

Delårsrapport

1 januari - 30 juni 2010



Fortsatt tillväxt och ökade investeringar i varumärke

Jan - jun 2010

Nettotillväxt nya abonnenter är 46% till totalt 14 594 st (9 982)

Nettoomsättningen ökar med 24% till 27,0 MSEK (21,7)

Rörelseresultatet (EBIT) uppgår till -0,8 MSEK (-0,4)

Resultat före skatt uppgår till -1,4 MSEK (-0,8)

Apr - jun 2010

Nettoomsättningen ökar med 20% till 13,5 MSEK (11,3)

Rörelseresultatet (EBIT) uppgår till -2,2 MSEK (0,5)

Resultat före skatt uppgår till -2,5 MSEK (0,2)

Väsentliga händelser

Avtal med AkademikerFörsäkring och Allians Försäkringsmäklare

Ny hemsida med tillhörande e-butik

Breddat ägande genom aktiespridning

Försäljning och resultat

	APR - JUN	APR - JUN	JAN - JUN	JAN - JUN	HELÅR
	2010	2009	2010	2009	2009
Nettoomsättning, KSEK	13 504	11 257	26 956	21 727	48 139
Rörelseresultat (EBITDA), KSEK	-698	1 392	2 047	1 276	8 106
Rörelseresultat (EBIT), KSEK	-2 209	480	-829	-411	4 142
Periodens resultat, KSEK	-2 506	202	-1 365	-810	315
Resultat per aktie, SEK	-0,23	0,02	-0,13	-0,09	0,03

VD kommentar

Omsättningen ökar med 24 procent första halvåret jämfört med samma period förra året. Under perioden anslöt vi 2400 nya kunder och har den sista juni 14 594 st abonnéerande kunder. Vår utmaning framöver är att utöka sälj- och marknadskanaler för att nå fram till nya kunder. Vi har en tydlig målsättning – tillväxt. Min övertygelse är att vårt arbete med att bygga varumärket ger ökad kännedom om Trygga Hem och att vårt erbjudande skapar goda förutsättningar för framgång.



Vi har intensifierat vår marknadsföring genom att vara synliga både med vårt erbjudande och med varumärkesbyggande marknadsaktiviteter.

Vi hade en bra början på kvartalet och försäljningsmässigt såldes 30 procent fler larmcentralsabonnemang i maj månad jämfört med motsvarande period förra året. Försäljningen i juni blev svagare än förväntat vilket sammantaget innebär att vi hamnar i nivå med föregående års försäljning av nya larm för kvartalet.

En ny hemsida med tillhörande e-butik lanserades under kvartalet och inom kort kommer en uppräskad version av Larmguiden™ och SäkerhetsDiagnos™ att driftsättas. Många av våra kunder söker själva information och målsättningen är att fler kunder enkelt kan genomföra affären via nätet.

Bolaget har under perioden flyttat till mer ändamålsenliga lokaler med utrymme att växa framöver. Vi har även genomfört ett byte av ekonomisystem för att effektivare kunna hantera den ökande mängden fakturor.

Resultatet för perioden var negativt vilket är en följd av framåtriktade satsningar på infrastruktur och en intensifiering av vår marknadsföring. Exkluderat för de, jämfört med föregående år ökade marknadsföringskostnaderna under andra kvartalet, så ökar rörelseresultatet till 1,1 MSEK (0,5). Det visar på den underliggande lönsamheten i rörelsen.

AKTIESPRIDNING

En aktiespridning av befintliga aktier med syfte att bredda ägandet i bolaget har genomförts. Motivet är att öka antalet aktieägare och förbättra den så kallade "free-float" av aktier i bolaget. Vid försäljningen bjöd huvudägarna ut 2 000 aktieposter, totalt 500 000 aktier. Intresset för att teckna var stort. 600 teckningssedlar inkom och spridningen blev dubbelt övertecknad.

