

Bokslutskommuniké

1 januari - 31 december 2009



Fortsatt stark abonnemangstillväxt

1 januari - 31 december 2009

- Nettoomsättningen ökade med 56 procent till 48,1 MSEK (30,9)
- Nettotillväxt nya kunder är 59 procent, rullande 12 mån och uppgår till 12 404 st
- Rörelseresultat (EBITDA) 8,1 MSEK (5,1)
- Resultat före skatt 0,4 MSEK (0,4) motsvarande 0,03 SEK per aktie (0,03)

1 oktober - 31 december 2009

- Nettoomsättningen ökade med 52 procent till 15,5 MSEK (10,2)
- Antalet nya abonnenter ökade med 42 procent jämfört med samma period förra året
- Rörelseresultat (EBITDA) 4,7 MSEK (2,7)
- Resultat före skatt 0,2 MSEK (1,2) motsvarande 0,02 SEK per aktie (0,13)

Viktiga händelser

- Trygga Hem får betyget Sveriges mest nöjda larmkunder i en undersökning från Demoskop
- Större marknadsnärvaro resulterar i 50% fler nya kunder jämfört med föregående år
- Bolaget genomför en nyemission om 17 MSEK

Försäljning och resultat

	okt - dec 2009	okt - dec 2008	jan - dec 2009	jan - dec 2008
Nettoomsättning, MSEK	15,5	10,2	48,1	30,9
Rörelseresultat (EBITDA), MSEK	4,7	2,7	8,1	5,1
Resultat före bokslutsdispositioner & skatt	3,0	2,6	4,1	1,2
Periodens / årets resultat	0,2	1,2	0,3	0,3
Resultat per aktie, SEK	0,02	0,13	0,03	0,03



VD kommentarer

VD kommentarer

Det är glädjande att kunna rapportera fortsatt tillväxt och ökad lönsamhet. Trots att 2009 varit ett turbulent år har Trygga Hem lyckats värva fler kunder, tagit marknadsandelar, stärkt varumärket och ökat synligheten för erbjudandet genom offensiva marknadsaktiviteter.

Marknaden för hemsäkerhet är starkt växande och vår fokus är att öka kundportföljen. Vi fortsätter på den inslagna vägen att genom allianser erbjuda privatkonsumenter prisvärda produkter och tjänster inom hemsäkerhet.

Förutom att ha en effektiv process för att värva nya kunder är det viktigt att behålla befintliga kunder. Enligt våra beräkningar har Trygga Hem de längsta kundrelationerna i branschen. Det är inte så konstigt om man betänker att alla våra kunder har gjort ett aktivt val genom att själva ta kontakta med oss utan först blivit bearbetad av en säljare. Det har resulterat i låga kundavgångar och nöjda kunder.

Att våra kunder är mycket nöjda kan bl a avläsas i den låga andelen kundavgångar. Vi räknar med att våra kunder stannar i minst 15 år. Därför var det särskilt roligt när Demoskop i en undersökning konstaterade att Trygga Hem har Sveriges nöjdaste larmkunder.

Vi kan även rapportera en ökad produktförsäljning i takt med att vår marknadsföring och synlighet ökar. 2010 planerar vi att stärka produktförsäljningen ytterligare genom unika kampanjer och projekt tillsammans med våra allianspartners.

Med god tillväxt i ryggen, en växande marknad och Sveriges mest nöjda larmkunder har vi goda förutsättningar för en bra fortsättning. Vi skall dra fördel av att vara del i den växande hemlarmsmarknaden och under 2010 planerar vi att ytterligare stärka Trygga Hem som varumärke i syfte att ta marknadsandelar och värva fler nya kunder.

Vi planerar för fler larmkunder och har siktet inställt på tillväxt.



Jonas Hallberg
Verkställande Direktör

Kort om Trygga Hem

Trygga Hem är en etablerad leverantör av larmtjänster och säkerhetsprodukter på den svenska privatmarknaden. Bolaget har varje år sedan starten 2000 uppvisat en kraftig organisk tillväxt med bibehållen lönsamhet.

Verksamhet

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

Larmcentraltjänsten Trygghetsabonnemang™

Abonnentportföljen 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, försäljning, material, installation och support 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 samarbetet med våra allianspartners. Larmprodukterna levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation. Som komplement till larmprodukterna erbjuds skydd för övriga delar av hemmet såsom brandsläckare och lås till dörrar och fönster. Vi har även ett anpassat utbud för personligt skydd med bl a legala självförsvarssprayer och mobila överfallsalarm.

