



Trygga Hem

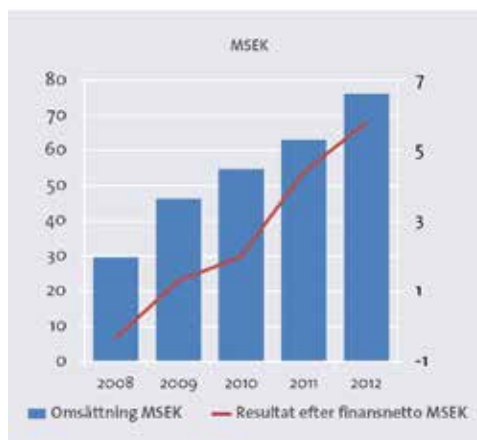
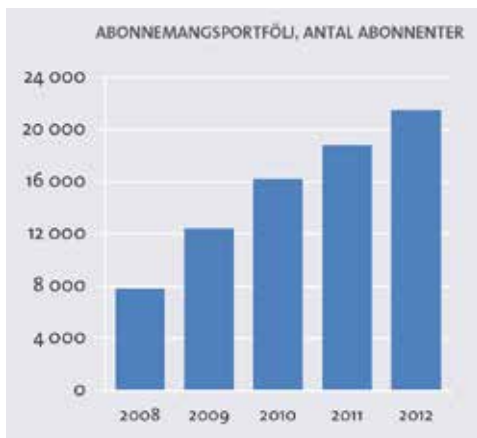
Trygghet med omtanke



2012

Årsredovisning

Innehållsförteckning



ÅRET I KORTHET	1
TRYGGA HEM PÅ 45 SEKUNDER	2
VD HAR ORDET	4
MARKNAD	5
MILSTOLPAR	6
TRYGGA HEM I KORTHET	8
AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH VISION	9
TRYGGA HEMS VERKSAMHET	11
RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS	16
ORGANISATION OCH MEDARBETARE	19
BOLAGSSTYRNING	20
STYRELSE OCH REVISORER	22
TRYGGA HEM AKTIEN	24
5 ÅR I SAMMANDRAG	25
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	26
RESULTATRÄKNING	27
BALANSRÄKNING	28
KASSAFLÖDESANALYS	29
REDOVISNINGSPRINCIPER	30
NOTER	31
FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION	35
REVISIONSBERÄTTELSE	36
DEFINITIONER	37

Året i korthet

Trygga Hem installerade sin 20 000:e abonnemangskund med väktarutryckning

Trygga Hem lanserar en app för styrning av larmet via mobil

Branschföreningen Swelarm visar i en undersökning att larm väsentligt minskar risken för inbrott. Risken att få inbrott är 3 ggr högre om man saknar larm.

Trygga Hem utnämns till Gasellföretag för femte gången

Trygga Hem säkrar finansiering och utökar kreditramarna till 55 MSEK

14%

Nettotillväxt 2012

21%

Omsättningsökning 2012

3589

Nya kunder 2012

Trygga Hem på 45 sekunder



Trygga Hem bildades utifrån grundtanken att det borde vara enklare och billigare att skaffa larm. 12 år senare kan vi konstatera att vi har kommit en bra bit på väg. Fler och fler inser att det är enkelt att skapa en trygg hemmiljö. Ändå har vi bara skrapat på ytan, sex av sju villor i Sverige saknar fortfarande ett anslutet larm. Det tänker vi rätta till.

VÅR IDÉ

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

VÅRT DRIV

Trygga Hem vill förändra trygghetsbranschen till det bättre. Vi ska bli den ledande helhetsleverantören av hemsäkerhet i Skandinavien.

VÅR AFFÄR

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

VI ERBJUDER

Fullservice: Larm med väktarutryckning

Larm med installation och service där det mesta ingår: Fri installation, ingen självrisk, livstidsgaranti och obegränsat antal fria väktarutryckningar. Larmet är kopplat till SOS Alarm.

Självservice: Gör-det-själv-larm

Trygga Hems trådlösa larm ger högsta möjliga säkerhet i bostäder och kontor och är enkelt att själv installera.

Säkerhetsprodukter

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

VÅR STYRKA

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

VÅR FRAMTID

Trygga Hem skall, genom nöjda kunder och långsiktig lönsamhet, bli den ledande helhetsleverantören av hemsäkerhetstjänster och produkter i Skandinavien.

”Vi är lite som IKEA. Rejåla och bra för de ’många människorna’, med ett pris som är överkomligt för de flesta”.

Jonas Gudmunds,
Grundare och ansvarig för affärsutveckling

Kameralarm direktkopplad till SOS Alarm



14% i nettotillväxt i abonnemangsportföljen

Rekommenderade av Villaägarnas Riksförbund



VD ordet

2012 ökade omsättningen och resultatet förbättrades till följd av en större abonnemangsportfölj, fler installerade larm och en högre produktförsäljning. Trygga Hems nettotillväxt i abonnemangsportföljen är 14 procent, vilket är väsentligt bättre än den genomsnittliga tillväxten i marknaden. Produktförsäljningen ökade med nästan 50 procent till följd av framgångsrika kampanjer och en bra produktmix. Vi bedömer att marknaden kommer att fortsätta utvecklas positivt och vi står rustade för fortsatt tillväxt genom en fokuserad organisation samt ett ökat utbud av tjänster och produkter.



2012

Vi stärkte våra marknadsandelar, ökade omsättningen och förbättrade resultatet till följd av en större abonnemangsportfölj, fler installerade larm med väktarutryckning och en högre produktförsäljning. Under året passerade vi milstolpen den 20 000:e abonnemangskunden. Trygga Hem blev för femte gången utsedd till Gasellföretag i Dagens Industris utmärkelse för snabbväxande företag.

Försäljningen av säkerhetsprodukter ökade med nästan 50 procent till följd av flera bra kampanjer och en lyckad produktmix. En nyhet som presenterades under året är en övervakningskamera med temperaturvakt och fjärrstyrning via mobilen som kunden köper och enkelt installerar själv.

Under året har vi fortsatt att stärka organisationen med flera skickliga medarbetare. Uppbyggnaden av en organisation dimensionerad för högre kapacitet kommer kortsiktigt att ha en inverkan på rörelsemarginalen. Samtidigt är det en förutsättning för att fortsätta arbetet med att utveckla och effektivisera våra processer för att öka produktiviteten och kunna växa snabbare.

MARKNAD

De flesta bedömare anser att behovet av hemsäkerhet kommer att öka framöver. Drivkrafterna för en fortsatt god utveckling är en säkerhetsmedveten målgrupp, att kännedomen om larm ökat de senaste åren och att larm är prisvärt och enkelt att skaffa och erbjuds genom abonnemang där allt ingår. Ny teknik innebär att larmet blir tillgängligt även mobilt via smartphone. Det är stora skillnader i andelen larm mellan olika länder i Europa, men USA är fortfarande längst fram, där andelen larm ligger på 18 procent. Högst i Europa är Norge med 15 procent i jämförelse med Sverige som ligger på ca 8 procent.

SAMARBETSPARTNERS

Vi har en bra bas med välrenommerade samarbetspartners och vi fortsätter arbetet med att utveckla våra relationer och erbjudanden. Våra samarbeten är representerade inom olika segment av marknaden; villasegmentet, hyres- och bostadsrätter samt lantbruk. Vidare når vi både privat- och småföretagskunder genom mäklare och bank. För att växa snabbare är vårt fokus att värva fler nya kunder genom våra samarbetspartners.

FRAMTID

Under 2012 ökade vi antalet installerade larm jämfört med föregående år. Det förutsås en fortsatt tillväxt i marknaden till följd av ett ökat behov av privat trygghet, samt det faktum att en stor andel av hushållen ännu inte skaffat larm. Nya funktioner med möjlighet att enkelt kunna styra och övervaka hemmet genom mobila applikationer driver också tillväxt i marknaden.

Vi har en tydlig målsättning – tillväxt dels av nya abonnemangskunder och dels genom ökad försäljning av säkerhetsprodukter. I syfte att kunna hantera en betydligt högre tillväxt har vi rekryterat och stärkt organisationen med flera skickliga medarbetare det senaste året. Med satsning på utökade tjänster och utveckling av våra produkter ser vi möjligheter att även fortsättningsvis ta marknadsandelar på den växande hemlarmsmarknaden.

Jag ser positivt på framtiden, marknaden bedöms fortsätta växa och vi siktar på att stärka vår position vilket ger oss förutsättningar att bli mer kostnadseffektiva i förvärvet av nya kunder samtidigt som vi växer snabbare.

Jonas Hallberg, VD

Marknad

Den svenska privatlarmmarknaden har hög potential. Tillväxten i branschen de senaste åren har varit ca 10 procent och fortfarande saknar 92 procent av svenska bostäder ett hemlarm anslutet till larmcentral. Hemlarmets transformering från lyxprodukt till något lika självklart som ett bredbandsabonnemang eller en hemförsäkring blir allt tydligare. Trygga Hem har starka samarbetspartners, låga kundavgångar och nöjda kunder. Det ger oss en stark ställning och skapar en språngbräda för framtiden.

