



**Trygga Hem**  
Trygghet med omtanke



**Delårsrapport**

**1 jan - 31 mars 2012**

# Stark försäljning och väsentligt ökad lönsamhet

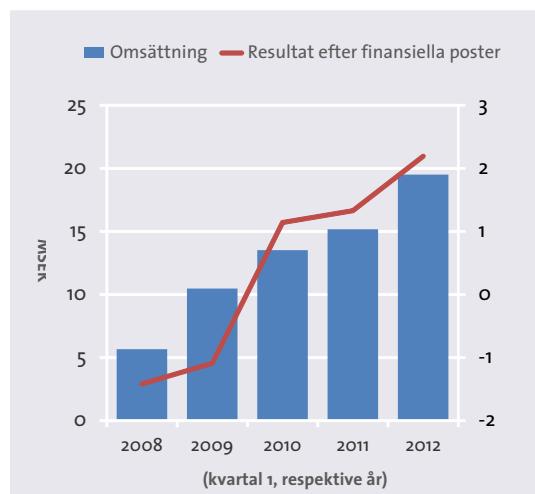
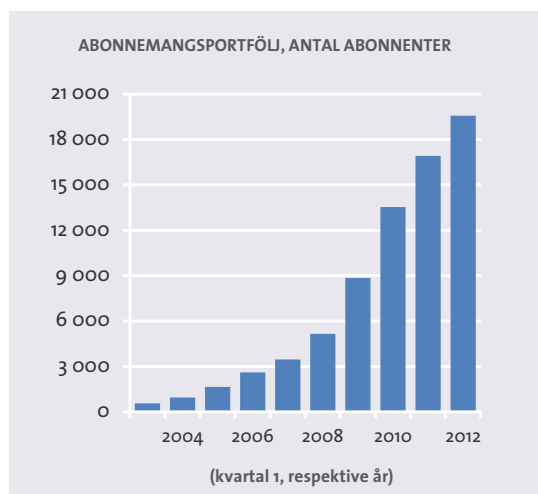
## Januari - mars 2012

Nettotillväxt nya abonnenter är 16% till totalt 19 571 st (16 914)

Nettoomsättningen ökar med 29% till 19,5 MSEK (15,2)

Rörelseresultat uppgår till 2,6 MSEK (1,6)

Resultat efter finansiella poster uppgår till 2,2 MSEK (1,3)



## Försäljning och resultat

KSEK	JAN-MARS	JAN-MARS	HELÅR
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	19 503	15 168	64 014
Rörelseresultat	2 621	1 628	6 734
Rörelsemarginal, %	13,4	10,7	10,5
Resultat efter finansiella poster	2 193	1 328	5 415
Periodens resultat	1 614	973	470
Resultat per aktie, SEK	0,20	0,09	0,04

# VD kommentar

De förändringar som genomförts börjar visa resultat. Omsättningen ökar med 29 procent till 19,5 MSEK och resultatet förbättras med 65 procent till 2,2 MSEK för perioden. Orderingången av nya larm är bättre än föregående år och vi installerade 21 procent fler larm under perioden jämfört med året innan. Produktförsäljningen ökar markant med god lönsamhet. Kassaflödet för perioden stärks till följd av högre löpande intäkter och en starkare produktförsäljning.



## FÖRBÄTTRAD FÖRSÄLJNING

De positiva signaler beträffande försäljningen vi såg i slutet av förra året har stärkts och genomförda förändringar börjar visa resultat. Omsättningen ökar med 29 procent till 19,5 MSEK. En större försäljning av både larm och säkerhetsprodukter bidrar till ökningen. Installerade larm ökade med 21 procent jämfört med föregående år och perioden avslutades med 19 571 st kunder i abonnemangsportföljen.

Inom området produktförsäljning som består av Gör-det-själv-larm, brandsläckare, lås och kassaskåp har vi rekryterat personal och genomfört kampanjer via våra samarbetspartners. Detta har resulterat i väsentligt ökad försäljning med förbättrad lönsamhet.

