



## Pressmeddelande från Securitas AB

---

9 februari, 2006

Securitas AB:s styrelse föreslår:

### ***Securitas delar ut och noterar tre nya specialiserade säkerhetsföretag på Stockholmsbörsen***

**Securitas AB – en världsledare i säkerhet – föreslår ombildning av tre av sina divisioner till oberoende, specialiserade säkerhetsföretag: Loomis Cash Handling Services AB, Securitas Direct AB och Securitas Systems AB. De tre nya bolagen kommer att, efter beslut tagits på en extra bolagsstämma som föreslås hållas den 25 september 2006, delas ut till aktieägarna genom en utdelning och noteras på Stockholmsbörsen O-lista omedelbart därefter.**

Securitas har, genom organisk tillväxt och förvärv de senaste 20 åren, vuxit till att bli en världsledare i säkerhet med mer än 200 000 anställda och med en försäljning på 66 miljarder SEK, Securitas strategi har bidragit till att utveckla och konsolidera säkerhetsindustrin till att bli mer fokuserad och oberoende, med tydliga marknadsaktörer som levererar professionell säkerhet. Genom sin betydande marknadsposition i de flesta länder har Securitas varit, och är, en drivande kraft i branschen. Nyckelorden i utvecklingen är professionalism, specialisering och segmentering, som återspeglar ständigt växande och differentierade kundbehov och därmed skapar nya marknader och specialiserade verksamheter med sin egen affärsmodell.

Thomas Berglund, VD och koncernchef kommenterar:

*”Vårt beslut att skapa och notera tre nya företag och frigöra entreprenörsandan är ett logiskt steg med tanke på vår historia och våra framtidsambitioner. Det är en klar signal till kunder, anställda och de finansiella marknaderna att vi avser att ligga steget före.*

Melker Schörling, styrelseordförande kommenterar:

*”Securitas har sedan noteringen för 15 år sedan varit ett framgångsrikt företag när det gäller att öka aktieägarvärde. Drivkrafterna bakom denna utveckling, har varit och är, specialisering och fokus på kärnverksamheten. Detta var också fallet när Assa Abloy skapades och delades ut till aktieägarna 1994 och när Attendo gick samma väg år 2000. Detta är också nu drivkrafterna bakom förslaget att skapa och börsnotera tre nya bolag”.*

#### **För information kontakta:**

<i>Thomas Berglund, VD och koncernchef</i>	+44 (0) 20 8432 6551
<i>Håkan Winberg, vice VD, Ekonomi- och Finansdirektör</i>	+44 (0) 20 8432 6554
<i>Henrik Brehmer, Senior Vice president Investor Relations</i>	+44 (0) 20 8432 6523

<i>Helen Karlsson, VD-assistent</i>	+44 (0) 7775 532 170
-------------------------------------	----------------------

Pressmeddelandet finns även tillgängligt på [www.securitasgroup.com](http://www.securitasgroup.com)

## Securitas AB

P.O. Box 12307 S-102 28 Stockholm Sweden  
Tel +46 8 657 74 00 Fax +46 8 657 70 72  
Besöks adress Lindhagensplan 70

## *Allmän information*

### **MOTIV**

De övergripande motiven bakom den föreslagna transaktionen är att ytterligare öka kundtillfredsställelse, vinsttillväxt och affärspotential för ett ökat aktieägarvärde:

#### *Säkerhetsmarknaden*

- Säkerhetsbehoven hos företag, institutioner, myndigheter och hem växer i takt med ökade kostnader för störningar i en mer komplex, integrerad och nätverksberoende ekonomi
- Efterfrågan på säkerhetstjänster leder till mer och mer specialisering. Företag och branscher ökar sin efterfrågan på anpassade och skräddarsydda lösningar
- Djup kunskap om kundbehov och förmåga att skapa kreativa säkerhetslösningar i nära samarbete med kunder är allt viktigare konkurrensfördelar

