



DELÅRSRAPPORT JANUARI–SEPTEMBER 2007

SECURITAS DIRECT AB

- Nettotillväxten i kundportföljen i kvartalet var 30 143 nya kunder
- Återbetalningstiden för investeringar i nya kunder under kvartalet var 4,1 år
- Kundavgångarna i kvartalet uppgick till 14 089 kunder

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Notera att jämförelsesiffrorna är proforma

	jul-sep 07	jul-sep 06	jan-sep 07	jan-sep 06
Försäljning, TSEK	953 732	826 378	2 814 942	2 435 035
Försäljningstillväxten justerad för valutapåverkan, %	15	21	16	23
Rörelseresultat, TSEK	80 937	55 426	221 417	163 386
Rörelsemarginal, %	8,5	6,7	7,9	6,7
Periodens resultat, TSEK	54 088	35 004	144 532	105 159
Resultat per aktie, SEK	0,15	0,10	0,40	0,29

OPERATIVA NYCKELTAL

- Nettotillväxten i kundportföljen var 16,2¹ procent (22,4²)
- Återbetalningstiden för investeringen i nya kunder var 4,1 år (3,8)
- Kundavgångarna uppgick till 6,9¹ procent (5,7)

¹⁾ Nettotillväxt och kundavgångar har justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar under andra kvartalet 2007.

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

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

KONCERNCHEFEN KOMMENTERAR

Under kvartalet tillkom drygt 44 000 nya kunder brutto vilket jag anser är ett styrketecken med tanke på att vi minskat kundbearbetningen via indirekta försäljningskanaler samtidigt som vi sett en minskad generell försäljning till hem/villa i Spanien.

Vårt viktigaste nyckeltal för det långsiktiga värdeskapandet – kundavgångarna – fortsätter att utvecklas i rätt riktning. Vi har cirka 14 000 kundavgångar i detta kvartal vilket ligger i linje med våra förväntningar.

Kundavgångarna stabiliserades i början av året och det är min bedömning att vi framåt kommer att se en vändning i tolv månaders-trenden för detta nyckeltal.

Kundportföljen ökade netto med drygt 30 000 kunder under kvartalet och uppgår nu till 919 000 kunder. Vi har således ökat kundportföljen netto med fler än 128 000 kunder under de senaste tolv månaderna.

Kundmixen i nytilkommen kunder har förskjutits något mot mindre företag vilket i viss utsträckning kompenserat försäljnings-

tappet gentemot privatkunder. Det finns fortsatt en liten tröghet i marknaden och vi tycker oss märka av en minskad aktivitet från våra konkurrenter på privatsidan på några marknader.

Det långsiktiga arbetet med att effektivisera och förbättra kvaliteten i kundportföljerna har inneburit ett fortsatt förbättrat net-tobidrag i kundportföljen, jämfört med tidigare kvartal. Till följd av ökade sälj- och marknadsföringsinsatser under sensommarens semestermånader ökade dock kostnaden för att förvärva en ny kund. De ökade kostnaderna har endast marginellt påverkat återbetalnings-tiden under kvartalet.

Med en stabilare nivå på kundavgångarna ligger min bedömning om en nettoportföljstillväxt på drygt 15 procent för 2007 kvar. Med ett ackumulerat rörelseresultat för januari till september på 7,9 procent börjar vi komma i närheten av vårt långsiktiga mål på 8 – 10 procent. Med en stabilare och starkare kundportfölj i ryggen är utmaningen fortsatt att utveckla marknaden och försäljningsvolymerna.

NYCKELTAL FÖR KONCERNEN

OPERATIVA NYCKELTAL

	30 september 2007	30 september 2006
Kundavgångar, %	6,9 ¹	5,7
Återbetalningstid, år	4,1	3,8
Nettotillväxt i kundportföljen, %	16,2 ¹	22,4 ²
Kundportfölj	918 792	796 845

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

Nettotillväxten och Kundavgångarna inklusive engångspost uppgick till 15,3 respektive 7,7 procent.

2) 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	juli–september		januari–september	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	953 732	826 378	2 814 942	2 435 035
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	15	21	16	23
Rörelseresultat	80 937	55 426	221 417	163 386
Rörelsemarginal, %	8,5	6,7	7,9	6,7
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA)	202 420	157 701	572 231	455 352
Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar (EBITDA), %	21,2	19,1	20,3	18,7
Periodens resultat	54 088	35 004	144 532	105 159
Resultat per aktie, SEK	0,15	0,10	0,40	0,29
Sysselsatt kapital	—	—	1 642 340	1 545 046
Avkastning på sysselsatt kapital, %	—	—	17	14
Nettokassa/nettoskuld	—	—	1 123	–107 280
Fritt kassaflöde	29 662	–104 207	119 252	–263 572

Notera att jämförelsesiffrorna är proforma. För en redogörelse av de justeringar som gjorts i Proformaredovisningen hänvisas till Prospektet för utdelning och notering, 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 följande bedömningar för helåret 2007, att nettotillväxten i kundportföljen kommer vara drygt 15 procent, att återbetalningstiden kommer vara något högre än det långsiktiga målet på 4 år, att rörelsemarginalen beräknat för helåret kommer att överstiga 7,5 procent och att det fria kassaflödet blir positivt.

