

Årsredovisning

2008



Trygga Hem





Innehållsförteckning

Väsentliga händelser	2
Kort om Trygga Hem	3
Affärsidé, vision, mål och strategier	5
VD har ordet	6
Några ord från marknadschefen	8
Marknaden	9
Trygga Hems verksamhet	10
Organisation och medarbetare	15
Bolagsstyrningsrapport 2008	16
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	18
Trygga Hem aktien	20
Risk- och känslighetsanalys	22
Förvaltningsberättelse	24
Resultaträkning	25
Balansräkning	27
Kassaflödesanalys	28
Redovisningsprinciper	29
Noter	31
Förslag till vinstdisposition	33
Revisionsberättelse	34
Fem år i sammandrag	35
Definitioner	36

Väsentliga händelser 2008

- Försäljningen av abonnemang ökar med 121% jämfört med året innan. Nettoomsättningen ökar med 34% till 31 MSEK.
- Tillväxten i abonnemangsportföljen ökar till 66% på rullande 12 månader och antal abonnemangskunder ökar till ca 8000.
- Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal om hem-säkerhetsprodukter och etablerar en ny e-butik.
- Bolaget avtalar med SEB om finansiering av nya investeringar avseende 2009. Kreditramen första halvåret utökas till 9 MSEK.
- Trygga Hem genomför nyemission och noterar aktien på handelsplatsen Nasdaq OMX First North.
- Bolaget ökar närvaron genom etablering med egen personal utanför huvudregionerna. Antalet anställda ökar till 25 personer.
- Nya produkter inom kameraövervakning för privatmarknaden introduceras.
- Trygga Hem utsåg Erik Penser Bankaktiebolag till ny certified adviser.

Finansiell utveckling i sammandrag (KSEK)

	2008	2007	2006	2005	2004
Försäljning	30 906	23 000	20 205	19 109	17 454
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	5 087	5 059	4 883	3 065	1 251
Resultat efter finansnetto	732	300	1 530	794	387
Balansomslutning	29 126	15 989	11 735	9 783	6 102
Avkastning på totalt kapital, %	4	5	16	13	9
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6	9	26	20	12
Soliditet, %	57	26	27	22	25

Operativa nyckeltal

	2008	2007	2006
Nettotillväxt abonnemangsportfölj, %	66	43	34
Kundavgångar, %	3,3	3,3	4,8
Återbetalningstid nya kunder, år	4,1	3,8	4,7

Kort om Trygga Hem

Trygga Hem är idag 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. Ledningen för Trygga Hem anser att den goda utvecklingen till stor del beror på Bolagets kostnadseffektiva marknads- och försäljningsstrategi, samt att Bolagets kunder upplever att tjänsterna och produkterna håller hög kvalitet.

Verksamhet

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag vars produkter och tjänster riktar sig mot privatmarknaden och mindre företag.

Tjänsterna består till övervägande del av hemlarm som är anslutna till larmcentral, och tillhandahålls genom abonnemang. Sedan Bolaget introducerade dessa 2002 har abonnentportföljen växt kontinuerligt, och utgör sedan 2007 den största intäktskällan.

Produkterna består av säkerhetsutrustning som larm, lås, brandsläckare, säkerhetsskåp etc.

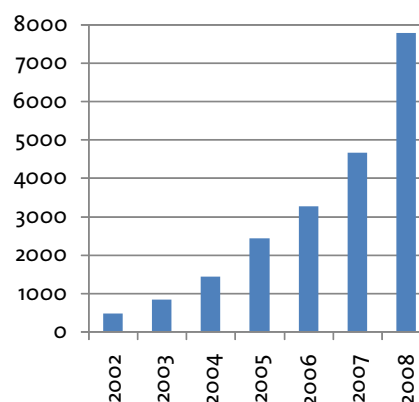
Marknaden

Marknaden för hemlarm i Sverige är relativt oexploaterad. Ledningen för Trygga Hem gör bedömningen att bland Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 6% (ca 270 000 hem) anslutna till någon larmcentral. Den störste konkurrenten, uppskattade 2007 samma andel till ca 6%¹. I primärsegmentet – villor och radhus beräknar vi att ca 12% har ett larmcentralanslutet hemlarm. Enligt uppgifter från branschorgan ökar den totala marknaden för hemlarm med 35% årligen, och är idag sannolikt den sektor inom teknisk säkerhet som växer snabbast².

Försäljningsstrategi

Försäljningsverksamheten i Trygga Hem bygger på etablerade partnerskap med lämpliga intresseorganisationer och företag. Dessa organisationers medlemmar eller kunder erbjuds Trygga Hems tjänster och produkter till konkurrenskraftiga priser i samordnade kampanjer. Detta medför att Trygga Hem når ut till stora och intressanta målgrupper, samtidigt som medlemmarna och kunderna erhåller mervärden i specialanpassade erbjudanden. Trygga Hems abonnentportfölj har överträffat marknaden utveckling samtliga år sedan tjänsten introducerades år 2002.

Abbonentportföljens utveckling, 2002-2008



Framgångsfaktorer

Den viktigaste faktorn för Bolagets framtida kassaflöden utgörs av storleken hos abonnentportföljen. Värdet av abonnentportföljen påverkas av ett antal faktorer som kan sammanfattas i tre operativa nyckeltal:

- *nettotillväxten* av antalet nya kunder, d v s nyetablerade kunder minskat med
- *kundavgångar* som återspeglar abonnemangens genomsnittliga varaktighet samt
- *återbetalningstiden*, d v s tidsperioden tills abonnemangintäkterna överstiger den initiala investeringen.

I återbetalningstiden återspeglas även bidrag per kund och månad. Förändringen i återbetalningstid visar om lönsamheten ökar eller minskar avseende nyförvärvade kunder. En sammanvägning av de operativa nyckeltalen *nettotillväxt*, *kundavgångar* och *återbetalningstid* ger en indikation om framtida goda förväntade kassaflöden.

1) Securitas Direct, bokslutskommuniké för 2007.

2) Industriefakta/Stelacon "Marknaden för teknisk säkerhet 2007"



Affärsidé, vision, mål och strategier

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 ledande leverantören av hemsäkerhetsprodukter och tjänster i Skandinavien.

Mission

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

Målsättning

I tillväxtfasen skall Trygga Hem ta marknadsandelar, utan prioritering av kortsiktig vinstmaximering. 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 såväl på marknaden som grannar emellan,
- 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 välrenommerade och certifierade underleverantörer.

VD har ordet

Jonas Hallberg,
Verkställande Direktör



Ett händelserikt år

Det är glädjande att kunna rapportera ytterligare ett år med ökad tillväxt. Försäljningen av larmabonnemang ökade med 121% jämfört med året innan och 2008 anslöts lika många nya abonnenter som under de första 5 åren - sammanlagt! Verksamheten växer samtidigt som vi har god kontroll över de operativa nyckeltalen. Intresset att skaffa larm bland villaägare är fortsatt stort och antalet tillströmmande kunder ökar kontinuerligt.

Den lönsamma produktförsäljningen ligger stabilt kvar på samma nivå som året innan, medan försäljningen relaterat till abonnemang ökar kraftigt och det är inom detta segment som vi gör våra investeringar.

Under 2008 etablerades Bolaget på fler orter med egen personal för att öka närvaron även inom de mindre regionerna.

En marknad mogen för Trygga Hem

Vid tidpunkten för Trygga Hems etablering såldes de flesta larm i Sverige genom uppsökande försäljning. I takt med att intresset för larm bland boende ökar sluts fler avtal via telefon eller Internet, utan uppsökande försäljning vilket gynnar Trygga Hem. Vi kan enkelt över telefon ta fram en offert och ett förslag utan att kunden behöver boka in ett hembesök med en säljare. Kunden kan hemma i lugn och ro fatta beslut om vem som skall få förtroendet att leverera hemmets säkerhetsfunktioner. Installationen utförs därefter av en utbildad larmtekniker som projekterar och installerar larmsystemet. Under året har vi ökat exponeringen bland villor och hushåll vilket har resulterat i ett rejält kliv framåt avseende nyförsäljningen. Detta bevisar att vår modell fungerar och att marknaden är mogen för Trygga Hem.

