

Delårsrapport

1 jan - 31 mars 2013



Trygga Hem
Trygghet med omtanke

Betydelsefulla samarbetsavtal tecknade

Januari - mars 2013

Nettotillväxt nya abonnenter är 12% till totalt 21 968 st (19 571)

Omsättningen är oförändrad 19,5 MSEK (19,5)

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

Resultat efter finansiella poster uppgår till 0,7 MSEK (2,2)

Väsentliga händelser

Trygga Hem och Trygg-Hansa inleder samarbete

Trygga Hem fördjupar samarbetet med OKQ8

Försäljning och resultat

	JAN-MARS	JAN-MARS	HELÅR
KSEK	2013	2012	2012
Omsättning	19 530	19 503	76 209
Rörelseresultat	1 092	2 621	7 474
Rörelsemarginal, %	5,6	13,4	9,8
Resultat efter finansiella poster	659	2 193	5 759
Periodens resultat	506	1 614	4 124

VD kommentar

Nettotillväxten för larm med väktarutryckning är 12 procent och abonnemangsportföljen uppgår till 21 968 kunder vid periodens utgång. Omsättningen är dock oförändrad jämfört med samma period föregående år till en följd av lägre försäljning av produkter och larm med utryckning. Den lägre försäljningen är en följd av en avvaktande marknad. Positivt är att vi under första kvartalet slutit flera betydelsefulla samarbetsavtal som bedöms kunna bidra positivt till nya kunder. Trots ett svagt kvartal kvarstår min bedömning om en fortsatt växande marknad.



OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Inledningen av 2013 har varit svagare än beräknat. Försäljningen av produkter och larm med väktarutryckning är lägre än samma period föregående år men en ökad abonnemangsportfölj resulterar i en oförändrad omsättning. Det innebär att vi inte får utväxling för den uppbyggnad vi genomfört i syfte att nå en högre kapacitet. Resultatet för perioden uppgår till 0,7 MSEK (2,2).

LARM MED VÄKTARUTRYCKNING

Försäljningen av larm med väktarutryckning uppgick till 756 st under perioden (994). En avvaktande marknad under första kvartalet har resulterat i färre nyinstallationer. Flera betydelsefulla samarbetsavtal är tecknade, men effekten av dessa kommer inte som vi räknat med under första kvartalet. För året räknar vi med att utveckla försäljning genom befintliga och nya samarbetspartners ytterligare.

PRODUKTFÖRSÄLJNING

Produktförsäljningen som till stora delar utgörs av larm och kameraövervakning är förhållandevis kampanjorienterad och genomförs ofta tillsammans med någon av våra samarbetspartners. Kampanjernas omfattning varierar över året beroende på säsong, produktmix och samarbetspartner. Under perioden har vi inte haft lika många kampanjer som föregående år. Framgångsfaktorn för en bra produktförsäljning är bra produktmix och kampanjer som förstärks genom riktade utskick genom samarbetspartners med stora kundbaser.

NYA SAMARBETSAVTAL

Insatsen för att hitta nya samarbetspartners inom nya segment av marknaden har givit resultat. Positivt är att vi under första kvartalet har etablerat betydelsefulla samarbetsavtal

med Trygg-Hansa och OKQ8. Vidare har vi efter periodens utgång etablerat samarbete med även SBC (Sveriges BostadsrättsCentrum) och Flexpay som bl a hanterar Personalkortet.

De nya samarbetsavtalen ger oss möjlighet att nå nya kundbaser med erbjudanden om larm med väktarutryckning och säkerhetsprodukter. Samarbetet med Trygg-Hansa är intressant ur flera aspekter. Det ger oss möjlighet att via Trygg-Hansa erbjuda larm med väktarutryckning till en bred kundbas med många kunder som bor i radhus/villa. Det finns naturliga kopplingar till våra respektive erbjudanden och det finns möjlighet att nå kunden i olika delar av livscykel som försäkringskund.

FRAMTIDEN

Uppbyggnaden av en organisation dimensionerad för högre kapacitet kommer kortsiktigt ha en inverkan på rörelsemarginalen.

Marknaden bedöms fortsätta växa och för att nå högre volymer utvecklar vi försäljningen genom våra partnerkanaler. Våra samarbeten ger oss möjlighet till kontakter med stora kundbaser som av erfarenhet genererar nya kunder.

Jag ser möjligheter i en växande marknad och med nya samarbeten på plats så kan vi öka våra totala marknadsaktiviteter. Vi siktar på att fortsätta stärka vår position och räknar med att nå fler kunder för att växa snabbare.

Jonas Hallberg, VD Trygga Hem

Kort om Trygga Hem

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

VERKSAMHET

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

LARM MED VÄKTARUTRYCKNING

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

PRODUKTFÖRSÄLJNING

Produkterna säljs genom olika e-butiker i samarbetet med våra allianspartners. Gör-det-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. Vi säljer även olika produkter för personligt skydd med bl a legala självförsvarssprayer och mobila överfallsalarm.

FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Trygga Hem når sina kunder genom strategiska allianspartners, annonsering, direktutskick och på Internet. Trygga Hem är ett av få företag som följer Svenska Stöldskyddsföreningens rekommendationer att säkerhetsprodukter inte bör säljas med dörrknackning. Bland Trygga Hems samarbetspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund, Trygg-Hansa, LRF, SEB, Moderna Försäkringar och Riksbyggen.

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

MARKNAD MED GODA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

Vi ser ny teknik etableras och nya tjänster för privatmarknaden utvecklas. Kameralarmens andel har ökat markant det senaste året och i dagsläget är det få larm utan kamera som installeras hos kund. Den senaste funktionen är att kunden kan styra sitt larm mobilt genom sin smartphone. Vi följer utvecklingen och framöver räknar vi med att utöka vårt utbud med fler tjänster.

Marknaden är relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte skaffat larm. Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 7,5 procent (ca 350 000 hem) anslutna till en larmcentral. Den övervägande delen anslutna larm är i vår primära målgrupp radhus och villor (ca 2,3 miljoner hushåll) och motsvarar en anslutningsgrad om ca 15 procent. Det innebär att 6 av 7 radhus och villor i dagsläget saknar larm med väktarutryckning.

Vår långsiktiga bedömning är att marknaden för hemlarm är fortsatt god. Den positiva utvecklingen av nya tjänster och ny teknik innebär goda förutsättningar för en ökande efterfrågan bland hushållen av larm och säkerhetsprodukter.

OPERATIVA NYCKELTAL

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

FINANSIELLA MÅL

Den långsiktiga målsättningen är en rörelsemarginal överstigande 10 procent. I tillväxtfasen har bolaget möjlighet att växa snabbare än marknaden och bygga abonnemangsportfölj. I och med att en stor del av kundanskaffningskostnaden tas initialt innebär hög tillväxt att rörelsemarginalen under en period kan påverkas negativt.

UTDELNINGSPOLICY

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



Trygga Hems verksamhet

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag som riktar sig mot privatmarknaden och mindre företag. Vi erbjuder larm med väktare som tillhandahålls genom abonnemang och ett brett utbud av olika säkerhetsprodukter såsom lås, brandsläckare, säkerhetsskåp.

HEMLARM MED VÄKTARE - ABONNEMANGSPORTFÖLJ

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

SÄKERHETSPRODUKTER

Trygga Hem erbjuder ett brett urval av olika säkerhetsprodukter. Här ingår larm till kunder som vill installera själva, brandskydd, säkerhetsskåp, lås till dörr och fönster. Produktförsäljningen ger möjlighet till korsförsäljning och bidrar även positivt till stärkt kassaflöde och finansiering av nya abonnemangskunder.

FÖRSÄLJNING OCH OMSÄTTNING

Omsättningen är oförändrad, 19,5 MSEK (19,5), varav 16,8 MSEK (15,3) är abonnemangsrelaterad och 2,7 MSEK (4,2) är produktförsäljning.

Nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 12% och antalet abonnenter vid periodens slut uppgår till 21 968 st (19 571). Vid periodens utgång uppgår kassaflödet från abonnemangsportföljen till 57,4 MSEK (47,9) på årsbasis.

KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

De investeringar som gjorts har främst bestått i larmanläggningar som installerats hos privatkunder. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation.

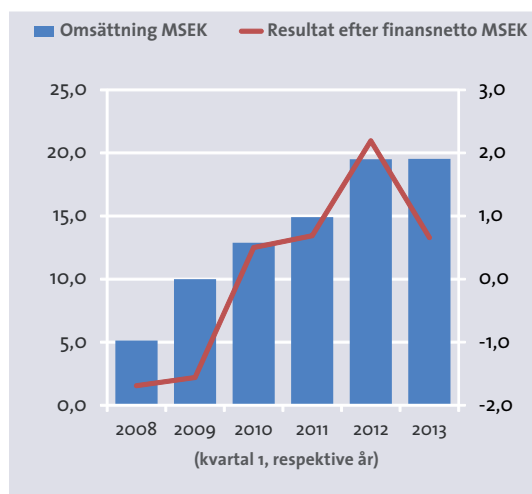
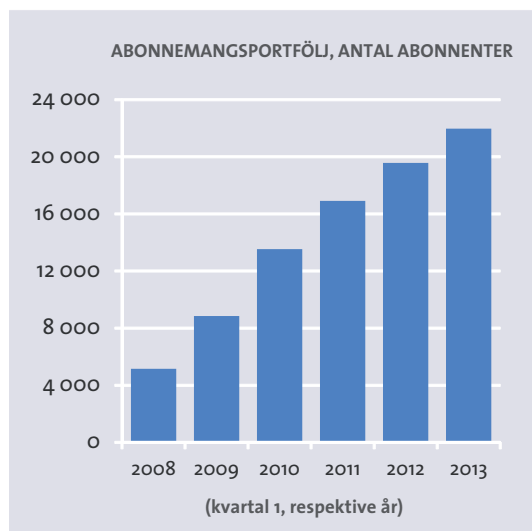
RESULTAT

