

Vill du
veta
mer om
hur vi
tänker?

(och lära dig tillaga grillad lammstek med kryddor och grillade grönsaker)

Besök gärna: www.electrolux.com/thinking

Thinking of you

 **Electrolux**

Innehåll

Vd-ord	2
Electrolux verksamhet	4
Konsumentprodukter	
Kök	5
Tvätt	8
Städ	10
Marknader	12
Professionella produkter	16
Strategi	18
Produktutveckling	19
Varumärke	22
Nya produkter	24
Tillväxt	26
Kostnadseffektivitet	28
Nya Electrolux	30
Built-in kitchen	32
Risker	34
Electrolux-aktien	38
Talent management	42
Ersättning	43
Electrolux ICON	44
Hållbar utveckling	46
Förvaltningsberättelse	51
Resultatutveckling	52
Finansiell ställning	56
Kassaflöde	60
Utveckling per affärsområde	62
Riskhantering	65
Utdelning	66
Anställda	67
Övrigt	68
Moderbolaget	69
Noter	71
Bolagsstyrningsrapport	114
Styrelse	124
Koncernledning	126
Årsstämma	128
Riskfaktorer	129

Under de närmaste åren kommer vi att lansera ett konstant flöde av nya, innovativa produkter som tillsammans med låga produktionskostnader skapar förutsättningar att öka tillväxten och förbättra marginalen.

Vd-ord, sidan 2



Electrolux verksamhet är indelad i Konsumentprodukter och Professionella produkter. Konsumentprodukter står för 93 procent av koncernens omsättning och omfattar produkter för kök, textilvård och städning.

Electrolux verksamhet, sidan 4



Konsumentinsikt är basen för all produktutveckling inom Electrolux. Genom att förstå konsumenternas behov och hur de tänker, känner och agerar när de använder hushållsprodukter kan precisionen i utvecklingsarbetet förbättras.

Innovativa produkter och marknadsföring, sidan 24



Kontakt

Peter Nyquist
Chef, Investor Relations och
Finansiell information

Tel. 08-738 67 63

Johan Dahl
Chefsanalytiker

Tel. 08-738 62 69

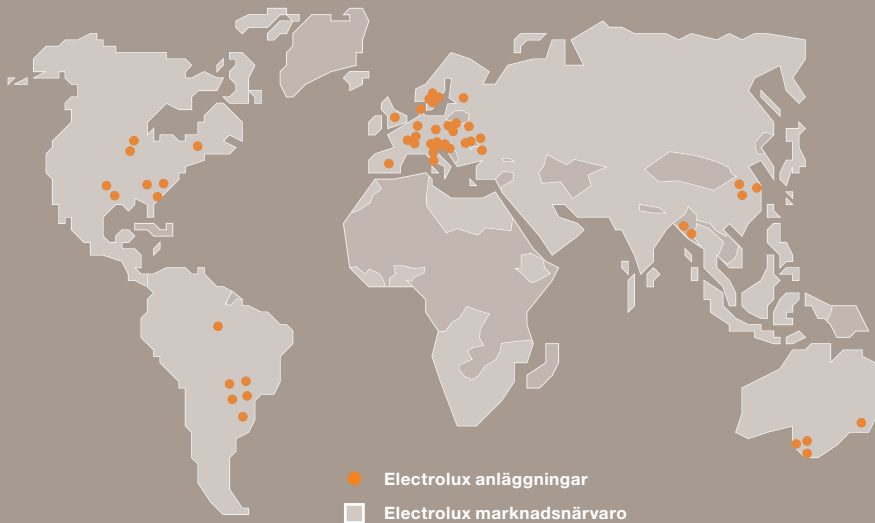
Investor Relations

Tel. 08-738 60 03

Fax 08-738 74 61

E-post ir@electrolux.se

Electrolux – ett världsledande företag med kunden i fokus



Electrolux är en världsledande tillverkare av hushållsmaskiner och motsvarande utrustning för professionell användning. Konsumenter köper mer än 40 miljoner Electrolux-produkter i 150 länder varje år.

Företaget fokuserar på att, baserat på bred och djup konsumentinsikt, ta fram innovativa produkter designade med omtanke om användaren och som möter konsumenters och professionella användares behov. I Electrolux produktsortiment ingår kylskåp, diskmaskiner, tvättmaskiner, dammsugare och spisar under välkända varumärken som Electrolux, AEG-Electrolux, Zanussi, Eureka och Frigidaire.

Under 2006 hade Electrolux en omsättning på 104 miljarder kronor och 59 500 anställda.

Electrolux erbjudande

» Kategori

» KONSUMENTPRODUKTER

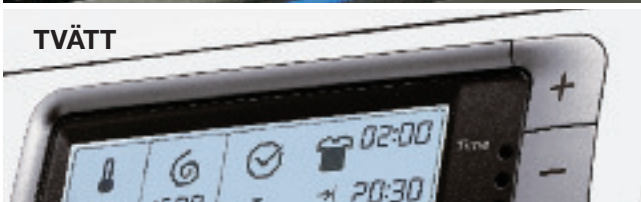
KÖK



» Produkter

För konsumenters kök över hela världen säljer Electrolux spisar, kylskåp, frysar, diskmaskiner, köksfläktar och mindre hushållsmaskiner. Kökets ökade betydelse som samlingsplats för familj och vänner ger Electrolux en unik exponeringsyta för konsumenter.

TVÄTT



Tvättmaskiner och torktumlare utgör stommen i Electrolux erbjudande för klädtvätt och klädvård. Nya innovationer samt ökade krav på kapacitet och användarvänlighet driver konsumenters efterfrågan på Electrolux produkter.

STÄD



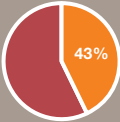
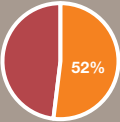
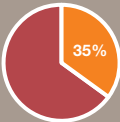
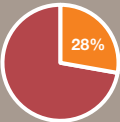






Electrolux dammsugare och dammsugartillbehör säljs till konsumenter över hela världen. Via ett starkt, globalt distributionsnät och ett attraktivt produkt erbjudande har Electrolux ökat marknadsandelarna. Produktionen ligger uteslutande i lägstkostnadsländer.

» PROFESSIONELLA PRODUKTER



För professionella kök och tvättinrättningar säljer Electrolux en rad olika produkter. Hög produktivitet, maximalt resursutnyttjande samt ett brett servicenätverk är nyckelfaktorer för professionella köpare. Electrolux har en global närvaro, men är störst i Europa.

Electrolux affärsområden

	Andel försäljning	Andel resultat	Position	Utveckling 2006
Konsumentprodukter Europa	 43%	 52%	<ul style="list-style-type: none"> • Marknadsledare inom vitvaror, med stor närvaro både i Väst- och Östeuropa. • Ledande tillverkare av dammsugare och dammsugartillbehör. 	Marknaden utvecklades starkt, medan rörelseresultatet var i nivå med 2005. Kotsamma produktionsstopp i samband med accelererande omstruktureringar höll tillbaka resultatet.
Konsumentprodukter Nordamerika	 35%	 28%	<ul style="list-style-type: none"> • Tredje största tillverkaren av vitvaror. • Betydande aktör inom dammsugare och dammsugartillbehör. 	Vikande efterfrågan mot slutet av året samt kraftigt ökade råvarukostnader påverkade rörelseresultatet, som var i nivå med fjolåret. Flytten av kylskåpstillverkning från Nordamerika till Mexiko var en viktig milstolpe.
Konsumentprodukter Latinamerika	 7%	 7%	<ul style="list-style-type: none"> • Marknadsledare inom vitvaror, hushållsprodukter och dammsugare på största marknaden, Brasilien. Mindre närvaro i övriga länder. 	Branschens leveranser i Brasilien steg kraftigt under året. Resultatet förbättrades starkt till följd av ökade volymer och positivt mottagande av nya produkter.
Konsumentprodukter Asien/Stilla-havsområdet och övriga världen	 8%	 3%	<ul style="list-style-type: none"> • Marknadsledare i Australien och även närvaro i Nya Zeeland, Kina och Sydostasien. • Fullsortiment av vitvaror och dammsugare erbjuds på samtliga marknader. 	Marknaden utvecklades positivt. Omstruktureringar och viss förbättring av produktmixen bidrog till förbättrat resultat. Lönsamheten i Kina är fortsatt svag.
Professionella produkter	 7%	 10%	<ul style="list-style-type: none"> • Marknadsledare på den europeiska marknaden inom köks- och tvättutrustning. En av de ledande tillverkarna globalt. 	Efterfrågan steg under året. Rörelseresultatet ökade till följd av högre volymer och effektiviseringsåtgärder. Tillverkning av professionella tvättmaskiner flyttades från Danmark till Thailand.

Electrolux strategi

Det pågående omstruktureringsprogrammet i koncernen kommer att ge årliga besparingar på cirka 3 miljarder kronor från och med 2010. Antalet nya produkter framtagna med processen för konsumentfokuserad produktutveckling ökar snabbt och arbetet med att bygga ett starkt och globalt varumärke fortsätter.

Med låga kostnader, innovativa produkter och ett starkt globalt varumärke skapar Electrolux förutsättningar för lönsam tillväxt.



Året i korthet

- Nettoomsättningen uppgick till 103,8 miljarder kronor (100,7)
- Årets rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster var 4,6 miljarder kronor (4,0)
- Vinst per aktie uppgick till 9,17 kronor (-0,49)
- Rörelseresultatet förbättrades för alla affärsområden
- Omstruktureringsprogrammet fortlöpte enligt plan
- Ökade investeringar i produktutveckling och varumärkesbyggande
- Mot bakgrund av den starka balansräkningen efter utdelningen av Husqvarna till Electrolux aktieägare, genomförde koncernen ett omfattande inlösenprogram och återköpte egna aktier på aktiemarknaden
- Föreslagen utdelning är 4,00 kronor (7,50) per aktie

Nyckeltal, kvarvarande verksamhet

Mkr, MEUR, MUSD, om ej annat anges	2006 SEK	2005 SEK	2006 EUR	2006 USD
Nettoomsättning	103 848	100 701	11 212	14 070
Rörelseresultat	4 033	1 044	435	546
Marginal, %	3,9	1,0		
Resultat efter finansiella poster	3 825	494	413	518
Vinst per aktie, SEK, EUR, USD	9,17	-0,49	0,99	1,24
Utdelning per aktie, SEK, EUR, USD	4,00 ¹⁾	7,50	0,43	0,54
Genomsnittligt antal anställda	55 471	57 842		
Avkastning på nettotillgångar, %	23,2	5,4		
Värdeskapande	2 202	1 305	199	242
Skuldsättningsgrad ²⁾	-0,02	0,11		
Avkastning på eget kapital ²⁾	18,7	7,0		

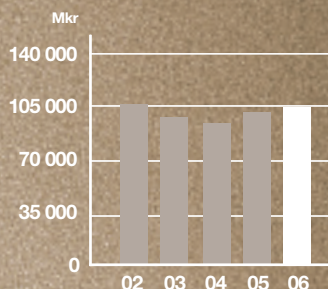
1) Enligt styrelsens förslag.

2) Inklusiva avvecklade verksamheter.

