



BOKSLUTSKOMMUNIKÉ I JANUARI – 31 DECEMBER 2007

SECURITAS DIRECT AB

POSITIV UTVECKLING FÖR KUNDAVGÅNGARNA

- Kundavgångarna i kvartalet uppgick till 11 667 kunder
- Återbetalningstiden för investeringar i nya kunder under kvartalet var 4,4* år
- Nettotillväxten i kundportföljen i kvartalet var 30 634 nya kunder
- Rörelseresultatet belastas med kostnader för budet om 26 364 TSEK

*Återbetalningstiden inkluderar ej kostnader för budet.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Notera att jämförelsesiffrorna för helåret är proforma

	okt–dec 07	okt–dec 06	jan–dec 07	jan–dec 06
Försäljning, TSEK	1 000 829	865 597	3 815 772	3 300 632
Försäljningstillväxten justerad för valutapåverkan, %	13	23	15	23
Rörelseresultat, TSEK	53 587*	59 802	275 003*	223 188
Rörelsemarginal, %	5,4	6,9	7,2	6,8
Periodens resultat, TSEK	34 337	35 715	178 868	140 874
Resultat per aktie, SEK	0,09	0,10	0,49	0,39

*Rörelseresultatet inkluderar kostnader om 26 364 TSEK för budet.

OPERATIVA NYCKELTAL

- Kundavgångarna uppgick till 6,6² procent (5,9)
- Återbetalningstiden för investeringen i nya kunder var 4,2¹ år (3,9)
- Nettotillväxten i kundportföljen var 15,3² procent (21,2³)

¹) Återbetalningstiden inkl. ej kostnader för budet.

²) Nettotillväxt och kundavgångar har justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar under andra kvartalet 2007.

³) Justerad för försäljning av 4 174 larm till Securitas AB under andra kvartalet 2006.

KONCERNCHEFEN KOMMENTERAR

Antalet kundavgångar under senaste kvartalet uppgick till 11 667, vilket var lägre än förväntat. Det var drygt 2 300 färre än under andra och tredje kvartalet och en viktig indikation på att vi nu har goda försättningsgar att nå vårt operativa mål för kundavgångar på 6 procent under 2008.

Antalet nytilkommande kunder under kvartalet uppgick till 42 301. Helgdagarnas placering under december i kombination med klämdagar och ett större uttag av resterande semesterdagar i Spanien resulterade i drygt ett par tusen färre installationer för december och kvartalet.

Följdaktligen ökade portföljen med 30 634 kunder för kvartalet vilken är i linje med takten under tredje kvartalet.

Nettoinvesteringen i nya kunder ökade under kvartalet med cirka 450 kronor per varje ny kund. Detta är främst relaterat till att färre installationer under december fick bära tidigare planerade och beställda marknadsföringskampanjer. Återbetalningstiden för året hamnade på 4,2 år och vi håller kvar vårt långsiktiga operativa mål på 4 år.

Portföljen stärktes med ytterligare en krona i förbättrad marginal per kund och månad i kvartalet. Under året har vi starkt bidraget i portföljen med 14 kronor. Vi har under 2007 ökat portföljen med 125 000 kunder till 950 000 kunder samtidigt som vi förbättrat både kvalitet och lönsamhet i portföljen.

Kundportföljen genererade ett kassaflöde om cirka 1 350 MSEK under året, vilket är en ökning med cirka 300 MSEK jämfört med 2006.

Rörelseresultatet, exklusive kostnader för budet, uppgick till 301 MSEK, vilket är en förbättring med 35 procent jämfört med 2006. Marginalen för året hamnade på 7,9 procent exklusive kostnader för budet.

Vår förstudie av nya marknader kommer att avslutas under februari 2008. De marknader som kan vara intressanta för etablering kommer därefter att kompletteras med djupare kundstudier.

Vi ser fram emot 2008 där vi kommer att kunna fira både vårt 20 års jubileum och vår miljonte kund.

NYCKELTAL FÖR KONCERNEN

OPERATIVA NYCKELTAL

	31 december 2007	31 december 2006
Kundavgångar, %	6,6 ²	5,9
Återbetalningstid, år	4,2 ¹	3,9
Nettotillväxt i kundportföljen, %	15,3 ²	21,2 ³
Kundportfölj	949 426	830 157

1) Återbetalningstiden inkluderar ej kostnader för budet.

2) Nettotillväxt och Kundavgångar har justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar under andra kvartalet 2007.

Nettotillväxten och Kundavgångarna inklusive engångspost uppgick till 14,4 respektive 7,4 procent.

3) Justerad för försäljning av 4 174 övervakade larm till Securitas AB under andra kvartalet 2006.

Kundavgångarna och nettotillväxten beräknas på rullande 12 månader och återbetalningstiden på delårsperioden.

FINANSIELLA NYCKELTAL

TSEK	oktober–december		januari–december	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	1 000 829	865 597	3 815 772	3 300 632
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	13	23	15	23
Rörelseresultat	53 587	59 802	275 003	223 187
Rörelsemarginal, %	5,4	6,9	7,2	6,8
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA)	178 604	167 220	750 833	622 572
Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar (EBITDA), %	17,8	19,3	19,7	18,9
Periodens resultat	34 337	35 715	178 868	140 874
Resultat per aktie, SEK	0,09	0,10	0,49	0,39
Sysselsatt kapital	—	—	1 737 890	1 590 620
Avkastning på sysselsatt kapital, %	—	—	16	14
Nettoskuld	—	—	47 585	126 112
Fritt kassaflöde	—	—	96 875	-297 656

Notera att jämförelsesiffrorna för helåret är proforma. För en redogörelse av de justeringar som gjorts i Proformaredovisningen hänvisas till Prospektet för utdelning och noter- ing, sidan 36, som offentliggjordes i början av september 2006 och som finns tillgängligt på www.securitas-direct.com. Nyckeltalen avseende balansräkning samt kassaflöde avser legalt utfall.

MÅL OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Securitas Direct har tre långsiktiga operativa mål

- Kundavgångar under 6 procent per år
- Återbetalningstid för investering i nya kunder under 4 år
- Nettotillväxt i kundportföljen på över 20 procent per år

Securitas Directs tillväxt ska ske med fokus på ett långsiktigt värdeskapande. Därför är målet att tillväxten inte ska ske på bekostnad av ökat antal kundavgångar eller längre återbetalningstid. Att uppnå målen för kundavgångar och återbetalningstid har därför högre prioritet än att uppnå tillväxt i kundportföljen.

Företagsledningen gör bedömningen att den positiva trenden i kvartalet för kundavgångarna kommer att bestå, som ett resultat av en fortsatt fokusering på att utveckla och stärka kundservicen tillsammans med en hög proaktivitet vid förändringar i portföljen såsom vid avflyttning eller vid överlåtelse.

