

Delårsrapport

1 januari - 30 september 2010



Ökad omsättning med lönsamhet

Januari - september 2010

Nettotillväxt nya abonnenter är 41% till totalt 15 361 st (10 871)

Nettoomsättningen ökar med 25% till 40,8 MSEK (32,6)

Rörelseresultatet (EBIT) uppgår till 0,3 MSEK (0,7)

Resultat före skatt uppgår till -0,5 MSEK (0,1)

Juli - september 2010

Nettoomsättningen ökar med 27% till 13,8 MSEK (10,9)

Rörelseresultatet (EBIT) uppgår till 1,1 MSEK (1,1)

Resultat före skatt uppgår till 0,9 MSEK (0,9)

Väsentliga händelser

Ny version av Larmguide™ och SäkerhetsDiagnos™

Koncept för larm till lägenhet är framtaget

Förstärkt ledningsgrupp

Försäljning och resultat

	JUL - SEP	JUL - SEP	JAN - SEP	JAN - SEP	HELÅR
	2010	2009	2010	2009	2009
Nettoomsättning, KSEK	13 798	10 898	40 754	32 626	48 139
Rörelseresultat (EBITDA), KSEK	2 768	2 175	4 816	3 451	8 106
Rörelseresultat (EBIT), KSEK	1 123	1 120	294	709	4 142
Periodens resultat, KSEK	642	676	-474	93	315
Resultat per aktie, SEK	0,06	0,07	-0,04	0,01	0,03

VD kommentar

Omsättningen för kvartalet ökar med 27 procent jämfört med föregående år. Hittills i år har vi anslutit 3 355 st abonnerande kunder och har den sista september 15 361 st. Genom att förstå kundens behov och ha tillgång till den senaste tekniken kan vi paketera konkurrenskraftiga erbjudanden och försvara positionen att erbjuda det bästa priset på marknaden. För att stärka försäljningen framöver ser vi en förbättringspotential när det gäller försäljning genom våra allianspartners.



ÖKAD OMSÄTTNING MED LÖNSAMHET

Omsättningen fortsätter att utvecklas positivt och ökar i kvartalet med 27 procent jämfört med samma period förra året. Försäljningen av nya larm hamnar i nivå med föregående års försäljning. Resultat före skatt uppgår till 0,9 MSEK (0,9).

KONKURRENSKRAFTIGT ERBJUDANDE

Vi fortsätter att bygga varumärket och marknadsföra vårt erbjudande. Att erbjuda det bästa priset är en del i vår strategi. Många av våra kunder söker själv information och uppskattar att i lugn och ro få fundera och målsättningen är att fler kunder enkelt kan genomföra affären på distans. Vi skall vara bra på att förenkla för kunden och istället för att ha en kostsam säljorganisation kan vi lägga resurserna på att leverera service till våra kunder. Som ett led i detta har en uppräskad version av SäkerhetsDiagnos™ driftsatts under perioden.

SAMARBETSPARTNERS

Trygga Hem fortsätter på den inslagna vägen att framgångsrikt nå nya kunder genom samarbetspartners och allianser. För att stärka försäljningen framöver ser vi en möjlighet till ökad försäljning genom våra allianspartners. Genom att förstå kundens behov kan vi paketera konkurrenskraftiga erbjudanden och försvara positionen att erbjuda det bästa priset på marknaden.

MARKNADEN OCH FRAMTIDEN

Vi bedömer marknaden som fortsatt god. Marknaden är fortsatt relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte har skaffat larm. Trygga Hem kan enkelt anpassa sin marknadsföring under året för att matcha svängningar i marknaden och har fördelen av en stabil kundbas med löpande intäkterna från existerande abonnemangskunder.

Vår målsättning är att utöka försäljningen och som ett led i detta har vi tagit fram ett koncept för larm till lägenhet som vi utvärderar under kommande kvartal.

Beträffande våra allianspartners ser vi en förbättringspotential till ökad försäljning av både produkter och nya abonnemang. Marknadsföring genom samarbeten ger kundnytta och är ett effektivt sätt att nå nya kunder för Trygga Hem. Vi kommer fortsätta på den inslagna vägen och försvarar vår position att ha det bästa erbjudandet på marknaden vilket skapar förutsättningar för fortsatt framgång.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Jonas Hallberg'. The signature is stylized and fluid.

Jonas Hallberg, VD Trygga Hem

Kort om Trygga Hem

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 och återbetalas genom intäkter från abonnemangen. Investeringens återbetalningstid är relaterad till månadskostnaden som är bolagets viktigaste intäktström. 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 bl a legala självförsvarssprayer och mobila överfallsalarm.

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, Moderna Försäkringar, Riksbyggen, Hyresgästföreningen och SEB.

