



Stämmotal den 4 maj 2010
VD och koncernchef Alf Göransson

Page 1 of 5

Bästa aktieägare,

2009 var ett kärvt men framgångsrikt år

Vi gjorde ett tydligt vägval för några år sedan, nämligen att vi tror att vi tjänar mer pengar genom att prioritera lönsamhet och marginalförbättring snarare än att jaga volym till nästan vilket pris som helst. 2008 ökade vi vinsten per aktie med 9 % jämfört med året innan.

Måhända inte alltför överraskande i blomstrande högkonjunktur och när "the sky was almost the limit". Lite tillåter jag oss emellertid att räta på ryggen efter 2009, då vi i en knivig lågkonjunktur förbättrade marginalerna och ökade vinst per aktie, i och för sig i allt väsentligt tack vare valutaeffekter, men trots allt en förbättring.

Vi tappade i och för sig 1 % i organisk försäljningstillväxt under 2009. Räknar man med effekten av de förvärv vi gjorde som finansieras genom det kassaflöde som vi själva genererar, så ökade omsättningen 2 %.

Rörelsemarginalen, däremot, förbättrades till 6,0 % jämfört med 5,8 % året innan.

I en stor organisation som Securitas, med i dag drygt 260,000 medarbetare, vilket faktiskt är fler än vi var innan de tre affärsområdena Securitas Direct, Securitas Systems (numera Niscayah) och Loomis delades ut till er aktieägare, så gäller det att ha en enkel och tydlig strategi.

I basen har vi våra tre "röda prickar" nämligen värderingarna – ärlighet, vaksamhet och hjälpsamhet - och vi har vår toolbox, med alla verktyg som åskådliggör Securitas affärsmodell oavsett om vi är i Colombia, Sverige, Turkiet eller i USA.

Ovanpå denna plattform bygger vi vår strategi. Den består dels i att öka vår globala närvaro, vilket vi gör genom förvärv. Vi finns nu i 40 länder, vilket är 10 fler än för fyra år sedan.

Totalt sett i koncernen gjorde vi under förra året 15 förvärv med sammantaget 14.000 anställda.

Securitas AB (publ.)
P.O. Box 12307
S-102 28 Stockholm
Sweden

Visiting address /
Besöksadress
Lindhagensplan 70
Telephone / Telefon
+46 (0) 10 470 30 00
Facsimile / Telefax
+46 (0) 10 470 31 21
www.securitas.com

Corp. ID no / Org.nr
556302-7241



Arbetet med att öka den globala närvaron i länder som våra multinationella kunder mer eller mindre kräver att vi befinner oss i för att vara konkurrenskraftiga, är ännu i sin linda. I Latinamerika är vi en bra bit på väg i fem länder med sammantaget ca 2 mdr kronor i omsättning och drygt 23.000 anställda. I Indien och i Vietnam är vi 49 % delägare i bevakningsföretag med 10.000 respektive 2.500 anställda.

I Kina har vi i dag drygt 200 väktare på en marknad som vi uppskattar till cirka 4 miljoner väktare. Jag vet inte riktigt vad det blir i marknadsandel, men det finns i alla fall en hygglig potential. Problemet i dag i Kina är inte att sälja och hitta kunder, utan att rekrytera, utbilda och licensiera väktare och att bygga en fungerande affärsstruktur.

Page 2 of 5

Vad gäller strategin för den dominerande delen av Securitas så ser den ut enligt följande:

