

Sollentuna den 14 november 2006

Delårsrapport januari – september 2006 för Värmekyl Grossisten AB ("VKG")

Bilagor:

Resultaträkningar
Balansräkningar
Kassaflödesanalyser
Redogörelse för förändringar Eget Kapital
Nyckeltal

Fortsatt lönsam tillväxt för VKG

- **Värmekyl Grossisten, VKG, redovisar för perioden januari – september år 2006 en omsättning på 110 MSEK (f.å. 23 MSEK).**
- **Rörelseresultatet nådde för perioden januari – september 8,7 MSEK (f.å. 2,7 MSEK).**
- **För kvartal tre år 2006 uppgick omsättningen till 45,9 MSEK (f.å. 9,5 MSEK) med ett rörelseresultat om 4,6 MSEK (f.å. 0,8 MSEK).**
- **Verksamheten fortsätter att utvecklas bättre än plan. Samtliga verksamhetsområden är lönsamma, bruttomarginalerna är goda och VKG fortsätter, enligt vår uppfattning, att ta marknadsandelar inom samtliga verksamhetsområden.**
- **Tidigare lämnad prognos för år 2006 kommer att överträffas med god marginal. För verksamhetsåret 2007 förväntas en omsättning överstigande 400 MSEK exklusive tillkommande förvärv. Rörelseresultatet för år 2007 förväntas överstiga 40 MSEK.**

Händelser efter periodens utgång:

- Försäljningen har under oktober månad utvecklats enligt plan med en omsättning för månaden överstigande 23 MSEK.
- Agenturverksamheten för LGs nordiska luftvärmepump fortsätter utvecklas väl. Marknadens mottagande är mycket gott, installationsverksamheten fungerar enligt plan och reklamationsgraden är låg.
- Under oktober förvärvades 100 % av Mälärvärme AB, ett IVT Center med filialer i Eskilstuna och Strängnäs. Mälärvärme skall utgöra plattformen för VKGs expansion runt hela Mälaren och in i Värmland. Mälärvärme rekryterar såväl säljare som installatörer för att klara den stora efterfrågan i sitt område.

VD:s kommentarer:

Verksamheten

”Efter en lugn semester månad har försäljningen varit fortsatt god”, säger Hagge Rilegård, VD för VKG. ”VKG-gruppen fortsätter ta marknadsandelar inom samtliga verksamhetsområden; luft/luft värmepumpar till villakund, bergvärme till villakund, värmepumpar till kommersiella fastigheter, installation och service. Vi har, precis som under kvartal ett och två, överträffat våra prognoser och redovisar högre omsättning, bättre bruttomarginaler och högre rörelseresultat än vi tidigare räknat med.

Omkring halva omsättningen under året kommer från ursprungsverksamheten och den andra halvan från förvärvade verksamheter. Detta ger en organisk tillväxt hittills i år om 140 %. De förvärvade bolagen fortsätter utvecklas enligt plan. Långt gångna diskussioner förs om ytterligare förvärv och såväl den organiska som den strukturella tillväxten kan antagas utvecklas väl.

Drivkrafterna för lönsam tillväxt ser både på makro- och mikronivå fortsatt ut att under överblickbar tid vara starka och uthålliga.

Luftvärmesidan går fortsatt bra, inte minst efter den lyckade introduktionen av den nordiska luft/luft värmepump vi utvecklat tillsammans med LG Electronics. Marknadstillväxten är starkare än någon vågade prognostisera för bara ett halvår sedan och prispressen har avstannat.

Bergvärme till villakund fortsätter att gå bra. VKG är den dominerande aktören i Storstockholm. Förvärvet av Mälärvärme AB, IVT Centret i Eskilstuna och Strängnäs, utgör avstampet för VKGs expansion in över Mälardalen och Värmland.

Installation och service fungerar bra och vi satsar nu på att kraftigt bygga ut vår kapacitet inom servicesidan. Den nyligen startade avdelningen inom FMT - FMT Rör Söder - är en installations- och serviceresurs bland annat för Mälarsatsningen.

Antalet VKG Centers – vår rikstäckande kedja av återförsäljare – fortsätter öka, nu även inkluderande samtliga K-rauta varuhus runt om i landet. Till en del har kvartal tre ägnats åt att konsolidera den kraftiga uppbyggnaden under kvartal två.

Rekryteringar

Som ny chef för Affärsområde luftvärme har Johan Engqvist anställts. Johan har under hösten gjort ett mycket gott arbete i att införa en mer faktabaserad styrning av affärsområdet, vilket resulterat i högre avslutsfrekvens och bättre marginaler.