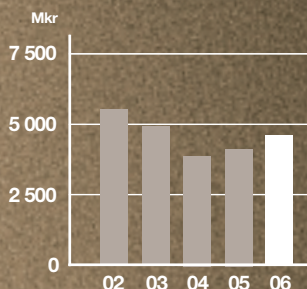
Nettoomsättning och antal anställda i de 10 största länderna

	Mkr	Anställda
USA	31 704	10 552
Tyskland	7 610	2 274
Brasilien	5 969	6 465
Storbritannien	5 157	1 177
Frankrike	5 081	1 479
Italien	5 011	8 417
Kanada	4 724	1 474
Australien	4 319	2 351
Sverige	3 680	3 021
Spanien	2 742	911
Övriga	27 851	21 370

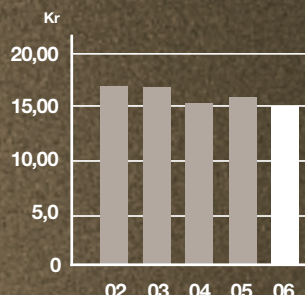
» Nettoomsättning¹⁾



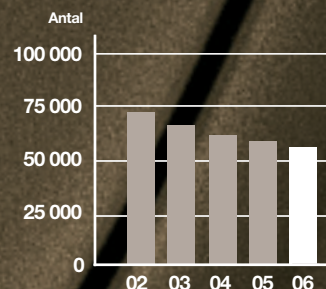
» Rörelseresultat¹⁾



» Resultat per aktie¹⁾



» Antal anställda²⁾



1) För kvarvarande verksamhet, exklusive jämförelsestörande poster.

2) Genomsnittligt antal för kvarvarande verksamhet.

Electrolux på rätt väg

Electrolux är ett företag i förändring. Det som driver förändringen är utvecklingen och lanseringen av nya, innovativa produkter baserade på vår modell för konsumentinsikt, fokuserad marknadsföring och effektivt utnyttjande av olika försäljningskanaler. Under de närmaste åren kommer vi att lansera ett konstant flöde av nya, innovativa produkter som tillsammans med låga produktionskostnader skapar förutsättningar att öka tillväxten och förbättra marginalerna.

Avskiljningen av Husqvarna i juni 2006 markerade början på en tid med nya och stora utmaningar, som ett innovativt och marknadsdrivet konsumentvaruföretag helt fokuserat på inomhusprodukter för konsumenter och professionella användare. Idag är Electrolux ett företag som omsätter över 100 miljarder kronor, finns i över 150 länder och har cirka 59 500 anställda. Inomhusprodukterna redovisade 2006 den högsta försäljningsnivån i verksamhetens historia. Den positiva resultatutvecklingen fortsatte med förbättrade marginaler inom samtliga affärsområden trots fortsatt stigande råvarukostnader, en avmattning i USA och tappade volymer i Europa på grund av strejken i Nürnberg, Tyskland. Under året genomförde vi också åtgärder för att anpassa vår kapitalstruktur till vad vår verksamhet kräver genom återköp av egna aktier och en extra utdelning genom inlösen av aktier.

Nya moderna anläggningar

Att branschen för hushållsprodukter genomgår en stor förändring märks inte minst på den intensiva omflyttning av produktion som sker hos de större producenterna i väst. Det omstruktureringsprogram som Electrolux inledde i slutet av 2004 har nu kommit mer än halvvägs och när det är klart 2009 kommer mer än hälften av tillverkningen att ligga i lågkostnadsländer. Flytten av produktion medför inte bara lägre kostnader utan också att vi får tillgång till nya, moderna och effektiva anläggningar. Efter ett intensivt år med omstruktureringsprogrammet, då bland annat 20 procent av vår tillverkning i Europa flyttades till länder med lägre kostnader, kan vi förvänta oss en klar förbättring av produktiviteten under kommande år. Men att flytta produktion är inte problemfritt. Leverantörerna behöver ofta flytta med oss, vilket ibland kan leda till störningar i leveranserna, något som skedde i Juarez i Mexiko. Strejken i Nürnberg, som pågick längre än väntat, innebar också att vi inte kunde leverera produkter i rätt takt och att vi tappade marknadsandelar. Men eftersom fabriken stängs ett år före utsatt tid kommer besparingarna tidigare än planerat.

Vi kan konstatera att 2006 var ett år med verkställande av tidigare aviserade beslut om neddragningar och nedläggningar. Nu väntar den kvarvarande delen av omstruktureringsprogrammet och nya beslut.

Effektiv organisation för inköp

De stigande råvarupriserna har medfört extra kostnader för koncernen med cirka 6 miljarder kronor från 2004 till 2006. Vi har sedan 2004 genomfört en rad aktiviteter inom vår inköpsfunktion för att sänka materialkostnaderna, såsom att samordna inköp globalt och utveckla ett tätare samarbete med utvalda leverantörer. Samtidigt har vi ökat andelen inköp från lågkostnadsländer från 25 procent till över 40 procent 2006 och vi arbetar kontinuerligt med att minska antalet leverantörer. Vårt omfattande program har gjort att vi lyckats kompensera för stora delar av de ökade råvarukostnaderna, och arbetet med att effektivisera våra inköp fortsätter.

Dammsugare som förebild

Låt oss gå tillbaka i tiden, till slutet av 1990-talet då jag tillträdde som ansvarig för dammsugarverksamheten. Då genomgick marknaden för dammsugare en dramatisk förändring. Globalisering och låga inträdesbarriärer medförde prispress, hård konkurrens och allt större och starkare återförsäljare. För att kunna fortsätta vara en betydande aktör på marknaden var vi tvungna att agera kraftfullt. Och det gjorde vi. På fyra år har vi flyttat all vår tillverkning av dammsugare till lågkostnadsländer, vi har utvecklat och utvecklar innovativa produkter som konsumenterna efterfrågar och vi fokuserar marknadsföringen på det globala varumärket Electrolux. Närmare 50 procent av de dammsugare som vi sålde 2006 bestod av modeller som är yngre än två år och lönsamheten är tillbaka på höga nivåer. Vi utnyttjar nu erfarenheterna från dammsugarverksamheten till att förändra våra övriga verksamheter.

Fler innovativa vitvaror

Att utveckla nya produktserier inom vitvaror tar längre tid än för dammsugare. Men under andra hälften av 2006 började produkter framtagna med vår nya process för produktutveckling att lanseras på olika marknader runt om i världen. Responsen på produkter som kylskåpen Source och Celebration och frysen Glacier har varit över förväntan. Eftersom det pågår många parallella utvecklingsprojekt i koncernen kommer det att skapas ett konstant flöde av nya köks- och tvättprodukter framöver. Mottagandet har stor betydelse för vårt arbete med att förändra Electrolux position på marknaden.



Hans Stråberg tillträdde som verkställande direktör och koncernchef i Electrolux 2002. Efter några tuffa år ser han ljus på framtiden.

Nya produkter ger bättre marginaler

Låga kostnader och effektiv produktion är en förutsättning för att behålla konkurrenskraften, men det är utvecklingen av nya, innovativa produkter som driver vår lönsamhet och tillväxt. I Europa lanserar vi en helt ny serie av innovativa produkter under 2007. I USA är vår långsiktiga ambition att med nya produktserier inom vitvaror stärka vår blygsamma position i det lönsamma och snabbt växande premiumsegmentet. Electrolux har genomgått en dramatisk utveckling i USA under det senaste decenniet. Marknadsandelen har ökat från cirka 13 procent till cirka 23 procent, och ökningen har skett med en allt bättre lönsamhet. Att bli en betydande aktör inom premiumsegmentet blir nästa stora steg i utvecklingen.

Ett lönsamt varumärke

För ett konsumentvaruföretag som Electrolux är varumärket en av de viktigaste tillgångarna. Vi fortsätter därför att satsa stora delar av våra marknadsföringsresurser på att utveckla Electrolux till ett starkt och globalt varumärke. På våra marknader ska konsumenterna alltid tänka på Electrolux som ett första val vid köp av nya hushållsprodukter. Ett känt varumärke motiverar ett högre pris, stimulerar till återköp och är en viktig faktor för ökad lönsamhet.

Vår nya, globala kommunikationsplattform "Thinking of you" lyfter fram Electrolux starka fokus på konsumentinsikt vid utvecklingen av nya produkter och bidrar till att skapa en gemensam och positiv syn på koncernen.

På rätt väg

Det tål att upprepas. Electrolux är på rätt väg, vilket resultatet för 2006 tydligt visar. Genom att utveckla nya, innovativa produkter och bygga ett starkt och globalt varumärke kommer vi inom ett par år att ha marginaler som matchar genomsnittet i branschen. Men vi nöjer oss inte med det. Vi har idag en organisation som jag är övertygad om har förmågan att på sikt göra Electrolux till ett företag som kan mäta sig med de lönsammaste aktörerna i branschen. Jag kan därför lova att det är en spännande tid vi har framför oss.

Stockholm i mars 2007

Hans Stråberg
Verkställande direktör och koncernchef

Electrolux verksamhet

Electrolux verksamhet är indelad i Konsumentprodukter och Professionella produkter. Konsumentprodukter står för 93 procent av koncernens omsättning och omfattar produkter för kök, textilvård och städning. **Under 2006 såldes cirka 40 miljoner produkter i 150 länder världen över.** De största marknaderna finns i Europa och Nordamerika. Produkterna säljs under flera olika varumärken och cirka 50 procent säljs under det globala varumärket Electrolux. Professionella produkter står för 7 procent av koncernens försäljning och omfattar produkter till professionella användare som storkök, restauranger och tvättinrättningar. Marknadspositionen är framför allt stark i Europa och den största andelen av produkterna säljs under varumärket Electrolux.



Electrolux i köket

Kylskåp, frysar, spisar, hällar, diskmaskiner, köksfläktar och mindre hushållsapparater är produkter för köket. Electrolux produktutbud inom köket är omfattande och positionen på marknaden är stark i de flesta delar av världen.

Marknad

Ökningstakten i efterfrågan i Västeuropa och Nordamerika har, oberoende av konjunkturen, varit relativt stabil över en längre tidsperiod. Ett viktigt skäl till det är att köksprodukter omgående ersätts när de går sönder. Trots att kvaliteten, och därmed livscykeln, på produkterna ständigt förbättras byts de ut i allt snabbare takt. Anledningen är att konsumenterna föredrar de nya och mer innovativa produkter som kontinuerligt når marknaden. I tillväxtländer ökar efterfrågan när fler får möjlighet att köpa moderna köksprodukter.

Under de senaste åren har tillväxten skett i premium- och lågprissegmenten av marknaden. Ökad global konkurrens mellan vitvarutillverkare och detaljhandelskedjor har medfört att försäljningen av lågprisprodukter ökat till en allt större kundkrets. Efterfrågan på premiumprodukter har ökat i samband med att köket fått en mer framträdande plats i hemmet.

De flesta av produkterna i köket kan delas in i fristående produkter och inbyggnadsprodukter. Inbyggnad av köksprodukter blir vanligare och utvecklingen är speciellt stark i Europa och Australien. Kökstillverkare säljer kök till hushållen med alla vitvaror inkluderade i erbjudandet. Att sälja inbyggnadsprodukter innebär ofta högre priser och bättre lönsamhet för tillverkare av hushållsprodukter.

Trender

Synen på köket förändras. Från att vara en plats för matlagning har köket blivit den plats i hemmet där mest tid spenderas. Idag utförs en rad olika aktiviteter i köket. Det är en plats där familj, vänner och

gäster samlas och umgås. Köket har också blivit ett rum som gärna visas upp för omgivningen. Köket innehåller normalt en rad olika produkter, vilket gör det till en unik plats att exponera varumärken. Räknas även de mindre hushållsapparaterna in, såsom brödrostar, kaffebyggare och mixers, blir exponeringsytan ännu större.

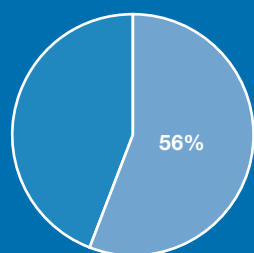
Att laga mat är inte längre enbart en nödvändig vardagssyssla utan en hobby som kräver speciell utrustning. Detta har ökat kraven på design, användarvänlighet och mångsidighet. Konsumenter vill även kunna använda köksprodukternas funktioner på ett logiskt och intuitivt sätt, utan att behöva ta hjälp av en instruktionsbok. Inte minst måste köksmaskinerna kunna utföra såväl traditionell som mer avancerad och internationell matlagning.

