

# Bokslutskommuniké

1 januari - 31 december 2010



# Tillväxt med ökad lönsamhet

## Januari - december 2010

Nettotillväxt nya abonnenter är 31% till totalt 16 235 st (12 404)

Nettoomsättningen ökar med 19% till 57,1 MSEK (48,1)

Rörelseresultatet (EBIT) ökar med 35% till 5,6 MSEK (4,1)

Resultat före skatt uppgår till 0,6 MSEK (0,4)

## Oktober - december 2010

Nettoomsättningen ökar med 5% till 16,3 MSEK (15,5)

Rörelseresultatet (EBIT) ökar med 54% till 5,3 MSEK (3,4)

Resultat före skatt uppgår till 1,0 MSEK (0,3)

## Väsentliga händelser okt - dec 2010

Utökad erbjudande med kameralarm till SOS Alarm

Novax, investeringsbolag inom Axel Johnson, förvärvar 9% av aktierna

## Försäljning och resultat

	OKT - DEC	OKT - DEC	HELÅR	HELÅR
	2010	2009	2010	2009
Nettoomsättning, KSEK	16 329	15 513	57 083	48 139
Rörelseresultat före avskrivningar(EBITDA), KSEK	7 093	4 656	11 909	8 106
Rörelseresultat (EBIT), KSEK	5 302	3 434	5 601	4 142
Periodens resultat, KSEK	770	225	416	315
Rörelsemarginal	32,5%	22,1%	9,8%	8,6%
Resultat per aktie, SEK	0,07	0,02	0,04	0,03

# VD kommentar

2010 har vi försvarat positionen som det snabbast växande larmbolaget i Sverige. Omsättningen ökar med 19 procent jämfört med föregående år och rörelseresultat (EBIT) ökar med 35 procent till 5,6 MSEK för året (4,1). Nettotillväxten i nya abonnenter är 31 procent på rullande 12 månader och abonnentportföljen uppgår till 16 235 st kunder.



## GASELLFÖRETAG 2010

Trygga Hem kan uppvisa fortsatt stark tillväxt med förbättrad lönsamhet och som ett resultat av detta tilldelades vi utmärkelsen Gasellföretag för tredje gången. 2010 kan summeras som ett tuffare år försäljningsmässigt för många i säkerhetsbranschen. Detta har påverkat oss även om Trygga Hem fortfarande är det bolag inom branschen som växer snabbast.

## TRYGGA HEM 10 ÅR

Det är nu 10 års sedan idén om ett hemsäkerhetsföretag tog form. Allt sedan starten har vi vågat vara annorlunda. Trygga Hem valde bort dörrknackning som metod och har istället etablerat ett nätverk av välrenommerade samarbetspartners. Lägre kostnader för bolaget och bättre pris till våra kunder. Trygga Hem var först med att inte ha faktureringsavgifter och har inte heller några dolda avgifter som extra årsavgifter eller uppsägningsavgifter. Trygga Hem var först med att ta bort bindningstiden för abonnemangen, nöjda kunder stannar utan att man behöver binda in dem i långa kontrakt. Vi var först med att introducera Säkerhetsdiagnos™ en on-line tjänst med förslag till förbättrad hemsäkerhet. Trygga Hem var även först med att lansera en Larmguide™ där kunden får en offert på ett anpassat larm on-line.

## FÖRBÄTTRAT ERBJUDANDE

En ny teknisk plattform med kameralarm utgör nu en del i vårt erbjudande. Larm med kamera innebär att vi kan erbjuda bildverifiering, d v s att larmcentralen kan se vad som händer på platsen. Fördelarna för kunden är att tjänsten utökas till att även omfatta brandindikering där brandkåror kan skickas ut vid konstaterad brand. Tidiga åtgärder vid brand kan spara stora värden och personliga tragedier. Bildverifiering ger även en möjlighet att spara kostnader på onödiga utryckningar och fokusera väktarresurserna där de bäst behövs – på skarpa larm.

Som ett led i att utveckla våra tjänster har vi tagit fram ett larmerbjudande för lägenhet som utvärderades under fjärde kvartalet. Resultatet visar att det finns ett intresse även om lägenhetssegmentet inte är lika moget som villor och radhus. Lägenhetslarmet kompletteras med kamera för att kunna erbjuda brandvarning med bildverifiering.

## MARKNADEN OCH FRAMTIDEN

Trygga Hem ser med tillförsikt på framtiden. Under 2010 har vi flyttat till nya större lokaler och genomfört flera viktiga nyrekryteringar. Vi har investerat i en ny webbplattform och infört ett nytt affärssystem för att kunna hantera ett större kundunderlag samt förbättra möjligheterna till uppföljning. Med dessa förbättringar och med en finansiering om ytterligare 25 MSEK i utökat kreditutrymme 2011 står vi väl rustade för en fortsatt tillväxt.

