

Bokslutskommuniké 2008



Trygga Hem bokslutskommuniké 2008

Halvår, juli - december 2008

- Nettoomsättningen ökar med 27% till 17,5 MSEK (13,8)
- Antal nya abonnenter ökar med 114% jämfört med samma period förra året
- Rörelseresultatet uppgick till 3,8 MSEK (3,8)
- Resultat före skatt uppgick till 2,3 MSEK (1,4) motsvarande 0,21 SEK per aktie

Helår 2008

- Nettoomsättningen ökar med 34% till 30,9 MSEK (23,0)
- Antalet nya abonnenter ökar med 121% och uppgår till 7 781 st vid periodens utgång
- Rörelseresultatet uppgick till 5,1 MSEK (5,1)
- Resultat före skatt uppgick till 0,7 MSEK (0,3) motsvarande 0,03 SEK per aktie
- Eget kapital uppgick till 15,2 MSEK (2,9) vid periodens slut

Väsentliga händelser

- Trygga Hem genomför en fulltecknad nyemission om 13,8 MSEK
- Aktien noteras på handelsplatsen Nasdaq OMX First North
- Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal
- Bolaget avtalar med SEB om finansiering avseende 2009



VD kommentar

VD kommentarer

Det är glädjande att kunna rapportera ytterligare ett år med ökad tillväxt. 2008 anslöts lika många abonnenter som under de första 5 åren - sammanlagt! Omsättning och nettotillväxten av nya kunder ökar 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. Den abonnemangsrelaterade försäljningen ökar med 59 procent jämfört med året innan och det är inom detta segment som vi gör våra investeringar.

Under året har Trygga Hem stärkt varumärket genom ökad exponering och samordning av våra marknadsaktiviteter. Nu gäller det att hålla ihop vår kommunikation och inrikta oss på att stärka varumärket ytterligare. Vi kommer genom olika aktiviteter att jobba vidare med att ladda varumärket och se till att vi når ut med Trygga Hem® till målgruppen.

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 bolaget såväl finansiellt som kommersiellt. Vi är glada för alla de 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.

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.

Framtiden

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



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 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 år 2002.

Marknad med goda tillväxtpotentialer

Marknaden för hemlarm är relativt obearbetad och starkt växande. Den skandinaviska marknaden ökar kraftigt och kombinationen av en låg andel larm där 9 av 10 hushåll saknar ett anslutet larm och en stor målgrupp - 10,5 miljoner hushåll - ger utrymme för en god tillväxt.

Larmcentraltjänsten Trygghetsabonnemang™

Varje ny kund betalar en startavgift och därefter ett månadsabonnemang. Investeringen i nya kunder motsvarar kostnaden för marknadsföring, försäljning, material, installation & support och återbetalas genom intäkter från abonnemangen. Investeringens återbetalningstid är direkt relaterad till månadskostnaden som är bolagets viktigaste intäktström. Hårdvaran ägs alltid av Trygga Hem.

Produktförsäljning

Produkterna säljs genom 8 st olika e-butiker i samarbetet med våra försäljningspartners. Larmprodukterna levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation. Som komplement till larmprodukterna erbjuds produkter 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 försäljningspartners, genom annonsering, direktutskick, och på Internet. Trygga Hem är ett av få företag som följer Svenska Stöldskyddsföreningens rekommendationer att säkerhetsprodukter inte bör säljas med dörrknackning.

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

Valet av marknadskanal har resulterat i en gedigen kundstock med lojala kunder och låga kundavgångar.

Operativa nyckeltal


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

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.

A woman with blonde hair, wearing a blue short-sleeved uniform shirt and a headset, is seated at a workstation in a control room. She is looking at a large computer monitor and has her hands on a keyboard. The workstation is equipped with multiple monitors on adjustable arms. The room is brightly lit with overhead lights and has a clean, professional appearance. In the background, there are other workstations and a window with a view of the outdoors.

