

Årsredovisning  
**2009**



”2009 var ett viktigt år för Trygga Hem. Vi lyckades värva fler kunder, tog marknadsandelar och stärkte varumärket trots hårda ekonomiska tider i Sverige och globalt. Framför allt berodde det på att hemsäkerhet inte är något som det skärs ned på i dåliga tider”

Läs Jonas Hallbergs VD-ord på sidan 4.

# Innehållsförteckning

ÅRET I KORTHET	1
TRYGGA HEM PÅ 45 SEKUNDER	2
VD HAR ORDET	4
MARKNADSCHEFENS KOMMENTAR	5
MILSTOLPAR	6
TRYGGA HEM I KORTHET	8
AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH VISION	9
RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS	14
MARKNAD	16
ORGANISATION OCH MEDARBETARE	17
BOLAGSSTYRNING	18
STYRELSE, REVISORER OCH LEDNING	20
TRYGGA HEM AKTIEN	22
5-ÅRSÖVERSIKT	23
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	24
RESULTATRÄKNING	25
FÖRÄNDRING AV EGET KAPTIAL	25
BALANSRÄKNING	26
KASSAFLÖDESANALYS	27
REDOVISNINGSPRINCIPER	28
NOTER	29
FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION	31
REVISIONSBERÄTTELSE	32
DEFINITIONER	33
ADRESSER	33

# Året i korthet

Trygga Hem stärker finansieringen genom expansionslån från ALMI företagspartner om 5 MSEK samt utökar kreditramarna till totalt 19 MSEK för året.

En aktiespridning genomförs i syfte att öka antalet aktieägare och skapa en större handel i aktien. Spridningsemissionen blir övertecknad till kursen 8,75 SEK/aktie.

Enligt en undersökning från Demoskop anger 13% av villaägare att de kommer att skaffa larm inom den närmaste 5 års perioden. Det motsvarar en fördubbling av marknaden.

En riktad nyemission genomförs i syfte att stärka kapitalbasen och möjliggöra en fortsatt tillväxt av nya abonnemangskunder. Teckningskursen bestämdes till 11 SEK/aktie och bolaget tillfördes 17,1 MSEK.

I en undersökning bland villaägare från Demoskop visar det sig att Trygga Hem har de nöjdaste larmkunderna i Sverige. Demoskop har intervjuat totalt 1507 larmkunder.

# 59%

Nettotillväxt 2009

# 56%

Omsättning 2009

# 4 623

Nya kunder 2009

# Trygga Hem på 45 sekunder



Trygga Hem bildades utifrån grundtanken att det borde vara enklare och billigare att skaffa larm. Tio år senare kan vi konstatera att vi har kommit en lång bit på väg. Fler och fler inser det kloka i att skapa en trygg hemmiljö. Ändå har vi bara skrapat på ytan, nio av tio villor i Sverige saknar fortfarande ett anslutet larm. Och det tänker vi rätta till.

## VÅR IDÉ

Kvalitetslarm som alla har råd med. Larm ska inte vara en lyxprodukt utan en självklarhet.

## VÅR AFFÄRSIDÉ

Trygga Hem skall genom samarbete med starka försäljningspartners erbjuda ett brett utbud av hemsäkerhetsprodukter och tjänster av hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser.

## VI ERBJUDER

### FULLSERVICE: LARM KOPPLAT TILL LARMCENTRAL

Komplett trygghets- och servicepaket där allt ingår: Fri installation, självriskeliminering, livstidsgaranti och fria väktarutryckningar. Larmet är kopplat till SOS Alarm.

### SJÄLVSERVICE: LARM TILL EGNA TELEFONNUMMER

Trygga Hems trådlösa larmsystem ger högsta möjliga säkerhet i bostäder och kontor.

### SÄKERHETSPRODUKTER

Prisvärda kvalitetsprodukter för de flesta behov inom hemsäkerhet som brandskydd, lås, säkerhetsskåp och personskydd för bostäder och till mindre företag.

## VÅR STYRKA

Kunniga och dedikerade medarbetare. Väletablerade samarbetspartners. Marknadens starkaste erbjudande.

## VÅR FRAMTID

Trygga Hem skall bli den ledande leverantören av hemsäkerhetsprodukter och tjänster i Skandinavien.

**"Vi är lite som Volvo var förr. Rejåla och säkra och med ett pris som är överkomligt för de flesta".**

Jonas Gudmunds,  
Marknadschef Trygga Hem

Sveriges nöjdaste larmkunder

59 % tillväxt nya kunder jämfört med 2008

Rekommenderade av Villaägarnas Riksförbund för 8:e året i rad



# Vi fortsätter bygga varumärket Trygga Hem

Trygga Hem har ett mycket gott utgångsläge inför framtiden. Vi ökade nettoomsättningen med 56 procent under 2009 och fortsätter därmed att vara det företag inom branschen med starkast tillväxt. Det senaste årets goda resultat är ett kvitto på att vi har en robust verksamhet som inte påverkas nämnvärt av en vikande konjunktur. Nu vänder vi på bladet och fokuserar på år 2010, ett år som jag ser fram emot med förväntan. Min övertygelse är att framför allt vårt arbete med att bygga varumärket under 2009 har bäddat för en mycket lovande utveckling.



## TRYGGHET VIKTIGT I OSÄKRA TIDER

2009 var ett viktigt år för Trygga Hem. Vi lyckades värva fler kunder, tog marknadsandelar och stärkte varumärket trots hårda ekonomiska tider både i Sverige och globalt. Orsaken till den goda utvecklingen var dels att lägre annons- och reklampriser innebar att vi kunde öka vår marknadsföring, men framför allt eftersom skydd av nära och kära inte är något som det skärs ned på i dåliga tider. Om världen blir mer osäker på utsidan ökar behovet av säkerhet på insidan. Den goda utvecklingen visade även att vi har en stark affärsmodell och nu när konsumtionen tar fart under 2010 hoppas vi på en utdelning av den ökade exponeringen av varumärket i media under 2009.

## UTVECKLAT SAMARBETE MED PARTNERS

2009 var även ett år när vi utvecklade samarbetet med våra samarbetspartners. Ett bra exempel är Villaägarnas Riksförbund. Genom att exponeras tillsammans med dem på mässor och seminarier samt deras hemsida når vi ut till en stor kundgrupp. Som medspelare kan vi dessutom tillsammans ta fram bra erbjudanden där våra respektive expertkompetenser kombineras. Under 2010 kommer vi att fortsätta att utveckla samarbetet med våra partners och vi har många intressanta projekt på gång.

## BÄST I KLASSEN PÅ EN VÄXANDE MARKNAD

Vi är verksamma i en bransch som växer. I dag har en av tio bostadsägare ett hemlarm kopplat till en larmcentral. Det betyder att nio av tio fortfarande saknar det vi säljer. Förutom det faktum att vi är verksamma i en växande bransch är vi även bäst i klassen. Trygga Hem har lägst andel kundavgångar inom sektorn, störst tillväxt och har uppvisat ökande omsättning och god lönsamhet under flera år i rad. Samtidigt är vi medvetna om att vi behöver arbeta hårt och målmedvetet för att kunna fortsätta den positiva utvecklingen.

## KUNDERNA KOMMER TILL OSS

Vi låter kunderna komma till oss när de har ett behov – inte tvärtom. Det innebär att vi kan lägga resurser på annat än en kostsam säljkår och därigenom erbjuda samma kvalitet till ett lägre pris. Våra kunder läser på och skaffar sig en uppfattning innan de kontaktar oss. Det ger en effektivare säljprocess och kundernas ökade engagemang förbättrar kundrelationen. Här ser vi en tydlig koppling till våra låga kundavgångssiffror. Vi ser nu att hela marknaden går mer och mer mot distansförsäljning. En parallell kan dras till dörrknackande dammsugarförsäljare som numera är en sällsynt företeelse. Genom att vi redan nu bedriver vår försäljning av hemlarm på distans står vi väl rustade inför den kommande omställningen.

## NYA TIDER, NYA FÖRUTSÄTTNINGAR

Självklart står även Trygga Hem inför utmaningar. Vi måste fortsätta bygga upp kännedomen om och laddningen i vårt varumärke. Under 2009 skedde det framgångsrikt genom vår utökade aktivitet i medier, i år fortsätter vi på det spåret samtidigt som vi sjösätter en mer fokuserad satsning på att bygga varumärket. Med god tillväxt i ryggen, en växande marknad och Sveriges mest nöjda larmkunder har vi goda förutsättningar för en bra fortsättning. Inte minst då vi har bevis på att vår affärsmodell fungerar. Trygga Hem firar tio år under 2010 och vi kan inte vara mer nöjda med den tid som har varit där vi började från noll och slog oss in på en etablerad marknad. Nu ser vi fram emot ett nytt decennium med ökad tillväxt och lönsamhet.

Jonas Hallberg, VD Trygga Hem

# Steget före i en bransch i förändring

## Hur kommer marknaden för hemlarm se ut om fem år?

Om fem år kommer marknaden att ha mognat väsentligt. En nyinflyttad familj år 2015 säger inte bara "vilket elbolag ska vi välja" utan även "vilket hemlarm ska vi välja". Samtidigt kommer försäljningen på nätet att ha ökat markant.



### VARFÖR INSTALLERAS DET FLER OCH FLER HEMLARM?

Det finns två huvudsakliga anledningar: Svenskarna är väldigt måna om säkerhet när vi väl har kommit igång och kunderna blir mer insatta och inser hur prisvärda hemlarm är. Att nära en procent av villaägarna i exempelvis Stockholms län fick påhälsning under 2009 påverkar givetvis också då det tydliggör för både kunder och försäkringsbolag att hemlarm lönar sig i längden. Ett centralanslutet hemlarm minskar risken för inbrott samt ger en lägre försäkringspremie.

### HUR HAR TRYGGA HEM LYCKATS ÖKA FÖRSÄLJNINGEN OCH KUNDTILLSTRÖMNINGEN TROTS KONJUNKTURNEDGÅNGEN?

Skydd av nära och kära kommer på första plats i fördelningen av hushållskassan. Vissa saker kapas i dåliga tider, men inte hemsäkerheten. Vi har även gjort prisvärda mediainvesteringar. Dessutom har vi ett förhållningssätt till kunderna som gör dem bekväma. Vi pratar väldigt lite teknik och fokuserar istället på trygghetsbehovet.

### VAD HAR TRYGGA HEM SOM KONKURRENTERNA SAKNAR?

Vi har framför allt ett säljkoncept som innebär att kunden tar första steget och kontaktar oss. Därmed behövs det inte en stor och dyr säljkår och resurserna kan läggas på kundnytta. Vi tror för övrigt att kunden själv är klok nog att veta när det är dags att kontakta ett larmbolag. Säljkonceptet är en av anledningarna till att vi har de mest nöjda kunderna och samtidigt kan erbjuda produkter och tjänster till ett konkurrenskraftigt pris med en hög servicenivå.

### VAD ÄR DEN STÖRSTA STYRKAN MED TRYGGA HEMS VARUMÄRKE?

Trygga Hems varumärke ska sälja en känsla. Att känna sig trygg i sin bostad är ett grundläggande behov som vi kan hjälpa till att uppfylla. Vi är lite som Volvo var förr. Rejåla och säkra och med ett pris som är överkomligt för de flesta.

### VAD ÄR UTMANINGARNA INFÖR FRAMTIDEN?

Lågkonjunkturen har varit gynnsam för oss då exponeringen i media har kostat mindre. Framöver kommer det att bli dyrare att nå ut till lika många. Samtidigt har den ökade exponeringen av varumärket skapat en hävstångseffekt inför ett 2010 där konjunkturen kommer att skjuta fart igen. Det kommer definitivt att gynna oss.

