

Delårsrapport

1 januari - 31 mars 2011



Tillväxt med förbättrat resultat

Januari - mars 2011

Nettotillväxt nya abonnenter är 25% till totalt 16 914 st (13 534)

Nettoomsättningen ökar med 12% till 15,2 MSEK (13,5)

Rörelseresultat uppgår till 1,6 MSEK (1,4)

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

Försäljning och resultat

KSEK	JAN-MARS	JAN-MARS	HELÅR
	2011	2010	2010
Nettoomsättning	15 168	13 512	57 300
Rörelseresultat	1 628	1 380	5 596
Resultat före skatt	1 328	1 141	576
Periodens resultat	973	841	416
Resultat per aktie, SEK	0,09	0,08	0,04

VD kommentar

Resultatet förbättras till följd av en större abonnemangsportfölj i kombination med en något lägre tillväxttakt av nya kunder. Försäljningen av kameralarm bidrar också till bättre lönsamhet med högre startavgifter och bättre marginaler. Omsättningen utvecklas positivt till 15,2 MSEK för perioden och nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 25 procent. Positivt är att andelen kundavgångar minskar jämfört med föregående kvartal.



FÖRBÄTTRAT RESULTAT

Resultatet förbättras under ökad omsättning. Förbättringen är en följd av högre löpande intäkter från abonnemangsportföljen i kombination med en något lägre tillväxttakt av nya kunder. Försäljningen av kameralarm bidrar till förbättrad lönsamhet med högre startavgifter och bättre marginaler. Trots en svagare marknad stärker vi våra marknadsandelar och har förmodat att hålla en betydligt högre tillväxt än branschen i övrigt. Nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 25 procent som skall jämföras med en branschtillväxt omkring 12 procent.

Målsättningen framöver är oförändrad med fokus på tillväxt, men vi anpassar våra kortsiktiga marknadsföringsinsatser till den rådande marknaden. Vår bedömning är att vi hittills inte kunnat öka tillväxten ytterligare utan att kompromissa med målsättningen för våra operativa nyckeltal.

FÖRSÄLJNING AV SÄKERHETSPRODUKTER

Försäljningen av säkerhetsprodukter såsom brandskydd, lås, skåp och larm till egna telefonnummer är på motsvarande nivå som föregående år. Målsättningen för året är att öka försäljningen av säkerhetsprodukter. Konkurrensen består främst av mindre aktörer som säljer genom e-butik. Vår konkurrensfördel är att vi kan dra nytta av våra befintliga e-butiker med konkurrenskraftiga priser och samtidigt kunna ge support och kunskap genom vår befintliga organisation. Under perioden förstärktes försäljningsorganisationen avseende säkerhetsprodukter och vi etablerade nya samarbeten där aktiviteter för kommande kvartal är inplanerade.

MINSKADE KUNDVÅNGÅNGAR

Projektet för att minska våra kundavgångar fortgår. Positivt är att kundavgångarna minskar något för perioden jämfört med föregående kvartal. Den övervägande delen av kundavgångar är relaterade till flytt och vi kommer att jobba vidare så att fler väljer att ta över larmet när bostaden byter ägare.

MARKNADEN OCH FRAMTIDEN

Vår grundinställning är att marknaden är fortsatt god. Vi fortsätter att pröva nya vägar och utvärdera nya möjligheter till ökad försäljning. Vi genomför även aktiviteter under kommande kvartal som vi räknar med kommer att generera försäljning för såväl nya abonnemangskunder som produktförsäljning.

Marknadsföring genom samarbeten ger kundnytta och är ett effektivt sätt att nå nya kunder. Trygga Hem kommer fortsätta på den inslagna vägen och försvarar positionen att ha det bästa erbjudandet vilket skapar förutsättningar för fortsatt framgång.

Vår målsättning är tillväxt och vi fortsätter metodiskt att arbeta vidare med att flytta fram våra positioner och ta marknadsandelar.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Jonas Hallberg'. The signature is stylized and fluid.