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

Marknad och försäljning

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.

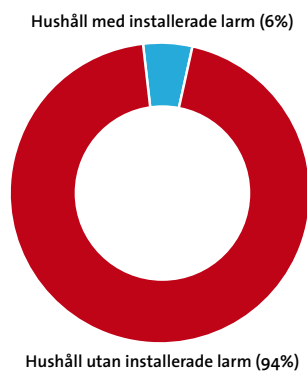
Trygga Hem gör bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är 6% (ca 270 000 hem) anslutna till någon larmcentral.

Marknaden har de senaste åren växt med ca 30 procent per år.

Marknadsföring ger ökad omsättning

Trygga Hem har det mest attraktiva larmerbudandet i marknaden. Tidigare år har vi inte haft tillräckliga resurser att fullt ut nå målgruppen med vårt erbjudande, men under 2008 hade Bolaget möjlighet att satsa mer på att exponera erbjudandet. Trygga Hem har fått ett mycket gott genomslag av kombinationen radio- och TV reklam, annonsering i tidningar & Internet samt direktutskick. Vår marknadsföring börjar nå en kritisk massa vilket innebär att Trygga Hem jämförs på lika villkor med större aktörer på marknaden. Ledningen 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, vilket resulterat i en ökad inströmning av kunder som blivit rekommenderade Trygga Hem av grannar och vänner.



“Omsättning och nettotillväxt av nya kunder ökar samtidigt som vi har god kontroll över de operativa nyckeltalen”



Bolagets utveckling

Abonnemangsportfölj

Kundportföljen med abonnemang har en god utveckling. Omsättning och nettotillväxt av nya kunder ökar samtidigt som Bolaget har god kontroll över de operativa nyckeltalen. Intresset att skaffa larm bland villaägare är fortsatt stort och antalet kunder ökar kontinuerligt.

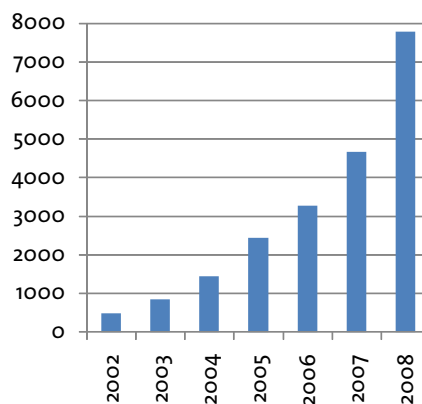
Tillströmningen av nya Trygghetsabonnemang har varje år överträffat marknadens tillväxt. Under 2008 ökade antalet abonnemang med 121 procent jämfört med samma period året tidigare, det motsvarar 3100 nya kunder jämfört med 1400 kunder året innan.

Tillväxten i abonnemangsportföljen följs kontinuerligt genom nyckeltalet *nettotillväxt*. Nettotillväxten beräknas som antalet kunder i abonnentportföljen i slutet av perioden jämfört med antalet abonnerande kunder för 12 månader sedan (se sid 10).

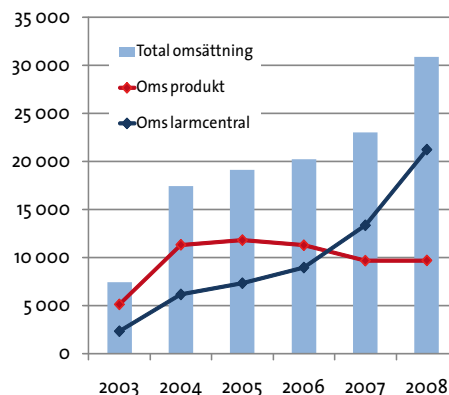
Produkter

Den lönsamma produktförsäljningen ligger stabilt kvar på samma nivå som året innan, 10 MSEK, medan försäljningen relaterat till abonnemang ökar kraftigt till 21 MSEK (13). Omsättningen relaterat till abonnemang ökade med 59 procent jämfört med året innan och det är inom detta segment som Bolaget gör sina investeringar.

