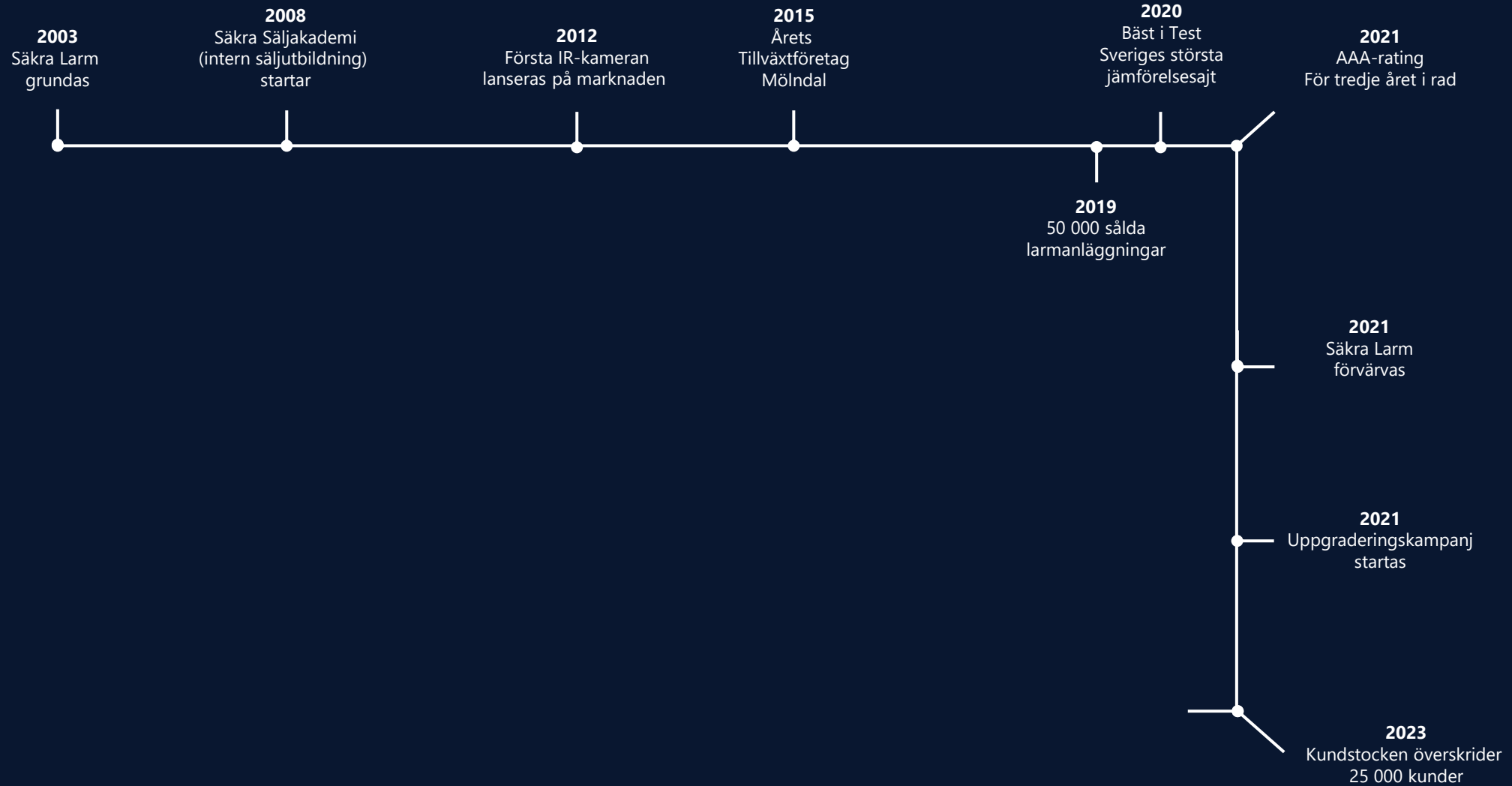




SĀKRA LARM

HISTORIA



AFFÄRSOMRÅDEN

SME

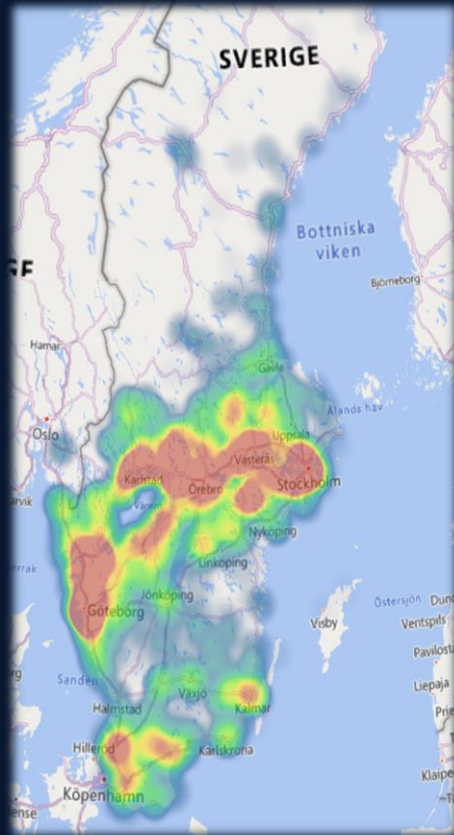
Vi riktar oss initialt mot mindre företag med ett erbjudande som innebär inbrottsskydd, branddetektion och kameraövervakning.

B2C

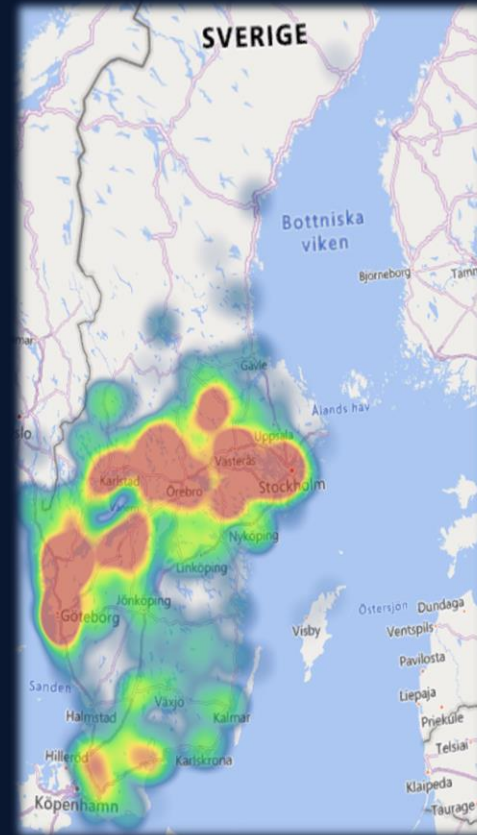
Vi riktar oss primärt mot människor som äger sin bostad och erbjuder säkra och moderna trygghetslösningar som ger ett effektivt skydd mot inbrott, brand samt fukt- eller vattenskador. Vi skyddar idag ca 30 000 svenska hem.

FÖRSÄLJNINGORTER

2022



2023





MISSION

Vår uppgift är skydda det som är viktigt för våra kunder.
Det skapar trygghet och vi gör det enkelt att vara
kund hos oss.



AFFÄRSIDÉ

Vi vänder oss till privatkunder och företag och ska vara det naturliga valet för att skapa trygghet och tillförlitlighet genom innovativa säkerhetslösningar, engagemang och kompetens.

Hos oss är säkerhet personlig och det ska vara enkelt att vara kund.



VISION