## EFFEKTIVARE VERKSAMHET

Våra satsningar inom försäljning för att skapa fler leads har även resulterat i effektivare ackvisition av nya kunder. Vi genererar fler kunder och har förkortat återbetalningstiden avseende investeringar i nya abonnemangskunder. Återbetalningstiden minskar från 4,7 år föregående kvartal till 4,4 år.

## STÄRKT KASSAFLÖDE

Ökade intäkter från befintliga abonnemang och en högre produktförsäljning har genererat ett bra kassaflöde som i princip täcker våra investeringar i nya abonnemangskunder för perioden.

## ÖKAD LÖNSAMHET

Särskilt positivt är att genomförda förändringar med rekrytering av nya medarbetare och framåtriktade satsningar har resulterat i både förbättrad försäljning och ökad lönsamhet med stärkt kassaflöde. Resultatet efter finansiella poster förbättras med 65 procent till 2,2 MSEK (1,3).

## MARKNADEN

Marknadsutsikterna är positiva och vi ser en fortsatt god efterfrågan bland hushållen. Behovet av larm och säkerhetsprodukter berör ett av våra mest grundläggande behov - att känna trygghet i sitt hem. Allt fler inser att de själva får lösa trygghetsfrågan i hemmet. Det som gör privatlarmsmarknaden så intressant är att 7 av 8 villor fortfarande saknar ett hemlarm med väktarutryckning.

## FRAMTIDEN

Under 2011 stärkte vi upp försäljning- och leveransorganisationen och startade upp flera säljrelaterade projekt. Dessa utvärderas och justeras efter hand för att nå en högre tillväxt.

Vi siktar högt och prioriteringen framöver är entydig - vi ska växa snabbare, vi ska bli effektivare i vår rekrytering av nya kunder och vi skall se till att behålla kunderna i än högre utsträckning.

A blue ink handwritten signature of Jonas Hallberg, consisting of a stylized 'J' followed by a series of loops and a final flourish.

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 tjänster och produkter riktar sig till innehavare av villor, lantbruk, lägenheter och fritidshus. Larmcentraltjänsten utgörs av hemlarm till SOS Alarm med väktarutryckning och tillhandahålls genom abonnemang. Produkterna består av larm, lås, brandsläckare, säkerhetsskåp samt olika självskyddsprodukter.

## LARM MED VÄKTARUTRYCKNING

Abonnemangsportföljen 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. Gör-det-självt larm levereras med garanti enligt konsumentköplagarna med eller utan installation. Som komplement till larm erbjuds skydd för övriga delar av hemmet såsom brandsläckare och lås till dörrar och fönster. Vi säljer även olika produkter 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 Stöldskyddsförningens 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

Den senaste 5 årsperioden har marknaden för hemlarm växt med ca 20-30 procent per år. Det senaste året har varit tuffare år för branschen med en tillväxt om ca 10 procent. Vår långsiktiga bedömning är att marknaden för hemlarm är fortsatt god. Marknaden är relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte skaffat larm. Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 7,5 procent (ca 350 000 hem) anslutna till en larmcentral. Den övervägande delen anslutna larm är i vår primära målgrupp radhus och villor (ca 2,3 miljoner hushåll) och motsvarar en anslutningsgrad om ca 12-13 procent. Det innebär att 7 av 8 villor i dagsläget saknar larm med väktarutryckning.

## 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 abonnemangsportfölj. I och med att en stor del av kundanskaffningskostnaden tas initialt innebär en hög tillväxt att rörelsemarginalen under en period kan påverkas negativt.

## 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 Hem samarbetar med SOS Alarm, som även hanterar det nationella nödnumret 112”*

# Trygga Hems verksamhet

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

## ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Trygga Hem erbjuder ett hemlarm anslutet till larmcentral med övervakning, väktarutryckning och service som del i ett månadsabonnemang. Abonnemangsportföljen har växt 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.