NYA SAMARBETSPARTNERS

Vi kan presentera två nya samarbetspartners – AkademikerFörsäkring och Allians Försäkringsmäklare. AkademikerFörsäkring förmedlar ett brett utbud av försäkringar till medlemmar i anslutna fackförbund. Allians Försäkringsmäklare är en oberoende försäkringsmäklare som hjälper företag, organisationer och föreningar med rådgivning inom försäkringsområdet och samarbetar bl a med SBC, Riksbyggen och Polisförbundet.

Genom allianser och samarbeten fortsätter vi att erbjuda bra hemsäkerhet utan uppsökande försäljning. Det innebär att vi kan lägga resurser på annat än en kostsam säljkår och därigenom erbjuda samma kvalitet till ett lägre pris.

MARKNADEN OCH FRAMTIDEN

Vi bedömer marknaden som fortsatt god. Den svagare försäljningen i juni månad vägs till stor del upp av en starkare försäljning i juli månad. Framöver kommer vi att intensifiera vår satsning på samarbetspartners för att nå fler nya kunder. Marknaden är fortsatt relativt obearbetad och det finns ett stort antal nya kunder att bearbeta.

Vår utmaning är att utöka våra marknadskanaler där vi når fram till nya kunder. Vi har en tydlig målsättning – tillväxt. Min övertygelse är att framför allt vårt arbete med att bygga varumärket ger ökad kännedom om Trygga Hem och att vårt erbjudande skapar goda förutsättningar för framgång.

Jonas Hallberg, VD Trygga Hem



Kort om Trygga Hem

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

VERKSAMHET

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

LARMCENTRALSTJÄNSTEN TRYGGHETSABONNEMANG™

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

PRODUKTFÖRSÄLJNING

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

FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Trygga Hem når sina kunder genom strategiska allianspartners, annonsering, direktutskick och på Internet. Trygga Hem är ett av få företag som följer Svenska Stölskyddsförningens rekommendationer att säkerhetsprodukter inte bör säljas med dörrknackning.

Bland Trygga Hems allianspartners kan nämnas Villaägarnas Riksförbund, LRF, Moderna Försäkringar, Riksbyggen, Hyresgästföreningen och SEB.

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

MARKNAD MED GODA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

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

OPERATIVA NYCKELTAL

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

FINANSIELLA MÅL

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

UTDELNINGSPOLICY

Målet för Trygga Hem i finansiella termer är att möjliggöra en fortsatt god tillväxt. Det är angeläget att det liksom hittills kan ske med fortsatt god handlingsfrihet. Med anledning härav förväntas ingen utdelning betalas ut under de närmast kommande åren.

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



Trygga Hems verksamhet

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

ABONNEMANGSPORTFÖLJ

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

PRODUKTER

Som komplement till tjänsterna erbjuds även säkerhetsrelaterade produkter i samband med att kunden ser över sin hemsäkerhet. Här ingår till exempel 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. Produkterna genererar värdefull merförsäljning som bidrar positivt till Bolagets kassaflöde och finansieringsbehov av investeringar i nya abonnemangskunder.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

Två nya samarbeten har etablerats - Allians Försäkringsmäklare och Akademikerförsäkring.

En ny hemsida med uppfräschad design är driftsatt.

Aktiespridning med motivet att bredda ägandet är genomförd.

Bolaget har flyttat till nya, mer ändamålsenliga lokaler.

FÖRSÄLJNING

April - juni

Försäljningen ökade från 11,3 till 13,5 MSEK vilket motsvarar 20 procent. Nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 46 procent och antalet abonnenter vid periodens slut uppgår till 14 594 st.

