

Verisure rapporterar resultat för fjärde kvartalet och helåret 2025

Perioden 1 oktober till 31 december 2025 (Tillväxt redovisas i konstant valuta ("cc") om inget annat anges)

Tillväxten under fjärde kvartalet var över förväntan

- Rekordkvartal med 224 000 nya installationer, +5,9 % jämfört med föregående år.
- Årliga återkommande intäkter (ARR) 3 448 miljoner euro, +12,7 % jämfört med föregående år (varav ca 2 procentenheter från Mexiko).
- Positivt fritt kassaflöde (exkl. nettolikvid från börsnoteringen och förvärv).

2025 levererade vi ännu ett år med god tillväxt

- Totala intäkter 3 745 miljoner euro, +10,3 % jämfört med föregående år.
- Justerat rörelseresultat (EBIT) 953 miljoner euro, +15,5 % jämfört med föregående år, marginalförbättring på 141 bps till 25,4 %.
- 80 miljoner euro i kostnadsbesparingar, och ytterligare ambitiösa planer på AI-baserade kostnadsreduceringar på gång under 2026.

Utsikterna för 2026 i linje med prognosen på medellång sikt

- ARR-tillväxt på cirka 10 %.
- Justerad rörelsemarginal (EBIT-marginal) på över 26,0 %.
- Förväntad interimsutdelning under andra halvåret 2026 baserat på 30–40 % av de justerade nettointäkterna.
- Positivt fritt kassaflöde.

	Fjärde kvartalet				Helåret			
	Q4 2025	Q4 2024	y/y	y/y cc	Helår 2025	Helår 2024	y/y	y/y cc
Samtliga siffror i miljoner euro om inget annat anges								
Årliga återkommande intäkter (ARR)	3 447,6	3 068,1	12,4 %	12,7 %	3 447,6	3 068,1	12,4 %	12,7 %
Intäkter	964,7	870,2	10,9 %	10,7 %	3 745,4	3 408,0	9,9 %	10,3 %
Justerad EBITDA	420,6	381,8	10,2 %	9,4 %	1 708,0	1 534,0	11,3 %	11,2 %
Justerat rörelseresultat (EBIT)	236,0	195,6	20,7 %	19,3 %	952,9	819,1	16,3 %	15,5 %
Justerad rörelsemarginal (EBIT-marginal)	24,5 %	22,5 %	+199 bps	+177 bps	25,4 %	24,0 %	+141 bps	+115 bps
Justerat nettoresultat per aktie	0,12 €	0,05 €	151,9 %	113,0 %	0,35 €	0,23 €	54,0 %	56,2 %

Kommentar från vår VD Austin Lally: 2025 var ett viktigt år för Verisure. Vi välkomnade över 60 000 nya aktieägare när vi noterades på Nasdaq Stockholm, samtidigt som vi levererade ännu ett år med bred tillväxt i kombination med mycket goda resultat. Vår kundportfölj ökade med 10 % till drygt 6 miljoner kunder. Vi är fortsatt väl positionerade för de långsiktiga tillväxtmöjligheter som ligger framför oss i Europa och Latinamerika.

Under 2026 fokuserar vi på att ytterligare utöka vår ledande position genom fortsatt lansering av nya, innovativa produkter och tjänster. Vi tror på ytterligare ett år av god tillväxt i kombination med en betydande förbättring av det fria kassaflödet, vilket understryks av att vi förväntar oss att betala ut vår första interimsutdelning under det andra halvåret 2026.

Portföljservice

	Fjärde kvartalet				Helåret			
	Q4 2025	Q4 2024	y/y	y/y cc	Helår 2025	Helår 2024	y/y	y/y cc
Samtliga siffror i miljoner euro om inget annat anges								
Totalt antal kunder (tusentals)	6 171,4	5 611,7	10,0 %	n/a	6 171,4	5 611,7	10,0 %	n/a
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU)	46,5 €	45,20 €	2,7 %	2,5 %	46,60 €	45,60 €	2,2 %	2,5 %
Återkommande månatliga kostnader (RMC)	12,4 €	12,30 €	0,6 %	0,3 %	12,20 €	12,50 €	(1,8 %)	(1,6 %)
Justerad EBITDA per kund (EPC)	34,1 €	32,90 €	3,5 %	3,3 %	34,30 €	33,10 €	3,7 %	4,0 %
Kundbortfall (senaste 12 mån.)	7,4 %	7,4 %	(3 bps)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Kundbortfall (Q4, på årsbasis)	7,4 %	7,3 %	15 bps	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Intäkter	847,6	754,8	12,3 %	12,0 %	3 267,8	2 947,8	10,9 %	11,2 %
Justerad EBITDA	621,4	549,1	13,2 %	12,9 %	2 409,1	2 141,9	12,5 %	12,8 %
Justerad EBITDA-marginal	73,3 %	72,7 %	+57 bps	+58 bps	73,7 %	72,7 %	+106 bps	+108 bps