Rekryteringar har under kvartal tre och inledningen av kvartal fyra också genomförts inom Key Account sidan. Kvalificerade storkundssäljare bearbetar nu marknadskanaler, säljpartners och andra potentiella partners.

VÄRMEKYL GROSSISTEN

Även inom VKG Fastighetsvärme har rekrytering av kvalificerade säljare skett, vilket redan börjar ge utslag i offert- såväl som orderböcker. Korsförsäljningen till FMT Rørs register av kommersiella kunder fungerar väl.

En kraftfull rekrytering har skett till vår telemarketingverksamhet samt utesälj. Dessa säljkanaler fungerar mycket bra och blir inte minst ett verktyg för att utjämna säsongsvariationer.

Mälärvärme rekryterar såväl säljare som installatörer för att klara att hantera den stora efterfrågan runt Mälaren och in i Värmland.

På installations- och servicesidan har rekrytering skett av arbetsledning till FMT Rör Söder. Dessutom rekryteras installatörer och servicetekniker.

Förvärven

Förvärvet av installations- och serviceföretaget FMT Rör AB har fortsatt att utvecklas enligt plan. Verksamheten har vuxit med närmare 60 % jämfört med samma period förra året.

Mälärvärme expanderar som ovan nämnts kraftigt och rekryterar säljare och installatörer runt hela Mälaren.

Långt gångna diskussioner förs med ett antal parter inom återförsäljar- och installationssidan om ytterligare förvärv. Såväl den organiska som den strukturella tillväxten kan antagas utvecklas väl under resten av året och under nästa år.

Framtiden

Energipriserna har under de senaste åren ökat kraftigt, både i Sverige och i övriga västvärlden. Kostnaden för uppvärmning, eller kylning, tar en allt större del av såväl hushållens som företagets budgetar. Enbart marknaden för energisparprodukter är i Sverige värd cirka 9 mdr SEK per år, varav värmepumpar står för 6-7 mdr SEK.

Drivkrafterna för tillväxt ser både på makro- och mikronivå ut att vara starka och uthålliga. Inte minst utbytes- och servicemarknaderna kommer mycket starkt liksom värmepumpar för kommersiella fastigheter. Ytterligare stimulansmedel för energibesparing är att vänta från statsmakterna, inte minst som en följd av den allt tydligare debatten om klimatförändring och global uppvärmning.

Det är VKGs uppfattning att vi driver förändringen av marknadens struktur. Den nuvarande strukturen med många små nischade aktörer på återförsäljarsidan är på god väg att förändras dramatiskt. Kunder inom såväl villa- som företagssidan vill ha starka leverantörer som tar ansvar och finns kvar om tre, fem och tjugo år. Stordriftsfördelar gör att aktörer som klarar stora inköp, massiv marknadsföring och långsiktiga garanti/serviceåtaganden kommer att vara lönsammare än mindre aktörer.

Branschen är inne i en kraftfull och snabb konsolidering och VKG är ledande i den förändringsprocessen.

VÄRMEKYL GROSSISTEN

VKG s strategi är att vara den drivande aktören i branschens konsolidering. Jämför gärna med OnOff som med ett brett utbud, rimliga priser och god marknads närvaro har ersatt 70- och 80-talets branschstruktur med en radiohandlare i varje gathörn.

Vi är mitt uppe i en breddning av vårt produktutbud, dels för att bättre utnyttja vår kraftiga marknadsföring och nå fler kunder, dels för att öka försäljningsvolymen per kund. VKG är på god väg att bli en komplett energisparpartner åt sina kunder och VKG Centren marknadsför ett brett sortiment.

Vi har tagit flera steg mot att realisera vår strategi – att konsolidera den starkt fragmenterade värmepumpsbranschen i Sverige. I och med vår mycket goda organiska tillväxt och framgångsrika förvärv knyter vi ihop värdekedjan från inköp över marknadsföring och försäljning mot konsument och företagskunder, till installation och service. Stordriftsfördelarna är fortsatt tydliga och vi växer extremt snabbt under god lönsamhet.

Jag vill återigen tacka nuvarande kunder, aktieägare och anställda för förtroendet och samtidigt hälsa nytilkomna och framtida kunder, aktieägare och anställda välkomna.

Branschen är inne i en enorm förändringsprocess. Jag är stolt över vad vi på VKG åstadkommit hittills. Vår resa blir fortsatt spännande!”

Stockholm den 14 november 2006

Hagge Rilegård
VD, Värmekyl Grossisten AB (publ.)