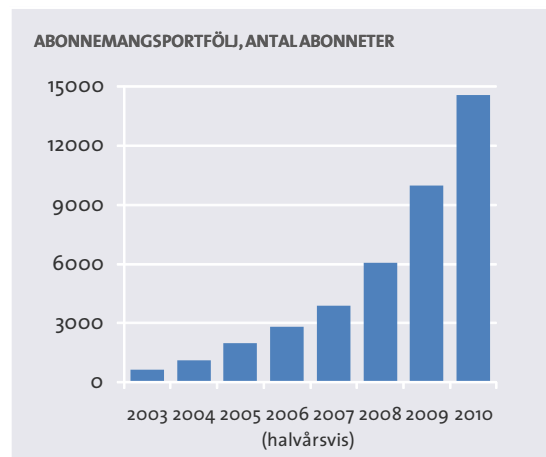
Januari - juni

Försäljningen ökade till 27,0 MSEK (21,7), motsvarande 24 procent.

Vid periodens utgång uppgår kassaflödet från abonnemangsportföljen till 34,7 MSEK på årsbasis (23,2).

KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

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



RESULTAT

April - juni

Resultatet efter finansiella poster blev -2,5 MSEK (0,2) motsvarande en negativ nettomarginal. Rörelseresultatet blev -2,2 MSEK (0,5).

Januari - juni

Resultatet efter finansiella poster blev -1,4 MSEK (-0,8) motsvarande en negativ nettomarginal. Rörelseresultatet blev -0,8 MSEK (-0,4).

FINANSIELL UTVECKLING

Balansomslutningen uppgick till 65,7 MSEK (39,3). Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar ökade med 3,9 MSEK under kvartalet. Förändring av lager ökade med 3,6 MSEK. Lagernivåerna beräknas minska redan under kommande kvartal. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -4,2 MSEK jämfört med 0,5 MSEK året innan. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -5,6 MSEK jämfört med -5,3 MSEK året innan. Periodens kassaflöde summeras till 10,2 MSEK (8,6).

OPERATIVA NYCKELTAL

Verksamheten följs fortlöpande upp genom tre nyckeltal som ger en indikation om abonnemangsportföljens värde: *Nettotillväxt, kundavgångar och återbetalningstid.*

Nettotillväxten av nya Trygghetsabonnemang är 46 procent (65) på rullande 12 månader motsvarande en ökning med 1 170 st (1 182) nya kunder under perioden till 14 594 st (9 982). Under maj installerades 30 procent fler larm än samma period förra året, medan juni månad som normalt är den bästa månaden i perioden hade en svagare nyförsäljning jämfört med samma period föregående år. Sammantaget är periodens försäljning av nya larm på samma nivå som föregående år.

Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller att familje- eller livssituationen förändras. Kundavgångarna har ökat till 3,9 procent (3,1) och ligger inom de senaste årens intervall om 3-4 procent vilket för branschen är att betrakta som lågt. Utfallet för juli månad indikerar en minskning i kundavgångar kommande kvartal. Marginalen är fortsatt god till den beräknade genomsnittliga livslängd om minst 15 år och skall ställas i relation till återbetalningstiden om drygt 4 år.

Återbetalningstiden för nya kunder ökar till 4,5 år (4,1) till följd av ökad marknadsföring som inte matchas av motsvarande försäljningsökning innevarande period. För helåret bedömer ledningen att återbetalningstiden kommer att förkortas.

Återbetalningstiden är kostnaden för investering i en ny kund delat med nettobidraget per kund och år. En återbetalningstid i balans samtidigt som vi tar marknadsandelar är ett kvitto på att vi har hittat en modell för att växa snabbt och effektivt.

46 %
Nettotillväxt

3,9 %
Kundavgångar

4,5 år
Återbetalningstid



RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i årsredovisningen för 2009.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten är upprättad enligt BFNAR 2007:1 och enligt samma redovisningsprinciper som i Bolagets senaste årsredovisning.

ÅRSSTÄMMAN OCH KOMMANDE RAPPORTER

- Delårsrapport, kvartal 3 presenteras 28 oktober
- Bokslutskommuniké 2010, presenteras 17 februari 2011

ÅRSREDOVISNING

Årsredovisningen finns tillgänglig på hemsidan, www.tryggahem.se

FRAMTIDA UTVECKLING

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

UTDELNINGSPOLICY

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

ANTAL AKTIER

Trygga Hem har 10 700 078 aktier utestående.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

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

BOLAGERS RESULTAT OCH STÄLLNING

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

RÄTTVISANDE BILD

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

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

Denna rapport är inte granskad av Bolagets revisorer.