#### *Securitas utveckling*

- Securitas divisioner har nått en sådan storlek, specialiseringsnivå vad gäller utbudet till kunderna, marknadsposition, kundsegmentering och affärsutveckling att fördelarna med fullt oberoende är större än fördelarna med koncernintegration
- Securitas divisioner har tillräcklig mognad vad gäller ledning, administration, verksamhetskontroll och affärsutveckling för att vara redo att fortsätta som självständiga bolag i linje med sin egen mer profilerade affärsmodell
- Securitas kultur av entreprenörskap ger de nya bolagen konkurrensfördelar på en marknad där nyskapande är en nyckel till framgång

### **DE NYA FÖRETAGEN**

#### *Loomis Cash Handling Services – Tillför nytt innehåll till en gammal bransch*

Loomis Cash Handling Services (nuvarande Cash Handling Services, namnändras) kommer att ägna sig åt att hantera hela leverantörskedjan för samhällets kontantflöde och därmed ytterligare förbättra sin professionalism och öka effektiviteten och säkerheten i kontanthantering.

#### *Securitas Direct – Gör hemsäkerhet till en konsumentverksamhet*

Med ett utbud av standardiserade högsäkerhetsprodukter kommer Securitas Direct att fokusera på att tillfredsställa behoven hos en växande konsumentmarknad för skydd av hem och mindre företag.

#### *Securitas Systems – Förändra en fragmenterad bransch*

Securitas Systems kommer att fortsätta med säkerhetsintegrering för kunder med höga säkerhetskrav. Larmsystemmarknaden är mycket fragmenterad och branschen karaktäriseras av snabba tekniska förändringar. Detta skapar möjlighet att ta en ledande position när branschen förändras.

#### *Det nya Securitas – Omvandla bevakningstjänster till säkerhetslösningar*

Efter utdelningen av de tre nya bolagen, kommer Securitas att fortsätta fokusera på förmågan att leverera kompletta säkerhetslösningar baserade på bevakning och teknik. Med en ledande position i Europa och Nordamerika som bas, kommer det nya Securitas att utöka denna förmåga till nya och snabbväxande marknader.

Detta nya steg kommer att ge alla divisioner frihet att använda sitt engagemang och entreprenörskap för att fokusera på sina kunder och sin tjänsteutveckling. Det kommer att öka de fyra företagens konkurrensförmåga och förmåga att fortsätta skapa värde för Securitas aktieägare. Storlek kommer inte att vara den avgörande faktorn i framtiden – de kritiska faktorerna kommer att vara kunskap, nyskapande och differentiering.

# **PROCESSEN**

## **Noteringsprocessen**

Avsikten är att utdelningen av divisionerna ska ske genom en utdelning av alla aktier i Loomis Cash Handling Services, Securitas Direct och Securitas Systems till Securitas aktieägare i enlighet med de s.k. Lex Asea-reglerna, varigenom utdelningen inte kommer att ha någon omedelbar skattekonsekvens för Securitas och dess aktieägare i Sverige. Avsikten är vidare att en aktie i Securitas ska berättiga till en aktie i vart och ett av de utdelade bolagen samt att A- respektive B-aktier i Securitas ska berättiga till A- respektive B-aktier i de utdelade bolagen. Ett fullständigt styrelseförslag avseende utdelningen avses att presenteras i slutet av augusti 2006.

En extra bolagsstämma för att besluta om förslaget är planerad att hållas den 25 september 2006. Prospekten för utdelningen och noteringen av Loomis Cash Handling Services, Securitas Direct och Securitas Systems är planerade att finnas tillgängliga i början av september. Avsikten är att de nya bolagen skall noteras på Stockholmsbörsens O-lista den 29 september 2006 (som kommer att ersättas av OMX nordiska börslista den 2 oktober 2006).

## **Utdelningspolicies och kapitalstrukturer**

Efter noteringen förväntas de fyra separata företagen ha policies för utdelning respektive kapitalstruktur i linje med de Securitas AB har idag, vilka baseras på en utdelningsnivå om 40-50 procent av det årliga fria kassaflödet och en nettoskuldnivå på 4-5 gånger det årliga fria kassaflödet. Detta förväntas för Securitas Systems och Loomis Cash Handling Services innebära att nettoskulden kommer att uppgå till cirka 40 procent av det sysselsatta kapitalet. För Securitas Direct och det Nya Securitas förväntas motsvarande siffror vara cirka 0 (noll) respektive 50 procent.