Stärkt varumärke och nöjda kunder

Under året har Trygga Hem stärkt varumärket genom ökad exponering och samordning av våra marknadsaktiviteter. Vi kommer att jobba vidare med att utveckla vår kommunikation och stärka varumärket samt se till att vi når ut med Trygga Hem® till marknaden.

Vi kan konstatera att våra kunder uppskattar vår verksamhet. När vi frågar våra kunder om de är nöjda svarar 99 procent att de är nöjda eller mycket nöjda. Denna inställning delas även av Villaägarnas Riksförbund, som för sjunde året i rad utsett Trygga Hem till den enda rekommenderade leverantören av hemsäkerhet. En av motiveringarna är att Trygga Hem erbjuder samma larmtjänster som de större konkurrenterna, men till lägre pris. Att kundlojaliteten är god återspeglas i nyckeltalet *kundavgångar* och jag kan stolt konstatera att Trygga Hem har de lägsta kundavgångarna i branschen.

Marknadsnotering

Marknadsnoteringen som genomfördes under våren var ett naturligt steg för oss som grundade Bolaget. Att gå från ett privat bolag till ett publikt har stärkt Trygga Hem såväl finansiellt som kommersiellt. Vi är glada för alla nya aktieägare som givit oss förtroendet att fortsätta den framgångsrika resan med Trygga Hem. Sammantaget tecknades aktier för 13,8 MSEK i den fulltecknade emissionen. Aktiens första handelsdag på Nasdaq OMX First North var 27 maj.

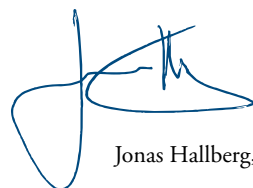
Det tillförda kapitalet skapar förbättrade förutsättningar för en fortsatt expansion av verksamheten vilket ger oss möjlighet att öka hastigheten i abonnemangstillväxten ytterligare. Vidare stärks Bolagets egna kapital vilket öppnar möjligheter till fortsatt finansiering av nya investeringar. Som ett listat bolag får vi större möjligheter att utveckla affärskonceptet och skapa förutsättningar för en långsiktig god tillväxt.

Framtiden

Vi på Trygga Hem har skapat en bra modell för att sälja hemlarm och förbättra säkerheten i svenska hem. Vårt erbjudande är enkelt att förstå. Samarbeten med starka partners och försäljning över telefon är en effektiv försäljningsstrategi. Följaktligen kan vi erbjuda ett lägre pris än våra konkurrenter för samma tjänst - eller förenklat - att Trygga Hem har det bästa erbjudandet på marknaden.

Vår nyförsäljning förbättras varje kvartal. Vi på Trygga Hem är vana vid att verksamheten växer i en stadig takt och vår organisation är väl rustad för att ta hand om våra nya kunder.

2008 avslutades positivt och 2009 har inletts starkt. Vi ser med tillförsikt på framtiden och planerar för en fortsatt tillväxt. Grundinställningen är att den svenska marknaden har stora tillväxtpotentialer. Den starka tillväxten visar att marknaden mognar, vilket gynnar vår försäljningsstrategi. Vi siktar på att ytterligare förbättra försäljningen och öka våra marknadsandelar.



Jonas Hallberg, Verkställande Direktör

Några ord från marknadschefen



Jonas Gudmunds, Marknad- och försäljningchef

Trygga Hem har det mest attraktiva larmerbjudandet i marknaden. I prisjämförelser gentemot våra konkurrenter så skiljer det mellan 20-40 procent i pris för motsvarande tjänst. Tidigare år har vi inte haft tillräckliga resurser att fullt ut marknadsföra vårt erbjudande, men under 2008 hade Bolaget möjlighet att satsa mer på att exponera erbjudandet. Vi har fått ett mycket gott genomslag av kombinationen radio- och TV reklam, annonsering i tidningar & Internet samt våra direktutskick. Vår marknadsföring börjar nå en kritisk massa vilket innebär att vi jämförs på lika villkor med våra större konkurrenter. Vår bedömning är att Trygga Hem just nu är nummer tre i Sverige på nyförsäljning av hemlarmsabonnemang.

Sammantaget kan man säga att varumärket Trygga Hem stärkts kraftigt under året. Den ökade marknadsföringen har resulterat i kraftigt ökad nyförsäljning. Takten på nya abonnenter har mer än fördubblats under året. Nöjda kunder ger fler kunder - vi ser en ökad inströmning av kunder som blivit rekommenderade Trygga Hem av grannar och vänner. Trygga Hem har ett incitamentsprogram där kunderna får 500 kr i rabatt på sitt abonnemang om man rekommenderar en ny abonnemangskund till Bolaget.

Säkerhetstjänster i hemmet går mer och mer åt att bli en självklar bastjänst som el-abonnemanget, eller hemförsäkringen. Vår försäljningsstrategi utan uppsökande verksamhet ligger därför i tiden. Vi ser stora likheter med sättet de flesta skaffar en hemförsäkring. Man söker ofta information på Internet och tittar på vad de olika försäkringsbolagen har att erbjuda, använder en internetguide, får en offert, ringer och ställer ett par frågor, och slutligen bestämmer sig för det bolag där känner att man gör bästa affären. På sjuttioalet var det vanligt att försäkringsbolag använde dörrknackare för att sälja hemförsäkringar. Vi märker hur fler och fler av våra potentiella kunder ser det som naturligt att gå in på Internet för att hämta information om larm. Sedan ringer de oftast en säkerhetsrådgivare som går igenom de individuella behoven och tar fram en anpassad offert. Kunden har även möjlighet att ytterligare justera innehållet i larmsystemet tillsammans med vår duktiga tekniker vid installationstillfället. Sammantaget är vår försäljningsstrategi i högsta grad effektiv. En säkerhetsrådgivare/innesäljare skickar omkring 20 offerter per dag, en duktig dörrknackare kan göra 4-5 besök under samma tid.

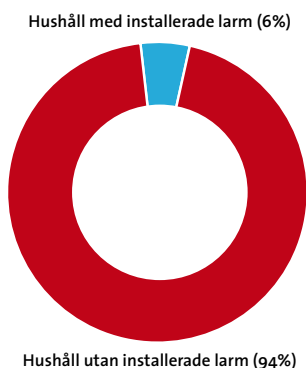
Att känna sig trygg i sin bostad är ett grundläggande behov som enligt vår uppfattning är relativt konjunkturokänsligt. När man har mindre pengar i plånboken så blir dock priset man är villig att betala för tryggheten viktigare. Trygga Hem erbjuder det mest prisvärda alternativet bland de större larmföretagen vilket kan vara en av förklaringarna till det ökade intresset för våra Trygghetsabonnemang när konjunkturen blir svagare.

Marknad

Den svenska marknaden

Marknaden för hemsäkerhet i allmänhet och hemlarm i synnerhet är under snabb tillväxt. Marknaden för hemlarmabonnemang har funnits under ett antal decennier, men det är först under de senaste fem åren som tjänsten tillhandahålls till priser som är överkomliga för flertalet bostadsägare.

Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 6% (ca 270 000 hem) anslutna till någon larmcentral. Den störste konkurrenten, uppskattar samma andel till ca 6%¹. Av primärmålgruppen, villaägare, bedömer vi att 12% har ett centralanslutet hemlarm.



Enligt uppgifter från branschorgan ökar den totala marknaden för hemlarm med 35% årligen, och är idag sannolikt den sektor inom teknisk säkerhet som växer snabbast². Dessa källor indikerar också att tillväxten förväntas ligga på samma höga nivå under den närmaste treårsperioden. Efter korrigeringar för larmsystem och övriga hemsäkerhetsprodukter som säljs via detaljhandeln och som normalt inte ansluts till någon övervakningscentral, har ledningen för Trygga Hem gjort bedömningen att marknaden för centralanslutna hemlarm årligen i genomsnitt vuxit med ca 25% under perioden 2005 – 2008.