Försäljningsstrategi

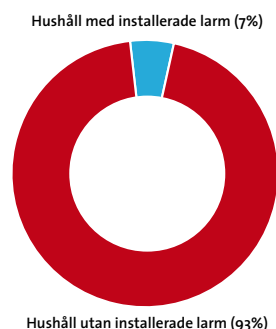
Våra kunder hittar oss via våra strategiska allianspartners, genom annonsering, direktutskick och på Internet. Trygga Hem är ett av få företag som följer Svenska Stöldskyddsförningens rekommendationer att säkerhetsprodukter inte bör säljas med dörrknackning.

Bland Trygga Hems allianspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund (330 000 medlemmar), LRF (165 000), Riksbyggen (180 000), Hyresgästföreningen (535 000) och SEB (1 700 000).

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

Marknad med goda tillväxtmöjligheter

Marknaden för hemlarm är starkt växande. Den svenska marknaden har de senaste åren växt med ca 25-30 procent per år. Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 7% (ca 330 000 hem) anslutna till någon larmcentral.



Operativa nyckeltal


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

Finansiella mål

Vår långsiktiga målsättning är en rörelsemarginal överstigande 10 procent. I tillväxtfasen har vi möjlighet att växa snabbare än marknaden och bygga abonnentportfölj. 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 det liksom hittills kan ske med fortsatt god handlingsfrihet. Med anledning härav förväntas ingen utdelning betalas ut under de närmast kommande åren.



“Trygga Hem samarbetar med SOS Alarm, som även hanterar det nationella nödnumret 112”

Marknad och försäljning

Abonnemangsinträder och försäljning

Intäktssmodellen består av två delar: intäkter från abonnemangsportföljen med Trygghetsabonnemang™ där kunden betalar en startkostnad och därefter ett löpande månadsabonnemang samt från produktförsäljning som faktureras vid leverans.

All produktförsäljning bidrar till ett positivt kassaflöde medan Trygghetsabonnemang™ initialt påverkar kassaflödet negativt, eftersom de faktiska kostnaderna för marknadsföring, hårdvara och installation överstiger startkostnaden som kunden betalar. I gengäld genererar abonnemangen ett positivt kassaflöde under hela sin livslängd.

Ökad synlighet ger fler nya kunder

Under perioden har vi fortsatt med marknadsaktiviteter och ökat synligheten för våra erbjudanden. I kombination med gängse marknadsföring jobbar vi vidare med att träffa målgruppen genom våra allianspartners. Detta har renderat i många nya kunder samt stärkt varumärke.

Vår marknadsstrategi är både att sälja hemlarm samtidigt som vi bygger vårt varumärke. Under 2010 kommer vi att vidareutveckla detta för att ta en starkare position på marknaden. I framtiden kommer kunden enligt våra bedömningar i högre utsträckning att ta kontakt med larmföretaget istället för tvärtom. Ett larmföretag med starkt varumärke kommer då att kunna ta en större andel av nya kunder.

Försäljningen fortsätter att öka. För kvartalet ökar omsättningen till 15,5 MSEK (10,2) vilket motsvarar en ökning med 52 procent. Försäljningen under helåret ökar från 30,9 MSEK till 48,1 MSEK.

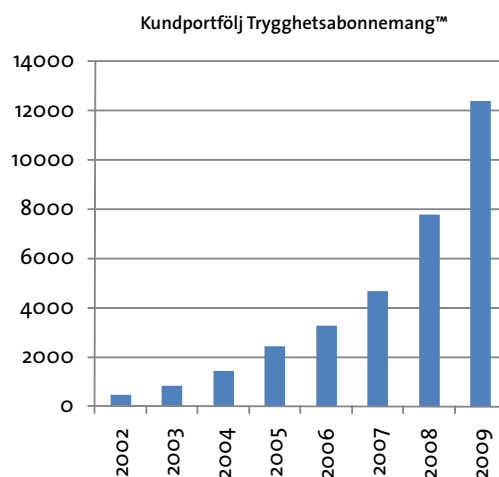
Den abonnemangsrelaterade försäljningen ökar till 11,4 MSEK för perioden, varav 7,6 MSEK utgörs av intäkter från existerande abonnemangskunder (4,0). Den ackumulerade försäljningen relaterat till abonnemang ökar till 37,2 MSEK för året.