- Vi ökade vår kundportfölj med 560 000 kunder under 2025, vilket motsvarar en tillväxt på 10,0 % jämfört med föregående år (7,8 % organisk tillväxt). Detta var vårt bästa år någonsin vad gäller tillväxt. Under fjärde kvartalet slutförde vi förvärvet av ADT Mexico, vilket tillförde cirka 125 000 högkvalitativa kunder till vår kundportfölj.
- Den genomsnittliga intäkten per användare (ARPU) för fjärde kvartalet var 46,50 euro per månad. Detta motsvarar en ökad tillväxt på 2,5 % jämfört med föregående år. Vi ökade ARPU med 0,30 euro jämfört med tredje kvartalet 2025, tack vare integrationen i Mexiko, ökad merförsäljning och fortsatt stabil portföljförvaltning.
- Under fjärde kvartalet informerades kunderna om 2026 års prisjustering, som stöds av produktinnovationer, och som kommer att träda i kraft i början av året. För att optimera prisökningen

använde vi, likt tidigare, avancerade portföljanalyser och individuella handlingsplaner för kundkontakt. Hittills har kundernas respons varit i linje med våra planer.

- Merförsäljning av nya produkter och tjänster innebär betydande långsiktiga möjligheter. Under fjärde kvartalet ökade vi merförsäljningen till cirka 17 % av vår portfölj, på årsbasis. Merförsäljning ökar kundlönsamheten och kundnöjdheten och erbjuder stora möjligheter att öka ARR-tillväxten över tid.
- De återkommande månatliga kostnaderna (RMC) uppgick till 12,40 euro under fjärde kvartalet. Det är en ökning med 0,3 % jämfört med föregående år, vilket återspeglar en ökad kostnadsbas efter förvärvet i Mexiko. Justerat för denna effekt är RMC för fjärde kvartalet cirka 1 % lägre jämfört med samma period föregående år. Inom hela koncernen fortsatte den underliggande arbetsbelastningen att minska, med 10 % färre underhållsbesök och 11 % färre uttryckningar per kund jämfört med föregående år. Detta återspeglar en ökad användning av systemdiagnostik, större möjligheter till egen reparation och ett starkt fokus på ärenden som löses vid första kundkontakten. Totalt sett under 2025 minskade RMC med 1,6 % jämfört med föregående år till 12,20 euro per kund och månad.
- Vi hade återigen ett lågt kundbortfall, med 7,4 % kundbortfall under 2025, vilket är något lägre än föregående år. Mexiko hade en något negativ effekt under fjärde kvartalet, med ett kundbortfall som låg något över koncernens genomsnitt. Tack vare vår datadrivna strategi för kundtjänst, vår stabila kundportfölj samt vårt fokus på användarprofiler och verktyg för tidiga tecken för avhopp har vi branschens högsta kundlojalitet.

Kundanskaffning

	Fjärde kvartalet				Helåret			
	Q4 2025	Q4 2024	y/y	y/y cc	Helår 2025	Helår 2024	y/y	y/y cc
Samtliga siffror i miljoner euro om inget annat anges								
Nya installationer (tusentals)	223,8	211,4	5,9 %	n/a	872,6	839,8	3,9 %	n/a
Kostnad per ny kund (CPA)	1 624 €	1 523 €	6,6 %	7,2 %	1 514 €	1 438 €	5,2 %	6,5 %
Förvärvsmultiplikator	4,0x	3,9x	0,1x	n/a	3,7x	3,6x	0,1x	n/a
Intäkter	86,5	90,7	(4,6 %)	(4,3 %)	362,2	367,4	(1,4 %)	(0,4 %)
Justerad EBITDA	(205,8)	(172,8)	19,1 %	20,2 %	(723,0)	(627,4)	15,2 %	17,0 %

- Under fjärde kvartalet uppgick antalet nya installationer till 224 000, vilket motsvarar en tillväxt på 5,9 % jämfört med samma period föregående år och är vårt högsta kvartalsresultat någonsin. Vi är särskilt nöjda med denna tillväxt med tanke på det starka fjärde kvartalet 2024, inklusive lanseringen av LockGuard™ i Frankrike och Italien. Vi såg en stark efterfrågan på alla större marknader, framför allt i Spanien, Frankrike, Italien, Storbritannien och Brasilien, vilket ger goda förutsättningar för 2026.
- Vårt program för att optimera genereringen av digitala bokningar, efter förändringarna av våra sökpattformar under andra kvartalet, fortsatte att ge resultat. Under fjärde kvartalet ökade Google-sökningarna jämfört med föregående år, tack vare våra välutvecklade planer för generativ

sökoptimering, fortsatt arbete med att anpassa vår webbplats efter nya algoritmer och ett fortsatt fokus på att styra trafiken direkt till vår egen webbplats.

- **Kostnaden per ny kund (CPA)** låg på 1 624 euro under fjärde kvartalet. Det är en ökning med 7,2 % jämfört med samma kvartal föregående år, vilket återspeglar den säsongsbetonade inflationen för marknadsföring och prisökningarna inom digitala medier sedan andra kvartalet. Vi inledde också vårt rebrandingprogram i Portugal, vilket ökade concernens kostnad per ny kund med cirka 30 euro under fjärde kvartalet. Stark disciplin när det gäller prissättning och kostnadshantering har bidragit till att bevara avkastningen, med en i stort sett oförändrad förvärvsmultiplik på 3,7x under 2025. Den genomsnittliga internavkastningen (IRR) för nya kunder är fortsatt stark på cirka 20 %, mätt över en 15-årsperiod.