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

MARKNAD MED GODA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

Marknaden för hemlarm är starkt växande. Den svenska marknaden har de senaste åren växt med ca 25-30 procent per år. Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 7,5 procent (ca 350 000 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 understiga 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.

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.

ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Trygga Hem erbjuder ett Trygghetsabonnemang™ som utgörs av ett larm anslutet till larmcentral med övervakning, uttryckning och service som del i ett månadsabonnemang. Abonnentportföljen har vuxit kontinuerligt och utgör den största intäktskällan. Varje ny kund innebär en investering motsvarande kostnaden för marknadsföring, hårdvara och installation. Investeringens återbetalningstid är relaterad till månadsabonnemanget. Hårdvaran ägs alltid av Trygga Hem.

PRODUKTER

Som komplement till tjänsterna erbjuds även säkerhetsrelaterade produkter i samband med att kunden ser över sin hemsäkerhet. 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 brandskyddsprodukter till privatmarknaden. Produkterna genererar värdefull merförsäljning som bidrar positivt till Bolagets kassaflöde och finansieringsbehov av investeringar i nya abonnemangskunder.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

Larmguiden™ och Säkerhetsdiagnos™ med uppfärskad och förbättrad design driftsattes under perioden.

Pilotprojekt med larm till lägenhet har tagits fram för utvärdering under kommande kvartal.

Ledningsgruppen stärks med två nya resurser inom teknik och marknad. Inom teknik driver vi projekt för utökad funktionalitet och kundnytta som även efterstävlar att effektivisera våra interna processer. Marknadssidan stärks upp för att utveckla våra samarbeten med våra allianspartners.

FÖRSÄLJNING

Juli - september

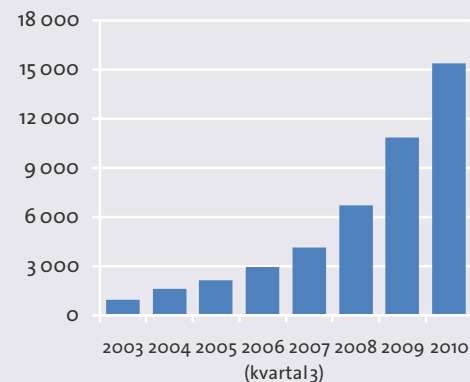
Försäljningen ökade från 10,9 till 13,8 MSEK vilket motsvarar 27 procent.

Januari - september

Försäljningen ökade till 40,8 MSEK (32,6), motsvarande 25 procent.

Nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 41 procent och antalet abonnenter vid periodens slut uppgår till 15 361 st (10 871). Vid periodens utgång uppgår kassaflödet från abonnemangsportföljen till 36,7 MSEK på årsbasis (25,3).

ABONNEMANGSPORTFÖLJ, ANTAL ABONNENTER



KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

De investeringar som gjorts har främst bestått i larmanläggningar som installerats hos privatkunder. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation. Under perioden har bolaget investerat i ett nytt ekonomisystem motsvarande 0,3 MSEK.

RESULTAT

Juli - september

Resultat före skatt uppgår till 0,9 MSEK (0,9). Rörelseresultat (EBIT) uppgår till 1,1 MSEK (1,1).

Januari - september

Resultat före skatt uppgår till -0,5 MSEK (0,1). Rörelseresultat (EBIT) uppgår till 0,3 MSEK (0,7).

FINANSIELL UTVECKLING

Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar ökade med 2,9 MSEK under kvartalet. Förändring av lager minskade med 2,3 MSEK. Lagernivåerna beräknas minska ytterligare under kommande kvartal. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 2,3 MSEK jämfört med 2,7 MSEK året innan. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -4,8 MSEK jämfört med -5,7 MSEK året innan. Periodens kassaflöde summeras till -0,2 MSEK (0,2).

Balansomslutningen uppgår till 67,3 MSEK (46,6) och soliditeten är 53 procent. Den outnyttjade krediten för innevarande år uppgår till 8,7 MSEK. För 2011 har bolaget ett lånelöfte om ytterligare 25 MSEK i utökad kreditutrymme.

OPERATIVA NYCKELTAL

Verksamheten följs fortlöpande upp genom tre nyckeltal som ger en indikation om abonnemangsportföljens värde: *Nettotillväxt, kundavgångar och återbetalningstid.*

Nettotillväxten av nya Trygghetsabonnemang är 41 procent (62) på rullande 12 månader motsvarande. Innevarande kvartal installerades 927 st (974) nya abonnemang. Sammantaget för året är försäljningen något över föregående års försäljning av nya abonnemangskunder.

Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller att familje- eller livssituationen förändras. Kundavgångarna har ökat till 4,3 procent (3,7) vilket beror på att många kunder anmält flytt under perioden och färre nya ägare har valt att ta över det installerade larmet. Vi ser en förbättringspotential i att behålla fler kunder så att de som flyttar in i högre utsträckning väljer att ta över abonnemanget och gärna i kombination med att den utflyttande kunden installerar ett nytt larm i nästa bostad.

Återbetalningstiden är kostnaden för investering i en ny kund delat med nettobidraget per kund och år. Återbetalningstiden för nya kunder är 4,1 år (4,0). En återbetalningstid i balans samtidigt som vi tar marknadsandelar är ett kvitto på att vi har hittat en modell för att växa snabbt och effektivt.

41%

Nettotillväxt

4,3%

Kundavgångar

4,1 år

Återbetalningstid



RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i årsredovisningen för 2009.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten är upprättad enligt BFNAR 2007:1 och enligt samma redovisningsprinciper som i Bolagets senaste årsredovisning.

ÅRSSTÄMMAN OCH KOMMANDE RAPPORTER

- Bokslutskommuniké 2010, presenteras 17 februari 2011
- Årsstämman hålls den 27 april, 2011

ÅRSREDOVISNING

Årsredovisningen finns tillgänglig på hemsidan, www.tryggahem.se

FRAMTIDA UTVECKLING

Trygga Hem planerar för en fortsatt tillväxt. Styrelsens bedömning är att privatmarknaden fortsätter att växa och att Trygga Hem kommer att fortsätta att ta marknadsandelar och att det bör ske utan prioritering av kortsiktig vinstoptimering.

UTDELNINGSPOLICY

Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Kassaflödet från befintliga kunder återinvesteras i nya abonnemangskunder. Med anledning härav räknar styrelsen med att inom de närmaste åren inte utge utdelning.

ANTAL AKTIER

Trygga Hem har 10 700 078 aktier utestående.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

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

BOLAGERS RESULTAT OCH STÄLLNING

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

RÄTTVISANDE BILD

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

Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av resultat- och balansräkningar.

Denna rapport är inte granskad av Bolagets revisorer.

Sollentuna 2010-10-27

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård
Ordförande

Paul Hastings Peter Majanen

Jonas Hallberg
Verkställande Direktör



Resultaträkning

	2010 Jul - sep	2009 Jul -sep	2010 Jan - sep	2009 Jan - sep	2009 Jan - dec
Nettoomsättning	13 798 293	10 898 337	40 753 854	32 625 821	48 138 753
Förändring av varulager	-2 222 434	2 867 042	2 251 323	3 848 097	3 149 762
Aktiverade larmanläggningar	4 461 379	5 499 270	15 247 183	16 497 166	23 664 965
	16 037 238	19 264 649	58 252 360	52 971 084	74 953 480
Handelsvaror	-1 957 507	-7 756 053	-16 881 471	-22 573 431	-28 732 298
Övriga externa kostnader	-8 814 077	-6 758 074	-27 714 433	-18 656 335	-26 117 894
Personalkostnader	-2 497 422	-2 575 546	-8 840 816	-8 290 718	-11 996 985
	-13 269 006	-17 089 672	-53 436 720	-49 520 485	-66 847 177
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	2 768 232	2 174 977	4 815 639	3 450 600	8 106 303
Avskrivningar och anläggningstillgångar	-1 644 807	-1 055 263	-4 521 696	-2 742 067	-3 963 844
Rörelseresultat (EBIT)	1 123 425	1 119 714	293 943	708 533	4 142 459
Finansiella intäkter	7 969	1 476	12 316	7 337	8 693
Finansiella kostnader	-239 568	-182 231	-779 800	-587 193	-982 613
Resultat efter finansiella poster	891 826	938 959	-473 541	128 677	3 168 539
Bokslutsdispositioner					-2 725 000
Skatt	-249 711	-262 909	-	-36 029	-128 890
Periodens / årets resultat	642 115	676 050	-473 541	92 647	314 649
Resultat per aktie	0,06	0,07	-0,04	0,01	0,03
Antal aktier vid periodens slut	10 700 078	9 150 078	10 700 078	9 150 078	10 700 078
Antal aktier vägt genomsnitt	10 700 078	9 150 078	10 700 078	9 150 078	9 244 800

Förändring av eget kapital

	2010 Jan - sep	2009 Jan - sep	2009 Jan - dec
Eget kapital vid periodens ingång	32 538 744	15 174 095	15 174 095
Nyemission	-	-	17 050 000
Emissionskostnader	-	-	-
Årets / periodens resultat	-473 541	92 647	314 649
Eget kapital vid periodens utgång	32 065 203	15 266 742	32 538 744