Vidare gör företagsledningen bedömningen att antalet kundavgångar i fjärde kvartalet kommer att vara i nivå med det tredje kvartalet.

INFORMATIONSMÖTE OCH TELEFONKONFERENS

Informationsmöte kommer att hållas den 7 november 2007 kl. 09.00, på Radisson SAS Strand Hotel, Nybrokajen 9, 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 för registrering.

Fullständig agenda finns i ett pressmeddelande som skickades ut 2007-10-30.

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

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 Professional (trådbundna lösningar för mindre 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 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 [men väntas växa i framtiden.] 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 600 000–700 000 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 i kvartalet för Securitas Directs tre långsiktiga operativa mål var stabil och i linje med tidigare lämnade guidningar.

Kundavgångarna, som stabiliserades i början av året, har i absoluta tal minskat under andra och tredje kvartalet jämfört med första kvartalet. Antal kundavgångar uppgick till 14 089 stycken under kvartalet (10 324), vilket möter företagets förväntning om cirka 14 000 kundavgångar för tredje respektive fjärde kvartalet 2007.

Det operativa målet – andelen kundavgångarna för den senaste tolv månadersperioden – uppgick till 6,9¹ procent (5,7), vilket var högre än målsättningen. Genom att det operativa målet mäts över fyra kvartal får en förändring inte ett omedelbart genomslag.

Ur ett branschperspektiv är Securitas Directs andel kundavgångar låga. Företagsledningens ambition är dock att genom ytterligare förbättrad service minska andelen, för att därigenom säkerställa att den långsiktiga målsättningen uppnås.

Arbetet med att effektivisera och förbättra kvaliteten i kundportföljerna har inneburit ett fortsatt förbättrat

nettobidrag i kundportföljen, jämfört med föregående kvartal. Till följd av ökade sälj- och marknadsföringsinsatser under sensommarens semestermånader ökade kostnaderna för att ta en ny kund under kvartalet.

Sammantaget har ett stärkt nettobidrag och ökade kostnader för att ta en ny kund endast marginellt påverkat återbetalningstiden. Återbetalningstiden mätt i kvartalet isolerat (QTD) uppgick till 4,1 år (4,1) och för delåret uppgick den till 4,1 år (3,8).

Nettotillväxten i kundportföljen, som mäts på rullande tolv månader, uppgick till 16,2¹ procent (22,4²). Tillväxten var i linje med företagsledningens förväntningar, om än lägre än den långsiktiga målsättningen om en nettotillväxt i kundportföljen överstigande 20 procent per år.

Under kvartalet uppgick antalet nyinstallationer till 44 232 (44 595), vilket är i nivå med motsvarande period föregående år men cirka 4 000 färre än andra kvartalet som normalt är årets starkaste kvartal.

Antal kunder i portföljen uppgick vid periodens slut till 918 792 stycken (796 845). Nettotillväxten i kundportföljen var drygt 128 000¹ stycken under den senaste tolv månadersperioden.

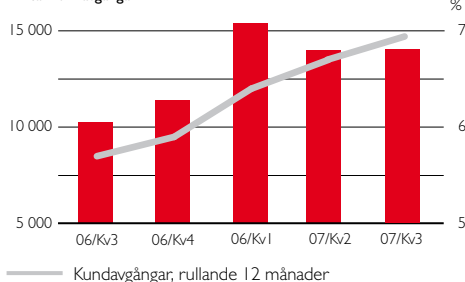
1) Nettotillväxt och kundavgångar har i andra kvartalet 2007 justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar. Nettotillväxten och kundavgångarna inklusive engångspost uppgick till 15,3 respektive 7,7 procent.

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

UTVECKLINGEN FÖR SECURITAS DIRECTS OPERATIVA NYCKELTAL UNDER FEM KVARTAL

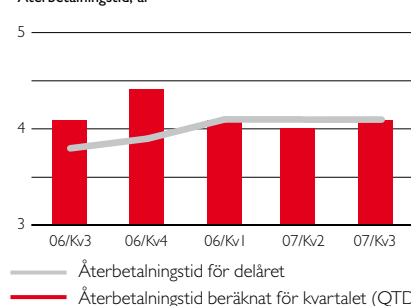
Kundavgångar

Antal kundavgångar



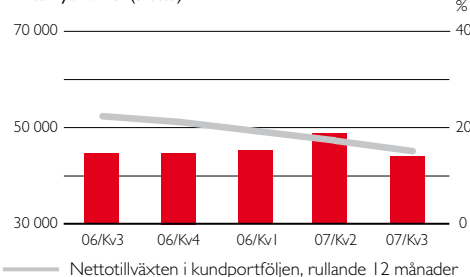
Återbetalningstid för investeringar i nya kunder