Starka hälso- och välbefinnandetrender över hela världen har även påverkat efterfrågan på moderna kök. Köket ska lätt kunna hållas rent och vara ergonomiskt utformat. Grönsaker och andra färskvaror ska kunna hållas fräscha länge och tillagas så att näringsämnen bevaras och så lite fett som möjligt behöver tillföras. Kolsyrat vatten direkt ur en dispenser i kylskåpsdörren och en inbyggd ismaskin i frysen är funktioner som konsumenter efterfrågar och betalar för.

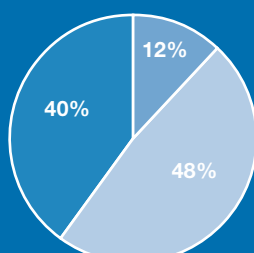
Varumärke

Av koncernens försäljning av köksprodukter säljs cirka 50 procent under varumärket Electrolux. På den nordamerikanska marknaden säljs produkter för köket främst under varumärket Frigidaire. Electrolux tillverkar även produkter som säljs under olika detaljhandelskedjors egna varumärken.

» Köksprodukternas andel av koncernens totala försäljning

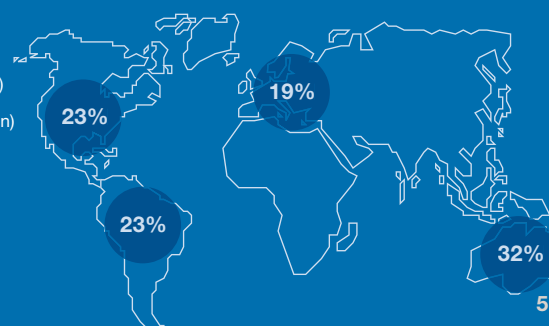


» Produktkategoriernas andel av försäljningen av köksprodukter



» Marknadsandelar för vitvaror

- Disk
- Förvaring (kylskåp, frys)
- Tillagning (spis, håll, ugn)



Position och konkurrenter

Electrolux marknadsandel är betydande för alla större köksprodukter. Den starkaste globala positionen har Electrolux inom spisar och hållar. De främsta konkurrenterna på världsmarknaden är Whirlpool, Bosch-Siemens, General Electric och Indesit. Asiatiska producenter har fortfarande begränsade positioner på den europeiska och nordamerikanska marknaden, men inom vissa produkt-kategorier har deras betydelse ökat de senaste åren.

Produkter

En stor del av Electrolux försäljning i Nordamerika och Europa avser kylskåp och frysar. Det är en hårt konkurrensutsatt produktkategori och lönsamheten är generellt lägre än för andra kategorier. Produkterna är relativt skrymmande och tunga och inte lämpade för långa transporter, varför produktionen sker relativt nära slutmarknaden.

Konsumenterna är villiga att spendera mer pengar på köket och ser det som en allt viktigare del av sitt hem.

I stort sett varje hushåll i västvärlden har kylskåp, medan endast omkring hälften av alla hushåll äger en frys. Inom vissa segment av kylskåp och frysar är tillväxten hög även på mogna marknader. Innovativa produkter såsom frostfria frysar och så kallade Side by Side-kylskåp har haft en stark tillväxt.

Nästan varje hushåll, både på mogna marknader i väst och i tillväxtländer, har idag spis och ugn. Electrolux har starka marknadspositioner inom fristående spisar och ugnar samt hållar som drivs av såväl gas som el. Dessa produktkategorier är bland de mest lönsamma för koncernen inom köksprodukter.

Produkterna är relativt tekniskt avancerade, vilket ökar möjligheterna till differentiering. Nya innovationer, exempelvis induktionshållar, driver en kraftig tillväxt inom vissa segment av marknaden. Förenklade menysystem med inbyggda tillagningsinstruktioner är andra innovationer på spisar som konsumenter efterfrågar.

Electrolux tillverkar diskmaskiner utformade och anpassade efter alla typer av kök och hushåll. Konsumenter uppskattar egenskaper som låg ljudnivå, skraddarsydd diskprogram, automatisk avkänning av diskbehov samt låg energiförbrukning. Det finns fortfarande en stor tillväxtpotential inom diskmaskinssegmentet. I till exempel Västeuropa har bara en tredjedel av hushållen diskmaskin.

» Tillverkning av köksprodukter

Kylskåp/frysar		Spisar/ugnar		Diskmaskiner	
Mariestad	Sverige	Motala	Sverige	Solaro	Italien
Susegana	Italien	Fredericia	Danmark	Zarow	Polen
Florens	Italien	Rothenburg	Tyskland	Kinston	USA
Jaszbereny	Ungern	Schwanden	Schweiz	Regency Park	Australien
Nyíregyháza	Ungern	Forli	Italien		
St Cloud	USA	Spennymore	Storbritannien		
Anderson	USA	Satu Mare	Rumänien		
Juarez	Mexiko	Swidnica	Polen		
Changsa	Kina	Springfield	USA		
Orange	Australien	L'Assomption	Kanada		
Curitiba	Brasilien	Hang Zhou	Kina		
		Dudley	Australien		
		Sao Carlos	Brasilien		
		Manaus	Brasilien		

We were thinking,
it doesn't just take a great chef to
get great results – it takes steam.



The Electrolux Combi Steam Oven. Chefs have a secret that helps them create food that's crisp and golden while at the same time being delicious and succulent. It's called combination cooking. Hot air and steam combine to deliver extraordinary results – in both taste and presentation. Restaurants have had this advantage for years. Now it's your turn.

Share more of our thinking at www.electrolux.com

Thinking of you
Electrolux

Kampanjen "Thinking of you" lanserades över hela Europa i början av 2006. Varje annons kommunicerar att Electrolux är "Thoughtful Design Innovator" genom design med omtanke. Electrolux Combination Oven är ugnen som kombinerar het luft med ånga för bästa möjliga resultat.

Electrolux i tvättrummet

För tvätt av kläder och textilvård tillverkar Electrolux tvättmaskiner och torktumlare. Marknadsandelarna är betydande på de flesta marknader. Koncernen är störst i världen på frontmatade tvättmaskiner och ledande när det gäller produkter med låg energi- och vattenförbrukning.

Marknad

Efterfrågan på tvättprodukter följer ett liknande mönster som för köksprodukter. Nästan varje hushåll i västvärlden har idag tillgång till tvättmaskin men endast omkring 30 procent har tillgång till torktumlare. I tillväxtländer är torktumlare sällsynta.

Det finns två kategorier av tvättmaskiner, front- och toppmatade. Toppmatade tvättmaskiner har traditionellt dominerat marknaderna i Nordamerika och Australien, men ersätts i allt större utsträckning av frontmatade maskiner. Försäljningen av frontmatade tvättmaskiner i USA växer för närvarande med cirka 30 procent i årstakt. I Europa dominerar frontmatade tvättmaskiner.

Trender

Det finns ett tydligt krav bland konsumenter att tvättmaskiner och torktumlare ska vara praktiska och användarvänliga. En klar trend är att även allt större kapacitet efterfrågas. Konsumenter efterfrågar också tvättmaskiner med flexibla tvättprogram som kan anpassas efter tillgänglig tid. Möjligheten att kunna tvätta sportskor och torra ömtåliga kläder har även stor betydelse för användaren, liksom låg ljudnivå.

Designen på tvättmaskiner och torktumlare är viktig, om än inte lika avgörande som för köksprodukter. Ofta köps tvättmaskin och torktumlare tillsammans för att ge ett enhetligt intryck i tvättrummet. Konsumenterna efterfrågar också tvättmaskiner och torktumlare som är energieffektiva. Miljöaspekten är ett skäl till att efterfrågan på frontmatade tvättmaskiner växer väsentligt snabbare än på toppmatade. Frontmatade tvättmaskiner kräver mindre energi och vatten samtidigt som tvättresultatet blir bättre. De medför också mindre slitage på kläderna.

Beroende på lokala förhållanden kan tvättprodukter finnas i tvättrum, badrum eller kök. Electrolux arbetar därför med flera olika alternativ såsom kompakta lösningar för badrummet eller inbyggnadsmodeller för köket.

Varumärke

Koncernens tvättprodukter i Europa säljs främst under varumärkena Electrolux, AEG-Electrolux och Zanussi. I Asien och Latinamerika säljs tvättprodukterna endast under varumärket Electrolux. I Nordamerika säljs produkterna främst under varumärket Frigidaire.

Position och konkurrenter

Koncernen är ledande inom både tvättmaskiner och torktumlare. Den största globala marknadsandelen finns inom frontmatade tvättmaskiner. De främsta konkurrenterna i Nord- och Sydamerika samt Europa är Indesit, Bosch-Siemens, Whirlpool och General Electric. I Australien är främst Fischer & Paykel och LG starka konkurrenter.

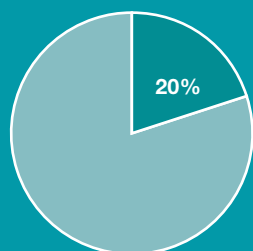
Produkter

Electrolux har utvecklat och lanserat en rad innovativa tvättmaskiner och torktumlare som förenklar och förbättrar tvättprocessen. Tvättmaskinen Time manager som lanserades på den europeiska marknaden 2006 gör det möjligt att bestämma den tid det ska ta att tvätta kläderna. Maskinen utnyttjar den tillgängliga tidsperioden på bästa sätt.

Att kunna torktumla ömtåliga plagg av till exempel ull och silke är ett annat konsumentbehov som Electrolux torktumlare Sensidry tillgodoser. Sensidry är den första torktumlaaren som klarat kraven för energiklass A.

Electrolux har också lanserat Iron Aid, en torktumlare som minskar behovet av strykning samtidigt som plagget torkas. Ångfunktionen i Iron Aid kan användas för att fräscha upp plagg, exempelvis kavajer, som annars skulle ha behövt lämnas till kemtvätt.

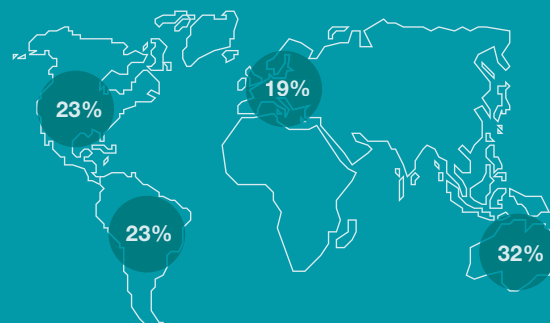
» Tvättprodukternas andel av koncernens totala försäljning



» Tillverkning av tvättprodukter

Porcia	Italien
Alcala	Spanien
Revin	Frankrike
Siewierz	Polen
Olawa	Polen
St Petersburg	Ryssland
Webster City	USA
Changsa	Kina
Beverley	Australien
Rayong	Thailand

» Marknadsandelar för vitvaror



Vi tänkte på dig
som vill ha hjälp med strykningen.



Iron Aid torktumlare. Den släpper ut skrynkliga skjortor med hjälp av ånga, så att du slipper stryka så mycket. Och den har ett speciellt program som tar bort fukt och veck på tröjor, yllejackor och ömtåliga plagg. I om sådant som endast ska kamtvättas. Självklart är den också en utomordentlig torktumlare, även för ylle och siden.

www.electrolux.se Konsumentkontakt 0771-1144 77.

Thinking of you
Electrolux

Budskapet i annonserna i "Thinking of you" kampanjen är alltid detsamma, även om annonserna översätts till olika språk. Torktumlaren Iron Aid använder ånga för att minska behovet av strykning.

Electrolux och städning

Electrolux är ensamt om att sälja dammsugare och dammsugartillbehör över hela världen. Koncernen är en av de största producenterna med en betydande global marknadsandel. All tillverkning sker i lågkostnadsländer och produkter utvecklas och säljs globalt.

Marknad

Dammsugaren är en produkt som är lämplig att transportera långa sträckor eftersom transportkostnaden per produkt är relativt låg. Globaliseringen av dammsugarindustrin har därför kommit längre än till exempel för produkter inom kök och tvätt.