Sollentuna 2010-08-24

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård
Ordförande

Paul Hastings Peter Majanen

Jonas Hallberg
Verkställande Direktör



Resultaträkning

	2010 Apr - jun	2009 Apr - jun	2010 Jan - jun	2009 Jan - jun	2009 Jan - dec
Nettoomsättning	13 504 248	11 257 067	26 955 562	21 727 485	48 138 753
Förändring av varulager	3 206 637	1 625 651	4 473 757	981 055	3 149 762
Aktiverade larmanläggningar	5 377 091	5 269 186	10 785 803	10 997 896	23 664 965
	22 087 976	18 151 904	42 215 122	33 706 436	74 953 480
Handelsvaror	-8 947 805	-7 263 902	-14 923 964	-14 817 379	-28 732 298
Övriga externa kostnader	-10 388 465	-6 256 684	-18 900 357	-11 898 261	-26 117 894
Personalkostnader	-3 449 887	-3 239 213	-6 343 394	-5 715 172	-11 996 985
	-22 786 156	-16 759 799	-40 167 715	-32 430 812	-66 847 177
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-698 181	1 392 105	2 047 407	1 275 623	8 106 303
Avskrivningar och anläggningstillgångar	-1 511 088	-911 912	-2 876 889	-1 686 804	-3 963 844
Rörelseresultat (EBIT)	-2 209 269	480 193	-829 482	-411 181	4 142 459
Finansiella intäkter	2 063	3 886	4 347	5 861	8 693
Finansiella kostnader	-299 222	-203 576	-540 232	-404 962	-982 613
Resultat efter finansiella poster	-2 506 428	280 504	-1 365 367	-810 282	3 168 539
Bokslutsdispositioner					-2 725 000
Skatt		-78 541			-128 890
Periodens / årets resultat	-2 506 428	201 963	-1 365 367	-810 282	314 649
Resultat per aktie	-0,23	0,02	-0,13	-0,09	0,03
Antal aktier vid periodens slut	10 700 078	9 150 078	10 700 078	9 150 078	10 700 078
Antal aktier vägt genomsnitt	9 632 300	9 150 078	9 632 300	9 150 078	9 244 800

Förändring av eget kapital

	2010 Jan - jun	2009 Jan - jun	2009 Jan - dec
Eget kapital vid periodens ingång	32 538 744	15 174 095	15 174 095
Nyemission	-	-	17 050 000
Emissionskostnader	-	-	-
Årets / periodens resultat	-1 365 367	-810 282	314 649
Eget kapital vid periodens utgång	31 173 377	14 363 813	32 538 744

Balansräkning

TILLGÅNGAR	Utgående saldo Juni 2010	Utgående saldo Juni 2009	Utgående saldo December 2009
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	104 652	-	117 211
	104 652	-	117 211
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	50 515 850	31 885 321	42 319 824
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	10 000	10 000	10 000
Summa anläggningstillgångar	50 630 502	31 895 321	42 447 035
Omsättningstillgångar			
Varulager	10 589 078	3 540 919	5 704 176
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	2 716 621	2 580 543	3 362 955
Skattefordringar	832 570	442 312	179 099
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	561 859	523 504	681 694
	4 111 050	3 546 359	4 223 748
Kassa, bank	401 562	284 632	4 063 932
Summa omsättningstillgångar	15 101 690	7 371 909	13 991 856
SUMMA TILLGÅNGAR	65 732 192	39 267 231	56 438 891