Jonas Gudmunds, marknadschef Trygga Hem

# Milstolpar

## 2000–2009



### 2000

#### AUGUSTI

Idén till Trygga Hem föds vid en diskussion om trender i samhället. Grundarna diskuterar skillnaden mellan den amerikanska marknaden och den svenska. JG, som bott i USA i drygt fem år reflekterar över att i USA säljs larm ungefär som en pensionsförsäkring. I Sverige vid denna tidpunkt användes mycket "skrämselpropaganda" vid försäljningen. Framfusiga direktförsäljare knacker på i stugorna för att skrämja upp familjerna att skaffa larm. Grundarna resonerade att i framtiden kommer larm att säljas mer som en försäkring där kunden tar kontakt med leverantören i stället för tvärt om.

Tanken att starta ett larmföretag utan att använda uppsökande verksamhet föddes. Namnet Trygga Hem myntades.

#### DECEMBER

Företaget registreras hos PRV som Trygga Hem Stockholm AB.

### 2001

Trygga Hem importerade ett enklare larm från Thailand. Första produkten var född – TH 2000.

I mars skrevs första partneravtalet med Villaägarnas Riksförbund lokalt i Linköping.

I oktober skrevs avtalet med Villaägarnas Riksförbund centralt för att samarbeta inom inbrottslarmsområdet.

I slutet av året köpte Trygga Hem ett stort parti kvalitetslarm från Vattenfallbolaget Sensel. Larmen var tänkta att användas i Vattenfalls satsning på "intelligenta hem" som lades ner under 2001.

### 2002

I mars installerar en av grundarna Trygga Hems första larmcentralanslutna larm i Åkersberga. Under tiden kommer en granne över och ber den andre grundaren att också få beställa ett larm.

I april tas brandskyddsprodukter in i sortimentet för att möjliggöra korsförsäljning med larmprodukterna.

Trygga Hem Stockholm AB byter namn till Trygga Hem Skandinavien AB.

Vid årets slut har Trygga Hem 480 kunder som abonnerar på Trygghetsabonnemang. Omsättningen ökade från 0,6 MSEK till 2,8 MSEK.

### 2003

I maj skriver Trygga Hem avtal med SEB. Tanken med avtalet var att SEB ska kunna erbjuda en förmån framförallt i bolåneaffären.

I juli börjar Trygga Hem även sälja ASSA:s sortiment av lås till dörrar och fönster. Företaget har nu ett komplett utbud av hemssäkerhetsprodukter och tjänster.

Under slutet av året påbörjas arbetet med att certifiera företaget i enlighet med SSFs (Svenska Stöldskyddsföreningen) normer. I november certifierar Trygga Hem sin första "Behörig Ingenjör Inbrottslarm".

Vid årets slut har Abonnemangsportföljen ökat till 850 abonnenter. Omsättningen ökade till 7,4 MSEK.

### 2004

Under året fördubblades personalstyrkan och Trygga Hem flyttade in i större lokaler.

I februari blev företaget invalt i branschorganisationen SWE-LARM.

Trygga Hem öppnade lokalkontor i Malmö och investerade i ett helt nytt service och CRM system – WinServ.

En ny teknisk plattform både för de larmcentralanslutna larmen och de uppringande larmen introducerades.

Peter Majanen, Paul Hastings och Anders Forssblad valdes in i Trygga Hems styrelse.

Vid årets slut har Abonnemangsportföljen växt till 1 450 abonnenter. Omsättningen ökade med över 10 MSEK till 17,5 MSEK.



## 2005

Trygga Hem introducerade som första larmföretag en Larmguide™ på Internet där kunden genom att svara på några frågor om sitt hus och sina behov direkt kan få en offert på ett larmsystem.

I augusti blir Trygga Hem det första larmföretaget inriktade på trådlösa larm som blir certifierade av SBSC (Svensk Brand och Säkerhets Certifiering) enligt SSF 136 i både larmklass 1 och larmklass 2. I samband med detta passade bolaget på att få sitt kvalitetssystem certifierat i enlighet med SWEQ nivå 2.

Trygga Hem etablerar ett kontor med egen personal i Region Väst.

I slutet av året skrevs avtal med LRF (Lantbrukarnas Riksförbund). LRF blev även först ut att få en partneranpassad e-säkerhetsbutik.

Trygga Hem skriver ett femårsavtal med SOS Alarm för mottagning och väktarutryckningar för sina larmabonnenter.

Abonnemangsportföljen uppgår till 2 450 abonnenter vid årets slut. Omsättningen stiger till 19,1 MSEK.

## 2006

Under året blir den första trådlösa larmcentralen Visonic Powermax + godkänd i enlighet med SSFs normer.

Avtal med Moderna Försäkringar och Hyresgästföreningen tecknas. Tre nya partneranpassade e-butikslösningar introduceras.

Inget nytt expensionskapital tillförs bolaget vilket får till följd att tillväxttakten i kundportföljen minskar men lönsamheten ökar.

Abonnemangsportföljen uppgår till 3 275 kunder i slutet av året. Omsättningen stiger till 20,2 MSEK.

## 2007

Aktiekapitalet ökas från 1 MSEK till 1,75 MSEK i kombination med ökade kreditramar. Tanken är att öka tillväxten i abonnemangsportföljen.

Trygga Hem presenterar som första larmföretag en interaktiv helautomatisk SäkerhetsDiagnos™ där kunden på ett lätt sätt kan få en genomgång av sin hemsäkerhet samt tips och råd om hur man förbättrar den.

Styrelsen beslutar om att notera bolaget på First North under Q1 2008.

Trygga Hem genomför en kundundersökning bland sina abonnenter. 90 procent säger att de är mycket nöjda med servicen, 9 procent är nöjda och 1 procent är missnöjda.

Lisbeth Gustafsson blir invald som styrelseordförande i Trygga Hem.

Abonnemangsportföljen uppgår till 4 677 kunder i slutet av året. En nettotillväxt med 43 procent. Omsättningen stiger till 23 MSEK.

## 2008

Trygga Hem genomför en fulltecknad nyemission om 13,8 MSEK. Lannebo Fonder går in som ägare med 13,4 procent av röster och kapital. Aktiekursen bestäms till 6,43 SEK/aktie.

Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal. Trygga Hem lanserar en egen e-säkerhetsbutik till Riksbyggens medlemmar.

Trygga Hem utser Erik Penser Bankaktiebolag som ny Certified Adviser.

Abonnemangsportföljen uppgår till 7 781 kunder i slutet av året. En nettotillväxt med 66 procent. Omsättningen ökar med 34 procent till 30,9 MSEK.

## 2009

Trygga Hem lanserar nya produkter inom kameraövervakning och designlarm.

Huvudägarna genomför en övertecknad aktiespridning till rabatterad kurs. Motivet är att öka antalet aktieägare och förbättra handeln i aktien. Kursen sätts till 8,75 SEK.

Trygga Hem och Demoskop genomför en undersökning om viljan att skaffa hemlarm. 13 procent av villaägare säger att de ska skaffa larm inom de närmsta åren – detta innebär en fördubbling av marknaden.

Trygga Hem genomför en riktad nyemission om 17 MSEK. Bakgrunden är den kraftigt växande abonnemangsportföljen. Det tillförda kapitalet bidrar till att finansiera bolagets investeringar i nya larmkunder.

Demoskop genomför en marknadsundersökning där det visar sig att Trygga Hem har Sveriges nöjdaste larmkunder. De företag som jämfördes var Securitas Direct, G4S, Sector Alarm och Trygga Hem.

Abonnemangsportföljen uppgår till 12 404 kunder i slutet av året. En nettotillväxt med 59 procent. Omsättningen stiger med 56 procent till 48,1 MSEK.

# Trygga Hem i korthet

Trygga Hem är ett modernt säkerhetsföretag. Med modernt menar vi att vi tror på kundens förmåga att fatta kloka beslut och där vårt uppdrag är att ge det bästa erbjudandet. Därför arbetar vi inte med uppsökande försäljning. Dörrknackning och spring i trapphus lämnar vi åt andra.

## VERKSAMHET

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag vars produkter och tjänster riktar sig till innehavare av villor, lantbruk, lägenheter och fritidshus. Produkterna består av larm, lås, brandsläckare, säkerhetsskåp etc. Larmcentraltjänsten utgörs av hemlarm anslutna till SOS Alarm och tillhandahålls genom abonnemang.

## LARMCENTRALTJÄNSTEN TRYGGHETSABONNEMANG™

Abbonentportföljen har växt kontinuerligt och utgör nu den största intäktskällan i Bolaget. Varje ny kund betalar en startavgift och ett månadsabonnemang. Investeringen i nya kunder motsvarar kostnaden för marknadsföring, hårdvara och installation återbetalas genom intäkter från abonnemangen. Investeringens återbetalningstid är relaterad till månadskostnaden som är bolagets viktigaste intäcksström. Hårdvaran ägs alltid av Trygga Hem.

## PRODUKTFÖRSÄLJNING

Produkterna säljs genom olika e-butiker i samarbetet med våra allianspartners. Larmprodukterna levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation. Som komplement till larmprodukterna erbjuds skydd för övriga delar av hemmet såsom brandsläckare och lås till dörrar och fönster. Kunden erbjuds även ett anpassat utbud för personligt skydd med bland annat legala självförsvarssprayer och mobila överfallslarm.

## FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Trygga Hem når sina kunder genom strategiska allianspartners, annonsering, direktutskick och på Internet. Trygga Hem är ett av få företag som följer Svenska Stöldskyddsföreningens rekommendationer att säkerhetsprodukter inte bör säljas med dörrknackning.

Bland Trygga Hems allianspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund, LRF, Riksbyggen, Hyresgästföreningen och SEB.

Försäljningsstrategin har resulterat i en gedigen kundstock med lojala kunder och låga kundavgångar.

”Produkterna säljs genom olika e-butiker i samarbetet med våra allianspartners. Larmprodukterna levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation.”

## MARKNAD MED GODA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

Marknaden för hemlarm är starkt växande. Den svenska marknaden har de senaste åren växt med cirka 25–30 procent per år. Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 7 procent (cirka 330 000 hem) anslutna till någon larmcentral.

## OPERATIVA NYCKELTAL

De operativa nyckeltalen ger information om verksamhetens utveckling. Målsättningen är en hög tillväxt med låga kundavgångar och balanserad återbetalningstid.

## FINANSIELLA MÅL

Den långsiktiga målsättningen är en rörelsemarginal överstigande 10 procent. I tillväxtfasen har bolaget möjlighet att växa snabbare än marknaden och bygga abonnentportfölj. I och med att en stor del av kundanskaffningskostnaden tas initialt innebär en hög tillväxt att rörelsemarginalen påverkas negativt. Följaktligen kommer rörelsemarginalen vid kraftig tillväxt att underligga målsättningen om 10 procent.

## UTDELNINGSPOLICY

Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Det är angeläget att det liksom hittills kan ske med fortsatt god handlingsfrihet. Med anledning härav förväntas ingen utdelning betalas ut under de närmast kommande åren.

# Affärsidé, mål och vision

Det är genom att arbeta snabbare, effektivare och i många fall smartare än våra konkurrenter som vi ska nå vårt mål – att bli det ledande hemsäkerhetsbolaget i Skandinavien. För att lyckas arbetar vi efter en tydlig strategi har sett till att omge oss med rätt medarbetare och partners.

## AFFÄRSIDÉ

Trygga Hem skall genom samarbete med starka försäljningspartners erbjuda ett brett utbud av hemsäkerhetsprodukter och tjänster av hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser.

## MISSION

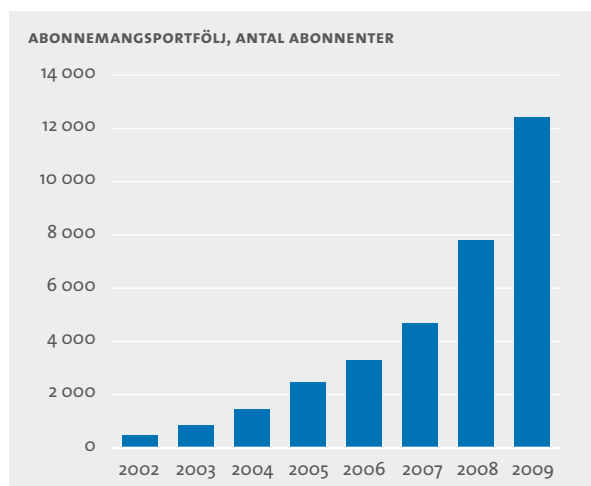
Trygga Hem vill bidra till en tryggare tillvaro för kunderna och deras familjer.

