



Borås 20180529

Kvartalsredogörelse EatGood Sweden AB

Kvartal 1, perioden 1 januari - 31 mars 2018

Kvartalsredogörelse, första kvartalet 2018

Under första kvartalet så har vi deltagit på flertalet mässor vilket skapar kontinuitet och en närvaro på marknaden som är nödvändig och viktig. Ökade kontaktytor ger på sikt ökad försäljning och det är på detta sätt vi vill bygga upp försäljningen gradvis med ökade volymer på flera olika marknader som kommer att ge oss långsiktigt en bra balans och stabilitet.

Med nya marknader och med en ny unik ventilationsprodukt till Lightfry så kommer detta öka möjligheterna ytterligare för placering och nyttjandet av Lightfry på ännu fler ställen som inte har tillgång till någon form av ventilation. Detta ger oss tillgång till shoppingcenters, flygplatser, museum osv som i många fall tidigare inte har kunnat ha någon form av fritering alls. (Se bild nedan)



Ytterligare information, nyss släppt vid Europeiska fetmakongressen i Wien av Alan Moses(studieledare från danska Novo Nordisk), avseende global hälsa och övervikt i världen kopplat till ländernas största problem, dvs abnorma kostnader för respektive lands sjukvård, kommer driva utvecklingen mot Airfry Technology och Lightfry. Enbart i USA räknar man med att år 2045 kommer Övervikt/fetman att ha nått 55% av befolkningen. **Vår tid är nu och framtiden är vår – vi behövs och vi vill göra en skillnad!**

Google Eatgood or Lightfry to find out more.

Eatgood Sweden AB / Källbäckstrydsgatan 6 / 507 42 Borås / Sweden
Phone +46 33 10 11 80 / www.eatgood.se / info@eatgood.se

EatGood™



Försäljning

Under kvartalet så uppgick nettoomsättningen till c:a 678 kkr. Försäljningen skedde delvis på export delvis på inhemsk marknad. Det negativa resultatet under kvartalet om – 1 241 kkr är inom ramen för förväntningar då marknadsaktiviteter tar tid innan de ger genomslag i försäljning och resultat. Detta i kombination med en utdragen certifieringsprocess för den Nordamerikanska marknaden som inneburit att vi inte har kommit igång med leveranser och därav inte heller har kunnat fakturera någon försäljning dit. Verksamhetens resultat har också påverkats genom ett intensifierat försäljningsarbete med förstärkt organisation och omfattande marknads/mässaktiviteter. Utöver detta så har även uppbyggnaden av monteringslinan i lokalerna i Borås dragit både personella resurser samt kostnader avseende inköp av utrustning.

Efter en nyss avslutad NRA(National Restaurant Association) mäsas mellan den 19-22 maj är vi fortsatt lika övertygade om att fokus på det stora intresset från USA är rätt spår för oss och vår strategi ligger fast. Det är den marknad som vi har erhållit de största orderarna ifrån – prioritering är klar och tydlig för oss.

Vi bygger självklart vidare med försäljningsaktiviteter nationellt via återförsäljare och internationellt via distributörer vilket är vår huvudstrategi för att kunna agera på flera marknader, på ett mer kraftfullt sätt, och för att få en utväxling och en mycket större genomslagskraft. Denna strategi håller vi fast vid i vårt fortsatta arbete. Vår utveckling i USA är även viktig som drivkraft och inspirationskälla för övriga marknader som vill vara med på tåget.

Marknadsföring - Digital marknadsföring, sociala medier och mässor

Prioritet nummer ett är att fortsatt skapa kännedom om Lightfry och trumma in budskapet genom aktiv närvaro i sociala medier, digital marknadsföring och mässor såväl nationellt som internationellt.

Flertalet mässor är nu genomförda,(se lista nedan) under kvartal ett och resten avslutade innan denna kvartalsredogörelse publiceras den 29 maj 2018 tillsammans med våra distributörer eller av oss själva. Vi har aldrig haft denna nivå av marknadsnärvaro vilket delvis beror på att vi blir allt mer intressanta på marknaden och många andra aktörer vill arbeta tillsammans med oss och våra produkter. Mycket brus och uppmärksamhet fortsätter att bygga upp vårt nätverk och kännedom hos våra potentiella slutkunder.

- 25-27 februari, RC Show, Toronto
- 27 feb – 3 mars, Inteko, Brno



- 6-8 mars, Sea Trade Cruise Global Show, Fort Lauderdale
- 19-22 mars, International Pizza Expo, Las Vegas
- 24-27 april, Gastro Nord, Stockholm
- 15-17 maj, Com-A-Tech, Stuttgart
- 19-22 maj, NRA Show, Chicago

På vår hemsida kommer löpande information läggas ut i vårt kalendarium avseende deltagande på olika kommande mässor och aktiviteter för resterande del av 2018 samt för 2019.

Sverige

Strategi återförsäljare

Med avtal klara med Menigo och Martin Servera så arbetar vi vidare med att komplettera med flera återförsäljare som komplement på den svenska marknaden. Viktig för oss på den svenska marknaden nu är att det går att finna Lightfry i dessa giganters produktportföljer och vi kan åtnjuta dragkraft från deras säljkårer på marknaden. Syftet i förlängningen är att kunna nyttja deras position på marknaden med befintliga kundrelationer och göra gemensamma besök och kundmöten med väl valda objekt. Vad vi vill och redan har gjort är att komplettera med återförsäljare som har kapacitet avseende, inte bara försäljning, utan kompletterar med service avseende: installation, support, utbildning, servicearbete och konsultation avseende produkten Lightfry's möjligheter.