1) Securitas Direct, bokslutskommuniké för 2007

2) Industrifaktal/Stealcon "Marknaden för teknisk säkerhet 2007"

3) Berg Insight, "Wireless M2M Communication and Security", 2nd edition, Europe 2006

4) Park Associates Industry Report 2005, "Home Security, Residential Monitored Security"



Övriga marknader

I andra Europeiska länder, exempelvis Norge och Irland, är förekomsten av centralanslutna bostadslarm 50 – 70% högre än i Sverige enligt Bergh Insight, som också konstaterar att den europeiska marknaden har ökat under senare år³.

Samma undersökning indikerar att 20% av 110 miljoner hushåll i USA hade centralanslutna larm 2005, och att den europeiska marknaden under kommande år kommer att närma sig den amerikanska penetrationen. I en annan rapport dras slutsatsen att i USA hade 20,9% av alla hushåll ett säkerhetslarm av något slag år 2004. Av dessa var 77% anslutna till en larmövervakningscentral, enligt samma rapport⁴.

Trygga Hems verksamhet

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag som riktar sig mot privatmarknaden och mindre företag. Produkterna består av säkerhetsutrustning som larm, lås, brandsläckare, säkerhetsskåp m fl. Tjänsterna består till övervägande del av hemlarm som är anslutna till larmcentral och tillhandahålls genom abonnemang. Denna del av Bolagets verksamhet har kontinuerligt vuxit sedan tjänsten introducerades 2002.

Tjänster och produkter

Trygghetsabonnemang

Bolagets tjänst "Trygghetsabonnemang" utgörs av larm anslutet till larmcentral med utryckning eller annan påkallad åtgärd.

Grunderbjudandet 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 Trygghetsabonnemang. 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™*.

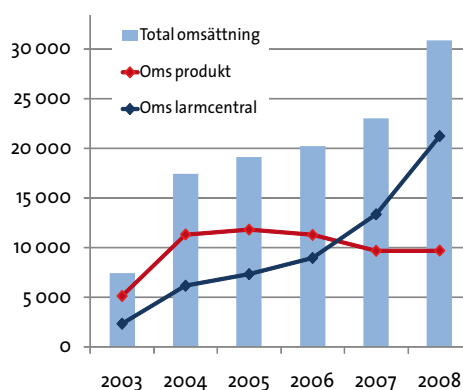
Lokaldistriktens utbredning och läge varierar beroende på kundunderlag och närhet till kunden. Trygga Hem har tillsammans med SOS Alarm etablerat ett utbrett nätverk av lokala väktarbolag med stark närvaro i sina respektive regioner. Trygga Hem kan erbjuda Trygghetsabonnemang till större delen av Sveriges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

Produkter

Som komplement till tjänsterna erbjuds ett antal säkerhetsrelaterade produkter i samband med att kunden fattat beslut om att se över sin hemsäkerhet. Här ingår t ex 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.

Försäljning, fördelning på produkter/tjänster



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/ servicealarm 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. Häribland kan nämnas kvaliteten på projektering och installation, hårdvarans kvalitet, kundens handhavande, motringning vid larm och väktarbolagens pris per utryckning.

Bolaget har tillsammans med SOS Alarm utarbetat en modell som minskar antalet obefogade utryckningar samtidigt som kvaliteten hos tjänsten kan bibehållas.

Leverantörer av larmsystem

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



Trygga Hems verksamhet (fortsättning)



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 handhavandet och systemet är normalt 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 erfarna tillverkare 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 larpmpaket.

Försäljning

Trygga Hem har valt att inte arbeta med direktförsäljning. Det innebär att representanter för Bolaget aldrig knacker 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 medlemmarna och kunderna erhåller mervärdet i de specialanpassade erbjudandena som förmedlas.

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

Försäljningsmetoden är framgångsrik och har resulterat i god kundtillströmning. Metoden medför även flexibilitet gentemot marknadens behov och svängningar, samt att Bolaget inte behöver en egen stor försäljningsorganisation.

Intäktsmodell

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

Intäktsmodell produkter

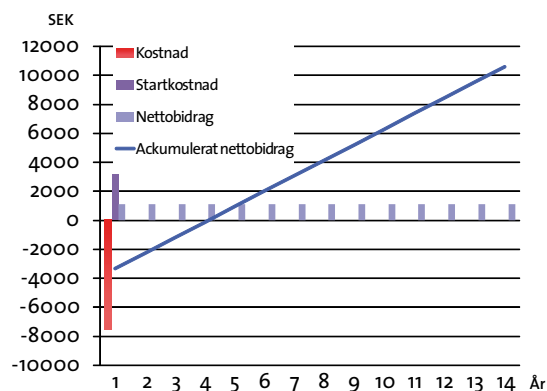
Under året uppgick produktförsäljningen till ca 10 MSEK med en genomsnittlig marginal om mer än 35 procent. Produkterna säljs bl a genom någon av de åtta e-butiker som Bolaget driver. De flesta produkter levereras direkt från leverantören vilket innebär att Trygga Hem inte behöver lagerhålla dessa.

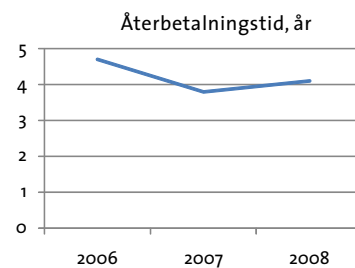
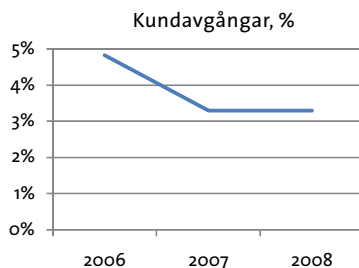
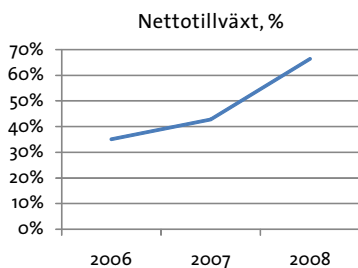
Intäktsmodell tjänster

Nya abonnemangskunder betalar en startavgift och sedan en månadskostnad. Intäkterna från abonnemangen utgör det viktigaste framtida kassaflödet och är sedan 2007 den största intäktsströmmen för Bolaget. En genomsnittskund betalar ca 2 500 SEK i startavgift och därefter ca 200 kr per månad exklusive moms. Trygga Hem äger den materiel som installeras hos kunden och kostnaden för materialet och installationen aktiveras i balansräkningen och skrivs av under 10 år.

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.*

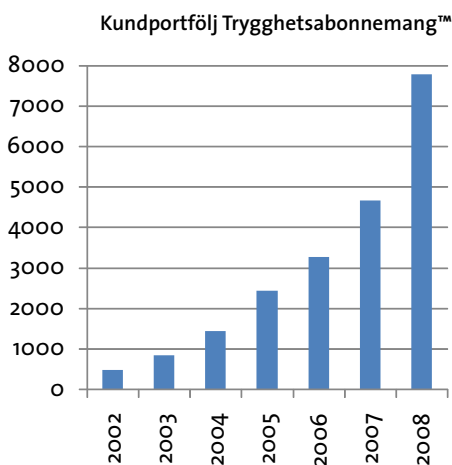
Kostnader och intäkter abonnemangskund





Nettotillväxt abonnemangsportfölj

Tillströmningen av nya Trygghetsabonnemang har för varje år överträffat marknads tillväxt. 2008 var nettotillväxten i Trygga Hems abonnemangsportfölj 66 procent.



Kundavgångar

Trygga Hem har sedan starten haft en stark 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. De senaste åren har kundavgångarna varierat mellan 3,5 och 4,5 procent, vilket är lägre än vad den störste konkurrenten rapporterar. 2008 var kundavgångarna oförändrade 3,3 procent. Ledningen för Trygga Hem bedömer att Bolagets kundavgångar till största delen beror på förändrade förutsättningar för kunden.