Bolaget kommer dock inte att nå det långsiktiga målet för nettotillväxten i kundportföljen under 2008.

INFORMATIONSMÖTEN

Informationsmöte kommer att hållas den 5 februari 2008 kl. 09.30, på Scandic Anglais, Humlegårdsgatan 23, Stockholm.

För att följa informationsmötet via Internet, besök www.securitas-direct.com och avdelningen för investerare och media.

För att följa informationsmötet via telefon (och ställa frågor), ring +44 (0)20 7162 0025. Ring in 10 minuter innan mötet startar för registrering.

En inspelad version av informationsmötet kommer att finnas tillgänglig på Securitas Directs webbplats.

INFORMATIONSMÖTEN I LONDON OCH NEW YORK

Den 6 februari i London och den 7 februari i New York arrangerar bolaget informationsmöten. Antal platser är begränsade och anmälan sker till Petra Lundborg på Kaupthing Bank, telefon 08-791 37 89, e-post petra.lundborg@kaupthing.com

Fullständig agenda för alla möten finns i ett pressmeddelande som skickades ut 2008-01-24.

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION KONTAKTA

Dick Seger, VD och koncernchef, 0708 21 88 17 • Lars Andersson, Ekonomidirektör, 0706 32 75 80

Michael Peterson, Investerar- och mediarelationer, 0733 22 18 14

e-post: ir@securitas-direct.com, www.securitas-direct.com

KORT OM SECURITAS DIRECT

Securitas Direct är ett ledande serviceföretag som erbjuder hem och mindre företag högkvalitativa säkerhetstjänster baserade på ett standardiserat sortiment av larmprodukter. Grunden för Securitas Directs framgång är en kombination av ett starkt tillväxtfokus, skalbara koncept och ett väl utvecklat lokalt entreprenörskap.

Securitas Directs erbjudande innehåller flera steg i en värdekedja bestående av försäljning av inbrottslarm, installation och service, hantering av larmsignaler i larmcentralen och uppföljning av larm med en åtgärd. Securitas Direct återfinns inom alla led i kedjan förutom larmingripande, där väktare eller polis tar vid.

TVÅ AFFÄRSOMRÅDEN OCH TRE MARKNADER

Securitas Directs verksamhet är uppdelad i de två affärsområdena Consumer (trådlösa larm för hem och det lilla företaget) och Professional (trådbundna lösningar primärt för mindre och medelstora företag). Inom Consumer återfinns varumärket Aroundio, som är etablerat på den nordiska marknaden.

Securitas Direct har tre geografiska marknader: Nordic (Sverige, Finland, Norge, Danmark), Central (Frankrike, Nederländerna, Belgien) och Iberia (Spanien, Portugal).

Affärsområdet Consumer bedriver verksamhet i samtliga länder förutom i Danmark. Affärsområdet Professional är verksam på marknaden Nordic med undantag för Finland.

AFFÄRSMODELL

Kunderna betalar en anslutningsavgift och därefter månadsavgifter. Månadsavgifterna utgör den viktigaste intäktsströmmen för koncernen. Eftersom nya kunder inte fullt ut betalar den faktiska kostnaden för larmutrustning och installation är varje ny kund en investering för Securitas Direct. Koncernens samlade kostnads-massa och kassaflöde påverkas därför i stor utsträckning av företagets tillväxttakt.

MÅL OCH STRATEGIER

Securitas Direct har tre långsiktiga operativa mål

- Kundavgångar under 6 procent per år
- Återbetalningstid för investering i nya kunder under 4 år
- Nettotillväxt i kundportföljen på över 20 procent per år

Securitas Directs tillväxt skall ske med fokus på ett långsiktigt värdeskapande. Därför är målet att tillväxten inte ska ske på bekostnad av ökat antal kundavgångar eller längre återbetalningstid. Att uppnå målen kring kundavgångar och återbetalningstid har därför högre prioritet än att uppnå tillväxt i kundportföljen.

Finansiella mål

Givet att de operativa målen uppnås är Securitas Directs långsiktiga ambition att det ska resultera i en genomsnittlig årlig organisk försäljningstillväxt på över 20 procent med en rörelsemarginal om 8–10 procent.

Utdelningspolicy

Utifrån de tillväxtmål som Securitas Direct har satt upp är det styrelsens bedömning att bolagets kassaflöde ska återinvesteras i verksamheten. Därmed förväntas ingen utdelning betalas ut under de närmast kommande åren.

Strategi för tillväxt

Securitas Directs huvudstrategi är att fortsätta växa organiskt under lönsamhet. Tillväxten ska ske genom en ökad penetration på befintliga marknader och genom etablering på nya marknader. För en utförlig beskrivning av strategin se Securitas Directs årsredovisning 2006 sidan 7.

ÖKAT FOKUS PÅ FÖRSÄLJNING

Securitas Directs nyförsäljning sker till mer än 90 procent genom egen marknadsprospektering och uppsökning av nya kunder antingen genom egen säljkår eller via partners.

Kompletterande försäljningskanaler, som allianser med bygg- och telekomföretag samt försäkringsbolag, står för en liten del av försäljningen.

På marknaden Nordic sker merparten av nyförsäljningen genom partners, medan huvuddelen av försäljningen på marknaderna Iberia och Central sker genom Securitas Directs egen säljkår.

Omfattande investeringar har under de senaste åren genomförts i koncerngemensamma systemplattformar. Syftet är att öka skalbarheten i affärskonceptet vid etablering på nya marknader och i nya segment och samtidigt stärka förutsättningarna för att företaget i ännu högre grad ska kunna fokusera på försäljning på befintliga marknader.

MARKNADER MED TILLVÄXTPOTENTIAL

Securitas Directs potentiella marknad i Europa består av cirka 170 miljoner hem och cirka 30 miljoner mindre företag. Antalet larm där någon form av övervakning och åtgärd ingår uppskattas uppgå till 7–8 miljoner, vilket ger en marknadspenetration på cirka fyra procent i Europa. Marknaden beräknas växa årligen med 500 000–700 000 abonnemang netto. Penetrationsgraden för den amerikanska marknaden är cirka 20 procent. Den låga penetrationsgraden i Europa ger utrymme för långsiktig tillväxt.

KONCERNENS UTVECKLING

UTVECKLINGEN FÖR DE OPERATIVA NYCKELTALEN

Utvecklingen för Securitas Directs långsiktiga operativa mål under årets sista kvartal blev ett positivt trendskifte för kundavgångarna medan återbetalningstiden ökade något som ett resultat av färre installationer under december.