VÄXANDE MARKNAD

Trygga Hem är verksamt på en växande marknad. Bedömningar gör gällande att omkring 8 procent av de svenska hushållen har ett hemlarm anslutet till en larmcentral. Många ser ett ökat behov av trygghetstjänster framöver och genom utvecklingen av nya funktioner med mobilen som gränssnitt är det uppenbart att användandet kommer att fortsätta öka. Som en väletablerad aktör med starkt varumärke på den växande svenska marknaden har Trygga Hem goda förutsättningar för fortsatt tillväxt av nya abonnemangskunder. I våra partnersamarbeten arbetar vi med att öka insikten om betydelsen av att trygga sitt hem. Våra samarbetspartners stora räckvidd säkerställer att medvetandenivån kontinuerligt höjs i Sverige

VÅR HEMMAMARKNAD

I Sverige har hemlarm traditionellt sett förknippats med höga grindar och lyxbostäder. Det har förändrats. De överkomliga priserna och en ökad förståelse av värdet med larm har lett till att fler hushåll skaffar sig ett hemlarm. Marknaden för hemlarm är växande. Branschorgan bedömer att marknaden för hemlarm i Sverige växte med 10 procent under 2012 och att denna utveckling fortsätter framöver. Det överensstämmer med vår egen bedömning om en fortsatt växande marknad.

Marknaden är relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte skaffat larm. Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är ca 8 procent (ca 350 000 st) anslutna till en larmcentral. Den övervägande delen anslutna larm är i vår primära målgrupp radhus, villor och fritidshus (ca 2,3 miljoner) motsvarar en anslutningsgrad om ca 15 procent. Det innebär att sex av sju villor i dagsläget saknar larm kopplat till larmcentral. Det som är signifikant för den Sverige marknaden är att en hög andel hushåll väljer att ansluta sina larm till larmcentral. I Sverige uppskattas andelen larmcentralansluta larm till mellan 70-80 procent enligt Berg Insight¹.

EN GLOBAL UTBLICK

Den europeiska marknaden har en låg andel hemlarm jämfört med den amerikanska marknaden som är mer mogen. 2011 hade över 24 av 115 miljoner hushåll i USA larm anslutna till larmcentral, vilket motsvarar ca 18 procent. Motsvarande andel i Europa var 3 procent. Enligt Berg Insight¹ finns en väsentlig tillväxtpotential i den europeiska marknaden, särskilt inom hemlarmssegmentet. En stor del av hemlarmen i Europa är lågsäkerhetssystem utan anslutning till larmcentral. 75 procent av larmen bedöms sakna uppkoppling till larmcentral. I Sverige är det omvänt och där beräknas 70-80 procent av larmen vara uppkopplade

Inom Europa varierar andelen larm väsentligt. Andelen larm korrelerar till BNP per capita och nybyggnation. Andelen hemlarm är mycket högre bland hushåll som bor i villor och radhus jämfört med lägenhetsboende. Inom Europa uppskattas andelen hushåll som bor i hus och har larm till ca 4 procent. Motsvarande siffra är 15 procent respektive 20 procent för Sverige och Norge.

Den svenska marknadsandelen för hemlarm är ca 8 procent. Jämför man med vårt grannland Norge så är det nästan dubbelt så vanligt att man har ett centralanslutet hemlarm installerat i bostaden. Andelen hemlarm i Norge är ca 15 procent.

”Trygga Hem är verksam på en växande marknad. Bedömningar gör gällande att omkring 8 procent av de svenska hushållen har ett hemlarm anslutet till en larmcentral.”

¹ Security Applications and Wireless M2M, Berg Insight 2012

Milstolpar

2000-2012



2000

Augusti

Idén till Trygga Hem föds vid en diskussion om trender i samhället. Grundarna diskuterar skillnaden mellan den amerikanska marknaden och den svenska. JG, som bott i USA i drygt fem år reflekterar över att i USA säljs larm som en pensionsförsäkring säljs i Sverige. I Sverige vid denna tidpunkt användes mycket "skrämselpropaganda" vid försäljningen. Framfusiga direktförsäljare knackar på i stugorna för att skrämma upp familjerna att skaffa larm. Grundarna resonerade att i framtiden kommer larm att säljas mer som en försäkring där kunden i vanligaste fall tar kontakt med leverantören i stället för tvärt om. Tanken att starta ett larmföretag utan att använda uppsökande verksamhet föddes. Namnet Trygga Hem myntades.

December

Företaget registreras hos PRV som Trygga Hem Stockholm AB.

2001

Trygga Hem importerade ett enklare larm från Thailand. Första produkten var född – TH 2000. I mars skrevs första partneravtalet med Villaägarnas Riksförbund lokalt i Linköping. I oktober skrevs avtalet med Villaägarnas Riksförbund centralt för att samarbeta inom inbrottslarmsområdet. I slutet av året köpte Trygga Hem ett stort parti kvalitetslarm från Vattenfallbolaget Sensel. Larmen var tänkta att användas i Vattenfalls satsning på "intelligenta hem" som lades ner under 2001.

2002

I mars installerar en av grundarna Trygga Hems första larmcentralanslutna larm i Åkersberga. Under tiden kommer en granne över och ber att också få beställa ett larm. I april tas brandskyddsprodukter in i sortimentet för att möjliggöra korsförsäljning med larmprodukterna. Trygga Hem Stockholm AB byter namn till Trygga Hem Skandinavien AB. Vid årets slut har Trygga Hem 480 kunder som abonnerar på larm med väktarutryckning. Omsättningen stiger till 2,8 miljoner kronor.

2003

I maj skriver Trygga Hem avtal med SEB. I juli börjar Trygga Hem även sälja ASSA:s sortiment av lås till dörrar och fönster. Företaget har nu ett komplett utbud av hemsäkerhetsprodukter och tjänster. Under slutet av året påbörjas arbetet med att certifiera företaget i enlighet med SSF (Svenska Stöldskyddsföreningen) normer. I november får Trygga Hem sin första "Behörig Ingenjör Inbrottslarm". Vid årets slut har abonnemangsportföljen ökat till 850 kunder. Omsättningen ökade till 7,4 miljoner.

2004

Under året fördubblades personalstyrkan och Trygga Hem flyttade in i större lokaler. I februari blev företaget invalt i branschorganisationen SWELARM. Trygga Hem öppnade lokalkontor i Malmö och investerade i ett nytt service och CRM system. En ny teknisk plattform både för de larmcentralanslutna larmen och de uppringande larmen introducerades. Styrelsen förstärks med oberoende ledamöter. Vid årets slut har abonnemangsportföljen växt till 1 450 kunder. Omsättningen ökade med över tio miljoner till 17,5 miljoner kronor.

2005

Trygga Hem introducerade som första larmföretag en larmguide på Internet där kunden genom att svara på några frågor om sitt hus och sina behov direkt kan få en offert på ett larmsystem. I augusti blir Trygga Hem det första larmföretaget inriktade på trådlösa larm som blir certifierade av SBSC (Svensk Brand och Säkerhets Certifiering). I samband med detta passade bolaget på att få sitt kvalitetssystem certifierat i enlighet med SWEQ. Trygga Hem etablerar ett kontor med egen personal i Region Väst. I slutet av året skrevs avtal med LRF (Lantbrukarnas Riksförbund). LRF blev även först ut att få en partneranpassad e-säkerhetsbutik. Trygga Hem skriver ett femårsavtal med SOS Alarm för mottagning och väktarutryckningar för sina larmabonnenter. Abonnemangsportföljen uppgår till 2 450 kunder vid årets slut. Omsättningen stiger till 19,1 miljoner kronor.

2006

Under året blir den första trådlösa larmcentralen Visonic Powermax+ godkänd i enlighet med SSFs normer. Avtal med försäkringsbolaget Moderna och Hyresgästföreningen tecknas. Tre nya partneranpassade e-butikslösningar introduceras. Inget nytt expensionskapital tillförs bolaget vilket får till följd att tillväxttakten i kundportföljen minskar men lönsamheten ökar. Abonnemangsportföljen uppgår till 3 275 kunder i slutet av året. Omsättningen stiger till 20,2 miljoner kronor.

2007

Aktiekapitalet ökas från en miljon till en miljon sjuhundra-femtio tusen. Bolaget ökar sina kreditramar. Tanken är att öka tillväxten i abonnemangsportföljen. Trygga Hem presenterar som första larmföretag en interaktiv helautomatisk Säkerhets-Diagnos™ där kunden på ett lätt sätt kan få en genomgång av sin hemsäkerhet samt tips och råd om hur man förbättrar den. Styrelsen förstärks med en oberoende styrelseordförande och beslutar om att notera bolaget på First North under 2008. Trygga Hem genomför en kundundersökning bland sina abonnerande kunder. 9% säger att de är nöjda med servicen, 90% är mycket nöjda, och 1% är missnöjda. Abonnemangsportföljen uppgår till 4 677 kunder i slutet av året. Omsättningen stiger till 23 miljoner kronor.

2008

Trygga Hem genomför en fulltecknad nyemission om 13,8 MSEK. Lannebo Fonder går in som ägare med 13,4% av röster och kapital. Aktiekursen bestäms till 6,43 kr per aktie. Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal. Trygga Hem lanserar en egen e-säkerhetsbutik till Riksbyggens medlemmar. Abonnemangsportföljen uppgår till 7 781 kunder i slutet av året. Omsättningen stiger till 29,8 miljoner kronor.

