

Årsredovisning 2010



”Vi fortsätter att bygga varumärket med förbättrat resultat. 2010 har vi försvarat positionen som det snabbast växande larmbolaget i Sverige. Abonnemangsportföljens tillväxt är 31 procent och uppgår till 16 235 st kunder. Framöver är målsättningen tydlig – tillväxt.”

Läs Jonas Hallbergs
VD-ord på sidan 4.

Innehållsförteckning

ÅRET I KORTHET	1
TRYGGA HEM PÅ 45 SEKUNDER	2
VD HAR ORDET	4
MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING	5
MILSTOLPAR	6
TRYGGA HEM I KORTHET	8
AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH VISION	9
TRYGGA HEMS VERKSAMHET	10
RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS	14
MARKNAD	16
ORGANISATION OCH MEDARBETARE	17
BOLAGSSTYRNING	18
STYRELSE OCH REVISORER	20
TRYGGA HEM AKTIEN	22
5 ÅR I SAMMANDRAG	23
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	24
RESULTATRÄKNING	25
FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL	25
BALANSRÄKNING	26
KASSAFLÖDESANALYS	27
REDOVISNINGSPRINCIPER	28
NOTER	29
FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION	31
REVISIONSBERÄTTELSE	32
DEFINITIONER	33
ADRESSER	34

Året i korthet

Trygga Hem genomför en undersökning som tydligt visar den brottsförebyggande effekten av larm. Hem utan larm löper upp till 5 ggr högre risk för att få inbrott.

Trygga Hem lanserar ett nytt hemlarm med kamera direktkopplad till SOS Alarm, som kan verifiera larm på platsen, vilket ger möjlighet att påkalla polis och brandkår.

Trygga Hem stärker finansieringen genom en överenskommelse med Svenska Handelsbanken om att utöka kreditramarna till 50 MSEK.

En aktiespridning genomförs i syfte att öka antalet aktieägare och skapa en större handel i aktien. Spridningsemissionen blir övertecknad.

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

31%

Nettotillväxt 2010

19%

Omsättningsökning 2010

4358

Nya kunder 2010

Trygga Hem på 45 sekunder



Trygga Hem bildades utifrån grundtanken att det borde vara enklare och billigare att skaffa larm. Tio år senare kan vi konstatera att vi har kommit en lång bit på väg. Fler och fler inser att det är enkelt att skapa en trygg hemmiljö. Ändå har vi bara skrapat på ytan, sju av åtta villor i Sverige saknar fortfarande ett anslutet larm. Det tänker vi rätta till.

VÅR IDÉ

Kvalitetslarm som alla har råd med. Larm ska inte vara en lyxprodukt utan en självklarhet.

VÅRT DRIV

Trygga Hem vill förändra trygghetsbranschen till det bättre. Vi ska bli den ledande helhetsleverantören av hemsäkerhet i Skandinavien.

VÅR AFFÄR

Trygga Hem skall genom samarbete med starka försäljningspartners erbjuda ett brett utbud av hemsäkerhetsprodukter och tjänster av hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser.

VI ERBJUDER

Fullservice: Larm kopplat till larmcentral

Kompleta trygghets- och servicepaket där allt ingår: Fri installation, ingen självrisk, livstidsgaranti och obegränsat antal fria väktarutryckningar. Larmet är kopplat till SOS Alarm.

Självservice: Larm kopplat till egna telefonnummer

Trygga Hems trådlösa larmsystem ger högsta möjliga säkerhet i bostäder och kontor och är enkelt att själv installera.

Säkerhetsprodukter

Prisvärda kvalitetsprodukter för de flesta behov inom hemsäkerhet, bland annat brandskydd, lås, säkerhetsskåp och personskydd för bostäder och till mindre företag.

VÅR STYRKA

Kunniga och dedikerade medarbetare. Väletablerade samarbetspartners. Marknadens starkaste erbjudande.

VÅR FRAMTID

Trygga Hem skall bli den ledande helhetsleverantören av hemsäkerhetstjänster och produkter i Skandinavien.

”Vi är lite som Volvo var förr. Rejäl och säkra och med ett pris som är överkomligt för de flesta”.

Jonas Gudmunds,
Grundare och ansvarig för affärsutveckling

Kameralarm direktkopplad till SOS Alarm



31% i nettotillväxt i abonnemangsportföljen

Rekommenderade av Villaägarnas Riksförbund för 9:e året i rad



10 år av lönsam tillväxt

Vi fortsätter att bygga varumärket med förbättrat resultat. 2010 har vi försvarat positionen som det snabbast växande larmbolaget i Sverige. Tillväxten i abonnemangsportföljen är 31 procent, som nu uppgår till 16 235 st kunder. Framöver är målsättningen tydlig – tillväxt. Vi bedömer marknaden som fortsatt god. Min övertygelse är att vårt arbete med att bygga varumärket och ökad kännedom om vårt erbjudande har bäddat för en lovande utveckling.



TRYGGA HEM 10 ÅR

Det är nu 10 års sedan idén om hemsäkerhetsföretaget Trygga Hem tog form. Idén föddes utifrån olika trender i samhället. Behovet av säkerhet identifierades och tanken var att erbjuda larm utan uppsökande verksamhet. 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 oss och bättre pris till våra kunder. Trygga Hem var först med att inte ha 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 online 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 online.

MARKNAD

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. Tillväxten i abonnemangsportföljen uppgår till 31 procent, jämfört med tillväxten i branschen 2010 som var ca 12 procent.

VARUMÄRKE

Vi fortsätter att bygga varumärket och marknadsföra vårt erbjudande. Kännedomen om Trygga Hem som varumärke har ökat och vi fortsätter det framgångsrika arbetet med att kombinera försäljning och varumärkesannonsering. Som ett led i att stärka varumärket har en ny hemsida lanserats under året samt en uppdaterad och förbättrad version av Larmguide™ och SäkerhetsDiagnos™.

NYA SAMARBETSPARTNERS

Vi låter kunderna komma till oss när de har ett behov – inte tvärtom. Det innebär att vi kan lägga resurser på annat än en kostsam säljkår och därigenom erbjuda samma kvalitet till ett lägre pris. Under året skrevs två nya samarbetsavtal - AkademikerFörsäkring och Allians Försäkringsmäklare.

LARM BEVISAT EFFEKTIVT

Nyttan med larm är tydlig. Trygga Hem genomförde under året en undersökning som visade på en väsentligt lägre risk för att få inbrott bland bostäder med larm. Förutom att risken för inbrott minskar så ökar man väsentligt sina chanser att rädda hemmet vid brand.

FRAMTID

Trygga Hem har en stabil kundbas med löpande intäkter från existerande abonnemangskunder som är en viktig bas för våra framåtriktade satsningar. Vår affärsmodell med stort kundfokus och enkelhet uppskattas av våra kunder och ligger rätt i tiden.

