



2018 Q1

Q NEWSLETTER

Magnus Ahlqvist prezinta un rezumat despre primul sau trimestru ca CEO si Presedinte Securitas

Dragi Colegi Securitas,

Tocmai am raportat rezultatele noastre pentru primul trimestru. Am înregistrat o creștere în toate segmentele de afaceri și acestea cresc mai repede decât piața. Momentul nostru prielnic de vânzări din 2017 a continuat și a dus la o creștere a vânzărilor organice de 6%. Îmbunătățim soluțiile noastre de securitate și securitate electronică, susținute de condițiile macroeconomice favorabile pe piețele principale.

America de Nord

America de Nord a avut parte de un impuls bun în toate segmentele afacerii. Regiunea a crescut cu 8%, ceea ce este semnificativ mai rapid decât piața, menținând în același timp marja operațională de 5,5% - Bună treaba Echipa nord-americană!

Europa

În Europa, am obținut o creștere de 4% a vânzărilor pe parcursul trimestrului, o cifră de care suntem foarte mulțumiți față de locul în care eram acum un an, când am avut o scădere a afacerilor legate de refugiați și câteva contracte terminate.

Este plăcut să vedem că afacerea noastră este din nou în creștere într-un ritm decent, dar dintr-o altă perspectivă, sunt ușor nemulțumit. Avem câteva țări și segmente ale afacerii care trag în jos marja operațională. Acum lucrăm la acest lucru, astfel încât să putem îmbunătăți în următoarele trimestre.

Ibero America și AMEA

Ibero America și-a îmbunătățit marja operațională, determinată în principal de performanțele sale în Spania, unde acum creștem într-un ritm foarte bun. După câțiva ani de criză economică, afacerile noastre spaniole devin mai puternice decât înainte de criză, conducând cu succes soluțiile de securitate și securitatea electronică.

Divizia AMEA a avut, de asemenea, un trimestru puternic, atât în ceea ce privește creșterea, cât și rentabilitatea. Aceste rezultate au fost susținute de o creștere favorabilă în majoritatea țărilor și de câteva evenimente specifice, cum ar fi reducerea impozitelor în India și Jocurile Olimpice în Coreea de Sud.

OFERTELE NOASTRE PENTRU CLIENTI SUNT FOARTE BUNE

Strategia corectă

Soluțiile de securitate și vânzările de securitate electronica au crescut cu 20% față de primul trimestru al anului 2017 și au reprezentat 19% din totalul vânzărilor din cadrul Grupului. Din punct de vedere strategic, acesta este unul dintre cele mai importante aspecte ale afacerii. Am afirmat în mai multe rânduri că sunt convins că avem strategia potrivită: știm că ofertele făcute clienților noștri funcționează cu adevărat.

ACCELERAȚI RITMUL TRANSFORMĂRII

Achiziții

În primul trimestru, am finalizat mai multe achiziții strategice, inclusiv Automatic Alarm în Franța și Alphatron în Olanda. Aceste achiziții vor spori considerabil capacitatea noastră tehnică pe aceste piețe și vor sprijini strategia de soluții de securitate din Europa. Suntem încântați să primim echipele și colegii din aceste companii în cadrul Securitas. În luna martie, ne-am anunțat intenția de a achiziționa divizia de securitate și siguranță publică a Kratos, un integrator de sisteme de top din SUA. Sunt foarte încântat de această achiziție, deoarece ne va consolida în continuare capacitatea în domeniul securității electronice în SUA.

Fluxul de numerar

Fluxul slab de numerar din primul trimestru s-a datorat în principal Europei, unde au avut loc Sarbatorile Pascale, ce au avut un impact negativ. Aceasta a însemnat că numeroase plăți ale clienților au fost amânate de la sfârșitul lunii martie până la începutul lunii aprilie, însă fluxul de numerar s-a îmbunătățit semnificativ de atunci.

Transformarea și gestionarea performanței

Dupa cum am menționat deja, avem o strategie clară și câștigătoare pentru a conduce serviciile de protecție și soluțiile. O strategie despre care știm că funcționează. Noi, toți cei din Securitas, trebuie să ne asumăm responsabilitatea pentru a îndeplini acest lucru - pentru a accelera ritmul transformării.

Trebuie să ne asigurăm că vom efectua vânzarea inițială de soluții de securitate, în fiecare area și branch. În afară de aceasta, trebuie să ținem cont mereu de declarația noastră de venituri și de profitabilitate - gestionați cele șase degete. Regula simplă este aceea de a ne asigura că marjele noastre cresc într-un ritm mai rapid decât costurile noastre, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Conducerea transformării și gestionarea performanței noastre financiare - acestea sunt priorități importante în acest trimestru și de acum înainte.

Toate cele bune,

Magnus Ahlqvist