Kassaflöde och nettoskuld

Samtliga siffror i miljoner euro om inget annat anges	Fjärde kvartalet			Helåret		
	Q4 2025	Q4 2024	y/y	Helår 2025	Helår 2024	y/y
Justerat operativt kassaflöde	225	121	85,4 %	588	494	18,8 %
Fritt kassaflöde ¹	24	(45)	n/a	(54)	(127)	(57,3 %)
Investeringar i anläggningstillgångar	266	264	0,9 %	981	920	6,6 %
Investeringar i anläggningstillgångar i förhållande till intäkter	27,6 %	30,3 %	(273 bps)	26,2 %	27,0 %	(81 bps)
Nettoskuld	5 022	7 587	(33,8 %)	5 022	7 587	(33,8 %)
Nettoskuldsättning senaste 12 mån.	2,9x	4,9x	(2,0x)	2,9x	4,9x	(2,0x)
Portföljens återinvesteringsgrad	63,6 %	64,0 %	(36 bps)	59,6 %	60,8 %	(122 bps)
Kassaflöde exkl. rörelsekapital				69,3 %	67,5 %	180 bps

- **Fritt kassaflöde:** För första gången någonsin uppnådde vi ett positivt fritt kassaflöde under fjärde kvartalet (exklusive nettolikvid från börsnoteringen, efterföljande refinansiering och vårt förvärv i Mexiko), tack vare ett starkt operativt kassaflöde och rörelsekapital. Vi ser detta som en viktig milstolpe i vår strävan efter att fortsätta generera ett stabilt fritt kassaflöde. Vi förväntar oss att betala ut vår första interimutdelning under andra halvåret 2026.
- **Investeringar i anläggningstillgångar:** Under fjärde kvartalet låg investeringarna i anläggningstillgångar stabilt på 266 miljoner euro (+0,9 % jämfört med samma kvartal föregående år). För helåret 2025 låg de på 981 miljoner euro (+6,6 % jämfört med föregående år), vilket motsvarar 26,2 % av intäkterna. Vi fortsatte att uppgradera kunder som har en huvudenhet kopplad till 2G/3G-nätet (investeringar på 67 miljoner euro 2025 och 43 miljoner euro 2024), för att förlänga kundernas livscykel och erbjuda möjligheter till merförsäljning. När det gäller kundanskaffning minskade vi andelen av kostnaden per ny kund (CPA) som aktiveras från 36,8 % 2024 till 35,5 % 2025. Denna minskning beror på förändringar i

¹ I siffrorna för fjärde kvartalet 2025 och helåret 2025 ingår inte nettolikvid från börsnoteringen och efterföljande refinansiering samt vårt förvärv i Mexiko.

vår CPA-mix, där ytterligare satsningar på marknadsföring delvis uppvägs av besparingar i aktiverade kostnader för hårdvara.

- **Rörelsekapital:** Under fjärde kvartalet uppvisade vi en betydande förbättring, med ett positivt rörelsekapital under andra halvåret 2025, enligt prognosen. Vi drog nytta av den planerade lagerminskningen samt ett mindre antal upplupna IPO-kostnader som kommer att betalas under första kvartalet 2026. Vi levererade ett inflöde av rörelsekapital på 87 miljoner euro under fjärde kvartalet och 67 miljoner euro under andra halvåret 2025.
- **Kapitalstruktur och ränta:** Efter vår refinansiering i oktober har vi en väldiversifierad skuldstruktur, där nästa lån förfaller i februari 2028, och 65 % av lånen har fast ränta. Den viktade genomsnittliga lånekostnaden var 4,9 % under fjärde kvartalet, och med en planerad refinansiering under första halvåret 2026 förväntar vi oss att den kommer att minska ytterligare. Vi är på god väg att uppnå besparingar på 200–220 miljoner euro i räntekostnader, enligt prognosen, jämfört med 2024 års nivåer.
- **Nettoskuld och skuldsättning:** Nettoskuldsättningen de senaste 12 månaderna var 2,9x, vilket är något lägre än nivån vid IPO på 3,0x. Nettoskulden uppgick till 5,0 miljarder euro per 31 december 2025. Vi bekräftar återigen vår prognos om en nettoskuldsättning på 2,50 till 2,75x vid utgången av 2026.
- **Tillgänglig likviditet:** Vid utgången av 2025 hade vi en tillgänglig likviditet på 892 miljoner euro, bestående av en kombination av kontanter och tillgängliga medel inom ramen för våra kreditfaciliteter.