Återbetalningstid, år



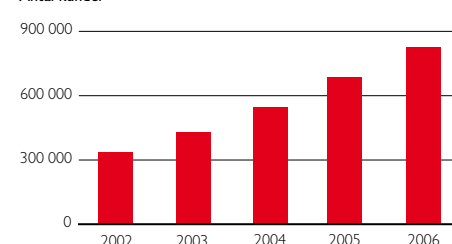
Portföljstillväxt

Antal nya kunder (brutto)



Kundportföljen

Antal kunder



FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT FÖR KONCERNEN

JULI–SEPTEMBER 2007

NOTERA ATT JÄMFÖRELSESIFFRORNA ÄR PROFORMA

- Försäljningen uppgick till 953 732 TSEK (826 378)
- Försäljningstillväxten var 15 procent (21), justerad för valutakursförändringar
- Rörelseresultatet var 80 937 TSEK (55 426)
- Rörelsemarginalen var 8,5 procent (6,7)
- Finansnettot uppgick till –2 153 TSEK (–2 550)
- Periodens resultat var 54 088 TSEK (35 004)
- Koncernens skattesats var 31,3 procent (33,8)
- Resultatet per aktie var 0,15 SEK (0,10)

Securitas Directs försäljningstillväxt, justerad för valutapåverkan, uppgick till 15 procent (21) för kvartalet.

Affärsområdet Consumers försäljningstillväxt, justerad för valutapåverkan, var fortsatt hög och uppgick till 18 procent (26). Starkast försäljningstillväxt uppvisade marknaderna Iberia och Nordic Consumer. På marknaden Central utvecklas Frankrike enligt plan. Nederländerna och Belgien är fortfarande i ett tidigt skede vad gäller deras utveckling.

Affärsområdet Professional uppvisade en försäljningstillväxt om 7 procent (7).

Koncernens rörelsemarginal stärktes under kvartalet i jämförelse med motsvarande kvartal föregående år. Rörelseresultatet var 80 937 TSEK (55 426), vilket gav en rörelsemarginal om 8,5 procent (6,7).

JANUARI–SEPTEMBER 2007

NOTERA ATT JÄMFÖRELSESIFFRORNA ÄR PROFORMA

- Försäljningen uppgick till 2 814 942 TSEK (2 435 035)
- Försäljningstillväxten var 16 procent (23), justerad för valutakursförändringar
- Rörelseresultatet var 221 417 TSEK (163 386)
- Rörelsemarginalen var 7,9 procent (6,7)
- Finansnettot var –8 244 TSEK (–5 850)
- Periodens resultat var 144 532 TSEK (105 159)
- Koncernens skattesats var 32,2 procent (33,2)
- Resultatet per aktie var 0,40 SEK (0,29)

Koncernens försäljningstillväxt, justerad för valutapåverkan, under årets första nio månader uppgick till 16 procent (23). Affärsområdet Consumer nådde en försäljningstillväxt, justerad för valutaförändringar, om 19 procent (30).

Marknaderna Iberia och Nordic Consumer bidrog starkt med fortsatt hög försäljningstillväxt, även marknaden Central har ökad försäljningstillväxt, om än från låga absoluta tal.

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

Koncernens rörelseresultat var 221 417 TSEK (163 386), motsvarande en rörelsemarginal om 7,9 procent (6,7).

INTÄKT OCH KOSTNAD PER KUND – AFFÄRSMODELL

FÖRVÄRV AV KUNDER	Per kund, SEK, 2007	
	juli-sept	april-juni
Anslutningsavgift	5 400	5 400
Marknadsföring, försäljning, installation, support och overhead	8 600	8 300
Material	3 200	3 100
Nettoinvestering	6 400	6 000
KUNDPORTFÖLJEN (PER MÅNAD)		
Månadsavgift	255	250
Rörliga och fasta kostnader (exklusive avskrivningar för larmmaterial)	126	126
Nettobidrag	129	124
Nettobidrag före av- och nedskrivningar (EBITDA)	133	128
Nya kunder i kvartalet (brutto)	44 232	48 976
Genomsnittligt antal kunder under kvartalet	903 720	874 344

Förvärv av 138 475 nya kunder har påverkat kassaflödet negativt med cirka 850 MSEK medan kundportföljen har genererat ett positivt kassaflöde om cirka 1 000 MSEK under årets nio första månader.

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 uttryckningar.