Individuella utdelningspolicies och kapitalstrukturer kommer att specificeras ytterligare under förberedelserna för noteringen av de tre nya bolagen. Detaljerna kommer att presenteras i de prospekt som avses att offentliggöras i början av september.

Securitas AB avser behålla sin nuvarande finansiella strategi och finansieringsfaciliteter med en aktiv närvaro på bank- obligations- och företagscertifikatsmarknaderna även efter noteringen av de nybildade bolagen. De nybildade bolagen kommer att finansieras fristående med nya finansieringsfaciliteter.

## **2002 års incitamentsprogram**

Konverteringskurserna för de fyra konvertibla förlagslånen i Securitas nuvarande incitamentsprogram kommer att omräknas för att återspegla den planerade utdelningen.

## **Ytterligare information**

Ytterligare detaljer om divisionerna kommer att publiceras i samband med kvartalsrapporterna för första och andra kvartalet 2006. All information om noteringsprocessen kommer att finnas tillgänglig på Securitas hemsida, [www.securitasgroup.com/threenewcompanies](http://www.securitasgroup.com/threenewcompanies).

## **Finansiell rådgivare**

SEB Enskilda är finansiell rådgivare till Securitaskoncernen i samband med utdelningen och noteringen av Loomis Cash Handling Services, Securitas Direct och Securitas Systems.

## ***Securitaskoncernen idag***

### **En världsledare i säkerhet**

Under 20 års tid har Securitas vuxit genom organisk försäljningstillväxt och förvärv till att bli världens största fokuserade säkerhetsföretag med mer än 200 000 anställda och verksamhet i mer än 20 länder, främst i Europa och Nordamerika. Drivkrafterna bakom denna utveckling har varit ett klart fokus på säkerhet, kundsegmentering och tjänstespecialisering, liksom ett starkt entreprenörskap och ägarskap.

Koncernen är idag organiserad i fem divisioner: *Security Services USA* och *Security Services Europe* för bevakningslösningar, *Security Systems* för systemintegration, *Securitas Direct* för högsäkerhetsövervakning och assistans till hem och mindre företag och *Cash Handling Services* för transport och hantering av kontantflödet. Koncernen har en marknadsandel om 8 procent av den totala världsmarknaden, där Europa och Nordamerika representerar 75 procent av den totala världsmarknaden. Securitas är noterat på Stockholmsbörsen sedan 1991 med ett börsvärde för närvarande om ca 51 miljarder SEK.

### **Lönsam tillväxt**

Den huvudsakliga strategin har varit att fokusera enbart på säkerhet och att skapa kundtillfredsställelse, lönsam tillväxt och aktieägarvärde. Affärsmodellen – Securitasmodellen – är framtagen för att skapa organisk försäljningstillväxt och för att förädla tjänsteutbudet. Den organiska försäljningstillväxten kompletteras och förstärks genom förvärv, vilka etablerar företaget på nya marknader och stärker dess position på befintliga marknader.

### **Från ett svenskt bevakningsföretag till en världsledare i säkerhet**

Securitas grundades i Sverige 1934 som ett familjeföretag och byggdes upp till marknadsledare både i Sverige och andra länder i Europa. Under det sena 1970-talet delades koncernen i två delar – Group 4 (utanför Sverige) och Securitas (i Sverige). Den svenska verksamheten såldes av familjen 1983 och en ny epok startade med den svenska verksamheten som bas.

En ny strategi utvecklades med fokus enbart på säkerhet och Securitasmodellen utvecklades. Den europeiska expansionen startade 1989 med förvärv bland annat i de nordiska länderna, Portugal, Spanien, Tyskland, Frankrike och Storbritannien. 1999 förvärvade Securitas Pinkerton i USA, följt av Burns och flera regionala säkerhetsföretag. Securitas blev marknadsledare både i Europa och i Nordamerika.