Säkra Larm i Sverige AB ska vara ett av de ledande säkerhetsbolagen i Sverige och vara den mest attraktiva arbetsgivaren inom säkerhetsbranschen.

FAKTA

Omsättning Q1 2025: 13,8 MSEK

EBITA Q1 2025: -25 tkr

Antal anställda: 25

Antal kontor: 1

AFFÄRSMODELLEN



Säkra Larm

- Utforma ett bättre värdeerbjudande genom ny paketering och prissättning och skapa tydligare kundsegment
- Göra om försäljningsorganisationen och lönemodell för högre effektivitet
- Ta marknadsandelar fram till bytet av 2- & 3G-nätet & uppgradera befintliga larmsystem utan 4G.
- Nya försäljningskanaler så som innesälj, webshop och partnersamarbeten
- Utveckla och förbättra service och support för att skapa kundvärde och leverera det erbjudande som efterfrågas
- En lågkonjunktur i Sverige kan ge möjligheter i form av att kunna rekrytera fler säljare och personal. Människor som drabbas av lågkonjunkturer kan vara mer benägna att se över sitt larmsystem



FAKTARUTA

Det finns 4,8 miljoner bostäder i Sverige. 40% är småhus med äganderätt, 29% är hyresrätt och 21% är bostadsrätt. Övriga är specialboenden så som studentbostäder m.m.