En larmabonnet hos Trygga Hem har utan påverkan av dörrknackare eller telefonförsäljare gjort ett aktivt val att själva ta kontakt för att teckna sitt abonnemang. Det medför att andelen

”ångerköp” är lågt. Styrelsen för Trygga Hem bedömer att den genomsnittliga löptiden för ett Trygghetsabonnemang är längre än hos konkurrenterna. Bolagets ledning räknar med en livslängd om 15 år. En beräkning med nuvarande kundavgångar ger indikation om en genomsnittligt abonnemangstid om mer än 20 år.

Återbetalningstid

Bolaget mäter kontinuerligt återbetalningstiden för nya abonnenter. Återbetalningstiden beräknas som den tid som förflyter från installation till dess intäkterna från larmabonnemanget uppgår till Bolagets investering i hårdvara, installation, marknadsföringskostnader och fördelning av fasta kostnader. Under 2006 var återbetalningstiden 4,7 år och sjönk till 3,8 år under 2007 till följd av att Bolagets fasta kostnader fördelas över fler abonnemang. Under 2008 ökar återbetalningstiden till 4,1 år främst på grund av ökade hårdvarukostnader samt Bolagets satsning på abonnemangsportföljen genom ökade marknadsföringsinsatser.

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. Denna effekt förväntas emellertid dämpas något av de sannolikt ökande kundavgångarna vid en långvarig lågkonjunktur.

Bolaget besitter även fördelen av att snabbt kunna ställa om sin marknadsföring och man har inga väsentliga åtaganden på längre sikt än kvartalsbasis.

Framgångsfaktorer

Kombinationen av en kraftig nettotillväxt, en återbetalningstid på fyra år och låga kundavgångar är värdeskapande, och utgör en indikation på framtida goda kassaflöden.

Trygga Hems verksamhet (fortsättning)

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. Nedan presenteras verksamhetens viktigaste certifieringar och auktorisationer.

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 2 vilket innebär att Trygga Hem har rätt att installera larm och utfärda larmintyg för larmanläggningar i klass 2. 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.

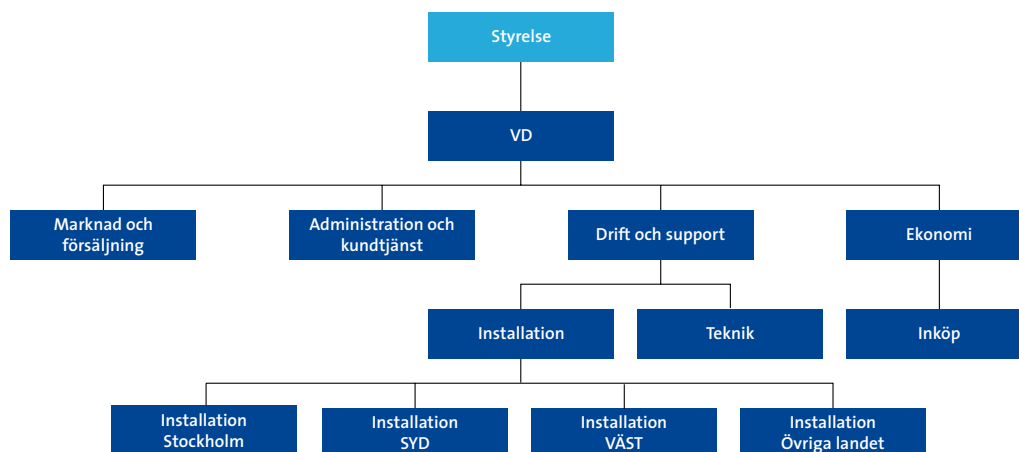
Certifierad Trygga Hem Partner™

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™.



Organisation och medarbetare



Bolagsstruktur

Verksamheten inom Trygga Hem bedrivs inom ramarna för ett aktiebolag. Dotterbolag saknas, men Bolaget äger 10% av kapitalet och rösterna i Alarm Control LC AB. Detta bolag tillhandahåller tjänster för automatiserad larmförmedling. Innehavet motiveras av ett visst intresse för Bolagets teknik, men utgör ingen vital del i den ordinarie verksamheten i Trygga Hem.

Bolaget är lokaliserat inom tre huvudregioner – Stockholm, Malmö och Göteborg, samt ett antal mindre orter.

Medarbetare

Antal anställda	
Stockholm	16
Malmö	3
Göteborg	2
Övriga landet	4

Service och installation utförs på vissa orter av Certifierad Trygga Hem Partner™.

Personalpolitik och rekrytering

Rekrytering och utbildning av personal 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/eller förmåga.

Styrelse

Styrelsen består av sju ordinarie ledamöter utan suppleanter. Styrelsens arbetsformer regleras av aktiebolagslagen, bolagsordningen och den arbetsordning som styrelsen varje år antar vid konstituerande styrelsemöte. Under 2009 planeras 5 styrelsemöten och däremellan hålls fortlöpande kontakter ledamöterna emellan. Styrelsens ordförande är Lisbeth Gustafsson.

Bolagsstyrningsrapport 2008

Trygga Hems aktien är noterad på Nasdaq OMX First North. Därmed omfattas Bolaget ej av nu gällande krav att följa Svensk kod för bolagsstyrning. Emellertid har Bolaget antagit en frivillig anpassning av arbetsordningarna, inom de områden som redovisas, i den mån det är relevant med avseende till bolagets storlek och verksamhet.

Bolagsstämma

Bolagsstämmans uppgifter regleras av aktiebolagslagen och bolagsordningen. Alla aktieägare har samma deltagande-, förslags- och rösträtt vid stämman. Vid den ordinarie bolagsstämman (årsstämman) väljs styrelse och i förkommande fall 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 i Svenska Dagbladet.

Årsstämma hölls den 15 februari 2008 på Trygga Hems huvudkontor i Sollentuna. Stämman återvalde Andreas Hagegård, Anders Forssblad, Peter Majanen, Paul Hastings, 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 2007 skulle utgå.

Stämman beslutade vidare att:

- fastställa resultat- och balansräkning enligt styrelsens förslag.
- styrelsearvode till ledamöterna inte skall utgå samt att revisorsarvode skall utgå enligt godkänd räkning.
- styrelsen bemyndigas att genomföra nyemission inför notering av Bolagets aktie på Nasdaq OMX First North.

Extra bolagsstämma

Extra bolagsstämma hålls om styrelsen anser att det finns skäl till det. Under 2008 hölls ingen extra bolagsstämma.

Inför årsstämma 2009

Årsstämman 2009 kommer att äga rum den 25 mars. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall dels vara införd i aktieboken onsdagen den 19 mars 2009, dels senast klockan 18:00 den 20 mars 2009 anmäla sig skriftligen till Trygga Hem Skandinavien AB (publ), Box 779, 191 27 Sollentuna eller 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 rapporteringskyldigheter, 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 ledande befattningshavare

Ersättning till styrelsen beslutas av årsstämman. Arvode till styrelsen utgick 2008 med 0 kr. Ersättning till VD fastställs av styrelsen. Verkställande direktören har en pensionsförmån motsvarande 16% av lönen. Ersättning till VD och styrelse presenteras i sin helhet i not 3, sid 31.

Revisorer

Trygga Hems revisorer väljs av årsstämman. Bolagets revisor är auktoriserad revisor Nils Linderfalk, Ranby Björklund AB som har haft uppdraget sedan 2000. Uppgifter om ersättning till revisorerna framgår av not 2, sid 31.

STYRELSE TRYGGA HEM

Namn	Invald	Mötesnärvaro	Aktier*	Oberoende
Lisbeth Gustafsson (ordförande)	2007	9/9	30 940	Ja
Anders Forssblad	2004	7/9	18 600	Ja
Jonas Gudmunds	2000	9/9	3 404 426	Nej
Andreas Hagegård	2004	9/9	104 711	Ja
Jonas Hallberg	2000	9/9	3 402 426	Nej
Paul Hastings	2004	4/9	24 126	Ja
Peter Majanen	2004	2/9	18 600	Ja

* Direkt och indirekt ägande genom Trygga Hem Management AB som under 2009 övergick i direkt ägande

Styrelsens arbete under 2008

Styrelsen bestod under året av 7 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 2008 haft 8 styrelsemöten och därutöver ett strategimöte.