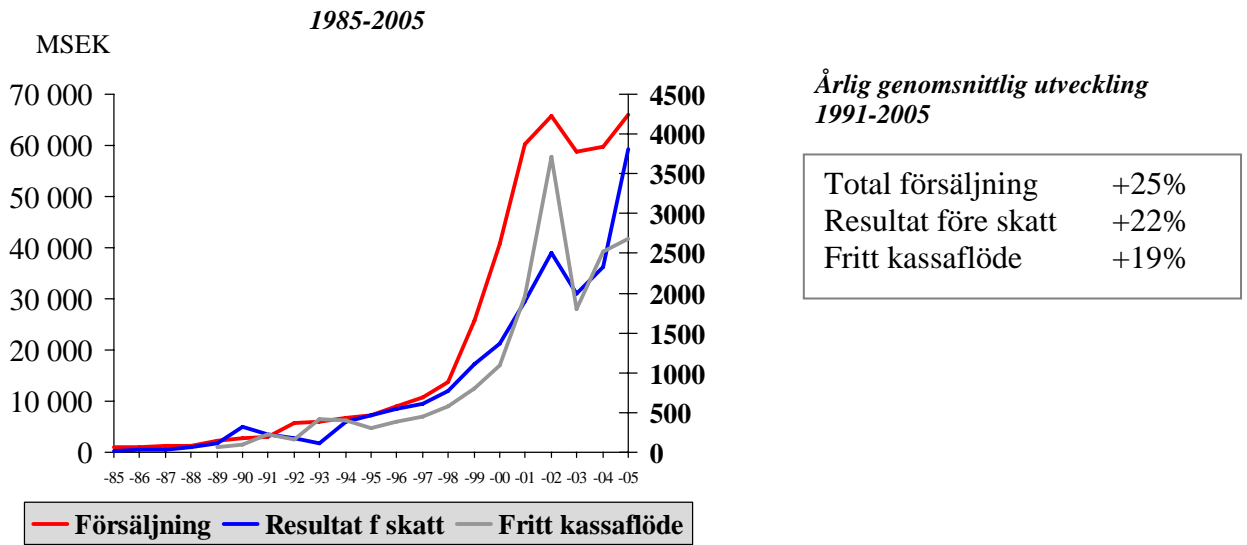
År 2001 gick Securitas från en geografiskt baserad organisation till en divisionsorganisation med klart fokus, strategi och resurser för de olika verksamheterna.

Securitas utveckling har skett i tre huvudsakliga steg: *Fokus på säkerhet* som en professionell tjänst under 1980-talet, *Konsolidering* av företag i Europa och USA under 1990-talet och *Specialisering* i marknadssegment och divisioner under 2000-talet. I takt med Securitas utveckling har hela säkerhetsindustrin vuxit till en mer oberoende bransch med fokuserade marknadsaktörer som levererar professionell säkerhet. Genom sin betydande marknadsposition i många länder har Securitas varit en drivande kraft i denna utveckling.