2009

Trygga Hem lanserar nya produkter inom kameraövervakning och designlarm. Huvudägarna genomför en övertecknad aktiespridning till rabatterad kurs. Motivet är att öka antalet aktieägare och förbättra handeln i aktien. Kursen sätts till 8,75 kr. Trygga Hem och Demoskop genomför en undersökning om viljan att skaffa hemlarm. 13% av villaägare säger att de ska skaffa larm inom de närmsta åren, vilket motsvarar en fördubbling av marknaden. Trygga Hem genomför en riktad nyemission om 17 MSEK. Bakgrunden är den kraftigt växande abonnemangsportföljen. Det tillförda kapitalet bidrar till att finansiera investeringar i nya larmkunder. Demoskop genomför en marknadsundersökning där det visar sig att Trygga Hem har Sveriges nöjdaste larmkunder. De företag som jämfördes var Securitas Direct, G4S, Sector Alarm och Trygga Hem. Abonnemangsportföljen uppgår till 12 404 kunder i slutet av året. Omsättningen stiger till 46,3 miljoner kronor.

2010

Trygga Hem genomför en undersökning som tydligt visar den brottsförebyggande effekten av larm - utan larm är risken för inbrott upp till 5 ggr större än i hem med larm. Bolaget når en överenskommelse om att öka kreditramarna till 50 MSEK. Huvudägarna genomför en övertecknad aktiespridning i syfte att ytterligare bredda ägandet i bolaget. Kursen sätts till 15,90 kr. Avtal med AkademikerFörsäkring och Allians Försäkringsmäklare tecknas. En ny hemsida presenteras. Ett pilotprojekt med larm till lägenhet startas upp. Trygga Hem lanserar ett nytt hemlarm med kamera direktkopplad till SOS Alarm som kan verifiera larm på platsen och ge möjlighet att påkalla polis och brandkår. Novax, investmentbolag helägt av Axel Johnson AB, köper 9% av aktierna i Trygga Hem. Abonnemangsportföljen uppgår till 16 235 kunder. Omsättningen stiger till 54,8 miljoner kronor.

2011

Försäljningen av kameralarm ökar. Kameralarm bidrar till ökad lönsamhet med högre startavgifter och bättre marginaler. Utvecklingen av befintliga samarbeten fortgår och Moderna Larm lanseras till kunder hos försäkringsbolaget Moderna. Nya kampanjer med bl a OKQ8, Volvo och Handelsbanken. Ledningen förstärks med en ekonomichef. Försäljningsavdelningen stärks och fler installatörer rekryteras. Den enda svensktillverkade brandsläckare i högsta klass - med ensamrätt till försäljning - lanseras i samarbete med Presto. Nettotillväxten är 2 556 kunder motsvarande 16% vilket är 50% högre än den genomsnittliga tillväxten i marknaden. Abonnemangsportföljen uppgår till 18 791 kunder. Omsättningen stiger till 63,0 miljoner kronor.

2012

De flesta larm med väktarutryckning som installeras kan bildverifiera larm vid brand och inbrott för att snabbt kunna sätta in rätt insats. Trygga Hem lanserar en app för styrning av larmet via mobil. En ny övervakningskamera inom gör-det-självt segmentet introduceras med temperaturvakt och fjärrstyrning. Trygga Hem utnämns för femte gången till Gasellföretag i Dagens Industris utmärkelse för snabbväxande företag. Det 20 000:e larmet med väktarutryckning installeras. Tillväxten för larm med väktarutryckning motsvarar 14 procent och abonnemangsportföljen uppgår till 21 469 st kunder. Omsättningen ökar till 76,2 MSEK

Trygga Hem i korthet

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

VERKSAMHET

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag vars produkter och tjänster riktar sig till innehavare till villor, lägenheter, fritidshus och lantbruk. Larmtjänsten utgörs av hemlarm med väktarutryckning anslutet till larmcentral och tillhandhålls genom abonnemang. Produkterna består av Gör-det-själv-larm, lås och brandsläckare, säkerhetsskåp etc.

LARM MED VÄKTARUTRYCKNING

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

PRODUKTFÖRSÄLJNING

Produkterna säljs genom olika e-butiker i samarbete med våra allianspartners. Gör-det-själv-larm levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation. Som komplement till larm erbjuds skydd för övriga delar av hemmet såsom brandsläckare, och lås till dörrar och fönster. Kunden erbjuds även ett anpassat utbud för personligt skydd med bl a legala självförsvarssprayer och mobila överfallslarm.

FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Trygga Hem når sina kunder genom strategiska samarbetspartners, annonsering, direktutskick, radio och TV och via Internet. Bland Trygga Hems samarbetspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund, LRF, SEB, Moderna Försäkringar och Riksbyggen. Försäljningsstrategin har resulterat i en gedigen kundstock med lojala kunder och låga kundavgångar.

MARKNAD MED GÖDA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

Marknaden för hemlarm är växande. De senaste två åren har marknaden växt med ca 10 procent per år och branschbedömare spår en fortsatt tillväxt för hemlarmsmarknaden. Vår långsiktiga bedömning att marknaden för hemlarm är fortsatt god. Marknaden är relativt obearbetad där sex av sju villor saknar larm med väktarutryckning.

OPERATIVA NYCKELTAL

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

FINANSIELLA MÅL

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

UTDELNINGSPOLICY

Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Det är angeläget att verksamheten liksom hittills kan utvecklas med fortsatt god handlingsfrihet och finansiell stabilitet. De årliga besluten om utdelning kommer att beakta dessa faktorer.

”Produkterna säljs genom olika e-butiker i samarbete med våra samarbetspartners. Gör-det-själv-larmen levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation”.

Affärsidé, mål och vision

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

AFFÄRSIDÉ

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

VISION

Trygga Hem skall bli den marknadsledande helhetsleverantören av hemsäkerhetstjänster och produkter i Skandinavien.

MISSION

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

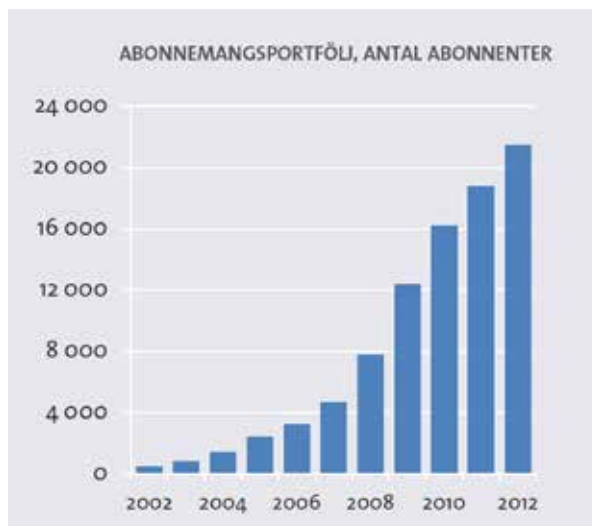
MÅLSÄTTNING

I tillväxtfasen skall Trygga Hem prioritera tillväxt och ta nya marknadsandelar. När marknaden mognat skall Bolagets värde växa genom långsiktiga kundrelationer och resultatoptimering.

STRATEGIER

För att uppnå målsättningen skall Trygga Hem:

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



Kampanj!

Larma på
och av
via app

**Endast
975 kr**
+255 kr/mån
Ord.pris 3975 kr
+ 295 kr/mån

**Just nu! Kampanj på
hemlarm med kamera**



Hos oss ingår alltid fri installation, livstids materialgaranti, fria uttryckningar och fri service utan bindningstid eller årsavgifter. Våra larm kan inte köpas av dörrknackare och rekommenderas av Villaägarnas Riksförbund. Självklart husdjursanpassar vi larmet kostnadsfritt och det är så smidigt att även barnen kan hantera larmet. Enkelt, tryggt och prisvärt. Välkommen att larma klokt med Trygga Hem! *Erbjudandet gäller t.o.m 15 juli 2013.*



Läs mer och beställ
trygghem.se/kampanj
eller ring **020-48 49 10**

 **Trygga Hem**
Trygghet med omtanke

Trygga Hems verksamhet

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

TJÄNSTER OCH PRODUKTER

Hemlarm med väktarutryckning

Bolagets tjänst Hemlarm med väktarutryckning är larm anslutet till larmcentral med utryckning eller annan påkallad åtgärd.

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

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

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

Säkerhetsprodukter

I samband med att kunden fattat beslut om att se över sin hemsäkerhet erbjuds ett antal säkerhetsrelaterade produkter som komplement till tjänsterna. Här ingår t ex Gör-det-själv-larm, säkerhetsskåp, ett urval ur ASSAs sortiment av lås till dörrar och fönster. Vidare är Trygga Hem bland annat en av Sveriges största leverantörer av brandskyddsprodukter till privatmarknaden. I samarbete med brandskyddsföretaget Presto har Bolaget tagit fram ett sortiment av svensktillverkade brandsläckare.

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

Larmcentral och åtgärder

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

Försäljning

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

I och med att kunden kontaktar Trygga Hem, istället för tvärtom, så behövs ingen stor försäljningsorganisation. Vi kan istället jobba effektivt via telefon med färre personer och bibehållen produktivitet. I samarbete med partners kontaktar vi även nya kunder som erbjuds våra tjänster, men till skillnad från en "kall" kontakt bygger vi alltid vidare på en redan etablerad relation och med ett erbjudande som är relevant både för kunden och för vår samarbetspartner.

