

5 maj 2014



Årsstämma 2014



Alf Göransson
VD och koncernchef

Securitas leder paradigmskiftet på marknaden för säkerhetstjänster



Vi står inför en ny säkerhetsmarknad



Dåtid

Nutid

Potential

**Säkerhetslösningar
och säkerhetsteknik**

Bemannad bevakning

Hur snabbt ny teknik tas emot, implementeras och ger utdelning är olika från land till land

Paradigmskiftet skapar möjligheter



Dåtid

Nutid

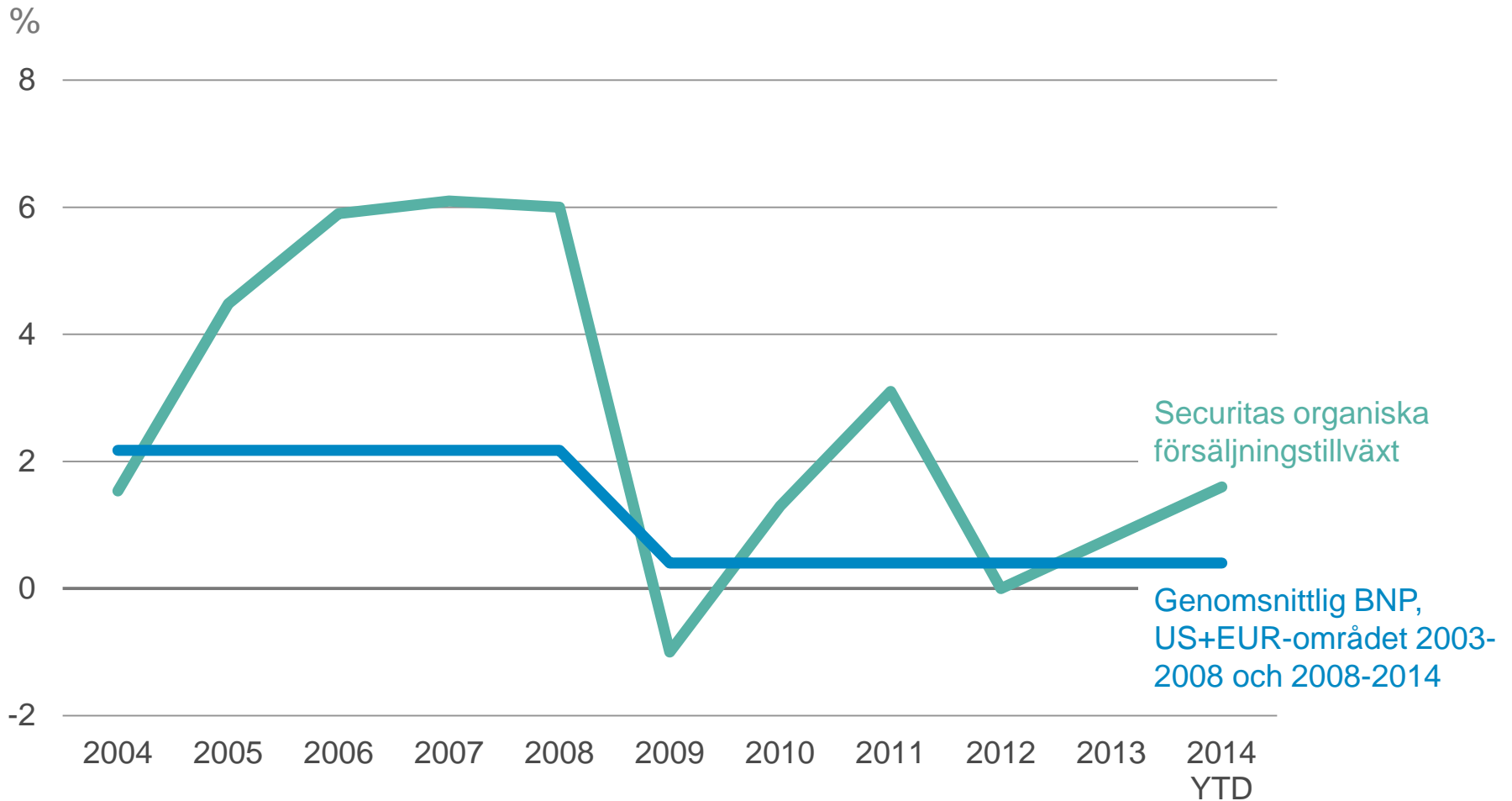
Potential

**Säkerhetslösningar
och säkerhetsteknik**

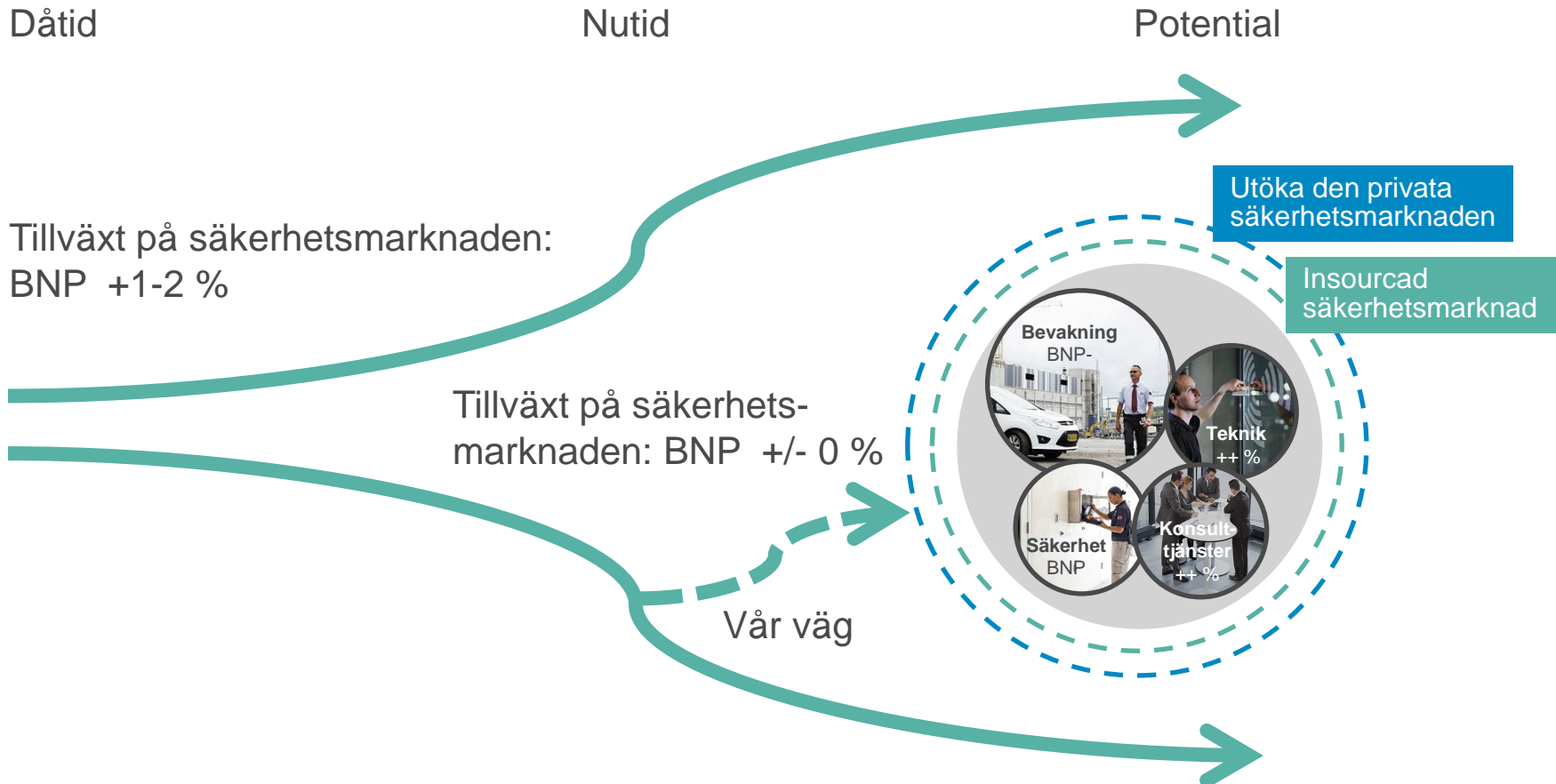
Bemannad bevakning

Kunderna tjänar på
förbättrad effektivitet

I dag följer Securitas tillväxt BNP-tillväxten



Vår väg till framtida tillväxt





Securitas är väl förberett

Vi är förberedda för paradigmskiftet



- Efter ett bud på Niscayah 2011 har vi återuppbyggt den tekniska kompetensen organiskt
- Det finns en teknikorganisation i alla affärssegment
- Under 2012 genomfördes ett omstrukturerings- och kostnadsbesparingsprogram för att anpassa organisationen och frigöra resurser till ytterligare teknikinvesteringar
- Målet är att tredubbla försäljningen av säkerhetslösningar och teknik, från 6 % av koncernens försäljning under 2012 till 18 % i slutet av 2015
- Generellt en lägre förvärvstakt, men med selektiva förvärv av teknikföretag i linje med strategin