## 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.

## PRODUKTER

Som komplement till larmabonnemang erbjuds säkerhetsrelaterade produkter i samband med att kunden ser över sin hemsäkerhet. Här ingår larm, brandskydd, säkerhetsskåp, ett urval ur ASSAs lås till dörrar och fönster. Produkterna genererar värdefull merförsäljning som bidrar positivt till Bolagets kassaflöde och finansieringsbehov av investeringar i nya abonnemangskunder.

## FÖRSÄLJNING

Försäljningen ökar från 15,2 till 19,5 MSEK vilket motsvarar 29 procent.

Nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 16 procent och antalet abonnenter vid periodens slut uppgår till 19 571 st (16 914). Vid periodens utgång uppgår kassaflödet från abonnemangsportföljen till 47,9 MSEK (41,4) på årsbasis.

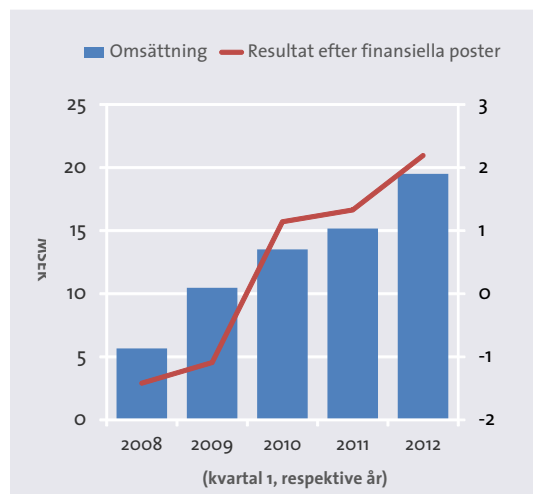
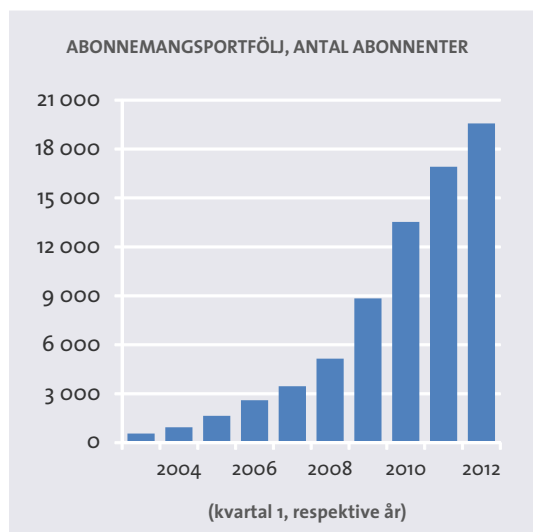
## RESULTAT

Rörelseresultat uppgår till 2,6 MSEK (1,6). Resultat före skatt uppgår till 2,2 MSEK (1,3).

## FINANSIELL UTVECKLING

Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar ökade med 6,3 MSEK under kvartalet. Lagret ökade med 0,4 MSEK under perioden. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 6,2 MSEK jämfört med 10,0 MSEK föregående år. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -6,3 MSEK jämfört med -5,0 MSEK året innan. Periodens kassaflöde summeras till -0,2 MSEK (0,1).

Balansomslutningen uppgår till 92,2 MSEK (75,1) och soliditeten är 48 procent (54). Den outnyttjade krediten uppgår till 18,5 MSEK (8,0).



#### OPERATIVA NYCKELTAL

Verksamheten följs fortlöpande upp genom tre nyckeltal som ger en indikation om abonnemangsportföljens värde: *Nettotillväxt, kundavgångar och återbetalningstid*. Nyckeltalen beräknas på rullande 12 månader.

Nettotillväxten av nya larm med utryckning är 16 procent (25) och vid periodens slut uppgår abonnemangsportföljen till 19 571 st kunder. Innevarande kvartal installerades 994 st (823) nya larm, vilket motsvarar 21 procent fler larmabonnemang än samma period föregående år.