Försäljningsmetoden är framgångsrik och har resulterat i god kundtillströmning. Bland Trygga Hems samarbetspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund, LRF, Moderna, Riksbyggen och SEB.

ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Leverantörer av larmsystem

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

Projektering och installation

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

Larmutrustning och kommunikation

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

Intäktmodell

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

Intäktmodell produkter

Produkterna säljs bland annat genom e-handelsverksamheten och någon av de åtta e-butiker som Trygga Hem driver. Många produkter levereras direkt från leverantören vilket innebär att Trygga Hem inte behöver lagerhålla dessa.

Intäktmodell tjänster

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

Omvänd konjunkturpåverkan

Under perioder av lägre kundtillströmning minskar Bolagets kostnader föranledda av installationer hos nya abonnenter. Samtidigt genererar den befintliga kundbasen i det närmaste konstanta månatliga intäkter. Bolagets abonnemangsbaserade affärsmodell innebär således att minskad nyteckning medför en positiv påverkan på det ekonomiska resultatet. Bolaget besitter även fördelen av att snabbt kunna ställa om sin marknadsföring.

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



NETTOTILLVÄXT ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Tillströmningen av nya abonnemangskunder har för varje år överträffat marknadens tillväxt. 2012 var nettotillväxten i Trygga Hems abonnemangsportfölj 14 procent (16) till 21 469 st abonnenter (18 791).

KUNDAVGÅNGAR

Trygga Hem har sedan starten haft en god tillväxt i abonnemangsportföljen. I och med att kunden betalar en startavgift som inte fullt ut täcker hela investeringen i material, installation och marknadsföring är det viktigt för Bolaget att kunden blir kvar under lång tid. Kundavgångarna följs upp fortlöpande. 2012 var kundavgångarna 4,8% (4,3). Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller att familje- eller livssituationen förändras. Den nuvarande nivån är fortfarande låg i ett konkurrensperspektiv och vår målsättning är att bibehålla kundavgångarna på en låg nivå.

ÅTERBETALNINGSTID

Bolaget mäter kontinuerligt återbetalningstiden för nya abonnenter. Återbetalningstiden beräknas som den tid som förflyter från installation till dess intäkterna från larmabonnemanget uppgår till investeringen i hårdvara, installation, marknadsföringskostnader och fördelning av fasta kostnader. Återbetalningstiden har varierat omkring fyra år och varierar främst till följd av förändringar i marknadsföringsaktiviteter och antal nya kunder för fördelning av fasta kostnader. 2012 var återbetalningstiden oförändrad 4,7 år (4,7).

FRAMGÅNGSFAKTORER

Kombinationen av en hög nettotillväxt, en återbetalningstid på mindre än fem år och låga kundavgångar är värdeskapande, och utgör en indikation på framtida goda kassaflöden.

14 %

Nettotillväxt

4,8 %

Kundavgångar

4,7 år

Återbetalningstid



SWELARM
Kvalitet, trygghet, kunskap i förening

 **SOS Alarm**®
För ett tryggare samhälle

STRUKTURKAPITAL

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

Trygga Hem har vidare utbildat och certifierat personal samt integrerat ett flertal processer till företagets IT-system. Vidare genomförs regelbundet undersökningar av kundernas syn på kvaliteten hos Bolagets tjänster och produkter.

CERTIFIERINGAR OCH AUKTORISATIONER

Certifierad personal

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

Certifierad anläggarfirma

Bolaget har en certifierad verksamhet enligt SSF 130 anläggarfirma klass 1 vilket innebär att Trygga Hem har rätt att installera larm och utfärda larmintyg för larmanläggningar i klass 1. Det innefattar även larm i larmklass R i enlighet med normen SSF 140.

Certifierat kvalitetsledningssystem

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

Certifierad larmcentral

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

Branschförbundet

Trygga Hem blev 2004 invald medlem i larmleverantörernas branschorganisation SWELARM.

Auktoriserade väktarbolag

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

Certifierad Trygga Hem Partner®

Samtliga av Bolagets installationspartners är godkända av polismyndigheten och vissa är även certifierade anläggarfirmer. Gemensamt för samtliga partners är att de genomgått en lämplighetsprövning och utbildning för att kvalificera som en Certifierad Trygga Hem Partner®.



Risk- och känslighetsanalys

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

RISKER RELATERADE TILL MARKNADEN

Försäljningsstrategi

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

Konkurrens

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

Omvärldshändelser och konjunktur

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

RISKER RELATERADE TILL VERKSAMHETEN

Kunder

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

Leverantörer

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

Teknikutveckling

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

Larmcentral och väktarbolag

En väsentlig del i kunderbjudandet är att tillhandhålla och initiera rätt åtgärder i händelse av utlöst larm. Bl a skall kontroll genomföras och säkerheten hos kunden skall återupprättas. Trygga Hem anlitar SOS Alarm som larmcentral för att ta emot och vidarebefordra larm till väktarbolag, polis eller brandkår. Larmcentraltjänsten är reglerad och SOS Alarm är en certifierad larmcentral. Väktartjänsten är en närmast standardiserad tjänst och det finns en utvecklad branschpraxis som innefattar kontroll, krav och leverans av väktartjänsten. Skulle larmcentralen eller något bevakningsföretag inte fullgöra sina åtaganden kan Bolaget drabbas av dålig publicitet, skadeståndskrav eller andra negativa följder. Om bevakningsföretagen eller larmcentralen på sikt ändrar sina priser kan Trygga Hems lönsamhet och försäljningsvolym komma att påverkas.

Personal

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

Garantikostnader och produktansvar

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

Legala risker

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

FINANSIELLA RISKER

Valutarisker

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

Risker associerade med företagsförvärv

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

Ränterisk och lånefinansiering

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

RISKER RELATERAT TILL AKTIEN

Bolagets aktiekurs

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

Likviditeten i aktien

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



Organisation och medarbetare

BOLAGSSTRUKTUR

Verksamheten inom Trygga Hem bedrivs inom ramarna för ett aktiebolag. Dotterbolag saknas.

Trygga Hem täcker större delen av Sveriges befolkning avseende installation och service av larm med väktarutryckning. Bolaget är lokaliserat inom tre huvudregioner – ABC (Stockholm och Mälardalen), Syd och Väst samt ett antal lokala regioner. Trygga Hem har totalt 54 medarbetare. Service och installation utförs på vissa orter av Certifierad Trygga Hem Partner® som är fristående underentreprenörer.

PERSONALPOLITIK OCH REKRYTERING

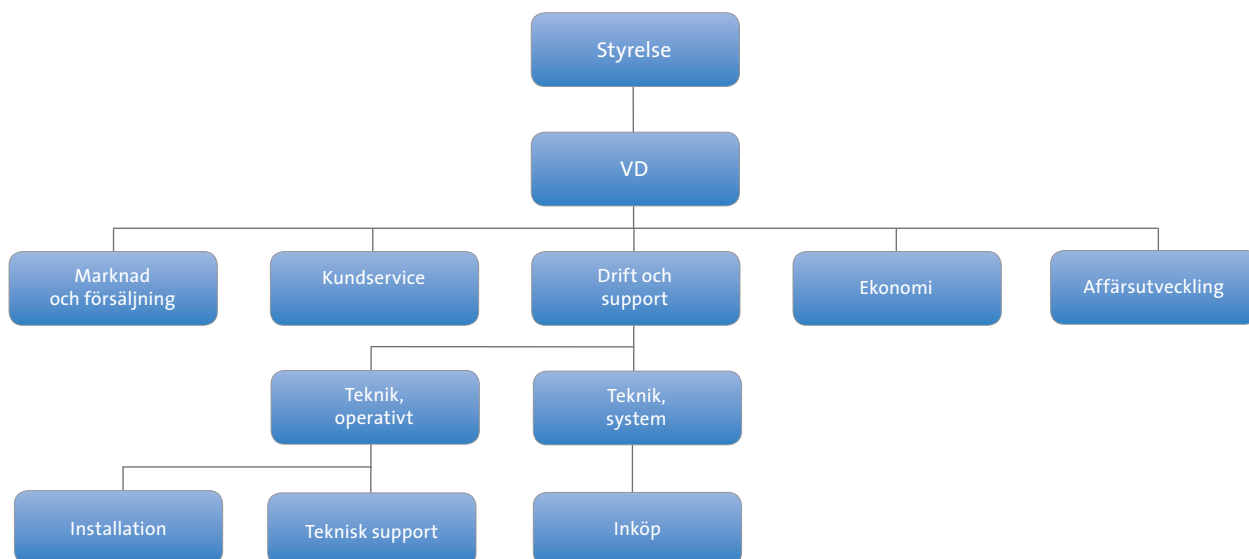
Rekrytering och utbildning av medarbetare är en betydelsefull framgångsfaktor. Hos Trygga Hem ska utvecklingsmöjligheter och arbetsvillkor inte vara beroende av kön eller ursprung. Varje medarbetares kunskap och kompetens tas tillvara och kommer på så vis både Bolaget och dess kunder till del. Vi ger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

Under 2012 har vi framgångsrikt rekryterat och stärkt organisationen med flera skickliga medarbetare i syfte att kunna hantera en betydligt högre tillväxt. Genom samarbete med bemanningsföretag hyr vi in personer som vi därefter har kunnat anställa. Samarbetet ger oss en flexibilitet men framförallt en bra förutsättning att bemanna för snabbare tillväxt.