Rörelseresultat uppgår till 1,1 MSEK (2,6). Resultat efter finansnetto uppgår till 0,7 MSEK (2,2). Uppbyggnaden av en organisation dimensionerad för högre kapacitet har påverkat resultatet för kvartalet.

FINANSIELL UTVECKLING

Investeringar i materiella anläggningstillgångar ökade efter avskrivningar med 2,1 MSEK (3,8). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 5,0 MSEK för perioden (6,2). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -5,3 MSEK (-6,3).

Balansomslutningen uppgår till 102,4 MSEK (94,4) och soliditeten är 42% (41). Den outnyttjade checkkrediten uppgår till 12,6 MSEK (18,5). Bolaget uppfyller inte en av covenanterna vid kvartalsskiftet vilket banken är informerad om.



OPERATIVA NYCKELTAL

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

Nettotillväxten för larm med uttryckning är 12% (16) och vid periodens slut uppgår abonnemangsportföljen till 21 968 st kunder. Innevarande kvartal installerades 756 st (994) nya larm.

Kundavgångarna ökade jämfört med samma period föregående år (4,5) och jämfört med föregående kvartal ökar kundavgångarna med 0,1 procentenhet till 4,9 procent. Kundavgångar beror till största delen på att kunden flyttar. Den nuvarande nivån är fortfarande låg i ett branschperspektiv och vår målsättning är att bibehålla kundavgångarna på en låg nivå.

Återbetalningstiden för nya kunder är 4,9 år (4,4) och ökar jämfört med samma period föregående år. Återbetalningstiden är nettoinvesteringen i nya kunder delat med nettobidraget per kund och år. Nettoinvesteringen utgörs av kostnaden för marknadsföring, installation och materialkostnader reducerat med startkostnaden som kunden betalar. Återbetalningstiden varierar främst till följd av nivån av marknadsföringsaktiviteter och antalet nya kunder för fördelning av fasta kostnader.



12 %

Nettotillväxt

4,9 %

Kundavgångar

4,9 år

Återbetalningstid

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i årsredovisningen för 2012.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten är upprättad enligt BFAR 2012:1 och enligt samma redovisningsprinciper som i Bolagets senaste årsredovisning.

KOMMANDE RAPPORTER

- Delårsrapport kvartal 2, presenteras 23 augusti
- Delårsrapport, kvartal 3, presenteras 24 oktober
- Bokslutskommuniké 2013, presenteras 21 februari, 2014

FRAMTIDA UTVECKLING

Trygga Hem planerar för en fortsatt tillväxt. Styrelsens bedömning är att utvecklingen för den relativt obearbetade privatmarknaden är positiv och att Trygga Hem kommer att fortsätta ta marknadsandelar.

ANTAL AKTIER

Trygga Hem har 10 700 078 aktier utestående.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

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

BOLAGERS RESULTAT OCH STÄLLNING

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

RÄTTVISANDE BILD

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

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

Denna rapport är inte granskad av Bolagets revisorer.

Sollentuna 2013-04-25

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård
Ordförande

Paul Hastings Thord Wilkne Christian Lundberg

Jonas Hallberg
Verkställande Direktör



Resultaträkning

	Jan - Mars 2013	Jan - Mars 2012	Helår 2012
Omsättning	19 530 439	19 503 466	76 208 910
Kostnad för sålda varor och tjänster	-9 227 358	-8 148 620	-33 708 291
Bruttoresultat	10 303 081	11 354 846	42 500 619
Försäljningskostnader	-7 362 941	-7 579 201	-29 611 720
Administrationskostnader	-1 847 672	-1 154 545	-5 415 331
Summa rörelsekostnader	-9 210 613	-8 733 746	-35 027 051
Rörelseresultat	1 092 468	2 621 100	7 473 568
Finansiella intäkter	3 751	2 368	15 295
Finansiella kostnader	-437 122	-430 768	-1 729 984
Resultat efter finansiella poster	659 097	2 192 700	5 758 879
Bokslutsdispositioner	-	-	-
Resultat före skatt	659 097	2 192 700	5 758 879
Skatt	-153 177	-578 732	-1 635 230
Periodens resultat	505 920	1 613 968	4 123 649
Resultat per aktie	0,06	0,15	0,39
Antal aktier vid periodens slut	10 700 078	10 700 078	10 700 078
Antal aktier vägt genomsnitt	10 700 078	10 700 078	10 700 078