Marknaden är fortsatt relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte har skaffat larm. Vi har visat att våra samarbetspartner är en bra kanal för att hitta nya kunder. Intresset bland de kunder vi får kontakt med är fortsatt stort och framöver gäller det att öka antalet kundkontakter. Vi kommer att utveckla detta vidare och samtidigt behålla vår position att ha det bästa erbjudandet på marknaden.

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. Larmcentraltjänsten utgörs av hemlarm anslutna till SOS Alarm och tillhandahålls genom abonnemang.

## LARMCENTRALTJÄNSTEN TRYGGHETSABONNEMANG™

Abbonentportföljen 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 intäktström. 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 Stöldskyddsföreningens 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 7,5 procent (ca 350 000 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 Hems verksamhet

Trygga Hem är ett säkerhetsföretag som riktar sig mot privatmarknaden och mindre företag. Vi erbjuder tjänsten hemlarm med anslutning till larmcentral samt säkerhetsprodukter som lås, brandsläckare, säkerhetsskåp.

## 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 bl a 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 HÄNDELSE

Trygga Hem utökar erbjudandet med kamera direktkopplad till SOS Alarm. Funktionen innebär att larm kan verifieras genom bild så att man snabbare kan vidta rätt åtgärd. Vid exempelvis konstaterad brand kan brandkåren larmas ut direkt till bostaden.

Novax, investeringsbolag helägt av Axel Johnson, köper 9 procent av aktierna i Trygga Hem.

## FÖRSÄLJNING

1 januari - 31 december

Nettoomsättningen ökade med 19 procent till 57,1 MSEK (48,1), varav den abonnemangsrelaterade försäljningen uppgick till 49,3 MSEK (37,2). Produktförsäljningen där bl a larm utan abonnemang ingår uppgick till 7,6 MSEK (10,9). Nettotillväxten i abonnemangsportföljen var 31 procent (59) på rullande 12 månader och antalet abonnenter uppgår till 16 235 st (12 404).

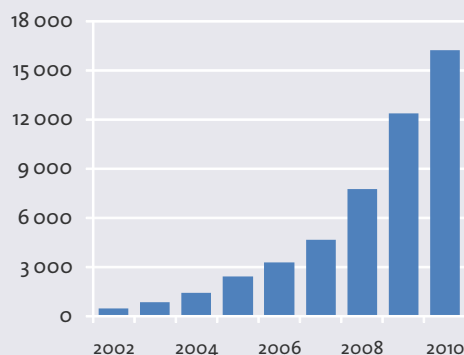
1 oktober - 31 december

Nettoomsättningen ökade med 5 procent (52) till 16,3 MSEK (15,5), varav den abonnemangsrelaterade försäljningen uppgick till 12,8 MSEK (11,4). Produktförsäljningen uppgick till 3,4 MSEK (4,1).

## KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

Investeringar består främst av larmanläggningar som installeras hos kund. Dessa investeringar består av aktiverade kostnader för hårdvara och installation motsvarande 20,2 MSEK. Under året har bolaget investerat i en ny webbplats och ett nytt affärssystem motsvarande 0,7 MSEK.

ABONNEMANGSPORTFÖLJ, ANTAL ABONNENTER



## RESULTAT

Det fjärde kvartalet är historiskt det starkaste med högst omsättning och lönsamhet. Förstärkningen av resultatet jämfört med föregående år är en följd av en större abonnemangsportfölj och framgångsrika produktkampanjer.

1 januari - 31 december

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 11,9 MSEK (8,1). Rörelseresultatet blev 5,6 MSEK (4,1) vilket motsvarar en rörelsemarginal om 9,8 procent (8,6). Resultat efter finansiella poster blev 4,6 MSEK (3,2) motsvarande en nettomarginal om 8,0 procent (6,6).

1 oktober - 31 december

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 7,1 MSEK (4,7). Rörelseresultatet blev 5,3 MSEK (3,4) vilket motsvarar en rörelsemarginal om 32,5 procent (22,1). Resultat efter finansiella poster uppgick till 5,1 MSEK (3,0) motsvarande en nettomarginal om 30,9 procent (19,6).

## FINANSIELL UTVECKLING

Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar ökade med 14,4 MSEK under året. Förändring av lager ökade med 2,3 MSEK för helåret. Lagernivåerna har ökat till följd av fler artiklar och flera versioner av larmsystem. Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick till 10,7 MSEK jämfört med 7,1 MSEK året innan, efter förändring av rörelsekapital uppgick kassaflöde till 3,3 MSEK (3,7). Rörelsekapitalförändringen utgörs av lägre leverantörsskulder och större rörelse- och kundfordringar. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -21,3 MSEK (-23,9). Årets kassaflöde summeras till -3,9 MSEK (6,4).