Vid periodens utgång uppgår abonnemangsportföljens intäkter till 28,9 MSEK (17,5) på årsbasis.

Kundportfölj Trygghetsabonnemang™

Kassaflödet från kundportföljen med Trygghetsabonnemang™ utgör den viktigaste intäktsströmmen för Bolaget. Kundportföljens värde påverkas framförallt av tre faktorer: *nettotillväxten* av nya kunder, d v s nyetablerade kunder minskat med kundavgångar, *bidrag per kund och månad* samt kundernas *genomsnittliga livslängd*.

Nettotillväxten i abonnentportföljen är 59 procent beräknat på rullande 12 månader och uppgår till 12 404 st vid periodens slut.



“ God nettotillväxt i abonnentportföljen med få kundavgångar är starkt värdeskapande ”



Bolagets utveckling

Operativa nyckeltal

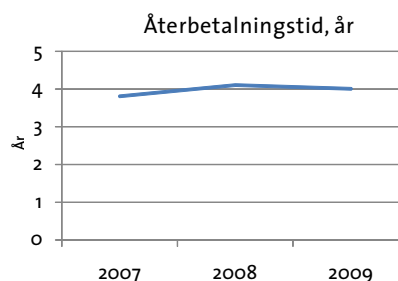
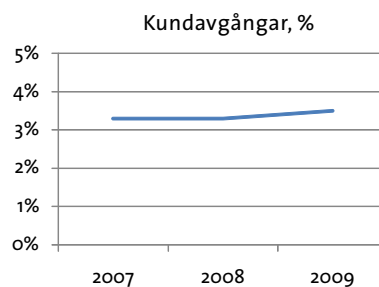
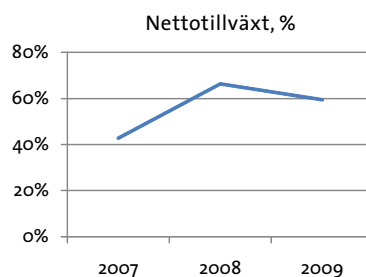
Trygga Hem följer upp verksamheten genom tre operativa nyckeltal: *nettotillväxt, kundavgångar* och *återbetalningstid*.

Nettotillväxten av nya Trygghetsabonnemang™ summeras till 59 procent på rullande 12 månader (66). Det motsvarar knappt 5000 nya larmkunder. Under året installerades fler larm än de två föregående åren, 2008 och 2007, tillsammans.

Kundavgångarna har ökat jämfört med samma period förra året och uppgår till 3,5% (3,3), vilket ligger inom intervallet för de senaste årens variationer om 3-4%. Vi ser inget trendbrott, vare sig uppåt eller nedåt och jämfört med föregående kvartal minskade kundavgångarna något. Vi uppskattar att Trygga Hems kundavgångar är bland de lägsta i branschen och det indikerar att våra kunder är väldigt nöjda.

Återbetalningstiden för nya kunder är 4,0 år (4,1). Återbetalningstiden beräknas som den tid som förflyter från installation till dess intäkterna från larmabonnemanget uppnår de samlade kostnaderna för Bolagets investering i nya kunder (hårdvara, installation, marknadsföring och omkostnader). Återbetalningstiden är ett mått på hur effektivt expansionen sker. Bolagets målsättning är en återbetalningstid om mindre än fyra år.

En sammanvägning av nettotillväxt, kundavgångar och återbetalningstid ger en god indikation om Bolagets framtida kassafflöde från abonnemangsportföljen. En god nettotillväxt, låga kundavgångar och en återbetalningstid under kontroll är starkt värdeskapande.



Bolagets utveckling (forts)

Väsentliga händelser

Trygga Hem får betyget Sveriges mest nöjda larmkunder i en undersökning från Demoskop.

Större marknadsnärvaro resulterar i 50% fler nya kunder jämfört med föregående år.

Bolaget genomförde en riktad nyemission om 17 MSEK.

Nettoomsättning

1 januari - 31 december

Nettoomsättningen ökade med 56 procent till 48,1 MSEK (30,9), varav den abonnemangsrelaterade försäljningen uppgick till 37,2 MSEK. Produktförsäljningen där bl a larm utan abonnemang ingår uppgick till 10,9 MSEK (10). Nettotillväxten i abonnemangsportföljen var 59 procent på rullande 12 månader och antalet abonnenter uppgår till 12 404 st.

