

Stämmotal den 17 april 2008
VD och koncernchef Alf Göransson

Bästa aktieägare,

Om man håller för ena ögat var resultatet i Securitas 2007 ungefär i linje med våra egna förväntningar. Tittar man med båda ögonen, var det dåligt.

Vad jag menar med detta är att Securitas del av koncernen, d.v.s. bevakningsverksamheten, hade samma goda organiska tillväxt 2007 som 2006, d.v.s. 6 % och rörelsemarginalen uppgick till 5,6 %, vilket även det var lika med 2006. I korthet – en acceptabel utveckling.

Loomis däremot har åter igen haft ett år fyllt av bekymmer, besvikelser och beska besked.

Värdehanteringsverksamheten hade ingen tillväxt och rörelsemarginalen uppgick till 2,6 %. Exkluderar vi LCM, d.v.s. Loomis Cash Management i Storbritannien och dess rörelseförlust samt utredningskostnader avseende historiska försyndelser, uppgick rörelsemarginalen till 5,7 %. Exkluderar jag ytterligare ett antal mindre poster av engångskaraktär når jag ca 6,5 %.

I vilket fall som helst långt ifrån de 8 % rörelsemarginal som Loomis minst skall kunna uppnå.

Loomis har dessutom under 2007 tyngts av två besvärliga processer i LCM i Storbritannien, som redovisats som jämförelsestörande poster och alltså inte inkluderats i rörelseresultatet.

Den ena är uppräkningsverksamheten, d.v.s. själva rörelsen och bolaget LCM, där bristande kompetens och kontroll under flera år lett till betydande förluster och att jag tillsammans med styrelsen beslutade att vi skulle avveckla detta engagemang, och därmed inte fortsätta att driva bolaget fram till 2013 som avtalet stipulerade.

För att göra en lång och omfattande historia kort, ledde det till att vi i november ifjol sålde verksamheten på för Securitas och Loomis rimliga villkor till bankerna Barclays och HSBC. Med de reservationer som vi gjort för kvarstående garantier, anser vi oss nu kunna förpassa Loomis åtagande i LCM till historieböckerna.

Det andra kostsamma problemet i England har varit det faktum att LCM under en längre tid inte deklarerat sitt valutainnehav i enlighet med Bank of Englands regelverk. Konsekvensen är att brittiska riksbanken förlorat ränteintäkter, för vilket man kräver kompensation av Loomis.

Utredningsarbetet, som vi enligt gällande avtal tvingats betala, är i princip avslutat men ännu återstår att slutligt fastställa en uppgörelse med Bank of England. Vi bedömer att den reserv som vi belastat 2007 med på 375 MSEK skall vara tillräcklig.

Loomis problem i LCM i Storbritannien har under 2006 och 2007 kostat koncernen i det närmaste 1,7 mdr SEK. Därtill skall läggas den kraft och tid många av oss ägnat avvecklingen. Nu anser jag att vi kan lämna detta bakom oss och blicka framåt.

När vi blickar framåt så gör vi det med en ny ledning och verkställande direktör. Lars Blecko, som sitter här, tillträdde den 1 februari. Jag känner Lars sedan tidigare då vi arbetat tillsammans under några år för 8-10 år sedan, och känner mig därmed säker på att under hans ledarskap kommer Loomis att utvecklas väl framöver.

Det blir emellertid kanske inte en spikrak resa inledningsvis eftersom vi skall säkerställa:

- Att vi i Sverige får ordentlig ordning och reda samt bättre lönsamhet i kölvattnet av hotet om indraget värdetransporttillstånd som vi fick erfara andra halvåret ifjol
- Att vi får gjort den turnaround av Danmark som vi påbörjat 2007
- Att vi får igenom prishöjningar och effektiviseringsåtgärder som släpat i Frankrike
- Samma sak i USA samt att vi också nyligen har initierat ett kostnadsnedskärningsprogram för att bryta de senaste fem årens negativa intjäningstrend
- Att vi skall göra erforderliga ledningsbyten i England, höja kvaliteten i våra tjänster men också ta bättre betalt för det vi gör
- Att vi skall få effekt av de nedskärningar vi gjort på huvudkontoret i Solna
- Att vi bryter den negativa trenden av fallande bruttomarginaler där prissättning och effektiviseringar inte gått i takt med kostnadsökningarna under ganska många år,
- Och mycket annat

Men viktigast av allt för Lars, ledningen och Loomis styrelse är att bolaget skall återvinna sitt självförtroende.

Det är ett stukat bolag som fått mycket stryk under några år, men i grunden är Loomis en mycket bra verksamhet i vilken det går att uppnå god lönsamhet.

Detta är jag helt säker på och jag har haft goda möjligheter att lära känna bolaget väl under 2007. Denna övertygelse stärks av att alla större konkurrenter uppvisar god lönsamhet och bra tillväxt.

I slutet av 2008 räknar vi med att kunna dela ut Loomis till er aktieägare på samma sätt som Securitas Systems och Securitas Direct delades ut under hösten 2006. Då står det varje aktieägare fritt att tro eller inte tro på Loomis förmåga att skapa värde. Jag kommer i alla fall inte att sälja mina Loomis aktier i första taget.

Nu över till Securitas delen av koncernen och bevakningsverksamheten.

I Europa var den organiska tillväxten under 2007 god och uppgick till 8 %, vilket innebar att Securitas, precis som 2006, fortsatte att ta marknadsandelar i Europa.