Strategisk uppdatering

Geografiska segment

- **Iberiska halvön och Norden:** Vi levererade återigen en stark intäktsökning på 7,3 % för helåret 2025. Utvecklingen i regionen fortsätter med en penetrationsgrad inom den totala adresserbara marknaden (TAM) på endast cirka 10 %, jämfört med cirka 23 % i USA. På vår största marknad, Spanien, hade vi det högsta antalet nya installationer per år någonsin under 2025, samtidigt som vi minskade kundbortfallet.
- **Övriga Europa:** Denna region, som inkluderar Europas fyra största marknader, stod för cirka 50 % av den totala kundtillväxten under 2025. Övriga Europa har en total adresserbar marknad på cirka 186 miljoner hushåll med en låg penetrationsgrad på <4 %. Frankrike passerade 1 miljon kunder under det fjärde kvartalet, och Italien rapporterade en tvåsiffrig tillväxt av nya installationer under 2025. Tillväxten ökar i Storbritannien i och med lanseringen av LockGuard™ första kvartalet 2026, ett lås som har utsetts till "Årets Produkt" i kategorin "Larmsystem".
- **Latinamerika:** Den starka underliggande tillväxten fortsatte under 2025, ytterligare stärkt av vårt förvärv i Mexiko. Intäkterna från Latinamerika bidrog med 9 % till koncernens resultat under 2025. Latinamerikas beräknade penetrationsgrad inom TAM är låg, cirka 2 %, och vi fortsätter vårt fokus på att attrahera högkvalitativa kunder, med portföljmarginaler som närmar sig de europeiska nivåerna i takt med att marknadsandelarna ökar och verksamheten mognar.

Kostnadsprogram

- De vägledande principerna för vår plan vad gäller kostnadseffektivitet är att minska kostnaderna på ett hållbart, kvalitativt sätt och samtidigt förbättra kundupplevelsen. Vår kontinuerliga strategi för kostnads hantering har minskat de återkommande månatliga kostnaderna (RMC) med cirka 1 % per år det senaste decenniet.
- Vårt uppdaterade kostnadsprogram, "Fit for Growth", kommer att bidra till en fortsatt minskning av RMC. AI kommer stå i centrum för det nya programmet. Tidigare kostnadsprogram, som har varit mycket effektiva, har fokuserat på kostnadsomvandling relaterat till minskad arbetsbelastning och automatisering av manuella processer. Nu utökar vi programmet med ett avsevärt fokus på vad AI-baserade verktyg och tekniker kan bidra med. Vi ser AI som en accelerator för vår väletablerade kapacitet vad gäller kostnadsomvandling.

Innovation

- Vi investerade cirka 5 % av koncernens intäkter i teknik och innovation under 2025. Detta är fortfarande en central del av vår strategi och avgörande för att vi ska kunna fortsätta öka vår marknadsandel. Avkastning på investeringar uppnås genom att 1) skapa efterfrågan, 2) minska kundbortfallet genom ökad användning, 3) öka ARPU genom prissättning och merförsäljning, 4) sänka driftskostnaderna och 5) utöka vår adresserbara marknad.
- Vårt interna, egenutvecklade larmsystem ("Moonshot"), som lanserades 2022, utgör nu cirka 50 % av vår kundportfölj. Vi fortsätter att se utmärkt prestanda på fältet, med cirka 30 % färre underhållsbesök jämfört med äldre system. 2026 kommer vi att lansera Moonshot i Brasilien och Argentina, vilket möjliggör ytterligare reducerad RMC.
- Vår utomhuskamera GuardVision™ med inbyggd AI-driven Computer Vision™-teknik fortsätter att skapa stort intresse hos kunder. AI-algoritmer möjliggör bättre åtskillnad mellan människor, djur och andra miljöfaktorer, vilket hjälper våra larmcentraler att ingripa på ett mer effektivt och ändamålsenligt sätt.
- 2026 kommer vi att lansera LockGuard™ i Storbritannien och Latinamerika. Därmed kommer produkten att finnas tillgänglig på alla marknader, och vi är övertygade om att detta kommer att öka de betydande tillväxtmöjligheter som vi ser på dessa marknader under kommande år. LockGuard™ finns nu installerat hos över 200 000 kunder, vilket bidrar till utmärkta användarprofiler och lägre kundbortfall.

Övriga uppdateringar

- **Förvärvet i Mexiko:** Den 31 oktober 2025 slutförde vi vårt förvärv i Mexiko, vilket tillför cirka 125 000 kunder. Vi anser att detta är en högkvalitativ tillgång som förvärvats till ett attraktivt pris. Sett till finansiella nyckeltal ligger ARPU i Mexiko något över koncernens genomsnitt, i linje med nivåerna på den europeiska marknaden. De återkommande månatliga kostnaderna (RMC) ligger också över koncerngenomsnittet, vilket resulterade i en tillfällig effekt på cirka 0,15 euro på koncernnivå under fjärde kvartalet. Vi är övertygade om att RMC kommer att minska i Mexiko, i och med att vi implementerar vår verksamhetsmodell. Kundbortfallet i Mexiko är något lägre än koncerngenomsnittet, vilket tillför cirka 5 bps till koncernresultatet under fjärde kvartalet 2025.