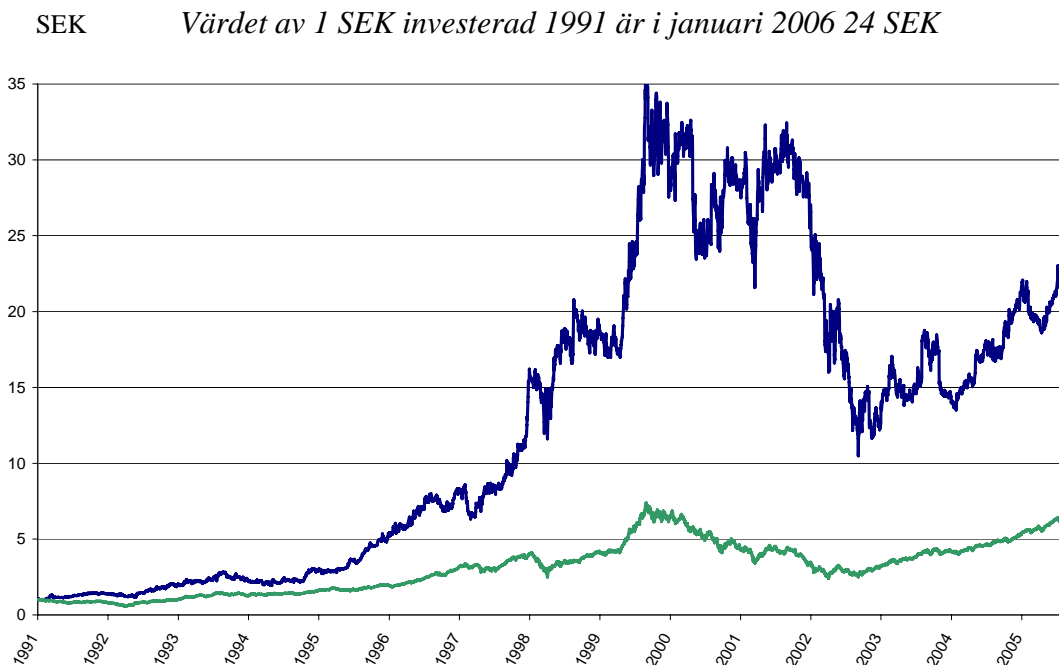
### **Ett steg före**

För att hålla sig i täten av utvecklingen av säkerhetsindustrin, är det kommande steget att skapa individuella säkerhetsföretag logiskt, både för Securitas och för branschen. Detta steg av *Differentiering* kommer att möjliggöra ökat fokus på tjänsteutvecklingen för olika kundsegment, liksom ett ökat marknadserkännande och ökad förmåga att skapa aktieägarvärde. *Storlek* och *konsolidering* har varit nyckelord under byggandet av Securitas och andra marknadsledare i säkerhetsbranschen under de senaste 20 åren. I framtiden blir *kunskap* och *nyskapande* det viktigaste.

**Securitas koncernen – Försäljningsutveckling, resultat före skatt och fritt kassaflöde**



**Securitas B-aktie, inklusive utdelning och split av Assa Abloy 1994 jämfört med SIX Return Index (genomsnittlig avkastning på Stockholmsbörsen inklusive utdelning) 1991-2005**



## ***Loomis Cash Handling Services - Tillför nytt innehåll till en gammal bransch***

### **Hantering av samhällets totala kontantflöde**

Loomis Cash Handling Services (namnändras) erbjuder säkra och effektiva kontantdistributions-, uppräknings- och kontantåtervinningslösningar för finansiella institutioner, detaljhandeln och andra kommersiella företag genom ett internationellt nätverk med 440 platskontor i tio europeiska länder och i USA. Koncernchef blir *Clas Thelin* och *Björn Larsson* blir Ekonomi- och Finansdirektör.

### **Från transport till kontanthantering**

Marknadsutvecklingen påverkas främst av en trend mot att mer och mer använda externa leverantörer. I stora delar av Europa är uppräknings tjänster utlagda på externa leverantörer av affärsbanker och detaljhandeln i större utsträckning än i USA. Dessutom har flera centralbanker i Europa dragit ned omfattningen av sina nätverk och graden av inblandning i det fysiska kontantflödet, vilket har lett till en ökad efterfrågan på kontantåtervinnings tjänster.

Förutom Loomis finns två stora internationella konkurrenter, G4S och Brinks, samt ett flertal regionala konkurrenter på de enskilda marknaderna. Den totala marknaden för outsourcade tjänster uppskattas till 35 miljarder SEK i Europa och 21 miljarder SEK i USA. Loomis Cash Handling Services marknadsandel är i intervallet 20 - 25 procent i USA och västra Europa.

### **Utökning av värdekedjan driver tillväxt och marginal**

Med den långsiktiga visionen att hantera samhällets totala kontantflöde är målet att skapa ett effektivare och säkrare kontantdistributionssystem. Genom att erbjuda lösningar som integrerar säker transport, uppräknings, återvinning av kontanter och snabb avräkningsrapportering är Loomis erbjudande värdehöjande och främjar mer outsourcing av sådana uppgifter som idag sköts av kunderna själva. Detta kommer också att driva på marginalförbättring och tillväxt.