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™

Abonentportföljen 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 Stödskyddsföreningens 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

Den senaste 5 årsperioden har marknaden för hemlarm växt med ca 20-30 procent per år. 2010 var ett tuffare år för branschen. Vår långsiktiga bedömning att marknaden för hemlarm är fortsatt god och att tillväxten återhämtar sig till mer normala nivåer. Marknaden är relativt obearbetad och det finns ett stort antal hushåll som ännu inte skaffat larm. 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 Hem samarbetar med SOS Alarm, som även hanterar det nationella nödnumret 112”

Trygga Hems verksamhet

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

ABONNEMANGSPORTFÖLJ

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

PRODUKTER

Som komplement till tjänsterna erbjuds även säkerhetsrelaterade produkter i samband med att kunden ser över sin hemsäkerhet. Här ingår till exempel larm, säkerhetsskåp, ett urval ur ASSAs sortiment av lås till dörrar och fönster. Vidare är Trygga Hem bland annat en av Sveriges största leverantörer av brandskyddsprodukter till privatmarknaden. Produkterna genererar värdefull merförsäljning som bidrar positivt till Bolagets kassaflöde och finansieringsbehov av investeringar i nya abonnemangskunder.

HÄNDELSE UNDER PERIODEN

Nya samarbeten etablerade avseende försäljning av övriga säkerhetsprodukter och Trygghetsabonnemang™. Marknadsaktiviteter för kommande kvartal är inplanerade.

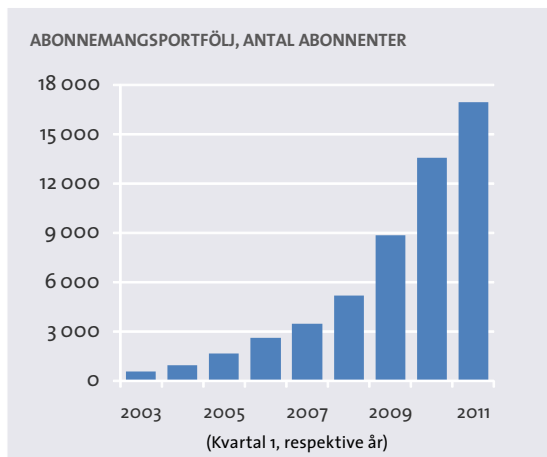
Försäljningsorganisationen förstärks med inriktning mot övriga säkerhetsprodukter.

En undersökning med beräkningar från Myndigheten för samhällsskydd och beredskap (MSB) presenteras som visar att kamera-larm kan spara stora värden genom tidiga insatser vid verifierad brand.

FÖRSÄLJNING

Försäljningen ökar från 13,5 till 15,2 MSEK vilket motsvarar 12 procent.

Nettotillväxten i abonnemangsportföljen är 25 procent och antalet abonnenter vid periodens slut uppgår till 16 914 st (13 534). Vid periodens utgång uppgår kassaflödet från abonnemangsportföljen till 41,4 MSEK på årsbasis (31,8).



KOSTNADER OCH INVESTERINGAR

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

RESULTAT

Rörelseresultat uppgår till 1,6 MSEK (1,4). Resultat före skatt uppgår till 1,3 MSEK (1,1).

FINANSIELL UTVECKLING

Den största delen utgörs av investeringar i anläggningstillgångar som efter avskrivningar ökade med 4,4 MSEK under kvartalet. För att inte riskera leveransstörningar till följd av jordbävningen i Asien har vi valt att öka lagernivåerna. Lagret ökade med 2,9 MSEK under perioden. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 10,0 MSEK jämfört med 2,1 MSEK föregående år. Den största delen består av ökade leverantörsskulder. Kassaflödet från investeringsverksamheten var -5,0 MSEK jämfört med -5,4 MSEK året innan. Periodens kassaflöde summeras till 0,1 MSEK (-4,0).

