

Sollentuna den 30 augusti 2006

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

Bilagor:

Resultaträkningar
Balansräkningar
Kassaflödesanalyser
Redogörelse för förändringar Eget Kapital
Nyckeltal

- **Värmekyl Grossisten, VKG, redovisar för perioden januari – juni år 2006 en omsättning på 64 MSEK (f.å. 13,4 MSEK).**
- **Rörelseresultatet nådde 4,1 MSEK (f.å. 1,9 MSEK). Resultatet efter skatt uppgick till 3,4 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 om en omsättning för kalenderåret 2006 överstigande 120 MSEK och ett rörelseresultat om minst 12 MSEK kvarstår.**

Händelser efter periodens utgång:

- Försäljningsutvecklingen har varit god under sensommaren och inledningen på hösten. Andra halvåret är traditionellt den starkare delen av året med väl över hälften av årets omsättning och två tredjedelar av rörelseresultatet. Även med hänsyn tagen till denna säsongvariation har hösten inletts väl i nivå med bolagets förväntningar.
- Ett antal nyckelrekryteringar har förstärkt koncernens ledning. VKG har bland annat rekryterat mycket kompetenta medarbetare som VD för VKG Fastighetsvärme AB, affärsområdeschef för Luft/Luft sidan, verksamhetsansvarig för VKGs Call Center samt CFO på koncernnivå.
- Den organiska tillväxten uppgick till mycket goda 94% och de förvärvade bolagen utvecklades bättre än förväntat. Långt gångna diskussioner förs om ytterligare förvärv. Såväl den organiska som den strukturella tillväxten kan antagas utvecklas väl.
- Drivkrafterna för lönsam tillväxt ser både på makro- och mikronivå ut att under överblickbar tid vara starka och uthålliga.

VD:s kommentarer:

Verksamheten

”Efter en lugn start på året har försäljningen det senaste kvartalet skjutit ordentlig fart”, säger Hagge Rilegård, vd för VKG. ”VKG-gruppen har tagit marknadsandelar inom samtliga verksamhetsområden; luft/luft värmepumpar till villakund, bergvärme till villakund, värmepumpar till kommersiella fastigheter samt installation och service. Vi har, precis som förra kvartalet, överträffat våra prognoser och redovisar högre omsättning, bättre bruttomarginaler och högre rörelseresultat än vi tidigare räknat med. Priserna ut mot kund är konstanta samtidigt som inköpspriserna förbättras i takt med ökade volymer.

Luft/luft sidan går fantastiskt bra och hösten ser ljus ut. Exempelvis har flera hundra pumpar redan sålts före första leverans av den nordiska luft/luft värmepump vi utvecklat tillsammans med LG Electronics.

Bergvärme till villakund fortsätter att gå mycket bra. Väl fungerande marknadsföring och kvalificerade säljare har gjort att VKG fortsätter att med goda marginaler ta marknadsandelar i Storstockholm och Mälardalen. Installation och service fungerar bra och vi satsar nu på att kraftigt bygga ut vår kapacitet inom servicesidan.

Antalet VKG Centers – vår rikstäckande kedja av återförsäljare – har ökat från tidigare 10 till 27 stycken, inkluderande de K-rauta varuhus runt om i landet där vi hunnit få igång verksamhet.

K-rauta träder inför hösten fram som en mycket viktig partner på återförsäljarsidan. Detta dels i och med VKGs permanenta utställningar i samtliga K-rautas varuhus, dels i och med att K-rauta kommer att marknadsföra och sälja den av VKG och LG tillsammans utvecklade nordiska luft/luft värmepumpen. Tillsammans med VKG avser LG att även inom luftpumpar etablera sig som marknadsledare i Norden.

Såväl årstidsvariationer som befintlig produktmix gör att vi ser fram emot stigande bruttomarginaler under hösten.