Abonnemangsportfölj 2002-2008



Försäljning, fördelning på produkt/tjänst



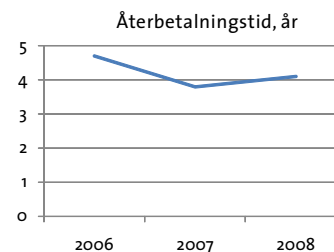
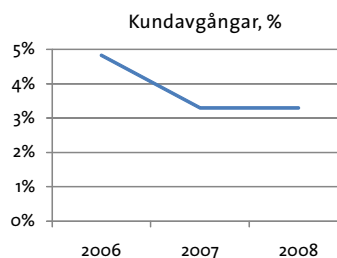
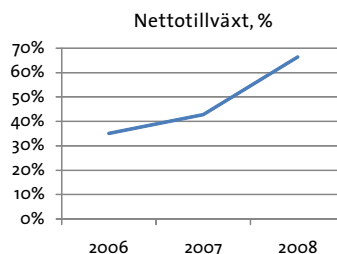
Bolagets utveckling (forts)

Operativa nyckeltal

Nettotillväxten i kundportföljen beräknas på rullande 12 månader. 2008 ökade nettotillväxten i abonnemangsportföljen till 66 procent (43).

Kundavgångarna har de senaste åren varierat mellan 3,5 och 4,5 procent, vilket är lägre än vad den störste konkurrenten rapporterar. 2008 var kundavgångarna oförändrade 3,3 procent. Detta indikerar stabiliteten i kundportföljen och ger god marginal till våra beräkningar om en genomsnittlig livslängd om 15 år. En låg andel kundavgångar är en viktig faktor. Ledningen erfar att Trygga Hems kundavgångar är de lägsta i branschen. Det indikerar att våra kunder är väldigt nöjda. Det låga kundtappet är också en följd av att kunderna själva har gjort ett aktivt val att använda oss som leverantör till skillnad från övriga aktörer i branschen som i allt väsentligt jobbar med uppsökande försäljning.

Bolaget mäter kontinuerligt återbetalningstiden för nya abonnenter. Återbetalningstiden beräknas som den tid som förflyter från installation till dess intäkterna från larmabonnemang uppgår till Bolagets investering i hårdvara, installation, marknadsföringskostnader och fördelning av fasta kostnader. Under 2008 ökar återbetalningstiden från 3,8 år till 4,1 år till följd av en ökad satsning på abonnemangsportföljen genom ökade marknadsföringsinsatser. En starkare dollar mot den svenska kronan ökar återbetalningstiden då Bolaget köper material i dollar och säljer i svenska kronor. En förstärkning av dollarn med 20 % innebär att återbetalningstiden ökar med 0,6 år. Flera bedömare prognostiserar en svagare dollar men en ytterligare förstärkning av dollarn kan inte uteslutas. Ökade kostnader motverkas av en höjning av abonnemangintäkten som genomförts den 1 januari 2009.



Bolagets utveckling (forts)

Väsentliga händelser

Abonnemangsportföljen växer med 66 procent till 7 781 kunder. Nettoomsättningen ökar med 34 procent till 31 MSEK.

Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal om hem-säkerhetsprodukter och etablerar en ny e-butik. Nya produkter inom kameraövervakning för privatmarknaden introduceras.

Trygga Hem genomför nyemission och noterar aktien på handelsplatsen Nasdaq OMX First North. Emissionen om 13,9 MSEK fulltecknades och stärkte det egna kapitalet med 12 MSEK.

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

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

Bolaget utsåg Erik Penser Bankaktiebolag till ny certified adviser.

