



7 maj 2009

Page 1 of 4

Stämmotal den 7 maj 2009 VD och koncernchef Alf Göransson

Bästa aktieägare,

I Ernest Hemingway's bok "Och solen har sin gång" får Mike Campbell frågan: - Sir, hur kunde ni gå i konkurs? – First gradually, and then suddenly, blev svaret. Ungefär samma synsätt kan man anlägga när det gäller konjunkturutvecklingen 2008. Hur blev det lågkonjunktur i hela världen? – Jo, first gradually and then suddenly.

Jag ska i detta anförande sammanfatta hur vi hanterat Securitas 2008 och hur vi manövrerar koncernen genom en sannolikt långdragen och besvärlig lågkonjunktur, samt även bortom denna.

I korta drag kan jag summera 2008 som ett starkt år för Securitas.

Vår organiska försäljningstillväxt uppgick till 6 %, vilket var detsamma som året innan.

Rörelseresultatet förbättrades med 13% och rörelsemarginalen med 0,2% enheter till 5,8%.

Till skillnad från 2007 så hade vi inga nedskrivningar av goodwill och inga större jämförelsestörande poster eller extraordinära kostnader. Dessutom fick vi ordning på Loomis värdehanteringsverksamhet. Sammantaget resulterade detta i att nettovinsten förbättrades väsentligt jämfört ned 2007.

Vinsten per aktie, även exklusive alla 2007 års jämförelsestörande poster, förbättrades med ca 20%.

Vi lovade att vi skulle börsnotera och dela ut Loomis till er aktieägare under 2008, vilket vi också gjorde i december. Under 2007 var Loomis ett stukat bolag fyllt av bekymmer, besvikelser och beska besked. Idag är det ett bolag med ny ledning, gott självförtroende och en positiv resultatutveckling. Nyligen har jag dessutom fått förtroendet att vara Loomis styrelseordförande, vilket gläder mig mycket och det kommer att bli ett spännande bolag att följa.

Under 2008 har vi också blivit ca 15000 fler anställda i Securitas, dels genom organisk tillväxt men framförallt genom förvärv.

I linje med vår strategi att finnas i allt fler marknader för att kunna garantera Securitas standard på de säkerhetsjänster som våra globala kunder efterfrågar, så har vi under året som gått stuckit ned vår flagga på ett antal nya marknader.



Må vara att vi på vissa ställen bara börjat (i Kina har vi ca 10 väktare i en marknad med ca 5 miljoner väktare) medan vi på andra marknader är en bra bit på väg. Vi har till exempel ca 20000 väktare idag i Sydamerika och ca 10000 väktare i Indien.

Jag har vid ett flertal tillfällen hävdad att säkerhetsmarknaden är betydligt mindre cyklisk och konjunkturkänslig än många andra branscher och därmed BNP-utvecklingen. Dock med tillägget att BNP och säkerhetsmarknaden korrelerar något mer i USA än i Europa.

Jag hävdar att detta fortfarande stämmer, men problemet är att många företag idag inte upplever cyklisk utveckling. Idag kämpar ett antal snarare för sin överlevnad. Vi upplever idag en nedgång som vi inte känner igen när vi använder historien som mall för dagens marknadsläge. Ingen, eller åtminstone väldigt få, är skottsäkra mot dagens recession. Inte heller vi. Även om vi påverkas betydligt mindre än andra företag och andra branscher, och de facto har en tillväxt även under årets första kvartal, om än måttliga 1%.

Många av våra kunder skär ned även på sin säkerhet. Man stänger grindar, drar ned på ronderingen, tar bort larmanslutningar och receptioner, osv. I enstaka fall tar man till och med över bevakningen med egna anställda för att slippa säga upp sin personal och därmed kunna behålla kompetensen i bolaget. Flygplatserna, och vi bevakar ca 120 i Europa, upplever på många håll 15-20% nedgång i antal passagerare. Det leder till färre säkerhetskontroller, helt enkelt.

Hur hanterar vi marknaden och våra kunder i denna situation?

