarande är det endast Central Market, HEBs premium kedja som kommit till steg 3, där produkterna är godkända och mindre utrollning pågår (omfattning ca 200 000 kr per månad) i samband med ombyggnationer/nya butiker.
  - o Craig och hans team arbetar hårt för att det EasyFill ska bli en framgång i USA men vi får ha ytterligare tålamod innan vi kan se en rejält goda resultat.
- Sydafrika
  - o Vi tittar på ett mer effektivt alternativ på verksamheten i Sydafrika som i förlängningen kommer att vara kostnadsbesparande för koncernen i stort.
  - o Det finns intressanta pågående projekt för TurnLoader Multideck och ColdFront och vi hoppas kunna meddela mer inom kort.

#### Ebeco

- Verksamheten hos affärsområdet Ebeco har hämtat sig bra efter en svag inledning på året, mycket tack vara god orderingång från Pongratz och MobiHeat. Vi beräknar att



Ebeco ska generera en vinst 2021 och är därmed ett stort steg mot att vara ett helt självförsörjande affärsområde vilket är målsättningen.

- Tack vare orderingången från MobiHeat (låg volym, hög marginal och Pongratz (stor volym, lägre marginal) för produktion Q3 och Q4 ser slutet av året positivt ut och produktion i Q4 är välbehövlig då det i vanliga fall är en period med förhållandevis låg produktionsutnyttjande.

#### Enjoy Sales

- Som vi nämnt tidigare har det varit problematiskt med leveranser främst från Kina. Det har varit svårt att boka plats i containrar och på båtar. När en stor andel av försäljningsvolymen kommer från kylmodeller som inte produceras i Europa, blir det eldsläckande och problemlösning som hamnar högst upp på agendan. Tack vare brett kontaktnät, goda relationer och väldigt hög servicegrad har teamet på Enjoy lyckats över förväntan att parera dessa problem och kunnat leverera nästan allt som utlovats. I likhet med Enjoy tror vi på ett positivt resultat för affärsområdet.

#### Bräcke

Jens Lidén  
Tf VD  
EasyFill (Publ)