Får att nå visionen kommer Loomis att fortsätta bygga förtroendet hos stora kunder avseende förmågan att leverera integrerade kontanthanteringslösningar, minska den totala kostnaden för kontanter för detaljhandelskunder med kundanpassade produkter, utveckla omfattningen av den totala bankomatservicen och befästa en kultur av riskhantering i hela organisationen.

### ***Finansiell utveckling och nyckeltal – Loomis Cash Handling Services***

---

MSEK	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Försäljning</b>	<b>10 082</b>	<b>11 581</b>
<i>Organisk försäljningstillväxt, %</i>	5	2
<b>Rörelseresultat</b>	<b>714</b>	<b>831*</b>
<i>Rörelsemarginal, %</i>	7,1	7,2*
<b>Operativt sysselsatt kapital</b>	<b>2 721</b>	<b>2 416</b>
<i>I % av försäljningen</i>	24	21
<b>Sysselsatt kapital</b>	<b>5 341</b>	<b>5 295</b>
<i>Avkastning på sysselsatt kapital, %</i>	13	16
<b>Antal medarbetare</b>	21 800	20 400

\*Exklusive realisationsförlusten på -151 MSEK som uppstod i samband med försäljningen av Cash Handling Services i Tyskland

---

## ***Securitas Direct - Gör hemsäkerhet till en konsumentverksamhet***

### **Skyddar människor genom hög säkerhet för hem och mindre företag**

Securitas Direct erbjuder hög säkerhet för hem och mindre företag. Det är en totalomfattande tjänst med dygnet-runt övervakning och assistans. Larmprodukten inkluderar installation, säker överföring och avancerad verifiering och är utformad för enkel användning. Mervärdet är en användarvänlig tjänst med hög säkerhetsnivå till ett överkomligt pris.

### **Marknadsledare genom innovation**

Securitas Direct är ett ledande säkerhetsföretag i nio europeiska länder med en marknadsandel om 25 procent i nyförsäljning netto av övervakade larm, där den totala europeiska marknaden uppskattas till 600 000 nya kunder netto, årligen. Den totala marknadstillväxten uppskattas till 6 procent för hem och mindre företag. Mindre än 3 procent av de europeiska hushållen har ett övervakat larm. Nyckeldrivkrafter är proaktiv försäljning, tjänsteinnehåll och pris, vilket i sin tur drivs av teknik och utveckling av tjänstekoncept. Konkurrensen består främst av lokala och nationella säkerhetsföretag.

### **Organiserad för fokus på hem och mindre företag**

Securitas Direct-koncernen är organiserad i trådlösa konsumentprodukter i varje verksamhetsland och trådbundna professionella produkter i de nordiska länderna. Koncernchef blir *Dick Seger* och Ekonomi- och Finansdirektör blir *Lars Andersson*.

### **Hög tillväxt och snabb återbetalningstid genom kvalitet och hög säkerhet**

Genom att erbjuda en hög kvalitet och tjänster med hög säkerhet, värva nya kunder och bibehålla existerande kunder, skapas hög tillväxt och bra avkastning på investerat kapital. Securitas Directs affärsmodell har sedan 1989 genererat en drygt 20-procentig årlig portföljtillväxt netto, med mindre än 6 procents uppsagda larm. Återbetalningstiden på investeringen i nya kunder har varit mindre än fyra år. Denna utveckling förväntas fortsätta.