Dammsugaren är en snabbbrörlig konsumentvara som säljs nästan uteslutande via detaljhandeln. Produkterna tillverkas i hög utsträckning på globala plattformar. Den globala marknaden för dammsugare har vuxit med 2–3 procent per år de senaste fem åren.

Trender

Under de senaste åren har tillväxten på marknaden för dammsugare präglats av fallande priser och ökat utbud av asiatiska lågprisprodukter. Idag har den trenden brutits och tillväxten drivs främst av innovationer och ett ökat hälsomedvetande. Konsumenter är villiga att betala för en produkt som ger ett bättre städresultat. En annan stark trend är att ha fler än en dammsugare i hemmet. En sladdlös dammsugare för korta och omedelbara dammsugarinsatser och en dammsugare på hjul med bättre sugeffekt när hela hemmet ska dammsugas. Det har blivit allt vanligare att dammsuga dagligen istället för att storstäda en gång i veckan.

Trots globalisering finns betydande regionala skillnader på marknaden. I Nordamerika används i hög utsträckning upprättstående dammsugare som skjuts framför användaren, till skillnad från Europa och Asien där dammsugare liggande på hjul är de vanligaste.

Marknaden delas även in i pås- respektive påslösa dammsugare. I Europa växer andelen påslösa dammsugare. De är generellt något dyrare, vilket är positivt för försäljningstillväxten. I Nordamerika dominerar påslösa dammsugare.

Varumärke

I Asien och Latinamerika säljs alla dammsugare under Electrolux-varumärket. I Europa är andelen 70 procent och kompletteras med varumärken som Volta, Tornado och Progress. I Nordamerika står Eureka, som är koncernens största varumärke, för 90 procent av försäljningen, men försäljningen under varumärket Electrolux ökar.

Position och konkurrenter

Electrolux är en av de största producenterna i världen av dammsugare med en marknadsandel på 14 procent på en global marknad, som årligen omsätter cirka 60 miljarder kronor. De främsta konkurrenterna är Dyson, Miele, Hoover, Bosch-Siemens, LG, Bissel, Royal, Samsung och Haier. Electrolux har även viss försäljning av dammsugare och andra golvvårdsprodukter till professionella användare.

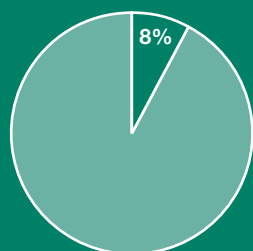
Produkter

Electrolux säljer både dammsugare och tillbehör såsom påsar och filter över hela världen. Dessutom är Electrolux marknadsledande inom segmentet centraldammsugare. Konsumenter efterfrågar kontinuerliga förbättringar av filtrering, ljudnivå och ergonomi. Electrolux arbetar med att ständigt presentera nya innovationer som konsumenter är beredda att betala för.

Ett nytt affärsupplägg för försäljning av dammsugarpåsar och andra tillbehör för den nordamerikanska marknaden lanserades under året.

All tillverkning av Electrolux dammsugare sker i lågkostnadsländer. Cirka två tredjedelar av dammsugarna tillverkas av producenter i Kina.

» Städprodukternas andel av koncernens totala försäljning

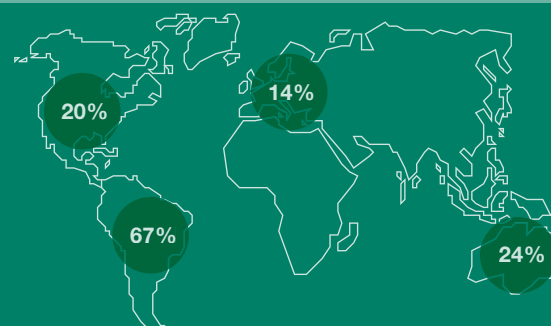


» Tillverkning av dammsugare

Jaszbereny
Juarez
Curitiba

Ungern
Mexiko
Brasilien

» Marknadsandelar för dammsugare



Vi tänkte att
den enda påsen du behöver
till din dammsugare är den
du bär hem den i.



Twinclean. Nu introduceras
den påslösa dammsugaren.

twinclean

www.electrolux.se Konsumentkontakt 0771-114477.

Thinking of you

Electrolux

Att vara ett omtänksamt företag innebär att Electrolux har ett ansvar för att utveckla miljömässigt hållbara produkter på ett sätt som främjar hållbar utveckling. Twinclean är en påslös dammsugare som rengör sitt eget filter.

Konsumentprodukter i Europa

Den europeiska marknaden för hushållsapparater är fragmenterad bland producenter och återförsäljare. Snabb tillväxt i Östeuropa och köksspecialisternas ökande betydelse i Västeuropa är två viktiga trender.

Marknad

Den europeiska marknaden för hushållsapparater uppgår till cirka 240 miljarder kronor per år, varav Östeuropa står för cirka 20 procent. Tillväxten i Västeuropa drivs av innovationer och design samt av att antalet hushåll ökar genom demografiska förändringar.

I Östeuropa drivs tillväxten främst av den förbättrade levnadsstandarderna.

Nästan alla hushåll i Europa har tillgång till kylskåp, tvättmaskin och spis. Penetrationen av frysar, diskmaskiner och torktumlare är betydligt lägre i Östeuropa jämfört med Västeuropa. Efterfrågan på vitvaror och dammsugare steg med cirka 4 procent respektive cirka 5 procent i Europa under 2006.

Återförsäljare

På europeisk nivå förekommer ännu ingen tydlig konsolidering bland återförsäljarna. Däremot sker en konsolidering i enskilda länder såsom Frankrike, Storbritannien och Nederländerna. Marknaden i Europa domineras av många mindre, lokala och fristående kedjor med inriktning på el och elektronik samt heminredning.

I Europa säljer Electrolux största andelen av sina produkter genom olika butikskedjor, men andelen av försäljningen genom kökstillverkare ökar kraftigt. Köksspecialisternas andel av försäljningen i Västeuropa har ökat snabbt under det senaste decenniet och uppgår idag till cirka 24 procent. I Tyskland och Italien ligger köksspecialisternas andel på cirka 42 procent.

Position

Electrolux har en stark position inom vitvaror och dammsugare i hela Europa med Norden, Tyskland och Storbritannien som de försäljningsmässigt största marknaderna. Cirka 20 procent av koncernens europeiska försäljning sker i Östeuropa. Det är en andel som ökar, dels genom snabb marknadstillväxt, dels genom Electrolux starka position inom både tillverkning och distribution i regionen.

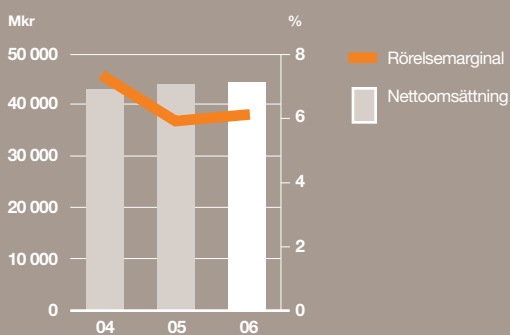
Konkurrenter

Den fragmenterade tillverkarstrukturen i Europa har medfört en svag prisutveckling, trots stigande råvarupriser. Dessutom tilltar konkurrensen från producenter i lågkostnadsländer. De stora tillverkarna i högkostnadsländer flyttar i allt större utsträckning sin produktion till lågkostnadsländer för att behålla konkurrenskraften.

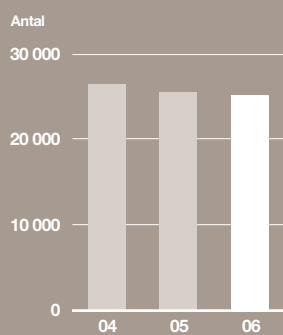
FAKTA	VITVAROR	DAMMSUGARE
	Största marknader	Största marknader
	<ul style="list-style-type: none"> • Italien • Frankrike • Storbritannien • Tyskland 	<ul style="list-style-type: none"> • Norden • Frankrike • Storbritannien • Tyskland • Ryssland
	Största konkurrenter	Största konkurrenter
	<ul style="list-style-type: none"> • Bosch-Siemens • Indesit • Whirlpool 	<ul style="list-style-type: none"> • Bosch-Siemens • Miele • Dyson • Hoover



>> Nettoomsättning och rörelsemarginal



>> Antal anställda



Konsumentprodukter i Nordamerika

Marknaden för hushållsutrustning i USA är den mest konsoliderade i världen. De tre största tillverkarna har 94 procent av marknaden och omkring två tredjedelar av försäljningen sker genom de fyra största återförsäljarna.

Marknad

Marknaden för hushållsprodukter i Nordamerika uppgår till cirka 160 miljarder kronor per år. I stort sett alla hushåll har kylskåp, frys, spis och tvättmaskin. Penetrationen av torktumlare och diskmaskiner är lägre. Tillväxten drivs genom att uttjänta produkter byts ut och genom ett växande intresse för design, innovationer och miljö. Trenden att hushållsprodukter ska se professionella ut skapar också försäljningstillväxt. Marknaden i USA kan delas in i många olika segment. Det största segmentet är den så kallade massmarknaden där Electrolux är närvarande under varumärket Frigidaire. Premiumsegmentet domineras av General Electric och Whirlpool. Leveranserna av vitvaror från producenter till detaljhandeln sjönk med en procent under 2006 efter en svag avslutning på året.

Återförsäljare

I USA säljs nästan två tredjedelar av alla vitvaror genom fyra stora återförsäljare, Lowe's, Sears, Home Depot och Best Buy. Sears har även en stark position i Kanada. Dammsugare säljs främst genom dagligvaruhandeln, till exempel Wal-Mart. Konsolideringen bland

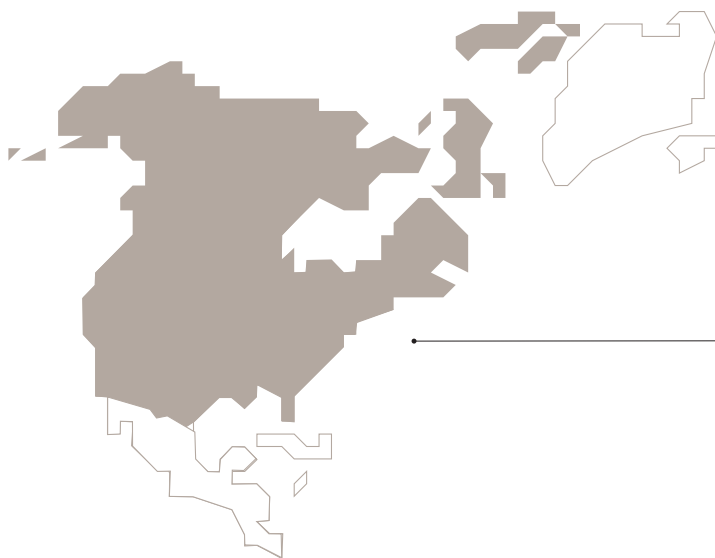
återförsäljarna har pågått under en längre tid. Stora volymer och effektiv logistik gör att kostnaden för att leverera till de stora butikskedjorna oftast är lägre än till den traditionella fackhandeln. En stor del av försäljningen hos återförsäljare drivs av kampanjer. I USA finns få köksspecialister liknande dem i Europa. Köken byggs istället ofta på plats av byggföretag, som också köper in vitvarorna.

Position

Koncernen har en ledande position inom vitvaror och dammsugare i både USA och Kanada. Varumärket Electrolux är relativt nytt i USA inom vitvaror och introducerades 2004 i begränsad omfattning genom produktserien Electrolux ICON i premiumsegmentet. Koncernens vitvaror säljs idag i huvudsak under varumärket Frigidaire medan dammsugare främst säljs under varumärket Eureka. En större satsning i USA på nya produkter under varumärket Electrolux planeras. Målet är att öka Electrolux-varumärkets andel av försäljningen och förbättra produktmixen.