- **Avveckling av Alert Alarm:** I december avvecklade vi vår Alert Alarm-verksamhet i Sverige. Denna äldre portfölj var ansluten till 3G-nätet och hade en lägre ARPU än inom övriga koncernen. Efter ett framgångsrikt flerårigt uppgraderingsprogram har vi nu avslutat tjänsten för kunder som vi har valt att inte uppgradera. Detta har resulterat i ett mindre bortfall på cirka 5 000 kunder.
- **Rebrandingprogram:** Vår rebranding i Portugal inleddes i oktober och fortskrider enligt plan. En stor andel leads genereras redan under varumärket Verisure, utan att det påverkar konverteringsgraden negativt.
- **Kultur och talang:** Vi är glada över att ha certifierats som Top Employer Europe® för tredje året i rad. Från och med 2026 är Verisure officiellt erkända som en utmärkt arbetsgivare i alla sina 18 länder, med certifieringar som Great Place to Work™, Top Employer® och Financial Times "Europe's Best Employers 2025 List".
- **Hållbart engagemang:** Under det fjärde kvartalet fick vi resultaten från vår årliga medarbetarundersökning. Vi hade ett rekordhøgt deltagande på 95 % och de högsta poängen någonsin för hållbart engagemang, vilket visar att vi har ett lojalt och engagerat team med över 30 000 medarbetare.
- **Vi skyddar det som betyder mest:** Under fjärde kvartalet bistod vi i över 104 000 situationer i våra kunders hem och lokaler som krävde ingripande av polis, brandkår, ambulans eller vaktbolag. Vi skyddar våra kunder i avgörande ögonblick, när det verkligen gäller.
- **Styrelsens oberoende:** Verisure fortsätter att stärka styrelsens oberoende genom tillsättandet av två nya oberoende styrelseledamöter. Cecilia Beck-Friis, en svensk företagsledare med omfattande erfarenhet inom media, teknik och digital transformation, tillsattes som styrelseledamot den 3 februari 2026. Sam Kini, och övriga styrelseledamöter, kommer att föreslås av valberedningen inför årsstämman den 23 april 2026, med effekt från den 1 maj 2026. Sam, som för närvarande Chief Digital and Technology Officer på Unilever plc, kommer även att ingå i vår Technology & Innovation Committee. Patrick Healy har lämnat sin post för att göra plats för de nya oberoende styrelseledamöterna, en förändring som hade planerats i förväg. Vår största aktieägare är fortsatt representerad i styrelsen med tre styrelseposter, däribland ordförandeposten.

Utsikter 2026

- ARR-tillväxt på cirka 10 % och justerad rörelsemarginal (EBIT-marginal) på över 26 %.
- Interimsutdelning förväntas under andra halvåret 2026.
- Positivt fritt kassaflöde.

Prognos på medellång sikt

- Vi ligger fortfarande helt i fas med vår prognos på medellång sikt.
- ARR-tillväxt på cirka 10 %.

- Successiv ökning av den justerade rörelsemarginalen (EBIT-marginalen) till 30 % på lång sikt.

Information om telefonkonferens i samband med rapporten

Verisure kvartalsrapport Q4 2025: torsdag¹² februari, kl. 10.00 CET

- Presentatörer: Austin Lally, VD, och Colin Smith, CFO
- Webbsändning: [Verisure Group Q4 2025 Resultat](#)
- Q4 2025 material: [Investerare | Verisure](#)

För ytterligare information

Investerarrelationer

Kate Stewart
+44 7900 191093
ir@verisure.com

Media

Srebrenka Hanak
+41 7928 46360
pressrelations@verisure.com

Denna information är sådan information som Verisure plc är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande kl. 08:00 CET den 12 februari 2026.

Kvartalsrapport för fjärde kvartalet 2025

Koncernens resultaträkning (ej reviderad)

miljoner euro	Anmärkning	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Intäkter	3	964,7	870,2	3 745,4	3 408,0
Kostnader för sålda tjänster		(503,4)	(462,3)	(1 933,9)	(1 760,6)
Bruttovinst		461,3	408,0	1 811,5	1 647,4
Försäljningskostnader		(105,5)	(97,2)	(421,5)	(391,0)
Administrationskostnader		(338,7)	(248,3)	(1 096,9)	(953,9)
Övriga intäkter		2,1	1,8	5,6	4,9
Rörelseresultat		19,2	64,2	298,7	307,4
Finansiella intäkter		1,2	5,8	2,0	28,0
Finansiella kostnader		(124,9)	(130,8)	(496,9)	(523,5)
Resultat före skatt		(104,5)	(60,8)	(196,2)	(188,1)
Inkomstskatt		(16,8)	5,1	(59,7)	3,2
Periodens resultat		(121,3)	(55,7)	(255,9)	(184,9)

Resultat per aktie (euro)

Före och efter utspädning ¹	(0,12)	(0,07)	(0,30)	(0,23)
--	--------	--------	--------	--------

1) Resultatet per aktie, före och efter utspädning, beräknas utifrån det viktade genomsnittliga antalet utestående aktier under perioden. Antalet utestående aktier före noteringen på Nasdaq Stockholm den 8 oktober 2025 beräknas utifrån det totala antalet aktier i Verisure plc (800 000 000) vid tidpunkten för noteringen på Nasdaq Stockholm den 8 oktober 2025. Antalet aktier före noteringen på Nasdaq Stockholm har även tillämpats på jämförelseperioderna.