Kundavgångarna uppgick till 11 667 stycken, vilket var lägre än förväntat. Det var drygt 2 300 färre än under andra och tredje kvartalet.

Det operativa målet – andelen kundavgångar för den senaste tolv månadersperioden – uppgick till 6,6² procent (5,9). Det operativa målet mäts över fyra kvartal och därför får en förändring inte ett omedelbart genomslag. Genom en fortsatt fokusering på att utveckla och stärka kundservicen tillsammans med en hög proaktivitet vid förändringar i portföljen som vid avflyttning eller vid överlåtelser förväntas den positiva trenden för kundavgångarna bestå.

Återbetalningstiden mätt i kvartalet isolerat (QTD) uppgick till 4,4¹ år (4,4) och för året uppgick den till 4,2¹

år (3,9). Återbetalningstiden (QTD) är oförändrad jämfört med motsvarande period föregående år. Den ökade dock med 0,3 år jämfört med tredje kvartalet 2007 främst relaterat till att färre installationer under december fick bära tidigare planerade och beställda marknadsföringskampanjer.

Nettotillväxten i kundportföljen, som mäts på rullande tolv månader, uppgick till 15,3² procent (21,2³). Under kvartalet uppgick antalet nyinstallationer till 42 301 (44 711). Helgdagarnas placering under december i kombination med klämdagar och ett större uttag av resterande semesterdagar i Spanien resulterade i drygt ett par tusen färre installationer för december och kvartalet jämfört med både motsvarande period föregående år och årets tredje kvartal. Sammanlagt genomfördes 180 779 installationer (184 125³) i koncernen under 2007.

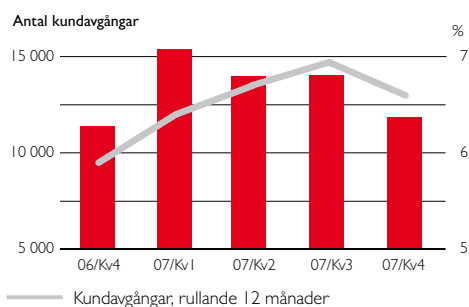
Antal kunder i portföljen uppgick vid periodens slut till 949 426 stycken (830 157). Nettotillväxten i kundportföljen var 125 688² stycken (143 586³) under 2007.

1) Återbetalningstiden inkluderar ej kostnader för budet.

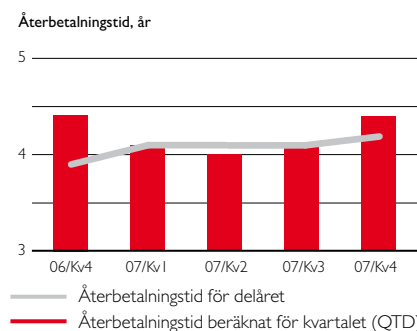
2) Nettotillväxt och kundavgångar har i andra kvartalet 2007 justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar. Nettotillväxten och kundavgångarna inklusive engångspost uppgick till 14,4 respektive 7,4 procent.

3) Justerad för försäljning av 4 174 övervakade larm till Securitas AB under andra kvartalet 2006.

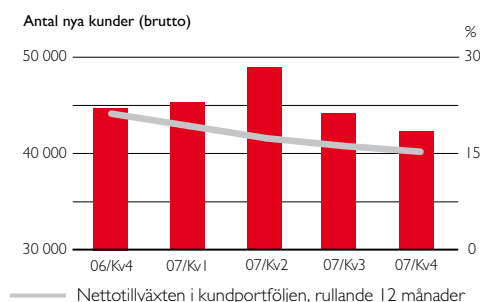
Kundavgångar



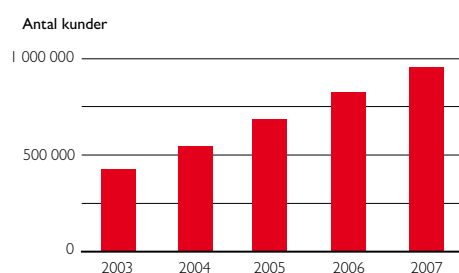
Återbetalningstid för investeringar i nya kunder



Portföljstillväxt



Kundportföljen



FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT FÖR KONCERNEN

OKTOBER–DECEMBER 2007

- Försäljningen uppgick till 1 000 829 TSEK (865 597)
- Försäljningstillväxten var 13 procent (23), justerad för valutakursförändringar
- Rörelseresultatet var 53 587 TSEK (59 802)
- Rörelsemarginalen var 5,4 procent (6,9)
- Finansnettot uppgick till –1 497 TSEK (–3 112)
- Periodens resultat var 34 337 TSEK (35 715)
- Koncernens skattesats var 34,1 procent (37,0)
- Resultatet per aktie var 0,09 SEK (0,10)

Securitas Directs försäljningstillväxt, justerad för valutapåverkan, uppgick till 13 procent (23) för kvartalet.

Affärsområdet Consumers försäljningstillväxt, justerad för valutapåverkan, uppgick till 16 procent (30). Starkast försäljningstillväxt uppvisade marknaden Nordic Consumer. På marknaden Central utvecklas Frankrike fortsatt enligt plan. Nederländerna och Belgien utvecklas i rätt riktning men är fortfarande i ett tidigt utvecklingsskede.

Affärsområdet Professional uppvisade en försäljningstillväxt om 3 procent (6).

Koncernens rörelseresultat i kvartalet belastas med 26 364 TSEK avseende omkostnader för budprocessen. Ett justerat rörelseresultat uppgick till 79 951 TSEK, vilket gav en marginal om 8,0 procent.

Rörelseresultatet, inklusive budkostnader, var 53 587 TSEK (59 802), vilket gav en rörelsemarginal om 5,4 procent (6,9).

JANUARI–DECEMBER 2007

NOTERA ATT JÄMFÖRELSESIFFRORNA ÄR PROFORMA

- Försäljningen uppgick till 3 815 772 TSEK (3 300 632)
- Försäljningstillväxten var 15 procent (23), justerad för valutakursförändringar
- Rörelseresultatet var 275 003 TSEK (223 188)
- Rörelsemarginalen var 7,2 procent (6,8)
- Finansnettot var –9 741 TSEK (–8 962)
- Periodens resultat var 178 868 TSEK (140 874)
- Koncernens skattesats var 32,6 procent (34,2)
- Resultatet per aktie var 0,49 SEK (0,39)

Koncernens försäljningstillväxt, justerad för valutapåverkan, uppgick till 15 procent (23) under 2007. Affärsområdet Consumer nådde en försäljningstillväxt, justerad för valutaförändringar, om 18 procent (30).