## VISION

Trygga Hem skall bli den ledande leverantören av hemsäkerhetsprodukter och tjänster i Skandinavien.

## MÅLSÄTTNING

I tillväxtfasen skall Trygga Hem ta marknadsandelar, utan prioritering av kortsiktig vinstmaximering. När marknaden mognat skall Bolagets värde växa genom långsiktiga kundrelationer och resultatoptimering.



## STRATEGIER

För att uppnå målsättningen skall Trygga Hem:

- upprätthålla hög kvalitet på tjänster och produkter, så att goda associationer till varumärket sprids såväl på marknaden som grannar emellan,
- ständigt sträva efter kontroll över kostnader för att kunna erbjuda privatmarknaden konkurrenskraftiga abonnemangformer,
- tillämpa förtroendeskapande marknadsföringsmetoder,
- samarbeta med välrenommerade organisationer och företag i marknadsföringssyfte, samt
- samarbeta med välrenommerade och certifierade underleverantörer.



# Trygga Hems verksamhet

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag som riktar sig mot privatmarknaden och mindre företag. Vi erbjuder säkerhetsprodukter så som lås, brandsläckare, säkerhetsskåp och tjänster i form av hemlarm som är anslutna till larmcentral och tillhandahålls genom abonnemang.

## TJÄNSTER OCH PRODUKTER

### TRYGGHETSABONNEMANG

Bolagets tjänst "Trygghetsabonnemang" utgörs av larm anslutet till larmcentral med uttryckning eller annan påkallad åtgärd.

Grunderbudandet består av en centralenhet med funktion för larmcentralskommunikation och övervakning av larmsystemets komponenter. Komponenterna består av manöverpanel för till och frånslag av larmsystemet, dörrkontakt, rörelsedetektor och larmsiren. Rökdetektor finns som tillval och då får kunden även larm vid brand och rökutveckling som en del i larmövervakningen.

Trygga Hem äger larmutrustningen som ingår i Trygghetsabonnemang. Försäljning, installation och service utförs av egen personal eller av lokala partners. Bolagets lokala samarbetspartners är behöriga installationsföretag, som efter Bolagets godkännande får benämningen: Certifierad Trygga Hem Partner™.

Lokaldistriktens utbredning och läge varierar beroende på kundunderlag och närhet till kunden. Trygga Hem har tillsammans med SOS Alarm etablerat ett utbrett nätverk av lokala väktarbolag med stark närvaro i sina respektive regioner. Trygga Hem kan erbjuda Trygghetsabonnemang till större delen av Sveriges befolkning.

### PRODUKTER

Som komplement till tjänsterna erbjuds ett antal säkerhetsrelaterade produkter i samband med att kunden ser över sin hem-säkerhet. Här ingår till exempel larm, säkerhetsskåp, ett urval ur ASSAs sortiment av lås till dörrar och fönster. Vidare är Trygga Hem bland annat en av Sveriges största leverantörer av brand-skyddsprodukter till privatmarknaden. I samarbete med brand-skyddsföretaget Presto har Bolaget tagit fram ett sortiment av svensktillverkade brandsläckare.

Produkterna utgör ett bra komplement och genererar värdefull merförsäljning som bidrar positivt till Bolagets kassaflöde och finansieringsbehov av investeringar i nya abonnemangskunder.

### LARMCENTRAL OCH ÅTGÄRDER

Trygga Hem samarbetar med SOS Alarm, som även är den operatör som utsetts att hantera det nationella nödnumret 112. Larm som kräver direkt åtgärd vidarebefordras till väktare och tekniska larm/ servicelarm tas om hand av serviceorganisationen inom Trygga Hem. Alla inkomna larm följs systematiskt upp. Syftet är att identifiera orsaker till falsklarm och minimera onödiga uttryckningar. Flera faktorer påverkar kostnaden för uttryckningar och falsklarm. Här bland kan nämnas kvaliteten på projektering och installation, hårdvarans kvalitet, kundens handhavande, motringning vid larm och väktarbolagens pris per uttryckning.

Bolaget har tillsammans med SOS Alarm utarbetat en modell som minskar antalet obefogade uttryckningar samtidigt som kvaliteten hos tjänsten kan bibehållas.

### LEVERANTÖRER AV LARMSYSTEM

Trygga Hem har valt två leverantörer av larmsystem – Visonic och Honeywell vilka båda tillhör de främsta tillverkarna av larmutrustning på världsmarknaden.

### PROJEKTERING OCH INSTALLATION

Alla larmcentralsanslutna larm installeras av en erfaren larmtekniker. Väl genomförd projektering och installation är en förutsättning för väl fungerande larm. Installationen dokumenteras och alla sektioner ges en tydlig förteckning så att larmcentralen kan vidta korrekta åtgärder i händelse av larm. Kunden utbildas i handhavandet och systemet är normalt i drift när installatören lämnar kundens bostad.

### LARMUTRUSTNING OCH KOMMUNIKATION

Trådlös kommunikation är idag en etablerad teknik för hemlarm. Dagens moderna larmsystem uppvisar hög kvalitet, tillförlitlighet och funktion. Trygga Hem samarbetar med erfarna tillverkare av larm som bygger på trådlös teknik. Ny teknik som IP/bredband ger ytterligare möjligheter att övervaka och kommunicera med larmsystemen. Trygga Hem följer kontinuerligt den tekniska utvecklingen för att kunna erbjuda säkra och kostnadseffektiva larmpaket.

## FÖRSÄLJNING

Trygga Hem har valt att inte arbeta med direktförsäljning. Det innebär att representanter för Bolaget aldrig knackar på i någons hem utan att kunden själv har initierat kontakten. Intresserade kunder når Bolaget på Internet, via annonser och via försäljningspartners. Försäljningsverksamheten i Trygga Hem bygger på etablerade partnerskap med lämpliga intresseorganisationer och företag. Dessa organisationers medlemmar eller kunder erbjuds tjänster och produkter till konkurrenskraftiga priser i samordnade kampanjer. Detta medför att Trygga Hem når ut till stora och intressanta målgrupper, samtidigt som medlemmarna och kunderna erhåller mervärden i de specialanpassade erbjudanden som förmedlas.

Bland Trygga Hems försäljningspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund, LRF, Hyresgästföreningen, Riksbyggen och SEB.

Försäljningsmetoden är framgångsrik och har resulterat i god kundtillströmning. Metoden medför även flexibilitet gentemot marknadens behov och svängningar, samt att Bolaget inte behöver en egen stor försäljningsorganisation.

## INTÄKTSMODELL

Trygga Hems erbjudande består av tjänster och produkter. Produktförsäljningen bidrar påtagligt till Bolagets kassaflöde och öppnar samtidigt för goda möjligheter till merförsäljning.

## INTÄKTSMODELL PRODUKTER

Under året uppgick produktförsäljningen till ca 11 MSEK. Produkterna säljs bland annat genom någon av de åtta stycken e-butiker som Bolaget driver. De flesta produkter levereras direkt från leverantören vilket innebär att Trygga Hem inte behöver lagervärden.

## INTÄKTSMODELL TJÄNSTER

Nya abonnemangskunder betalar en startavgift och sedan en månadskostnad. Intäkterna från abonnemangen utgör det viktigaste kassaflödet för Bolaget. En genomsnittskund betalar cirka 2 500 SEK i startavgift och därefter cirka 200 SEK per månad exklusive moms. Trygga Hem äger den materiel som installeras hos kunden och kostnaden för materialet och installationen aktiveras i balansräkningen och skrivs av under 10 år.

Den viktigaste faktorn för Trygga Hem är framtida kassaflöden från abonnentportföljen. Värdet av dessa kassaflöden påverkas av flera faktorer som kan sammanfattas i tre operativa nyckeltal: *nettotillväxt, kundavgångar och återbetalningstid.*

## NETTOTILLVÄXT ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Tillströmningen av nya Trygghetsabonnemang har för varje år överträffat marknadens tillväxt. 2009 var nettotillväxten i Trygga Hems abonnemangsportfölj 59 procent.

## KUNDAVGÅNGAR

Trygga Hem har sedan starten haft en stark tillväxt i abonnemangsportföljen. I och med att kunden betalar en startavgift som inte fullt ut täcker hela investeringen i material, installation och marknadsföring är det viktigt för Bolaget att kunden blir kvar under lång tid.

Kundavgångarna följs upp fortlöpande. De senaste åren har kundavgångarna varierat mellan 3 och 4 procent. 2009 var kundavgångarna oförändrade 3,5 procent. Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller att familje- eller livssituationen förändras.

En larmabonnent hos Trygga Hem har utan påverkan av dörrknackare eller telefonförsäljare gjort ett aktivt val att själv ta kontakt för att teckna sitt abonnemang. Det medför att andelen



”ångerköp” är lågt. Styrelsen för Trygga Hem bedömer att den genomsnittliga löptiden för ett Trygghetsabonnemang är längre än hos konkurrenterna. Bolagets ledning räknar med en livslängd om minst 15 år. En beräkning med nuvarande kundavgångar ger indikation om en genomsnittligt abonnemangstid om drygt 19 år.

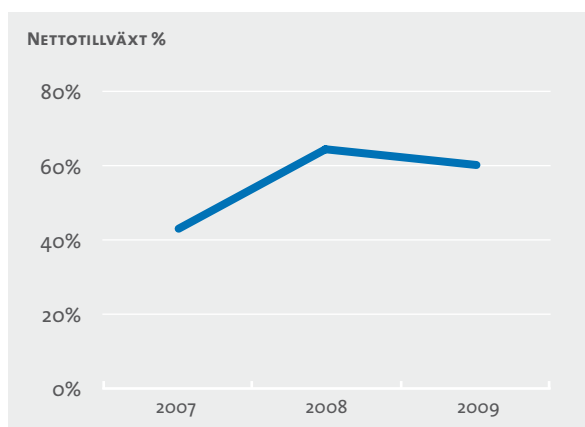
#### ÅTERBETALNINGSTID

Bolaget mäter kontinuerligt återbetalningstiden för nya abonnenter. Återbetalningstiden beräknas som den tid som förflyter från installation till dess intäkterna från larmabonnemanget uppgår till Bolagets investering i hårdvara, installation, marknadsföringskostnader och fördelning av fasta kostnader. Under 2007 var återbetalningstiden 3,8 år. Under 2008 ökar återbetalningstiden till 4,1 år främst på grund av ökade hårdvarukostnader samt Bolagets satsning på abonnemangsportföljen genom ökade marknadsföringsinsatser. 2009 sjönk återbetalningstiden marginellt till 4,0 år.

#### OMVÄND KONJUNKTURPÅVERKAN

Under perioder av lägre kundtillströmning minskar Bolagets kostnader föranledda av installationer hos nya abonnenter. Samtidigt genererar den befintliga kundbasen i det närmaste konstanta månatliga intäkter. Bolagets abonnemangsbaserade affärsmodell innebär således att minskad nyteckning medför en positiv påverkan på det ekonomiska resultatet. Denna effekt förväntas emellertid dämpas något av de sannolikt ökande kundavgångarna vid en långvarig lågkonjunktur.

Bolaget besitter även fördelen av att snabbt kunna ställa om sin marknadsföring och man har inga väsentliga åtaganden på längre sikt än kvartalsbasis.