Försäljning

Försäljningen ökade från 23 till 31 MSEK vilket motsvarar 34 procent (14). Tillväxten i abonnemangsportföljen fortsatte att öka till 66 procent och 7 781 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. Bolagets målsättning är att prioritera tillväxt av abonnemangsportföljen vilket kortsiktigt påverkar resultatet

negativt. 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

De investeringar som gjorts har främst bestått i larmanläggningar som installerats hos privatkunder. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation. Under året har avskrivningstiden för larmanläggningar förändrats till 10 år för att bättre överensstämja med den beräknade livslängden. Förändringen motsvarar en lägre avskrivning under 2008 med 1,3 MSEK.

Resultat och 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).

Bolagets utveckling (forts)

Risker och osäkerhetsfaktorer

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i årsredovisningen för 2007.

Redovisningsprinciper

Bokslutskommunikén är upprättad enligt samma redovisningsprinciper som Bolagets senaste årsredovisning.

Årsstämma och kommande rapporter

- Årsstämman hålls den 25:e mars kl 17. Övrig information om stämman meddelas i kallelsen.
- Delårsrapport, kvartal 1 presenteras 30 april
- Delårsrapport, halvår presenteras 27 augusti
- Delårsrapport, kvartal 3 presenteras 29 oktober

Årsredovisning

Årsredovisningen finns tillgänglig på hemsidan fr o m den 5 mars 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 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.

Antal aktier

Trygga Hem genomförde en nyemission om 2 150 078 st aktier och har 9 150 078 aktier utestående.

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 2009-02-10

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård
Ordförande

Paul Hastings Anders Forssblad Peter Majanen

Jonas Hallberg
Verkställande Direktör

**Spara
2 650:-**



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

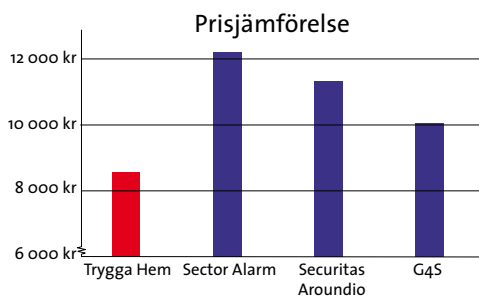
Välkommen att larma klokt med Trygga Hem!



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.trygga-hem.se/kampanj

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

Trygga Hem annonserar i Villaägarnas tidning
VILLAÄGAREN, hösten 2008

Resultaträkning

	jul - dec 2008	jul - dec 2007	Helår 2008	Helår 2007
Nettoomsättning	17 503 033	13 774 872	30 905 736	23 000 393
Förändring av varulager	670 769	1 866 793	544 729	1 870 169
Aktiverade installerade larmanläggningar	8 585 765	3 467 226	14 761 642	6 235 479
	26 759 567	19 108 891	46 212 107	31 106 041
Handelsvaror	-9 470 912	-7 834 887	-15 784 290	-11 385 111
Övriga externa kostnader	-8 858 130	-4 994 418	-16 833 054	-9 726 131
Personalkostnader	-4 661 831	-2 454 008	-8 507 854	-4 935 943
	-22 990 873	-15 283 313	-41 125 198	-26 047 185
RÖRELSERESULTAT FÖRE AVSKRIVNINGAR (EBITDA)	3 768 694	3 825 578	5 086 909	5 058 856
Avskrivningar och nedskrivningar av anläggningstillgångar	-1 423 723	-2 181 164	-3 906 520	-4 219 781
RÖRELSERESULTAT	2 344 971	1 644 414	1 180 389	839 075
Ränteintäkter och liknande resultatposter	37 067	4 973	45 487	5 810
Räntekostnader och liknande resultatposter	-110 017	-292 848	-493 433	-545 221
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	2 272 020	1 356 539	732 433	299 664
Bokslutsdispositioner	-290 695	-	-290 695	-
Skatt	-554 771	-384 655	-136 129	-98 697
PERIODENS RESULTAT	1 925 854	971 884	305 619	200 967
RESULTAT PER AKTIE	0,21	0,11	0,03	0,03
ANTAL AKTIER VID PERIODENS SLUT	9 150 078	9 150 078	9 150 078	7 000 000
ANTAL AKTIER VÄGT GENOMSNITT	9 150 078	3 937 500	8 075 039	2 750 000