Balansräkning (fortsättning)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Utgående saldo Juni 2010	Utgående saldo Juni 2009	Utgående saldo December 2009
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	2 675 019	2 287 519	2 675 019
Reservfond	75 700	75 700	75 700
	2 750 719	2 363 219	2 750 719
Fritt eget kapital			
Överkursfond	28 099 873	11 437 373	28 099 873
Balanserat resultat	1 688 152	1 373 503	1 373 503
Årets / periodens resultat	-1 365 367	-810 282	314 649
	28 422 658	12 000 594	29 788 025
Summa eget kapital	31 173 377	14 363 813	32 538 744
Obeskattade reserver			
Akkumulerade överavskrivningar	4 750 000	2 025 000	4 750 000
Långfristiga skulder			
Checkräkningskredit	11 564 977	2 980 446	-
Övriga skulder	7 818 588	8 376 410	8 321 500
	19 383 565	11 356 856	8 321 500
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	16 257	38 934	45 582
Leverantörsskulder	6 610 625	8 253 788	4 890 251
Skatteskulder		28 474	
Övriga skulder	3 396 121	2 667 403	3 694 317
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	402 247	532 962	2 198 497
	10 425 250	11 521 561	10 828 647
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	65 732 192	39 267 231	56 438 891
Ställda säkerheter			
För egna skulder och avsättningar	-	-	-
Företagsinteckningar	18 500 000	12 770 000	18 500 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Kassaflöde

	2010 Apr - jun	2009 Apr - jun	2010 Jan - jun	2009 Jan - jun	2009 Jan - dec
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-2 209 269	480 193	-829 482	-411 181	4 142 459
Ej likviditetspåverkande poster*	55 521	-111 157	-37 383	39 226	99 722
Återföring avskrivningar	1 511 088	911 912	2 876 889	1 686 804	3 963 844
Erhållna ränteintäkter	2 063	3 886	4 347	5 861	8 693
Betalda räntekostnader	-299 223	-203 576	-540 232	-404 962	-982 613
Betald skatt	-450 410	17 208	-653 471	36 284	-133 126
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 390 229	1 098 467	820 668	952 032	7 098 979
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager	-3 617 782	-1 625 651	-4 884 902	-981 055	-3 149 762
Förändring av kundfordringar	-499 553	-493 375	646 334	261 205	-521 207
Förändring av röreslefordringar*	715 415	188 337	47 824	-16 482	170 111
Förändring av leverantörsskulder	457 469	-402 399	1 720 374	1 827 188	-1 530 900
Förändring av rörelseskulder	172 621	1 072 208	-506 324	980 290	1 649 674
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 162 059	-162 412	-2 156 026	3 023 178	3 716 895
Investeringsverksamheten					
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-5 651 644	-5 284 349	-11 060 356	-11 071 630	-23 900 359
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 651 644	-5 284 349	-11 060 356	-11 071 630	-23 900 359
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	17 050 000
Checkräkningskredit *	11 564 977	2 980 446	11 564 977	2 980 446	-
Förändring räntebärande lån	-1 352 910	5 590 835	-2 048 348	7 745 000	9 552 725
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	10 212 067	8 571 281	9 516 629	10 725 446	26 602 725
Årets kassaflöde	398 364	3 124 520	-3 699 753	2 676 994	6 419 261
Årets kassaflöde	398 364	3 124 520	-3 699 753	2 676 994	6 419 261
Likvida medel vid periodens början	58 719	-2 951 045	4 063 932	-2 353 136	-2 353 136
Kursdifferens likvida medel*	-55 521	111 157	37 383	-39 226	-2 193
Likvida medel vid periodens slut	401 562	284 632	401 562	284 632	4 063 932

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

Definitioner

NETTOTILLVÄXT I ABONNENTPORTFÖLJEN (%)

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

KUNDAVGÅNGAR (%)

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

ÅTERBETALNINGSTID FÖR INVESTERINGAR I NYA KUNDER (ÅR)

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

ABONNENTPORTFÖLJ

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

KASSAFLÖDE FRÅN ABONNENTPORTFÖLJEN

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

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