Rekryteringar

Jag är stolt över de rekryteringar vi genomfört under vår och sommar. Inte minst glädjande är förstärkningen inom ekonomi- och finanssidan med Tomas Thorsbrink, tidigare ekonomichef på Ragn-Sells och dessförinnan revisor på PricewaterhouseCoopers. Under sin tid på Ragn-Sells arbetade Tomas mycket med förvärv och konsolidering i en bransch som på många sätt liknar dagens värmepumpsbransch. Tomas blir koncernens CFO och ingår i VKGs ledningsgrupp.

Ledningen har vidare förstärkts med en nyckelrekrytering inom affärsområde kommersiella fastigheter. Vi hälsar Peter Andersson, tidigare vice VD och ansvarig för Sverige och Finland inom Viessmann, välkommen dels som VD för VKG Fastighetsvärme och dels som medlem i ledningsgruppen. Peter har tidigare med stor framgång lanserat Viessmanns värmepumpar till fastighetsägare. Detta faktum tillsammans med befintlig offertstock, låg penetration på marknaden och dagens orderingång gör att vi har mycket stora förhoppningar på detta affärsområde.

VÄRMEKYL GROSSISTEN

Förvärven

Förvärvet av installations- och serviceföretaget FMT Rör AB har utvecklats bättre än plan. Verksamheten har vuxit med närmare 50% jämfört med samma period förra året, med kraftigt förbättrade marginaler. FMT konsolideras från den 1 januari 2006. Omsättningen är relativt jämnt fördelad över de båda kvartalen, medan så gott som hela lönsamheten ligger på kvartal två.

Vi delar nu än tydligare upp VKGs verksamhet i en marknad/försäljningsdel och en produktionsdel, där all produktion kommer att sortera under FMT.

VKG har valt att utnyttja en vetoklausul i avtalet med ICOM och inte fullfölja förvärvet. Det omsättningsmässiga såväl som resultatmässiga bortfallet av detta vägval är marginellt.

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

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.

Det är VKGs uppfattning att marknadens nuvarande struktur, 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.

Min övertygelse är att branschen står inför en kraftfull och snabb konsolidering och vi är ledande i den förändringsprocessen.

VKG s strategi är att vara den drivande aktören i branschens konsolidering. Jämför gärna med vad Assa-Abloy gjorde i den starkt fragmenterade låsbranschen, där det tidigare fanns en låsmed i varje by eller stadsdel. Eller jämför med OnOff som med ett brett utbud, rimliga priser och god marknadsnärvaro har ersatt 70- och 80-talets branschstruktur med en radiohandlare i varje gathörn.

Vi kommer också successivt bredda vårt produktutbud, dels för att bättre utnyttja vår kraftiga marknadsföring och nå fler kunder, dels för att öka försäljningsvolymen per kund. VKG ska bli en komplett energisparpartner åt sina kunder och VKG Centren ska föra ett brett sortiment.

VÄRMEKYL GROSSISTEN

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 tydliga och vi tjänar i motsats till många konkurrenter bra med pengar.

Jag vill återigen passa på att tacka nuvarande kunder och aktieägare för förtroendet och samtidigt hälsa nyttillkomna och framtida kunder och aktieägare välkomna på en spännande resa.

Branschen står inför stora förändringar och möjligheterna för oss är enorma. Jag är stolt över vad vi åstadkommit hittills. Vår resa har bara börjat!”

Redovisnings- och värderingsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och bokföringsnämndens allmänna råd.

Stockholm den 30 augusti 2006

Hagge Rilegård
Vd, Värmekyl Grossisten AB (publ.)

Revisors rapport

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av bifogade delårsrapport. Det är företagsledningen som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med Standard för översiktlig granskning SÖG 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagens valda revisor* som är utgiven av FAR. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder.