Marknaderna Iberia och Nordic Consumer bidrog starkt med fortsatt hög försäljningstillväxt.

Affärsområdet Professionals försäljningstillväxt uppgick till 5 procent (6), vilket var i linje med föregående år.

Årets rörelseresultat exklusive omkostnader för budprocessen var 301 367 TSEK (223 188), vilket gav en marginal om 7,9 procent (6,8). Den 35 procentiga resultatförbättringen härrör till stora delar från en starkt portfölj i form av fler kunder och ett högre nettobidrag per kund och månad.

Koncernens rörelseresultat, inklusive budkostnader, var 275 003 TSEK, motsvarande en rörelsemarginal om 7,2 procent.

INTÄKT OCH KOSTNAD PER KUND – AFFÄRSMODELL

FÖRVARV AV KUND

	Per kund, SEK, 2007	
	okt–dec	juli–sept
Anslutningsavgift	5 900	5 400
Marknadsföring, försäljning, installation, support och overhead	9 550	8 600
Material	3 200	3 200
Nettoinvestering	6 850	6 400

KUNDPORTFÖLJ (PER MÅNAD)

Månadsavgift	255	255
Rörliga och fasta kostnader (exklusive avskrivningar för larmmaterial)	125	126
Nettobidrag	130	129
Nettobidrag före av- och nedskrivningar (EBITDA)	134	133
Nya kunder i kvartalet (brutto)	42 301	44 232
Genomsnittligt antal kunder under kvartalet	934 109	903 720

Förvärv av 180 779 nya kunder har påverkat kassaflödet negativt med cirka 1 150 MSEK medan kundportföljen har genererat ett positivt kassaflöde om cirka 1 350 MSEK under året.

Redovisningsmässigt hanteras ovanstående så att anslutningsavgiften intäktsförs, utgifterna för marknadsföring, försäljning, installation, support och overhead kostnadsförs medan utgiften för materialet aktiveras och skrivs av över fem år.

Notera att ovanstående tal är framtagna utav pedagogiska skäl och inte för avstämning. De är ungefärliga genomsnittstal och de inkluderar inte utökningar samt fakturerbar service och utryckningar.

AFFÄRSOMRÅDE CONSUMER

Inom affärsområdet Consumer erbjuder Securitas Direct trådlösa larm och övervakningstjänster avsedda för hem och det lilla företaget.

Tjänsterna kännetecknas av säker larmöverföring, avancerad verifiering samt en hög grad av användarvänlighet.

Inom affärsområdet Consumer är Securitas Direct verksam på samtliga marknader, Nordic (dock ej i Danmark, vilket ingår i Professional), Central och Iberia.

Affärsområdets andel av koncernens försäljning under fjärde kvartalet uppgick till 78 procent (77).

NYCKELTAL FÖR AFFÄRSOMRÅDET CONSUMER

OPERATIVA NYCKELTAL

	31 december 2007	31 december 2006
Kundavgångar, %	6,0 ¹	6,3
Återbetalningstid, år	3,7	3,5
Nettotillväxt i kundportföljen, %	19,3 ¹	26,0 ²
Kundportfölj	790 174	668 871

Nettotillväxten och kundavgångarna beräknas på rullande 12 månader och återbetalningstiden för delårsperioden.

FINANSIELLA NYCKELTAL

Notera att jämförelsesiffrorna för helåret är proforma

TSEK	oktober–december		januari–december	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	784 592	662 298	2 997 033	2 525 851
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	16	30	18	30
Rörelseresultat	49 426	50 891	210 681	128 284
Rörelsemarginal, %	6,3	7,7	7,0	5,1

KUNDAVGÅNGAR, ÅTERBETALNINGSTID OCH TILLVÄXT

Kundavgångarna uppgick till 6,0¹ procent (6,3) för den senaste tolv månadersperioden. Antal kundavgångar i absoluta tal uppgick till 9 104 (9 459) under kvartalet. Lägst andel kundavgångar har marknaden Nordic och högst andel har Iberia. Arbetet med att stärka servicen och proaktiviteten vid förändringar i portföljen för att därigenom sänka andelen kundavgångar fortskrider enligt plan och har gett resultat.

Återbetalningstiden för kvartalet isolerat (QTD) uppgick till 4,1 år (3,6) vilket var högre än de fyra föregående kvartalen. Främsta orsaken till en stigande återbetalningstid var kostnader för försäljning och marknadsföring som slog igenom vid färre installationer. Återbetalningstiden för helåret steg och uppgick till 3,7 år (3,5).

Nettotillväxten i kundportföljen, mätt som rullande 12 månader, var fortsatt stark och uppgick till 19,3¹ procent (26,0²). Högst nettotillväxt uppgick till Iberia

följt av Nordic Consumer. Frankrike uppvisade en ökad nettotillväxt och utvecklas i linje med företagsledningens förväntningar. Integrationen av Frankrike med den Iberiska organisationen är avslutad.

Antalet nyinstallationer uppgick under perioden till 38 693 (40 855), vilket är lägre än motsvarande period föregående år. Förändringen beror till viss del på helgdagarnas placering under december och antalet klämdagar tillsammans med ett större uttag av semesterdagar i Spanien.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

OKTOBER–DECEMBER 2007

Försäljningen ökade till 784 592 TSEK (662 298), och tillväxten, justerad för valutapåverkan, uppgick till 16 procent (30).

Rörelseresultatet uppgick till 49 426 TSEK (50 891), vilket resulterat i en rörelsemarginal på 6,3 procent (7,7).

1) Nettotillväxten och Kundavgångar har justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar under andra kvartalet 2007. Nettotillväxten och Kundavgångar inkl. engångsposten uppgick till 18,1 respektive 7,0 procent rullande 12 månader.

2) Justerad för försäljning av 4 174 övervakade larm till Securitas AB under andra kvartalet 2006.

AFFÄRSOMRÅDE PROFESSIONAL

Inom affärsområdet Professional erbjuder Securitas Direct högkvalitativa säkerhetstjänster baserade på ett standardiserat sortiment av larmprodukter primärt riktat till mindre och medelstora företag.

Installationen är trådbunden, till skillnad mot erbjudandet inom affärsområdet Consumer där det är trådlöst.

Affärsområdet Professional är verksamt i Danmark, Norge och Sverige.

Affärsområdets andel av koncernens försäljning under fjärde kvartalet uppgick till 22 procent (23).

NYCKELTAL FÖR AFFÄRSOMRÅDET PROFESSIONAL

OPERATIVA NYCKELTAL

	31 december 2007	31 december 2006
Kundavgångar, %	9,1	4,5
Återbetalningstid, år	4,8	4,6
Nettotillväxt i kundportföljen, %	-1,3	4,8
Kundportfölj	159 252	161 286

Nettotillväxten och kundavgångarna beräknas på rullande 12 månader och återbetalningstiden för delårsperioden.