Styrelsen har diskuterat Bolagets kapitalstruktur, vilket resulterade i en notering på Nasdaq OMX First North i samband med den spridningsemission som genomfördes under våren.

Styrelsen har diskuterat Bolagets strategi på kort och på 5 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 med avseende på storlek och ägarstruktur valt att inte tillsätta någon valberedning.

Intern kontroll

Bolaget har etablerat 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 stämma 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, Jonas Gudmunds, Mats Tornstam (teknikchef) samt Susanne Petersson (administration & ekonomi). Ledningsgruppen ansvarar för framtagande och genomförande av Bolagets strategier för att nå beslutade mål. Ledningsgruppen träffas en gång i månaden för genomgång av verksamheten. Bolaget arbetar med årlig planering och uppföljning genom rapportering kvartalsvis.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

Styrelse



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.

Aktieinnehav: 30 940 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Prevas AB, Nocom AB, Entraction AB, SYSTeam AB, Orre & Nyberg AB, Karolinska Universitetssjukhuset, Handelns Utredningsinstitut (HUI), Kitron AS. Styrelseordförande i Aspecto AB.

Avslutade uppdrag: WMDData AB, Svenskt Näringsliv, CSN (Centrala Studiestödsnämnden), ISA (Invest in Sweden Agency), Svensk Handel, Axel Johnson International AB.



Jonas Gudmunds, f 1970,
Grundare och ledamot i styrelsen sedan 2000

Marknads- och försäljningschef på Trygga Hem. Jonas har tidigare arbetat som VD för Action-Base 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.

Aktieinnehav: 3 404 426 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Stratex Consulting AB, Trygga Hem Management AB. Suppleant i Säker Grossist Sverige AB. Bolagsman i JOBI One Handelsbolag.

Avslutade uppdrag: Svenska Direktlarm Skandinavien AB.



Jonas Hallberg, VD, 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 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 är även aktiv inom branschföreningen SWELARM.

Aktieinnehav: 3 402 426 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Jonas Hallberg Invest AB, Projektcompagniet i Stockholm AB, Hallberg Två AB, Säker Grossist Sverige AB. Ordförande i Trygga Hem Management AB.

Avslutade uppdrag: Alarm Control LC AB, Svenska Direktlarm Skandinavien AB.



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 mobila- och fastnätverksamheter i Sverige.

Aktieinnehav: 24 126 st

Avslutade uppdrag: Adaptwire AB, dKraft Aktiebolag, dKraft Aktiebolag Holding Aktiebolag, Integrate One AB, Trio Enterprise AB, Teligent Mobile Office AB, Teligent Fastighetsaktiebolag, Teligent Russia AB, Teligent Solutions AB, Styrelseledamot i Telenor Stores AB, Telenor S.M.E. AB, Telenordia Mobil AB, CampuzMobile AB, CampuzMobile Holding AB, MStores AB, Volume AB.



Peter Majanen, f 1965

Ledamot i styrelsen sedan 2004

Peter är seniorkonsult och VD på Quattroporte, ett företag inom strategisk marknadsföring. Tidigare har Peter erfarenhet från Kreab, han har även varit utvecklingschef på Demoskop och konsult på Rikta Kommunikation. Han har mer än tio års

erfarenhet av varumärkesbyggande och analys. Peter är doktorand i medie- och kommunikationsvetenskap.

Aktieinnehav: 18 600 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Quattroporte AB.



Anders Forssblad, f 1951

Ledamot i styrelsen sedan 2004

Anders är ekonom med långvarig bakgrund inom den svenska och internationella säkerhetsbranschen. Anders är verksam som nordisk affärsutvecklingschef på ADI-Alarmsystem. Tidigare var Anders verksam i 18 år som VD för larmgrossisten Alarmcom.

Han har även erfarenhet från eget larminstallationsbolag. Anders har sedan flera år varit aktiv inom branschföreningen SWELARM.

Aktieinnehav: 18 600 st

Avslutade uppdrag: Alarmcom Telcefo AB.



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 Kentor, ett konsultföretag inom IT- och telekombranschen. Andreas har över tio års erfarenhet från stora IT projekt och har bland annat

drivit övergripande billingprojekt på Telia. Vidare har Andreas stor internationell erfarenhet både från USA och Europa.

Aktieinnehav: 104 711 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Select Ventures AB. Supplement i Stratex Consulting AB, Trygga Hem Management AB. Bolagsman i Vyper Stockholm HB.

Revisor

Nils Linderfalk, f 1956

Auktoriserad revisor, FAR SRS

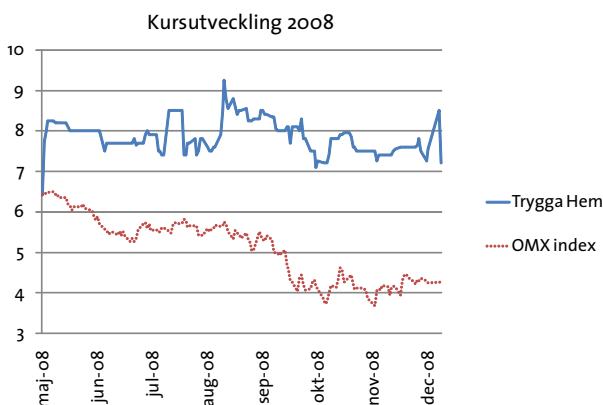
Ranby Björklund Linköping AB, Klostergatan 29, 582 23 Linköping.

Trygga Hem aktien

Trygga Hems aktien noterades på Nasdaq OMX First North den 27 maj 2008 till emissionskursen 6,43 kr/aktie. Emissionen blev fulltecknad. Bolagets aktie steg under året med 11 procent till slutkurs för 2008 som blev 7,15 kr/aktie.

Aktiens utveckling

Trygga Hem-aktien är noterad på Nasdaq OMX First North. Aktiens första handelsdag var den 27 maj och under året handlades totalt 330 000 aktier till ett värde av 2,6 MSEK. Aktiens kurs vid emissionen var 6,43 kr och vid utgången av 2008 noterades aktien till 7,15 kr, vilket motsvarar ett börsvärde om 65 MSEK. Det motsvarar en ökning av kursen med 11 procent. OMX index minskade under samma period med 33 procent.



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.

FAKTA OM AKTIEN

Handelsplats	First North
Kortnamn	THEM
ISIN-kod	SE0002306084
GICS-kod	45203010
Högsta notering 2008	9,25
Lägsta notering 2008	6,8
Sista betalkurs 30 december 2008	7,15
Börsvärde 30 december 2008 (MSEK)	65
Likviditetsgarant	Ja
Antal aktier	9 150 078

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Namn	Antal, %
Jonas Gudmunds	37,2%
Jonas Hallberg	37,2%
Lannebo Fonder	13,4%
Andreas Hagegård	1,1%
Övriga aktieägare	11,1%

Aktiekapital

Årsstämman bemyndigade styrelsen att genomföra nyemission utan företräde för befintliga aktieägare. Under våren genomfördes en spridningsemission inför noteringen av Bolagets aktie på marknadsplatsen First North. I emissionen tillfördes Bolaget 13,8 MSEK före emissionskostnader. Bolaget aktiekapital uppgår till 2,3 MSEK vid periodens utgång.

Information om aktien

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



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 helt 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 mindre pockande kanaler, såsom annonsering, butiker, 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. Larmcentralstjänsten 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 försäljningsvolymerna komma att påverkas.

Personal

Trygga Hem är beroende av att kunna rekrytera och behålla nyckelpersoner och Bolaget har historiskt haft en låg personalomsättning och har heller inte drabbats av några arbetskonflikter. En ökad personalomsättning skulle innebära resurskrävande åtgärder för att finna lämpliga ersättare. 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 föranleds av tekniskifte, 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 larmläggningar. 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 art inte uteslutas som skulle kunna ligga utanför befintligt försäkringskydd.

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. 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 företags tillgångar och åtaganden, bristande ledningsresurser, språkliga och kulturella kommunikationsproblem eller missbedömning av det förvärvade företags ställning på marknaden, något som kan medföra negativa effekter på Trygga Hem.