VÄRMEKYL GROSSISTEN

En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt Revisionsstandard i Sverige RS och god revisionsred i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundad på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att den bifogade delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Täby den 31 augusti 2006

Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Magnus Thorling
Auktoriserad revisor

Nästa delårsrapport lämnas den 15 november 2006

Bilagor, se nedan.
Bilagor:

Resultaträkningar
Balansräkningar
Kassaflödesanalyser
Redogörelse för förändringar Eget Kapital
Nyckeltal

VÄRMEKYL GROSSISTEN

Resultaträkningar	2006-04-01- -2006-06-30	2005-04-01- -2005-06-30	2006-01-01- -2006-06-30	2005-01-01- -2005-06-30
Omsättning	47 602 829	7 088 293	63 971 334	13 366 847
Rörelsens kostnader	-44 940 326	-5 684 211	-59 360 042	-11 427 990
Avskrivningar	-505 697	-59 898	-525 327	-64 323
Rörelseresultat	2 156 806	1 344 184	4 085 965	1 874 534
Finansnetto	-56 981	-64 171	-100 306	-268 562
Resultat efter finansiella poster	2 099 825	1 280 013	3 985 659	1 605 972
Skatt	-36 556	-441 054	-564 589	-821 378
Periodens resultat	2 063 269	838 959	3 421 070	784 594

Balansräkningar	2006-06-30	2005-06-30
Immateriella anläggningstillgångar	12 610 542	-
Materiella anläggningstillgångar	1 479 556	254 713
Finansiella anläggningstillgångar	-	48 340
Summa anläggningstillgångar	14 090 098	303 053
Varulager mm	9 411 280	7 643 638
Kortfristiga fordringar	23 708 770	3 788 937
Kassa och bank	11 354 885	882 320
Summa omsättningstillgångar	44 474 935	12 314 895
SUMMA TILLGÅNGAR	58 565 033	12 617 948
Eget kapital	31 263 963	2 219 132
Långfristiga skulder	6 398 000	6 128 378
Leverantörsskulder	10 480 245	2 483 734
Övriga skulder	10 422 825	1 786 704
Summa kortfristiga skulder	20 903 070	4 270 438
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	58 565 033	12 617 948

Kassaflödesanalyser	2006-04-01- -2006-06-30	2005-04-01- -2005-06-30	2006-01-01- -2006-06-30	2005-01-01- -2005-06-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 435 068	-442 577	-4 547 838	-3 469 063
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-12 787 215	-32 240	-12 787 215	-32 240
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	18 783 663	1 018 093	28 630 733	2 496 402
Summa kassaflöde	7 431 516	543 276	11 295 680	-1 004 901
Likvida medel vid periodens början	3 923 369	339 044	59 205	1 887 221
Likvida medel vid periodens slut	11 354 885	882 320	11 354 885	882 320

VÄRMEKYL GROSSISTEN

Förändring av eget kapital	2006-06-30	2005-06-30
Ingående eget kapital	1 324 422	1 434 538
Nyemission (med avdrag för emissionskostn.)	26 518 471	-
Periodens resultat	3 421 070	784 594
Utgående eget kapital	31 263 963	2 219 132

Nyckeltal	2006-04-01- -2006-06-30	2005-04-01- -2005-06-30	2006-01-01- -2006-06-30	2005-01-01- -2005-06-30
Rörelsemarginal, %	4,5%	19,0%	6,4%	14,0%
Soliditet, %	53,4%	17,6%		
Likvida medel, kronor	11 354 885	882 320		
Nettoresultat per aktie, kronor	0,14	838,96	0,23	784,59
Antal aktier	14 812 500	1 000	14 812 500	1 000

Definitioner

Rörelsemarginal: Rörelseresultatet i förhållande till omsättning

Soliditet: Eget kapital i förhållande till balansomslutning

För ytterligare information kontakta:

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

Värmekyl Grossisten Scandinavia AB (publ) är ett svenskt företag verksamt inom försäljning och installation 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, 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 1 mars, 2006. Mer information finner du på www.vkg.se