Kundavgångarna har ökat jämfört med samma period föregående år till 4,5 procent (4,0). Kundavgångar beror till största delen på att kunden flyttar. Trots att kundavgångarna är relativt låga bedömer vi att det finns en väsentlig potential i att minska dessa. Inriktningen är att förmå fler nyinflyttade att ta över abonnemang samt att den utflyttande kunden installerar ett nytt larm i den nya bostaden.

Återbetalningstiden för nya kunder är 4,4 år och minskar jämfört 4,7 år föregående kvartal men har ökat något jämfört med föregående år (4,1). Återbetalningstiden är nettoinvesteringen i nya kunder delat med nettobidraget per kund och år. Vid etablering av nya kunder inräknas kostnaden för marknadsföring, installation och materialkostnader. Återbetalningstiden varierar främst till följd av förändringar i marknadsföringsaktiviteter och antalet nya kunder för fördelning av fasta kostnader.

# 16 %

Nettotillväxt

# 4,5 %

Kundavgångar

# 4,4 år

Återbetalningstid



## RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i årsredovisningen för 2011.

## REDOVISNINGSPRINCIPER

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

## ÅRSSTÄMMAN OCH KOMMANDE RAPPORTER

- Delårsrapport kvartal 2, presenteras den 22 augusti
- Delårsrapport kvartal 3, presenteras den 25 oktober
- Bokslutskommuniké 2012 presenteras den 20 februari, 2013

## 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.

## 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 2012-04-24

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård  
*Ordförande*

Paul Hastings Thord Wilkne Christian Lundberg

Jonas Hallberg  
*Verkställande Direktör*



# Resultaträkning

	Jan - mars 2012	Jan - mars 2011	Helår 2011
<b>Nettoomsättning</b>	<b>19 503 466</b>	<b>15 167 553</b>	<b>64 014 169</b>
Kostnad för sålda varor och tjänster	-8 148 620	-5 673 922	-25 518 159
<b>Bruttoresultat</b>	<b>11 354 846</b>	<b>9 493 631</b>	<b>38 496 010</b>
Försäljningskostnader	-7 579 201	-6 977 426	-27 441 750
Administrationskostnader	-1 154 545	-888 419	-4 320 096
<b>Summa rörelsekostnader</b>	<b>-8 733 746</b>	<b>-7 865 845</b>	<b>-31 761 847</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>2 621 100</b>	<b>1 627 785</b>	<b>6 734 164</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>			
Finansiella intäkter	2 368	818	19 029
Finansiella kostnader	-430 768	-300 796	-1 338 164
Bokslutsdispositioner			-4 750 000
<b>Resultat före skatt</b>	<b>2 192 700</b>	<b>1 327 808</b>	<b>665 029</b>
Skatt på årets resultat	-578 732	-354 560	-195 218
<b>Periodens resultat</b>	<b>1 613 969</b>	<b>973 248</b>	<b>469 811</b>

# Förändring av eget kapital

	Jan - mars 2012	Jan - mars 2011	Helår 2011
Eget kapital vid periodens ingång	33 424 186	32 954 375	32 954 375
Årets / periodens resultat	1 613 969	973 248	469 811
<b>Eget kapital vid periodens utgång</b>	<b>35 038 155</b>	<b>33 927 623</b>	<b>33 424 186</b>

# Balansräkning

TILLGÅNGAR	31 mars 2012	31 mars 2011	31 december 2011
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	543 636	703 804	583 679
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Inventarier, verktyg och installationer	74 692 029	59 796 298	70 889 040
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>75 235 665</b>	<b>60 500 102</b>	<b>71 472 719</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Varulager	9 929 873	10 970 713	9 561 866
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar	6 229 048	2 651 670	6 329 615
Skattefordringar	-	-	116 986
Övriga kortfristiga fordringar	240	4 172	540
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	548 317	760 832	540 471
	<b>6 777 605</b>	<b>3 416 674</b>	<b>6 987 612</b>
Kassa, bank	274 492	224 645	446 307
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>16 981 974</b>	<b>14 612 032</b>	<b>16 995 785</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>92 217 635</b>	<b>75 112 134</b>	<b>88 468 504</b>