- Vi prioriterar lönsamhet före volym. Det gör vi inte bara för att det lönar sig, som jag redan inlett med, utan för att det också leder till en helt annan process och kreativitet i en organisation när alla förstår att det bästa sättet att öka sitt resultat, uppnå sin bonus och bli framgångsrik i Securitas är genom att öka värdet i de tjänster som vi levererar till våra kunder. Att jaga marknadsandelar med pris som enda vapen är inte särskilt kreativt, och dessutom tjänstefel av en marknadsledare.
- Jag tror på global kunskap och lokala relationer, och jag tror att om man har problem med hjärtat så vill man bli behandlad av en specialist och inte en allmänpraktiserande läkare på vårdcentralen. Därför kundsegmenterar vi vår organisation så långt det är ekonomiskt försvarbart och i dag är ca 1/3 av företaget organiserat i specialiserade avdelningskontor.
- Vi arbetar med Niscayah och andra teknikleverantörer för att optimera våra kunders säkerhetsinstallationer och finna bästa balans mellan teknik och väktarinsatser.
- Vi gör löpande riskanalyser till våra kunder och fungerar som rådgivare i hur man ska säkerställa en rimlig balans i sina säkerhetsinvesteringar. Vi har nyligen i Sverige också förvärvat 51 % i Sveriges ledande risk-, kris- och säkerhetsrådgivare, företaget Secredo, och jag tror att denna typ av tjänster är ett utmärkt sätt för Securitas att vidga sitt tjänsteinnehåll till kunderna.
- Vi är det enda av alla större säkerhetsbolag i världen som skapat ett separat och specialiserat affärsområde för Mobile and Monitoring, d.v.s. rondering, larmutryckning och larmövervakning. Lönsamheten inom denna division är dubbelt så hög som inom bevakningen, så självklart är det därför också ett område där vi investerar för ökad tillväxt och ökad geografisk spridning i Europa. I början av året har vi exempelvis skapat en separat larmcentralsenhet i Tjeckien samt gjort vårt första förvärv av larmcentral i Spanien.
- Vi har nyligen startat introduktionen av branschens bästa och vassaste IT-säkerhetsportal i USA, där all tänkbar information som kundens säkerhetschef kan behöva finns lätt tillgänglig på ett enda ställe.
- Det finns många andra exempel på hur vi ökar värdet i de tjänster vi levererar. Låt mig ge ett konkret exempel från verkligheten:



I Oslos tunnelbana i Norge hade man under en längre tid haft en för hög frekvens av brott, skadegörelse och förargelseväckande beteende. Tillsammans med kunden har vi skapat en service där våra väktare är av samma kön, ålder och etnisk bakgrund som den genomsnittlige passageraren vid dygnets och veckans olika tidpunkter. Dessutom mjukade vi upp klädseln för väktaren till att vara mindre avskräckande och mer välkomnande. Resultatet är färre brott och mindre skadegörelse. Få andra, eller kanske inget, bevakningsföretag har förutsättningar att utveckla och hantera denna service. Securitas kan.

- Många gånger är de bästa lösningarna när vi kombinerar teknik, stationära väktare med ronderande väktare samt larmuppkoppling till våra centaler. Kombiavtal, helt enkelt.

Page 3 of 5

Låt mig visa exempel på hur vi tillsammans med två kunder i Storbritannien utvecklar säkerhetslösningar.

FILM

Nu över till Securitas finansiella utveckling.

Under 2009 ökade koncernens rörelsemarginal till 6,0 procent (att jämföras med 5,8 procent för 2008)). I Security Services North America fortsätter den starka förbättringen av rörelsemarginalen, som 2007 uppgick till 5,2 procent, 2008 till 5,7 procent och under 2009 nådde 5,9 procent. Utvecklingen är framför allt ett resultat av en systematisk optimering av kontraktportföljens sammansättning samt positiva effekter av en lägre personalomsättning, vilken under 2009 sjönk från 55 procent till 39 procent.

I Security Services Europe förblev rörelsemarginalen oförändrad om 5,7 procent jämfört med 2008, trots högre kundförluster och avsättningar för osäkra kundfordringar samt lägre tilläggförsäljning i spåren av lågkonjunkturen.

Inom Mobile and Monitoring optimerades tidigare års investeringar i ökade säljresurser samtidigt som arbetet med att minska antalet uppsagda kontrakt intensifierades. Detta bidrog till en förbättrad rörelsemarginal på 11,8 procent, jämfört med 11,7 för 2008.

Under första kvartalet 2010 fortsatte den reella ökningen av rörelseresultatet exklusive valutakursförändringar och uppgick till 5 procent jämfört med samma period föregående år. Rörelsemarginalerna var antingen oförändrade eller förbättrades för samtliga affärssegment.