Vi har en tydlig målsättning – tillväxt av nya abonnemangskunder. 2010 skapade vi förutsättningar till fortsatt expansion; flytt till nya ändamålsenliga lokaler, förstärkning av ledningsgruppen, en utökad kreditram genom Svenska Handelsbanken, nytt ekonomisystem och en ny hemsida med förbättrad funktionalitet för Larmguide™ och SäkerhetsDiagnos™.

2010 till trots, så bedömer vi marknaden som fortsatt god. Marknaden är fortsatt relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte har skaffat larm.

Min övertygelse är att framförallt vårt arbete med att bygga varumärket och ökad kännedom om vårt erbjudande har bäddat för en lovande utveckling och fortsatta framgångar.

Jonas Hallberg, VD

Marknad och försäljning

2010 har varit ett år då vi byggt vårt varumärke. Vår marknadsbudget för året ökade med närmare 50 procent. Vi gör fortfarande bra affärer på mediasidan, men jag är inte nöjd med utfallet för året. Målsättningen för 2011 är att öka våra "leads" genom samarbetspartners som Trygga Hems säkerhetsrådgivare sedan kan bearbeta för att skapa nya affärer.



VI BYGGER VARUMÄRKE

2010 har vi stärkt vårt varumärke genom en offensiv satsning i media.

Vi utökade även produkt erbjudandet med ett kameralarm kopplat till SOS Alarm. Fördelen med det nya systemet är att larmoperatören kan se vad som händer i huset – om t ex ett brandlarm skulle lösa ut, tar kameran en serie bilder. Vid exempelvis rökutveckling kan operatören tillkalla brandkår direkt. Detta är en stor förbättring från att först ha behövt skicka ut en väktare innan brandkåren kunnat larmas. Vid brand är tiden det tar från att det börjar brinna till det att brandkåren är på plats extremt viktigt. Skulle exempelvis brandkåren kunna vara på plats 10 minuter snabbare på plats så skulle man spara mer än 1 miljard kronor på årsbasis visar beräkningar gjorda med uppgifter från Myndigheten för samhällsskydd och beredskap (MSB). Utträknigen gäller kostnad för bränder i bostäder.

MARKNADEN

Marknaden för hemsäkerhet är under stark tillväxt. Andelen bostäder som har ett anslutet hemsäkerhetssystem är fortfarande långt under 10 procent - detta innebär att vi har långt kvar innan marknaden är mättad. På samma sätt som att individen i allt större utsträckning vänder sig till privat alternativ när det kommer till exempelvis sjukförsäkringar så är jag övertygad om att många kommer att se det som naturligt att ha ett säkerhetssystem i bostaden kopplat till ett privat säkerhetsföretag. Att vi svenskar är väldigt trygghetsmedvetna råder det nog inget tvivel om – vi läser krocktester på bilar, ser till att våra barn har cykelhjälm, pensionssparar, och alla har en hemförsäkring. Idag kan vi leda i bevis att man kan ha upp till 5 ggr högre risk att få inbrott i sin bostad utan larm - naturligtvis kommer detta att driva på försäljningen. På sikt ser jag även möjligheten att larmet blir del av hemförsäkringen

2011

Under 2011 kommer vi att fokusera på responsdrivande marknadsföring. Vi ser även en möjlighet att öka vår försäljning genom att utveckla våra interna processer. Vi kommer även arbeta vidare med att öka vår produktförsäljning genom våra samarbetspartners kunder och medlemmar.

Vidare fortsätter vi arbetet med att minska våra kundavgångar. Den övervägande delen av kundavgångarna orsakas av att kunden flyttar. Framöver kommer vi att arbeta för att fler befintliga larminstallationer lever vidare även då bostaden byter ägare.

FRAMTIDEN

Framöver ser jag en utveckling där fler tjänster integreras med larmet. Utvecklingen av mobilt bredband möjliggör nya funktioner som att kunna styra sitt larm mobilt eller få en uppdatering i form av rörliga bilder från hemmet till sin smartphone. Med den nya tekniken så kommer sannolikt det slitna begreppet "intelligent hem" att slutligen få fotfäste i våra bostäder.

2011 ser jag fram emot ett försäljningsmässigt gott resultat av våra investeringar i marknadsföring. Vi är väl förberedda och har skapat goda förutsättningar för att effektivt ta in nya kunder. Vi känner ett tydligt resultat i form av en förstärkning kring varumärket och kännedomen om vårt erbjudande.

Sammantaget känns det som att vi har ett mycket konkurrenskraftigt erbjudande som ligger i framkant på den svenska marknaden.

Jonas Gudmunds, grundare och ansvarig för affärsutveckling

Milstolpar

2000-2010



2000

Augusti

I den till Trygga Hem föds vid en diskussion om trender i samhället. Grundarna diskuterar skillnaden mellan den amerikanska marknaden och den svenska. JG, som bott i USA i drygt fem år reflekterar över att i USA säljs larm som en pensionsförsäkring säljs i Sverige. I Sverige vid denna tidpunkt användes mycket "skrämselpropaganda" vid försäljningen. Framfusiga direktförsäljare knackar på i stugorna för att skrämja upp familjerna att skaffa larm. Grundarna resonerade att i framtiden kommer larm att säljas mer som en försäkring där kunden i vanligaste fall tar kontakt med leverantören i stället för tvärt om. Tanken att starta ett larmföretag utan att använda uppsökande verksamhet föddes. Namnet Trygga Hem myntades.

December

Företaget registreras hos PRV som Trygga Hem Stockholm AB.

2001

Trygga Hem importerade ett enklare larm från Thailand. Första produkten var född – TH 2000. I mars skrevs första partneravtalet med Villaägarnas Riksförbund lokalt i Linköping. I oktober skrevs avtalet med Villaägarnas Riksförbund centralt för att samarbeta inom inbrottslarmsområdet. I slutet av året köpte Trygga Hem ett stort parti kvalitetslarm från Vattenfallbolaget Sensel. Larmen var tänkta att användas i Vattenfalls satsning på "intelligenta hem" som lades ner under 2001.

2002

I mars installerar en av grundarna Trygga Hems första larmcentralanslutna larm i Åkersberga. Under tiden kommer en granne över och ber att också få beställa ett larm. I april tas brandskyddsprodukter in i sortimentet för att möjliggöra korsförsäljning med larmprodukterna. Trygga Hem Stockholm AB byter namn till Trygga Hem Skandinavien AB. Vid årets slut har Trygga Hem 480 kunder som abonnerar på Trygghetsabon-

nemang. Omsättningen ökade till 2,8 miljoner från 0,6 miljoner kronor 2001.

