

## Delårsrapport januari–mars år 2006 för Värmekyl Grossisten AB ("VKG").

Delårsrapporten tidigare distribuerad den 4 maj 2006, här kompletterad med nedan beskrivna bilagor.

### Bilagor:

Resultaträkningar  
Balansräkningar  
Kassaflödesanalyser  
Redogörelse för förändringar Eget Kapital  
Nyckeltal

- Värmekyl Grossisten, VKG, överträffade under perioden januari-mars 2006 budgeterad omsättning med 17 % och redovisar 16,4 MSEK i omsättning (f.å. 6,3 MSEK). Det budgeterade rörelseresultatet överträffades med 39 % och nådde 1,9 MSEK (f.å. 0,5 MSEK)
- Den tidigare i noteringsprospektet avgivna omsättningsprognosen för helåret 2006, uppgående till 78 MSEK, revideras nu upp till "överstigande 120 MSEK". Resultatprognosen om 8 MSEK revideras upp till "minst 12 MSEK".

### Händelser efter periodens utgång:

- VKG satsar stort på den kraftigt växande marknaden för utbyte av frånluftspumpar. Ett led i detta var förvärvet av Stockholmsföretaget ICOM. ICOM bidrar även med ökad bergvärmeförsäljning och installationskapacitet mot villakunder.
- Ett Memorandum of Understanding har ingåtts avseende förvärv av entreprenad-, installations- och serviceföretaget FMT Rör i Sollentuna. FMT omsatte år 2005 ca 45 MSEK med god lönsamhet. FMT har omkring 35 anställda och dess uppdragsgivare är företag inom bland annat fastighets-, bygg- och värmepumpsbranscherna. Förvärvet av FMT beräknas vara genomfört innan maj månads utgång. Syftet är bland annat att utöka VKG-gruppens egen installations- och servicekapacitet, inte minst mot kommersiella fastigheter. FMT har fulla orderböcker de närmaste 6 månaderna varför rekryteringsbehov föreligger.

VD:s kommentar:

### Verksamheten

"Vi har några hektiska månader bakom oss", säger Hagge Rilegård, vd för VKG. "Perioden januari – mars är traditionellt en lugn tid och vi ser att många konkurrenter har problem. VKG-gruppen har dock haft god försäljning och så vitt vi kan bedöma tagit marknadsandelar inom samtliga verksamhetsområden; luft/luft värmepumpar till villakund, bergvärme till villakund, grossistverksamhet samt värmepumpar till kommersiella fastigheter. Vi har överträffat våra prognoser och redovisar högre omsättning, bättre bruttomarginaler och högre rörelseresultat än vi tidigare räknat med.

# VÄRMEKYL GROSSISTEN

På luft/luft sidan har VKG tagit andelar i en lugn marknad. Kvartal ett är ingen högsäsong för denna typ av produkter men vi har överträffat våra interna mål.

Bergvärme till villakund har gått och fortsätter gå mycket bra. Väl fungerande marknadsföring kombinerat med goda rekryteringar och förvärv har gjort att VKG tagit rejäla marknadsandelar i Storstockholm och Mälardalen. Vi har under perioden stärkt upp vår kapacitet inom installation och service och ser fram emot ett mycket bra år inom detta affärsområde.

Den rena grossistverksamheten har ingen egentlig säsongsvariation. I kraft av våra goda inköpspriser förser vi ett antal branschkollegor med maskiner och utrustning med hyggliga marginaler. Dessa volymer ger oss än bättre inköpspriser och så vidare i en god cirkel.

Satsningen på kommersiella fastigheter har som tidigare meddelats fått en bra start med en mycket god offertstock och växande orderbok. Offertstocken har hitintills inte genererat någon överväldigande orderbok då säljcykeln för denna kundkategori är längre än på villakundsidan. Distributionsrätten i Sverige och Finland för Alpha-Inno Tecs värmepumpar, ett antal nyrekryteringar på säljsidan och förstärkt installations- och servicekapacitet i och med det stundande förvärvet av FMT Rör gör att vi ser resten av året an med mycket god tillförsikt. Det finns bara i Stockholmsområdet knappt 20 000 kommersiella fastigheter i vår primära målgrupp och marknadspenetrationen ligger under 5 %. Då kalkylen för en fastighetsägare, mätt i pay-off tid, ofta till och med ser bättre ut än för en villakund kan antas att penetrationsgraden kommer bli betydande.

Antalet VKG Centers – vår kedja av egna och franchisebaserade återförsäljare – har ökat från tidigare 7 till 10 stycken. Av de nytillkomna ligger två i Storstockholm och ett i Norrköping. Vi har god tillströmning av intresseanmälningar. Jag är inte helt nöjd med tillväxttakten under kvartalet, men efter nyligen genomförd personalförstärkning beräknas takten i nyrekrytering av VKG Centers öka högst väsentligt under perioden april – juni.

Som ovan nämnts satsar VKG nu på den fullkomligt exploderande marknaden för utbyte av frånluftspumpar. Det finns hundratusentals frånluftspumpar, installerade under 80-talet och början av 90-talet, som behöver ersättas. Många av de äldre frånluftspumparna fungerar inte längre som tänkt utan drivs som rena elpannor, vilket ökar innehavarnas uppvärmningskostnad i stället för att sänka densamma. Förvärvet av Stockholmsföretaget ICOM var ett startskott för denna satsning.

VKG har startat ett Call Center i Stockholm som ett komplement till befintlig marknadsföring. Call Center personalen bokar rikstäckande besök till VKGs egna säljare inom alla kategorier av värmepumpar och avslutsfrekvensen är mycket tillfredsställande

Vi studerar för närvarande också aktivt den finska marknaden. Sannolikheten är god att vi under året etablerar oss i Finland med egna VKG Centers och/eller genom förvärv.