Balansomslutningen uppgår till 72,1 MSEK (56,4) och soliditeten är 54,2 procent (63,5). Den outnyttjade krediten vid årets slut uppgår till 2,9 MSEK. För 2011 har bolaget ett lånelöfte om ytterligare 25 MSEK i utökad kreditutrymme.

#### 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 31 procent (41) på rullande 12 månader vilket motsvarar 4358 nya abonnerrande kunder (4895).

Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller en förändrad familje- eller livssituation. Kundavgångarna minskade något jämfört med föregående kvartal men har ökat jämfört med samma period förra året till 4,2 procent (3,5). På kort sikt ser vi en något ökad andel kundavgångar. För att bibehålla de i marknadsjämförelse låga kundavgångar kommer vi att arbeta för att befinliga larminstallation lever vidare även då bostaden byter ägare.

Återbetalningstiden är investeringar i en ny kund delat med nettobidraget per kund och år. Kostnader för hårdvara och installation aktiveras och skrivs av, medan investeringen i marknadsföring kostnadsförs över resultaträkningen. Återbetalningstiden för nya kunder ökade till 4,4 år (4,0). Den längre återbetalningstiden beror på ökad marknadsföring som resulterat i en högre marknadsföringskostnad per ny kund. Materialkostnader och installationskostnader ligger på motsvarande nivåer som föregående år.

# 31%

Nettotillväxt

# 4,2%

Kundavgångar

# 4,4 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 1, presenteras 27 april
- Årsstämman hålls den 27 april
- Delårsrapport kvartal 2, presenteras 25 augusti
- Delårsrapport kvartal 3, presenteras 26 oktober
- Bokslutskommuniké 2011, presenteras 16 februari 2012

## ÅRSREDOVISNING

Årsredovisningen finns tillgänglig på hemsidan den 12 april, [www.tryggahem.se](http://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.

## 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 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 2011-02-16

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård  
*Ordförande*

Paul Hastings Peter Majanen

Jonas Hallberg  
*Verkställande Direktör*



# Resultaträkning

	2010 Okt - dec	2009 Okt - dec	2010 Jan - dec	2009 Jan - dec
Nettoomsättning	16 328 845	15 512 931	57 082 699	48 138 753
Förändring av varulager	-236 117	-698 335	2 352 737	3 149 762
Aktiverade larmanläggningar	4 953 627	7 167 799	20 200 809	23 664 965
	<b>21 046 354</b>	<b>21 982 395</b>	<b>79 636 245</b>	<b>74 953 480</b>
Handelsvaror	-3 641 550	-6 158 867	-20 860 552	-28 732 298
Övriga externa kostnader	-6 764 453	-7 461 559	-34 478 887	-26 117 894
Personalkostnader	-3 547 312	-3 706 266	-12 388 128	-11 996 985
	<b>-13 953 315</b>	<b>-17 326 692</b>	<b>-67 727 566</b>	<b>-66 847 177</b>
<b>Rörelseresultat före avskrivningar EBITDA)</b>	<b>7 093 040</b>	<b>4 655 703</b>	<b>11 908 679</b>	<b>8 106 303</b>
Avskrivningar anläggningstillgångar	-1 791 101	-1 221 777	-6 312 797	-3 963 844
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>5 301 939</b>	<b>3 433 926</b>	<b>5 595 882</b>	<b>4 142 459</b>
Finansiella intäkter		1 356	11 087	8 693
Finansiella kostnader	-251 988	-395 420	-1 030 559	-982 613
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>5 049 952</b>	<b>3 039 862</b>	<b>4 576 410</b>	<b>3 168 539</b>
Bokslutsdispositioner	-4 000 000	-2 725 000	-4 000 000	-2 725 000
Skatt	-279 979	-90 083	-160 779	-128 890
<b>Periodens / årets resultat</b>	<b>769 973</b>	<b>224 779</b>	<b>415 631</b>	<b>314 649</b>
Resultat per aktie	0,07	0,02	0,04	0,03
Antal aktier vid periodens slut	10 700 078	10 700 078	10 700 078	10 700 078
Antal aktier vägt genomsnitt	10 700 078	9 528 967	10 700 078	9 244 800

## Förändring av eget kapital

	2010 Jan - dec	2009 Jan - dec
Eget kapital vid periodens ingång	32 538 744	15 174 095
Nyemission	-	17 050 000
Årets / periodens resultat	415 631	314 649
<b>Eget kapital vid periodens utgång</b>	<b>32 954 375</b>	<b>32 538 744</b>

