Borås 20180830

Halvårsrapport EatGood Sweden AB
Kvartal 2, 1 april - 30 juni 2018

Halvårsrapport andra kvartalet 2018
Certifieringen är godkänd och den andra miljonordern från USA har inkommit
Inriktning på verksamheten har varit med full fart på att se till att certifieringsarbetet med ETL/UL[1] skulle bli helt klart för att kunna få iväg den första containern till USA och väntande kunder där. Detta arbetet med certifieringar är tidskrävande och för produkten Lightfry, inte helt självklar. Detta har varit en lång resa som nu är helt avklarad och allt är **godkänt** vilket är nyckeln till en otrolig marknad avseende storlek i USA och tillika potentialen för bolagets produkt Lightfry. Marknaden i USA för Lightfry är härmed öppen!
Under kvartalet fick bolaget in den andra ordern på en 20-fots container med Lightfry-enheter till USA som innebär ett ordervärde på c:a ytterligare 2,9 miljoner SEK. Denna order innebär en orderstock till USA om 5,8 miljoner SEK. Tack vare denna utvecklingen så har bolaget anställt ytterligare en person på heltid för att kunna hantera produktion av beställda Lightfry-enheter samt för att kunna rampa upp produktionen vid ökad försäljning och mer inkommande order.

Kvalitets och produktförbättringar av Lightfry
Under tiden med arbetet för ETL/UL-certifieringen så har vi blivit tvingade till, pga regelverk i olika standarder för USA, att se över val av komponenter, allt ifrån brickor till nytt helsvetsat diskrör, andra tekniska lösningar, val av material osv vilket har varit och inneburit en positiv översyn av Lightfry som produkt totalt sett. Idag har Eatgood med Lightfry en uppdaterad, förbättrad och förfinad produkt som bolaget kan var mycket stolt över. Fullt anpassad och redo för framtiden och kommande försäljnings- och produktions-upprampning.

Driftsatt monteringslinje i egen regi
Sedan hösten 2017 när arbetet med att ta hem monteringen till Borås i egen regi och i och med det ta full kontroll avseende kvalitet och produktionsflöde så är den nu till fullo testad och verifierad. Monteringslinan fungera mycket bra och den är planerad för att kunna användas för stora volymer genom tillsättande av mer personal utan flaskhalsar. Under Q2 kan vi konstatera att alla

[1] ETL/UL är en certifiering som krävs för att få lov att sälja maskinutrustning på USA-marknaden med inriktning på el och produktsäkerhet

förberedelser har varit mycket värdefulla och planering samt arbete med monteringsinstruktioner och upprättande av rutiner har fallit väldigt väl ut.

Försäljning

Under kvartalet så uppgick nettoomsättningen till 939 kkr vilket är tre gånger mer än kvartalet innan. Försäljningen skedde delvis på export likväl som försäljning på inhemsk marknad. Det negativa resultatet under kvartalet om – 1 444 kkr är inom ramen för förväntningar då den första containern levererades en bit in i juli månad. Vi kan därmed redan nu konstatera att försäljning och resultatet för Q3 kommer bli väsentligt bättre än i Q2.

Vår huvudstrategi med att verka nationellt via återförsäljare och internationellt via distributörer ligger fast. Allt eftersom vi får fler återförsäljare och distributörer så väljer vi att fokusera på de som är hungrigast och vill mest och är mest aktiva på marknaden. Vi måste bli mer effektiva i vårt försäljningsarbete och agerande på marknaden och nyttja vår resurser på ett optimalt sätt vilket bolaget nu gör genom identifiering av ”preferred resellers and distributors” , väl valda återförsäljare och distributörer.

Ekonomi – Finansiering - likviditet

Tack vare att UL/ETL certifieringen är klar och att containrar nu kan skickas så bidrar det mycket positivt till bolagets ekonomi övergripande. Likviditeten påverkas i allra högsta grad positivt nu när Eatgood kan slutfakturera leveranser till USA och därmed se stora flöden av likvider som är på väg in. Vi har en bra marginal på våra produkter och det påverkar resultatet positivt. Likviditeten påverkas också positivt i samband med när kapital frigörs efter den lageruppbyggnad som skett under en längre tid inför kommande leveranser av Lightfry-produkter i USA-versioner.