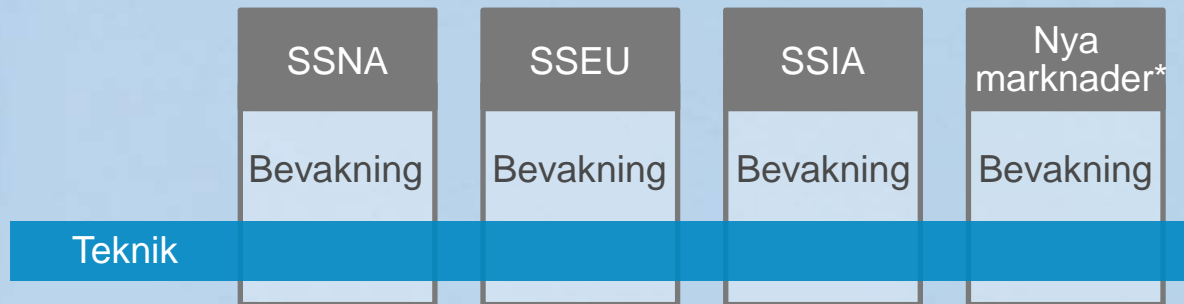
Tänka och agera som ett bolag



- Gemensamma mål
- Inga interna påslag eller intern konkurrens
- Delade resultat i stället för silon
- Incitamentsplan anpassad till strategin
- Cross-selling och paketförsäljning
- Gemensamma centrala supportavtal



Securitas affärssegment



* Redovisas som en del av Övrigt i segmentsrapporteringen

En komplett integrerad säkerhetslösning



Central för fjärrövervakning



Hos kunden

Securitas

moln

Gränssnitt



Väktare på plats



Utryckning



Intelligenta kameror



Fysiska verktyg

Fjärrstyrda
övervaknings-
tjänster

Larm-
övervakning

Video-
hantering

Så når vi vårt operationella mål



Att flytta uppåt i värdekedjan genom säkerhetslösningar och teknik förbättrar rörelsemarginalen



* Rörelsemarginal



Försäljning av säkerhetslösningar och teknik utgjorde 6 procent av koncernens försäljning under 2012 och 8 procent under 2013 – målet är att tredubbla andelen från 2012 fram till slutet av 2015

Vår strategi för att nå målet om vinst per aktie



Omvandling av befintlig kundportfölj

Organisk försäljningstillväxt	0 %
Bruttomarginal, %	
Indirekta kostnader, %	
Rörelsemarginal	
Förbättring av vinst per aktie jämfört med föregående år, < 10 %	

Omvandling av befintlig kundportfölj, utvidga marknaden och vinna marknadsandelar

Organisk försäljningstillväxt	> 3 %
Bruttomarginal, %	
Indirekta kostnader, %	
Rörelsemarginal	
Förbättring av vinst per aktie jämfört med föregående år, 10 %	

En verksamhet byggd på förtroende



Hållbarhet – en integrerad del av vår verksamhet



- Securitas Riktlinjer för Värderingar och Etik (Koden)
- Kompletterande koncernkoder och lokala koder, exempelvis gällande korruptionsbekämpning, representation och gåvor
- Obligatorisk utbildning i Koden för alla medarbetare
- Securitas Integrity Line - rapporteringssystem för att hantera ärenden som rör avvikelser från Koden
- Hållbarhetsrapportering
- Risker relaterade till att Koden inte efterföljs prioriteras inom bolagets process för riskhantering
 - CSR-relaterade risker är en av Securitas sju prioriterade risker
 - Övervakning med hjälp av självutvärderingar, diagnoser samt granskningar