Koncernens rapport över totalresultat (ej reviderad)

miljoner euro	Anmärkning	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Periodens resultat		(121,3)	(55,7)	(255,9)	(184,9)
Poster som inte får återföras till den kombinerade resultaträkningen					
Omvärdering av avgiftsbestämda pensionsplaner		0,2	(0,8)	0,2	(0,8)
Skatteeffekt hänförlig till dessa poster		0,0	0,3	0,0	0,3
Poster som inte får återföras till den kombinerade resultaträkningen		0,2	(0,5)	0,2	(0,5)
Poster som senare kan komma att återföras till den kombinerade resultaträkningen					
Förändring av säkringsreserv		4,0	14,2	(15,0)	13,2
Omräkningsdifferenser		10,7	(39,9)	91,1	(124,2)
Skatteeffekt hänförlig till dessa poster		(0,7)	(2,9)	3,2	(2,7)
Poster som senare kan komma att återföras till den kombinerade resultaträkningen		14,0	(28,6)	79,3	(113,7)
Övrigt totalresultat		14,2	(29,1)	79,5	(114,2)
Periodens totalresultat		(107,1)	(84,8)	(176,4)	(299,1)

Koncernens balansräkning (ej reviderad)

miljoner euro	Not	December 2025	December 2024
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar		1 701,9	1 574,1
Nyttjanderättstillgångar		205,1	190,6
Goodwill		7 702,8	7 570,4
Kundportfölj		4 072,7	4 201,5
Övriga immateriella tillgångar		1 393,5	1 359,8
Uppskjutna skattefordringar		78,2	136,9
Kundfordringar och övriga fordringar	6	183,3	139,0
Summa anläggningstillgångar		15 337,5	15 172,3
Omsättningstillgångar			
Varulager		281,7	316,2
Kundfordringar	6	347,2	316,3
Aktuella skattefordringar		33,0	24,5
Derivat	6	0,2	21,7
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		143,7	94,0
Övriga kortfristiga fordringar	6	104,8	79,3
Likvida medel	6	30,0	30,1
Summa omsättningstillgångar		940,6	882,1
Summa tillgångar		16 278,1	16 054,4
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare		8 764,5	5 872,6
Summa eget kapital		8 764,5	5 872,6
Långfristiga skulder			
Långfristig upplåning	6,7	4 985,5	7 580,0
Derivat	6	20,4	24,9
Övriga långfristiga skulder	6	108,2	137,0
Uppskjutna skatteskulder		1 013,9	1 083,3
Övriga avsättningar		48,2	42,1
Summa långfristiga skulder		6 176,2	8 867,3
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	6	179,5	176,0
Aktuella skatteskulder		86,9	104,2
Kortfristig upplåning	6,7	329,8	357,5
Derivat	6	6,1	0,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6	649,5	576,8
Övriga kortfristiga skulder	6	85,6	100,0
Summa kortfristiga skulder		1 337,4	1 314,5
Summa skulder		7 513,6	10 181,8
Summa eget kapital och skulder		16 278,1	16 054,4

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital (ej reviderad)

miljoner euro	Not	December 2025	December 2024
Ingående balans		5 872,6	6 190,7
Periodens resultat		(255,9)	(184,9)
Övrigt totalresultat		79,5	(114,2)
Summa totalresultat		(176,4)	(299,1)
Transaktioner med ägare			
Omklassificering av aktiereglerat ersättningsprogram till kontantreglerat		(1,9)	-
Aktieägartillskott		3,6	1,7
Effekt av omorganisationen		0,1	-
Nyemission		3 100,0	-
Transaktionskostnader i samband med nyemission		(52,9)	-
Aktiebaserat ersättningsprogram		19,4	-
Minskning av aktiekapitalet genom indragning		-	(20,7)
Fondemission		-	0,0
Summa transaktioner med ägare		3 068,3	(19,0)
Utgående balans		8 764,6	5 872,6

Hänförlig till

Moderbolagets aktieägare	8 764,5	5 872,6
Utgående balans	8 764,5	5 872,6

Enheter

Viktat genomsnittligt antal utestående aktier vid periodens slut ^{1,2}	854 484 363	800 000 000
Viktat genomsnittligt antal utestående aktier vid periodens slut, inklusive utspädning ^{1,2}	854 993 878	800 000 000

1) Det viktade genomsnittliga antalet utestående aktier för jämförelseperioden beräknas utifrån det totala antalet aktier i Verisure plc (800 000 000) vid tidpunkten för noteringen på Nasdaq Stockholm den 8 oktober 2025.

2) Det viktade genomsnittliga antalet utestående aktier för kvartalet som slutar 31 december 2025 är 1 016 160 787 (800 000 000) stamaktier och 1 018 182 332 (800 000 000) stamaktier inkl. utspädning.