- Vår inställning är att försöka hjälpa våra kunder att hitta lösningar som sänker deras totala kostnader för säkerheten. Omprioriteringar av bevakningen, mer rondering men mindre stationär bevakning, mer teknik och larmövervakning, kombinationslösningar o.s.v. Vi prioriterar helt enkelt att behålla vår kundportfölj.
- Vi håller i våra marginaler – lönsamhet i första hand, volym i andra hand. Ibland kan vi också till och med förlänga kontraktstiden i utbyte mot kreativa och kostnadseffektiva helhetslösningar.
- Vi arbetar intensivt med de kontrakt som har sämst marginaler och försöker byta ut dem mot avtal med lite bättre marginaler. För varje gång vi lyckas med detta så åker genomsnittsmarginalen upp med några hundradelar.
- Vi arbetar också med att identifiera svaga konkurrenter eller kunder och kontrakt där vi har en god möjlighet att vinna, och sedan jagar vi dessa med alla till buds stående medel, inklusive ibland även prissättningen.
- Slutligen är vi mer observanta än någonsin på att kundfordringarna betalas i tid. Det är sannolikt att konkurserna kommer att öka under 2009, vilket naturligtvis är en exponering och risk för Securitas, som i stort sett har alla former och delar av näringslivet i vår kundportfölj. Under första kvartalet påverkades vår rörelsemarginal negativt med cirka 0,1 procentenheter jämfört med motsvarande kvartal året innan p.g.a. ökade kundförluster.

Hur går det då? Hur motståndskraftiga är vi?

I Nordamerika hade vi en organisk tillväxt på 3% under 2008, vilket är i nivå med den nordamerikanska säkerhetsmarknadens tillväxt. Vi bibehöll alltså vår marknadsandel på 16% och är fortsatt största säkerhetsföretag i Nordamerika. I fjärde kvartalet var tillväxten 1% och i första kvartalet i år – 2%. Om man vill jämföra äpplen med äpplen skall man justera för skottdagen 2008, vilket resulterar i att vi låg på i det närmaste 0% växt i kvartalet. Avmattning – ingen tvekan – men långt ifrån något dramatiskt volymtapp, och dessutom inget fortsatt fall jämfört med fjärde kvartalet 2008.



Rörelsemarginalen, å andra sidan, förbättrades hela 2008 jämfört med 2007 och även i första kvartalet i år så var marginalen 0,2% bättre än motsvarande kvartal föregående år.

I Europa är bilden likartad. Vi hade en god tillväxt 2008 på hela 7%, och en liten del av förklaringen var att vi var en av de ledande säkerhetsleverantörerna till fotbolls EM i Schweiz och Österrike. Även om det inte gick så lysande för Sverige, så gick det desto bättre för Securitas med tusentals väktare och god lönsamhet. (Film)

I den europeiska bevakningsverksamheten sjönk växten i fjärde kvartalet till 5% och första kvartalet i år till 2%. Avmattning – ja, men fortfarande tillväxt, men molnen är mörka i Europa och i vissa marknader är oron stor för vart vi är på väg.

Rörelsemarginalen, emellertid, var på samma nivå som 2007 under hela 2008, så även i fjärde kvartalet, men i första kvartalet i år tappade vi 0,1 procentenheter p.g.a. kundförluster, lägre tilläggförsäljning samt p.g.a. de långsiktiga satsningar vi gör på utbildning och ökat säkerhetskunnande.

En del av vår långsiktiga strategi är att öka tillväxten inom rondering, utryckning och larmövervakning, eftersom marginalerna i detta affärsområde är ungefär dubbelt så bra som inom den stationära bevakningen.

Mobile & Monitoring växte 2006 med 4%, 2007 med 7% och 2008 med 8%, och under första kvartalet i år så ligger vi trots omständigheterna på goda 5%.

Rörelsemarginalen 2008 var ungefär i nivå med året innan, och med en klar förbättring under andra halvåret. Trenden håller i sig även första kvartalet i år.