Förvärven

Vi har under perioden genomfört två företagsförvärv och kommer under maj månad slutföra förvärvet av ett tredje företag, FMT Rör enligt vad som ovan nämns. I samband med detta intensifierar vi våra ansträngningar att bygga en förstklassig serviceorganisation, med ett brett spektrum av uppdragsgivare

# VÄRMEKYL GROSSISTEN

inom såväl bergvärme som frånluft och luft/luft. Service är, rätt skött, det mest lönsamma segmentet av värdekedjan och VKG har, inte minst i och med förvärvet av FMT Rör, alla förutsättningar att bli en av de ledande på marknaden.

## Marknaden

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 företagens budgetar. Enbart marknaden för energisparprodukter är i Sverige värd cirka 7 mdr SEK per år, varav värmepumpar står för cirka 5 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.

Det är VKGs uppfattning att marknadens nuvarande struktur, med många små nischade aktörer på återförsäljarsidan kommer 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. Min övertygelse är att branschen står inför en kraftfull och snabb konsolidering.

## Vår strategi

VKGs strategi är att vara den drivande aktören i denna konsolidering. Jämför gärna med vad Assa-Abloy gjorde i den starkt fragmenterade låsbranschen, med en låsmed i varje by eller stadsdel. Eller jämför med OnOff som med ett brett utbud, rimliga priser och god marknadsnärvaro har ersatt 70-talets struktur med en radiohandlare i varje gathörn.

Vi har tagit flera steg mot att realisera vår strategi – att konsolidera den starkt fragmenterade värmepumpsbranschen i Sverige. I och med vår goda organiska tillväxt och selektiva förvärv knyter vi ihop värdekedjan från inköp över marknadsföring och försäljning mot konsument och företagskunder, till installation och service. Stordriftsfördelarna är tydliga och vi tjänar i motsats till många konkurrenter bra med pengar.

## Höjda prognoser

Det finns idag anledning att väsentligt höja de prognoser vi gav i noteringsprospektet avseende såväl omsättning som resultat. Vi siktar på en omsättning för helåret 2006 överstigande 120 MSEK med ett rörelseresultat om minst 12 MSEK.

Jag vill passa på att tacka nuvarande kunder och aktieägare för förtroendet och samtidigt hälsa nytillkomna och framtida kunder och aktieägare välkomna på en spännande resa. Branschen står inför stora förändringar och möjligheterna för rätt aktör är enorma. Jag är stolt över vad vi åstadkommit hittills. Och vi har bara börjat!”

Stockholm den 4 maj 2006  
Hagge Rilegård

Nästa delårsrapport lämnas den 31 augusti 2006  
Bilagor, se nedan.

# VÄRMEKYL GROSSISTEN

## Bilagor:

Resultaträkningar  
Balansräkningar  
Kassaflödesanalyser  
Redogörelse för förändringar Eget Kapital  
Nyckeltal

Bolagets revisor har ej genomfört en granskning av nedanstående räkenskaper och nyckeltal.

	2006-01-01-- 2006-03-31	2005-01-01-- 2005-03-31
<b>Resultaträkningar</b>		
Omsättning	16 368 505	6 278 554
Rörelsens kostnader	-14 419 716	-5 743 779
Avskrivningar	-19 630	-4 425
Rörelseresultat	1 929 159	530 350
Finansnetto	-43 325	-204 391
Resultat efter finansiella poster	1 885 834	325 959
Skatt	-528 033	-380 324
Periodens resultat	1 357 801	-54 365
<b>Balansräkningar</b>	<b>2006-03-31</b>	<b>2005-03-31</b>
Materiella anläggningstillgångar	376 398	230 122
Finansiella anläggningstillgångar	95 518	51 362
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>471 916</b>	<b>281 484</b>
Varulager mm	9 518 697	8 210 740
Kortfristiga fordringar	19 035 939	1 305 973
Kassa och bank	3 923 369	339 044
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>32 478 005</b>	<b>9 855 757</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>32 949 921</b>	<b>10 137 241</b>
Eget kapital	17 675 828	1 380 152
Långfristiga skulder	758 000	6 949 355
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>18 433 828</b>	<b>8 329 507</b>
Leverantörsskulder	11 381 759	882 245
Övriga skulder	3 134 334	925 489
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>14 516 093</b>	<b>1 807 734</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>32 949 921</b>	<b>10 137 241</b>

# VÄRMEKYL GROSSISTEN

<b>Kassaflödesanalyser</b>	<b>2006-01-01-- 2006-03-31</b>	<b>2005-01-01-- 2005-03-31</b>
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 982 906	-4 865 555
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 847 070	3 317 379
Summa kassaflöde	<b>3 864 164</b>	<b>-1 548 176</b>
Likvida medel vid periodens början	59 205	1 887 220
Likvida medel vid periodens slut	3 923 369	339 044

  

<b>Förändring av eget kapital</b>	<b>2006-03-31</b>	<b>2005-03-31</b>
Ingående eget kapital	1 993 219	1 434 517
Nyemission (med avdrag för emissionskostn.)	14 324 808	
Periodens resultat	1 357 801	-54 365
Utgående eget kapital	17 675 828	1 380 152

  

<b>Nyckeltal</b>	<b>2006-03-31</b>	<b>2005-03-31</b>
Rörelsemarginal, %	11,8	8,4
Soliditet, %	53,6	13,6
Likvida medel, kronor	3 923 369	339 044
Nettoresultat per aktie, kronor	0,094	-54,365
Antal aktier	14 462 500	1 000

## **För ytterligare information kontakta:**

Hage Rilegård, vd Värmekyl Grossisten AB (publ.) Tel: +46 (0)8-446 32 10 eller (0)70-554 00 01