2003

I maj skriver Trygga Hem avtal med SEB. Tanken med avtalet var att SEB ska kunna erbjuda en förmån framförallt i bolåneaffären. I juli börjar Trygga Hem även sälja ASSA:s sortiment av lås till dörrar och fönster. Företaget har nu ett komplett utbud av hem-säkerhetsprodukter och tjänster. Under slutet av året påbörjas arbetet med att certifiera företaget i enlighet med SSF (Svenska Stöldskyddsförningen) normer. I november får Trygga Hem sin första "Behörig Ingenjör Inbrottslarm". Vid årets slut har Abonnemangsportföljen ökat till 850 abonnenter. Omsättningen ökade till 7,4 miljoner.

2004

Under året fördubblades personalstyrkan och Trygga Hem flyttade in i större lokaler. I februari blev företaget invalt i branschorganisationen SWELARM. Trygga Hem öppnade lokalkontor i Malmö och investerade i ett helt nytt service och CRM system – WinServ. En ny teknisk plattform både för de larmcentralanslutna larmen och de uppringande larmen introducerades. Peter Majanen, Paul Hastings och Anders Forssblad väljs in i Trygga Hems styrelse. Vid årets slut har Abonnemangsportföljen växt till 1 450 abonnenter. Omsättningen ökade med över tio miljoner till 17,5 miljoner kronor.

2005

Trygga Hem introducerade som första larmföretag en larmguide på Internet där kunden genom att svara på några frågor om sitt hus och sina behov direkt kan få en offert på ett larmsystem. I augusti blir Trygga Hem det första larmföretaget inriktade på trådlösa larm som blir certifierade av SBSC (Svensk Brand och Säkerhets Certifiering) enligt SSF 136 i både larmklass 1 och larmklass 2. I samband med detta passade bolaget på att få sitt kvalitetssystem certifierat i enlighet med SWEQ nivå 2.

Trygga Hem etablerar ett kontor med egen personal i Region Väst. I slutet av året skrevs avtal med LRF (Lantbrukarnas Riksförbund). LRF blev även först ut att få en partneranpassad e-säkerhetsbutik. Trygga Hem skriver ett femårsavtal med SOS Alarm för mottagning och väktarutryckningar för sina larmabonnenter. Abonnemangsportföljen uppgår till 2 450 abonnenter vid årets slut. Omsättningen stiger till 19,1 miljoner kronor.

2006

Under året blir den första trådlösa larmcentralen Visonic Powermax + godkänd i enlighet med SSFs normer. Avtal med Moderna Försäkringar och Hyresgästföreningen tecknas. Tre nya partneranpassade e-butikslösningar introduceras. Inget nytt expensionskapital tillförs bolaget vilket får till följd att tillväxttakten i kundportföljen minskar men lönsamheten ökar. Abonnemangsportföljen uppgår till 3 275 kunder i slutet av året. Omsättningen stiger till 20,2 miljoner kronor.

2007

Aktiekapitalet ökas från en miljon till en miljon sjuhundrafemtio tusen. Bolaget ökar även lånen hos SEB. Tanken är att öka tillväxten i abonnemangsportföljen. Trygga Hem presenterar som första larmföretag en interaktiv helautomatisk Säkerhets-Diagnos™ där kunden på ett lätt sätt kan få en genomgång av sin hemsäkerhet samt tips och råd om hur man förbättrar den. Styrelsen beslutar om att notera bolaget på First North under Q1 2008. Trygga Hem genomför en kundundersökning bland sina abonnerande kunderna. 9% säger att de är nöjda med servicen, 90 % är mycket nöjda, och 1 % är missnöjda. Lisbeth Gustafsson blir invald som styrelseordförande i Trygga Hem. Abonnemangsportföljen uppgår till 4 677 kunder i slutet av året. En nettotillväxt med 43%. Omsättningen stiger till 23 miljoner kronor.

2008

Trygga Hem genomför en fulltecknad nyemission om 13,8 MSEK. Lannebo Fonder går in som ägare med 13,4% av röster och kapital. Aktiekursen bestäms till 6,43 kr per aktie. Trygga Hem och Riksbyggen tecknar samarbetsavtal. Trygga Hem lanserar en egen e-säkerhetsbutik till Riksbyggens medlemmar. Trygga Hem utser Erik Penser Bankaktiebolag som ny Certified Adviser. Abonnemangsportföljen uppgår till 7 781 kunder i slutet av året. En nettotillväxt med 121%. Omsättningen stiger med 34 % till 30,9 miljoner kronor.

2009

Trygga Hem lanserar nya produkter inom kameraövervakning och designlarm. Huvudägarna genomför en övertecknad aktiespridning till rabatterad kurs. Motivet är att öka antalet aktieägare och förbättra handeln i aktien. Kursen sätts till 8,75 kr. Trygga Hem och Demoskop genomför en undersökning om viljan att skaffa hemlarm. 13% av villaägare säger att de ska skaffa larm inom de närmsta åren – detta innebär en fördubbling av marknaden. Trygga Hem genomför en riktad nyemission om

17 MSEK. Bakgrunden är den kraftigt växande abonnemangsportföljen. Det tillförda kapitalet bidrar till att finansiera bolagets investeringar i nya larmkunder. Demoskop genomför en marknadsundersökning där det visar sig att Trygga Hem har Sveriges nöjdaste larmkunder. De företag som jämfördes var Securitas Direct, G4S, Sector Alarm och Trygga Hem. Abonnemangsportföljen uppgår till 12 404 kunder i slutet av året. En nettotillväxt med 59%. Omsättningen stiger med 56% till 48,1 MSEK.

2010

Trygga Hem genomför en undersökning som tydligt visar den brottsförebyggande effekten av larm - utan larm är risken för inbrott upp till 5 ggr större än i hem med larm. Bolaget når en överenskommelse med Handelsbanken och ökar kreditramarna till 50 MSEK. Huvudägarna genomför en övertecknad aktiespridning i syfte att ytterligare bredda ägandet i bolaget. Kursen sätts till 15,90 kr. Avtal med AkademikerFörsäkring och Allians Försäkringsmäklare tecknas. En ny hemsida presenteras. Ett pilotprojekt med larm till lägenhet startas upp. Trygga Hem lanserar ett nytt hemlarm med kamera direktkopplad till SOS Alarm som kan verifiera larm på platsen och ge möjlighet att påkalla polis och brandkår. Novax, investmentbolag helägt av Axel Johnson, köper 9 procent av aktierna i Trygga Hem.

Trygga Hem i korthet

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.

TJÄNSTEN 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 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 överfallslarm.

FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Trygga Hem når sina kunder genom strategiska allianspartners, annonsering, direktutskick och via 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 och SEB. Försäljningsstrategin har resulterat i en gedigen kundstock med lojala kunder och låga kundavgångar.

”Produkterna säljs genom olika e-butiker i samarbetet med våra allianspartners. Larmprodukterna levereras med garantier enligt konsumentköplagarna med eller utan installation”.

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.