Sammantaget är min bedömning att vi håller emot ganska hyggligt än så länge i lågkonjunkturen. Tillväxten i första kvartalet var trots allt positiv och vi har inget annat val enligt min uppfattning än att fokusera på våra kunder och hjälpa dem efter bästa förmåga. Rörelsemarginalen jämfört med motsvarande period föregående år var 0,1% lägre och resultatet före skatt, må vara med hjälp av den försvagade kronkursen, var 714 MSEK jämfört med 555 MSEK föregående år. Merparten tack vare valutakurspåverkan, men realt var förbättringen ändå 4%.

Vi kommer också att vara försiktiga med förvärv, åtminstone under första halvåret i år. Skälet är att vi tror att det blir billigare att vänta eftersom ett flertal av våra konkurrenter kommer att uppleva svagare volymer, kundförluster och sämre betalningsmoral hos kunderna.

Vår långsiktiga finansiering har vi säkrat genom ett fyraårigt obligationslån på 500 MEUR som vi tog upp för drygt en månad sedan. Detta innebär att nästa stora förfall av vår långsiktiga finansiering har vi först 2012.

Vår långsiktiga strategi vilar på tre hörnstenar:

1. Ökad geografisk närvaro. Våra globala kunder efterfrågar att vi finns i deras viktigaste marknader. Tillväxt och marginaler är oftast dessutom högre i dessa marknader än vad de är i Europa och i USA.
2. Satsning på tillväxt i Mobile & Monitoring genom att helt enkelt anställa fler säljare och öppna nya ronderingsrutter.
3. Det tredje benet är en ökad grad av specialisering inom bevakningen.



Vi tror att ett ökat fokus på våra kunder och ett ökat kunnande inom säkerhet kommer att leda till lägre kostnader och ökat värde för kunderna och förhoppningsvis, med 0,1 % i taget, till bättre marginaler för Securitas.

I huvudsak genomför vi för fullt två stora åtgärder för att realisera specialiseringen i verkligheten.

1. Den organisatoriska vägen, genom att kundsegmentera vår organisation så långt som det är ekonomiskt försvarbart.
2. Betydande utbildningssatsningar.

Vi har ett antal exempel där avdelningskontor som lever och dör med sin egen förmåga inom sitt segment, - handel, bank, logistik, flyg, sjukhus eller vad det vara månne, - har gett goda resultat för såväl kunden som Securitas.

Segmenteringen möjliggör korsbefrukning av goda idéer och lösningar inom Securitas. Vår förmåga som säkerhetsrådgivare förbättras och våra väktares kompetens kan utvecklas för just det segment de arbetar inom. Jag kan intyga att arbetssituationen, kunskapen och erfarenheten som krävs på akuten på Södersjukhuset är väsensskild från kärnkraftsverket i Oskarshamn eller i H&M's butiker.

Vissa påstår att all verksamhet är lokal - att "all business is local" - i säkerhetsbranchen. Jag tror relationer är lokala, men kunskapen är global och kundernas förväntan på Securitas kunskap är global. Därför måste vi organisera vår verksamhet därefter.

Ökad kunskap om säkerhet och teknik är den andra nyckelaspekten av specialisering. Omfattande utbildningsprogram och nya utbildningscentra har startats och kommer att startas under 2009. Syftet är att öka vår säkerhetskunskap och expertis på alla nivåer och ge våra kunder råd, professionell riskanalys och förslag på förbättringar och kostnadseffektiviseringar i deras säkerhetsarrangemang och i bevakningen av deras anläggningar och verksamhet.

När konjunkturen viker kan det ibland vara frestande att ge upp, tappa gnistan eller hitta ursäcker. Företag utvecklas inte av negativa, rädda eller missmodiga chefer och medarbetare. Både i högkonjunktur och i lågkonjunktur utvecklas företag då alla har ett positivt synsätt och följer en tydlig strategi.

Företag utvecklas genom chefer och anställda som varje dag ställer sig frågan: " Hur kan jag på bästa sätt förbättra säkerheten och servicen för mina kunder? " Securitas är ett sådant företag och det gör mig förhoppningsfull och optimistisk inför framtiden, och med tron är det som med gummistövlar – bra när man har dem på sig!

Tack!