En av de viktigaste och mest avgörande utmaningarna är att upprätthålla balansen mellan lönekostnadsökningar och prisökningar i kundportföljen. Detta har vi lyckats med under såväl 2008 som 2009. Under 2010 står vi inför den tuffa utmaningen att behålla denna balans, då förståelse och acceptans för prisökningar i en period med låg inflation är begränsad hos våra kunder. Därför är en viktig defensiv åtgärd under 2010 att eliminera eller åtminstone minimera alla fasta lönekostnadsökningar.

Under 2009 har vi vidtagit betydande kostnadsneddragningar, i synnerhet på större marknader som USA, Spanien och Frankrike, där vi haft negativ tillväxt under en period. Vi kan aldrig fullt ut kostnadskompensera oss för volymtapp, men förhoppningsvis kan vi



iakta återhållsamhet med att återställa resurser då tillväxten åter vänder uppåt och därmed dra nytta av gjorda besparingar.

På de marknader som Securitas verkar, bedömer vi att vi växt ungefär i takt med säkerhetsmarknaden. I USA har vi emellertid sannolikt växt något mindre än marknadens genomsnitt på grund av att vi där är mer exponerade mot energisektorn och fordonsindustrin, där betydande neddragningar av inköpta säkerhetstjänster genomförts.

Securitas uppnådde en organisk försäljningstillväxt under 2009 på -1 procent.

I Security Services North America uppgick den organiska försäljningstillväxten till -4 procent, medan det i Security Services Europe var stora skillnader mellan olika länder till följd av det ekonomiska klimatet och sammantaget, inklusive Aviation, behöll samma volym som året innan. Aviation redovisade tvåsiffrig organisk försäljningstillväxt och ökande marknadsandelar i Europa.

Mobile and Monitorings organiska försäljningstillväxt uppgick till 3 procent.

Under den långsamma och bräckliga återhämtningen i många av världens länder har efterfrågan under första kvartalet 2010 ännu inte ökat, men tycks ha stabiliserats på nuvarande nivåer. Inom Security Services North America är den organiska försäljningstillväxten fortfarande negativ, och förväntas vara fortsatt svag under första halvåret 2010 beroende på volymneddragningar och förluster av några få stora kontrakt under främst andra halvåret 2009.

Trots ett besvärligt affärsklimat med volymneddragningar och prispress har vi under 2009 också kunnat notera framgångar. Vi har till exempel etablerat ett segment inom hälso- och sjukvård i USA, som vi tror kommer att vara ett tillväxtområde de kommande åren. Vidare har vi inom Mobile and Monitoring haft framgång i Sverige med Securitas Home Alert Services för hemlarm och vi kommer under 2010 att utöka dessa satsningar till andra marknader. Vi har också haft en bra utveckling av vår närvaro i Östeuropa och Latinamerika.

Vi avser att fortsätta vara aktiva med förvärv också under 2010 och selektivt ta till vara på de möjligheter som lågkonjunkturen erbjuder. Vi har en förvärvskapacitet som ungefär motsvarar halva det fria kassaflöde som koncernen genererar, vilket normalt innebär en försäljningstillväxt på 3-5 procent per år genom förvärv i koncernen. Vi gör inga geografiska begränsningar utan prioriterar de bästa affärerna och avkastningen, dels i mogna marknader med goda synergier där vi kan komplettera eller stärka vår marknadsposition, och dels i nya marknader där vi primärt kan stärka vår position vid globala upphandlingar.

Under 2009 har vi inom några områden fått erfara negativ organisk försäljningstillväxt, vilket Securitas sällan eller aldrig upplevt tidigare. Detta har varit påfrestande och det är lätt att fastna i fällan där all energi går åt till att beskriva problemen istället för att lösa dem.

Jag tror att det blir en långsam, ojämn och bräcklig återhämtning av konjunkturen. Efter att världens centralbanker räddat många sjuka patienter med en dunderpenicillinur, så är det inte konstigt att immunförsvaret är svagt.



Securitas organisation har under 2009 på ett förträffligt sätt reagerat snabbt på de utmaningar som den pågående lågkonjunkturen medfört. Dessutom har vi funnit nya vägar och lösningar i en aldrig sinande ström, som inte bara varit en framgångsfaktor under året, utan som också skapar en styrka för spännande utmaningar under kommande år .

Tack!