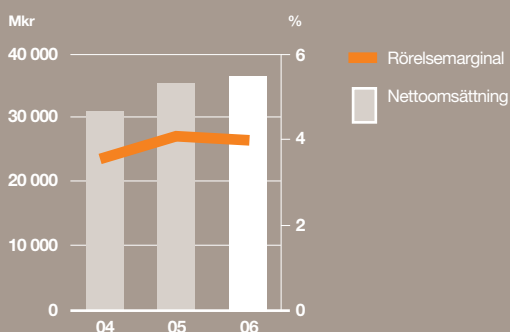
Konkurrenter

De tre största tillverkarna av vitvaror i USA står för 94 procent av marknaden. Whirlpools andel av marknaden är cirka 50 procent efter att bolaget förvärvade konkurrenten Maytag 2006. Priserna höjdes under 2005 för att kompensera för stigande råvarukostnader. Prishöjningarna underlättades av den konsoliderade marknaden. De större tillverkarna flyttar en allt större del av produktionen till lågkostnadsländer såsom Mexiko.

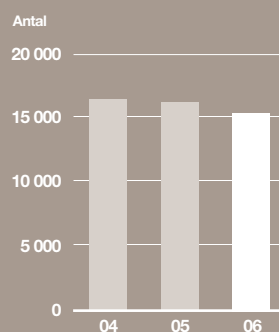


	VITVAROR	DAMMSUGARE
FAKTA	Största marknader	Största marknad
	<ul style="list-style-type: none"> • USA • Kanada 	<ul style="list-style-type: none"> • USA
	Största konkurrenter	Största konkurrenter
	<ul style="list-style-type: none"> • Whirlpool • General Electric 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoover • Dyson • Bissel • Royal

>> Nettoomsättning och rörelsemarginal



>> Antal anställda



Konsumtprodukter i Latinamerika

Stark ekonomisk tillväxt driver efterfrågan på hushållsprodukter i Latinamerika. Brasilien och Mexiko är de två stora marknaderna. Konsolideringen bland tillverkarna är hög. De fyra största har cirka 70 procent av försäljningen.

Marknad

Den latinamerikanska marknaden för vitvaror uppgår till cirka 43 miljarder kronor per år. Brasilien och Mexiko står för cirka 40 respektive 30 procent av marknaden medan den tredje största marknaden Argentina står för knappt 10 procent. Latinamerika har under de senaste åren uppvisat hög ekonomisk tillväxt med förbättrad köpkraft bland hushållen. Under 2006 var tillväxten i Latinamerika exceptionellt stark. I Brasilien steg efterfrågan med 18 procent. Penetrationen av vitvaror är fortfarande låg bland hushållen, vilket innebär att efterfrågan ökar inom alla produktkategorier. Försäljningen av tvättmaskiner har under de senaste åren uppvisat den snabbaste tillväxten.

Återförsäljare

Vitvaror säljs direkt i butik. Konsolideringen bland regionala och lokala återförsäljare ökar i snabb takt. Den ledande butikskedjan Casas Bahias försäljningsandel av hushållsutrustning i Brasilien har ökat från cirka 13 procent 2003 till nästan 30 procent 2006.

Position

Den brasilianska marknaden står för cirka 70 procent av Electrolux försäljning i Latinamerika. Försäljningen i Brasilien har ökat snabbt de senaste åren genom framgångsrika lanseringar av innovativa produkter under varumärket Electrolux. Idag är Electrolux en av de största tillverkarna och varumärket är positionerat i premiumseg-

mentet. På övriga stora marknader, som Mexiko och Argentina, är Electrolux försäljning låg. Electrolux har egen produktion av både vitvaror och dammsugare vid fyra fabriker i Brasilien.

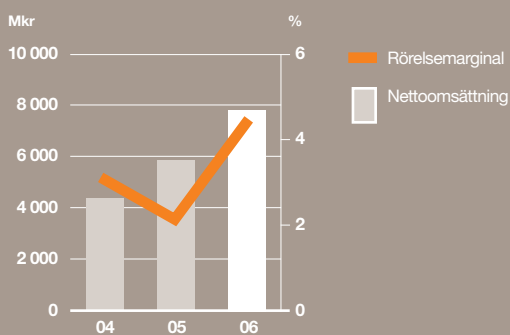
Konkurrenter

Den latinamerikanska marknaden är relativt konsoliderad och de fyra största tillverkarna står för cirka 70 procent. Whirlpool är ledande i regionen som helhet genom starka positioner i de tre största länderna. Prishöjningar har genomförts de senaste åren för att kompensera för ökade råvarukostnader, vilka underlättats av koncentrationen bland tillverkarna på marknaden och den snabba tillväxten.

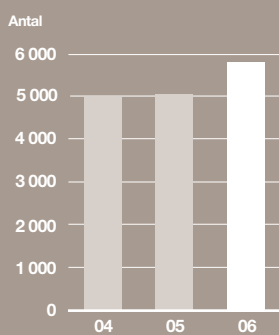


FAKTA	VITVAROR	DAMMSUGARE
	Största marknad	Största marknad
	• Brasilien	• Brasilien
	Största konkurrenter	Största konkurrent
	• Whirlpool	• SEB Group
	• General Electric	
	• Mabe	

>> Nettoomsättning och rörelsemarginal



>> Antal anställda



Konsumentprodukter i Asien/Stillahavsområdet

Snabb ekonomisk tillväxt präglar många marknader i Asien. Lokala tillverkare med låga tillverkningskostnader har en stark position. I Australien dominerar liknande trender som i Europa, med bland annat växande försäljning genom köksspecialister.

Marknad

Marknaden för hushållsprodukter i Asien/Stillahavsområdet uppgick till cirka 165 miljarder kronor 2006. Marknaden är indelad i tre delar: Stora och mogna marknader som Japan, Sydkorea och Australien, stora och snabbt växande marknader som Kina och Indien samt små och snabbt växande marknader som Vietnam och Thailand. Den japanska marknaden är störst i regionen och omsätter drygt 80 miljarder kronor per år. Den australiska marknaden för vitvaror uppgick till 11 miljarder kronor 2006 med hög penetration bland hushållen inom de flesta hushållsprodukter. Tillväxten i Australien drivs av att uttjänta produkter behöver bytas ut samt av ett stigande intresse för innovationer, miljö och design.

Återförsäljare

Det finns ingen återförsäljare med täckning över hela regionen. Däremot går trenden mot en ökad konsolidering bland återförsäljarna inom olika länder. I Kina dominerar marknaden av tre stora inhemska elektronikspecialister efter en snabb tillväxt i kustregio-

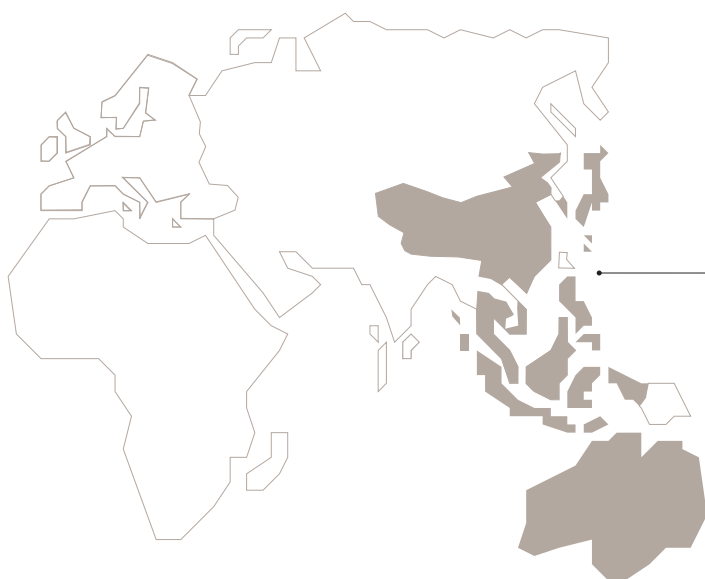
nerna under de senaste åren. Närvaron av internationella återförsäljare på den kinesiska marknaden är fortfarande liten. I Australien har fem stora butikskedjor cirka 70 procent av marknaden, men andelen minskar kontinuerligt till förmån för snabbt växande elektronikspecialister.

Position

Australien står för cirka hälften av Electrolux försäljning i regionen och koncernen har idag en ledande position på marknaden för hushållsprodukter. Electrolux är på väg att bli ett ledande varumärke inom premiumsegmentet på den australiska marknaden samtidigt som positionen för koncernens tre andra varumärken i landet, Westinghouse, Kelvinator och Simpson, behålls. I Sydostasien är Electrolux marknadsledande inom frontmatade tvättmaskiner. Den positionen används för att expandera verksamheten till produkter för köket. I Kina tillhör Electrolux en grupp av internationella varumärken som befinner sig i mellan- och premiumsegmenten av marknaden för vitvaror och dammsugare medan de inhemska tillverkarna dominerar lågprissegmentet.

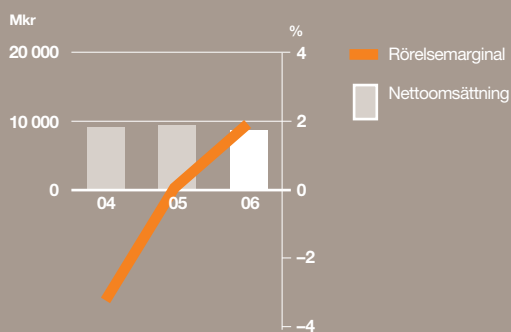
Konkurrenter

Det finns ingen tydlig marknadsledare inom hushållsprodukter i regionen. I Kina är inhemska Haier störst med cirka 20 procent av marknaden följt av en rad lokala och internationella tillverkare med relativt små andelar. De sydkoreanska tillverkarna LG och Samsung är starka i Australien, med cirka 10 procent var, och delar tredjeplatsen efter Electrolux och Fischer & Paykel.

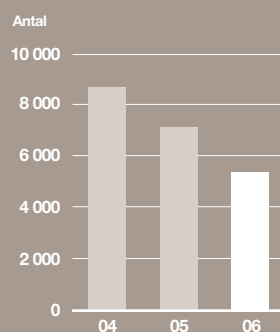


FAKTA	VITVAROR	DAMMSUGARE
	Största marknad	Största marknad
	• Australien	• Australien
	Största konkurrenter	Största konkurrenter
	• Fischer & Paykel	• Samsung
	• Samsung	• LG
	• LG	• Dyson

>> Nettoomsättning och rörelsemarginal



>> Antal anställda



Professionella produkter

Electrolux tillverkar och säljer produkter för professionella kök och tvättinrättningar. Positionen i Europa är stark. I USA finns en stor utvecklingspotential genom ökad försäljning till stora restaurangkedjor och institutioner.

Marknad och trender

Tillväxten på marknaden för professionella kök och tvättinrättningar är 2–3 procent per år. Strukturellt drivs efterfrågan av nationella eller regionala trender som till exempel en ökning av antalet restaurangbesök. Försäljningen av professionella köksprodukter går från direktförsäljning genom producentens egen organisation till att allt oftare ske via handeln och externa konsulter.

Inom både professionella kök och professionell tvättutrustning efterfrågar kunderna produkter med hög produktivitet och maximalt resursutnyttjande. Kunderna ställer också höga krav på hygien och energieffektivitet samt tillgång till omfattande servicenätverk. Kundbasen är samtidigt mycket mångfasetterad, vilket innebär att behoven är olika.

Konsumenter inspireras

Koncernens gedigna erfarenhet och kunskap inom professionella kök och tvättprodukter gynnar även verksamheten inom konsumentprodukter. Inte minst gäller det idag när konsumenter inspireras av besök i restauranger med öppna kök och önskar produkter med professionellt utseende i sina egna kök.