1 oktober - 31 december

Nettoomsättningen ökade med 52 procent till 15,5 MSEK (10,2), varav den abonnemangsrelaterade försäljningen uppgick till 11,4 MSEK. Produktförsäljningen uppgick till 4,1 MSEK.

Resultat

1 januari - 31 december

Det ackumulerade rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 8,1 MSEK (5,1). Resultatet efter finansiella poster blev 3,2 MSEK (0,7) motsvarande en nettomarginal om 6,6% (2,4)

1 oktober - 31 december

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 4,7 MSEK (2,7). Resultat efter finansiella poster uppgick till 3,0 MSEK (1,9).

Kassaflöde och investeringar

1 januari - 31 december

Kassaflödet från den löpande verksamheten för året uppgick till 7,1 MSEK (4,0) och kassaflöde efter förändring av rörelsekapital uppgick till 3,7 MSEK (5,4). De största förändringarna motsvaras

av förbättrat rörelseresultat och minskade leverantörsskulder.

Bolagets investeringar utgörs främst av larmanläggningar som installerats hos Bolagets kunder. Investeringarna består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -23,9 MSEK (-15,0).

Årets kassaflöde summeras till 6,4 MSEK (0,0).

Kassaflödet från befintliga kunder utgör en del i finansieringen av nya abonnemangskunder. Vid periodens utgång uppgår intäkterna från befintliga kunder till 28,9 MSEK på årsbasis (17,5).

1 oktober - 31 december

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 4,3 MSEK (2,5). Kassaflöde efter förändring av rörelsekapital uppgick till -2,1 MSEK (2,9). De största förändringarna motsvaras av rörelseresultat och leverantörsskulder.

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick under perioden till -7,2 MSEK (-5,8).

Periodens kassaflöde summeras till 7,0 MSEK (-3,6).

Resultat och finansiell utveckling

Balansomslutningen var 56,4 MSEK (29,1). Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar uppgår till 42,3 MSEK (22,5).

Finansiell ställning

Bolagets överenskommelse med kreditinstitut, om ett kreditutrymme om 19 MSEK, kompletterades under året med en riktad nyemission om 17 MSEK till nya och befintliga aktieägare. Nyemissionen genomfördes till överkurs, utan emissionskostnader och tillförde bolaget 17 MSEK i eget kapital. Vid utgången av året var bolagets nettoskuld till kreditinstitut 7 MSEK. Soliditeten uppgick till 64 procent vid periodens utgång (57). Finansnettot för perioden blev -0,4 MSEK (-0,1) och för hela året -1,0 (-0,5).

Bolagets utveckling (forts)

Risker och osäkerhetsfaktorer

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i Bolagets senaste årsredovisning.

Redovisningsprinciper

Bokslutskommunikén är upprättad enligt samma redovisningsprinciper som Bolagets senaste årsredovisning.

Kommande rapporter

- Årsstämman hålls den 28:e april. Övrig information om stämman meddelas i kallelsen.
- Delårsrapport kvartal 1, presenteras 29 april.
- Delårsrapport kvartal 2, presenteras 25 augusti.
- Delårsrapport kvartal 3, presenteras 28 oktober.
- Bokslutskommuniké 2010, presenteras 17 februari 2011.

Årsredovisning

Årsredovisningen finns tillgänglig på hemsidan fr o m den 14 april och kan även beställas via Trygga Hem, Box 779, 191 27 Sollentuna.

Framtida utveckling

Trygga Hem ser med tillförsikt på framtiden och planerar för en fortsatt tillväxt. Styrelsens bedömning är att privatmarknaden fortsätter att växa och att Trygga Hem kommer att fortsätta att ta marknadsandelar och att det bör ske utan prioritering av kortsiktig vinstoptimering.

Utdelningspolicy

Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Kassafödet från befintliga kunder återinvesteras i nya abonnemangskunder. Med anledning härav räknar styrelsen med att inom de närmaste åren inte utge utdelning.

Antal aktier

Trygga Hem har 10 700 078 aktier.