### ***Finansiell utveckling och nyckeltal – Securitas Direct***

---

MSEK	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Försäljning</b>	<b>2 148</b>	<b>2 706</b>
<i>Organisk försäljningstillväxt, %</i>	28	23
<b>Rörelseresultat</b>	<b>201</b>	<b>258</b>
<i>Rörelsemarginal, %</i>	9,4	9,5
<b>Operativt sysselsatt kapital</b>	<b>831</b>	<b>1 103</b>
<i>1 % av försäljningen</i>	39	41
<b>Sysselsatt kapital</b>	<b>857</b>	<b>1 209</b>
<i>Avkastning på sysselsatt kapital, %</i>	24	21
Antal installationer	548 184	689 245
Antal nyinstallationer	148 672	168 935

---

## ***Securitas Systems - Förändra en fragmenterad bransch***

### **Systemintegration för krävande kunder**

Securitas Systems arbetar med integrering av säkerhetssystem och erbjuder kompletta säkerhetslösningar för kunder med höga säkerhetskrav inom marknadssegment som bank, industri och detaljhandel. Tjänsterna baseras på modern teknologi och koncepten inkluderar passersystem, videoövervakning och inbrottskydd och brandlarm.

Securitas Systems har verksamhet i 13 länder i Europa och i USA, med en stark och fokuserad landbaserad organisation för försäljning och leverans till utvalda kundsegment. Koncernchef blir *Juan Vallejo* och Ekonomi- och Finansdirektör blir *Peter Ragnarsson*.

### **Tillfälle att leda förändringen av en fragmenterad marknad och bransch**

Efterfrågan på tekniska säkerhetslösningar fortsätter att växa och de europeiska och amerikanska marknaderna är värderade till cirka 220 miljarder SEK. Marknaderna drivs av teknisk utveckling och mer globalt verkande kunder som efterfrågar nya typer av IT-baserade säkerhets- och övervakningslösningar.

Branschen är mycket fragmenterad och den huvudsakliga konkurrensen utgörs av starka lokala bolag och ett antal stora internationella företag. Securitas Systems globala marknadsandel är 3 procent.

### **Tillväxt och avkastning genom kundsegmentering**

Strategin baseras på kundsegmentering, globala inköp med långsiktiga samarbetspartners och strategiska förvärv. Genom att fokusera på specialisering och kundsegmentering kan Securitas Systems erhålla tillräcklig kunskap och därigenom täcka hela den elektroniska säkerhetsvärdekedjan i utvalda marknadssektorer. Dessutom resulterar effektiva produktinköp med långsiktiga samarbetspartners i lägre kostnader och starkare utbud till de olika kundsegmenten. Framtida förvärv kännetecknas av att hitta växande bolag med nya idéer och teknik kombinerat med en tydlig fokusering på marknadssektorer. De huvudsakliga finansiella målen är en årlig försäljningstillväxt om 8-10 procent och en avkastning på sysselsatt kapital på över 20 procent.

## ***Finansiell utveckling och nyckeltal – Securitas Systems***

---

MSEK	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Försäljning</b>	<b>4 724</b>	<b>5 798</b>
<i>Organisk försäljningstillväxt, %</i>	<i>1</i>	<i>6</i>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>554</b>	<b>669</b>
<i>Rörelsemarginal, %</i>	<i>11,7</i>	<i>11,5</i>
<b>Operativt sysselsatt kapital</b>	<b>575</b>	<b>899</b>
<i>1 % av försäljningen</i>	<i>11</i>	<i>15</i>
<b>Sysselsatt kapital</b>	<b>2 719</b>	<b>3 547</b>
<i>Avkastning på sysselsatt kapital, %</i>	<i>20</i>	<i>19</i>
<b>Antal medarbetare</b>	<b>4 600</b>	<b>4 800</b>

---



## ***Det nya Securitas - Omvandla bevakningstjänster till säkerhetslösningar***

### **Säkerhet genom våra människor**

Det nya Securitas kommer att vara ett fokuserat säkerhetsföretag som levererar professionella säkerhetslösningar baserade på bevakning genom ett nätverk av 1 500 lokala platskontor i 23 länder, huvudsakligen i Europa och Nordamerika. Den totala försäljningen under 2005 uppgick till cirka 46 miljarder SEK vilket motsvarar en global marknadsandel om 12 procent – 18 procent i Nordamerika och 15 procent i Europa. Det nya Securitas förblir en världsledare i säkerhet med närvaro på 75 procent av världsmarknaden.