STYRELSE

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

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



Bolagsstyrning

BOLAGSSTÄMMA

Bolagsstämmans uppgifter regleras av aktiebolagslagen och bolagsordningen. Alla aktieägare har samma deltagande-, förslags- och rösträtt vid stämman. Bolagsordningen innehåller inga särskilda begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid en bolagsstämma. Vid den ordinarie bolagsstämman (årsstämman) väljs styrelse och revisorer, fastställs arvoden och fastställs resultat- och balansräkning. Kallelse till årsstämma samt till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar samt på bolagets hemsida.

Årsstämma hölls den 25 april 2012 på Trygga Hems huvudkontor i Sollentuna. Stämman återvalde Andreas Hagegård, Paul Hastings, Thord Wilkne, Christian Lundberg, Jonas Gudmunds, Jonas Hallberg och till styrelseordförande Lisbeth Gustafsson. Årsstämman beviljade styrelse och VD ansvarsfrihet för det gångna verksamhetsåret. Det beslutades att ingen utdelning för räkenskapsåret 2011 skulle utgå. Stämman beslutade att ändra bolagsordningen så att kallelse till stämman skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar samt på bolagets hemsida.

På årsstämman 2012 deltog aktieägare som representerade 75% av rösterna i bolaget och 75% av aktiekapitalet.

STÄMMAN BESLUTADE VIDARE ATT:

- fastställa resultat- och balansräkning enligt styrelsens förslag.
- styrelsearvode till ledamöterna ska utgå med 60 000 kr till ordföranden och 30 000 kr till ledamöter ej anställda i företaget samt att revisorsarvode skall utgå enligt godkänd räkning.
- revisor är KPMG AB med huvudansvarig revisor Joakim Thilstedt
- styrelsen bemyndigas att under tiden fram till nästa årsstämma fatta beslut om nyemission av sammantaget högst ett antal aktier och/eller konvertibla skuldebrev och/eller teckningsoptioner som berättigar till konvertering till respektive nyteckning av, eller innebär utgivande om högst 1 500 000 antal aktier. Bemyndigandet kan utnyttjas vid ett eller fler tillfällen.

EXTRA BOLAGSSTÄMMA

Extra bolagsstämma hålls om styrelsen anser att det finns skäl till det. Under 2012 hölls ingen extra bolagsstämma.

INFÖR ÅRSSTÄMMA 2013

Årsstämman 2013 kommer att äga rum den 25 april 2013. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall dels vara införd i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken den 19 april 2013, dels senast kl 18:00 den 19 april 2013 anmäla sig skriftligen till Trygga Hem Skandinavien AB (publ), Box 779, 191 27 Sollentuna, per telefon 020-48 49 10 eller per bolagets hemsida www.tryggahem.se.

STYRELSE

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

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

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

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

ERSÄTTNING TILL STYRELSE OCH VD

Ersättning till styrelsen beslutas av årsstämman. Arvode som utbetalades till styrelsen 2012 uppgick till 180 000 kr. Ersättning till VD fastställs av styrelsen. Ersättning till VD och styrelse presenteras i sin helhet i not 1, sid 31.

REVISORER

Trygga Hems revisorer väljs av årsstämman. Bolagets revisor är KPMG AB med huvudansvarig revisor Joakim Thilstedt. Uppgifter om ersättning till revisorerna framgår av not 2, sid 32.

STYRELSENS ARBETE UNDER 2012

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

Styrelsen har under 2012 haft sex styrelsemöten varav två strategimöten.

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

VALBEREDNING

Bolagets har inför stämman 2013 föreslagit en valberedning bestående av de största ägarna samt styrelsens ordförande.

INTERN KONTROLL

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

OPERATIV LEDNING

Bolagets operativa ledning består av Jonas Hallberg (VD och grundare), Jonas Gudmunds (affärsutveckling och grundare), Mats Tornstam (teknikchef system), Jan Blom (operativ teknikchef), Susanne Milton (administrativ chef), Malin Nicklasson (ekonomichef). Ledningsgruppen ansvarar för framtagande och genomförande av Bolagets strategier för att nå beslutade mål. Ledningsgruppen träffas löpande för genomgång av verksamheten. Bolaget arbetar med årlig planering och uppföljning genom rapportering kvartalsvis.

STYRELSE TRYGGA HEM

Namn	Invald	Mötesnärvaro	Aktier*	Oberoende
Lisbeth Gustafsson (ordförande)	2007	6/6	40 940	Ja
Jonas Gudmunds	2000	6/6	2 793 831	Nej
Andreas Hagegård	2000	6/6	104 719	Ja
Jonas Hallberg	2000	6/6	2 745 426	Nej
Paul Hastings	2004	5/6	24 126	Ja
Christian Lundberg	2011	6/6	0	Ja
Thord Wilkne	2011	6/6	350 000	Ja

* Innehav per 2012-12-31, privat och genom bolag samt make/maka.

Styrelse, revisorer och ledning



LISBETH GUSTAFSSON, F 1947

Ordförande i styrelsen sedan 2007

Lisbeth Gustafsson var fram till 2006 försäljningsdirektör för Posten. Dessförinnan har Lisbeth haft en rad ledande befattningar inom Digital Equipment, varav den senaste som VD. Lisbeth Gustafsson är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen, respektive större aktieägare. Lisbeth Gustafsson är bland annat styrelseledamot i Kitron ASA, EDBErgoGroup AS, Ersta samt styrelseordförande Orre och Nyberg AB.

Aktieinnehav per 2012-12-31: 40 940 st



JONAS GUDMUNDS, F 1970

Grundare och ledamot i styrelsen sedan 2000

Affärsutveckling på Trygga Hem. Jonas har tidigare arbetat som VD för ActionBase Marketing Technology, ett konsultföretag inom CRM. Jonas har även varit marknadsansvarig på GE Capital Bank och suttit med i den svenska bankens ledningsgrupp. Jonas har en examen i ekonomi från University of Virginia och Bath School of Management i England. Jonas Gudmunds är bland annat styrelseledamot i Stratex Consulting AB.

Aktieinnehav per 2012-12-31: 2 793 831 st



ANDREAS HAGEGÅRD, F 1970

Ledamot i styrelsen sedan 2000

Andreas har en examen i psykologi och en MBA från Handelshögskolan i Stockholm. Idag är han verksam som seniorkonsult på Acando. Andreas har över tio års erfarenhet från stora IT projekt inom organisation, strategi och utveckling. Vidare har Andreas stor internationell erfarenhet både från USA och Europa. Andreas Hagegård är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen, respektive större aktieägare. Andreas Hagegård är bland annat styrelseledamot i Select Ventures AB.

Aktieinnehav per 2012-12-31: 104 719 st



JONAS HALLBERG, F 1970

Grundare, verkställande direktör och ledamot i styrelsen sedan 2000

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

Aktieinnehav per 2012-12-31: 2 745 426 st



PAUL HASTINGS, F 1964

Ledamot i styrelsen sedan 2004

Paul är civilekonom från Uppsala Universitet och har en bakgrund som auktoriserad revisor hos Price Waterhouse i Sverige, Östeuropa och USA. Han har sedan 1997 haft Finanschefsroller hos GE Capital Bank, Goyada, Visual Wireless, Teligent och Telenor. Paul har bred internationell erfarenhet av företagsledning och finansiering och är idag verksam som chef för Financial Control för Telenors verksamheter i Sverige (Telenor, Bredbandsbolaget, Glocalnet, Canal Digital och Ownit). Paul Hastings är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen, respektive större aktieägare.

Aktieinnehav per 2012-12-31: 24 126 st



CHRISTIAN LUNDBERG, F 1956

Ledamot i styrelsen sedan 2011

Christian har varit verksam i IT branschen i 20 år, bland annat som Regional Director för Microsoft Norden & Baltikum och kommer senast från Fortum där han varit VD för Sverige samt Norge i 6 år. Christian Lundberg är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen, respektive större aktieägare.

Aktieinnehav per 2012-12-31: 0 st



THORD WILKNE, F 1943

Ledamot i styrelsen sedan 2011

Thord Wilkne är grundare av WM-data, och arbetade som VD mellan 1970 till 1997 och som styrelseordförande mellan 1998 till 2004. Thord Wilkne är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen, respektive större aktieägare. Thord Wilkne är bland annat styrelseledamot i Addnode AB (publ), Dibs Payment Services (publ), Rejlerkoncernen AB (publ) och Temagruppen Sverige AB.

Aktieinnehav per 2012-12-31: 350 000 st (inkl makas 34 000 st)

Revisor

KPMG AB

Auktoriserad revisor, Joakim Thilstedt huvudansvarig

KPMG AB, Tegelbacken 4 A, 103 23 Stockholm

Trygga Hem aktien

AKTIENS UTVECKLING

Trygga Hem-aktiens kurs årets första handelsdag var 10,90 SEK och vid utgången av 2012 var kursen 15,80 SEK/aktie, vilket motsvarar ett börsvärde om 169 MSEK. Kursförändringen motsvarar en ökning av kursen med 45 procent. OMX index ökade under samma period med 11 procent. Under året handlades totalt 1,3 miljoner aktier till ett värde av 16,9 MSEK.