FINANSIELLA NYCKELTAL

Notera att jämförelsesiffrorna för helåret är proforma

TSEK	oktober–december		januari–december	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	216 237	203 299	818 739	774 781
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	3	6	5	6
Rörelseresultat	41 507	30 022	155 025	125 000
Rörelsemarginal, %	19,2	14,8	18,9	16,1

KUNDAVGÅNGAR, ÅTERBETALNINGSTID OCH TILLVÄXT

Antal kundavgångar i kvartalet uppgick till 2 563 stycken (1 940), vilket var högre än motsvarande period föregående år men samtidigt den lägsta nivån under 2007. Det var närmare 1 700 färre än under tredje kvartalet. Det operativa nyckeltalet för kundavgångarna ökade dock till 9,1 procent (4,5) under perioden, vilket är en konsekvens av att nyckeltalet baseras på utfallet under fyra kvartal. Den högre nivån under 2007 är till viss del orsakad av en omläggning och standardisering av kundportföljen vid övergången till den gemensamma IT-plattformen, vilken avslutades under fjärde kvartalet.

Återbetalningstiden för investering i nya kunder för kvartalet isolerat (QTD) uppgick till 4,5 år (5,0). Det var den lägsta nivån sedan börsintroduktionen. Främsta orsakerna till den lägre nivån var ett ökat antal installationer tillsammans med en ökad effektivitet i säljorganisationen och i kundportföljen. Återbetalningstiden beräknat för helåret ökade till 4,8 år (4,6).

Nettotillväxten i kundportföljen var lägre än föregående år och uppgick till -1,3 procent (4,8). Antal nyinstallationer under perioden uppgick till 3 608 (3 856),

vilket var lägre än motsvarande period föregående år men den högsta nivån under året. Professional verkar i ett segment och på en geografisk marknad som är mer mogen än affärsområdet Consumer. Strategin är att inrikta sig mot mindre och medelstora företag och erbjuda högkvalitativa tjänster och produkter. Nya kunder inom kategorin hem/villa slussas därför i de allra flesta fall till affärsområdet Consumer.

69 procent av årets installationer gjordes hos företag.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT OKTOBER–DECEMBER 2007

Försäljningen ökade till 216 237 TSEK (203 299), och försäljningstillväxten justerad för valutapåverkan uppgick till 3 procent (6).

Rörelseresultat ökade till 41 507 TSEK (30 022), vilket gav en stärkt rörelsemarginal på 19,2 procent (14,8).

KASSAFLÖDE

Månadsinbetalningarna från Securitas Directs kunder genererar ett betydande positivt kassaflöde och utgör koncernens viktigaste intäktsström. Kassaflödet finansierar delvis företagets tillväxt, det vill säga företagets investeringar i nya kunder. Eftersom nya kunder inte

fullt ut betalar den faktiska kostnaden för larmutrustning och installation har koncernens tillväxttakt en tydlig påverkan på kassaflödets utveckling.

Alla siffror avseende kassaflöde är baserat på legalt utfall.

OKTOBER–DECEMBER 2007

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 134 123 TSEK (202 900)
- Kassaflödet från investeringsverksamheten var –156 500 TSEK (–236 984)
- Kassaflödet från finansieringsverksamheten utgjorde 31 867 TSEK (–25 477)
- Periodens kassaflöde uppgick till 9 490 TSEK (–59 561)

Det fria kassaflödet uppgick till –22 377 TSEK (–34 084) under fjärde kvartalet. Rörelsekapitalet ökade med cirka 23 MSEK där framförallt ökad lagernivå påverkade flödet negativt. En ökning under det isolerade kvartalet av leverantörsskulder har haft en motverkande effekt.

Den lägre tillväxttakten har bidragit till att investeringsflödet varit mindre negativt under fjärde kvartalet 2007 i jämförelse med fjärde kvartalet 2006.

JANUARI–DECEMBER 2007

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 715 275 TSEK (403 187)
- Kassaflödet från investeringsverksamheten var –618 400 TSEK (–700 843)
- Kassaflödet från finansieringsverksamheten utgjorde –88 492 TSEK (208 562)
- Periodens kassaflöde uppgick till 8 383 TSEK (–89 094)

Det fria kassaflödet uppgick till 96 875 TSEK (–297 656) under 2007. Den lägre tillväxttakten under året och ett förbättrat rörelseresultat har bidragit till ett förbättrat kassaflöde.

Rörelsekapitalets storlek har i stort sett inte förändrats i jämförelse med ingången av året. Ett ökande varulager och minskande kundfordringar har motverkats av ökande leverantörs- och rörelseskulder sett över året.

Erhållna optionspremier i samband med incitamentsprogrammet påverkade årets kassaflöde positivt med 24 825 TSEK. Kostnaden om 26 634 TSEK för budprocessen har ej påverkat kassaflödet under året.

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens disponibla medel uppgick till 1 452 415 TSEK vid årets slut. Detta belopp utgör summan av outnyttjade bekräftade krediter och likvida medel.

Utfallet i nettoskulden blev 47 585 TSEK (126 112). Under fjärde kvartalet ökade nettoskulden med 48 708 TSEK (18 832), medan nettoskulden minskade med 78 527 TSEK (616 498) under 2007.

Finansnettot blev –1 497 TSEK (–3 112) för fjärde kvartalet och –9 741 TSEK (–22 776) för helåret. Till följd av koncernbolagens kapitalstruktur upptas huvud-

delen av Securitas Directs externa lån i Euro. Bolaget har valt en kort räntebindning för dessa lån (mindre än ett år).

Bolagets förbättrade resultat samt dess positiva kassaflöde för helåret har medfört att räntetäckningsgraden för helåret 2007 stigit till 63 gånger (23).

Bolagets soliditet var 61 (63) procent samt operativt sysselsatt kapital uppgick till 1 703 553 TSEK (1 550 494) vid utgången av året.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

En utförlig riskbeskrivning tillsammans med en känslighetsanalys finns på sidan 30 i årsredovisningen 2006.

Inga väsentliga förändringar har skett som ändrat de där redovisade riskerna.

MODERBOLAGET

I moderbolaget finns koncerngemensamma funktioner såsom utveckling och drift av IT, konceptutveckling samt koncernredovisning och koncernens treasuryfunktion.

Resultat före dispositioner och skatt uppgick till 121 148 TSEK (108 201). Resultat har tillgodogjorts med 84 974 TSEK (150 775) avseende utdelning från det span-

ska dotterbolaget. Resultatet har belastats med 26 364 TSEK för kostnader i samband med budet.