Affärsidé, mål och vision

Det är genom att arbeta snabbare, effektivare och i många fall smartare än våra konkurrenter som vi ska nå vårt mål – att bli det ledande helhetsleverantören av hemsäkerhet i Skandinavien. För att lyckas arbetar vi efter en tydlig strategi och har sett till att omge oss med rätt medarbetare och partners.

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 marknadsledande helhetsleverantören av hemsäkerhetstjänster och produkter i Skandinavien.

MISSION

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

MÅLSÄTTNING

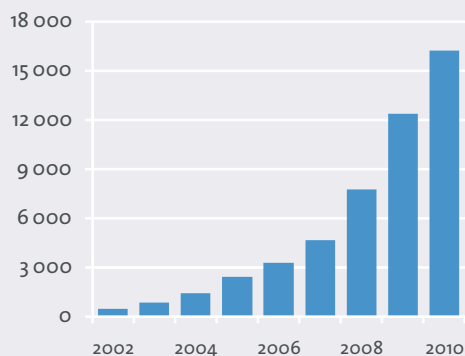
I tillväxtfasen skall Trygga Hem ta marknadsandelar, utan prioritering av kortsiktig vinstmaximering. När marknaden mognat skall Bolagets värde växa genom långsiktiga kundrelationer och resultatoptimering.

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.

ABONNEMANGSPORTFÖLJ, ANTAL ABONNEMENTER



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.

TJÄNSTER OCH PRODUKTER

Trygghetsabonnemang

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

Grunderbudandet 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

I samband med att kunden fattat beslut om att se över sin hem-säkerhet erbjuds ett antal säkerhetsrelaterade produkter som komplement till tjänsterna. 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 mervärdessäljning som bidrar positivt till Bolagets kassaflöde och finansieringsbehov av investeringar i nya abonnemangskunder.

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/ servicelarm tas om hand av serviceorganisationen inom Trygga Hem. Alla inkomna larm följs systematiskt upp. Syftet är att identifiera orsaker till falsklarm och minimera onödiga uttryckningar. Flera faktorer påverkar kostnaden för uttryckningar och falsklarm. Här bland kan nämnas kvaliteten på projektering och installation, hårdvarans kvalitet, kundens handhavande, motringning vid larm och väktarbolagens pris per uttryckning.

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

Försäljning

Trygga Hem har valt att inte arbeta med direktförsäljning. Det innebär att representanter för Bolaget aldrig knackar 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 mervärden i de specialanpassade erbjudanden som förmedlas.

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

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

ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Leverantörer av larmsystem

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

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 handhavande och systemet är 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 larmlösningar.

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 8 MSEK. Produkterna

säljs bland annat genom någon av de 8 st e-butiker som Trygga Hem 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 kassaflödet för Bolaget. En genomsnittskund betalar ca 2 500 SEK i startavgift och därefter ca 200 kr per månad exklusive moms. Trygga Hem äger det material som installeras hos kunden och kostnaden för materialet och installationen aktiveras i balansräkningen och skrivs av under 10 år.

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.

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.*



NETTOTILLVÄXT ABONNEMANGSPORTFÖLJ

Tillströmningen av nya Trygghetsabonnemang har för varje år överträffat marknadens tillväxt. 2010 var nettotillväxten i Trygga Hems abonnemangsportfölj 31 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. 2010 ökade kundavgångarna något till 4,2 procent. Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller att familje- eller livssituationen förändras. En larmabonnet hos Trygga Hem har utan påverkan av dörrknackare eller telefonförsäljare gjort ett aktivt val att själv 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 ca 15 år. En beräkning med nuvarande kundavgångar ger indikation om en genomsnittlig abonnemangstid om drygt 16 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 investeringen i hårdvara, installation, marknadsföringskostnader och fördelning av fasta kostnader. Återbetalningstiden har varierat omkring fyra år. 2010 ökade återbetalningstiden till 4,4 år (4,0), vilket är ett resultat av en ökad marknadsföring. Materialkostnader ligger på motsvarande nivåer som föregående år.

FRAMGÅNGSFAKTORER

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

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.

31 %

Nettotillväxt

4,2 %

Kundavgångar

4,4 år

Återbetalningstid



SWELARM
Kvalitet, trygghet, kunskap i förening

 **SOS Alarm**®
För ett tryggare samhälle

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 1 vilket innebär att Trygga Hem har rätt att installera larm och utfärda larmintyg för larmanläggningar i klass 1. Det innefattar även larm i larmklass R i enlighet med normen SSF 140.

Certifierat kvalitetsledningssystem

Bolaget har ett certifierat kvalitetsssystem. Vidareutvecklingen av kvalitetsystemet 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 anlitat 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™.

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

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.

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

Ränterisk och lånefinansiering

Trygga Hems verksamhet kräver kapital för att upprätthålla tillväxttakten. 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 aktieägars 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 aktiekurs 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.

Marknad

Ska man säga något om den svenska larmmarknaden så är det att den växer. Hemlarmets transformering från lyxprodukt till något lika självklart som Kabel-TV eller en hemförsäkring blir allt tydligare. Trygga Hem har de nöjdaste larmkunderna. Det ger oss en stark ställning och skapar en språngbräda på den denna ständigt växande marknad.

VÄXANDE MARKNAD

Trygga Hem är verksamt på en växande marknad. Sverige håller på att komma ikapp omvärlden. Bedömningar gör gällande att omkring 7 procent av de svenska hushållen har ett hemlarm anslutet till en larmcentral. Många ser ett ökat behov av trygghetstjänster framöver och ställt mot siffror från andra länder är det uppenbart att användandet i Sverige kommer att fortsätta öka. Som bäst i klassen på den växande svenska marknaden har Trygga Hem ett bra utgångsläge.

VÅR HEMMAMARKNAD

I Sverige förknippas hemlarm traditionellt sett med höga grindar och lyxbostäder. Det håller på att förändras. De överkomliga priserna och en ökad förståelse av värdet har lett till att fler hushåll skaffar sig ett hemlarm. Marknaden bedöms ha växt med 25–30 procent per år under 2005–2009. Branschorgan bedömer att utvecklingen fortsätter framöver.

I dagsläget gör Trygga Hem bedömningen att av Sveriges 4,4 miljoner hushåll är cirka 330 000 hem anslutna till en larmcentral. Enligt en studie gjord av Berg Insight¹⁾ finns den totalt 400 000 larmcentralanslutna larm i Sverige varav ca 70 000 är på företag. Av primärmålgruppen, villaägare, bedömde vi år 2010 att antalet anslutna uppgick till drygt 12 procent. I våra partnersamarbeten arbetar vi med att öka insikten om betydelsen av att trygga sina hem. Våra samarbetspartners stora räckvidd säkerställer att medvetandenivån kontinuerligt höjs i Sverige.