AFFÄRSOMRÅDE CONSUMER

Inom affärsområdet Consumer erbjuder Securitas Direct trådlösa larm och övervakningstjänster primärt avsedda för hem. Affärsområdet omfattar även mindre företagskunder.

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 tredje kvartalet uppgick till 79 procent (77).

NYCKELTAL FÖR AFFÄRSOMRÅDET CONSUMER

OPERATIVA NYCKELTAL

	30 september 2007	30 september 2006
Kundavgångar, %	6,4 ¹	6,2
Återbetalningstid, år	3,6	3,4
Nettotillväxt i kundportföljen, %	20,5 ¹	27,5 ²
Kundportfölj	760 585	637 475

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

FINANSIELLA NYCKELTAL

Notera att jämförelsesiffrorna är proforma

TSEK	juli–september		januari–september	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	751 570	637 961	2 212 441	1 863 553
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	18	26	19	30
Rörelseresultat	59 403	28 334	161 255	77 357
Rörelsemarginal, %	7,9	4,4	7,3	4,2

KUNDAVGÅNGAR, ÅTERBETALNINGSTID OCH TILLVÄXT

Kundavgångarna uppgick till 6,4¹ procent (6,2) för den senaste tolv månadersperioden. Antal kundavgångar i absoluta tal uppgick till 9 851 (8 380) under kvartalet. Lägst andel kundavgångar har marknaden Nordic och högst andel har Iberia. Arbetet med att stärka servicen och därigenom sänka andelen kundavgångar fortskrider enligt plan.

Högre sälj- och marknadsföringsinsatser under sensommarens semestermånader ökade dock kostnaden för att förvärva en ny kund jämfört med föregående kvartal.

Ett ökat nettobidrag i kundportföljen kombinerat med högre sälj- och marknadsföringskostnader i perioden har marginellt påverkat återbetalningstiden för investeringar i nya kunder.

Återbetalningstiden beräknat för delåret uppgick till 3,6 år (3,4), vilket var i nivå med första och andra kvartalet 2007.

Återbetalningstiden för kvartalet isolerat (QTD) uppgick till 3,6 år (3,6) vilket var på samma nivå som under de fyra föregående kvartalen.

Nettotillväxten i kundportföljen, mätt som rullande 12 månader, var fortsatt stark och uppgick till 20,5¹ procent (27,5²). Högst nettotillväxt uppvisade marknaden Iberia följt av Nordic Consumer. Frankrike uppvisade en ökad nettotillväxt och utvecklas i linje med företagsledningens förväntningar. Integrationen av Frankrike i den Iberiska organisationen fortlöper väl och omställningen skall vara slutförd under kvartal fyra 2007.

Antalet nyinstallationer uppgick under perioden till 41 489 (41 819).

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT JULI–SEPTEMBER 2007

Notera att jämförelsesiffrorna är proforma.

Försäljningen ökade till 751 570 TSEK (637 961), och tillväxten, justerad för valutapåverkan, uppgick till 18 procent (26).

Rörelseresultatet uppgick till 59 403 TSEK (28 334), vilket resulterat i en stärkt rörelsemarginal på 7,9 procent (4,4).

1) Nettotillväxten och Kundavgångar har justerats med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar under andra kvartalet 2007. Nettotillväxten och Kundavgångar inklusive engångsposten uppgick till 19,3 respektive 7,4 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 företag.

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

Affärsområdet Professional är verksamt i Danmark, Norge och Sverige och har en kundportfölj som består av mindre företag och hem med mer specifika krav.

Affärsområdets andel av koncernens försäljning under tredje kvartalet uppgick till 21 procent (23).

NYCKELTAL FÖR AFFÄRSOMRÅDET PROFESSIONAL

OPERATIVA NYCKELTAL

	30 september 2007	30 september 2006
Kundavgångar, %	8,8	4,3
Återbetalningstid, år	4,9	4,4
Nettotillväxt i kundportföljen, %	-0,7	5,6
Kundportfölj	158 207	159 370

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

FINANSIELLA NYCKELTAL

Notera att jämförelsesiffrorna är proforma

TSEK	juli–september		januari–september	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	202 162	188 417	602 501	571 482
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	7	7	6	6
Rörelseresultat	40 265	29 528	113 519	94 978
Rörelsemarginal, %	19,9	15,7	18,8	16,6

KUNDAVGÅNGAR, ÅTERBETALNINGSTID OCH TILLVÄXT

Kundavgångarna ökade till 8,8 procent (4,3) under perioden och antalet uppgick till 4 238 stycken (1 944). Den högre nivån är till viss del orsakad av en omläggning och standardisering av kundportföljen vid övergången till den gemensamma IT-plattformen, vilken beräknas vara klar under fjärde kvartalet 2007.

Antalet kundavgångar förväntas minska något redan under fjärde kvartalet, för att under första kvartalet 2008 minska ytterligare när den nya organisationen och de nya processerna har stabiliserats.