Marknadsföring - digital marknadsföring, sociala media och mässor

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

Under kvartal 2 så har vi genomfört utskick till potentiella kunder och vi kan tydligt se att där bolaget berättade historier om kunder som börjat använda Lightfry i sina verksamheter gav definitivt bäst öppningsfrekvens och intresse. Detta kommer vi fortsätta med samt att Eatgood, efter beslut,

kommer genomföra produktion av nya filmer om Lightfry som påvisar enkelheten, flexibiliteten samt bredden i vad som kan processas i Lightfry som produkt under Q3/Q4 2018.
Parallellt med detta så initierades arbetet med att skapa en ny hemsida www.lightfry.com som landningsplats för vårt internationella arbete med distributörer och som inom kort skall lanseras under Q3, och då också med baktanke som support för utleveranser och försäljning i USA när den första containern kommit fram till Chicago.

Inbokade mässor – mässkalender

Café & fastfood, Kista	Februari 2019
NRA Show, Chicago	Maj 2019
HOST, Milano	Oktober 2019

NRA mässan i Chicago, maj 2018

Under mässan i Chicago i maj månad så kom det många kunder förbi igen som vi träffade redan 2017 och som väntar på sina Lightfry enheter – mycket kul. Utöver detta så kom det många nya kunder som omgående började bearbetas efter mässan för att kunna ta nya order inför kommande leverans av Lightfry-ugnar till USA. Känslan från marknaden i USA är att den ligger före i mognad jämfört med bl.a Sverige vilket gör att den känns extra spännande i kombination med storlek och mängden franchise-kedjor.

Sverige

Strategi och fokus på prioriterade återförsäljare

Vi samarbetar med många återförsäljare i Sverige och har med vår produkt i deras utbud vilket är viktigt för att sprida kunskap och medvetenhet hos kunder och marknad. Vi fokuserar dock i första hand på de återförsäljare som vill göra något aktivt med Lightfry och som ser potentialen & trend tidigt. Dessa återförsäljare ser möjligheter i marknaden och agerar fullt ut därefter.

Vi jobbar fortsatt vidare med att bearbeta viktiga och stora aktörer som Menigo och Martin Servera. Syftet i förlängningen är att kunna nyttja deras position på marknaden med befintliga kundrelationer och göra gemensamma besök och kundmöten med väl valda objekt. Vi är fullt övertygade att detta kommer att ske inom en relativ snar framtid och då skall vi vara redo.

Under Q2 så har det jobbats på att få till ett samarbete med en servicepartner i Sverige och det känns väldigt skönt att få det på plats med RMS. Då vi kan fokusera på sälj samt support gentemot återförsäljare och servicepartner snarare än att lägga mycket tid på resor till kund från Borås runt om i landet. Detta är ett steg som är i helt rätt riktning och mycket bra för fortsättningen och framtiden.

Internationellt

Aktuella marknader med närvaro

Störst fokus för att få ut potential ligger i att stötta och arbeta tillsammans med vår distributör i USA. I samband med att den första leveransen till USA anländer så initieras arbete och insatser för att leverera ut dem till väntande kunder men även bearbetning av kunder som väntat på fortsatt dialog efter godkännande av ETL/UL-certifieringen. Det är där vi ser de stora volymerna även på kortare sikt vilket kan innebära affärer och försäljning inom 12 månader. Framför allt skall det bli otroligt intressant att få vara med på NRA mässan i Chicago igen 2019 och att då kunna ta order direkt och diskutera leveranser med kunderna! Det har vi sett fram emot länge men inte kunnat pga väntan på och arbete med att UL/ETL certifieringen skulle bli klar. Detta kommer att ha en otroligt stor förändring i hur vi kan arbeta och kommunicera med marknaden.
De mest aktiva distributörerna för övrigt är i Norge, Estland, Tjeckien, England, Schweiz/Italien, Lettland samt inte minst så klart USA. Israel, Dubai, Turkiet, Saudiarabien samt Iran, är alla marknader som påverkas av problem i sina respektive länder som på olika sätt påverkar aktiviteten negativt genom krig, svag valuta eller andra oroligheter. I Holland hoppades bolaget på att det skulle lossna ordentligt med inkommande order, enligt erhållen information från Holland, men det har dragit ut på tiden och Eatgood är inte lika positivt avseende möjligheten att se en större order därifrån i närtid.