Ägarförhållanden

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

Bolagets 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 överensstämmande 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 2010-02-17

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård
Ordförande

Paul Hastings Anders Forssblad Peter Majanen

Jonas Hallberg
Verkställande Direktör



Just nu!
Extra rörelse-detektor på köpet!
(värde 1175 kr)

Hemlarm anslutet till SOS Alarm!

I vårt Trygghetsabonnemang™ ingår alltid: fri installation, livstids materialgaranti, fria uttryckningar och fri service utan bindningstid eller årsavgifter. Våra larm kan inte köpas av dörrknackare och rekommenderas för åttonde året i rad av Villaägarnas Riksförbund. Trygga Hem har dessutom de nöjdaste larmkunderna i Sverige enligt Demoskop.

Köp Hemlarm Plus™ anslutet till SOS Alarm och spara 2175 kr. Som medlem i Villaägarna betalar Du endast 975 kr i startavgift och 225 kr/mån (ord.pris icke medlem 3150 kr + 265 kr/mån). Besök vår hemsida eller ring 020-48 49 10 för mer information. Gäller t o m 15 mars 2010.

Välkommen att larma klokt med Trygga Hem!



Ps: Vi hjälper dig med ett medlemskap (380 kr) om du inte redan är medlem.

Ring 020-48 49 10 eller besök www.tryggahem.se/kampanj

Trygga Hem Skandinavien AB (publ) • Box 779 • 191 27 Sollentuna

Trygga Hem är ett publikt bolag noterat på marknadsplatsen Nasdaq OMX First North.

Trygga Hem annonserar i polistidningen februari 2010

Resultaträkning

	okt - dec 2009	okt -dec 2008	helår 2009	helår 2008
Nettoomsättning	15 512 931	10 208 111	48 138 753	30 905 736
Förändring av varulager	-698 335	857 863	3 149 762	544 729
Aktiverade installerade larmanläggningar	7 167 799	5 667 308	23 664 965	14 761 642
	21 982 395	16 733 282	74 953 480	46 212 107
Handelsvaror	-6 158 867	-6 124 296	-28 732 298	-15 784 290
Övriga externa kostnader	-7 461 559	-5 329 703	-26 117 894	-16 833 054
Personalkostnader	-3 706 266	-2 596 850	-11 996 985	-8 507 854
	-17 326 692	-14 050 849	-66 847 177	-41 125 198
RÖRELSERESULTAT FÖRE AVSKRIVNINGAR (EBITDA)	4 655 703	2 682 433	8 106 303	5 086 909
Av- och nedskrivningar av anläggningstillgångar	-1 221 777	-711 862	-3 963 844	-3 906 520
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	3 433 926	1 970 571	4 142 459	1 180 389
Finansiella intäkter och kostnader				
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1 356	2 539	8 693	45 487
Räntekostnader och liknande resultatposter	-395 420	-77 602	-982 613	-493 433
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	3 039 862	1 895 508	3 168 539	732 443
Bokslutsdispositioner	-2 725 000	-290 695	-2 725 000	-290 695
Skatt	-82 809	-449 348	-128 890	-136 129
PERIODENS RESULTAT	232 053	1 155 465	314 649	305 619
RESULTAT PER AKTIE	0,02	0,13	0,03	0,03
ANTAL AKTIER VID PERIODENS SLUT	10 700 078	9 150 078	10 700 078	9 150 078
ANTAL AKTIER VÄGT GENOMSnitt	9 528 967	9 150 078	9 244 800	8 075 039

Balansräkning

	2009-12-31	2008-12-31
TILLGÅNGAR		
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar		
Dataprogram	117 211	-
Goodwill	-	-
	117 211	-
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installerade larmanläggningar	42 319 824	22 500 495
Finansiella anläggningstillgångar		
Andra långfristiga värdepappersinnehav	10 000	10 000
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR	42 447 035	22 510 495
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Varulager m m		
Färdiga varor och handelsvaror	5 704 176	2 554 414
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	3 362 955	2 841 748
Skattefordringar	179 099	174 888
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	681 694	949 334
	4 223 748	3 965 970
Kassa och bank	4 063 932	95 474
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR	13 991 856	6 615 858
SUMMA TILLGÅNGAR	56 438 891	29 126 353