Återbetalningstiden för investering i nya kunder ökade till 4,9 år (4,4) beräknat för delåret. Även återbetalningstiden förväntas minska till något lägre nivåer efter fjärde kvartalet när den nya organisationen och de nya processerna har stabiliserats.

Återbetalningstiden för kvartalet isolerat (QTD) uppgick till 5,1 år (5,2).

Nettotillväxten i kundportföljen var lägre än motsvarande period föregående år och den uppgick till -0,7 procent (5,6), vilket är ett resultat av högre kundavgångar och ett stabilt kundintag. Professional verkar i

ett segment och på en geografisk marknad som är mer mogen än affärsområdet Consumer.

Strategin är att inrikta sig mot mindre företag och erbjuda högkvalitativa tjänster och produkter. Nya kunder inom kategorin hem/villa slussas därför i de allra flesta fall till affärsområdet Consumer, och följaktligen minskar Professionals portfölj när privatkunder flyttar från ett hus till ett annat. Den underliggande tillväxten i kundportföljen med avseende på företag var cirka 10 procent under den senaste tolv månadersperioden.

Antal nyinstallationer under perioden uppgick till 2 743 (2 776), varav 67 procent var gjorda hos företag.

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT JULI–SEPTEMBER 2007

Notera att jämförelsesiffrorna är proforma.

Försäljningen ökade till 202 162 TSEK (188 417), och försäljningstillväxten justerad för valutapåverkan uppgick till 7 procent (7).

Rörelseresultat ökade till 40 265 TSEK (29 528), vilket gav en rörelsemarginal på 19,9 procent (15,7).

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.

JULI–SEPTEMBER 2007

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 180 185 TSEK (28 326)
- Kassaflödet från investeringsverksamheten var –150 523 TSEK (–132 533)
- Kassaflödet från finansieringsverksamheten utgjorde –1 225 TSEK (31 720)
- Periodens kassaflöde uppgick till 28 437 TSEK (–72 487)

Det fria kassaflödet uppgick till 29 662 TSEK (–104 207) under tredje kvartalet. Den något lägre tillväxttakten bidrog till ett fortsatt starkt fritt kassaflöde. Periodens kassaflöde påverkades positivt med 13 720 TSEK av erhållna optionspremier i samband med incitamentsprogrammet. Rörelsekapitalet ökade under kvartalet med cirka 10 MSEK på grund av något högre lagernivåer, stigande kundfodringar samt att leverantörsskulderna sjunkit till en mer normal nivå i jämförelse med föregående kvartal.

JANUARI–SEPTEMBER 2007

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 581 152 TSEK (200 287)
- Kassaflödet från investeringsverksamheten var –461 900 TSEK (–463 859)
- Kassaflödet från finansieringsverksamheten utgjorde –120 359 TSEK (234 039)
- Periodens kassaflöde uppgick till –1 107 TSEK (–29 533)

Det fria kassaflödet uppgick till 119 252 TSEK (–263 572) under delårsperioden. Den något lägre tillväxttakten och ett förbättrat rörelseresultat har bidragit till det starkare kassaflödet. Delårsperiodens kassaflöde påverkades positivt med 24 825 TSEK av erhållna optionspremier i samband med incitamentsprogrammet. Bolagets rörelsekapital har under de första tre kvartalen minskat med cirka 17 MSEK.

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens disponibla medel uppgick till 1 501 123 TSEK vid kvartalets slut. Belopp utgör summan av outnyttjade bekräftade krediter och likvida medel.

Till följd av det starka kassaflödet under årets tre första kvartal redovisade bolaget, för första gången som börsnoterat bolag, en nettokassa. Utfallet i nettokassan blev 1 123 TSEK (nettoskuld 107 280). Under tredje kvartalet minskade nettoskulden med 44 218 TSEK (727 735) för att övergå till en nettokassa, medan nettoskulden minskade med 127 235 TSEK (635 330) under delårsperioden. Finansnettot blev –2 153 TSEK

(–2 550) för tredje kvartalet och –8 244 TSEK (–5 850) för delårsperioden. Till följd av koncernbolagens kapitalstruktur upptas huvuddelen 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 under de senaste tre kvartalen har medfört att räntetäckningsgraden för delårsperioden stigit till 50 gånger (37).

Bolagets soliditet var 64 (62) procent samt operativt sysselsatt kapital uppgick till 1 637 304 TSEK (1 507 979) vid utgången av kvartalet.

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 41 622 TSEK (125 032). 2006 års resultat har tillgodo-

gjorts med 150 775 TSEK avseende utdelning från det spanska dotterbolaget.

Periodens investeringar uppgick till 535 TSEK (1 625). Bolagets nettokassa uppgick vid kvartalets utgång till 953 624 TSEK (968 111).