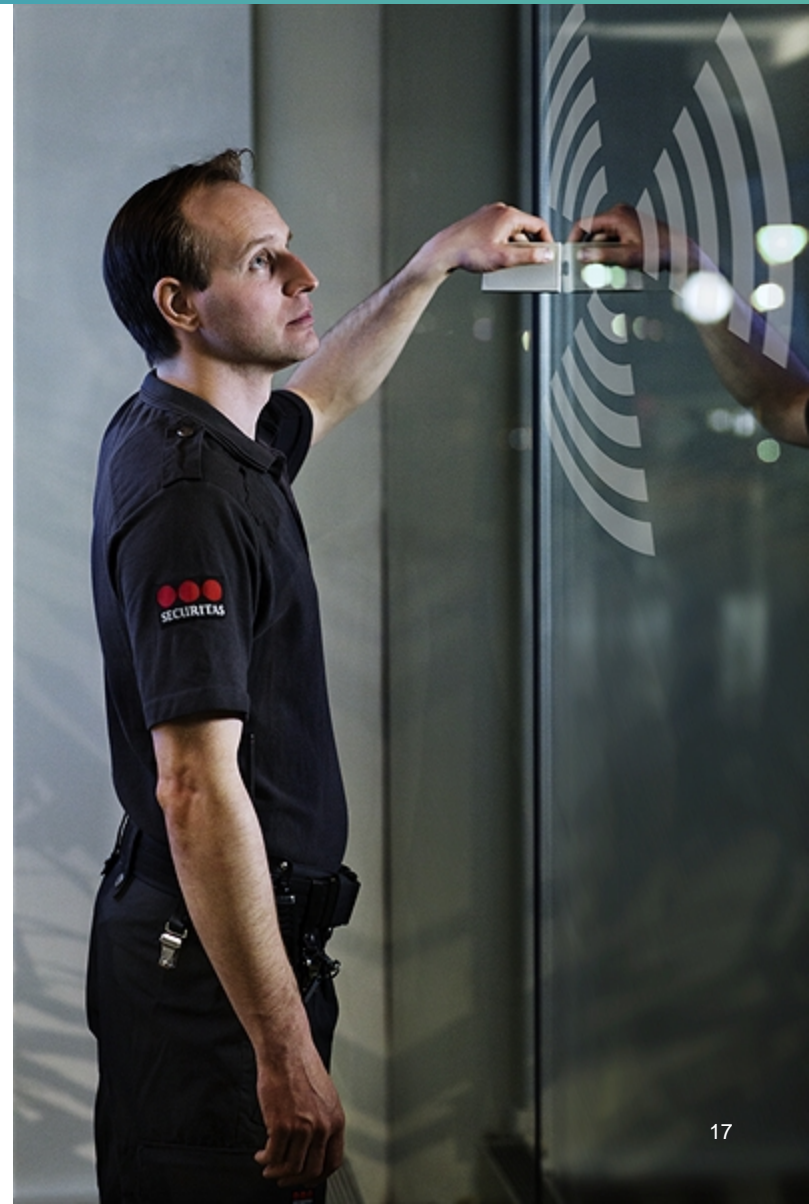
2013 – Fortsatt förbättringstrend på kvartalsmässig basis



Sammanfattning januari – december 2013



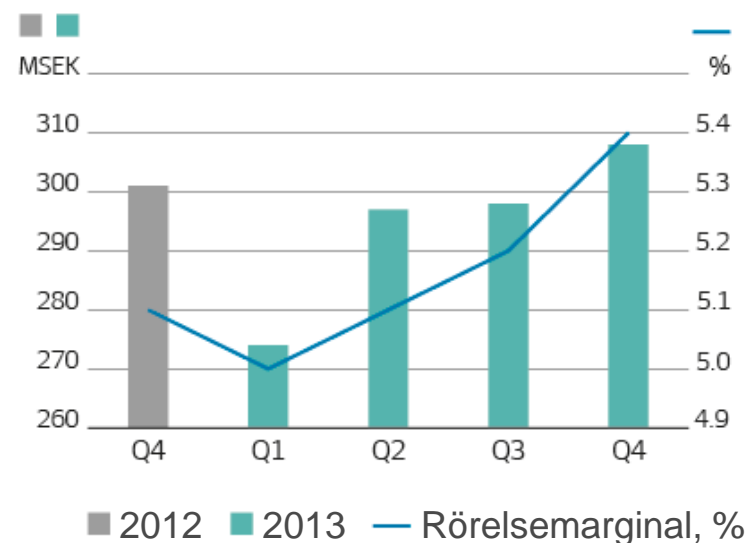
- Organisk försäljningstillväxt 1 % (0)
- Rörelsemarginal 5,1% (4,6) huvudsakligen driven av omstrukturerings- och kostnadsbesparingsprogrammet som initierades 2012
- Kostnadsbesparingar uppnådda i enlighet med omstruktureringsplanen
- Förbättrat rörelseresultat, men besvärligt makroekonomiskt klimat både i USA och Europa hämmade utvecklingen
- Fritt kassaflöde i förhållande till nettoskuld 0,22 (0,21)
- Föreslagen utdelning 3,00 kronor (3,00)