Balansomslutningen uppgår till 75,1 MSEK (56,7) och soliditeten är 54 procent (53). Den outnyttjade krediten uppgår till 7,6 MSEK, därutöver har bolaget ett lånelöfte om ytterligare 25 MSEK i utökat 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 25 procent (53) på rullande 12 månader till 16 914 st abonnenter. Innevarande kvartal installerades 823 st (1 258) nya abonnemang. Vi ser en förbättringspotential i försäljningen via befintliga samarbetspartners och bedriver flera projekt för att öka försäljningen av larm och säkerhetsprodukter.

Kundavgångarna beror till största delen på att kunden flyttar eller att familje- eller livssituationen förändras. Andelen kundavgångar fortsätter att minska något jämfört med föregående kvartal till 4,0 procent men har ökat jämfört med samma period föregående år (3,7). För året ser vi en förbättringspotential i att behålla fler kunder så att de som flyttar in i högre utsträckning väljer att ta över abonnemanget samt att den utflyttande kunden installerar ett nytt larm i den nya bostaden.

Återbetalningstiden för nya kunder är 4,1 år och minskar jämfört med föregående kvartal men har ökat något jämfört med föregående år (4,0). Återbetalningstiden är investeringen i nya kunder delat med nettobidraget per kund och år. Vid etablering av nya kunder inräknas kostnaden för marknadsföring, installation och materialkostnader. Återbetalningstiden varierar främst till följd av förändringar i marknadsföringsaktiviteter och antalet nya kunder för fördelning av fasta kostnader.

25%

Nettotillväxt

4,0%

Kundavgångar

4,1 år

Återbetalningstid



RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

De risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget är exponerat för beskrivs i årsredovisningen för 2010.

REDOVISNINGSPRINCIPER

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

ÅRSSTÄMMAN OCH KOMMANDE RAPPORTER

- Delårsrapport kvartal 2, presenteras den 25 augusti
- Delårsrapport kvartal 3, presenteras den 26 oktober
- Bokslutskommuniké 2011 presenteras den 16 februari, 2012

ÅRSREDOVISNING

Årsredovisningen finns tillgänglig på hemsidan, www.tryggahem.se

FRAMTIDA UTVECKLING

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

UTDELNINGSPOLICY

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

ANTAL AKTIER

Trygga Hem har 10 700 078 aktier utestående.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

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

BOLAGERS RESULTAT OCH STÄLLNING

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

RÄTTVISANDE BILD

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

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

Denna rapport är inte granskad av Bolagets revisorer.

Sollentuna 2011-04-26

Lisbeth Gustafsson Jonas Gudmunds Andreas Hagegård
Ordförande

Paul Hastings Peter Majanen

Jonas Hallberg
Verkställande Direktör

Resultaträkning

	Jan - mars 2011	Jan - mars 2010	Helår 2010
Nettoomsättning	15 167 553	13 511 573	57 300 417
Kostnad för sålda varor och tjänster	-5 673 922	-4 168 332	-19 898 595
Bruttoresultat	9 493 631	9 343 241	37 401 822
Försäljningskostnader	-6 977 426	-6 888 658	-27 132 100
Administrationskostnader	-888 419	-1 074 803	-4 673 851
Summa rörelsekostnader	-7 865 845	-7 963 460	-31 805 940
Rörelseresultat	1 627 785	1 379 781	5 595 882
Resultat från finansiella investeringar			
Finansiella intäkter	818	2 290	11 087
Finansiella kostnader	-300 796	-241 010	-1 030 559
Bokslutsdispositioner			-4 000 000
Resultat före skatt	1 327 808	1 141 061	576 410
Skatt på årets resultat	-354 560	-300 099	-160 779
Periodens resultat	973 248	840 962	415 631

Förändring av eget kapital

	Jan - mars 2011	Jan - mars 2010	Helår 2010
Eget kapital vid periodens ingång	32 954 375	32 538 744	32 538 744
Årets / periodens resultat	973 248	840 962	415 631
Eget kapital vid periodens utgång	33 927 623	33 379 706	32 954 375