EN GLOBAL UTBLICK

Sverige har en låg andel hushåll med centralanslutna hemlarm. USA uppvisar de högsta siffrorna. Stora delar av övriga Europa hamnar mitt i mellan. Orsakerna till den skiljande fördelningen är många, men vad som är relevant för oss är att den svenska marknaden växer och förväntas närma sig både USA:s och den europeiska marknaden.

En undersökning gjord av Bergh Insight¹⁾ visar att i länder som exempelvis Norge och Irland är förekomsten av centralanslutna bostadslarm 50–70 procent högre än i Sverige. Samma undersökning indikerar att 20 procent av 110 miljoner hushåll i USA hade centralanslutna larm 2005. För trygga Hem är det även av vikt att den europeiska marknaden under kommande år anses komma att närma sig den amerikanska nivån.

”Trygga Hem är verksamt på en växande marknad. Sverige håller på att komma ikapp omvärlden. Bedömningar gör gällande att omkring sju procent av de svenska hushållen har ett hemlarm anslutet till en larmcentral.”

¹⁾Berg Insight: Security Applications and Wireless M2M, 2010.

Organisation och medarbetare

BOLAGSSTRUKTUR

Verksamheten inom Trygga Hem bedrivs inom ramarna för ett aktiebolag. Dotterbolag saknas.

Bolaget är lokaliserat inom tre huvudregioner – ABC (Stockholm och Mälardalen), Syd och Väst samt ett antal lokala regioner. Trygga Hem har totalt 38 medarbetare. Service och installation utförs på vissa orter av Certifierad Trygga Hem Partner™ som är fristående underentreprenörer.

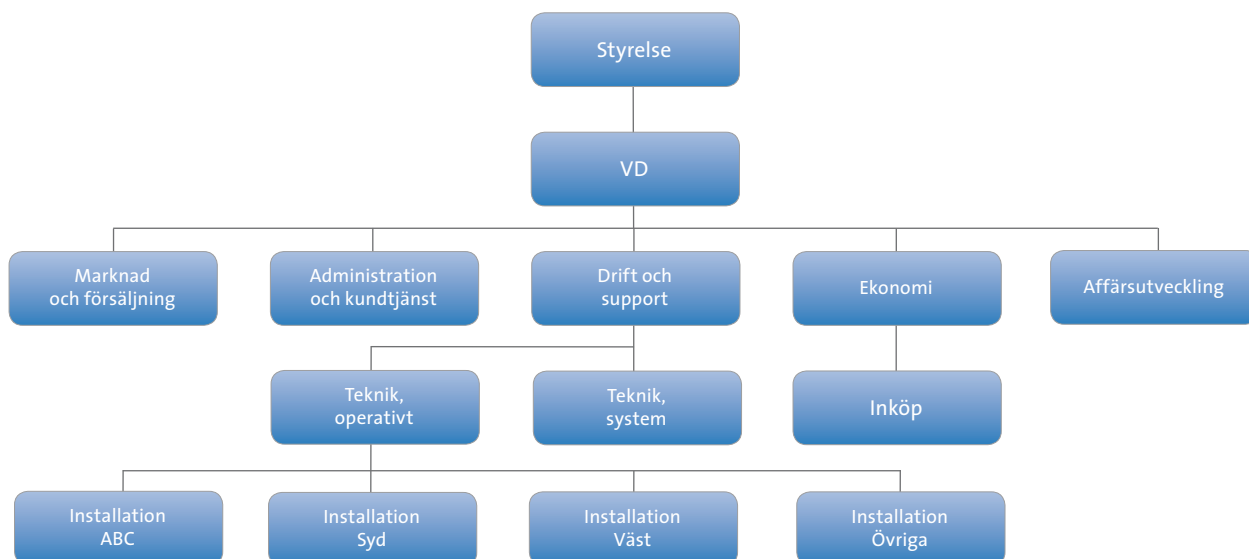
PERSONALPOLITIK OCH REKRYTERING

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 aktiebolagsslagen, bolagsordningen och den arbetsordning som styrelsen varje år antar vid konstituerande styrelsemöte. Under verksamhetsåret planeras 6 styrelsemöten, varav ett är ett strategimöte och däremellan hålls fortlöpande kontakter ledamöterna emellan. Styrelsens ordförande är Lisbeth Gustafsson.

”Rekrytering och utbildning av personal är en betydelsefull framgångsfaktor. Hos Trygga Hem ska utvecklingsmöjligheter och arbetsvillkor inte vara beroende av kön eller ursprung.”



Bolagsstyrning

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 28 april 2010 på Trygga Hems huvudkontor i Sollentuna. Stämman återvalde Andreas Hagegård, 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 2009 skulle utgå.

STÄMMAN BESLUTADE VIDARE ATT:

- fastställa resultat- och balansräkning enligt styrelsens förslag.
- styrelsearvode till ledamöterna ska utgå med 50 000 kr till ordföranden och 25 000 kr till ledarmöter ej anställda i företaget samt att revisorsarvode skall utgå enligt godkänd räkning.
- Bolagets nya revisor är KPMG med huvudansvarig revisor Joakim Thilstedt
- styrelsen bemyndigas att under tiden fram till nästa årsstämma fatta beslut om nyemission av sammantaget högst ett antal aktier och/eller konvertibla skuldebrev och/eller teckningsoptioner som berättigar till konvertering till respektive nyteckning av, eller innebär utgivande om högst 2 500 000 antal aktier. Bemyndigandet kan utnyttjas vid ett eller fler tillfällen.

EXTRA BOLAGSSTÄMMA

Extra bolagsstämma hålls om styrelsen anser att det finns skäl till det. Under 2010 hölls ingen extra bolagsstämma.

STYRELSE TRYGGA HEM

Namn	Invald	Mötesnärvaro	Aktier*	Oberoende
Lisbeth Gustafsson (ordförande)	2007	8/8	30 940	Ja
Jonas Gudmunds	2000	8/8	2 755 431	Nej
Andreas Hagegård	2004	8/8	120 500	Ja
Jonas Hallberg	2000	8/8	2 760 426	Nej
Paul Hastings	2004	7/8	24 126	Ja
Peter Majanen	2004	6/8	18 600	Ja

* Innehav per 2010-12-31, privat och genom bolag

INFÖR ÅRSSTÄMMA 2011

Årsstämman 2011 kommer att äga rum den 27 april 2011. Aktieägare som vill delta i årsstämman skall dels vara införd i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken den 19 april 2011, dels senast kl. 18:00 den 19 april 2011 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.tryggahe.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 rapporteringsskyldigheter, 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 2010 med 150 000 kr. Ersättning till VD fastställs av styrelsen. Ersättning till VD och styrelse presenteras i sin helhet i not 3, sid 31.

REVISORER

Trygga Hems revisorer väljs av årsstämman. Bolagets revisor är KPMG med huvudansvarig revisor Joakim Thilstedt. Uppgifter om ersättning till revisorerna framgår av not 2, sid 29.