Viktiga händelser efter andra kvartalets utgång

Efter utgången av kvartal 2 så kom beställning på en tredje container till USA med åter igen ett ordervärde motsvarande 2,9 miljoner SEK. Fortsatt efter utleverans och en fakturerad första container till USA under Q3 så har vi fortfarande en orderstock till USA på 5,8 miljoner SEK.
Vi har valt att under Q3 anställa mer produktionspersonal och förstärka organisationen för kommande tillväxt.
Med nya order från USA – utleveranser av containrar med Lightfry-enheter och därigenom kraftigt ökade betalningsflöden från USA , samt aktiva distributörerer i Norge, Tjeckien, Estland, Schweiz,

England ser det ut som en tendens mot en totalt fortsatt ökad försäljning. Inte heller skall vi bortse från våra egna säljinsatser på den svenska marknaden, mot större projektkunder och återförsäljare. För att växla upp produktionstakten och för att kunna möta förväntad försäljning och ökad orderingång så hålls det en löpande kontakt med våra banker för att ha framförhållning avseende likviditet genom upptagande av krediter för lageruppbyggnad. Dessa diskussionerna känns extra positiva med bankerna nu då vi kunnat redovisa ett **rejält positivt resultat för juli månad på hela 675 KKR (675.000)**. Resultatet härrör sig till stor del från fakturering av den första containern till USA som fyllts med Lightfry-enheter, som producerats parallellt med arbetet att bli godkända avseende UL/ETL-certifiering för USA-marknaden.

Ekonomi - Balans och resultaträkning i sammandrag kvartal 2 och perioden 1 april – 30 juni 2018 i KKR

Resultaträkning i sammandrag kvartal 2, 2018	Q2 2018	Q2 2017
S:a Rörelseintäkter och lagerförändring, KKR	939	299
S:a Rörelsens kostnader inkl råvaror mm	- 2 312	-2 140
Rörelseresultat före avskrivningar	- 1 373	-1 841
Avskrivningar	- 48	-177
Rörelseresultat efter avskrivningar	- 1 421	-2 018
S:a Övriga rörelsekostnader	- 0	-0
Rörelseresultat före finansiella intäkter och kostnader	- 1 421	-2 018
S:a finansiella intäkter och kostnader	- 23	-47
Resultat efter finansiella kostnader och intäkter	- 1 444	-2 065

Balansräkning i sammandrag samt med nyckeltal per 20180630 , 2018, KKR

	Q2 2018	Q2 2017	Helår 2017
Anläggningstillgångar	629	608	707
Lager	6 913	4 094	6 520
Fordringar	1 410	372	348
Kassa bank	329	6 700	1 525
S:a tillgångar	9 281	11 774	9 100
Eget kapital	2 519	8 823	5 205
Krediter bank	1 866	1 974	1 877
Kortfristiga skulder	4 896	977	2 018
S:a Skulder och eget kapital	9 281	11 774	9 100
Soliditet	27%	75%	57%

Resultaträkning i sammandrag jan - jun,	2018	2017
S:a Rörelseintäkter och lagerförändring, KKR	1 614	635
S:a Rörelsens kostnader inkl råvaror mm	- 4 145	-3 681
Rörelseresultat före avskrivningar	-2 531	-3 046
Avskrivningar	-96	-354
Rörelseresultat efter avskrivningar	-2 627	-3 400
S:a Övriga rörelsekostnader	0	-1
Rörelseresultat före finansiella intäkter och kostnader	-2 627	-3 401
S:a finansiella intäkter och kostnader	-59	-92
Resultat efter finansiella kostnader och intäkter	-2 686	-3 492

Google Eatgood or Lightfry to find out more.
Eatgood Sweden AB / Källbäcksrydsgatan 6 / 507 42 Borås / Sweden
Phone +46 33 10 11 80 / www.eatgood.se / info@eatgood.se

EatGood™

<u>Ställning per 20180630 avseende:</u>

Likvida medel inklusive outnyttjad checkkredit	**443 000**
Antal utestående aktier	**7 504 921**
Resultat per aktie (jan – juni)	**-0,36 kr**

Kommande informationstillfällen

Publiceringsdatum för kommande ekonomisk information:

27 november 2018 Kvartalsrapport Q3 2018

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

Borås den 30 augusti 2018
EatGood Sweden AB

Henrik Önnermark, VD

Denna kvartals/delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.