Balansräkning

	2009-12-31	2008-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
EGET KAPITAL		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	2 675 019	2 287 519
Reservfond	75 700	75 700
	2 750 719	2 363 219
Fritt eget kapital		
Överkursfond	28 099 873	11 437 373
Balanserat resultat	1 373 503	1 067 884
Periodens / årets resultat	314 649	305 619
	29 788 025	12 810 876
SUMMA EGET KAPITAL	32 538 744	15 174 095
Obeskattade reserver		
Obeskattade reserver	4 750 000	2 025 000
Långfristiga skulder		
Checkräkningskredit	-	2 448 610
Övriga skulder	8 321 500	631 410
	8 321 500	3 080 020
Kortfristiga skulder		
Förskott från kunder	45 582	20 839
Leverantörsskulder	4 890 251	6 421 151
Övriga skulder	3 694 317	1 240 382
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 198 497	1 164 866
	10 828 647	8 847 238
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	56 438 891	29 126 353
Ställda säkerheter		
För egna skulder och avsättningar	-	-
Företagsinteckningar	18 500 000	7 170 000
Ansvarsförbindelser	inga	inga

Kassaflödesanalys

(SEK)	okt - dec 2009	okt - dec 2008	helår 2009	helår 2008
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	3 433 926	2 723 571	4 142 459	1 180 389
Ej likviditetspåverkande poster *	99 722	30 000	99 722	30 000
Återföring avskrivningar	1 221 777	-51 138	3 963 844	3 906 520
Erhållna räntetäckter	1 356	2 539	8 693	45 487
Betalda räntekostnader	-395 420	-77 602	-982 613	-493 433
Betald skatt	-98 075	-104 646	-133 126	-649 779
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	4 263 286	2 522 724	7 098 979	4 019 184
Förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	698 335	-404 083	-3 149 762	-544 729
Förändring av kundfordringar	-902 005	-1 360 948	-521 207	-365 273
Förändring av övriga rörelsefordringar *	388 658	16 561	170 111	-926 254
Förändring av leverantörsskulder	-5 985 951	1 752 838	-1 530 900	2 366 879
Förändring av övriga rörelseskulder	-566 042	366 602	1 649 674	851 492
KASSAFLÖDE EFTER FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITAL	-2 103 719	2 893 694	3 716 895	5 401 299
Investeringsverksamheten				
Investering i materiella anläggningstillgångar	-7 167 799	-5 823 414	-23 900 359	-15 029 165
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-7 167 799	-5 823 414	-23 900 359	-15 029 165
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	17 050 000	0	17 050 000	11 974 892
Förändring räntebärande lån	-779 770	-695 000	9 552 725	-2 340 000
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	16 270 230	-695 000	26 602 725	9 634 892
SUMMA	6 998 712	-3 624 720	6 419 261	7 026
Periodens / Årets kassaflöde	6 998 712	-3 624 720	6 419 261	7 026
Likvida medel vid årets början	-2 932 587	1 271 585	-2 353 136	-2 360 162
Kursdifferens i likvida medel *	-2 193		-2 193	
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS SLUT	4 063 932	-2 353 136	4 063 932	-2 353 136
Likvida medel, specifikation				
- Kassa och bank	4 063 932	95 474	4 063 932	95 474
- Checkräkningskredit	-	-2 448 610	-	-2 448 610
	4 063 932	-2 353 136	4 063 932	-2 353 136

* Delposterna har ändrats varvid posterna föregående år anpassats till det nya året för att vara jämförbart

Förändring av eget kapital

(SEK)	2009-12-31	2008-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	15 174 095	2 893 584
Nyemission	17 050 000	13 867 866
Emissionskostnader	-	-1 892 974
Årets resultat	314 649	305 619
EGET KAPITAL VID PERIODENS UTGÅNG	32 538 744	15 174 095

Nettotillväxt i abonnentportföljen (%)

Antalet kunder i abonnentportföljen för perioden jämfört med antalet abonnenter 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.

Abbonentportfölj

Antal abonnenter vid periodens utgång.

Kassaflöde från abonnentportföljen

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

Huvudkontor

Besöksadress

Orrvägen 26-28, 192 55 Sollentuna

Postadress

Box 779, 191 27 Sollentuna

Växel 08-625 97 70

Region VÄST

Postadress

Box 5144, 412 00 Göteborg

Tel 031-40 43 10

Region SYD

Postadress

Box 60082, 216 10 Limhamn

Tel 040-16 31 70

Kundtjänst 020-48 49 10

Larmcentral 020-48 49 50

www.tryggahem.se