Ränterisk och lånefinansiering

Trygga Hems verksamhet kräver kapital för att upprätthålla tillväxttaket. Bolaget planerar att delvis finansiera sin verksamhet genom upplåning. Om Bolagets utveckling avviker från den planerade utvecklingen föreligger risk att ytterligare kapital inte kan lånas upp till gynnsamma villkor. Bolaget kan då genomföra nyemissioner med risk för utspädning av befintliga aktieägares innehav som följd. Om Bolaget misslyckas 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 aktier i Trygga Hem förenat med risk. Det finns inte några garantier för att Trygga Hems börskurs kommer att utvecklas positivt. Bolagets aktiekurs kan i framtiden komma att fluktueras 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.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Trygga Hem Skandinavien AB (publ), org nr 556602-1423, får härmed avge sin årsredovisning för verksamhetsåret 2008.

Verksamhet

Trygga Hem säljer säkerhetsprodukter och tillhandahåller larmtjänster i form av abonnemang. Den övervägande målgruppen är privatpersoner. Sedan 2007 är intäkterna som genereras från abonnemangsportföljen större än intäkterna från produktförsäljningen. Ett larmabonnemang löper tills vidare, och genererar en fast månatlig intäkt. Trogenheten bland Bolagets kunder är god, och ledningen för Trygga Hem bedömer den genomsnittliga abonnemangstiden till 15 år.

Ett larmabonnemang innebär att Bolaget under abonnemangets löptid äger den utrustning som installeras hos abonnenten. En särskild anslutningsavgift debiteras vid abonnemangets start, men den täcker inte helt kostnaderna för utrustningen, installationsarbetet och marknadsföringen. Återbetalningstiden för ett abonnemang uppgår för närvarande till fyra 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. I mars fattade styrelsen beslut om att genomföra en nyemission och notering av aktien på Nasdaq OMX First North. Kapitaliseringen av Bolaget skapar förbättrade förutsättningar för en fortsatt expansion.

Väsentliga händelser

Försäljningen av abonnemang ökar med 121% jämfört med året innan. Nettoomsättningen ökar med 34% till 31 MSEK. Tillväxten i abonnemangsportföljen ökar till 66 procent och ca 8000 kunder.

Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal om hemsäkerhetsprodukter och etablerar en ny e-butik.

Bolaget avtalar med SEB om finansiering av nya investeringar avseende 2009. Kreditramen för första halvåret utökas till 9 MSEK.

Trygga Hem genomför nyemission och noterar aktien på handelsplatsen Nasdaq OMX First North.

Nya produkter inom kameraövervakning för privatmarknaden introduceras.

Bolaget ökar närvaron genom etablering med egen personal utanför huvudregionerna. Antalet anställda ökar till 25 personer.

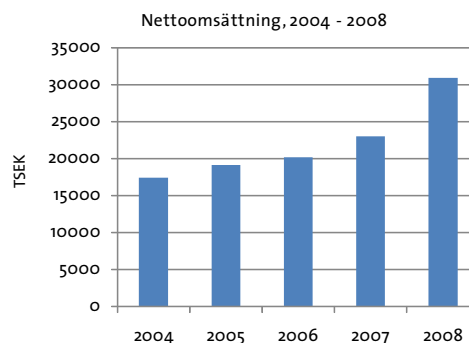
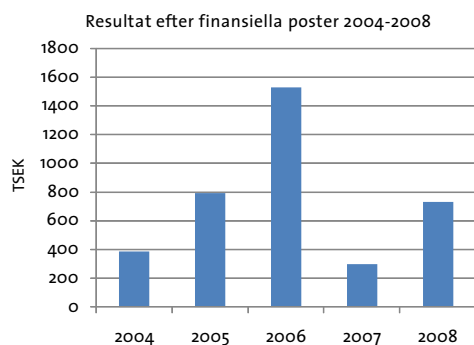
Trygga Hem utsåg Erik Penser Bankaktiebolag till ny certified adviser.

Försäljning

Försäljningen ökade till 31 MSEK (23) vilket motsvarar en ökning med 34 procent (14). Tillväxten i abonnemangsportföljen fortsatte att öka till 66 procent och ca 8000 kunder. Den abonnemangsrelaterade försäljningen stiger till 21 MSEK och jämfört med tidigare år säljs det fler larmabonnemang. Produktförsäljningen, där bl a larm utan abonnemang ingår, ligger kvar på samma nivå ca 10 MSEK.

Resultat

Bolaget har alltid varit lönsamt. Nytecknade abonnemang medför negativ resultatpåverkan till dess kostnaderna för larmutrustningen, installationen och marknadsföringen återbetalts i form av startavgift och ett antal månadsavgifter. Under 2008 var återbetalningstiden 4,1 år. Denna verksamhetsdel påverkar således resultatet negativt



under perioder av stark expansion. Omvänt gäller att abonnemangen genererar ett starkt kassaflöde och positiv resultatpåverkan under perioder med lägre tillskott av nya abonnenter.

Resultatet efter finansiella poster blev 0,7 MSEK (0,3) motsvarande en nettomarginal om 2,4 procent (1). Rörelsens bruttoresultat uppgick till 15,1 MSEK (11,6) motsvarande 49 procent (51) av nettoomsättningen. Efter avdrag för försäljnings- och administrationskostnader blev rörelseresultatet 1,2 MSEK (0,8), motsvarande en rörelsemarginal om 4 procent (4) av omsättningen.

Kostnader och investeringar

Bolagets investeringar i anläggningstillgångar avser huvudsakligen larmanläggningar som installerats i privatbostäder. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation. Investeringen har aktiverats i enlighet med god redovisningssed och skrivs av enligt plan. Kostnader som inte har aktiverats är kostnader för marknadsföring i syfte att öka kundstocken samt kostnader för varumärkesannonsering.

Finansiell utveckling

Balansomslutningen var 29 MSEK (16). Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar ökade med 11 MSEK under året. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 6,8 MSEK jämfört med 4,1 MSEK året innan. Kassaflödet exklusive förändring av rörelsekapital var 4,8 MSEK (4,6). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -15 MSEK jämfört med -6,4 MSEK året innan. Under året genomfördes en nyemission som stärkte det egna kapitalet till 15,2 MSEK

(2,9) motsvarande en soliditet om 57,1 procent (25,9). Årets kassaflöde summeras till 0,8 MSEK (-0,2).

Framtida utveckling

Styrelsens bedömning är den goda tillväxten i marknaden består och att Trygga Hem kommer att fortsätta expandera och det bör ske utan prioritering av kortsiktig vinstoptimering.

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.

Bolagets resultat och ställning

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

Resultaträkning

	Not	2008	2007
Nettoomsättning		30 905 736	23 000 393
Förändring av lager av färdiga varor		544 729	1 870 169
Aktiverade installerade anläggningar		14 761 642	6 235 479
		46 212 107	31 106 041
Handelsvaror		-15 784 290	-11 385 111
Övriga externa kostnader	1,2	-16 833 054	-9 726 131
Personalkostnader	3	-8 507 854	-4 935 943
		-41 125 198	-26 047 185
RÖRELSERESULTAT FÖRE AVSKRIVNINGAR (EBITDA)		5 086 909	5 058 856
Avskrivningar av anläggningstillgångar	4	-3 906 520	-4 219 781
RÖRELSERESULTAT (EBIT)		1 180 389	839 075
Ränteintäkter och liknande resultatposter		45 487	5 810
Räntekostnader och liknande resultatposter		-493 433	-545 221
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		732 433	299 664
Bokslutsdispositioner	5	-290 695	-
Skatt på årets resultat		-136 129	-98 697
ÅRETS RESULTAT		305 619	200 967
RESULTAT PER AKTIE		0,03	0,03
ANTAL AKTIER VID PERIODENS SLUT		9 150 078	7 000 000
ANTAL AKTIER VÄGT GENOMSNIITT		8 075 039	2 750 000