Årets investeringar uppgick till 710 TSEK (76 980). 75 205 TSEK av 2006 års investering avser utvecklingsrätt till mjukvaran i koncernens affärssystem.

Bolagets nettokassa uppgick vid kvartalets utgång till 1 042 489 TSEK (845 318).

UTDELNING

Styrelsen har inte behandlat frågan rörande förslag till utdelning för verksamhetsåret 2007.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

ESML Intressenter AB offentliggjorde den 13 november 2007 ett erbjudande att förvärva samtliga utestående aktier av serie B i Securitas Direct AB för 26 SEK per aktie samt samtliga utestående teckningsoptioner för 8,60 SEK per option.

Ytterligare information rörande erbjudandet finns på bolagets webbplats www.securitas-direct.com. Webbplatsen uppdateras kontinuerligt i takt med att ny information finns tillgänglig.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Securitas Directs finansiella rapporter är upprättade i enlighet med International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS sådana de antagits av den Europeiska Unionen) utgivna av the International Accounting Standards Board och uttalanden utgivna av the International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC).

Denna delårsrapport har upprättats enligt IAS 34 Delårsrapportering och RR 31 Delårsrapportering för

koncerner. De väsentligaste redovisningsprinciperna enligt IFRS, vilka utgör redovisningsnormen vid upprättandet av denna delårsrapport, återfinns i not 1 i årsredovisningen för 2006.

Moderbolagets räkenskaper är upprättade i enlighet med Årsredovisningslagen och RR 32:06 Redovisning för juridiska personer.

RAPPORTERINGSTILLFÄLLEN

Rapportdatum under 2008 är den 6 maj, 6 augusti och 5 november.

ÅRSSTÄMMA OCH ÅRSREDOVISNING

Årsstämma kommer att hållas den 23 maj klockan 15.00 i Malmö. Årsredovisningen kommer att skickas till de aktieägare som har anmält ett intresse för att få den sig tillsänd. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig

på www.securitas-direct.com mot slutet av april. Den kan beställas via e-post ir@securitas-direct.com alternativt via telefon 040-25 45 00 eller per fax 040-97 51 22.

Malmö den 5 februari 2008

Styrelsen

Informationen i denna rapport är sådan som Securitas Direct AB (publ) ska offentliggöra enligt lagen om börs- och clearingverksamhet och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades till marknaden för offentliggörande den 4 februari 2008, cirka klockan 20:30 (CET).

GRANSKNINGSRAPPORT

Vi har utfört en översiktlig granskning av bokslutskommunikén för Securitas Direct AB (publ.) för perioden 1 januari 2007 till 31 december 2007. Det är företagsledningen som har ansvaret för att upprätta och presentera denna bokslutskommuniké i enlighet med IAS 34 och Årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna bokslutskommuniké grundad på vår översiktliga granskning.

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

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

Grundad på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att bokslutskommunikén inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med IAS 34 och Årsredovisningslagen.

Stockholm 5 februari 2008
PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Brändström
Auktoriserad revisor

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

TSEK	oktober–december		januari–december		
	Utfall 2007	Utfall 2006	Utfall 2007	Utfall 2006	Proforma 2006
Försäljning	1 000 829	865 597	3 815 772	3 305 850	3 300 632
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	13	23	15	23	23
Produktionskostnader	–605 306	–531 509	–2 321 654	–2 048 866	–2 045 291
Bruttovinst	395 523	334 088	1 494 118	1 256 984	1 255 341
Försäljnings- och administrationskostnader	–341 936	–274 286	–1 219 115	–1 055 134	–1 032 153
Rörelseresultat	53 587	59 802	275 003	201 850	223 188
Rörelsemarginal, %	5,4	6,9	7,2	6,1	6,8
Finansiella intäkter och kostnader	–1 497	–3 112	–9 741	–22 776	–8 962
Resultat före skatt	52 090	56 690	265 262	179 074	214 226
Skatt	–17 753	–20 975	–86 394	–62 333	–73 352
PERIODENS RESULTAT	34 337	35 715	178 868	116 741	140 874

Hela resultatet är hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Börskurs vid utgången av perioden			25,90	21,70	
Resultat per aktie, SEK	0,09	0,10	0,49	0,36	0,43
Resultat per aktie, omräknat, SEK	0,09	0,10	0,49	0,32	0,39
Antal utestående aktier	365 058 897	365 058 897	365 058 897	365 058 897	365 058 897
Genomsnittligt antal utestående aktier	365 058 897	365 058 897	365 058 897	325 064 388	325 064 388

På extra bolagsstämma den 9 februari 2006 ökades antalet aktier från 109 000 till 365 058 897, i en kombinerad fond- och nyemission. Vinst per aktie har räknats om till det nya antalet aktier avseende jämförelseåren.

På årsstämman 2007 beslutades om en riktad emission av teckningsoptioner till ledande befattningshavare samt vissa andra nyckelpersoner. Vid fullt utnyttjande av tecknade optioner kan aktiekapitalet komma att ökas med högst 7 455 000 kronor vilket motsvarar 2,04 procent av bolagets aktiekapital och 1,44 procent av rösterna. Optionerna ger ingen utspädning per 31 december 2007.

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TSEK	31 december 2007	31 december 2006
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar	1 322 927	1 199 559
Goodwill	24 517	24 517
Kundportfölj	106 517	90 042
Övriga immateriella anläggningstillgångar	96 928	100 023
Övriga långfristiga fordringar	77 135	47 289
Summa anläggningstillgångar	1 628 024	1 461 430
Omsättningstillgångar		
Varulager	530 547	386 562
Kundfordringar	370 587	289 599
Övriga kortfristiga fordringar	162 573	143 933
Likvida medel	66 450	54 906
Summa omsättningstillgångar	1 130 157	875 000
SUMMA TILLGÅNGAR	2 758 181	2 336 430

TSEK	31 december 2007	31 december 2006
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	1 690 305	1 464 508
Summa eget kapital	1 690 305	1 464 508
Långfristiga skulder		
Långfristig upplåning	37 894	181 000
Uppskjuten skatteskuld	58 210	41 871
Övriga avsättningar och långfristiga skulder	17 439	18 662
Summa långfristiga skulder	113 543	241 533
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	321 201	228 441
Övriga kortfristiga låneskulder	76 141	18
Övriga kortfristiga skulder	556 991	401 930
Summa kortfristiga skulder	954 333	630 389
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	2 758 181	2 336 430