# Balansräkning

TILLGÅNGAR	Utgående saldo December 2010	Utgående saldo December 2009
<b>Anläggningstillgångar</b>		
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>		
Dataprogram	743 846	117 211
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>		
Inventarier, verktyg och installationer	56 693 259	42 319 824
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>		
Andelar i intresseföretag	-	10 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>57 437 105</b>	<b>42 447 035</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Varulager	8 056 913	5 704 176
<b>Kortfristiga fordringar</b>		
Kundfordringar	4 705 498	3 362 955
Skattefordringar	279 873	179 099
Övriga kortfristiga fordringar	632 146	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	827 084	681 694
	<b>6 444 601</b>	<b>4 223 748</b>
Kassa, bank	148 786	4 063 932
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>14 650 301</b>	<b>13 991 856</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>72 087 406</b>	<b>56 438 891</b>

# Balansräkning (fortsättning)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Utgående saldo December 2010	Utgående saldo December 2009
<b>Eget kapital</b>		
<b>Bundet eget kapital</b>		
Aktiekapital	2 675 019	2 675 019
Reservfond	75 700	75 700
	<b>2 750 719</b>	<b>2 750 719</b>
<b>Fritt eget kapital</b>		
Överkursfond	28 099 873	28 099 873
Balanserat resultat	1 688 152	1 373 503
Årets resultat	415 631	314 649
	<b>30 203 657</b>	<b>29 788 025</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>32 954 376</b>	<b>32 538 744</b>
<b>Obeskattade reserver</b>		
Akkumulerade överavskrivningar	<b>8 750 000</b>	<b>4 750 000</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Checkräkningskredit	21 679 955	-
Övriga skulder	2 481 190	8 321 500
	<b>24 161 145</b>	<b>8 321 500</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Förskott från kunder	1 416	45 582
Leverantörsskulder	1 668 851	4 890 251
Övriga skulder	2 382 612	3 694 317
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 169 006	2 198 497
	<b>6 221 885</b>	<b>10 828 647</b>
<b>SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL</b>	<b>72 087 406</b>	<b>56 438 891</b>
<b>Ställda säkerheter</b>		
För egna skulder och avsättningar	-	-
Företagsinteckningar	29 000 000	18 500 000
<b>Ansvarsförbindelser</b>	<b>Inga</b>	<b>Inga</b>

# Kassaflöde

	2010 Okt - dec	2009 Okt - dec	2010 Jan -dec	2009 Jan - dec
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat	5 301 939	3 433 926	5 595 882	4 142 459
Ej likviditetspåverkande poster	-	99 722	-	99 722
Återföring avskrivningar	1 791 101	1 221 777	6 312 797	3 963 844
Erhållna ränteintäkter	842	1 356	11 087	8 693
Betalda räntekostnader	-252 830	-395 420	-1 030 559	-982 613
Betald skatt	-30 881	-98 075	-261 553	-133 126
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>6 810 172</b>	<b>4 263 286</b>	<b>10 627 654</b>	<b>7 098 979</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>				
Förändring av varulager	236 117	698 335	-2 352 737	-3 149 762
Förändring av kundfordringar	-586 868	-902 005	-1 342 543	-521 207
Förändring av röreslefordringar	-371 599	388 658	-777 536	170 111
Förändring av leverantörsskulder	-3 152 190	-5 985 951	-3 221 400	-1 530 900
Förändring av rörelseskulder	168 570	-566 042	343 914	1 649 674
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>3 104 201</b>	<b>-2 103 719</b>	<b>3 277 352</b>	<b>3 716 895</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Investeringar i anläggningstillgångar	-5 480 424	-7 167 799	-21 302 867	-23 900 359
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-5 480 424</b>	<b>-7 167 799</b>	<b>-21 302 867</b>	<b>-23 900 359</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission	-	17 050 000	-	17 050 000
Checkräkningskredit	5 371 553	-	21 679 955	-
Förändring räntebärande lån	-3 073 119	-779 770	-7 569 586	9 552 725
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamhet</b>	<b>2 298 424</b>	<b>16 270 230</b>	<b>14 110 369</b>	<b>26 602 725</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-77 789</b>	<b>6 998 712</b>	<b>-3 915 146</b>	<b>6 419 261</b>
Årets kassaflöde	-77 789	6 998 712	-3 915 146	6 419 261
Likvida medel vid periodens början	226 575	-2 932 587	4 063 932	-2 353 136
Kursdifferens likvida medel	-	-2 193	-	-2 193
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>148 786</b>	<b>4 063 932</b>	<b>148 786</b>	<b>4 063 932</b>

# 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](http://www.tryggahem.se)