STYRELSENS ARBETE UNDER 2010

Styrelsen bestod under året av 6 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 2010 haft 8 styrelsemöten varav ett strategimöte.

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 kommer inför stämman 2011 föreslå en valberedning bestående av de största ägarna samt styrelsens ordförande.

INTERN KONTROLL

Bolaget har etablerade 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 system), Jan Blom (operativ teknikchef) samt Susanne Petersson (administration och ekonomi). Ledningsgruppen ansvarar för framtagande och genomförande av Bolagets strategier för att nå beslutade mål. Ledningsgruppen träffas löpande för genomgång av verksamheten. Bolaget arbetar med årlig planering och uppföljning genom rapportering kvartalsvis.

Styrelse, revisorer och ledning



LISBETH GUSTAVSSON, 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 per 2010-12-31: 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.



JONAS GUDMUNDS, F 1970

Grundare och ledamot i styrelsen sedan 2000

Marknads- och försäljningschef på Trygga Hem. Jonas har tidigare arbetat som VD för ActionBase 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 per 2010-12-31: 2 755 431 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Stratex Consulting AB. Bolagsman i JOBI One Handelsbolag.



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 Finanschefroller 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 mobil- och fastnätverksamheter i Sverige.

Aktieinnehav per 2010-12-31: 24 126 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i B2 Bredband AB, Glocalnet Scandinavia AB, Telenor AB, Telenor Fibre Networks AB, Telenor SME AB, Telenor Sales AB, Telenor Gauntlet Holding AB, Campuz Mobile Holding AB.



JONAS HALLBERG, 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 per 2010-12-31: 2 760 426 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Jonas Hallberg Invest AB, Projektcompagniet i Stockholm AB, Hallberg Två 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 per 2010-12-31: 18 600 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Quattroporte 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 per 2010-12-31: 120 500 st

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Select Ventures AB. Suppleant i Stratex Consulting AB. Bolagsman i Vyper Stockholm HB.

Revisor

KPMG

Auktoriserad revisor, Joakim Thilstedt huvudansvarig

KPMG, Tegelbacken 4 A, 103 23 Stockholm

Trygga Hem aktien

AKTIENS UTVECKLING

Trygga Hem-aktiens kurs årets första handelsdag var 13,55 SEK och vid utgången av 2010 var kursen 15 SEK/aktie, vilket motsvarar ett börsvärde om 161 MSEK. Kursförändringen motsvarar en ökning av kursen med 11 procent. OMX index ökade under samma period med 19 procent. Under året handlades totalt 2,0 miljoner aktier till ett värde av 31,6 MSEK.

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.

AKTIEKAPITAL

Årsstämman bemyndigade styrelsen att genomföra nyemission om högst 2 500 000 aktier utan företräde för befintliga aktieägare. Under 2010 genomfördes ingen nyemission.

INFORMATION OM AKTIEN

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



FAKTA OM AKTIEN

Handelsplats	First North
Kortnamn	THEM
ISIN-kod	SE0002306084
GICS-kod	45203010
Högsta notering 2010	19,2
Lägsta notering 2010	13,0
Sista betalkurs 30 december 2010	15,0
Börsvärde 31 december 2010 (MSEK)	161
Likviditetsgarant	Ja
Antal aktier	10 700 078

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Namn	Antal, %
Jonas Gudmunds	26%
Jonas Hallberg	26%
Lannebo Fonder	10%
Novax	9%
Avanza pension	6%
Didner & Gerge	4%
Övriga aktieägare	19%

5 år i sammandrag

(SEK)

	2010	2009	2008	2007	2006
FINANSIELL UTVECKLING					
Nettoomsättning	57 082 699	48 138 753	30 905 736	23 000 393	20 204 615
Omsättning inkl aktivering	79 636 245	74 953 480	46 212 107	31 106 041	24 285 200
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	11 908 679	8 106 303	5 086 909	5 058 856	4 883 098
Rörelseresultat (EBIT)	5 595 882	4 142 459	1 180 389	839 075	1 937 817
Resultat efter finansiella poster	4 576 410	3 168 539	732 433	299 664	1 529 581
Årets resultat	415 631	314 649	305 619	200 967	563 969
Anläggningstillgångar	57 437 105	42 447 035	22 510 495	11 387 850	9 235 500
Varulager	8 056 913	5 704 176	2 554 414	2 009 685	139 516
Kortfristiga fordringar	6 444 601	4 223 748	3 965 970	2 529 555	2 319 711
Kassa / bank	148 786	4 063 932	95 474	61 425	40 183
Summa tillgångar	72 087 406	56 438 891	29 126 353	15 988 515	11 734 910
Eget kapital	32 954 376	32 538 744	15 174 095	2 893 584	1 942 617
Obeskattade reserver	8 750 000	4 750 000	2 025 000	1 734 305	1 734 305
Långfristiga skulder	24 161 145	8 321 500	3 080 020	6 020 114	4 447 720
Kortfristiga skulder	6 221 885	10 828 647	8 847 238	5 340 512	3 610 268
Summa eget kapital och skulder	72 087 406	56 438 891	29 126 353	15 988 515	11 734 910
KASSAFLÖDESANALYS					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 277 352	3 716 895	45 401 299	4 070 979	5 169 472
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-21 302 867	-23 900 359	-15 029 165	-6 372 131	-5 576 151
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	14 110 369	26 602 725	9 634 892	2 103 527	193 000
Årets kassaflöde	-3 915 146	6 419 261	7026	-197 625	-213 679
NYCKELTAL					
Rörelsemarginal, %	9,8	8,6	3,8	3,6	9,6
Nettomarginal, %	8,0	6,6	2,4	1,3	7,6
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,4	9,3	6,0	9,4	25,5
Skuldsättningsgrad, ggr	0,8	0,5	0,8	1,7	1,3
Räntetäckningsgrad, ggr	5,4	4,3	2,5	1,5	4,7
Soliditet, %	54,7	63,9	57,1	25,9	27,2
Medelantal anställda	36,6	31,4	21,4	14,3	12,2

Förvaltningsberättelse

VERKSAMHET

Trygga Hem säljer säkerhetsprodukter och tillhandahåller larmtjänster i form av abonnemang. Målgruppen är privatpersoner som äger sitt boende. Den övervägande delen av Bolagets intäkter genereras från abonnemangsportföljen. Ett larmabonnemang löper tills vidare, och genererar en månatlig intäkt. Trogenheten bland Bolagets kunder är god, och ledningen för Trygga Hem bedömer den genomsnittliga abonnemangstiden till ca 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 drygt 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. 2008 genomförde Bolaget en nyemission och notering av aktien på Nasdaq OMX First North. Kapitaliseringen av Bolaget skapar förbättrade förutsättningar för en fortsatt tillväxt.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER 2010

Trygga Hem stärker finansieringen genom en överenskommelse med Svenska Handelsbanken om en utökning av kreditramen till 50 MSEK, varav 25 MSEK är ianspråkstagen som limit avseende checkräkningskredit. En aktiespridning genomförs i syfte att öka antalet aktieägare och skapa en större handel i aktien. Spridningsemmissionen blir övertecknad. Trygga Hem genomför en undersökning om den brottsförebyggande effekten av larm. Undersökningen visar att hem utan larm löper 5 gånger så stor risk för inbrott som larmade hem. Trygga Hem tecknar avtal med AkademikerFörsäkring och Allians Försäkringsmäklare. Ett pilotprojekt med larm till lägenhet startas upp. Trygga Hem lanserar ett nytt hemlarm med kamera direktkopplad till SOS Alarm som kan verifiera larm på platsen och ge möjlighet att påkalla polis och brandkår.