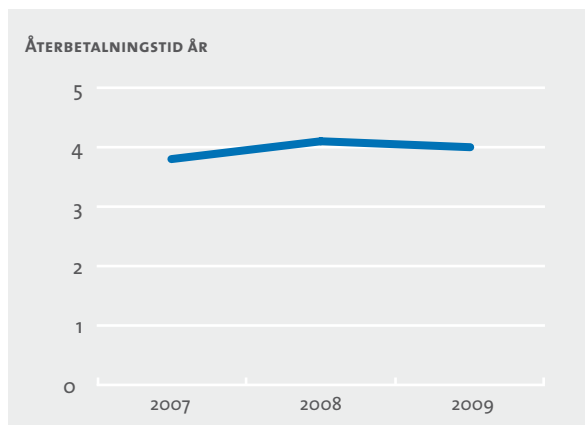
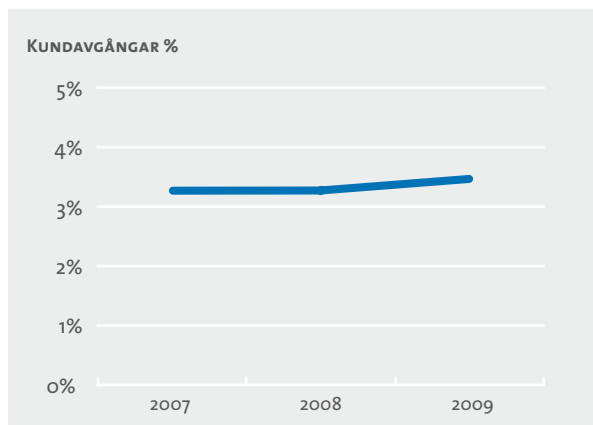
#### FRAMGÅNGSFAKTORER

Kombinationen av en kraftig nettotillväxt, en återbetalningstid på 4 år och låga kundavgångar är värdeskapande, och utgör en indikation på framtida goda kassaflöden.

#### STRUKTURKAPITAL

Bolaget har sedan starten låtit verksamheten undergå ett flertal utvärderingar av utomstående parter i syfte att verifiera dess kvalitetsnivå, legitimitet och trovärdighet. Genom dessa åtgärder har ett omfattande strukturkapital byggts upp.

Trygga Hem har vidare utbildat och certifierat personal samt integrerat ett flertal processer till företagets IT-system. Vidare genomförs regelbundet undersökningar av kundernas syn på kvalitén hos Bolagets tjänster och produkter. På nästa sida presenteras verksamhetens viktigaste certifiering och auktorisationer.





**SWELARM**  
Kvalitet, trygghet, kunskap i förening

 **SOS Alarm**®  
För ett tryggare samhälle

## CERTIFIERINGAR OCH AUKTORISATIONER

### CERTIFIERAD PERSONAL

Utbildning och certifiering av Bolagets installatörer är en del i arbetet för att kontinuerligt säkerställa leveranser av hög kvalitet.

### CERTIFIERAD ANLÄGGARFIRMA

Bolaget har en certifierad verksamhet enligt SSF 130 anläggarfirma klass 2 vilket innebär att Trygga Hem har rätt att installera larm och utfärda larmintyg för larmanläggningar i klass 2. Det innefattar även larm i larmklass R i enlighet med normen SSF 140.

### CERTIFIERAT KVALITETSLEDNINGSSYSTEM

Bolaget har ett certifierat kvalitetssystem. Vidareutvecklingen av kvalitetssystemet är ett ständigt pågående arbete som leder till högre produktivitet och bättre kontroll över Bolagets processer.

### CERTIFIERAD LARMCENTRAL

Larmcentralen, SOS Alarm, som Trygga Hem använder sig av är certifierad av SBSC enligt SSF 136.

### BRANSCHFÖRBUNDET

Trygga Hem blev 2004 invald medlem i larmleverantörernas branschorganisation SWELARM.

### AUKTORISERADE VÄKTARBOLAG

Samtliga väktarbolag som Trygga Hem och SOS Alarm anlitar är auktoriserade av Länsstyrelsen.

### CERTIFIERAD TRYGGA HEM PARTNER™

Samtliga av Bolagets installationspartners är godkända av polismyndigheten och vissa är även certifierade anläggarfirmer.

Gemensamt för samtliga partners är att de genomgått en lämplighetsprövning och utbildning för att kvalificera som en Certifierad Trygga Hem Partner™.

*”Kombinationen av en kraftig nettotillväxt, en återbetalningstid på fyra år och låga kundavgångar är värdeskapande, och utgör en indikation på framtida goda kassaflöden.”*

# Risk- och känslighetsanalys

Nedan anges de risker som bedöms ha störst betydelse för, och som kan komma att påverka Trygga Hems verksamhet och därmed dess finansiella ställning och resultat samt värdeutvecklingen hos Bolagets aktie. Riskerna är inte rangordnade och redogörelsen är inte heller heltäckande. Varje investerare bör beakta riskerna före sitt beslut att investera i Trygga Hem-aktien.

## RISKER RELATERADE TILL MARKNADEN

### FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Trygga Hem har valt att helt avstå ifrån direktförsäljning ("dörrknackning"). Denna försäljningsmetod har ur ett historiskt perspektiv ofta använts vid introduktioner av nya produkter på konsumentmarknaden. I takt med att kännedomen om dessa nya produkter ökat bland konsumenterna har försäljningen övergått till mindre pockande kanaler, såsom annonsering, butiker, kataloger eller Internet. Det kan föreligga risk att Trygga Hem underskattat vikten av direktförsäljning, och att avsaknaden av denna försäljningsmetod i framtiden kan utgöra en begränsande faktor för tillväxten i Bolagets abonnentportfölj.

### KONKURRENS

Bolaget konkurrerar med ett antal företag som besitter större finansiella resurser och som funnits på marknaden under längre tid än Trygga Hem. Om befintliga eller nya konkurrerande aktörer inleder aggressiva marknadskampanjer skulle detta kunna påverka Bolagets möjligheter att få nya kunder och även påverka tillväxten i dess abonnentportfölj. Sådana konkurrerande aktiviteter kan således påverka Bolagets omsättning och resultat.

### OMVÄRLDSHÄNDELSER OCH KONJUNKTUR

Behovet och efterfrågan på larmtjänster har varit ökande. En stark bostadsmarknad med många nybyggnationer driver på efterfrågan ytterligare. En lågkonjunktur med lägre betalningsförmåga bland kunderna tenderar till att man ser över sina fasta kostnader vilket kan få en negativ inverkan på nyförsäljning och en högre andel kundavgångar.

## RISKER RELATERADE TILL VERKSAMHETEN

### KUNDER

Trygga Hems kunder är till övervägande del privatpersoner med egna bostäder. Skulle köpkraften sjunka kan kunderna komma att prioritera mellan olika löpande hushållskostnader. Det finns risk att vissa kunder i ett sådant läge skulle välja bort larmtjänsterna, varvid Bolagets resultat och ställning kan påverkas negativt.

### LEVERANTÖRER

Trygga Hem har ett fåtal leverantörer av larmprodukter och är beroende av externa leverantörer för utveckling, tillverkning, kvalitetssäkring och distribution. Felaktiga, försenade eller uteblivna leveranser kan få negativa följder med ökade kostnader och lägre kundtillströmning som följd. Även om Trygga Hem har olika leverantörer kan ett kortvarigt bortfall påverka Bolagets verksamhet negativt. Utvecklingen av ny teknik kan innebära att kostnaden för larmsystemen ökar. Detta kan inverka negativt på bolagets resultat och finansiella ställning.

## BOLAGETS RESULTAT OCH FINANSIELLA STÄLLNING

### TEKNIKUTVECKLING

Larmsystemen undergår teknisk och funktionsmässig utveckling. I takt med att allt fler installationer sker med GSM /GPRS ökar beroendet av mobiloperatörernas priser. Om operatörerna höjer sina priser kan det påverka Bolagets marginaler. För branschen ger ny teknik nya möjligheter samtidigt som det också öppnar upp för nya aktörer. Bolagets ledning är av uppfattningen att ny teknik i grunden gynnar utvecklingen, men det kan inte utslutas att aktörer med nya erbjudanden förändrar konkurrenssituationen till nackdel för Trygga Hem.

### LARMCENTRAL OCH VÄKTARBOLAG

En väsentlig del i kunderbudandet är att tillhandhålla och initiera rätt åtgärder i händelse av utlöst larm. Bl a skall kontroll genomföras och säkerheten hos kunden skall återupprättas.

Trygga Hem anlitar SOS Alarm som larmcentral för att ta emot och vidarebefordra larm till väktarbolag, polis eller brandkår. Larmcentralstjänsten är reglerad och SOS Alarm är en certifierad larmcentral. Väktartjänsten är en närmast standardiserad tjänst och det finns en utvecklad branschpraxis som innefattar kontroll, kra och leverans av väktartjänsten.

Skulle larmcentralen eller något bevakningsföretag inte fullgöra sina åtaganden kan Bolaget drabbas av dålig publicitet, skadeståndskrav eller andra negativa följder. Om bevakningsföretagen eller larmcentralen på sikt ändrar sina priser kan Trygga Hems lönsamhet och försäljningsvolymerna komma att påverkas.



## PERSONAL

Trygga Hem är beroende av att kunna rekrytera och behålla nyckelpersoner och Bolaget har historiskt haft en låg personalomsättning och har heller inte drabbats av några arbetskonflikter. En ökad personalomsättning skulle innebära resurskrävande åtgärder för att finna lämpliga ersättare. En arbetskonflikt skulle kunna skada relationen med kunderna, med krav på ekonomisk kompensation och/eller kundbortfall som tänkbara konsekvenser, varvid Bolagets ställning skulle kunna påverkas negativt.

## GARANTIKOSTNADER OCH PRODUKTANSVAR

Trygga Hem lämnar garantier på kundernas installerade larm. Garantierna gäller så länge abonnemanget löper. Leverantörerna av utrustning och komponenter lämnar produktgarantier, men dessa löper normalt under kortare tid än ett genomsnittligt abonnemang. Det innebär att Trygga Hem ansvarar både för kostnader relaterade till arbetet och produkten i de fall eventuella fel inte kan reklameras mot leverantören. Vid utbyte av produkter som föränleds av tekniskifte, ålder eller andra brister är det inte alltid möjligt att ta ut full ersättning från kunden. I de fall larmsystem behöver ersättas utöver planerat underhåll kan detta således inverka på Bolagets resultat och finansiella ställning. Trygga Hem har även ett produktansvar för installerade larmanläggningar. Skada på person eller egendom som Bolaget inte kan bevisa såsom härrörande från fel i produkt från Bolagets leverantörer kan innebära att Trygga Hem ensamt får svara för skadan eller förlusten. Även om Bolaget tecknat försäkring för dessa typer av skador kan händelser av oförutsedd art inte uteslutas som skulle kunna ligga utanför befintligt försäkringskydd.

## LEGALA RISKER

De bolag som erbjuder larm för hemmabruk agerar under viss statlig kontroll. Till exempel måste ett bolag inneha tillstånd för att bedriva larminstallationsverksamhet. Försäkringsbolagen är i viss mån kravställare även på privatmarknaden. Krav från försäkringsbolag eller lagstiftare kan påverka utformningen av larmsystemen och förutsättningarna för vilka bolag som kan tillhandahålla tjänsten till att bli mer omfattande utan att det finns möjlighet att kompensera detta i intäkterna från redan ingångna kundabonnemang. Ändringar i lagar, krav eller andra regelverk skulle således kunna inverka negativt på Bolagets resultat och finansiella ställning.

## FINANSIELLA RISKER

### VALUTARISKER

Trygga Hem köper larmsystemen i utländsk valuta (USD och EUR) och säljer i svenska kronor. En förändring av valutakursen har inverkan på Bolagets resultat och finansiella ställning.

### RISKER ASSOCIERADE MED FÖRETAGSFÖRVÄRV

Förvärv av företag kan komma att ingå som en del av Bolagets framtida expansionsstrategi. Sådana förvärv innebär risker av flera slag. Exempel på sådana risker är oförmåga att införliva den förvärvade organisationen med moderbolagets organisation, felaktig värdering av det förvärvade företagets tillgångar och åtaganden, bristande ledningsresurser, språkliga och kulturella kommunikationsproblem eller missbedömning av det förvärvade företagets ställning på marknaden, något som kan medföra negativa effekter på Trygga Hem.