# Balansräkning (fortsättning)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	31 mars 2012	31 mars 2011	31 december 2011
<b>Eget kapital</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital	2 675 019	2 675 019	2 675 019
Reservfond	75 700	75 700	75 700
	<b>2 750 719</b>	<b>2 750 719</b>	<b>2 750 719</b>
<b>Fritt eget kapital</b>			
Överkursfond	28 099 873	28 099 873	28 099 873
Balanserat resultat	2 573 594	2 103 783	2 103 783
Årets resultat	1 613 969	973 248	469 811
	<b>32 287 436</b>	<b>31 176 904</b>	<b>30 673 467</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>35 038 155</b>	<b>33 927 623</b>	<b>33 424 186</b>
<b>Obeskattade reserver</b>			
Akkumulerade överavskrivningar	13 500 000	8 750 000	13 500 000
<b>Långfristiga skulder</b>			
Checkräkningskredit	6 461 786	16 977 722	5 346 745
Övriga skulder	20 465 595	2 233 071	20 713 714
	<b>26 927 381</b>	<b>19 210 793</b>	<b>26 060 459</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Förskott från kunder	-	1 975	8116
Leverantörsskulder	8 627 174	9 639 828	6 053 097
Skatteskulder	350 456	208 902	-
Övriga skulder	4 481 679	1 371 553	5 811 872
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 292 790	2 001 460	3 610 774
	<b>16 752 099</b>	<b>13 223 718</b>	<b>15 483 859</b>
<b>SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL</b>	<b>92 217 635</b>	<b>75 112 134</b>	<b>88 468 504</b>
<b>Ställda säkerheter</b>			
Företagsinteckningar	54 000 000	29 000 000	54 000 000
<b>Ansvarsförbindelser</b>	<b>Inga</b>	<b>Inga</b>	<b>Inga</b>

# Kassaflöde

	Jan - mars 2012	Jan - mars 2011	Helår 2011
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	2 621 100	1 627 785	6 734 164
Ej likviditetspåverkande poster	-	-173 137	8 909
Återföring avskrivningar	2 528 951	1 936 859	8 585 847
Erhållna ränteintäkter	2 368	818	4 352
Betalda räntekostnader	-430 768	-300 796	-1 338 164
Betald skatt	-111 290	134 215	-32 331
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>4 610 361</b>	<b>3 225 744</b>	<b>13 962 777</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>			
Förändring av varulager	-368 008	-2 913 800	-1 504 953
Förändring av kundfordringar	100 567	2 053 828	-1 624 116
Förändring av röreslefordringar	-7 546	694 226	918 219
Förändring av leverantörsskulder	2 635 827	7 970 976	4 384 246
Förändring av rörelseskulder	-818 043	-1 004 908	1 277 322
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>6 153 160</b>	<b>10 026 066</b>	<b>17 413 495</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-6 291 897	-4 999 856	-22 615 288
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-6 291 897</b>	<b>-4 999 856</b>	<b>-22 615 288</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Checkräkningskredit	1 115 041	-4 702 232	-16 333 210
Förändring räntebärande lån	-1 148 119	-248 119	21 832 524
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamhet</b>	<b>-33 078</b>	<b>-4 950 351</b>	<b>5 499 314</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-171 815</b>	<b>75 859</b>	<b>297 521</b>
Årets kassaflöde	-171 815	75 859	297 521
Likvida medel vid årets början	446 307	148 786	148 786
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>274 492</b>	<b>224 645</b>	<b>446 307</b>

# 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, ingång B1  
192 55 Sollentuna

**Postadress**

Box 779, 191 27 Sollentuna  
Tel 08-625 97 70

Kundtjänst 020-48 49 10  
Larmcentral 020-48 49 50

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



**Trygga Hem**  
Trygghet med omtanke