KONCERNENS KASSAFLÖDE

TSEK	oktober–december		januari–december	
	2007	2006	2007	2006
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	53 587	59 802	275 003	201 850
Ej likviditetspåverkande poster	18 351	20 381	63 901	63 548
Återföring avskrivningar	125 017	107 418	475 830	399 384
Räntenetto	3 815	–3 103	–4 384	–22 720
Betald inkomstskatt	–43 889	–23 108	–89 585	–66 458
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	156 881	161 390	720 765	575 604
Förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	–110 370	15 932	–128 320	–85 092
Förändring av kundfordringar	–4 972	–26 468	–67 498	–63 793
Förändring av övriga rörelsefordringar	2 718	19 197	–14 847	–21 971
Förändring av leverantörsskulder	70 838	27 416	82 373	–46 935
Förändring av övriga rörelseskulder	19 028	5 433	122 802	45 374
Kassaflöde från den löpande verksamheten	134 123	202 900	715 275	403 187
Investeringsverksamheten				
Investering i anläggningstillgångar	–156 562	–239 510	–619 274	–726 079
Avyttring av anläggningstillgångar	62	2 526	874	25 236
Kassaflöde från investeringsverksamheten	–156 500	–236 984	–618 400	–700 843
Finansieringsverksamheten				
Erhållna optionspremier	—	—	24 825	—
Utbetalt koncernbidrag	—	—	—	–54 034
Erhållet aktieägartillskott	—	—	—	835 947
Nyemission	—	—	—	110 000
Förändring av räntebärande lån	31 867	–25 477	–113 317	–683 351
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	31 867	–25 477	–88 492	208 562
Periodens kassaflöde	9 490	–59 561	8 383	–89 094
Likvida medel vid periodens början	56 392	124 401	54 906	150 331
Omräkningsdifferens på likvida medel	568	–9 934	3 161	–6 331
Likvida medel vid periodens slut	66 450	54 906	66 450	54 906

KONCERNENS FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

TSEK	januari–december 2007					januari–december 2006				
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserad vinst inkl. årets resultat	Summa	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserad vinst inkl. årets resultat	Summa
Ingående balans	365 059	881 767	–4 893	222 575	1 464 508	10 900	154 550	10 689	195 443	371 582
Omräkningsdifferenser	—	—	22 104	—	22 104	—	—	–15 582	—	–15 582
Periodens/årets resultat	—	—	—	178 868	178 868	—	—	—	116 741	116 741
Ny-, fondemission	—	—	—	—	—	354 159	–154 550	—	–89 609	110 000
Aktieägartillskott	—	—	—	—	—	—	881 767	—	—	881 767
Erhållna optionspremier	—	24 825	—	—	24 825	—	—	—	—	—
Utgående balans	365 059	906 592	17 211	401 443	1 690 305	365 059	881 767	–4 893	222 575	1 464 508

SEGMENTSÖVERSIKT

OKTOBER–DECEMBER 2007 OCH 2006

TSEK	Consumer		Professional		Övrigt		Koncern	
	oktober–december 2007	2006	oktober–december 2007	2006	oktober–december 2007	2006	oktober–december 2007	2006
Försäljning	784 592	662 298	216 237	203 299	—	—	1 000 829	865 597
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	16	30	3	6	—	—	13	23
Rörelseresultat	49 426	50 891	41 507	30 022	–37 346	–21 110	53 587	59 803
Rörelsemarginal, %	6,3	7,7	19,2	14,8	—	—	5,4	6,9

JANUARI–DECEMBER 2007 OCH 2006

TSEK	Consumer		Professional		Övrigt		Koncern	
	januari–december 2007	2006	januari–december 2007	2006	januari–december 2007	2006	januari–december 2007	2006
Försäljning	2 997 033	2 531 069	818 739	774 781	—	—	3 815 772	3 305 850
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	18	29	5	6	—	—	15	23
Rörelseresultat	210 681	129 892	155 025	125 000	–90 703	–53 041	275 003	201 851
Rörelsemarginal, %	7,0	5,1	18,9	16,1	—	—	7,2	6,1
Operativt sysselsatt kapital	1 575 723	1 493 520	51 119	–73 882	76 711	130 856	1 703 553	1 550 494

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

TSEK	oktober–december		januari–december	
	2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	41 843	17 966	160 751	92 596
Administrationskostnader	–57 456	–41 341	–158 023	–143 340
Rörelseresultat	–15 613	–23 375	2 728	–50 744
Resultat från finansiella investeringar				
Utdelning från dotterbolag	84 974	—	84 974	150 775
Ränteintäkter	14 216	11 829	50 951	17 510
Räntekostnader	–3 352	–4 375	–14 924	–8 378
Övriga finansiella intäkter och kostnader, netto	–699	–910	–2 581	–962
Resultat efter finansiella poster	79 526	–16 831	121 148	108 201
Bokslutsdispositioner				
Förändring av periodiseringsfond	1 499	7 181	–30 156	–3 100
Skillnad mellan bokförd avskrivning och avskrivning enligt plan	–4 393	–20 760	–7 888	–20 760
Resultat före skatt	76 632	–30 410	83 104	84 341
Skatt	2 324	8 777	481	18 525
Periodens resultat	78 956	–21 633	83 585	102 866

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TSEK	31 december 2007	31 december 2006
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	65 706	73 366
Materiella anläggningstillgångar	1 971	2 299
Finansiella anläggningstillgångar	407 314	405 695
Summa anläggningstillgångar	474 991	481 360
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	1 404 995	1 190 843
Kassa och bank	—	6 960
Summa omsättningstillgångar	1 404 995	1 197 803
SUMMA TILLGÅNGAR	1 879 986	1 679 163
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Bundet eget kapital	367 239	367 239
Fritt eget kapital	1 140 120	991 170
Summa eget kapital	1 507 359	1 358 409
Obeskattade reserver	61 944	23 900
Långfristiga skulder	40 932	190 198
Kortfristiga skulder	269 751	106 656
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 879 986	1 679 163

KVARTALSÖVERSIKT

KONCERNEN

	Q4 2007	Q3 2007	Q2 2007	Q1 2007	Q4 2006	Helår 2006
Nettotillväxt i kundportföljen, %	15,3 ²	16,2 ²	17,4 ²	19,3	21,2 ³	21,2 ³
Kundavgångar, %	6,6 ²	6,9 ²	6,7 ²	6,4	5,9	5,9
Återbetalningstid, år	4,2 ¹	4,1	4,1	4,1	3,9	3,9

Nettotillväxten och kundavgångarna beräknas på rullande 12 månader och återbetalningstiden för delårsperioden.