### RÄNTERISK OCH LÅNEFINANSIERING

Trygga Hems verksamhet kräver kapital för att upprätthålla tillväxttakten. Bolaget planerar att delvis finansiera sin verksamhet genom upplåning. Om Bolagets utveckling avviker från den planerade utvecklingen föreligger risk att ytterligare kapital inte kan lånas upp till gynnsamma villkor. Bolaget kan då genomföra nyemissioner med risk för utspädning av befintliga aktieägars innehav som följd. Om Bolaget misslyckas att skaffa nödvändigt kapital i framtiden kan Bolagets verksamhet äventyras. En framtida räntehöjning kan ha en negativ inverkan på Bolagets resultat och finansiella ställning.

## RISKER RELATERAT TILL AKTIEN

### BOLAGETS AKTIEKURS

I likhet med investeringar i aktier i allmänhet är en investering i aktier i Trygga Hem förenat med risk. Det finns inte några garantier för att Trygga Hems börskurs kommer att utvecklas positivt. Bolagets aktiekurs kan i framtiden komma att fluktuera kraftigt. Detta innebär att det föreligger en risk att en investerare drabbas av kapitalförlust vid avyttring av aktien. Denna risk föreligger även om Bolagets verksamhet utvecklas i positiv riktning. Vid en eventuell konkurs kan investerare förlora hela det investerade beloppet.

### LIKVIDITETEN I AKTIEN

Likviditeten i Bolagets aktie kan vara begränsad. Detta kan förstärka fluktuationerna i kursen. Begränsad likviditet i aktien kan även medföra problem för en innehavare att sälja sina aktier. Det finns ingen garanti för att aktier i Trygga Hem kan säljas till en för innehavaren acceptabel kurs vid varje tidpunkt.

# Marknad

Ska man säga något om den svenska larmmarknaden så är det att den växer. Hemlarmets transformering från lyxprodukt till något lika självklart som Kabel-TV eller en hemförsäkring blir allt tydligare. Trygga Hem har Sveriges nöjdaste larmkunder. Det ger oss en stark ställning och skapar en språngbräda på den denna ständigt växande marknad.

Trygga Hem är verksamt på en växande marknad. Sverige håller på att komma ikapp omvärlden. Bedömningar gör gällande att omkring 7 procent av de svenska hushållen har ett hemlarm anslutet till en larmcentral. Ställt mot siffror från Norge med ett uppåt 50 procent högre användande, eller USA där nära 20 procent av befolkningen uppskattas ha centralanslutna hemlarm är det uppenbart att användandet i Sverige kommer att fortsätta öka. Som bäst i klassen på den växande svenska marknaden har Trygga Hem ett bra utgångsläge.

## VÅR HEMMAMARKNAD

I Sverige förknippas hemlarm traditionellt sett med höga grindar och lyxbostäder. Det håller på att förändras. De överkomliga priserna och en ökad förståelse av värdet har lett till att fler hushåll skaffar sig ett hemlarm. Marknaden bedöms ha växt med 25–30 procent per år under perioden 2005–2008. Branschorgan bedömer att utvecklingen fortsätter framöver.

I dagsläget gör Trygga Hem bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är cirka 330 000 hem anslutna till en larmcentral. Enligt en studie gjord av Berg Insight<sup>1)</sup> finns den totalt 400 000 larmcentralanslutna larm i Sverige varav cirka 70 000 är på företag. Av primärmålgruppen, villaägare, bedömde vi år 2009 att antalet anslutna uppgick till cirka 12 procent. I våra partnersamarbeten arbetar vi med att öka insikten om betydelsen av att trygga sina hem. Våra samarbetspartners stora räckvidd säkerställer att medvetandenivån kontinuerligt höjs i Sverige.

## EN GLOBAL UTBLICK

Sverige har en låg andel hushåll med centralanslutna hemlarm. USA uppvisar de högsta siffrorna. Stora delar av övriga Europa hamnar mitt i mellan. Orsakerna till den skiljande fördelningen är många, men vad som är relevant för oss är att den svenska marknaden växer och förväntas närma sig både USA:s och den europeiska marknaden.

En undersökning gjord av Bergh Insight<sup>1)</sup> visar att i länder som exempelvis Norge och Irland är förekomsten av centralanslutna bostadslarm 50–70 procent högre än i Sverige. Samma undersökning indikerar att 20 procent av 110 miljoner hushåll i USA hade centralanslutna larm 2005. För trygga Hem är det även av vikt att den europeiska marknaden under kommande år anses komma att närma sig den amerikanska nivån.

**”Trygga Hem är verksamt på en växande marknad. Sverige håller på att komma ikapp omvärlden. Bedömningar gör gällande att omkring 7 procent av de svenska hushållen har ett hemlarm anslutet till en larmcentral.”**

<sup>1)</sup> Berg Insight: Security Applications and Wireless M2M, 2010.

# Organisation och medarbetare

## BOLAGSSTRUKTUR

Verksamheten inom Trygga Hem bedrivs inom ramarna för ett aktiebolag. Dotterbolag saknas, men Bolaget äger 10 procent av kapitalet och rösterna i Alarm Control LC AB. Detta bolag tillhandahåller tjänster för automatiserad larmförmedling. Innehavet motiveras av ett visst intresse för Bolagets teknik, men utgör ingen vital del i den ordinarie verksamheten i Trygga Hem.

Bolaget är lokaliserat inom tre huvudregioner – ABC (Stockholm och Mälardalen), Syd och Väst samt ett antal lokala regioner. Trygga Hem har totalt 36 medarbetare. Service och installation utförs på vissa orter av Certifierad Trygga Hem Partner™ som är fristående underentreprenörer.

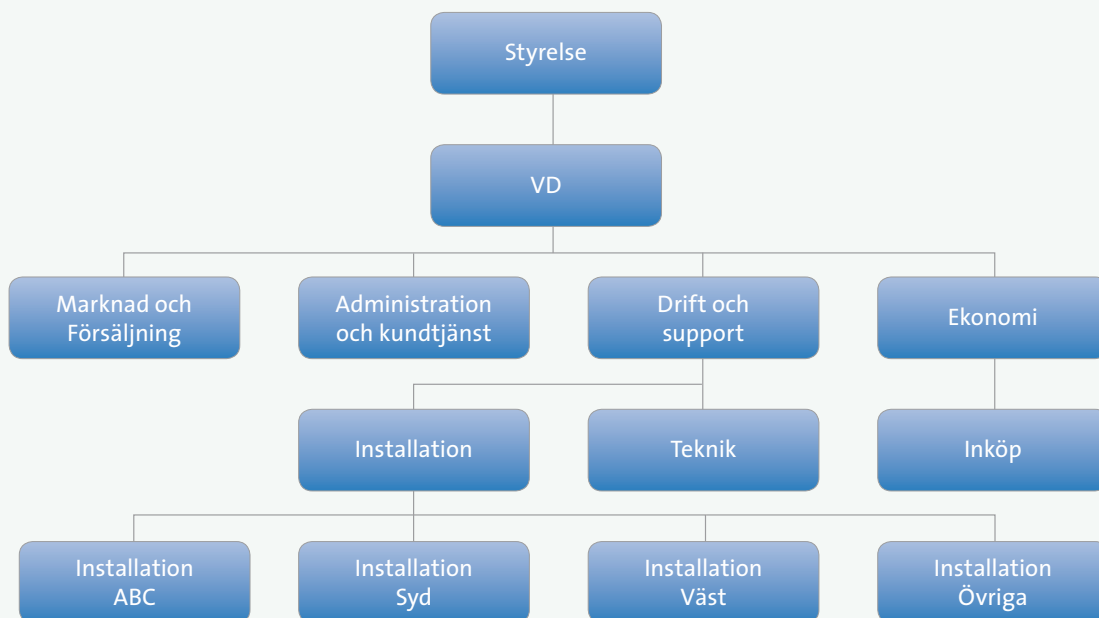
## PERSONALPOLITIK OCH REKRYTERING

Rekrytering och utbildning av personal är en betydelsefull framgångsfaktor. Hos Trygga Hem ska utvecklingsmöjligheter och arbetsvillkor inte vara beroende av kön eller ursprung. Varje medarbetares kunskap och kompetens tas tillvara och kommer på så vis både Bolaget och dess kunder till del. Vi ger alla medarbetare möjligheter till utveckling och utbildning så att alla, oavsett kön eller etnisk bakgrund, ska beredas lika möjlighet till utveckling inom ramen för sin kunskap, vilja och/eller förmåga.

## STYRELSE

Styrelsen består av sju ordinarie ledamöter utan suppleanter. Styrelsens arbetsformer regleras av aktiebolagsslagen, bolagsordningen och den arbetsordning som styrelsen varje år antar vid konstituerande styrelsemöte. Under verksamhetsåret planeras fem styrelsemöten, varav ett är ett strategimöte och däremellan hålls fortlöpande kontakter ledamöterna emellan. Styrelsens ordförande är Lisbeth Gustafsson.

**”Rekrytering och utbildning av personal är en betydelsefull framgångsfaktor. Hos Trygga Hem ska utvecklingsmöjligheter och arbetsvillkor inte vara beroende av kön eller ursprung.”**



# Bolagsstyrning

## ÅRSSTÄMMA

Årsstämmans uppgifter regleras av aktiebolagslagen och bolagsordningen. Alla aktieägare har samma deltagande-, förslags- och rösträtt vid stämman. Vid den ordinarie årsstämman väljs styrelse och i förkommande fall revisorer, fastställs arvoden och fastställs resultat- och balansräkning. Kallelse till årsstämma samt till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar samt i Svenska Dagbladet.

Årsstämma hölls den 25 mars 2009 på Trygga Hems huvudkontor i Sollentuna. Stämman återvalde Andreas Hagegård, Anders Forssblad, Peter Majanen, Paul Hastings, Jonas Gudmunds, Jonas Hallberg och till styrelseordförande Lisbeth Gustafsson. Årsstämman beviljade styrelse och VD ansvarsfrihet för det gångna verksamhetsåret. Det beslutades att ingen utdelning för räkenskapsåret 2008 skulle utgå.

## STÄMMAN BESLUTADE VIDARE ATT:

- fastställa resultat- och balansräkning enligt styrelsens förslag.
- styrelsearvode till ledamöterna ska utgå med 50 000 SEK till ordföranden och 25 000 SEK till ledarmöter ej anställda i företaget samt att revisorsarvode skall utgå enligt godkänd räkning.
- styrelsen bemyndigas att under tiden fram till nästa årsstämma fatta beslut om nyemission av sammantaget högst ett antal aktier och/eller konvertibla skuldebrev och/eller teckningsoptioner som berättigar till konvertering till respektive nyteckning av, eller innebär utgivande om högst 2 000 000 antal aktier. Bemyndigandet kan utnyttjas vid ett eller fler tillfällen.

## EXTRA BOLAGSSTÄMMA

Extra bolagsstämma hålls om styrelsen anser att det finns skäl till det. Under 2009 hölls ingen extra bolagsstämma.

### STYRELSE TRYGGA HEM

Namn	Invald	Mötesnärvaro	Aktier*	Oberoende
Lisbeth Gustafsson (ordförande)	2007	6/7	30 940	Ja
Anders Forssblad	2004	7/7	18 600	Ja
Jonas Gudmunds	2000	7/7	3 030 431	Nej
Andreas Hagegård	2000	7/7	108 000	Ja
Jonas Hallberg	2000	7/7	3 010 426	Nej
Paul Hastings	2004	7/7	24 126	Ja
Peter Majanen	2004	6/7	18 600	Ja

\* Privat och genom bolag

## INFÖR ÅRSSTÄMMA 2010

Årsstämman kommer att äga rum den 28 april 2010. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall dels vara införd i aktieboken onsdagen den 22 april 2010, dels senast klockan 18:00 den 22 april 2010 anmäla sig skriftligen till Trygga Hem Skandinavien AB (publ), Box 779, 191 27 Sollentuna eller per telefon 020-48 49 10, eller per bolagets hemsida [www.tryggahem.se](http://www.tryggahem.se).