Security Services North America – Resultatutveckling 2013



- Rörelsemarginal 5,2% (4,7)
- Förbättringar främst inom regionerna för bevakning tack vare omstrukturerings- och kostnadsbesparingsprogrammet
- Positiv vändning i affärsenheten statliga myndigheter under 2013



Jämförelsetalen har omräknats till följd av de organisatoriska förändringar som ägde rum i koncernen per den 1 januari 2013 och till följd av tillämpningen av IAS 19 (reviderad).

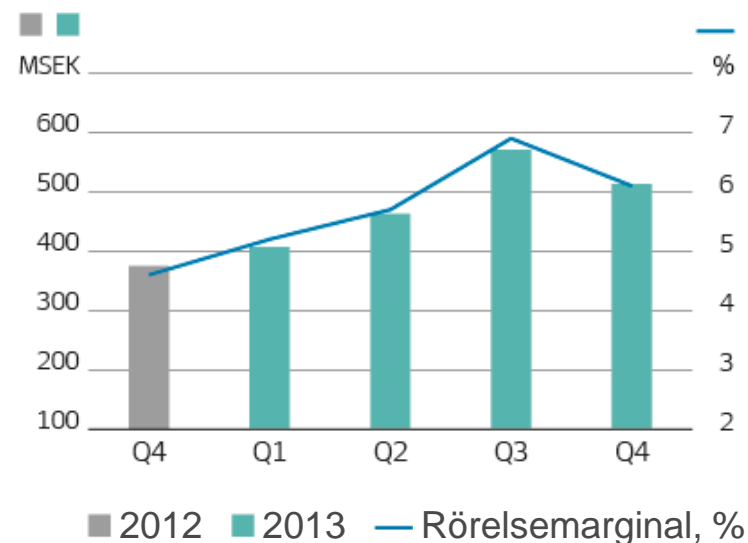


Security Services Europe

– Resultatutveckling 2013



- Rörelsemarginal 6,0% (5,1)
- Förbättring främst till följd av omstrukturerings- och kostnadsbesparingsprogrammet...
- ...men också som följd av att jämförelsetalen var svaga på grund av engångskostnader redovisade under fjärde kvartalet 2012
- Balansen mellan pris- och löneökningar var negativ, men uppvägdes av operativa förbättringar och minskade sociala avgifter

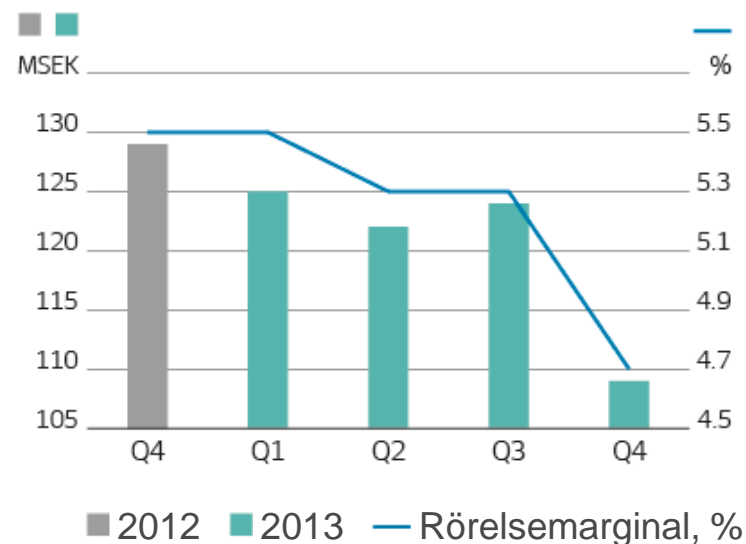


Jämförelsetalen har omräknats till följd av de organisatoriska förändringar som ägde rum i koncernen per den 1 januari 2013 och till följd av tillämpningen av IAS 19 (reviderad).