Balansräkning

	Not	2008-12-31	2007-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	6	-	13 748
Goodwill	7	-	109 131
		-	122 879
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installerade larmanläggningar	8	22 500 495	11 254 971
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga värdepappersinnehav	9,10	10 000	10 000
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		22 510 495	11 387 850
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager m m			
Färdiga varor och handelsvaror		2 554 414	2 009 685
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		2 841 748	2 476 475
Skattefordringar		174 888	-
Övriga fordringar			43 757
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		949 334	9 323
		3 965 970	2 529 555
Kassa och bank		95 474	61 425
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		6 615 858	4 600 665
SUMMA TILLGÅNGAR		29 126 353	15 988 515

	Not	2008-12-31	2007-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL	11		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		2 287 519	1 750 000
Reservfond		75 700	75 700
		2 363 219	1 825 700
Fritt eget kapital			
Överkursfond		11 437 373	-
Balanserat resultat		1 067 884	866 917
Årets resultat		305 619	200 967
		12 810 876	1 067 884
SUMMA EGET KAPITAL		15 174 095	2 893 584
Obeskattade reserver	12		
Obeskattade reserver		2 025 000	1 734 305
Långfristiga skulder	13		
Checkräkningskredit	14	2 448 610	2 421 587
Övriga skulder		631 410	3 598 527
		3 080 020	6 020 114
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder		20 839	34 881
Leverantörsskulder		6 421 151	4 054 272
Skatteskulder		-	338 762
Övriga skulder		1 240 382	537 690
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1 164 866	374 907
		8 847 238	5 340 512
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		29 126 353	15 988 515
Ställda säkerheter	15		
För egna skulder och avsättningar		-	-
Företagsinteckningar		7 170 000	7 170 000
Ansvarsförbindelser		inga	inga

Förändring av eget kapital

Eget kapital vid periodens ingång	2 893 584	1 942 617
Nyemission	13 867 866	750 000
Emissionskostnader	-1 892 974	-
Årets / periodens resultat	305 619	200 967
EGET KAPITAL VID PERIODENS UTGÅNG	15 174 095	2 893 584

Kassaflödesanalys

(SEK)	2008	2007
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	1 180 389	839 075
Ej likviditetspåverkande poster	780 240	-
Återföring avskrivningar	3 906 520	4 219 781
Erhållna ränteintäkter	45 487	5 810
Betalda räntekostnader	-493 433	-545 221
Betald skatt	-649 779	119 659
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	4 769 423	4 639 104
Förändring av rörelsekapital		
Förändring av varulager	-544 729	-1 870 169
Förändring av kundfordringar	-365 273	-279 083
Förändring av övriga rörelsefordringar	-896 254	69 239
Förändring av leverantörsskulder	2 366 880	1 882 587
Förändring av övriga rörelseskulder	851 492	-370 699
KASSAFLÖDE EFTER FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITAL	6 181 539	4 070 979
Investeringsverksamheten		
Investering i materiella anläggningstillgångar	-15 029 165	-6 372 131
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-15 029 165	-6 372 131
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	11 974 892	750 000
Förändring räntebärande lån	-2 340 000	1 353 527
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	9 634 892	2 103 527
SUMMA	787 266	-197 625
Årets kassaflöde	787 264	-197 625
Likvida medel vid årets början	-2 360 162	-2 162 537
Kursdifferens i likvida medel	-780 240	-
LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT	-2 353 136	-2 360 162
Likvida medel, specifikation		
- Kassa och bank	95 474	61 425
- Checkräkningskredit	-2 448 610	-2 421 587
SUMMA LIKVIDA MEDEL	-2 353 136	-2 360 162

Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Principerna är oförändrade jämfört med föregående år. Periodisering av inkomster och utgifter samt aktivering av installerade larmanläggningar har skett enligt god redovisningssed. Övriga tillgångar och skulder har upptagits till anskaffningsvärden där inget annat anges.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalys upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar.

Likvida medel

Kassa och bank utgörs av kontanta medel och tillgodohavanden. I balansräkningen redovisas checkräkningskrediten som upplåning bland kortfristiga skulder.

Redovisning av intäkter

Intäkter bokförs löpande. Det gäller såväl tjänster som produkter. Tjänsten, som i allt väsentligt avser fakturering av abonnemang intäktsförs den period då kunden faktureras. Intäkter från försäljning av produkter faktureras vid leverans.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar som huvudsakligen består av larmanläggningar installerade hos kund värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar.

Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar utgörs av goodwill. Goodwill testas årligen för nedskrivningsbehov och är upptagna till anskaffningsvärdet minskat med ackumulerade avskrivningar.

Omsättningstillgångar

Varulager

Varulager har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

Kundfordringar och övriga fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningarna baseras på anskaffningsvärde och avskrivning sker linjärt över tillgångarnas beräknade nyttjandeperiod. Avskrivningar enligt plan beräknas på bedömd nyttjandeperiod enligt följande:

Immateriella anläggningstillgångar

- Dataprogram, 5 år
- Goodwill, 5 år

Materiella anläggningstillgångar

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

Avskrivningstiden för larmanläggningar har justerats under året från 5 till 10 år för att bättre överensstämja med anläggningarnas beräknade livslängd. Förändringen motsvarar en lägre avskrivning under 2008 med 1,3 MSEK jämfört med tidigare avskrivningstid.

Nedskrivningar

Ledningen prövar årligen aktiverade tillgångars värde för att fastställa eventuella nedskrivningsbehov. Nedskrivningar görs i de fall en tillgångs redovisade värde överstiger beräknat återvinningsvärde. Återvinningsvärdet utgörs av det högsta av nyttjandevärdet av tillgången i verksamheten och nettoförsäljningsvärdet. Nyttjandevärdet utgörs av nuvärdet av samtliga in- och utbetalningar som är hänförliga till tillgången under den period den förväntas nyttjas.

Inkomstskatt

Bolagets skattekostnad redovisas som skatt på årets resultat. Skatt på årets resultat är den skatt som beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden enligt gällande skatteregler.

Leasing

Bolaget hyr kontorslokaler och en del kontorsutrustning. Samtliga hyresavtal har tecknats på marknadsmässiga villkor och med normala löptider. Bolaget leasar bilar med löptid om 36 månader. Kostnaden periodiseras och redovisas i resultaträkningen under hyresperioden.

Noter

1 Leasingavtal

Årets betalda leasingavgifter uppgår till 444 888 kronor (277 546).

2 Arvode och kostnadsersättning

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på Bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

	2008	2007
Revisionsuppdrag	45 000	19 000
Andra uppdrag	4 000	12 000
	49 000	31 000

3 Anställda och personalkostnader

	2008	2007
Medelantalet anställda		
Kvinnor	4	2
Män	17	12
	21	14

Antal styrelseledamöter och verkställande direktör uppgick till 6 män (6) och 1 kvinna (1).

Löner, ersättningar och sociala kostnader

	2008	2007
Löner och andra ersättningar till styrelse och VD	1 368 000	900 000
Löner och andra ersättningar till övriga anställda	4 694 621	2 286 690
Pensionskostnader till styrelse och VD	209 673	104 106
Pensionskostnader personal	88 352	52 044
Övriga sociala kostnader	1 852 988	1 152 164
	8 213 634	4 495 004

Ledande befattningshavare

VD och marknadschef har en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader.