Marginalerna var i nivå med året innan och reellt förbättrades rörelseresultatet med 9 %.

I Nordamerika växer vi med någon enstaka procentenhet mindre än marknaden, men å andra sidan så fortsätter rörelsemarginalen att förbättras och USA-organisationen är full av tillförsikt, energi och stolthet över den "turnaround" som man nu skördar frukterna av efter några svåra år efter de stora förvärven i början av decenniet.

En viktig punkt som skiljer USA och Europa är att vi i USA under 2007 har haft högre bruttomarginal i nyförsäljningen än i portföljen i genomsnitt, medan situationen är den omvända i Europa.

I USA har den sedan många år långsiktigt fallande trenden på bruttomarginalen definitivt brutits, medan i Europa fortsätter den att falla och nyförsäljningen ger som sagt inte någon trendbrytande förhoppning.

Därför fokuserar vi i Europa nu på att våga vara något mer offensiva i vår prissättning, även om det kan slå något på tillväxten så kan vi leva med det, samtidigt som vi kombinerar detta med att öka fokus på kundsegmenteringen och många andra åtgärder som skall skapa mervärden för våra kunder.

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

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.

Nu har vi på allvar påbörjat att ta det från ritbordets till verkligheten i större skala. Hur vi gör det och i vilken omfattning varierar från marknad till marknad.

I vissa marknader är vi ”commodity”-leverantör - en leverantör av standardlösningar - , vi säljer helt enkelt bevakningstimmar, och vi gör det effektivt och skickligt. Detta är vi duktiga på och skall fortsätta att vara för de kunder som inte efterfrågar något annat.

På andra marknader eller hos andra kunder, önskar man att vi är

- rådgivare,
- finner kombinationslösningar med stationär bevakning och rondering,
- integrerar teknik,
- sköter de flesta säkerhetsrelaterade kringtjänster,
- installerar övervakningsrutiner och uppföljningssystem,
- överför kunskap och förslag på förbättringar som vi lärt oss på andra håll i koncernen,
- och så vidare;

Koncernen kommer de närmaste åren att utvecklas i denna riktning, men med förstånd och utan att någon framtonas i någon av boxarna som vinnare eller förlorare. Båda är lika viktiga för Securitas framtid.

När vi nu ökar vår specialisering, vår förmåga som säkerhetsrådgivare och kundfokus så gäller det naturligtvis att säkerställa att allt det vi kan och lär oss inom till exempel sjukhus eller köpcentrum i en stad eller i ett land, sprids i form av goda idéer och säkerhetslösningar till andra länder och görs tillgängligt för alla. Här ett exempel på vad jag menar, från varuhuskedjan El Corte Inglés i Spanien. (video)

Tänk om bara Securitas visste allt som Securitas redan vet!

Tänk om vi bara visste var vi kan finna vetskapen om det som någon annan Securitas-kollega i världen redan vet!

Ett verktyg för att samla och förvissa oss om att vi vet var den bästa kunskapen och de bästa säkerhetslösningarna finns, är den web som vi snart kan lansera där en databank och en sökmotor skapats där vi och våra kunder enkelt kan hitta, om inte allt, så mycket av det som Securitas redan vet.

Vissa påstår att all ”business is local” i säkerhetsbranschen. Jag delar inte denna uppfattning. Jag tror relationer är lokala, men kunskapen är global och kundernas förväntan på Securitas kunskap är global.

Därför måste vi organisera vår verksamhet därefter.

En annan viktig del av vår strategi för framtiden är att öka tillväxten inom det affärsområde som vi kallar Mobile and Monitoring, d.v.s. larmcentraler, rondering och utryckning.

Denna verksamhet nådde 2007 en rörelsemarginal på 12 % och då har den belastats med betydande investeringar i säljresurser och upprättande av nya ronderingsruttor. Dessa satsningar görs för att öka tillväxten i detta lönsamma segment och som ett första steg på vägen ökade tillväxten ifjol till 7 % från 4 % året innan.

Det tredje satsningsområdet är att öka Securitas internationella närvaro, dels därför att det är lönsamt och det är god tillväxt på många av dessa marknader, och dels därför att vi kan erbjuda våra globala kunder våra egna och kvalitetssäkrade tjänster i de länder som kunderna verkar.

Under 2007 har vi gjort åtta förvärv i Sydamerika, Indien och Östeuropa och vi fortsätter på denna väg i år bland annat genom att också etablera oss steg för steg i snabbväxande Mellanöstern.

Vårt finansiella mål för resultaträkningen är att vi skall förbättra vinsten per aktie i genomsnitt med 10 % per år och startpunkten är 5,36 per aktie, som är rensat från alla jämförelsestörande poster ifjol.

Vårt finansiella mål för balansräkningen är att vi skall arbeta med en skuldsättning i vilken det fria kassaflödet uppgår till minst 20 % av nettoskulden. Förenklat betyder det att vi skall kunna betala tillbaka koncernens nettoskuld på maximalt fem år.

Förändringar tar tid och de närmaste åren måste vi rusta oss med mycket tålamod eftersom det inte finns några snabba lösningar i en decentraliserad organisation med mer än 250 000 medarbetare i fler än 30 länder. Samtidigt krävs det otålighet för att skapa rörelseenergi, för att lyckas och för att generera resultat.

Med övertygelse, noggrannhet, envishet och motivation kommer vi långt.

Tack!