UTDELNING

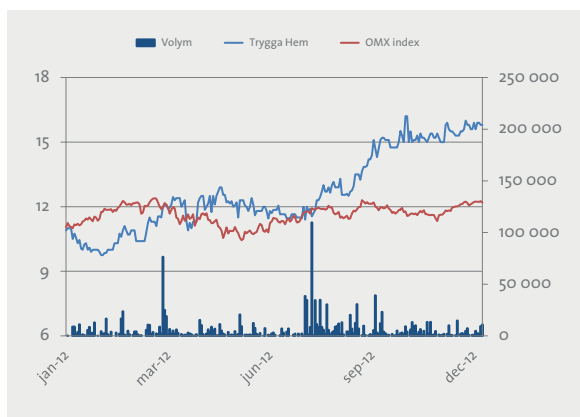
Trygga Hem befinner sig i en tillväxt- och expansionsfas och Bolaget räknar med att fortsätta investera i nya larmanläggningar i syfte att öka abonnemangsportföljen. Målet för Bolaget i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Det är angeläget att tillväxten liksom hittills kan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

AKTIEKAPITAL

Årsstämman bemyndigade styrelsen att genomföra nyemission om högst 1 500 000 aktier utan företräde för befintliga aktieägare. Under 2012 genomfördes ingen nyemission.

INFORMATION OM AKTIEN

På hemsidan, www.tryggahem.se, finns information om Trygga Hem, nyheter och pressmeddelanden samt kursinformation om aktien. Intresserade kan även anmäla intresse på hemsidan för prenumeration av nyheter om Trygga Hem via e-post.



FAKTA OM AKTIEN

Handelsplats	First North
Kortnamn	THEM
ISIN-kod	SE0002306084
GICS-kod	45203010
Högsta notering 2012	16,2
Lägsta notering 2012	9,75
Sista betalkurs 28 december 2012	15,80
Börsvärde 31 december 2012 (MSEK)	169
Likviditetsgarant	Ja
Antal aktieägare	483
Antal aktier	10 700 078

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Namn	Antal, %
Jonas Gudmunds	26%
Jonas Hallberg	26%
Lannebo Fonder	10%
Novax	9%
Avanza bank	6%
Didner & Gerge	4%
Övriga aktieägare	19%

5 år i sammandrag

(SEK)

	2012	2011	2010	2009	2008
FINANSIELL UTVECKLING					
Omsättning	76 208 910	62 975 042	54 759 357	46 258 946	29 819 928
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	18 542 124	14 280 884	9 367 619	6 226 496	4 001 101
Rörelseresultat (EBIT)	7 473 568	5 695 037	3 054 822	2 262 652	94 581
Resultat efter finansiella poster	5 758 879	4 375 901	2 035 350	1 288 732	-353 375
Årets resultat	4 123 649	-296 026	-1 457 130	-1 070 769	-476 163
Anläggningstillgångar	87 199 626	73 616 352	59 307 448	43 649 079	23 263 892
Varulager	8 204 064	9 561 866	8 056 913	5 704 176	2 554 414
Kortfristiga fordringar	5 590 465	6 987 612	6 444 601	4 223 748	3 965 970
Kassa / bank	90 160	446 307	148 786	4 063 932	95 474
Summa tillgångar	101 084 315	90 612 137	73 957 748	57 640 935	29 879 750
Eget kapital	31 540 772	27 417 124	27 713 149	29 170 278	13 236 789
Obeskattade reserver	13 500 000	13 500 000	8 750 000	4 750 000	2 025 000
Långfristiga skulder	28 144 254	26 060 459	24 161 145	8 321 500	3 080 020
Kortfristiga skulder	27 899 289	23 635 554	13 333 454	15 399 157	11 537 940
Summa eget kapital och skulder	101 084 315	90 612 137	73 957 748	57 640 935	29 879 749
KASSAFLÖDESANALYS					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	20 602 118	17 413 495	3 277 352	3 716 895	5 401 299
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-26 287 060	-22 615 288	-21 302 867	-23 900 359	-15 029 165
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	5 328 795	5 499 314	14 110 369	26 602 725	9 634 892
Årets kassaflöde	-356 147	297 521	-3 915 146	6 419 261	7 026
NYCKELTAL					
Rörelsemarginal, %	9,8	9,0	5,6	4,9	0,3
Nettomarginal, %	7,6	6,9	3,7	2,8	-1,2
Avkastning på sysselsatt kapital, %	9,4	8,2	5,7	7,3	1,0
Skuldsättningsgrad, ggr	1,4	1,4	1,2	0,8	1,0
Räntetäckningsgrad, ggr	4,3	4,3	3,0	2,3	0,3
Soliditet, %	41,6	41,2	46,2	56,7	49,2
Medelantal anställda	48	34	37	31	21

Samtliga jämförelsetal är omräknade i enlighet med nya redovisningsprinciper.

Förvaltningsberättelse

VERKSAMHET

Trygga Hem säljer säkerhetsprodukter och tillhandahåller larmtjänster i form av abonnemang. Målgruppen är privatpersoner som äger sitt boende. Den övervägande delen av Bolagets intäkter genereras från abonnemangsportföljen. Ett larmabonnemang löper tills vidare, och genererar en månatlig intäkt. Kundavgångarna bland Bolagets kunder är låg och ledningen för Trygga Hem bedömer den genomsnittliga abonnemangstiden till ca 15 år. Ett larmabonnemang innebär att Bolaget äger den utrustning som installeras hos abonnenten. En startavgift debiteras vid installation, men den täcker inte helt kostnaderna för utrustningen, installationsarbetet och marknadsföringen. Återbetalningstiden för ett abonnemang uppgår för närvarande till knappt fem år. Kostnaden för varje nytt abonnemang är således att betrakta som en investering. Bolagets omsättning och abonnentportfölj har ökat varje år. Trygga Hem har fortlöpande finansierat expansionen med vinstmedel, krediter och nytt eget kapital från aktieägarna. 2008 genomförde Bolaget en nyemission och notering av aktien på Nasdaq OMX First North och 2009 genomfördes en riktad nyemission. Kapitaliseringen av Bolaget skapar förbättrade förutsättningar för en fortsatt tillväxt.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER 2012

Kameralarm som kan bildverifiera larm vid brand och inbrott är numera det mest installerade larmet. Trygga Hem lanserar en app för styrning av larmet via mobil. En ny övervakningskamera inom gör-det-själv segmentet introduceras med temperaturvakt och fjärrstyrning. Trygga Hem utnämns för femte gången till Gasellföretag i Dagens Industris utmärkelse för snabbväxande företag. Det 20 000:e larmet med väktarutryckning installeras. Tillväxten för larm med väktarutryckning är 14 procent högre jämfört med år 2011 och abonnemangsportföljen uppgår till 21 469 st kunder. Omsättningen ökar till 76,2 MSEK.

FÖRSÄLJNING

Försäljningen ökade till 76 MSEK (63) vilket motsvarade en ökning med 21% (15). Tillväxten i abonnemangsportföljen ökade med 14% (16) till totalt 21 469 kunder. Den abonnemangsrelaterade försäljningen steg till 63 MSEK (54). Produktförsäljningen, där bl a larm utan abonnemang ingår, uppgick till ca 13 MSEK (9).

RESULTAT

Bolaget har alltid varit lönsamt, samtidigt medför kraftig tillväxt i abonnemangsportföljen negativ resultatpåverkan till följd av att all marknadsföring kostnadsförs innevarande år. Rörelsens bruttoresultat uppgick till 42,5 MSEK (37,5) motsvarande 56% (59) av nettoomsättningen. Rörelseresultat blev 7,5 MSEK (5,7), motsvarande en rörelsemarginal om 9,8 % (9,0). Resultatet efter finansiella poster blev 5,8 MSEK (4,4) motsvarande en nettomarginal om 7,6% (6,9).

KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

Bolagets investeringar i anläggningstillgångar avser huvudsakligen larmanläggningar som installerats i privatbostäder. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara, installation och direkt hänförliga omkostnader. Investeringen har aktiverats i enlighet med god redovisningssed och skrivs av enligt plan. Kostnader som inte har aktiverats är kostnader för marknadsföring och försäljning. Investering i nya abonnemangskunder medför en negativ kassaflödespåverkan till dess kostnaderna för larmutrustningen, installationen och marknadsföringen återbetalts i form av startavgift och ett antal månadsavgifter. Under 2012 var återbetalningstiden ca 4,7 år. Omvänt gäller att abonnemangen genererar ett starkt kassaflöde och positiv resultatpåverkan under perioder av lägre tillskott av nya abonnenter.

FINANSIELL UTVECKLING

Balansomslutningen uppgår till 101,1 MSEK (90,6). Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar uppgår till 87,2 MSEK (73,6). Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital var 16,6 MSEK (12,9). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 20,6 MSEK jämfört med 17,4 MSEK året innan. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -26,3 MSEK (-22,6). Det egna kapitalet uppgår till 31,5 MSEK (27,4) motsvarande en soliditet om 41,6% (41,2). Årets kassaflöde summeras till - 0,4 MSEK (0,3).