Sjukfrånvaro

	2008	2007
Sjukfrånvaro i % av antal arbetstimmar	3,7	2,7
Varav långtidssjukfrånvaro %	30,4	61,4
Män	3,7	2,8
Kvinnor	3,3	2,0
Efter ålder		
– 29	4,3	1,5
30 – 49	0,9	0,9
50 –	10,8	12,3

4 Avskrivningar och nedskrivningar

Anläggningstillgångar skrivs av enligt plan över den förväntade nyttjandeperioden med hänsyn till väsentligt restvärde. Följande avskrivningsprocent tillämpas:

Immateriella anläggningstillgångar

Dataprogram	20 %
Goodwill	20 %

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier och verktyg	20 %
Installerade larmanläggningar	10 %

5 Bokslutsdispositioner

	2008	2007
Återföring periodiseringsfond	352 864	-
Avskrivningar över plan	-643 990	-
	-290 695	-

6 Dataprogram

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	68 740	68 740
Utgående ack anskaffningsvärden	68 740	68 740
Akkumulerade avskrivningar		
Ingående avskrivningar	-54 992	-41 244
Årets avskrivningar	-13 748	-13 748
Utgående ackumulerade avskrivningar	68 740	-54 992
Utgående redovisat värde	-	13 748

Not 7 Goodwill

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	545 465	545 465
Utgående ack anskaffningsvärden	545 465	545 465
Akkumulerade avskrivningar		
Ingående avskrivningar	-436 372	-327 279
Årets avskrivningar	-109 093	-109 093
Utgående ack avskrivningar	-545 465	-436 372
Utgående redovisat värde	-	109 093

Not 8 Inventarier, verktyg och installationer

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	20 484 518	14 112 387
Inköp	15 029 165	6 372 131
Utgående ack anskaffningsvärden	35 513 683	20 484 518
Akkumulerade avskrivningar		
Ingående avskrivningar	-9 229 547	-5 132 606
Årets avskrivningar	-3 783 641	-4 096 941
Utgående ack avskrivningar	-13 013 188	-9 229 547
Utgående redovisat värde	22 500 495	11 254 971

Not 9 Andelar i intresseföretag

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	10 000	10 000
Utgående ack anskaffningsvärden	10 000	10 000
Utgående redovisat värde	10 000	10 000

Not 10 Specifikation andelar i intresseföretag

	Kapital- andel	Rösträtts- andel	Antal andelar	Bokfört värde
Alarm Control LC AB	10%	10	10 000	10 000

Uppgifter om organisationsnummer och säte:
Org.nr: 556690-6920 Säte: Karlskrona

Not 11 Förändring av eget kapital

	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Eget kapital 2008-01-01	1 750 000	75 700	1 067 884
Nyemission	537 519		13 330 337
Emissionskostnader			- 1 892 974
Årets resultat			305 619
Eget kapital 2008-12-31	2 287 519	75 700	12 810 876

Not 12 Obeskattade reserver

	2008-12-31	2007-12-31
Akkumulerade överavskrivningar	2 025 000	1 381 441
Periodiseringsfond vid 2006 års taxering	-	62 864
Periodiseringsfond vid 2007 års taxering	-	290 000
	2 025 000	1 734 305

Not 13 Långfristiga skulder

Inga lån förfaller senare än 5 år efter balansdagen.

Not 14 Checkräkningskredit

	2008-12-31	2007-12-31
Beviljad kredit	3 000 000	4 000 000
Utnyttjad kredit	2 448 610	2 421 586
Ställda säkerheter		
Företagsinteckningar	3 000 000	3 000 000

Not 15 Ställda säkerheter

	2008-12-31	2007-12-31
Checkräkningskredit:		
Företagsinteckningar	3 000 000	3 000 000
För skulder till kreditinstitut:		
Företagsinteckningar	4 170 000	4 170 000
	7 170 000	7 170 000

Förslag till vinstdisposition

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

balanserad vinst	1 067 884
årets vinst	305 619
	1 373 503

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

i ny räkning överföres	1 373 503
------------------------	------------------

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 överensstämmande 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 mars 2009.

Sollentuna den 2 mars 2009

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård Paul Hastings
Ordförande

Anders Forssblad Peter Majanen

Jonas Hallberg
Verkställande direktör

Min revisionsberättelse har avgivits den 3 mars 2009

Nils Linderfalk
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Trygga Hem Skandinavien AB (publ)

Org 556602-1423

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Trygga Hem Skandinavien AB (publ) för räkenskapsåret 2008. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Linköping den 3 mars 2009

Nils Linderfalk
Auktoriserad revisor

5 år i sammandrag

(SEK)	2008	2007	2006	2005	2004
RESULTATRÄKNING					
Omsättning inkl aktivering	46 212 107	31 106 041	24 285 200	22 893 921	20 496 083
Rörelsens kostnader	-45 031 718	-30 266 966	-22 347 383	-21 658 957	-19 821 001
Rörelseresultat efter avskrivningar	1 180 389	839 075	1 937 817	1 234 964	675 082
Finansiella intäkter och kostnader	-447 946	-539 411	-408 236	-440 637	-288 230
Resultat efter finansiella poster	732 443	299 664	1 529 581	794 327	386 852
Skatt	-136 129	-98 697	-243 622	-52 805	-87 460
Årets resultat	305 619	200 967	563 969	91 465	56 834
BALANSRÄKNING					
Goodwill		109 131	218 223	327 279	436 372
Dataprogram		13 748	27 496	41 244	54 992
Inventarier/verktyg/larmanläggningar	22 500 495	11 254 971	8 979 781	6 226 107	2 411 584
Finansiella anläggningstillgångar	10 000	10 000	10 000	10 000	
Varulager	2 554 414	2 009 685	139 516	1 635 082	1 397 631
Kundfordringar	2 841 748	2 476 475	2 197 392	1 482 038	1 461 464
Övriga kortfristiga fordringar	1 124 222	53 080	122 319	605 79	339 801
Kassa / Bank	95 474	61 425	40 183	477	216
Summa tillgångar	29 126 353	15 988 515	11 734 910	9 782 806	6 102 060
Eget kapital	15 174 095	2 893 584	1 942 617	1 378 648	1 287 183
Obeskattade reserver	2 025 000	1 734 305	1 734 305	1 012 315	362 258
Långfristiga skulder	3 707 137	6 020 114	4 447 720	4 048 332	2 441 278
Kortfristiga skulder	8 220 121	5 340 512	3 610 268	3 343 511	2 011 341
Summa eget kapital och skulder	29 126 353	15 988 515	11 734 910	9 782 806	6 102 060
KASSAFLÖDESANALYS					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 621 059	4 070 979	5 169 472	4 059 456	401 022
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-15 029 165	-6 372 131	-5 576 151	-5 531 770	-3 486 521
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 634 892	2 103 527	193 000	984 000	1 568 000
Förändring av likvida medel	-773 214	-197 625	-213 679	-488 314	-1 517 499
NYCKELTAL					
Bruttomarginal, %	48,9	50,5	59,5	54,7	40,3
Nettomarginal, %	2,4	1,3	7,6	4,2	2,2
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6,0	9,4	25,5	20,2	12,2
Skuldsättningsgrad, ggr	0,75	1,7	1,3	1,7	1,2
Ränteteckningsgrad, ggr	2,5	1,5	4,7	2,8	3,8
Soliditet, %	57,1	25,9	27,2	21,5	25,3
Medelantal anställda	21	14	12	12	11

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.

Abonnentportfölj

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

Kassaflöde från abonnentportföljen

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

Återbetalningstid för investeringar i nya kunder (år)

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



Hemlarm anslutet till SOS Alarm

I vårt Trygghetsabonnemang ingår alltid: fri installation, livstids materialgaranti, fria uttryckningar och fri service – utan bindningstid eller årsavgift. Våra larm kan inte köpas av dörrknackare och rekommenderas för sjunde året i rad av Villaägarnas Riksförbund. Utnyttja medlemschecken och få 2 650 kr i rabatt

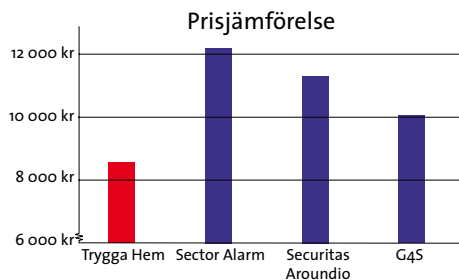
Välkommen att larma klokt med Trygga Hem!



ERBJUDANDE till dig som är medlem i Villaägarnas Riksförbund

Hemlarm, grundpaket	1 975 kr	235 kr/mån
Extra tillbehör	1 650 kr	15 kr/mån
Medlemsrabatt	2 650 kr	40 kr/mån
Du betalar endast	975 kr	210 kr/mån

Erbjudandet gäller t o m 15 december.



Prisinformationen är inhämtad till 2008-10-01 från respektive bolags hemsida. Jämförelsen avser ett väktaranslutet grundpaket under 3 år.

Medlem i branschorganisationen
SWELARM



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

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

Trygga Hem annonserar i Villaägarnas tidning
VILLAÄGAREN, hösten 2008

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