Kundportfölj, antal	949 426	918 792	888 649	860 039	830 157	830 157
Nya installationer, antal	42 301	44 232	48 976	45 270	44 711	184 125³
Kundavgångar, antal	11 667	14 089	13 947 ²	15 388	11 399	40 539
Återbetalningstid (QTD), år	4,4¹	4,1	4,0	4,1	4,4	—

QTD betyder att återbetalningstiden avser gjorda installationer i kvartalet.

Försäljning, TSEK	1 000 829	953 732	949 304	911 907	865 597	3 300 632
Rörelseresultat, TSEK	53 587	80 937	69 860	70 619	59 801	223 187
Rörelsemarginal, %	5,4	8,5	7,4	7,7	6,9	6,8

CONSUMER

	Q4 2007	Q3 2007	Q2 2007	Q1 2007	Q4 2006	Helår 2006
Nettotillväxt i kundportföljen, %	19,3 ²	20,5 ²	21,7 ²	23,9	26,0 ³	26,0 ³
Kundavgångar, %	6,0 ²	6,4 ²	6,5 ²	6,5	6,3	6,3
Återbetalningstid, år	3,7	3,6	3,6	3,6	3,5	3,5

Nettotillväxten och kundavgångarna beräknas på rullande 12 månader och återbetalningstiden för delårsperioden.

Kundportfölj, antal	790 174	760 585	728 947	699 261	668 871	668 871
Nya installationer, antal	38 693	41 489	46 018	41 907	40 855	169 762³
Kundavgångar, antal	9 104	9 851	9 913 ¹	11 517	9 459	33 589
Återbetalningstid (QTD), år	4,1	3,6	3,6	3,6	3,6	—

QTD betyder att återbetalningstiden avser gjorda installationer i kvartalet.

Försäljning, TSEK	784 592	751 570	748 659	712 210	662 298	2 525 851
Rörelseresultat, TSEK	49 426	59 403	51 475	50 377	50 891	128 247
Rörelsemarginal, %	6,3	7,9	6,9	7,1	7,7	5,1

PROFESSIONAL

	Q4 2007	Q3 2007	Q2 2007	Q1 2007	Q4 2006	Helår 2006
Nettotillväxt i kundportföljen, %	-1,3	-0,7	0,7	2,7	4,8	4,8
Kundavgångar, %	9,1	8,8	7,4	6,0	4,5	4,5
Återbetalningstid, år	4,8	4,9	4,9	4,7	4,6	4,6

Nettotillväxten och kundavgångarna beräknas på rullande 12 månader och återbetalningstiden för delårsperioden.

Kundportfölj, antal	159 252	158 207	159 702	160 778	161 286	161 286
Nya installationer, antal	3 608	2 743	2 958	3 363	3 856	14 363
Kundavgångar, antal	2 563	4 238	4 034	3 871	1 940	6 950
Återbetalningstid (QTD), år	4,5	5,1	5,2	4,7	5,0	—

QTD betyder att återbetalningstiden avser gjorda installationer i kvartalet.

Försäljning, TSEK	216 237	202 162	200 645	199 697	203 299	774 781
Rörelseresultat, TSEK	41 507	40 265	36 039	37 215	30 022	125 000
Rörelsemarginal, %	19,2	19,9	18,0	18,6	14,8	16,1

1) Återbetalningstiden inkluderar ej kostnader för budet.

2) Justerat med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar i Consumer segmentet i andra kvartalet 2007. Inklusive posten uppgick Nettotillväxten i kundportföljen respektive Kundavgångarna till 14,4 respektive 7,4 procent (18,1 respektive 7,0 i Consumer).

3) Justerat med de larm som ingår i försäljningen av 4 174 larm till Securitas AB i andra kvartalet 2006.

I ovanstående tabell har resultaträkning proforma använts avseende år 2006. Allt annat är beräknat på verkligt utfall.

NOTER

1 DEFINITIONER

Nettotillväxt i kundportföljen (%)

Antal kunder i utgående kundportfölj i förhållande till antal kunder i kundportföljen för 12 månader sedan.

Kundavgångar (%)

Senaste 12 månaders kundavgångar i förhållande till kundportföljen för 12 månader sedan.

Återbetalningstid för investering i nya kunder (år)

Genomsnittlig nettoinvestering per ny kund i förhållande till genomsnittligt nettobidrag per kund och år.

Kundportfölj

Antal betalande kunder vid periodens utgång.

Avkastning på sysselsatt kapital (%)

Rörelseresultat i procent av utgående balans sysselsatt kapital.

Fritt kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten minus nettoinvesteringar i anläggningstillgångar.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Rörelseresultat justerat för ej likviditetspåverkande poster; avskrivningar; betalda finansiella intäkter och kostnader; betalda skatter; förändring i varulager samt förändring i rörelsefordringar och skulder.

Operativt sysselsatt kapital

Sysselsatt kapital med avdrag för icke operativa tillgångar och skulder som goodwill, uppskjutna samt aktuella skattfordringar och skulder mm.

Räntetäckningsgrad (ggr)

Rörelseresultat i förhållande till räntenetto.

Rörelsemarginal (%)

Rörelseresultat i procent av försäljning.

Soliditet (%)

Eget kapital i förhållande till totala tillgångar.

Sysselsatt kapital

Icke räntebärande anläggnings- och omsättningstillgångar med avdrag för icke räntebärande lång- och kortfristiga skulder.

2 FINANSIELLA NYCKELTAL

TSEK	oktober–december		januari–december	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	1 000 829	865 597	3 815 772	3 300 632
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	13	23	15	23
Rörelseresultat	53 587	59 802	275 003	223 187
Rörelsemarginal, %	5,4	6,9	7,2	6,8
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA)	178 604	167 220	750 833	622 572
Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar (EBITDA), %	17,8	19,3	19,7	18,9
Resultat före skatt	52 090	56 690	265 262	214 226
Avskrivningar	–125 017	–107 418	–475 830	–399 384
Operativt sysselsatt kapital	—	—	1 703 553	1 550 494
Sysselsatt kapital	—	—	1 737 890	1 590 620
Avkastning på sysselsatt kapital, %	—	—	16	14
Nettoskuld	—	—	47 585	126 112
Soliditet, %	—	—	61	63
Räntetäckningsgrad, ggr	—	—	63	23
Fritt kassaflöde	–22 377	–34 084	96 875	–297 656
Investeringar	–156 500	–236 984	–618 400	–700 843

I ovanstående tabell har resultaträkning proforma använts avseende år 2006. Allt annat är beräknat på verkligt utfall.

Securitas Direct AB (publ)
Box 4519
203 20, Malmö, Sverige
Besöksadress: Kalendegatan 26, Malmö
Telefon 040-25 45 00, Fax 040-97 51 22
ir@securitas-direct.com, www.securitas-direct.com
Organisationsnummer 556222-9012