FRAMTIDA UTVECKLING

Styrelsens bedömning är att utvecklingen för den relativt obearbetade privatmarknaden är positiv och att Trygga Hem kommer att fortsätta ta marknadsandelar. Detta samtidigt som Bolaget visar en stabil resultatutveckling.

UTDELNINGSPOLICY

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

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Trygga Hem Skandinavien AB är ett publikt aktiebolag och är noterat på Nasdaq OMX First North. Större ägare är Jonas Hallberg (26 %), Jonas Gudmunds (26 %) samt Lannebo fonder (10 %), se sammanställning sid 24.

BOLAGETS RESULTAT OCH STÄLLNING

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

Resultaträkning

	Noter	2012 Jan - dec	2011 Jan - dec
Nettoomsättning		76 208 910	62 975 042
Kostnad för sålda varor och tjänster		-33 708 291	-25 518 159
Bruttoresultat		42 500 619	37 456 883
Försäljningskostnader	1	-29 611 720	-27 441 750
Administrationskostnader	1, 2, 3	-5 415 331	-4 320 096
Summa rörelsekostnader		-35 027 051	-31 761 846
Rörelseresultat		7 473 568	5 695 037
Finansiella intäkter		15 295	19 028
Finansiella kostnader		-1 729 984	-1 338 164
Resultat efter finansiella poster		5 758 879	4 375 901
Bokslutsdispositioner		-	-4 750 000
Resultat före skatt		5 758 879	-374 099
Skatt	4	-1 635 230	78 073
Årets resultat		4 123 649	-296 026
Resultat per aktie		0,39	-0,03
Antal aktier vid periodens slut		10 700 078	10 700 078
Antal aktier vägt genomsnitt		10 700 078	10 700 078

Balansräkning

TILLGÅNGAR	Not	Utg. saldo Dec 2012	Utg. saldo Dec 2011
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	5	558 104	583 679
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	6	86 133 118	70 889 040
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	4	508 404	2 143 633
Summa anläggningstillgångar		87 199 626	73 616 352
Omsättningstillgångar			
Varulager		8 204 064	9 561 866
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		4 680 437	6 329 615
Skattefordringar		311 934	116 986
Övriga kortfristiga fordringar		29 898	540
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		568 196	540 471
		5 590 465	6 987 612
Kassa, bank		90 160	446 307
Summa omsättningstillgångar		13 884 689	16 995 785
SUMMA TILLGÅNGAR		101 084 315	90 612 137

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	Utg. saldo Dec 2012	Utg. saldo Dec 2011
Eget kapital	12		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		2 675 019	2 675 019
Reservfond		75 700	75 700
		2 750 719	2 750 719
Fritt eget kapital			
Överkursfond		28 099 873	28 099 873
Balanserat resultat		-3 433 469	-3 137 444
Årets resultat		4 123 649	-296 025
		28 790 053	24 666 404
Summa eget kapital		31 540 772	27 417 123
Obeskattade reserver			
Accumulerade överavskrivningar	7	13 500 000	13 500 000
Långfristiga skulder			
Checkräkningskredit	8	268 016	5 346 745
Övriga skulder	9	27 876 238	20 713 714
		28 144 254	26 060 459
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder		-	8 116
Leverantörsskulder		5 939 893	6 053 097
Kortfristiga räntebärande skulder	10	7 837 476	4 592 476
Övriga skulder		1 139 563	1 219 396
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	11	12 982 357	11 761 470
		27 899 289	23 634 555
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		101 084 315	90 612 137
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar		54 000 000	54 000 000
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

Kassaflödesanalys

	2012	2011
	Jan -dec	Jan -dec
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	7 473 567	5 695 037
Ej likviditetspåverkande poster	-	8 909
Återföring avskrivningar	11 068 556	8 585 847
Erhållna ränteintäkter	15 295	4 352
Betalda räntekostnader	-1 729 984	-1 338 164
Betald skatt	-194 948	-32 331
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	16 632 486	12 923 650
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Förändring av varulager	1 357 802	-1 504 953
Förändring av kundfordringar	1 649 178	-1 624 116
Förändring av rörelsefordringar	-57 082	918 219
Förändring av leverantörsskulder	-113 204	4 384 246
Förändring av rörelseskulder	1 132 938	2 316 449
Kassaflöde från den löpande verksamheten	20 602 118	17 413 495
Investeringsverksamheten		
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-26 287 060	-22 615 288
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-26 287 060	-22 615 288
Finansieringsverksamheten		
Förändring checkräkningskredit	-5 078 729	-16 333 210
Förändring räntebärande lån	10 407 524	21 832 524
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	5 328 795	5 499 314
Årets kassaflöde	-356 147	297 521
Årets kassaflöde	-356 147	297 521
Likvida medel vid periodens början	446 307	148 786
Likvida medel vid periodens slut	90 160	446 307

Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 (K3).

BYTE AV REDOVISNINGSPRINCIP

Från och med 1 januari 2012 tillämpar företaget BFAR 2012:1 (K3). Införandet av den nya rekommendationen har inneburit ett byte av redovisningsprincip av redovisning av intäkter. Den ackumulerade effekten av bytet om -5 241 226 kronor redovisas som en korrigeringspost i ingående eget kapital (not 12).

VÄRDERINGSPRINCIPER

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärde om inget annat anges.

REDOVISNING AV INTÄKTER

Det inflöde av ekonomiska fördelar som företaget erhållit eller kommer att erhålla för egen räkning redovisas som intäkt. Intäkter värderas till verkliga värdet av det som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för rabatter. Inkomsten från bolagets försäljning av varor och larmanbonnemang redovisas som intäkt när följande kriterier är uppfyllda; de väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande respektive abonnemangstjänstens utnyttjande har överförts till köparen, bolaget behåller inte någon reell kontroll över de varor som sålts, inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att de ekonomiska fördelar som bolaget ska få av transaktionen kommer att tillfalla bolaget, och de utgifter som uppkommit eller som förväntas uppkomma till följd av transaktionen kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

ERSÄTTNINGAR TILL PERSONAL

Planer för ersättning till personal klassificeras som antingen avgiftsbestämda eller förmånsbestämda. Företaget har endast avgiftsbestämda planer vilket innebär att företaget betalar fastställda avgifter till ett annat företag, normalt ett försäkringsföretag, och har inte längre någon förpliktelse till den anställde när avgifterna är betalda. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter företaget har betalat och den kapitalavkastning som avgifterna ger. Pensionspremier redovisas som avgiftsbestämda vilket innebär att avgifterna kostnadsförs.

INKOMSTSKATT

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser. Uppskjutna skattefordringar har värderats till högst det belopp som sannolikt kommer att återvinnas baserat på innevarande och framtida skattepliktiga resultat. Värderingen omprövas varje balansdag.

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella tillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även de utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

En materiell anläggningstillgång redovisas i balansräkningen när tillgångskriteriet är uppfyllt, d v s när de ekonomiska fördelarna som är förknippade med att tillgången sannolikt kommer att tillfalla företaget i framtiden och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Materiella anläggningstillgångar består i huvudsak av larmanläggningar installerade hos kund.

AVSKRIVNINGSPRINCIPER

Anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. Tillgångarna skrivs av under nyttjandeperioden, d v s den period under vilken tillgången förväntas vara tillgänglig för företaget. De aktiverade tillgångarnas restvärde bedöms alltid till noll vid nyttjandeperiodens slut. Avskrivning sker linjärt eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen. Bedömd nyttjande period är enligt följande:

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

NEDSKRIVNINGAR

Varje balansdag bedöms om det finns någon indikation på att en tillgångs värde är lägre än dess redovisade värde. Finns en sådan indikation beräknas tillgångens återvinningsvärde.

VARULAGER

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser.

FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA

Monetära poster, t ex banktillgodohavanden och leverantörskulder, i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs. Valutakursdifferenser som uppkommer vid reglering eller omräkning av monetära poster redovisas i resultaträkningen det räkenskapsår de uppkommer.