Balansräkning

TILLGÅNGAR	31 mars 2013	31 mars 2012	31 december 2012
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	511 218	543 636	558 104
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	88 278 011	74 692 029	86 133 118
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	355 227	2 143 633	508 404
Summa anläggningstillgångar	89 144 456	77 379 298	87 199 626
Omsättningstillgångar			
Varulager	8 989 485	9 929 873	8 204 064
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	3 276 114	6 229 048	4 680 437
Skattefordringar	404 204	-	311 934
Övriga kortfristiga fordringar	34 551	239	29 898
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	548 728	548 317	568 196
	4 263 597	6 777 604	5 590 465
Kassa, bank	42 010	274 492	90 160
Summa omsättningstillgångar	13 295 092	16 981 969	13 884 689
SUMMA TILLGÅNGAR	102 439 548	94 361 267	101 084 315

Balansräkning (fortsättning)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	31 mars 2013	31 mars 2012	31 december 2012
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	2 675 019	2 675 019	2 675 019
Reservfond	75 700	75 700	75 700
	2 750 719	2 750 719	2 750 719
Fritt eget kapital			
Överkursfond	28 099 873	28 099 873	28 099 873
Balanserat resultat	690 180	-3 433 469	-3 433 469
Årets / periodens resultat	505 920	1 613 968	4 123 649
	29 295 973	26 280 372	28 790 053
Summa eget kapital	32 046 692	29 031 091	31 540 772
Obeskattade reserver			
Akkumulerade överavskrivningar	13 500 000	13 500 000	13 500 000
Långfristiga skulder			
Checkräkningskredit	2 424 270	6 461 786	268 016
Övriga skulder	25 916 869	20 465 595	27 876 238
	28 341 139	26 927 381	28 144 254
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	80	-	-
Leverantörsskulder	6 039 053	8 627 174	5 939 893
Skatteskulder	-	350 456	-
Kortfristiga räntebärande skulder	7 837 476	3 692 476	7 837 476
Övriga skulder	1 039 027	789 203	1 139 563
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	13 636 081	11 443 486	12 982 357
	28 551 717	24 902 795	27 899 289
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	102 439 548	94 361 267	101 084 315
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	54 000 000	54 000 000	54 000 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Förändring av eget kapital

	Jan-mars 2013	Jan-mars 2012	Helår 2012
Eget kapital vid periodens slut	31 540 772	27 417 123	27 417 123
Årets/periodens resultat	505 920	1 613 968	4 123 649
Eget kapital vid periodens utgång	32 046 692	29 031 091	31 540 772

Kassaflöde

	Jan - Mars 2013	Jan - Mars 2012	Helår 2012
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	1 092 469	2 621 100	7 473 567
Återföring avskrivningar	3 180 027	2 528 951	11 068 556
Erhållna ränteintäkter	3 751	2 368	15 295
Betalda räntekostnader	-437 122	-430 768	-1 729 984
Betalad skatt	-92 270	-111 290	-194 948
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 746 855	4 610 361	16 632 486
före förändring av rörelsekapital			
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager	-785 421	-368 008	1 357 802
Förändring av kundfordringar	1 404 323	100 567	1 649 178
Förändring av rörelsefordringar	14 812	-7 546	-57 082
Förändring av leverantörsskulder	99 161	2 635 827	-113 204
Förändring av rörelseskulder	553 269	-818 043	1 132 938
Kassaflöde från den löpande verksamheten	5 032 999	6 153 160	20 602 118
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-5 278 034	-6 291 897	-26 287 060
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 278 034	-6 291 897	-26 287 060
Finansieringsverksamheten			
Förändring checkräkningskredit	2 156 254	1 115 041	-5 078 729
Förändring räntebärande lån	-1 959 369	-1 148 119	10 407 524
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	196 885	-33 078	5 328 795
Periodens kassaflöde	-48 150	-171 815	-356 147
Periodens kassaflöde	-48 150	-171 815	-356 147
Likvida medel vid periodens början	90 160	446 307	446 307
Likvida medel vid periodens slut	42 010	274 492	90 160

Definitioner

NETTOTILLVÄXT I ABONNENTPORTFÖLJEN (%)

Antalet kunder i abonnentportföljen för perioden jämfört med antalet abonnerande kunder för 12 månader sedan. Beräknas på rullande 12 månader.

KUNDAVGÅNGAR (%)

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

ÅTERBETALNINGSTID FÖR INVESTERINGAR I NYA KUNDER (ÅR)

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

ABONNENTPORTFÖLJ

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

KASSAFLÖDE FRÅN ABONNENTPORTFÖLJEN

Kassaflöde från kundportföljen med abonnerande kunder. Värdet beräknas på rullande 12 månader med antalet kunder vid utgången av perioden som bas.



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