Varumärken

Produkter till professionella kök säljs främst under de två varumärkena Electrolux och Zanussi Professional. Dessutom finns Molteni som ett nischvarumärke inom högspecifierade spisar. Professionell tvättutrustning säljs endast under varumärket Electrolux. Antalet varumärken har avsiktligt skurits ned de senaste åren i enlighet med koncernens strategi för att mer effektivt utnyttja stordriftsfördelar inom produktion och marknadsföring.

Position och konkurrenter

Marknaden för professionell köksutrustning uppgår årligen till cirka 125 miljarder kronor och för professionell tvättutrustning till cirka 20 miljarder kronor. Electrolux är ett av de ledande företagen på världsmarknaden inom professionell köksutrustning. Koncernen är aktiv på den globala marknaden och har framför allt en stark position i Europa. Det finns en stor utvecklingspotential för koncernen i USA och i tillväxtländer genom ökad försäljning till stora restaurangkedjor och institutioner. På den amerikanska marknaden har Electrolux nyligen etablerat en verksamhet inom professionella köksprodukter.

De närmaste konkurrenterna inom köksutrustning är Enodis, ITW-Hobart och Ali Group. Inom tvättutrustning är Alliance, Miele, Girbau och Primus de främsta konkurrenterna.

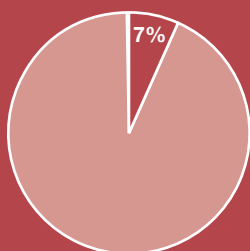
Produkter

Till restauranger och storkök levererar Electrolux hela matlagningssystem som innefattar spisar, ugnar, diskmaskiner, kylskåp och frysar samt beredningsmaskiner. Även lagringssystem, matvagnar och fläktar ingår i sortimentet. Till kommersiella tvättinrättningar, hotell och sjukhus säljer Electrolux bland annat tvättmaskiner, torktumlare samt stryk- och mangelutrustning. Electrolux har även det bredaste servicenätverket i branschen.

Tillverkningen sker nära slutmarknaden. En fabrik i Thailand som tillverkar professionella tvättmaskiner startades under 2006.

Koncernen tillverkar mycket få komponenter utan fokuserar på sammansättning av komponenter från externa leverantörer. Andelen egentillverkade produkter av koncernens totala försäljning har ökat.

» Professionella produkters andel av koncernens totala försäljning



» Tillverkning av professionella produkter

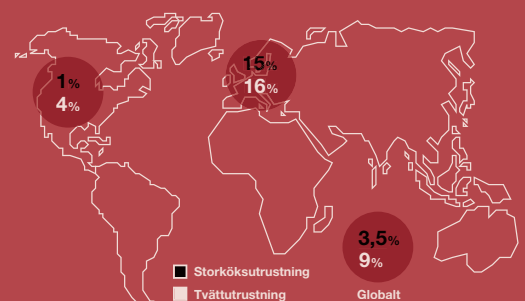
Tvättutrustning

Ljungby Sverige
Troyes Frankrike
Rayong Thailand

Storköksutrustning

Pordenone Italien
Vilotta Italien
Sursee Schweiz
S. Vallier Frankrike
Aubusson Frankrike

» Marknadsandelar för professionella produkter



Electrolux. An essential ingredient in the world's best kitchens.



Tetsuya Wakuda, Tetsuya's, Sydney

When you're consistently voted one of the best chefs in the world by your peers, you want cooking appliances that can live up to your reputation.

That's why Tetsuya Wakuda relies on Electrolux to help him turn out dishes to perfection every time.

Share more of our thinking at www.electrolux.com.au

©2015 Electrolux. All rights reserved. Electrolux is a registered trademark of Electrolux AB.

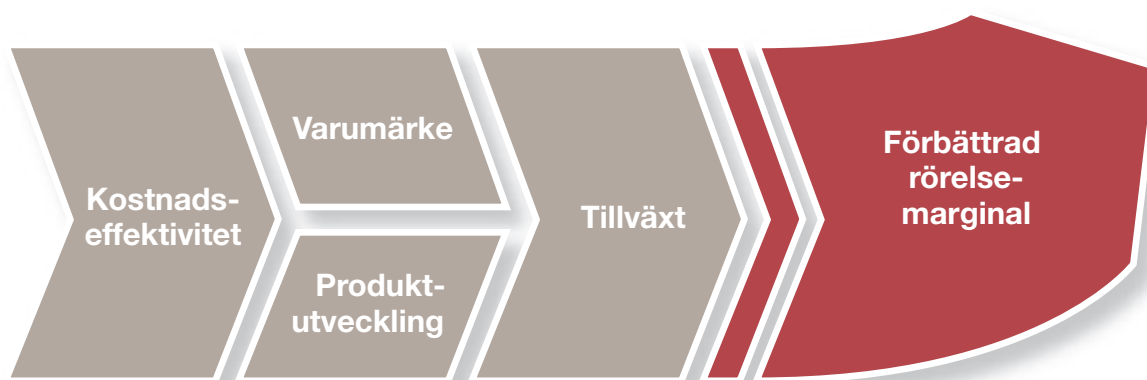
Thinking of you

Electrolux

Den världsberömda kocken **Tetsuya Wakuda** använder Electrolux produkter i sin restaurang Tetsuya's och hemma. Detta framgick i en australisk annonskampanj som också starkt betonade fördelarna av att Electrolux tillverkar köksprodukter för både konsumenter och professionella användare.

Strategi för ökad lönsamhet

Inom Electrolux pågår ett intensivt arbete med att förbättra lönsamheten. Konkurrenskraftig produktion, nya produkter baserade på konsumentinsikt och ett starkt och globalt varumärke är delar av den strategi som på sikt ska leda till marginaler i nivå med de bästa i branschen.



Under det senaste decenniet har marknaden för hushållsprodukter utvecklats från tillverkning och försäljning av enkla basvaror till att drivas av innovationer och design. Electrolux har förändrats från att vara ett produktionsinriktat industriföretag till ett innovativt och marknadsdrivet företag som bygger på konsumentinsikt.

Det pågående strukturprogrammet i koncernen, där hälften av produktionen flyttas till lågkostnadsländer, kommer att ge årliga besparingar på cirka 3 miljarder kronor från och med 2010.

Antalet nya produkter framtagna genom konsumentfokuserad produktutveckling ökar snabbt och leder till bättre produkt erbjudanden och därmed fler framgångsrika lanseringar. Arbetet med att bygga Electrolux till ett globalt, starkt och ledande varumärke fortsätter genom bland annat stora satsningar i USA och Europa. Med låga kostnader, innovativa produkter och ett starkt varumärke skapar Electrolux förutsättningar för ökad lönsamhet och tillväxt.

Varje år har Electrolux kontakt med tiotusentals användare världen över genom olika undersökningar, utvärderingar och tester. "Thinking of you" sammanfattar Electrolux erbjudande: Att alltid tänka på och förstå användarna, vare sig det handlar om produktutveckling, marknadsföring, design, produktion, logistik eller service. Genom att erbjuda produkter och tjänster som kunderna väljer, och är beredda att betala ett högre pris för, kan Electrolux skapa lönsam tillväxt.

Thinking of you

 **Electrolux**

Produktutveckling med omtanke

Under 2006 stod produkter som lanserats de senaste två åren för mer än 40 procent av försäljningen inom Electrolux. Den ökade satsningen på produktutveckling baserad på konsumentinsikt ger tydliga resultat.

Viktig konsumentinsikt

Konsumentinsikt är basen för all produktutveckling inom Electrolux. Genom att förstå konsumenternas behov och hur de tänker, känner och agerar när de använder hushållsprodukter kan precisionen i utvecklingsarbetet förbättras. Ännu bättre produkter utvecklas och försäljningen ökar av produkter som konsumenterna är beredda att betala ett högre pris för. Resurserna för att investera i produktutveckling ökar och en positiv spiral skapas.

Global produktutveckling

Electrolux hushållsprodukter och -utrustning säljs i cirka 150 länder och finns i fler hem än någon annan tillverkares. Electrolux arbetar med globala produktråd och stegen i produktutvecklingsprocessen sker globalt. Genom att identifiera globala konsumenttrender och genomföra segmentering av kunder och konsumenter kan Electrolux

erbjuda produkter med mer relevant och önskvärd design baserade på färre plattformar. Målet med Electrolux produktutveckling är att ta fram produkter anpassade efter lokala behov och produkter som går att sälja världen över med ursprung i gemensamma, globala behov.

Konsumenttrender

Med utgångspunkt i ett stort antal intervjuer och hembesök under de senaste åren har Electrolux identifierat ett antal globala samhällstrender och konsumentbehov som nya produkter anpassas till. Gemensamt för alla nya produkter som Electrolux lanserar är att de är lätta att använda, har hög kvalitet och spännande design samt är skonsamma för användarna och miljön.

Konsumentinsikt utgör basen för all produktutveckling inom Electrolux. Produkterna måste svara mot ett identifierat behov hos konsumenter och vara enkla att använda.



”Thoughtful Design”

Konsumenternas intresse för design och därmed designens betydelse som konkurrensmedel ökar kontinuerligt. Allt fler är villiga att betala för god design. Electrolux satsning på formgivning, som är en del av processen för produktutveckling, stärker varumärket och bidrar till ökad efterfrågan och högre marginaler.

Hög investeringstakt

Sedan 2002 har investeringarna i produktutveckling ökat från cirka 1 procent av omsättningen till 1,8 procent 2006. Arbetet bedrivs samtidigt mer effektivt genom globala samarbeten och samordning av lanseringar mellan olika typer av produktkategorier. Investeringstakten beräknas öka något i procent av omsättningen de närmaste åren. Fokus ligger på att utveckla produkter i lönsamma segment och områden som växer kraftigt samt på att öka precisionen i lanseringarna.

Fokus ligger på att utveckla
produkter i lönsamma
segment

Unik process för produktutveckling

Electrolux process för konsumentfokuserad produktutveckling, ”Thinking of our users”, togs fram 2004 och är unik jämfört med andra modeller för produktutveckling på marknaden. En stor del av satsningarna läggs tidigt i processen, innan stora investeringar i produktion görs, för att säkerställa att produkten blir framgångsrik.

Dammsugare – Efterfrågan på påslösa dammsugare ökar kontinuerligt. Konsumenterna uppskattar att slippa köpa och byta påsar, men tycker samtidigt att dammsugarfiltren kan vara krångliga att rengöra. Electrolux TwinClean lever upp till dessa krav och rengör sitt eget filter.



Produktutveckling baserad på konsumentinsikt utvecklades först inom dammsugarverksamheten. I kombination med korta produktlivscyklar innebär detta att en stor del av Electrolux dammsugare på marknaden idag är utvecklade med hjälp av insikt om konsumenternas behov.

Kök – Electrolux Glacier är frysskåpet som tillhandahåller isbitar utan att konsumenterna behöver fylla på vatten i iskuber. Glacier är marknadens första frys med europeiska standardmått som har inbyggd ismaskin.



Inom vitvaror lanserar Electrolux nu produkter för köket utvecklade från konsumentinsikt. Nya produkter utvecklade genom denna produktutvecklingsprocess kommer kontinuerligt att lanseras framöver.

» Electrolux process för konsumentfokuserad produktutveckling – “Thinking of our users”

Strategisk marknadsplan

På vilka områden ska vi fokusera vårt innovationsarbete? Vilka förändringar i konsumenternas beteenden kan skapa nya affärsmöjligheter? Var finns tillväxt i marknaden? Vad kan vi göra som konkurrenterna inte har gjort?

Identifiering av konsumentmöjligheter

Vi har en global metod där vi delar in konsumenterna i grupper baserade på deras olika behov. Varje ny produkt som ska utvecklas har en tydlig målgrupp. Vilka problem och behov har dessa konsumenter? Hur viktiga är dessa?

Primärutveckling

Vilken teknik behöver vi för att möta konsumenternas behov?