FÖRSÄLJNING

Försäljningen ökade till 57 MSEK (48) vilket motsvarar en ökning med 19 procent (56). Tillväxten i abonnemangsportföljen ökar med 31 procent (59) till totalt 16 235 kunder. Den abonnemangsrelaterade försäljningen stiger till 49 MSEK (37). Produktförsäljningen, där bl a larm utan abonnemang ingår, uppgår till ca 8 MSEK.

RESULTAT

Bolaget har alltid varit lönsamt, samtidigt medför kraftigt tillväxt i abonnemangsportföljen negativ resultatpåverkan till följd av att all marknadsföring kostnadsförs innevarande år. Resultatet efter finansiella poster blev 4,6 MSEK (3,2) motsvarande en nettomarginal om 8,0 procent (6,6). Rörelseresultatet blev 5,6 MSEK

(4,1), motsvarande en rörelsemarginal om 9,8 procent (8,6) av omsättningen. Rörelsens bruttoresultat uppgick till 38,6 MSEK (22,6) motsvarande 67,6 procent (46,9) av nettoomsättningen.

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. Investering i nya abonnemangskunder medför en negativ kassaflödespåverkan till dess kostnaderna för larmutrustningen, installationen och marknadsföringen återbetalts i form av startavgift och ett antal månadsavgifter. Under 2010 var återbetalningstiden ca 4,5 år. Omvänt gäller att abonnemangen genererar ett starkt kassaflöde och positiv resultatpåverkan under perioder av lägre tillskott av nya abonnenter.

FINANSIELL UTVECKLING

Balansomslutningen uppgår till 72,1 MSEK (56,4). Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar uppgår till 56,7 MSEK (42,3). Kassaflödet exklusive förändring av rörelsekapital var 10,6 MSEK (7,1). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 3,3 MSEK jämfört med 3,7 MSEK året innan. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -21,3 MSEK jämfört med -23,9 MSEK året innan. Det egna kapitalet uppgår till 33,0 MSEK (32,5) motsvarande en soliditet om 54,7 procent (63,9). Årets kassaflöde summeras till -3,9 MSEK (6,4).

FRAMTIDA UTVECKLING

Styrelsens bedömning är att 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

	Noter	2010 Jan - dec	2009 Jan - dec
Nettoomsättning		57 082 699	48 138 753
Förändring av varulager		2 352 737	3 149 762
Aktiverade larmanläggningar		20 200 809	23 664 965
		79 636 245	74 953 480
Handelsvaror		-20 860 552	-28 732 298
Övriga externa kostnader	1, 2	-34 478 887	-26 117 894
Personalkostnader	3	-12 388 128	-11 996 985
		-67 727 566	-66 847 177
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)		11 908 679	8 106 303
Avskrivningar anläggningstillgångar		-6 312 797	-3 963 844
Rörelseresultat (EBIT)		5 595 882	4 142 459
Finansiella intäkter		11 087	8 693
Finansiella kostnader		-1 030 559	-982 613
Resultat efter finansiella poster		4 576 410	3 168 539
Bokslutsdispositioner	4	-4 000 000	-2 725 000
Skatt		-160 779	-128 890
Årets resultat		415 631	314 649
Resultat per aktie		0,04	0,03
Antal aktier vid periodens slut		10 700 078	10 700 078
Antal aktier vägt genomsnitt		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 resultat	415 631	314 649
Eget kapital vid periodens utgång	32 954 375	32 538 744

Balansräkning

TILLGÅNGAR	Not	Utg. saldo Dec 2010	Utg. saldo Dec 2009
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	5	743 846	117 211
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	6	56 693 259	42 319 824
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	7	-	10 000
Summa anläggningstillgångar		57 437 105	42 447 035
Omsättningstillgångar			
Varulager		8 056 913	5 704 176
Kortfristiga fordringar			
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
		6 444 601	4 223 748
Kassa, bank		148 786	4 063 932
Summa omsättningstillgångar		14 650 301	13 991 856
SUMMA TILLGÅNGAR		72 087 406	56 438 891

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	Utg. saldo Dec 2010	Utg. saldo Dec 2009
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		2 675 019	2 675 019
Reservfond		75 700	75 700
		2 750 719	2 750 719
Fritt eget kapital			
Överkursfond		28 099 873	28 099 873
Balanserat resultat		1 688 152	1 373 503
Årets resultat		415 631	314 649
		30 203 656	29 788 025
Summa eget kapital		32 954 375	32 538 744
Obeskattade reserver			
Accumulerade överavskrivningar	8	8 750 000	4 750 000
Långfristiga skulder			
Checkräkningskredit	9	21 679 955	-
Övriga skulder	10	2 481 191	8 321 500
		24 161 146	8 321 500
Kortfristiga skulder			
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
		6 221 885	10 828 647
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		72 087 406	56 438 891
Ställda säkerheter			
För egna skulder och avsättningar		-	-
Företagsinteckningar		29 000 000	18 500 000
Ansvarförbindelser		Inga	Inga

Kassaflödesanalys

	2010 Jan -dec	2009 Jan - dec
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	5 595 882	4 142 459
Ej likviditetspåverkande poster	-	99 722
Återföring avskrivningar	6 312 797	3 963 844
Erhållna ränteintäkter	11 087	8 693
Betalda räntekostnader	-1 030 559	-982 613
Betald skatt	-261 553	-133 126
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 627 654	7 098 979
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Förändring av varulager	-2 352 737	-3 149 762
Förändring av kundfordringar	-1 342 543	-521 207
Förändring av röreslefordringar	-777 536	170 111
Förändring av leverantörsskulder	-3 221 400	-1 530 900
Förändring av rörelseskulder	343 914	1 649 674
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 277 352	3 716 895
Investeringsverksamheten		
Investeringar i anläggningstillgångar	-21 302 867	-23 900 359
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-21 302 867	-23 900 359
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	-	17 050 000
Checkräkningskredit	21 679 955	-
Förändring räntebärande lån	-7 569 586	9 552 725
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	14 110 369	26 602 725
Årets kassaflöde	-3 915 146	6 419 261
Årets kassaflöde	-3 915 146	6 419 261
Likvida medel vid periodens början	4 063 932	-2 353 136
Kursdifferens likvida medel	-	-2 193
Likvida medel vid periodens slut	148 786	4 063 932

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 anskaffningsvärdet 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 checkräkningskrediterna som upplåningbland långfristiga skulder.