Internationellt

Aktuella marknader med närvaro

Vi arbetar vidare med våra internationella distributörer och supportar dem så mycket som möjligt. Vi ökar stadigt antalet distributörer och vi vet att det kommer ge resultat. Vissa distributörer kommer det gå fortare för och andra lite långsammare men vi drar alla åt samma håll och ser samma behov och utvecklingen på marknaden. Därav intresset för Eatgood och vårt produktsortiment med bl.a Lightfry.

Viktiga händelser efter första kvartalets utgång

Certifieringsprocessen för ETL/UL klar för USA

Certifieringsprocessen gällande ETL/UL för USA har tagit mycket längre tid än vi någonsin kunnat tänka oss. **Men nu är den äntligen färdig och i slutet av maj är den även klar avseende den**



administrativa delen. Slutgiltigt utförande av USA-modellerna av de olika Lightfry-enheterna är satta vilket är otroligt positivt efter en lång och krävande uppgift. **Vi kan börja leverera och fakturera!**

När certifieringen nu är klar kommer första leveransen skickas till USA och därefter direkt ut vidare till väntande kunder. Fakturering av denna första leveransen sker i juni vilket är ett stort steg framåt. Denna fakturering samt förskottsbetalningar på redan lagda order från USA tillsammans med övrig försäljning, vilket sker från ett välfyllt lager, påverkar vår ekonomi positivt och framför allt förbättras vår likviditet avsevärt.

Nu när USA certifiering är klar så går vi igång med slutklämman av certifieringen för Kanada efter semestermånaderna med start i slutet av augusti. Den skiljer sig något men är snarlik den för USA-marknaden. Vi har redan kommit en bra bit men med risk för att USA-certifieringen kunde bli försenad så valde vi att lägga Kanada-certifieringen på hold för att inte tappa tid för vår första leverans till USA och väntande kunder.

Att vi har väntande kunder för leverans av Lightfry enheter i USA är viktigt och bra vilket innebär att vi kan se fram emot ytterligare order. Marknaden är stor och en container eller två förslår inte mycket när rätta kunderna med storlek börjar beställa och använda Lightfry i sina verksamheter. Vi ser ett behov av att anställa mer personal för montering för att hinna med att producera vilket är positivt.

Montering och produktion

Monteringslinan är nu fullt uppbyggd för en snabbare produktion och även anpassad för produktion av ETL/UL godkända Lightfry enheter för USA marknaden utöver redan befintlig produktion av CE godkända enheter. Komponentförsörjning till ETL/UL godkända Lightfry enheter är avklarad och vi ser inte några problem i detta avseende inför leveranser till USA. Kapaciteten avseende produktion och montering är idag möjlig med upp till 5-6 enheter per dag på ett skift och en monteringslina. Att kunna utöka denna takt är planerad och möjlig med två skift samt dubblering av antalet monteringslinor vilket ger oss god framtida kapacitet.

FRYING WITHOUT OIL



Ekonomi - Balans och resultaträkning i sammandrag kvartal 1 och perioden 1 januari – 31 mars 2018 i KKR

Resultaträkning i sammandrag kvartal 1, 2018	Q1 2018	Q1 2017
S:a Rörelseintäkter och lagerförändring, KKR	675	336
S:a Rörelsens kostnader inkl råvaror mm	- 1 833	- 1 540
Rörelseresultat före avskrivningar	- 1 158	- 1 204
Avskrivningar	- 48	- 177
Rörelseresultat efter avskrivningar	- 1 206	- 1 381
S:a Övriga rörelsekostnader	- 0	- 1
Rörelseresultat före finansiella intäkter och kostnader	- 1 206	- 1 382
S:a finansiella intäkter och kostnader	- 35	- 44
Resultat efter finansiella kostnader och intäkter	- 1 241	- 1 426

Balansräkning i sammandrag samt med nyckeltal kvartal 1, 2018, KKR

	Q1 2018	Q1 2017
Anläggningstillgångar	659	785
Lager	6 655	3 965
Fordringar	934	811
Kassa bank	50	8 330
S:a tillgångar	8 298	13 891
Eget kapital	3 964	11 738
Krediter bank	1 903	1 541
Kortfristiga skulder	2 431	612
S:a Skulder och eget kapital	8 298	13 891
Soliditet	48%	84%



FRYING WITHOUT OIL



Ställning per 20180331 avseende:

Likvida medel inklusive outnyttjad checkkredit 232 000

Antal utestående aktier 7 504 921

Resultat per aktie -0,17 kr

Kommande informationstillfällen

Publiceringsdatum för kommande ekonomisk information:

30 augusti 2018

Delårsbokslut, kvartalsrapport Q2, 2018

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att kvartalsredogörelsen ger en rättvisande översikt av företagets verksamhet, ställning och resultat.

Borås den 29 maj 2018

EatGood Sweden AB

Henrik Önnermark, VD

Denna kvartalsredogörelse har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.