Konceptutveckling

Vi testar produktidéer på konsumenter genom intervjuer, fokusgrupper och observationsundersökningar.

Produktutveckling

Definition av funktion, egenskaper, färg och form. Samtidigt undersöks hur vi bäst ska tillverka och sälja den nya produkten. Vi konstruerar produkten, förbereder tillverkningen och undersöker hur den ska distribueras.



Annika Kühner

Ny innovativ produkt

Torktumlaren Iron Aid lanserades på den svenska marknaden hösten 2006. Annika Kühner är ansvarig för lanseringen.

Hur har mottagandet varit?

Över förväntan! Det är extra roligt att notera att torktumlaren fyller ett behov hos många som tidigare avstått från att torktumla av rädsla för att deras kläder kan ta skada. Iron Aid är skonsam och minskar samtidigt behovet av strykning väsentligt. Vi tror på en fortsatt stark försäljningsökning i Sve-

rige trots att priset är högre än för andra torktumlare. Nu lanserar vi produkten även i Europa, Asien och Stillahavsområdet. Min egen Iron Aid använder jag mycket flitigt!



Professionella produkter – Professionella användare har i stort sett samma behov som vanliga konsumenter och efterfrågar produkter som är skonsamma för användarna och miljön. Med hjälp av avancerad teknik använder Electrolux CO₂-maskiner för kemtvätt den koldioxid som redan finns i luften och därmed minimeras behovet av att tillsätta farliga substanser.

Produktutvecklingen inom professionella produkter har sedan länge utgått från användarnas behov och önskemål.

har utvecklat olika typer av energisnåla, frostfria kylskåp, vilka kommer att produceras vid Sharps fabrik i Thailand. Målet med samarbetet är att erbjuda konsumenter innovativa produkter och minska den tid det tar för produkterna att nå marknaden. Ett flertal projekt pågår inom andra produkt-kategorier.



Utveckling med externa partners

Utveckling av nya produkter i samarbete med externa partners är en del av Electrolux innovationsstrategi.

I juni 2006 presenterades ett första projekt inom ramen för samarbetet med japanska Sharp. Electrolux och Sharp

Tvätt – Konsumentundersökningar visar att strykning är den hushållssyssla som de flesta ogillar. Utifrån denna insikt utvecklade Electrolux torktumlaren Iron Aid som kraftigt minskar behovet av strykning och dessutom tar bort obehaglig lukt från plagg.

Under de närmaste åren kommer en rad innovativa produkter med starkt fokus på effektivitet och goda miljöegenskaper att lanseras inom tvättsegmentet.

Lanseringsförberedelse

Parallellt med produktutvecklingen utvecklas marknadsföringen baserad på den konsumentinsikt vi byggt upp under processen.

Kommersiell lansering

Genom effektiv och fokuserad marknadsföring kan vi snabbt nå acceptans, volym och lönsamhet.

Sortimentsstyrning

Uppföljning och optimering av vårt sortiment av produkter och modeller.

Utfasning

Planerad utfasning av äldre produkter och modeller för att skapa utrymme för nya.

En stor del av tiden under produktutvecklingen läggs tidigt i processen så att vi vet att produkten kan bli framgångsrik innan stora investeringar i tillverkningen görs.

Ett globalt varumärke

Varumärket Electrolux ger ett löfte och talar ett språk. Kunden måste, oavsett vilken vara eller service som köps, kunna känna igen de värden Electrolux står för. Electrolux är ett globalt, starkt och ledande varumärke för både konsumenter och professionella användare.

Ett starkt och ledande varumärke

För ett konsumentvaruföretag som Electrolux är varumärket en av de viktigaste tillgångarna. Eftersom inköp av hushållsprodukter sker sällan har konsumenterna begränsad kunskap om vad som finns på marknaden sedan deras senaste inköp. Ett starkt och ledande varumärke som står för kvalitet och innovativa produkter är attraktivt för både kunder och återförsäljare. Det motiverar ett högre pris, stimulerar till återköp och bidrar också till högre lönsamhet och att ytterligare resurser kan investeras i utveckling av nya produkter. Betydelsen av att fortsätta utveckla Electrolux som ett globalt, starkt och ledande varumärke är därför stor.

"Thinking of you" – det globala budskapet

All marknadskommunikation ska skapa en enhetlig bild av Electrolux, oavsett produktkategori eller geografisk marknad. Under 2006 lanserades den nya, globala kommunikationsplattformen "Thinking of you". Den lyfter fram Electrolux starka fokus på konsumentinsikt vid utvecklingen av nya produkter och ska profilera Electrolux som "Thoughtful Design Innovator", genom nyskapande design med omtanke.

En process för marknadsplanering har tagits fram för att skapa bättre samordning av produktutveckling och marknadsföring inom koncernen. Aktiviteterna har centraliserats på regional nivå för att öka effekten. Fokus i satsningarna ligger på länder med störst potential samt ökad användning av kostnadseffektiva mediekanalet såsom PR och Internet.

Investeringar i varumärket

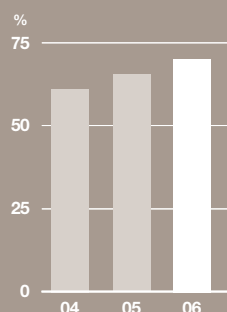
Investeringarna i marknadskommunikation uppgick till 1,5 procent av nettoomsättningen 2006. Under de närmaste åren kommer investeringarna att öka till över 2 procent av omsättningen.

Av resurserna för marknadskommunikationen 2006 användes cirka 70 procent i satsningar på varumärket Electrolux. Lokalt starka varumärken kombineras med Electrolux-varumärket för att stärka kopplingen till Electrolux och öka kraften i marknadsföringen. Den andel av koncernens produkter som säljs under varumärket Electrolux, inklusive de dubbelmärkta, har stigit från 18 procent 2000 till cirka 45 procent 2006. Koncentrationen till varumärket Electrolux innebär att resurserna kan utnyttjas mer effektivt. Electrolux är idag etablerat som största varumärke inom koncernen med en ökande andel av försäljningen i Europa, Latinamerika och Asien. I USA lanserades Electrolux som varumärke inom vitvaror först 2004.

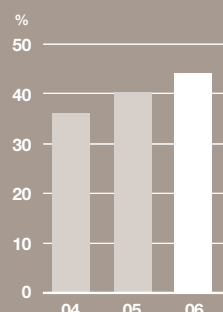
En stark produktportfölj är klar för lansering

Av de dubbelmärkta varumärkena sker investeringar främst i AEG-Electrolux i Europa. Det är ett starkt varumärke med en tydlig position på marknaden och produkter med prispremie. Vissa investeringar görs även i en rad lokala varumärken som Zanussi, Eureka och Frigidaire.

» Electrolux-varumärkets andel av total marknadsföringsbudget



» Electrolux-varumärkets andel av total försäljning



En viktig anledning till att Electrolux-varumärkets andel av totalförsäljning är relativt låg, är att Electrolux är nytt som varumärke i USA. Merparten av koncernens försäljning på den amerikanska marknaden sker istället under varumärket Frigidaire.



Fokus USA

Electrolux-varumärket står idag för cirka två procent av koncernens försäljning i USA och omfattar innovativa dammsugare samt vitvaror inom premiumsegmentet. På sikt planeras lanseringar av nya produktserier inom vitvaror under varumärket Electrolux i det så kallade masspremiumsegmentet. Masspremium är ett starkt växande och lönsamt segment som idag värderas till cirka 10 miljarder dollar årligen. Målet är att öka Electrolux-varumärkets andel av försäljningen i USA och ökningen ska komma från försäljning av produkter i de högre prissegmenten.

Idag finns koncernens produkter främst i mellanprissegmentet, under det lokala varumärket Frigidaire. År 2004 lanserades varumärket Electrolux ICON inom den exklusivare delen av premiumsegmentet.

Fokus Europa

I Europa är det viktigt att stärka varumärket Electrolux för att förbättra produktmixen. Förutom satsningen på kampanjen "Thinking of you" sker en omfördelning av marknadsföringsresurserna från lokal till central nivå. Strategiska planer tas fram på europeisk nivå och omfattar produktlanseringar och andra aktiviteter. Satsningarna, som kommer att pågå under ett antal år, är en viktig förutsättning för att kunna öka försäljningen.

Konsumenter och professionella användare

Electrolux är ett starkt varumärke för både konsumenter och professionella användare. Konsumenterna drar fördelar av att produkter utvecklas inom koncernen för några av de mest krävande professionella användarna i världen. De professionella användarna drar fördel av att investera i ett varumärke som är starkt och känt av många.

Electrolux-varumärket stärkt i Storbritannien

Utmärkelsen Electrolux Global Brand Award ges varje år till det team inom koncernen som på ett utomordentligt och kreativt sätt lyckats stärka Electrolux-varumärkets position på marknaden. Lanseringen av spisen Insight cooker i Storbritannien, under ledning av Andrew Mackay, utsågs i tuff konkurrens till vinnare 2006.

Varför var lanseringen av Insight cooker så viktig?

Electrolux är välkänt i Storbritannien och har funnits på marknaden under många år. Varumärket står för kvalitet och tillit men ligger prismsässigt i marknadens mellan-

prissegment. Vi behöver etablera oss inom marknadens dyrare premiumsegment.

Den nya, innovativa spisen Insight cooker var perfekt för ändamålet och lanseringen under 2006 blev en succé. Lönsamheten och våra marknadsandelar inom spisar ökade kraftigt. Genom effektiv marknadsföring och en väl genomförd lansering lyckades vi stärka varumärket och etablera en produkt i det högre prissegmentet. Mätningar visar att Electrolux-varumärkets värderingar har stärkts då de brittiska konsumenterna är beredda att betala extra för den nya innovativa spisserien.



Andrew Mackay

Innovativa produkter och marknadsföring



Ångugn med tillhörande kokbok

Electrolux var först med att lansera ångugnen på konsumentmarknaden. Få konsumenter hade därför kunskap om hur den skulle användas.

När livsmedel tillagas i ångugn bevaras vitaminer, mineraler och råvarornas färg mycket bättre än vid konventionell matlagning samtidigt som mindre fett behöver tillsättas. För att presentera tekniken och dess möjligheter skapade Electrolux i Schweiz den första kokboken för matlagning i ångugn. Recepten togs fram internt och kokboken såldes genom ett bokförlag.

Både ångugnen och kokboken har sålt mycket bra. Arbetsgruppen bakom kokboken belönades för sitt kreativa tänkande med andra pris i Electrolux Global Brand Award 2005.

Lansering av induktionshällar i USA

Erfarenheter från utveckling av induktionshällar för den europeiska marknaden var viktiga när tekniken lanserades för det amerikanska premiumsegmentet under namnet Electrolux ICON under 2006.

Electrolux är en av pionjärerna i USA där få använder induktionshäll. Marknadsföringen inriktades därför på att för återförsäljare och kunder framhålla och visa induktionshällens fördelar genom att i butiken tillaga maten. Det är en marknadsföringsmetod som tidigare inte förekommit på den amerikanska marknaden.

En kokbok med recept särskilt lämpade för matlagning på induktionshäll samt tillbehör ingår i köpet.

Handdamm-sugare på hjul

Electrolux Rapido är den första handdamm sugaren som har hjul. Åtta modeller, varav en för vätska, lanseras under 2007 i Europa.

Allt fler ändrar sitt städbeteende och dammsuger upp smulor och grus dagligen istället för en grundlig veckostädning. Electrolux Rapido är framtagen för att vara enkel att använda och så snygg att den kan förvaras framme.

Tack vare hjulen minskar risken för skador på möbler och golv samtidigt som den blir mer ergonomisk att använda. Rapido är enkel att tömma och rengöra under rinnande vatten eller med hjälp av en stor dammsugare.



Utmärkelser för god design
Electrolux har erhållit en rad utmärkelser inom designområdet. Produkterna uppfattas ha nytänkande och god design.