REDOVISNING AV INTÄKTER

Intäkter bokförs löpande. Det gäller såväl tjänster som produkter. Tjänster intäktsförs successivt under abonnemangets löptid. 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

Övriga immateriella tillgångar som förvärvats av företaget är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

Varulager

Varulagret, värderat enligt Bokföringsnämndens allmänna råd BFNR 2000:3 är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt först in- först ut- principen, respektive verkligt värde. Därvid har inkuransrisk beaktats.

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar och övriga fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas.

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

Materiella anläggningstillgångar

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

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

Företaget tillämpar Bokföringsnämndens allmänna råd om redovisning av inkomstskatter, BFNR 2001:1. Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital. Aktuell skatt (tidigare kallad Betald skatt) är skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

LEASING

Bokföringsnämndens allmänna råd BFNR 2000:4 om redovisning av leasingavtal tillämpas. Samtliga leasingavtal redovisas som operationella i enlighet med dessa regler. Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under året. 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.

Noter

Not 1 Leasingavtal

	2010	2009
Hyra inventarier	63 058	107 174
Leasingavgifter personbilar	425 602	419 287
Summa	488 660	528 470

Not 2 Arvode och kostnadsersättning

	2010	2009
Revision	85 000	62 000
Andra uppdrag	-	10 000
Summa	85 000	72 000

Not 3 Anställda och personalkostnader

Anställda	2010	2009
Kvinnor	8	6
Män	29	27
Summa	37	33

Antal styrelseledamöter och verkställande direktör uppgick till 5 män (5) och 1 kvinna (1)

Löner, ersättningar och sociala kostnader

VD och styrelse	1 671 445	1 428 000
Löner till övriga	7 844 803	7 276 382
Pensionskostnader, styrelse och VD	360 000	381 667
Pensionskostnader, övriga anställda	43 223	371 711
Övriga sociala kostnader	2 205 739	2 272 872
Övrig personalkostnad enl lag och avtal	254 230	241 951
Summa	12 379 440	11 972 583

Ledande befattningshavare

VD och affärsutvecklingschef har en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader

Sjukfrånvaro

	2010	2009
Sjukfrånvaro i % av antal arbetade timmar	5,3	2,8
Varav långtidssjukfrånvaro, %	5,7	-
Män	4,6	2,6
Kvinnor	7,2	4,1

Efter ålder

	2010	2009
- 29	5,5	3,4
30 - 49	5,0	1,7
50 -	1,2	2,8

Not 4 Bokslutsdispositioner

	2010	2009
Överavskrivningar	-4 000 000	-2 725 000
Summa	-4 000 000	-2 725 000

Not 5 Dataprogram

Åkumulerade anskaffningsvärden	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärden	125 583	68 740
Årets inköp	675 256	125 583
Försäljningar och utangeringar	-	-68 740
Utgående ack. anskaffningsvärde	800 839	125 583

Åkumulerade avskrivningar

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående avskrivningar	-8 372	68 740
Årets avskrivningar	-48 621	-8 372
Försäljningar och utangeringar	-	68 740
Utgående ack. avskrivningar	-56 993	-8 372
Utgående redovisat värde	743 846	117 211

Not 6 Inventarier, verktyg och installationer

Åkumulerade anskaffningsvärden	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärden	59 288 459	35 513 683
Årets inköp	20 637 611	23 774 776
Utgående ack. anskaffningsvärde	79 926 070	59 288 459

Åkumulerade avskrivningar

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående avskrivningar	-16 968 635	-13 013 188
Årets avskrivningar	-6 264 176	-3 955 447
Utgående ack. avskrivningar	-23 232 811	-16 968 635
Utgående redovisat värde	56 693 259	42 319 824

Noter

Not 7 Andelar i intressebolag

Akkumulerade anskaffningsvärden	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärden	10 000	10 000
Årets förändring	-10 000	10 000
Utgående redovisat värde	0	10 000

Not 8 Obeskattade reserver

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående ackumulerade överavskrivningar	4 750 000	2 025 000
Årets överavskrivningar	4 000 000	2 725 000
Utgående ackumulerade överavskrivningar	8 750 000	4 750 000

Not 9 Långsiktiga skulder

Inga lån förfaller senare än 5 år efter balansdagen.

Not 10 Checkräkningskredit

	2010-12-31	2009-12-31
Beviljad kredit	25 000 000	5 000 000
Utnyttjad kredit	21 679 955	-
Ställda säkerheter		
Företagsinteckningar	25 000 000	5 000 000

Kreditram om 50 MSEK varav 25 MSEK är i anspråkstaget som limit avseende checkräkningskredit

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

balanserad vinst	29 788 025
årets vinst	415 631
	30 203 656

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

i ny räkning överföres **30 203 656**

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 överensstämmelse 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 27 april 2011.

Sollentuna den 28 mars 2011

Lisbeth Gustafsson
ordförande

Jonas Gudmunds

Andreas Hagegård

Paul Hastings

Peter Majanen

Jonas Hallberg
verkställande direktör

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Trygga Hem Skandinavien AB (publ)
Org nr 556602-1423

Vi har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Trygga Hem Skandinavien AB (publ) för år 2010. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss 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 vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra 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.

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

Stockholm den 4 april 2011

KPMG AB

Joakim Thilstedt

Auktoriserad revisor

Definitioner

NETTOTILLVÄXT I ABONNENTPORTFÖLJEN (%)

Antal kunder i abonnentportföljen för perioden jämfört med antal abonnerande kunder för 12 mån 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

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

ABONNENTPORTFÖLJ

Antal abonnerande kunder vid periodens utgång.

KASSAFLÖDER FRÅN ABONNENTPORTFÖLJEN

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

RÖRELSEMARGINAL (%)

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av nettoomsättningen.

NETTOMARGINAL (%)

Resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättningen.

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL (%)

Rörelseresultat + finansiella intäkter i procent balansomslutningen – icke räntebärande skulder (inkl. uppskjuten skatteskuld).

SKULDSÄTTNINGSGRAD (ggr)

Långfristiga skulder inklusive uppskjuten skatteskuld och avsättningar dividerat med justerat eget kapital.

RÄNTETECKNINGSGRAD (ggr)

Rörelseresultat efter avskrivningar plus finansiella intäkter/finansiella kostnader.

SOLIDITET (%)

Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen.



Trygga Hem
Trygghet med omtanke