Det har sedan 1990 byggts ca 30 000 lägenheter och ca 8 000 småhus per år.

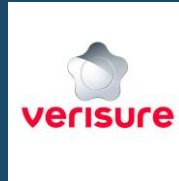
29% uppger att de har larm i sin bostad, varav 23% har det uppkopplat till larmcentral.

Källa Stöldskyddsföreningen & scb.se

Inom B2C så uppger 8/10 studerande att de har en uppkopplad pryl i hemmet jämfört 4/10 pensionärer. 9/10 höginkomsttagare har en uppkopplad pryl jämfört med 5/10 låginkomsttagare.

Källa Svenskarna och internet 2021

KONKURRENTANALYS B2C



FAKTARUTA

Vi kan se att bolag som i många år fokuserat på hyres/SaaS-upplägg inte ligger i topp när det kommer till tillväxt men däremot när det kommer till lönsamhet. Bolag som valt en hyres/SaaS-strategi genererar vinst när tillväxten avtar. Sector Alarm växte från 294 MSEK till 791 MSEK mellan 2012-2015 utan att generera vinst.

Vi kan se att marknaden idag är under konsolidering och att många mindre och mellanstora bolag har svårt att överleva. Nya företag på marknaden satsar på andra typer av produkter genom andra försäljningskanaler.

Företag	Affärsmodell	Pris	Nettoomsättning	Tillväxt	EBITDA-marginal
			2020 (MSEK)	2020	2020
Verisure Sverige AB	Högt pris, värde & kvalitet.	7 900kr + 499kr/mån	2 154	8,6%	30,20%
Sector Alarm AB	Lågt pris, alla ska ha råd	0 kr + 499 kr/mån	1 029	2,9%	46,10%
Garda Alarm AB	Ägande med möjlighet till avbetalning	23 900 kr + 149kr/månad	63	-3,0%	2.30%
Svenska Alarm AB	Ägande med möjlighet till avbetalning	17 150 kr + 145kr/månad	23	-0,4%	7,50%
	Ägande med möjlighet till avbetalning	21 900 kr + 99kr/månad	19	-20%	16,5%
Sensor Alarm	Ägande/hyra/Delbetalning	3 695 kr + 119kr/månad	3,5	211%	-325%

SMÅ & MEDELSTORA BOLAG

- Tydlig paketering i form av inbrottslarm, branddetektion och kamerabevakning. Flexibel betalning genom att erbjuda på kontant, leasing och hyresupplägg.
- Tjäna pengar på löpande intäkter i form av serviceavtal, Cloud- lagring och larmcentral.
- Många företag har idag larm och vikten av att kunna vara konkurrenskraftiga på utbyten är stor. Beroende på vår strategi så kommer lönsamheten antingen efter 3-6 månader, det innebär att vi då behöver ta en högre initial summa och inte kommer sälja samma mängd. Väljer vi den andra strategin som innebär en +/-0 affär initialt så kommer vi kunna sälja fler till antalet men lönsamheten kommer efter ca 12 månader men också med en mycket bättre lönsamhet år 3+.
- Fokus att bygga en större försäljningsorganisation under 2023.



FAKTARUTA

Antal företag i Sverige

- Total, 1 194 496
- Enmansföretag, 896 804
- Mikro (1-9 anställda), 250 343
- Små (10-49 anställda), 39 431
- Medel (50-249 anställda), 6 654
- Stora (fler än 250 anställda), 1 264

Källa ekonomifakta.se 2021

KONKURRENTANALYS SMB



FAKTARUTA

Företag	Affärsmodell	Pris	Nettoomsättning	Tillväxt	EBITDA-marginal
			2020 (MSEK)	2020	2020
Securitas Direct	Installation + hyra	från 9 900kr + 699kr/månad	781	1,4%	21,0%
Great Security			382	12,0%	-1,0%
SafeTeam			328	10,5%	6,7%
Finlarm			139	25,0%	4,8%
SafeGuard			12,5	-39%	-2,2%
Prosero Security Group	Förvärv och tillväxt		1 533	120%	13,7%