Balansräkning

TILLGÅNGAR	Jan - mars 2011	Jan - mars 2010	Helår 2010
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Dataprogram	703 804	110 932	743 846
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	59 796 298	46 369 014	56 693 259
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	-	10 000	
Summa anläggningstillgångar	60 500 102	46 489 946	57 437 105
Omsättningstillgångar			
Varulager	10 970 713	6 971 296	8 056 913
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	2 651 670	2 217 068	4 705 498
Skattefordringar	-	82 061	279 873
Övriga kortfristiga fordringar	4 172	-	632 146
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	760 832	844 025	827 084
	3 416 674	3 143 154	6 444 601
Kassa, bank	224 645	58 719	148 786
Summa omsättningstillgångar	14 612 032	10 173 169	14 650 301
SUMMA TILLGÅNGAR	75 112 134	56 663 115	72 087 406

Balansräkning (fortsättning)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Jan - mars 2011	Jan-mars 2010	Helår 2010
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	2 675 019	2 675 019	2 675 019
Reservfond	75 700	75 700	75 700
	2 750 719	2 750 719	2 750 719
Fritt eget kapital			
Överkursfond	28 099 873	28 099 873	28 099 873
Balanserat resultat	2 103 783	1 688 152	1 688 152
Årets resultat	973 248	840 962	415 631
	31 176 904	30 628 987	30 203 656
Summa eget kapital	33 927 623	33 379 706	32 954 375
Obeskattade reserver			
Akkumulerade överavskrivningar	8 750 000	4 750 000	8 750 000
Långfristiga skulder			
Checkräkningskredit	16 977 722		21 679 955
Övriga skulder	2 233 071	8 321 500	2 481 191
	19 210 793	8 321 500	24 161 146
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	1 975	33 045	1 416
Leverantörsskulder	9 639 828	6 153 156	1 668 851
Skatteskulder	208 902	-	-
Övriga skulder	1 371 553	1 934 877	2 382 612
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 001 460	2 090 831	2 169 006
	13 223 718	10 211 909	6 221 885
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	75 112 134	56 663 115	72 087 406
Ställda säkerheter			
För egna skulder och avsättningar	-	-	-
Företagsinteckningar	29 000 000	18 500 000	29 000 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Kassaflöde

	Jan - mars 2011	Jan - mars 2010	Helår 2010
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat	1 627 785	1 379 787	5 595 882
Ej likviditetspåverkande poster	-173 137	18 138	-
Återföring avskrivningar	1 936 859	1 365 801	6 312 797
Erhållna ränteintäkter	818	2 284	11 087
Betalda räntekostnader	-300 796	-241 010	-1 030 559
Betald skatt	134 215	-203 061	-261 553
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 225 744	2 321 939	10 627 654
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager	-2 913 800	-1 267 120	-2 352 737
Förändring av kundfordringar	2 053 828	1 145 887	-1 342 543
Förändring av röreslefordringar	694 226	-667 590	-777 536
Förändring av leverantörsskulder	7 970 976	1 262 905	-3 221 400
Förändring av rörelseskulder	-1 004 908	-697 084	343 914
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 026 066	2 098 937	3 277 352
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-4 999 856	-5 408 712	-21 302 867
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 999 856	-5 408 712	-21 302 867
Finansieringsverksamheten			
Checkräkningskredit	-4 702 232	-	21 679 955
Förändring räntebärande lån	-248 119	-695 438	-7 569 586
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	-4 950 351	-695 438	14 110 369
Årets kassaflöde	75 859	- 4 005 213	-3 915 146
Årets kassaflöde	75 859	-4 005 213	-3 915 146
Likvida medel vid årets början	148 786	4 063 932	4 063 932
Kursdifferens likvida medel	-	-	-
Likvida medel vid årets slut	224 645	58 719	148 786

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