## STYRELSE

Styrelsens arbetsformer regleras av aktiebolagslagen, bolagsordningen och den arbetsordning som styrelsen varje år antar vid konstituerande styrelsemöte.

Samtliga styrelseledamöter är valda fram till årsstämman. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har några familjerelationer eller andra närstående relationer till någon annan styrelseledamot eller ledande befattningshavare. Såvitt Bolaget känner till har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare, något intresse som står i strid med Bolagets intressen eller har varit inblandad i konkurs, likvidation, konkursförvaltning eller i bedrägerirelaterad rättslig process de senaste fem åren.

Styrelsen har upprättat en arbetsordning för sitt arbete, instruktioner avseende arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören, vilken behandlar dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldigheter, samt fastställt instruktioner för den ekonomiska rapporteringen. Arbetsordningen har varit föremål för årlig översyn.

Samtliga styrelseledamöter kan nås via Bolagets kontor, Trygga Hem, Box 779, 191 27 Sollentuna.

## ERSÄTTNING TILL STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ersättning till styrelsen beslutas av årsstämman. Arvode till styrelsen utgick 2009 med 150 000 SEK. Ersättning till VD fastställs av styrelsen. Ersättning till VD och styrelse presenteras i sin helhet i not 3, sid 29.

## REVISORER

Trygga Hems revisorer väljs av årsstämman. Bolagets revisor är auktoriserad revisor Nils Linderfalk, Ranby Björklund AB som har haft uppdraget sedan 2000. Uppgifter om ersättning till revisorerna framgår av not 2, sid 29.

## STYRELSENS ARBETE UNDER 2009

Styrelsen bestod under året av sju ledamöter.

Styrelsen ansvarar ytterst för Bolaget och dess angelägenheter. Information om verksamheten och dess ekonomiska och finansiella situation ges regelbundet vid styrelsemöten och kvartalsvis rapportering till styrelsen och därutöver vid behov. Verkställande direktören och styrelsens ordförande har löpande kontakt och för en kontinuerlig dialog om verksamheten. Arbetsfördelningen i styrelsen tydliggörs i den skriftliga instruktion som styrelsen årligen fastställer vid det konstituerande styrelsemötet efter årsstämman.

Styrelsen har under 2009 haft sju styrelsemöten varav ett strategimöte.

Styrelsen har diskuterat Bolagets kapitalstruktur, vilket resulterade i en riktad nyemission som genomfördes under året.

Styrelsen har diskuterat Bolagets strategi på kort och på 5 års sikt innefattande Bolagets strategi för expansion och nyetableringar samt kvantifierat en målsättning beträffande abonnemangsportföljen. Styrelsen har slagit fast att Bolaget skall fortsätta att prioritera tillväxt och utveckla marknadsstrategin inom etablerade marknadskanaler.

## VALBEREDNING

Bolagets har med avseende på storlek och ägarstruktur valt att inte tillsätta någon valberedning.

## INTERN KONTROLL

Bolaget har etablerat rutiner som är dokumenterade genom ett kvalitetssystem som infördes 2004. Kvalitetssystemet uppdateras kontinuerligt och genomgår årlig extern revision. Vidare har Bolagets ledning kontinuerlig kontakt med revisorn för att löpande stämma av redovisningsprinciper och redovisningsmässiga överväganden av väsentlig karaktär. Bolagets resultat och ställning följs kontinuerligt med avstämning internt genom kvartalsbokslut som även presenteras för styrelsen.

## OPERATIV LEDNING

Bolagets operativa ledning består av Jonas Hallberg, Jonas Gudmunds, Mats Tornstam (teknikchef) samt Susanne Petersson (administration & ekonomi). Ledningsgruppen ansvarar för framtagande och genomförande av Bolagets strategier för att nå beslutade mål. Ledningsgruppen träffas en gång i månaden för genomgång av verksamheten. Bolaget arbetar med årlig planering och uppföljning genom rapportering kvartalsvis.

# Styrelse, revisorer och ledning



## **LISBETH GUSTAFSSON, F 1947**

### **ORDFÖRANDE I STYRELSEN SEDAN 2007**

Lisbeth Gustafsson var fram till 2006 försäljningsdirektör för Posten. Dessförinnan har Lisbeth haft en rad ledande befattningar inom Digital Equipment, varav den senaste som VD.

**Aktieinnehav:** 30 940 st

**Övriga uppdrag:** Styrelseledamot i Prevas AB, Nocom AB, Entraction AB, SYSTeam AB, Orre & Nyberg AB, Karolinska Universitetssjukhuset, Handelsns Utredningsinstitut (HUI), Kitron AS. Styrelseordförande i Aspecto AB.

**Avslutade uppdrag:** WMDATA AB, Svenskt Näringsliv, CSN (Centrala Studiestödsnämnden), ISA (Invest in Sweden Agency), Svensk Handel, Axel Johnson International AB.



## **JONAS GUDMUNDS, F 1970,**

### **GRUNDARE OCH LEDAMOT I STYRELSEN SEDAN 2000**

Marknads- och försäljningschef på Trygga Hem. Jonas har tidigare arbetat som VD för ActionBase Marketing Technology, ett konsultföretag inom CRM. Jonas har även varit marknadsansvarig på GE Capital Bank och suttit med i den svenska bankens ledningsgrupp. Jonas har en examen i ekonomi från University of Virginia och Bath School of Management i England.

**Aktieinnehav:** 3 030 431 st

**Övriga uppdrag:** Styrelseledamot i Stratex Consulting AB, Trygga Hem Management AB. Bolagsman i JOBI One Handelsbolag.

**Avslutade uppdrag:** Svenska Direktlarm Skandinavien AB, Säker Grossist Sverige AB.



## **PAUL HASTINGS, F 1964**

### **LEDAMOT I STYRELSEN SEDAN 2004**

Paul är civilekonom från Uppsala Universitet och har en bakgrund som auktoriserad revisor hos Price Waterhouse i Sverige, Östeuropa och USA. Han har sedan 1997 haft Finanschefroller hos GE Capital Bank, Goyada, Visual Wireless, Teligent och Telenor. Paul har bred internationell erfarenhet av företagsledning och finansiering och är idag verksam som chef för Financial Control för Telenors mobil- och fastnätverksamheter i Sverige.

**Aktieinnehav:** 24 126 st

**Avslutade uppdrag:** Adaptwire AB, dKraft Aktiebolag, dKraft Aktiebolag Holding Aktiebolag, Integrate One AB, Trio Enterprise AB, Teligent Mobile Office AB, Teligent Fastighetsaktiebolag, Teligent Russia AB, Teligent Solutions AB, Styrelseledamot i Telenor Stores AB, Telenor S.M.E. AB, Telenordia Mobil AB, CampuzMobile AB, CampuzMobile Holding AB, MStores AB, Volume AB.



## **JONAS HALLBERG, VD, F 1970,**

### **GRUNDARE, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDAMOT I STYRELSEN SEDAN 2000.**

Jonas är verksam som VD på Trygga Hem. Han har en magisterexamen i ekonomi och har erfarenhet från redovisning, ekonomisk rapportering och personalekonomi. Jonas har även bred erfarenhet av projekt från Cap Gemini och KPMG som affärssystem- och affärsutvecklingskonsult. Vidare har Jonas varit verksam inom marknadsföring och försäljning. Jonas är även aktiv inom branschföreningen SWELARM.

**Aktieinnehav:** 3 010 426 st

**Övriga uppdrag:** Styrelseledamot i Jonas Hallberg Invest AB, Projektcompagniet i Stockholm AB, Hallberg Två AB, Ordförande i Trygga Hem Management AB.

**Avslutade uppdrag:** Alarm Control LC AB, Svenska Direktlarm Skandinavien AB, Säker Grossist Sverige AB.



#### **PETER MAJANEN, F 1965**

##### **LEDAMOT I STYRELSEN SEDAN 2004**

Peter är seniorkonsult och VD på Quattroporte, ett företag inom strategisk marknadsföring. Tidigare har Peter erfarenhet från Kreab, han har även varit utvecklingschef på Demoskop och konsult på Rikta Kommunikation. Han har mer än tio års erfarenhet av varumärkesbyggande och analys. Peter är doktorand i medie- och kommunikationsvetenskap.

**Aktieinnehav:** 18 600 st

**Övriga uppdrag:** Styrelseledamot i Quattroporte AB.



#### **ANDREAS HAGEGÅRD, F 1970**

##### **LEDAMOT I STYRELSEN SEDAN 2000**

Andreas har en examen i psykologi och en MBA från Handelshögskolan i Stockholm. Idag är han verksam som seniorkonsult på Kentor, ett konsultföretag inom IT- och telekombranschen. Andreas har över tio års erfarenhet från stora IT projekt och har bland annat drivit övergripande billingprojekt på Telia. Vidare har Andreas stor internationell erfarenhet både från USA och Europa.

**Aktieinnehav:** 108 000 st

**Övriga uppdrag:** Styrelseledamot i Select Ventures AB. Suppleant i Stratex Consulting AB, Trygga Hem Management AB. Bolagsman i Vyper Stockholm HB.



#### **ANDERS FORSSBLAD, F 1951**

##### **LEDAMOT I STYRELSEN SEDAN 2004**

Anders är ekonom med långvarig bakgrund inom den svenska och internationella säkerhetsbranschen. Anders har även varit verksam som nordisk affärsutvecklingschef på ADI-Alarmsystem. Tidigare var Anders verksam i 18 år som VD för larmgrossisten Alarmcom. Han har även erfarenhet från eget larminstallationsbolag. Anders har sedan flera år varit aktiv inom branschföreningen SWELARM. Idag driver Anders en konsultverksamhet inom säkerhetsbranschen.

**Aktieinnehav:** 18 600 st

**Övriga uppdrag:** AF Alarmpartner AB

**Avslutade uppdrag:** Alarmcom Telcefo AB.

#### **Revisor**

##### **NILS LINDERFALK, F 1956**

##### **AUKTORISERAD REVISOR, FAR SRS**

Ranby Björklund Linköping AB, Klostergatan 29, 582 23 Linköping.

# Trygga Hem aktien

## AKTIENS UTVECKLING

Trygga Hem-aktiens kurs årets första handelsdag var 7,4 SEK och vid utgången av 2009 var kursen 12,75 SEK/aktie, vilket motsvarar ett börsvärde om 136 MSEK. Kursförändringen motsvarar en ökning av kursen med 72 procent. OMX index ökade under samma period med 37 procent. Under året handlades totalt 926 000 aktier till ett värde av 9,8 MSEK.

## UTDELNING

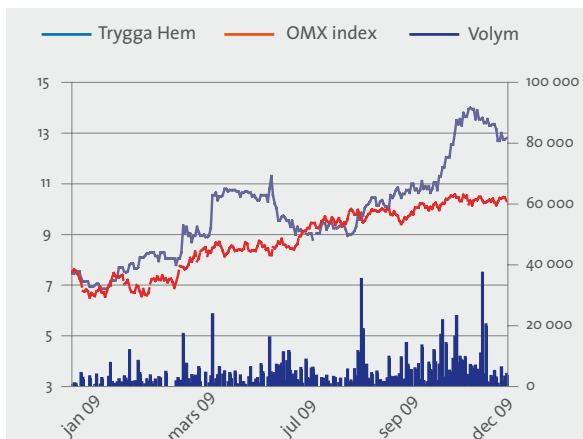
Trygga Hem befinner sig i en tillväxt- och expansionsfas och räknar med att fortsätta investera i nya larmanläggningar i syfte att öka abonnemangsportföljen. Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Det är angeläget att tillväxten liksom hittills kan ske med fortsatt god handlingsfrihet. Med anledning härav kommer styrelsen att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning skall utges.

## AKTIEKAPITAL

Årsstämman bemyndigade styrelsen att genomföra nyemission om högst 2 000 000 aktier utan företräde för befintliga aktieägare. Under året genomfördes en nyemission om 1 550 000 aktier, till kursen 11 SEK/aktie. I emissionen tillfördes Bolaget 0,4 MSEK i aktiekapital och resterande del 16,7 MSEK fördes till överkursfonden. Bolagets aktiekapital uppgår till 2,7 MSEK vid periodens utgång.