Balansräkning

	2008-12-31	2007-12-31
TILLGÅNGAR		
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar		
Dataprogram	-	13 748
Goodwill	-	109 131
	-	122 879
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installerade larmanläggningar	22 500 495	11 254 971
Finansiella anläggningstillgångar		
Andra långfristiga värdepappersinnehav	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

Balansräkning (forts)

	2008-12-31	2007-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
EGET KAPITAL		
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		
Obeskattade reserver	2 025 000	1 734 305
Långfristiga skulder		
Checkräkningskredit	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		
För egna skulder och avsättningar		
Företagsinteckningar	7 170 000	7 170 000
Ansvarsförbindelser	inga	inga

Kassaflöde

(SEK)	jul - dec 2008	jul - dec 2007	helår 2008	helår 2007
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	2 344 971	1 644 414	1 180 389	839 075
Ej likviditetspåverkande poster	1 077 699	-	780 240	-
Återföring avskrivningar	1 423 723	2 181 164	3 906 520	4 219 781
Erhållna ränteintäkter	37 067	4 973	45 487	5 810
Betalda räntekostnader	-110 017	-292 848	-493 433	-545 221
Betald skatt	286 586	190 164	-649 779	119 659
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	5 060 029	3 727 867	4 769 423	4 639 104
Förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	216 989	-1 866 793	-544 729	-1 870 169
Förändring av kundfordringar	-644 129	-364 829	-365 273	-279 083
Förändring av övriga rörelsefordringar	351 083	159 950	-896 254	69 239
Förändring av leverantörsskulder	699 221	2 023 652	2 366 880	1 882 587
Förändring av övriga rörelseskulder	-182 782	-65 238	851 492	-370 699
KASSAFLÖDE EFTER FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITAL	5 500 411	3 614 609	6 181 539	4 070 979
Investeringsverksamheten				
Investering i materiella anläggningstillgångar	-8 749 171	-3 552 903	-15 029 165	-6 372 131
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-8 749 171	-3 552 903	-15 029 165	-6 372 131
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	11 974 892	750 000
Förändring räntebärande lån	-2 467 117	-205 473	-2 340 000	1 353 527
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	-2 437 117	-205 473	9 634 892	2 103 527
SUMMA	-5 685 877	-143 767	787 266	-197 625
Årets / periodens kassaflöde				
Likvida medel vid årets /periodens början	4 330 440	-2 216 395	-2 360 162	-2 162 537
Kursdifferens i likvida medel	-997 699	-	-780 240	-
LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS/ PERIODENS SLUT	-2 353 136	2 360 162	-2 353 136	-2 360 162
Likvida medel, specifikation				
- Kassa och bank	95 474	61 425	95 474	61 425
- Checkräkningskredit	-2 448 610	-2 421 587	-2 448 610	-2 421 587
	-2 353 136	-2 360 162	-2 353 136	-2 360 162

Förändring av eget kapital

(SEK)	jul - dec 2008	jul -dec 2007	Helår 2008	Helår 2007
Eget kapital vid periodens ingång	14 868 476	2 692 617	2 893 584	1 942 617
Nyemission	-	-	13 867 866	750 000
Emissionskostnader	-	-	-1 892 974	-
Årets / periodens resultat	1 925 854	971 884	305 619	200 967
EGET KAPITAL VID PERIODENS UTGÅNG	16 794 330	3 664 501	15 174 095	2 893 584

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.

Abbonentportfölj

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

Kassaflöde från abonnentportföljen

Kassaflöde från kundportföljen med abonnerande kunder. Värdet av totala intäcker 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.

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