Security Services Ibero-America – Resultatutveckling 2013



- Rörelsemarginal 5,2 % (5,3)
- Rörelsemarginalen i Spanien stöddes av omstruktureringen och kostnadsbesparingar, det ingångna kollektivavtalet samt försäljningen av säkerhetslösningar och teknik. Förluster i portföljen samt ökade arbetsgivaravgifter hade en hämmande effekt
- Rörelsemarginalen minskade i Latinamerika till följd av hög inflation och omstrukturingskostnader



Jämförelsetalen har omräknats till följd av de organisatoriska förändringar som ägde rum i koncernen per den 1 januari 2013 och till följd av tillämpningen av IAS 19 (reviderad).



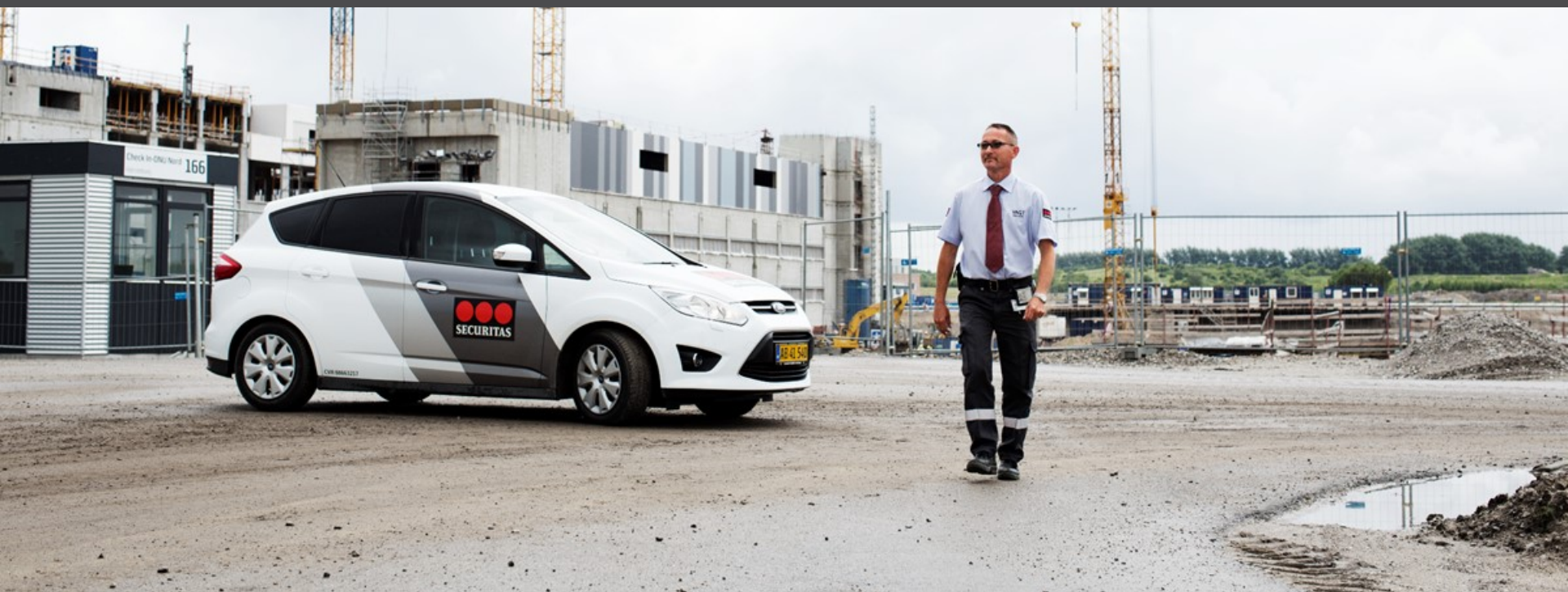
Sammanfattning januari – mars 2014



- Organisk försäljningstillväxt 2 % (0). Den organiska försäljningstillväxten i USA visar tecken på återhämtning. Latinamerika är fortsatt starkt
- Tecken på förbättring av säkerhetsmarknaden i Frankrike, i Spanien fortsatt tufft
- Rörelsemarginal 4.6% (4.7) – oförändrade marginaler i SSNA och SSE, men negativ utveckling i SSIA på grund av de tuffa förutsättningarna i Spanien
- Oförändrat rörelseresultat, förbättrat resultat och ökning av vinst per aktie med 9 %
- Fritt kassaflöde i förhållande till nettoskuld 0.20 (0.20)



Frågor och svar



Ärlighet | Vaksamhet | Hjälpsamhet