## INFORMATION OM AKTIEN

På hemsidan, [www.tryggahem.se](http://www.tryggahem.se), finns information, nyheter & pressmeddelanden samt kursinformation om Trygga Hem-aktien. Intresserade kan även anmäla intresse på hemsidan för prenumeration av nyheter om Bolaget via e-post.



## FAKTA OM AKTIEN

Handelsplats	First North
Kortnamn	THEM
ISIN-kod	SE0002306084
GICS-kod	45203010
Högsta notering 2009	13,95
Lägsta notering 2009	6,8
Sista betalkurs 30 december 2009	12,75
Börsvärde 31 december 2009 (MSEK)	136
Likviditetsgarant	Ja
Antal aktier	10 700 078

## ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Namn	Antal, %
Jonas Gudmunds	28
Jonas Hallberg	28
Lannebo Fonder	18
Didner & Gerge	4
Investering & Tyghed A/S	4
Övriga aktieägare	18



# 5 år i sammandrag

(SEK)	2009	2008	2007	2006	2005
<b>FINANSIELL UTVECKLING</b>					
Nettoomsättning	48 138 753	30 905 736	23 000 393	20 204 615	20 204 615
Omsättning inkl aktivering	74 953 480	46 212 107	31 106 041	24 285 200	22 893 921
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	8 106 303	5 086 909	5 058 856	4 883 098	3 065 052
Rörelseresultat (EBIT)	4 142 459	1 180 389	839 075	1 937 817	1 234 964
Resultat efter finansiella poster	3 168 539	732 433	299 664	1 529 581	794 327
<b>Årets resultat</b>	<b>314 649</b>	<b>305 619</b>	<b>200 967</b>	<b>563 969</b>	<b>91 465</b>
Anläggningstillgångar	42 447 035	22 510 495	11 387 850	9 235 500	6 604 630
Varulager	5 704 176	2 554 414	2 009 685	139 516	1 635 082
Fordringar	4 223 748	3 965 970	2 529 555	2 319 711	1 542 617
Kassa / bank	4 063 932	95 474	61 425	40 183	477
<b>Summa tillgångar</b>	<b>56 438 891</b>	<b>29 126 353</b>	<b>15 988 515</b>	<b>11 734 910</b>	<b>9 782 806</b>
Eget kapital	32 538 744	15 174 095	2 893 584	1 942 617	1 378 648
Obeskattade reserver	4 750 000	2 025 000	1 734 305	1 734 305	1 012 315
Långfristiga skulder	8 321 500	3 080 020	6 020 114	4 447 720	4 048 332
Kortfristiga skulder	10 828 647	8 847 238	5 340 512	3 610 268	3 343 511
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>56 438 891</b>	<b>29 126 353</b>	<b>15 988 515</b>	<b>11 734 910</b>	<b>9 782 806</b>
<b>KASSAFLÖDESANALYS</b>					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 716 895	5 401 299	4 070 979	5 169 472	4 059 456
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-23 900 359	-15 029 165	-6 372 131	-5 576 151	-5 531 770
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	26 602 725	9 634 892	2 103 527	193 000	984 000
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>6 419 261</b>	<b>-7 026</b>	<b>-197 625</b>	<b>-213 679</b>	<b>-488 314</b>
<b>NYCKELTAL</b>					
Nettomarginal, %	6,6	2,4	1,3	7,6	4,2
Avkastning på sysselsatt kapital, %	9,3	6,0	9,4	25,5	20,2
Skuldsättningsgrad, ggr	0,5	0,8	1,7	1,3	1,7
Räntetäckningsgrad, ggr	4,3	2,5	1,5	4,7	2,8
Soliditet, %	63,9	57,1	25,9	27,2	21,5
Medelantal anställda	31,4	21,4	14,3	12,2	11,9

# Förvaltningsberättelse

## VERKSAMHET

Trygga Hem säljer säkerhetsprodukter och tillhandahåller larmtjänster i form av abonnemang. Målgruppen är privatpersoner som äger sitt boende. Den övervägande delen av Bolagets intäkter genereras från abonnemangsportföljen. Ett larmabonnemang löper tills vidare, och genererar en månatlig intäkt. Trogenheten bland Bolagets kunder är god, och ledningen för Trygga Hem bedömer den genomsnittliga abonnemangstiden till mer än 15 år. Ett larmabonnemang innebär att Bolaget under abonnemangets löptid äger den utrustning som installeras hos abonnenten. En särskild anslutningsavgift debiteras vid abonnemangets start, men den täcker inte helt kostnaderna för utrustningen, installationsarbetet och marknadsföringen. Återbetalningstiden för ett abonnemang uppgår för närvarande till fyra år. Kostnaden för varje nytt abonnemang är således att betrakta som en investering. Bolagets omsättning och abonnentportfölj har ökat varje år. Trygga Hem har fortlöpande finansierat expansionen med vinstmedel, krediter och nytt eget kapital från aktieägarna. 2008 genomförde Bolaget en nyemission och notering av aktien på Nasdaq OMX First North. Kapitaliseringen av Bolaget skapar förbättrade förutsättningar för en fortsatt tillväxt.

## VÄSENTLIGA HÄNDELSE

Trygga Hem stärker finansieringen genom expansionslån från ALMI företagspartner om 5 MSEK samt utökar kreditramarna till totalt 19 MSEK för året.

En aktiespridning genomförs i syfte att öka antalet aktieägare och skapa en större handel i aktien. Spridningsemissionen blir övertecknad till kursen 8,75 SEK/aktie.

En riktad nyemission genomförs i syfte att stärka kapitalbasen och möjliggöra en fortsatt tillväxt av nya abonnemangskunder. Teckningskursen bestämdes till 11,0 SEK/aktie och bolaget tillfördes 17,1 MSEK.

I en undersökning bland villaägare från Demoskop visar det sig att Trygga Hem har de nöjdaste larmkunderna i Sverige. Demoskop har intervjuat totalt 1507 larmkunder

## FÖRSÄLJNING

Försäljningen ökade till 48 MSEK (31) vilket motsvarar en ökning med 56 procent (34). Tillväxten i abonnemangsportföljen ökar med 59 procent till totalt 12 400 kunder. Den abonnemangsrelaterade försäljningen stiger till 37 MSEK och jämfört med tidigare år säljs det fler larmabonnemang. Produktförsäljningen, där bl a larm utan abonnemang ingår, ökar till ca 11 MSEK.

## RESULTAT

Bolaget har alltid varit lönsamt. Nytecknade abonnemang medför negativ resultatpåverkan till dess kostnaderna för larmutrustningen, installationen och marknadsföringen återbetalts i form av startavgift och ett antal månadsavgifter. Under 2009 var återbetalningstiden ca 4 år. Under kraftig tillväxt har denna verksamhetsdel negativ resultatpåverkan. Omvänt gäller att abonnemangen genererar ett starkt kassaflöde och positiv resultatpåverkan under perioder av lägre tillskott av nya abonnenter.

Resultatet efter finansiella poster blev 3,2 MSEK (0,7) motsvarande en nettomarginal om 6,6 procent (2,4). Rörelseresultatet blev 4,1 MSEK (1,2), motsvarande en rörelsemarginal om 8,6 procent (3,8) av omsättningen. Rörelsens bruttoresultat uppgick till 22,6 MSEK (15,7) motsvarande 46,9 procent (50,7) av nettoomsättningen. Efter avdrag för försäljnings- och administrationskostnader.

## KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

Bolagets investeringar i anläggningstillgångar avser huvudsakligen larmanläggningar som installerats i privatbostäder. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation. Investeringen har aktiverats i enlighet med god redovisningssed och skrivs av enligt plan. Kostnader som inte har aktiverats är kostnader för marknadsföring i syfte att öka kundstocken.

## FINANSIELL UTVECKLING

Balansomslutningen var 56,4 MSEK (29,1). Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar uppgår till 42,3 MSEK (22,5). Kassaflödet exklusive förändring av rörelsekapital var 7,1 MSEK (4,0). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 3,7 MSEK jämfört med 5,4 MSEK året innan. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -23,9 MSEK jämfört med -15,0 MSEK året innan. Under året genomfördes en nyemission som stärkte det egna kapitalet med 17,1 MSEK till 32,5 MSEK (15,2) motsvarande en soliditet om 64 procent (57). Årets kassaflöde summeras till 6,4 MSEK (0).

## FRAMTIDA UTVECKLING

Styrelsens bedömning är att den goda tillväxten i marknaden består och att Trygga Hem kommer att fortsätta expandera och det bör ske utan prioritering av kortsiktig vinstoptimering.

## UTDELNINGSPOLICY

Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Det är angeläget att tillväxten liksom hittills kan ske med fortsatt god handlingsfrihet. Med anledning härav kommer styrelsen att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning skall utges.

## ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Trygga Hem Skandinavien AB är ett publikt aktiebolag och är noterat på Nasdaq OMX First North.

## BOLAGETS RESULTAT OCH STÄLLNING

Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkning med tilläggsupplysningar.

# Resultaträkning

	Noter	januari–december	
		2009	2008
Nettoomsättning		48 138 753	30 905 736
Förändring av varulager		3 149 762	544 729
Aktiverade larmanläggningar		23 664 965	14 761 642
		<b>74 953 480</b>	<b>46 212 107</b>
Handelsvaror		-28 732 298	-15 784 290
Övriga externa kostnader	1, 2	-26 117 894	-16 833 054
Personalkostnader	3	-11 996 985	-8 507 854
		<b>-66 847 177</b>	<b>-41 125 198</b>
<b>Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)</b>		<b>8 106 303</b>	<b>5 086 909</b>
Avskrivningar och anläggningstillgångar		-3 963 844	-3 906 520
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>		<b>4 142 459</b>	<b>1 180 389</b>
Finansiella intäkter		8 693	45 487
Finansiella kostnader		-982 613	-493 433
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>3 168 539</b>	<b>732 443</b>
Bokslutsdispositioner	4	-2 725 000	-290 695
Skatt		-128 890	-136 129
<b>Periodens resultat</b>		<b>314 649</b>	<b>305 619</b>
Resultat per aktie		0,03	0,03
Antal aktier vid periodens slut		10 700 078	9 150 078
Antal aktier vägt genomsnitt		9 244 800	8 075 039

## Förändring av eget kapital

	2009	2008
Eget kapital vid periodens ingång	15 174 095	2 893 584
Nyemission	17 050 000	13 867 866
Emissionskostnader	-	-1 892 974
Årets resultat	314 649	305 619
<b>Eget kapital vid periodens utgång</b>	<b>32 538 744</b>	<b>15 174 095</b>

# Balansräkning

TILLGÅNGAR	Not	09-12-31	08-12-31
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Dataprogram	5	117 211	-
		<b>117 211</b>	-
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Inventarier, verktyg och installationer	6	42 319 824	22 500 495
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i intresseföretag		10 000	10 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>42 447 035</b>	<b>22 510 495</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Varulager		5 704 176	2 554 414
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar		3 362 955	2 841 748
Skattefordringar		179 099	174 888
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		681 694	949 334
		<b>4 223 748</b>	<b>3 965 970</b>
Kassa, bank		4 063 932	95 474
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>13 991 856</b>	<b>6 615 858</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>56 438 891</b>	<b>29 126 353</b>