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 OCH ÅRSSTÄMMA

Bokslutskommunikén för helåret 2007 publiceras den 5 februari, 2008. Delårsrapporten för perioden januari–mars presenteras den 6 maj och halvårsrapporten presenteras 6 augusti. Delårsrapporten för januari–september presenteras 5 november.

Alla rapporter planeras att offentliggöras klockan 08:00 (CET).

Årsstämman är planerad att äga rum den 23 maj i Malmö. Årsredovisningen beräknas vara färdig för distribution cirka fyra veckor innan årsstämman äger rum.

Malmö den 7 november 2007

Dick Seger
Verkställande direktör och Koncernchef

GRANSKNINGSRAPPORT

Vi har utfört en översiktlig granskning av delårsrapporten för Securitas Direct AB (publ.) för perioden 1 januari 2007 till 30 september 2007. Det är företagsledningen som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och Årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport 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, som är utgiven av FAR. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga

granskningsåtgärder. 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 delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med IAS 34 och Årsredovisningslagen.

Stockholm 7 november 2007
PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Brändström
Auktoriserad revisor

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

TSEK	juli–september			januari–september		
	Utfall 2007	Utfall 2006	Proforma 2006	Utfall 2007	Utfall 2006	Proforma 2006
Försäljning	953 732	826 378	826 378	2 814 942	2 440 253	2 435 035
Försäljningstillväxt just. för valutapåverkan, %	15	21	21	16	23	23
Produktionskostnader	–574 473	–519 248	–519 247	–1 716 348	–1 517 357	–1 513 782
Bruttovinst	379 259	307 130	307 131	1 098 594	922 896	921 253
Försäljnings- och administrationskostnader	–298 322	–261 672	–251 705	–877 177	–780 848	–757 867
Rörelseresultat	80 937	45 458	55 426	221 417	142 048	163 386
Rörelsemarginal, %	8,5	5,5	6,7	7,9	5,8	6,7
Finansiella intäkter och kostnader	–2 153	–6 032	–2 550	–8 244	–19 664	–5 850
Resultat före skatt	78 784	39 426	52 876	213 173	122 384	157 536
Skatt	–24 696	–14 011	–17 872	–68 641	–41 358	–52 377
PERIODENS RESULTAT	54 088	25 415	35 004	144 532	81 026	105 159

Hela resultatet är hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Börskurs vid utgången av perioden				18,90	18,40	
Resultat per aktie, SEK	0,15	0,07	0,10	0,40	0,26	0,34
Resultat per aktie, omräknat, SEK	0,15	0,07	0,10	0,40	0,22	0,29
Antal utestående aktier	365 058 897	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	365 058 897	311 586 385	311 586 385

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 30 september 2007.

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TSEK	30 september 2007	30 september 2006	31 december 2006
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	1 285 537	1 185 871	1 199 559
Goodwill	24 517	24 517	24 517
Kundportfölj	101 771	82 585	90 042
Övriga immateriella anläggningstillgångar	95 822	29 020	100 023
Övriga långfristiga fordringar	60 990	48 001	47 289
Summa anläggningstillgångar	1 568 637	1 369 994	1 461 430
Omsättningstillgångar			
Varulager	409 724	408 504	386 562
Kundfordringar	359 002	267 987	289 599
Övriga kortfristiga fordringar	166 904	168 742	143 933
Likvida medel	56 392	124 401	54 906
Summa omsättningstillgångar	992 022	969 634	875 000
SUMMA TILLGÅNGAR	2 560 659	2 339 628	2 336 430

TSEK	30 september 2007	30 september 2006	31 december 2006
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	1 643 462	1 437 766	1 464 508
Summa eget kapital	1 643 462	1 437 766	1 464 508
Långfristiga skulder			
Långfristig upplåning	55 269	231 662	181 000
Uppskjuten skatteskuld	49 597	40 335	41 871
Övriga avsättningar och långfristiga skulder	16 641	10 518	18 662
Summa långfristiga skulder	121 507	282 515	241 533
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	244 214	206 362	228 441
Övriga kortfristiga låneskulder	—	—	18
Övriga kortfristiga skulder	551 476	412 985	401 930
Summa kortfristiga skulder	795 690	619 347	630 389
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	2 560 659	2 339 628	2 336 430