Koncernens kassaflödesanalys (ej reviderad)

miljoner euro	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	19,2	64,2	298,7	307,4
Justering av avskrivningar, nedskrivningar och avyttringar	293,2	306,5	1 217,5	1 194,5
Justering av övriga icke kassaflödespåverkande poster	(2,9)	1,0	20,8	2,1
Betald inkomstskatt	(70,4)	(67,4)	(146,8)	(114,6)
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet	239,1	304,3	1 390,2	1 389,4
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	43,9	26,6	32,9	(26,3)
Förändring av kundfordringar	(22,9)	(23,4)	(44,6)	(62,4)
Förändring av övriga fordringar	(10,2)	(19,3)	(83,1)	(56,4)
Förändring av leverantörsskulder	28,6	9,6	(0,1)	6,7
Förändring av övriga skulder	48,0	25,0	21,7	79,5
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital	87,4	18,5	(73,2)	(58,9)
Kassaflöde från den löpande verksamheten	326,5	322,8	1 317,0	1 330,5
Investeringsverksamheten				
Nettoinvesteringar i immateriella och finansiella tillgångar	(129,4)	(128,7)	(477,9)	(440,6)
Nettoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar	(136,0)	(134,0)	(504,0)	(478,2)
Aktier köpta av Employee Benefit Trust	(16,2)	–	(16,2)	–
Förvärv av dotterbolag, netto av likvida medel	(204,3)	–	(204,3)	–
Erhållen ränta	1,2	0,3	2,1	1,9
Kassaflöde från investeringsverksamheten	(484,7)	(262,4)	(1 200,3)	(916,9)
Finansieringsverksamhet				
Nyemission	3 100,0	–	3 100,1	–
Transaktionskostnader i samband med nyemission	(52,9)	–	(52,9)	–
Ny finansiering	3 490,0	–	3 490,0	1 050,0
Återbetalning av finansiering	(5 251,5)	(100,0)	(5 251,5)	(1 030,0)
Förändring av Revolving Credit Facility	(992,2)	175,2	(843,8)	130,5
Återbetalning av leasingskuld	(17,5)	(9,5)	(66,7)	(61,0)
Förändring av övriga lån	(2,7)	(27,2)	(31,6)	(13,7)
Betald ränta	(70,8)	(85,9)	(411,7)	(466,7)
Kostnad för förtida inlösen av skuld	(10,6)	–	(10,6)	–
Betalda avgifter till banker och rådgivare	(23,3)	–	(23,3)	(11,0)
Övriga finansiella poster	(3,2)	(3,9)	(12,6)	(1,9)
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	165,3	(51,3)	(114,6)	(403,8)
Periodens kassaflöde	7,1	9,1	2,1	9,8
Likvida medel vid periodens början	23,1	21,3	30,1	21,4
Valutakursdifferens vid omräkning av likvida medel	(0,2)	(0,3)	(2,2)	(1,1)
Likvida medel vid periodens slut	30,0	30,1	30,0	30,1

Avstämningsstabeller

Justerat nettoresultat per aktie

miljoner euro	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Periodens resultat	(121,3)	(55,8)	(255,9)	(184,9)
Justering av förvärvsrelaterade poster ¹	108,6	120,3	462,4	475,5
Uppskjuten skatt på förvärvsrelaterade poster	(9,2)	(29,0)	(92,8)	(114,3)
Separat redovisade poster som påverkar nettoresultatet	158,2	14,6	286,3	70,0
Skatteeffekt av separat redovisade poster som påverkar nettoresultatet	(14,5)	(1,9)	(38,7)	(11,7)
Justerat nettoresultat för perioden	121,8	48,2	361,3	234,6
Justerat antal utestående aktier vid periodens slut	1 033 962 264	1 033 962 264	1 033 962 264	1 033 962 264
Justerat resultat per aktie ², euro	0,12	0,05	0,35	0,23

1) Förvärvsrelaterade poster avser avskrivningar och nedskrivningar i nettoresultatet i samband med Rörelseförvärvet 2020. Denna effekt exkluderas för att återspegla den underliggande affärsverksamhetens resultat utan förvärvet, vilket beskrivs närmare i definitioner av APM.
2) Justerat nettoresultat per aktie beräknas utifrån det totala antalet aktier i Verisure plc efter slutförandet av noteringen på Nasdaq Stockholm den 8 oktober 2025 inklusive nyemissionen samma dag. Antalet utestående aktier per 8 oktober 2025, inklusive de aktier som emitterades samma dag, har även tillämpats på jämförelseperioderna.

Justerad EBIT och justerad EBIT-marginal

miljoner euro	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Rörelseresultat	19,2	64,2	298,7	307,4
Justering av förvärvsrelaterade poster ¹	108,6	120,3	462,4	475,6
Separat redovisade poster som påverkar EBIT ²	87,0	11,1	170,6	36,1
Aktiebaserad ersättning	21,2	-	21,2	-
Justerat rörelseresultat (EBIT)	236,0	195,6	952,9	819,1
Intäkter	964,7	870,2	3 745,4	3 408,0
Justerad rörelsemarginal (EBIT-marginal) (%)	24,5 %	22,5 %	25,4 %	24,0 %

1) Förvärvsrelaterade poster avser effekten av avskrivningar och nedskrivningar i rörelseresultatet relaterade till Rörelseförvärvet 2020, vilket beskrivs närmare i definitioner av APM. Denna effekt exkluderas från rörelseresultatet för att återspegla den underliggande affärsverksamheten utan förvärvet.
2) Separat redovisade poster exklusive separat redovisade poster relaterade till Rörelseförvärvet 2020, beskrivs närmare i definitioner av APM.