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	09-12-31	08-12-31
<b>Eget kapital</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital		2 675 019	2 287 519
Reservfond		75 700	75 700
		<b>2 750 719</b>	<b>2 363 219</b>
<b>Fritt eget kapital</b>			
Överkursfond		28 099 873	11 437 373
Balanserat resultat		1 373 503	1 067 884
Årets resultat		314 649	305 619
		<b>29 788 025</b>	<b>12 810 876</b>
<b>Summa eget kapital</b>		<b>32 538 744</b>	<b>15 174 095</b>
<b>Obeskattade reserver</b>			
Ackumulerade överavskrivningar	9	4 750 000	2 025 000
<b>Långfristiga skulder</b>			
Checkräkningskredit	10	-	2 448 610
Övriga skulder	11	8 321 500	631 410
		<b>8 321 500</b>	<b>3 080 020</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Förskott från kunder		45 582	20 839
Leverantörsskulder		4 890 251	6 421 151
Övriga skulder		3 694 317	1 240 382
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2 198 497	1 164 866
		<b>10 828 647</b>	<b>8 847 238</b>
<b>SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL</b>		<b>56 438 891</b>	<b>29 126 353</b>
<b>Ställda säkerheter</b>			
För egna skulder och avsättningar		-	-
Företagsinteckningar		18 500 000	7 170 000
<b>Ansvarsförbindelser</b>		<b>inga</b>	<b>inga</b>

# Kassaflödesanalys

	januari–december	
	2009	2008
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Rörelseresultat	4 142 459	1 180 389
Ej likviditetspåverkande poster*	99 722	30 000
Återföring avskrivningar	3 963 844	3 906 520
Erhållna ränteintäkter	8 693	45 487
Betalda räntekostnader	-982 613	-493 433
Betald skatt	-133 126	-649 779
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>7 098 979</b>	<b>4 019 184</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>		
Förändring av varulager	-3 149 762	-544 729
Förändring av kundfordringar	-521 207	-365 273
Förändring av röreslefordringar*	170 111	-926 254
Förändring av leverantörsskulder	-1 530 900	2 366 879
Förändring av rörelseskulder	1 649 674	851 492
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>3 716 895</b>	<b>5 401 299</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-23 900 359	-15 029 165
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-23 900 359</b>	<b>-15 029 165</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Nyemission	17 050 000	11 974 892
Förändring räntebärande lån	9 552 725	-2 340 000
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamhet</b>	<b>26 602 725</b>	<b>9 634 892</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>6 419 261</b>	<b>7 026</b>
Årets kassaflöde	6 419 261	7 026
Likvida medel vid årets början	-2 353 136	-2 360 162
Kursdifferens likvida medel*	-2 193	-
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>4 063 932</b>	<b>-2 353 136</b>

\*Delposterna har ändrats varvid posterna föregående år anpassats till det nya året för att vara jämförbart.

# Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Principerna är oförändrade jämfört med föregående år.

Periodisering av inkomster och utgifter samt aktivering av installerade larmanläggningar har skett enligt god redovisningssed. Övriga tillgångar och skulder har upptagits till anskaffningsvärden där inget annat anges.

## KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalys upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar.

## LIKVIDA MEDEL

Kassa och bank utgörs av kontanta medel och tillgodohavanden. I balansräkningen redovisas checkräkningskrediten som upplåning bland långfristiga skulder.

## REDOVISNING AV INTÄKTER

Intäkter bokförs löpande. Det gäller såväl tjänster som produkter. Tjänsten, som i allt väsentligt avser fakturering av abonnemang, faktureras kvartalsvis i förskott och intäktsförs den period då kunden faktureras. Intäkter från försäljning av produkter faktureras vid leverans.

## MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar som huvudsakligen består av larmanläggningar installerade hos kund värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar.

## IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella anläggningstillgångar utgörs av goodwill. Goodwill testas årligen för nedskrivningsbehov och är upptagna till anskaffningsvärdet minskat med ackumulerade avskrivningar. Bolaget har inga bokförda Goodwillvärden.

## OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

### VARULAGER

Varulager har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

## KUNDFORDRINGAR OCH ÖVRIGA FORDRINGAR

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

## AVSKRIVNINGSPRINCIPER

Avskrivningarna baseras på anskaffningsvärde och avskrivning sker linjärt över tillgångarnas beräknade nyttjandeperiod. Avskrivningar enligt plan beräknas på bedömd nyttjandeperiod enligt följande:

### IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

- Dataprogram, 5 år
- Goodwill, 5 år

### MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

- Inventarier och verktyg, 5 år
- Installerade larmanläggningar, 10 år

## NEDSKRIVNINGAR

Ledningen prövar årligen aktiverade tillgångars värde för att fastställa eventuella nedskrivningsbehov. Nedskrivningar görs i de fall en tillgångs redovisade värde överstiger beräknat återvinningsvärde.

Återvinningsvärdet utgörs av det högsta av nyttjandevärdet av tillgången i verksamheten och nettoförsäljningsvärdet. Nyttjandevärdet utgörs av nuvärdet av samtliga in- och utbetalningar som är hänförliga till tillgången under den period den förväntas nyttjas.

## INKOMSTSKATT

Bolagets skattekostnad redovisas som skatt på årets resultat. Skatt på årets resultat är den skatt som beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden enligt gällande skatteregler.

## LEASING

Bolaget hyr kontorslokaler och en del kontorsutrustning. Samtliga hyresavtal har tecknats på marknadsmässiga villkor och med normala löptider. Bolaget leasar bilar med löptid om 36 månader. Kostnaden periodiseras och redovisas i resultaträkningen under hyresperioden.

# Noter

## Not 1 Leasingavtal

	2009	2008
Hyra inventarier	107 174	65 081
Leasingavgifter personbilar	419 287	377 799
	<b>528 470</b>	<b>444 888</b>

## Not 2 Arvode och kostnadsersättning

	2009	2008
Revision	62 000	45 000
Andra uppdrag	10 000	4 000
	<b>72 000</b>	<b>49 000</b>

## Not 3 Anställda och personalkostnader

Anställda	2009	2008
Kvinnor	6	4
Män	27	17
	<b>33</b>	<b>21</b>

Antal styrelseledamöter och verkställande direktör uppgick till 6 män (6) och 1 kvinna (1)

## Löner, ersättningar och sociala kostnader

	2009	2008
VD och styrelse	1 428 000	1 368 000
Löner till övriga	7 276 382	4 736 028
Pensionskostnader styrelse och VD	381 667	209 673
Pensionskostnader övriga anställda	371 711	51 095
Övriga sociala avgifter	2 272 872	1 932 388
Övriga personalkostnader enligt lag och avtal	241 951	210 670
<b>Summa</b>	<b>11 996 985</b>	<b>8 507 854</b>

## Ledande befattningshavare

VD och marknadschef har en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader.

Sjukfrånvaro	2009	2008
Sjukfrånvaro i % av antal arbetstimmar	2,8	3,7
Varav långtidssjukfrånvaro, %	0,0	30,4
Män	2,6	3,7
Kvinnor	4,1	3,3

## Efter ålder

- 29	3,4	4,3
30 - 49	1,7	0,9
50 -	2,8	10,8

## Not 4 Bokslutsdispositioner

	2009	2008
Periodiseringsfond	-	352 864
Överavskrivningar	-2 725 000	-643 559
	<b>-2 725 000</b>	<b>-290 695</b>

## Not 5 Dataprogram

	2009-12-31	2008-12-31
<b>Ackumulerade anskaffningsvärden</b>		
Ingående anskaffningsvärde	-	68 740
Årets inköp	125 583	
<b>Utgående ack. anskaffningsvärde</b>	<b>125 583</b>	<b>68 740</b>

## Ackumulerade avskrivningar

Ingående avskrivningar	-	-54 992
Årets avskrivningar	-8 372	-13 748
<b>Utgående ack. avskrivningar</b>	<b>-8 372</b>	<b>-68 740</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>117 211</b>	<b>-</b>

## Not 6 Inventarier, verktyg och installationer

	2009-12-31	2008-12-31
<b>Ackumulerade anskaffningsvärden</b>		
Ingående anskaffningsvärden	35 513 683	20 484 518
Årets inköp	23 850 726	15 029 165
<b>Utgående ack. anskaffningsvärden</b>	<b>59 364 409</b>	<b>35 513 683</b>

## Ackumulerade avskrivningar

Ingående avskrivningar	-13 013 188	-9 229 547
Årets avskrivningar	-4 031 397	-3 783 641
<b>Utgående ack. avskrivningar</b>	<b>-17 044 585</b>	<b>-13 013 188</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>42 319 824</b>	<b>22 500 495</b>

# Noter

## Not 7 Andelar i intressebolag

Akkumulerade anskaffningsvärden	2009-12-31	2008-12-31
Ingående anskaffningsvärde	10 000	10 000
Utgående ack. anskaffningsvärde	10 000	10 000
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>10 000</b>	<b>10 000</b>

## Not 8 Specifikation andelar i intressebolag

	kapital- andel	Rösträtts- andel	Antal andelar	Bokfört värde
Alarm Control LC AB	10%	10	10 000	10 000

## Not 9 Obeskattade reserver

	2009-12-31	2008-12-31
Ingående ackumulerade överavskrivningar	2 025 000	1 381 441
Årets överavskrivningar	2 725 000	643 559
<b>Utgående ackumulerade överavskrivningar</b>	<b>4 750 000</b>	<b>2 025 000</b>

## Not 10 Långsiktiga skulder

Inga lån förfaller senare än 5 år efter balansdagen.

## Not 11 Checkräkningskredit

	2009-12-31	2008-12-31
Beviljad kredit	5 000 000	3 000 000
Utnyttjad kredit	-	2 448 610
Ställda säkerheter		
Företagsinteckningar	5 000 000	3 000 000



# Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

balanserad vinst	1 373 503
årets vinst	314 649
	<b>1 688 152</b>

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras på följande sätt:

i ny räkning överföres	<b>1 688 152</b>
------------------------	------------------

## RÄTTVISANDE BILD

Styrelsen och verkställande direktören bekräftar härmed att, såvitt vi vet, denna årsredovisning ger en rättvisande bild av Bolagets finansiella ställning och resultat innebärande att det är i överensstämmande med faktiska förhållanden och att inget av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av Bolaget som skapats av årsredovisningen.

Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av resultat- och balansräkningar, förändring i eget kapital, kassaflöde och noter. Slutligt fastställande av årsredovisningen sker vid årsstämman den 28 april 2010.

Sollentuna den 29 mars 2010

Lisbeth Gustafsson  
*ordförande*

Jonas Gudmunds

Andreas Hagegård

Paul Hastings

Anders Forssblad

Peter Majanen

Jonas Hallberg  
*verkställande direktör*

# Revisionsberättelse

Till årsstämman i Trygga Hem Skandinavien AB (publ),  
org 556602-1423

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Trygga Hem Skandinavien AB (publ) för räkenskapsåret 2009. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande

direktören gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Linköping den 30 mars 2010

**Nils Linderfalk**  
Auktoriserad revisor

# Definitioner

## **NETTOTILLVÄXT I ABONNENTPORTFÖLJEN (%)**

Antalet kunder i abonnentportföljen för perioden jämfört med antalet abonnerande kunder för 12 månader sedan. Beräknas på rullande 12 månader.

## **KUNDAVGÅNGAR (%)**

Kundavgångar de senaste 12 månaderna i förhållande till Abonnentportföljen för 12 månader sedan. Beräknas på rullande 12 månader.

## **ÅTERBETALNINGSTID FÖR INVESTERINGAR I NYA KUNDER (ÅR)**

Genomsnittlig nettoinvestering per ny kund i förhållande till genomsnittligt nettobidrag per kund och år. Beräknas på rullande 12 månader.

## **ABONNENTPORTFÖLJ**

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

## **KASSAFLÖDE FRÅN ABONNENTPORTFÖLJEN**

Kassaflöde från kundportföljen med abonnerande kunder. Värdet av totala intäker vid utgången av perioden.

# Adresser

## **HUVUDKONTOR**

Besöksadress

Orrvägen 26–28, 192 55 Sollentuna

Postadress

Box 779, 191 27 Sollentuna

Växel 08-625 97 70

## **REGION VÄST**

Postadress

Box 5144, 412 00 Göteborg

Tel 031-40 43 10

## **REGION SYD**

Postadress

Box 60082, 216 10 Limhamn

Tel 040-16 31 70

Kundtjänst 020-48 49 10

Larmcentral 020-48 49 50

[www.tryggahem.se](http://www.tryggahem.se)