Balansräkning

TILLGÅNGAR	Utgående saldo September 2010	Utgående saldo September 2009	Utgående saldo December 2009
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	339 290	123 490	117 211
	339 290	123 490	117 211
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	53 408 492	36 367 988	42 319 824
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	-	10 000	10 000
Summa anläggningstillgångar	53 747 782	36 500 988	42 447 035
Omsättningstillgångar			
Varulager	8 293 030	6 409 602	5 704 176
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	4 118 631	2 460 951	3 362 955
Skattefordringar	415 797	864 446	179 099
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	455 485	303 435	681 694
	4 989 913	3 628 832	4 223 748
Kassa, bank	226 575	98 517	4 063 932
Summa omsättningstillgångar	13 509 518	10 136 951	13 991 856
SUMMA TILLGÅNGAR	67 257 300	46 637 939	56 438 891

Balansräkning (fortsättning)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Utgående saldo September 2010	Utgående saldo September 2009	Utgående saldo December 2009
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	2 675 019	2 287 519	2 675 019
Reservfond	75 700	75 700	75 700
	2 750 719	2 363 219	2 750 719
Fritt eget kapital			
Överkursfond	28 099 873	11 437 373	28 099 873
Balanserat resultat	1 688 152	1 373 503	1 373 503
Årets / periodens resultat	-473 541	92 647	314 649
	29 314 484	12 903 523	29 788 025
Summa eget kapital	32 065 203	15 266 742	32 538 744
Obeskattade reserver			
Akkumulerade överavskrivningar	4 750 000	2 025 000	4 750 000
Långfristiga skulder			
Checkräkningskredit	16 308 405	3 031 104	-
Övriga skulder	5 868 588	11 483 575	8 321 500
	22 176 993	14 514 679	8 321 500
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	17 406	54 937	45 582
Leverantörsskulder	4 188 895	10 883 293	4 890 251
Skatteskulder		159 485	
Övriga skulder	3 633 927	3 133 879	3 694 317
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	424 876	599 923	2 198 497
	8 265 104	14 831 517	10 828 647
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	67 257 300	46 637 939	56 438 891
Ställda säkerheter			
För egna skulder och avsättningar	-	-	-
Företagsinteckningar	25 000 000	18 500 000	18 500 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Kassaflöde

	2010 Jul - sep	2009 Jul - sep	2010 Jan - sep	2009 Jan - sep	2009 Jan - dec
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	1 123 425	1 119 714	293 943	708 533	4 142 459
Ej likviditetspåverkande poster*	-37 383	159 894	-	199 120	99 722
Återföring avskrivningar	1 644 807	1 055 263	4 521 696	2 742 067	3 963 844
Erhållna ränteintäkter	7 969	1 476	12 316	7 337	8 693
Betalda räntekostnader	-239 568	-182 231	-779 800	-587 193	-982 613
Betald skatt	-73 935	-71 335	-221 805	-35 051	-133 126
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 425 315	2 082 781	3 826 350	3 034 813	7 098 979
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager	2 299 218	-2 867 042	-2 588 854	-3 848 097	-3 149 762
Förändring av kundfordringar	-1 400 861	119 592	-783 852	380 798	-521 207
Förändring av röreslefordringar*	663 438	926 495	244 245	1 261 042	170 111
Förändring av leverantörsskulder	-2 421 730	2 627 863	-707 442	4 455 051	-1 530 900
Förändring av rörelseskulder	687 693	-148 689	181 368	831 601	1 649 674
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 253 073	2 741 000	171 815	6 115 208	3 716 895
Investeringsverksamheten					
Investeringar i anläggningstillgångar	-4 760 751	-5 660 930	-15 821 107	-16 732 560	-23 900 359
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 760 751	-5 660 930	-15 821 107	-16 732 560	-23 900 359
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	17 050 000
Checkräkningskredit *	4 743 426	50 658	16 308 402	2 935 631	-
Förändring räntebärande lån	-2 448 119	3 029 165	-4 496 467	10 332 495	9 552 725
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	2 295 307	3 079 823	11 811 935	13 268 126	26 602 725
Årets kassaflöde	-212 372	159 893	-3 837 357	2 650 774	6 419 261
Årets kassaflöde	-212 372	159 893	-3 837 357	2 650 774	6 419 261
Likvida medel vid periodens början	401 564	98 517	4 063 932	-2 353 136	-2 353 136
Kursdifferens likvida medel*	37 383	-159 894	-	-199 120	-2 193
Likvida medel vid periodens slut	226 575	98 517	226 575	98 517	4 063 932

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

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 beräknas på rullande 12 månader med antalet kunder vid utgången av perioden som bas.



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



Trygga Hem
Trygghet med omtanke