Tjänsteutbudet omfattar specialiserade bevakningslösningar, mobila tjänster, larmövervakning och Response-tjänster, Consulting and Investigations och kompletta säkerhetslösningar.

### **Ledning och organisation**

Koncernledning – koncernchef, *Thomas Berglund*; Ekonomi- och Finansdirektör, *Håkan Winberg*; chef för den nordamerikanska verksamheten, *Santiago Galaz*; chef för den europeiska verksamheten, *Tore K Nilsen*.

Organisationen är kundbaserad och strukturerad i tydliga enheter för att uppfylla kvalificerade kundbehov inom respektive segment:

***Den nordamerikanska verksamheten*** – Tio bevakningsregioner i USA bildar den nationella basen med 500 lokala platskontor, som främst betjänar stora kunder. Övriga kundsegment är nationella kunder, energi och statlig sektor. Även verksamheten i Kanada och Mexiko är inkluderad. Ansvar för *Globala kunder* organiseras inom den nordamerikanska organisationen med verksamhetsenheter för Consulting and Investigations, Fordonsindustri och Globala kontrakt.

***Den europeiska verksamheten*** – Verksamhetsenheter för stora kunder i 17 länder, flyg- och transporttjänster i nio länder, mobila patrulltjänster i elva länder och specialiserade larmövervakningsorganisationer i sex länder. 850 lokala platskontor utgör basen för den europeiska organisationen. Inom den europeiska organisationen är en organisation för *Nya marknader* skapad för att fokusera på den fortsatta expansionen till nya geografiska områden.

### **Strategi och vägen framåt – tillväxt och lönsamhet**

Det nya Securitas kommer att ha resurser som fokuserar enbart på förädlingen och specialiseringen av tjänster. Över en affärscykel förväntas den organiska försäljningstillväxten ligga över den genomsnittliga för marknaden, med en kontinuerlig förbättring av rörelsemarginalen och en avkastning på sysselsatt kapital på över 20 procent.

Strategisk fokus för segmentet *Stora kunder USA* är att bygga upp ytterligare styrka och mognad i den nyligen utvecklade decentraliserade organisationen. Stegvis därefter kommer den amerikanska verksamheten att röra sig från en i huvudsak geografiskt baserad organisation till en kundsegment-driven organisation för att därmed uppnå större professionalism och mervärde. Organisationen för *Globala kunder* kommer att kombinera den lokala styrkan hos Securitasorganisationen med global koordination för kunder som efterfrågar den typen av lösningar.

I segmentet *Stora kunder Europa* är fokus på implementering av fler kundsegmentorganisationer och att ytterligare öka försäljningen av säkerhetslösningar. Organisationen för *Nya marknader* kommer att expandera Securitas till Sydamerika och Asien. I organisationen för *Små kunder Europa* är målet att öppna upp en ny och växande marknad baserad på mobila tjänster och larmövervakning.

## Securitas-resan fortsätter

Med den kombinerade styrkan från vår globala närvaro och 20 års branschfarenhet är det nya Securitas redo att än en gång föra säkerhet framåt och fortsätta den värdeskapande resan för kunder, anställda och aktieägare.

### *Finansiell utveckling och nyckeltal – Det nya securitas*

---

MSEK	2004	2005
<b>Försäljning</b>	<b>42 733</b>	<b>45 929</b>
<i>Organisk försäljningstillväxt, %</i>	<i>1</i>	<i>4</i>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>2 557</b>	<b>2 687</b>
<i>Rörelsemarginal, %</i>	<i>6,0</i>	<i>5,9</i>
<b>Operativt sysselsatt kapital</b>	<b>2 614</b>	<b>3 764</b>
<i>I % av försäljningen</i>	<i>6</i>	<i>8</i>
<b>Sysselsatt kapital</b>	<b>13 559</b>	<b>16 741</b>
<i>Avkastning på sysselsatt kapital, %</i>	<i>19</i>	<i>16</i>
Antal medarbetare	179 200	188 500

---