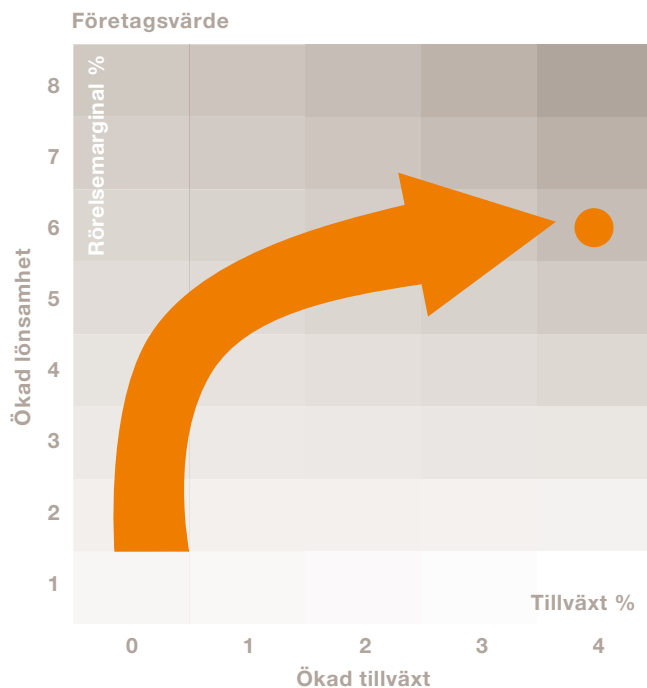


Aktiviteter för att skapa mervärde

Med innovativa produkter, ett starkt varumärke i premiumsegmentet och utnyttjande av globala stordriftsfördelar kan Electrolux öka tillväxttakten framöver. Målet är att växa snabbare än marknaden, det vill säga med minst 4 procent per år, och att göra det med bibehållen lönsamhet. Vad krävs för en sådan utveckling?

AKTIVITETER

- Utnyttja globala initiativ för att minska kostnaderna och göra produktutvecklingen snabbare och mer precis
- Avsluta omstruktureringsprogrammet
- Fortsätta växa på tillväxtmarknaderna, organiskt och via förvärv
- Öka närvaron ytterligare inom premiumsegmentet
- Växa snabbare inom lönsamma produktkategorier
- Växa genom förvärv inom närliggande segment
- Fortsätta arbetet med att vända svaga marknader och produktsegment



Först ska rörelsemarginalen förbättras
Sedan prioriteras tillväxt

Electrolux har genomfört en viktig och omfattande omvandling av verksamheten, vilket lett till ökad lönsamhet och förbättrad kapitalomsättning. Rörelsemarginalen har ökat till 6,1%. Att behålla en uthållig lönsamhet har prioriterats före tillväxt. Nu ska Electrolux fokusera på lönsam tillväxt.