KONCERNENS KASSAFLÖDE

TSEK	juli-september		januari-september	
	2007	2006	2007	2006
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	80 937	45 458	221 417	142 048
Ej likviditetspåverkande poster	17 842	10 585	45 549	43 167
Återföring avskrivningar	121 482	102 275	350 813	291 966
Erhållna ränteutgifter	1 616	2 323	3 596	3 823
Betalda räntekostnader	-3 724	-11 138	-11 795	-23 440
Betald inkomstskatt	-27 330	-21 954	-45 696	-43 350
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	190 823	127 549	563 884	414 214
Förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	-4 301	-40 589	-17 950	-101 024
Förändring av kundfordringar	-49 580	18 027	-62 526	-37 325
Förändring av övriga rörelsefordringar	12 459	1 996	-17 565	-41 168
Förändring av leverantörsskulder	-8 632	-60 907	11 535	-74 351
Förändring av övriga rörelseskulder	39 416	-17 750	103 774	39 941
Kassaflöde från den löpande verksamheten	180 185	28 326	581 152	200 287
Investeringsverksamheten				
Investering i anläggningstillgångar	-150 793	-153 894	-462 712	-486 569
Avyttring av anläggningstillgångar	270	21 361	812	22 710
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-150 523	-132 533	-461 900	-463 859
Finansieringsverksamheten				
Erhållna optionspremier	13 720	—	24 825	—
Utbetalt koncernbidrag	—	—	—	-54 034
Erhållet aktieägartillskott	—	835 000	—	835 947
Nyemission	—	—	—	110 000
Förändring av räntebärande lån	-14 945	-803 280	-145 184	-657 874
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 225	31 720	-120 359	234 039
Periodens kassaflöde	28 437	-72 487	-1 107	-29 533
Likvida medel vid periodens början	30 853	194 737	54 906	150 331
Omräkningsdifferens på likvida medel	-2 898	2 151	2 593	-3 603
Likvida medel vid periodens slut	56 392	124 401	56 392	124 401

KONCERNENS FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

TSEK	januari–september 2007					januari–september 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	—	—	9 597	—	9 597	—	—	–6 609	—	–6 609
Periodens/årets resultat	—	—	—	144 532	144 532	—	—	—	81 026	81 026
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	4 704	367 107	1 643 462	365 059	881 767	4 080	186 860	1 437 766

SEGMENTSÖVERSIKT

JULI–SEPTEMBER 2007 OCH 2006

TSEK	Consumer		Professional		Övrigt		Koncern	
	juli–september 2007	2006	juli–september 2007	2006	juli–september 2007	2006	juli–september 2007	2006
Försäljning	751 570	637 961	202 162	188 417	—	—	953 732	826 378
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	18	26	7	7	—	—	15	21
Rörelseresultat	59 403	28 334	40 265	29 528	–18 731	–12 404	80 937	45 458
Rörelsemarginal, %	7,9	4,4	19,9	15,7	—	—	8,5	5,5

JANUARI–SEPTEMBER 2007 OCH 2006

TSEK	Consumer		Professional		Övrigt		Koncern	
	januari–september 2007	2006	januari–september 2007	2006	januari–september 2007	2006	januari–september 2007	2006
Försäljning	2 212 441	1 868 771	602 501	571 482	—	—	2 814 942	2 440 253
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	19	29	6	6	—	—	16	23
Rörelseresultat	161 255	79 001	113 519	94 978	–53 357	–31 931	221 417	142 048
Rörelsemarginal, %	7,3	4,2	18,8	16,6	—	—	7,9	5,8
Operativt sysselsatt kapital	1 487 087	1 449 275	41 405	55 155	108 812	3 549	1 637 304	1 507 979

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

TSEK	juli–september		januari–september	
	2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	40 670	24 623	118 908	74 630
Administrationskostnader	–28 341	–36 609	–100 567	–101 999
Rörelseresultat	12 329	–11 986	18 341	–27 369
Resultat från finansiella investeringar				
Utdelning från dotterbolag	—	150 775	—	150 775
Ränteintäkter	12 627	4 201	36 735	5 681
Räntekostnader	–3 446	–2 365	–11 572	–4 003
Övriga finansiella intäkter och kostnader, netto	–814	64	–1 882	–52
Resultat efter finansiella poster	20 696	140 689	41 622	125 032
Bokslutsdispositioner				
Förändring av periodiseringsfond	–14 548	–3 281	–31 655	–10 281
Skillnad mellan bokförd avskrivning och avskrivning enligt plan	–1 165	—	–3 495	—
Resultat före skatt	4 983	137 408	6 472	114 751
Skatt	–1 402	3 608	–1 843	9 748
Periodens resultat	3 581	141 016	4 629	124 499

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TSEK	30 september 2007	30 september 2006
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	67 637	—
Materiella anläggningstillgångar	1 982	2 421
Finansiella anläggningstillgångar	406 938	370 024
Summa anläggningstillgångar	476 558	372 445
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	1 342 891	1 333 506
Kassa och bank	—	43 491
Summa omsättningstillgångar	1 342 891	1 376 997
SUMMA TILLGÅNGAR	1 819 449	1 749 442
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Bundet eget kapital	367 239	367 239
Fritt eget kapital	995 799	959 640
Summa eget kapital	1 363 038	1 326 879
Obeskattade reserver	59 049	10 321
Långfristiga skulder	57 963	232 720
Kortfristiga skulder	339 399	179 522
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 819 449	1 749 442