LEASING

Ett finansiellt leasingavtal är ett leasingavtal enligt vilka de risker och fördelar som är förknippade med att äga en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Ett operationellt leasingavtal är ett leasingavtal som inte är finansiellt. Alla leasingavtal har klassificerats som operationella leasingavtal. Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Noter

Not 1 Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2012	2011	Löner, andra ersättningar och sociala kostnader	
Kvinnor	14	9		
Män	34	25		
Summa	48	34		
Redovisning av könsfördelning i företagsledning				
	2012	2011		
	ANDEL KVINNOR	ANDEL KVINNOR		
Styrelsen	14%	15%	Styrelse och VD	2012 2011
Övriga ledande befattningshavare	50%	41%	(varav tantiem)	1 616 140 1 388 416
			(varav pensionskostnader)	(-) (-)
			Övriga anställda	14 246 792 9 583 640
			Summa	15 862 932 10 972 056
			Sociala kostnader	5 350 281 3 577 089
			(varav pensionskostnader)	1 203 833 835 902
			Summa	21 213 213 14 549 145

Ledande befattningshavares ersättningar

2012	Grundlön / Styrelsearvode	Övriga förmåner	Pensionskostnad
Styrelsens ordförande			
Lisbeth Gustavsson	60 000	-	-
Styrelseledamöter			
Andreas Hagegård	30 000	-	-
Paul Hastings	30 000	-	-
Christian Lundberg	30 000	-	-
Thord Wilkne	30 000	-	-
Jonas Gudmunds *	554 720	85 692	101 400
Jonas Hallberg (VD)	881 420	-	216 000
Andra ledande befattningshavare (4 pers)	1 901 294	70 992	166 933
Summa	3 517 434	156 684	484 333
2011	Grundlön / Styrelsearvode	Övriga förmåner	Pensionskostnad
Styrelsens ordförande			
Lisbeth Gustavsson	50 000	-	-
Styrelseledamöter			
Andreas Hagegård	25 000	-	-
Paul Hastings	25 000	-	-
Christian Lundberg fr o m maj 2011	-	-	-
Thord Wilkne fr o m maj 2011	-	-	-
Jonas Gudmunds *	387 016	91 033	94 280
Peter Majanen t o m april 2011			
Jonas Hallberg (VD)	876 400	-	159 000
Andra ledande befattningshavare (3,5 pers)	1 534 072	56 903	124 686
Summa	2 922 488	147 936	377 966

* Jonas Gudmunds arbetar även operativt som affärsutvecklingschef. VD och affärsutvecklingschef har en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Inga avtal om avgångsvederlag finns.

Noter

Not 2 Leasingåtaganden

Leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår under året till:

	2012	2011
Hyra lokal	1 277 437	1 004 146
Leasingavgifter bilar	1 087 186	699 780
Hyra inventarier	87 411	70 003
Summa	2 452 034	1 773 929

Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara kontrakt förfaller till betalning

	2012	2011
Inom 1 år	1 277 437	1 277 437
Mellan 1 och 5 år	2 119 661	2 192 326
Senare än 5 år	-	-
Summa	3 397 098	3 469 763

I sammanställningen över framtida minimileaseavgifter har endast väsentliga kontrakt inräknats. Väsentliga kontrakt som bolaget har ingått är hyra av lokaler. Bilarna leasas individuellt och är uppsägningsbara.

Not 3 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2012	2011
Revision KPMG AB	97 500	96 050
Andra uppdrag	-	-
Summa	97 500	96 050

Not 4 Skatt på årets resultat

	2012	2011
Aktuell skatt	0	-195 218
Uppskjuten skatt	-1 635 230	273 291
Redovisad skattekostnad	-1 635 230	78 073

Avstämning effektiv skatt

	2012	2011
Resultat före skatt	5 758 879	-374 099
Skatt enligt aktuell skattesats 26,3%	-1 514 585	98 388
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	82	147
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-21 356	-20 462
Skatteeffekt av förändring skattesats på uppskjuten skattefordran	-99 370	0
Redovisad skattekostnad	-1 635 230	78 073

Not 5 Dataprogram

	2012-12-31	2011-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden	800 839	800 839
Ingående anskaffningsvärden	800 839	800 839
Årets inköp	136 874	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	937 713	800 839
Ackumulerade avskrivningar	2012-12-31	2011-12-31
Ingående avskrivningar	-217 160	-56 993
Årets avskrivningar	-162 449	-160 167
Utgående ack. avskrivningar	-379 609	-217 160
Utgående redovisat värde	558 104	583 679

Not 6 Inventarier, verktyg och installationer

	2012-12-31	2011-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden	102 530 021	79 926 070
Ingående anskaffningsvärden	102 530 021	79 926 070
Årets inköp	26 159 976	22 603 951
Försäljningar / utrangeringar	-162 451	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	128 527 546	102 530 021
Ackumulerade avskrivningar	2012-12-31	2011-12-31
Ingående avskrivningar	-31 640 981	-23 232 811
Årets avskrivningar	-10 906 107	-8 408 170
Försäljningar / utrangeringar	152 660	-
Utgående ack. avskrivningar	-42 394 428	-31 640 981
Utgående redovisat värde	86 133 118	70 889 040

Not 7 Obeskattade reserver

	2012-12-31	2011-12-31
Ingående ackumulerade överavskrivningar	13 500 000	8 750 000
Årets överavskrivningar	-	4 750 000
Utgående ackumulerade överavskrivningar	13 500 000	13 500 000

Not 8 Checkräkningskredit

	2012-12-31	2011-12-31
Beviljad kredit	15 000 000	25 000 000
Utnyttjad kredit	268 016	5 346 745
Ställda säkerheter	15 000 000	25 000 000

Noter

Not 9 Övriga långfristiga skulder

Inga lån förfaller senare än 5 år efter balansdagen. Ställda säkerheter avseende långfristiga lån uppgår till 39 mkr (29). Lånevillkoren innehåller covenant.

Not 10 Kortfristiga räntebärande skulder

	2012-12-31	2011-12-31
Kortfristig del av lån	7 837 476	4 592 476
Summa	7 837 476	4 592 476

Not 11 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2012-12-31	2011-12-31
Förutbetalda intäkter	9 397 282	8 150 696
Upplupna personalkostnader	2 469 192	1 844 610
Övriga upplupna kostnader	1 115 883	1 766 164
Summa	12 982 358	11 761 470

Not 12 Eget kapital

	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserad vinst	Totalt
Ingående eget kapital enligt fastställd balansräkning 2011	2 675 019	75 700	28 099 873	2 103 783	32 954 375
Effekt av anpassning till nytt regelverk	0	0	0	-5 241 226	-5 241 226
Ingående eget kapital justerat i enlighet med ny redovisningsprincip	2 675 019	75 700	28 099 873	-3 137 443	27 713 149
Årets resultat 2011	0	0	0	-296 026	-296 026
Utgående eget kapital år 2012-12-31	2 675 019	75 700	28 099 873	-3 433 469	27 417 123
Årets resultat 2012	0	0	0	4 123 649	4 123 649
Utgående eget kapital år 2012-12-31	2 675 019	75 700	28 099 873	690 180	31 540 772

Not 13 Övergång till K3

Denna årsredovisning är upprättad enligt BFNAR 2012:1 (K3). Det är första gången K3 tillämpas. I samband med övergången har redovisningsprinciper för intäkter ändrats vilket har påverkat ingående balans i eget kapital med -5 241 226 kr för år 2011 (not 12). Ändringen har påverkat resultaträkningsposterna nettoomsättning, skatt och årets resultat samt balansräkningsposterna uppskjuten skattefordran, balanserat resultat, årets resultat och upplupna kostnader och förutbetalda intäkter. Samtliga jämförelsetal i årsredovisningen är omräknade i enlighet med de nya redovisningsprinciperna.

Not 14 Uppskattning och bedömningar

Företaget har bedömt att larmanläggningar installerade hos kund har en nyttjandeperiod på 10 år.



Förslag till vinstdisposition

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel:

balanserad vinst	24 666 404
årets vinst	4 123 649
	28 790 053

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

i ny räkning överföres **28 790 053**

RÄTTVISANDE BILD

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

Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av resultat- och balansräkningar, förändring i eget kapital, kassaflöde och noter. Slutligt fastställande av årsredovisningen sker vid årsstämman den 25 april 2013.

Sollentuna den 28 mars 2013

Lisbeth Gustafsson
ordförande

Jonas Gudmunds

Andreas Hagegård

Paul Hastings

Thord Wilkne

Christian Lundberg

Jonas Hallberg
verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats den 29 mars 2013

KPMG AB

Joakim Thilstedt
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Trygga Hem Skandinavien AB,
org. nr 556602-1423

Rapport om årsredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för Trygga Hem Skandinavien AB för år 2012.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionsssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur företaget upprättar årsredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseen-

den rättvisande bild av Trygga Hem Skandinavien ABs finansiella ställning per den 31 december 2012 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Trygga Hem Skandinavien AB för år 2012.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionsssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 29 mars 2013

KPMG AB

Joakim Thilstedt

Auktoriserad revisor

Definitioner

NETTOTILLVÄXT I ABONNENTPORTFÖLJEN (%)

Antal kunder i abonnentportföljen för perioden jämfört med antal abonnerande kunder för 12 mån sedan. Beräknas på rullande 12 månader.

KUNDAVGÅNGAR (%)

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

ÅTERBETALNINGSTID FÖR INVESTERINGAR I NYA KUNDER

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

ABONNENTPORTFÖLJ

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

KASSAFLÖDE FRÅN ABONNENTPORTFÖLJEN

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

RÖRELSEMARGINAL (%)

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av nettoomsättningen.

NETTOMARGINAL (%)

Resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättningen.

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL (%)*

Rörelseresultat + finansiella intäkter i procent av genomsnittlig balansomslutning – icke räntebärande skulder (inkl. uppskjuten skatteskuld).

SKULDSÄTTNINGSGRAD (ggr)*

Skulder inklusive uppskjuten skatteskuld dividerat med justerat eget kapital.

RÄNTETECKNINGSGRAD (ggr)

Rörelseresultat efter avskrivningar plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader.

SOLIDITET (%)

Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen.

* Förändring av beräkning av avkastning på sysselsatt kapital samt skuldsättningsgrad jämfört med föregående årsredovisning.



Trygga Hem Skandinavien AB

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

Org.nr. 556602-1423

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

www.tryggahem.se



Trygga Hem
Trygghet med omtanke