En bokslutskommuniké lämnas den 22 februari år 2007.

VÄRMEKYL GROSSISTEN

Resultaträkningar	2006-07-01-- 2006-09-30	2005-07-01-- 2005-09-30	2006-01-01-- 2006-09-30	2005-01-01-- 2005-09-30
Omsättning	45 854 314	9 496 393	109 825 648	22 863 240
Rörelsens kostnader	-40 856 968	-8 669 442	-100 217 010	-20 097 432
Avskrivningar	-372 285	-16 726	-897 612	-81 049
Rörelseresultat	4 625 061	810 225	8 711 026	2 684 759
Finansnetto	-347 570	-92 281	-447 876	-360 843
Resultat efter finansiella poster	4 277 491	717 944	8 263 150	2 323 916
Skatt	-1 260 944	-201 024	-1 825 533	-1 022 402
Periodens resultat	3 016 547	516 920	6 437 617	1 301 514

Balansräkningar	2006-09-30	2005-09-30
Immateriella anläggningstillgångar	14 789 260	-
Materiella anläggningstillgångar	2 218 122	237 988
Finansiella anläggningstillgångar	-	45 317
Summa anläggningstillgångar	17 007 382	283 305

Varulager mm	10 519 731	9 699 579
Kortfristiga fordringar	40 886 034	4 630 176
Kassa och bank	6 905 271	894 322
Summa omsättningstillgångar	58 311 036	15 224 077
SUMMA TILLGÅNGAR	75 318 418	15 507 382

Eget kapital	36 643 011	2 736 052
Långfristiga skulder	5 926 000	7 357 648
Leverantörsskulder	18 842 058	2 169 519
Övriga skulder	13 907 349	3 244 163
Summa kortfristiga skulder	32 749 407	5 413 682
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	75 318 418	15 507 382

Kassaflödesanalyser	2006-07-01-- 2006-09-30	2005-07-01-- 2005-09-30	2006-01-01-- 2006-09-30	2005-01-01-- 2005-09-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 993 833	-1 220 291	-7 541 671	-4 689 354
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 346 281	0	-16 133 496	-32 240
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 890 500	1 232 293	30 521 233	3 728 695
Summa kassaflöde	-4 449 614	12 002	6 846 066	-992 899
Likvida medel vid periodens början	11 354 885	882 320	59 205	1 887 221
Likvida medel vid periodens slut	6 905 271	894 322	6 905 271	894 322

VÄRMEKYL GROSSISTEN

Förändring av eget kapital	2006-09-30	2005-09-30		
Ingående eget kapital	1 324 422	1 434 538		
Nyemission (med avdrag för emissionskostn.)	28 880 972	-		
Periodens resultat	6 437 617	1 301 514		
Utgående eget kapital	36 643 011	2 736 052		
Nyckeltal	2006-07-01-- 2006-09-30	2005-07-01-- 2005-09-30	2006-01-01-- 2006-09-30	2005-01-01-- 2005-09-30
Rörelsemarginal, %	10,1%	8,5%	7,9%	11,7%
Soliditet, %	48,7%	17,6%	-	-
Likvida medel, kronor	6 905 271	894 322	-	-
Nettoreultat per aktie, kronor före utspädning	0,20	516,92	0,43	1 301,51
Nettoreultat per aktie, kronor efter utspädning	0,19	516,92	0,40	1 301,51
Antal aktier före utspädning	14 812 500	1 000	14 812 500	1 000
Antal aktier efter utspädning	16 062 500	1 000	16 062 500	1 000

För ytterligare information kontakta:

Hagge Rilegård, VD Värmekyl Grossisten AB (publ.) Tel: +46 (0)8-446 32 10 eller (0)70-554 00 01
Tomas Thorsbrink, Ekonomidirektör Värmekyl Grossisten AB (publ.) Tel +46 (0)8-446 32 10 eller (0)76-826 66 15

Värmekyl Grossisten Scandinavia AB (publ) är ett svenskt företag verksamt inom försäljning, installation och service av värme- och kylprodukter. Bolaget har ett omfattande produktsortiment och marknadsför produkter från en rad olika leverantörer och tillverkare. VKG grundades 2003. Med rikstäckande marknadsföring och ett nätverk av egna återförsäljare och produktionsbolag, samt en kedja anslutna VKG Centers och säljpartners, är VKG en helhetsleverantör av värme- och kylprodukter för inomhusklimat till såväl konsument- som företagskunder. VKGs aktie är ansluten till First North (f.d. Nya Marknaden) sedan den 1 mars 2006. Mer information finner du på www.vkg.se