KVARTALSÖVERSIKT

KONCERNEN

	Q3 2007	Q2 2007	Q1 2007	Q4 2006	Q3 2006	Helår 2006
Nettotillväxt i kundportföljen, %	16,2 ¹	17,4 ¹	19,3	21,2 ²	22,4 ²	21,2 ²
Kundavgångar, %	6,9 ¹	6,7 ¹	6,4	5,9	5,7	5,9
Återbetalningstid, år	4,1	4,1	4,1	3,9	3,8	3,9

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

Kundportfölj, antal	918 792	888 649	860 039	830 157	796 845	830 157
Nya installationer, antal	44 232	48 976	45 270	44 711	44 595	184 125²
Kundavgångar, antal	14 089	13 947 ¹	15 388	11 399	10 324	40 539
Återbetalningstid (QTD), år	4,1	4,0	4,1	4,4	4,1	—

QTD betyder att återbetalningstiden avser gjorda installationer i kvartalet.

Försäljning, TSEK	953 732	949 304	911 907	865 597	826 378	3 300 632
Rörelseresultat, TSEK	80 937	69 860	70 619	59 801	55 426	223 187
Rörelsemarginal, %	8,5	7,4	7,7	6,9	6,7	6,8

CONSUMER

	Q3 2007	Q2 2007	Q1 2007	Q4 2006	Q3 2006	Helår 2006
Nettotillväxt i kundportföljen, %	20,5 ¹	21,7 ¹	23,9	26,0 ²	27,5 ²	26,0 ²
Kundavgångar, %	6,4 ¹	6,5 ¹	6,5	6,3	6,2	6,3
Återbetalningstid, år	3,6	3,6	3,6	3,5	3,4	3,5

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

Kundportfölj, antal	760 585	728 947	699 261	668 871	637 475	668 871
Nya installationer, antal	41 489	46 018	41 907	40 855	41 819	169 762²
Kundavgångar, antal	9 851	9 913 ¹	11 517	9 459	8 380	33 589
Återbetalningstid (QTD), år	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	—

QTD betyder att återbetalningstiden avser gjorda installationer i kvartalet.

Försäljning, TSEK	751 570	748 659	712 210	662 298	637 961	2 525 851
Rörelseresultat, TSEK	59 403	51 475	50 377	50 891	28 334	128 247
Rörelsemarginal, %	7,9	6,9	7,1	7,7	4,4	5,1

PROFESSIONAL

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

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

Kundportfölj, antal	158 207	159 702	160 778	161 286	159 370	161 286
Nya installationer, antal	2 743	2 958	3 363	3 856	2 776	14 363
Kundavgångar, antal	4 238	4 034	3 871	1 940	1 944	6 950
Återbetalningstid (QTD), år	5,1	5,2	4,7	5,0	5,2	—

QTD betyder att återbetalningstiden avser gjorda installationer i kvartalet.

Försäljning, TSEK	202 162	200 645	199 697	203 299	188 417	774 781
Rörelseresultat, TSEK	40 265	36 039	37 215	30 022	29 528	125 000
Rörelsemarginal, %	19,9	18,0	18,6	14,8	15,7	16,1

1) Justerat med 6 419 icke resultatpåverkande kundavgångar i Consumer segmentet i andra kvartalet 2007. Inklusive posten uppgick Nettotillväxten i kundportföljen respektive Kundavgångarna till 15,3 respektive 7,7 procent (19,3 respektive 7,4 i Consumer).

2) 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. Nyckeltalet beräknas för delåret.

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 investeringar 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.

Nettoskulsättningsgrad (ggr)

Utgående nettoskuld i förhållande till utgående eget kapital.

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	juli–september		januari–september	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning	953 732	826 378	2 814 492	2 435 035
Försäljningstillväxt justerad för valutapåverkan, %	15	21	16	23
Rörelseresultat	80 937	55 426	221 417	163 386
Rörelsemarginal, %	8,5	6,7	7,9	6,7
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA)	202 420	157 701	572 231	455 352
Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar (EBITDA), %	21,2	19,1	20,3	18,7
Resultat före skatt	78 784	52 876	213 173	157 536
Avskrivningar	–121 483	–102 275	–350 813	–291 966
Operativt sysselsatt kapital	—	—	1 637 304	1 507 979
Sysselsatt kapital	—	—	1 642 340	1 545 046
Avkastning på sysselsatt kapital, %	—	—	17	14
Nettokassa/nettoskuld	—	—	1 123	–107 280
Nettoskulsättningsgrad, ggr	—	—	0,0	0,1
Soliditet, %	—	—	64	62
Räntetäckningsgrad, ggr	108	29	50	37
Fritt kassaflöde	29 662	–104 207	119 252	–263 572
Investeringar	–150 793	–153 894	–462 712	–486 569

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