Justerad EBITDA, Intäktsökning, Justerad EBITDA-marginal, Justerad EBITDA inkl. separat redovisade poster och Justerad EBITDA-marginal inkl. separat redovisade poster

miljoner euro	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Rörelseresultat	19,2	64,2	298,7	307,4
Avskrivningar, nedskrivningar och avyttringar	293,2	306,5	1 217,5	1 194,6
Separat redovisade poster som påverkar EBITDA ¹	87,0	11,1	170,6	32,1
Aktiebaserad ersättning	21,2	-	21,2	-
Justerad EBITDA	420,6	381,8	1 708,0	1 534,0
Justerad EBITDA, Portföljservice	621,4	549,1	2 409,1	2 141,9
Justerad EBITDA, Kundanskaffning	(205,8)	(172,8)	(723,0)	(627,5)
Justerad EBITDA, Övrigt	5,0	5,5	21,9	19,5
Intäkter	964,7	870,2	3 745,4	3 408,0
Intäktsökning (%)	10,9 %	10,8 %	9,9 %	10,3 %
Justerad EBITDA-marginal (%)	43,6 %	43,9 %	45,6 %	45,0 %
Justerad EBITDA (enligt ovan)	420,6	381,8	1 708,0	1 534,0
Återföring av justeringsposter inom EBITDA	(87,0)	(11,1)	(170,6)	(32,1)
Justerad EBITDA inkl. separat redovisade poster	333,6	370,7	1 537,4	1 501,9

¹⁾ Se APM-tabellen Separat redovisade poster.

Separat redovisade poster

miljoner euro	Q4 2025	Q4 2024	12 mån 2025	12 mån 2024
Affärssystem	(5,3)	(2,0)	(15,7)	(11,2)
Organisationskostnader	(1,7)	(2,8)	(11,1)	(4,7)
Börsnotering och förvärv	(52,9)	(0,2)	(99,5)	(0,2)
Rebranding-kostnader	(24,8)	-	(26,3)	-
Övriga kostnader	(2,3)	(6,1)	(18,0)	(16,0)
Summa, poster som påverkar EBITDA	(87,0)	(11,1)	(170,6)	(32,1)
Aktiebaserad ersättning ¹	(21,2)	-	(21,2)	-
Avskrivning av förvävsrelaterade poster ²	(108,6)	(120,3)	(462,4)	(475,5)
Avyttringar	-	-	-	(4,0)
Summa, poster som påverkar EBIT	(216,8)	(131,4)	(654,2)	(511,6)
Omräkningseffekter och övriga finansiella poster	(50,0)	(3,6)	(94,5)	(33,9)
Summa, poster som påverkar resultatet före skatt	(266,8)	(135,0)	(748,7)	(545,5)
Skatteeffekter ²	23,8	30,9	131,5	126,0
Summa, poster som påverkar nettoresultatet	(243,0)	(104,1)	(617,2)	(419,5)

¹⁾ Se not 5 "Aktiebaserad ersättning" för mer information.

²⁾ Det totala beloppet som redovisas som avskrivningar, nedskrivningar och avyttringar inkluderar en omklassificering på 16,8 miljoner euro under fjärde kvartalet 2025 och 70,4 miljoner euro under 12 månader 2025 (21,9 resp. 93,2 miljoner euro 2024) mellan resultatet exklusive resp. inklusive separat redovisade poster. Motsvarande skatteeffekt uppgår till 3,4 miljoner euro under fjärde kvartalet 2025 och 13,4 miljoner euro under 12 månader 2025 (4,3 resp. 18,7 miljoner euro 2024). Syftet med omklassificeringen är att återspegla rörelseresultatet utan Rörelseförvärvet 2020.

Om Verisure

Verisure är den ledande leverantören av professionellt övervakade säkerhetstjänster med 24/7 övervakning i Europa och Latinamerika.

Varje dag använder våra engagerade team ledande teknik för att avskräcka, upptäcka, verifiera och avbryta, för att skydda över 6 miljoner familjer och småföretag från inbrott, brand och hälsorelaterade nödsituationer i 18 länder.

Med över 35 års insikter, erfarenhet och innovation är Verisure känt för sin kategoribyggnad marknadsföring och försäljningskompetens, sina innovativa produkter och tjänster samt sitt kundfokus.

Verisure erbjuder sina kunder trygghet genom att skydda det som betyder mest för dem. Vi tycker att alla har rätt att känna sig trygga och säkra.

Tack vare ett starkt fokus på högkvalitativ service strävar vi efter att ha branschens mest nöjda och lojala kundportfölj. Vi uppskattar att tillväxt och kundlojalitet hör till de starkaste globalt bland konsumentinriktade företag, vilket visar vårt engagemang för en exceptionell servicenivå och ett starkt värdeerbjudande till våra kunder.

För mer information: www.verisure.com

SLUT