Nytt kylskåp med fyra dörrar

Det nya kylskåpet Electrolux Quattro med fyra dörrar lanserades för premiumsegmentet i Asien/Stillahavsområdet i slutet av 2006. Kylskåpet har utvecklats tillsammans med Sharp och ger en försmak av den nya kylskåpsserien E:Line som lanseras i regionen.

SMART för professionella

Kokgrytorna i produktserien SMART för professionella användare skräddarsys med hjälp av olika tillbehör.

Electrolux Design Lab

Den fjärde upplagan av tävlingen Electrolux Design Lab uppmuntrade deltagarna att ta fram lösningar som främjar sundare matvanor genom att göra hälsosam mat mer lättåtkomlig i hemmen. Designstudenter från 37 län-

der deltog och bland dessa utsåg juryn nio finalister.

Den vinnande produkten Nevale har inspirerats av de matkärn som sedan länge används i Mellanöstern.

Nevale är en produkt som är lätt att ta med. Den består

av tre delar som både kan varmhålla och kyla mat under längre tid. Därmed blir det mindre intressant att besöka snabbmatsrestauranger.

Lönsam tillväxt

Genom konkurrenskraftig produktion, innovativ produktutveckling och ett ledande, starkt och globalt varumärke ska Electrolux skapa lönsam tillväxt. Arbetet fokuseras på att förbättra produkterbjudandet på marknaden samt att identifiera områden – produktkategorier, regioner och försäljningskanaler – som kan driva utvecklingen.

Spännande marknad

Den totala marknaden för hushållsprodukter växer i ungefär samma takt som världsekonomin, 3–5 procent över en konjunkturcykel. Även om tillväxten mätt i värde är begränsad finns ett antal tydliga och starka trender på marknaden som driver tillväxten inom vissa produktkategorier, regioner och försäljningskanaler.

Ökad penetration och snabbare utbyte av produkter

Försäljningen av hushållsprodukter ökar snabbt i tillväxtregionerna Östeuropa, Latinamerika och Asien. Hushållens köpkraft ökar och därmed stiger efterfrågan på bland annat spisar, kylskåp och tvättmaskiner. I Västeuropa och Nordamerika byts hushållsapparater ut i allt snabbare takt trots att produktkvaliteten ökat. Utvecklingen drivs av nya, innovativa produkter på marknaden med god design, användbara funktioner och goda miljöegenskaper.

Fler hushåll i Europa och USA

Trots en stagnerande befolkningstillväxt i Europa och USA växer antalet hushåll. Bara i Västeuropa har antalet hushåll ökat med cirka 1,5 miljoner varje år under den senaste tioårsperioden. Fler ensamhushåll och en ökad livslängd har bidragit till att hushållen blivit mindre men fler. Försäljningen av hushållsprodukter har en stark koppling till ökningen av antalet hushåll.

Olika segment växer olika snabbt

Det starka intresset för hem och design tillsammans med stigande inkomster ökar efterfrågan på sofistikerade produkter. Nya tillverkare från lågkostnadsländer och allt fler och större, globala butikskedjor med fokus på låga priser ökar efterfrågan på basprodukter. På marknaden för hushållsprodukter finns tillväxten idag i de lägre

och högre prissegmenten. Electrolux produkter säljs till stor del i mellanprissegmentet men målet är att öka andelen i de andra segmenten. Innovationer, design och ett starkt varumärke ska driva satsningen inom alla segment.

Electrolux tillväxtstrategier

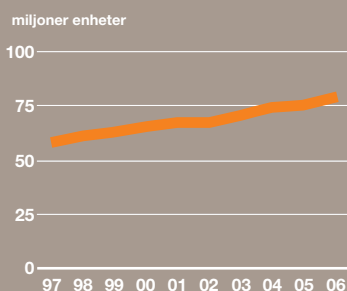
Produkter

De nya produkter som Electrolux lanserar är samtliga framtagna utifrån koncernens process för konsumentfokuserad produktutveckling. Det innebär att sannolikheten ökar för att produkterna ska bli framgångsrika. Inom dammsugarverksamheten, där alla nya produkter under flera år utvecklats med konsumentinsikt i fokus, har andelen framgångsrika lanseringar ökat kraftigt. Ambitionen är att uppnå liknande resultat inom övriga produktkategorier i samband med kommande lanseringar.

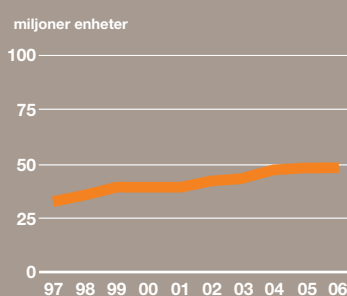
Electrolux arbetar kontinuerligt med att identifiera produktområden som har förutsättningar att växa snabbt. Electrolux insåg tidigt potentialen för induktionshållar i Europa och har idag en ledande position inom produktområdet på den europeiska marknaden. I USA lanserades induktionshållar i början av 2006 under varumärket Electrolux ICON samt under återförsäljaren Sears eget varumärke Kenmore. Produkten är relativt ny på den amerikanska marknaden men efterfrågan ökar snabbt. Electrolux har ett försprång jämfört med många andra tillverkare tack vare sin starka position i Europa.

Det finns också produktområden som idag är små men som kan generera kraftig tillväxt. Små, innovativa hushållsapparater kan till exempel leda till ökad total försäljning för koncernen samtidigt som de kan stärka varumärket.

» Leveranser av vitvaror i Europa, exkl. Turkiet



» Leveranser av vitvaror i USA



Marknadsutvecklingen var fortsatt stabil i Europa, men avmattades något i USA.



Post-it lappar med kommentarer och önskemål, fotografier av konsumenter som utför hushållsarbete samt stor kreativitet och inlevelseförmåga är viktiga hjälpmedel i de inledande diskussionerna kring en ny Electrolux-produkt.

Regioner

Electrolux strategi är att växa lönsamt. Som en ledande marknadsaktör innebär det att följa marknadstillväxten i utvecklade länder och att selektivt expandera verksamheten inom utvalda produkt-kategorier. Även i tillväxtregioner som Östeuropa, Latinamerika och delar av Asien har koncernen en stark närvaro, såväl produktions- som marknadsmissigt. I utvecklingsländer stiger efterfrågan kraftigt på moderna hushållsprodukter. Den lokala närvaron på och breda erfarenhet av tillväxtmarknader som finns inom Electrolux skapar möjligheter för fortsatt expansion.

Försäljningskanaler

Köksspecialister i Europa och Australien står för en snabbt växande andel av återförsäljarnätet. Genom att ha ett starkt och tryggt varumärke och erbjuda nya och innovativa produkter kan Electrolux öka försäljningen hos dessa.

Inför ett köp är Internet ofta kundens första kontakt med hushållsprodukterna. Electrolux position på nätet är stark och stora satsningar görs för att öka den ytterligare. Nya produkter presenteras på kampanjsidor och kunden kan inhämta detaljerad produktinformation på koncernens hemsidor.

Förvärv

Förutom organisk tillväxt ser Electrolux även möjligheter att växa genom förvärv. Komplettering av teknologi, produkter eller varumärken som hjälper Electrolux att öka marknadsandelen i premiumsegmentet är prioriterade.

Program för ökad konsumentinsikt

Consumer Innovation Program (CIP) är ett koncernövergripande program som genomförs för att produktutvecklingen i koncernen ska baseras på insikter om konsumenternas behov. En av de mer än 1 000 anställda som hittills deltagit är Girish Pimputkar, som arbetar med att utveckla kylskåp vid Electrolux fabrik i Susegana, Italien.

Hur har du nytta av CIP i ditt dagliga arbete?

CIP har givit mig nya insikter och fått mig att tänka i nya banor. Det finns alltid flera olika typer av lösningar på konsumenternas behov. Konsumenten som efterfrågar ett större kylskåp för att exempelvis förvara skrymmande vattenflaskor kan vara mer hjälpt av att få friskt, kolsyrat vatten direkt ur en dispenser i kylskåpsdörren.

Genom programmet får vi också ett gemensamt språk och arbetssätt. Det är mycket viktigt då all produktutveckling inom koncernen sker i tvärfunktionella team på global basis.



Girish Pimputkar

Made by Electrolux

I en bransch präglad av hård, global konkurrens är låga kostnader och effektiv produktion en förutsättning för framgång. Electrolux genomför omfattande besparingar inom tillverkning och inköp genom att bland annat flytta produktion till och öka inköp av komponenter från lågkostnadsländer. Det är ett offensivt program som skapar långsiktig konkurrenskraft.

En industri i förändring

Branschen för hushållsprodukter genomgår en stor förändring. En hel industri som tidigare legat nära slutkonsumenterna i Europa och Nordamerika flyttar delar av produktionen till lågkostnadsländer. Detta är en förändring som ytterst drivs av konsumenternas krav på bättre produkter till lägre pris.

Ett omstruktureringsprogram inleddes 2004 med målet att skapa en långsiktigt konkurrenskraftig produktion för koncernen. Kostnaderna för programmet beräknas uppgå till cirka 8 miljarder kronor. När det är fullt genomfört 2010 kommer mer än hälften av produkterna att komma från lågkostnadsländer och besparingarna att uppgå till cirka 3 miljarder kronor per år.

Kostnaden för personal är efter materialkostnaden den största kostnaden inom tillverkningen i koncernen. Genom att flytta produktion till lågkostnadsländer får koncernen väsentligt lägre arbetskraftskostnader. Däremot ökar normalt sett transportkostnaderna eftersom produkterna måste färdas en längre sträcka för att nå slutkonsumenterna.

Inför varje beslut att flytta tillverkning genomförs noggranna analyser av en rad faktorer såsom nuvarande och framtida kostnads-läge, transportförutsättningar, tillgänglighet till underleverantörer och närhet till framtida tillväxtmarknader. Analyserna har resulterat i beslut om nya tillverkningsenheter i bland annat Polen, Ungern, Mexiko, Kina och Thailand.

Strukturprogrammet i ett intensivt skede

Electrolux har kommit mer än halvvägs i det omfattande strukturprogrammet. Andelen produktion i lågkostnadsländer kommer att uppgå till cirka 40 procent efter att de beslut som fattats under 2006 genomförts under 2007. Kostnaderna för programmet uppgår hittills till drygt hälften av de beräknade totala kostnaderna. Besparingarna realiserar som planerat och under 2006 uppgick de till cirka 1 miljard kronor.

Electrolux tog under 2006 nya steg mot den framtida tillverkningsstrukturen. I slutet av 2005 meddelades beslutet att stänga fabriken i Nürnberg i Tyskland inom den europeiska verksamheten. En långvarig strejk vid fabriken under början av 2006 innebar att produkter inte kunde levereras i den takt som förväntats, vilket medförde minskade marknadsandelar. Totalt sett resulterade problemen i Nürnberg under året i en extra kostnad för koncernen på cirka 500 miljoner kronor.

Denna extra kostnad har kompensats av att tidpunkten för stängningen av fabriken tidigare lagts till första kvartalet 2007. Nya investeringar i Polen gjordes under 2006 och tre nya fabriker har invigts. En ny fabrik för professionella tvättmaskiner öppnades i Thailand. Det är fabriker med ny, modern utformning och med ett produktionsflöde med mycket god produktivitet och prestanda.

I USA har koncernen stängt världens största kylskåpsfabrik i Greenville, Michigan. Produktionen har flyttats till en nybyggd fabrik i Juarez, Mexiko. Trots vissa temporära leverantörspåslag har nedläggningen av fabriken i Greenville och starten av produktionen i Juarez skett enligt plan.

» Omstruktureringar 2006

Fabriksnedläggningar och neddragningar

Mariestad	Sverige	Kylskåp
Tommerup	Danmark	Professionella tvättmaskiner
Florens	Italien	Kylskåp
Greenville	USA	Kylskåp
Webster	USA	Tvättmaskiner

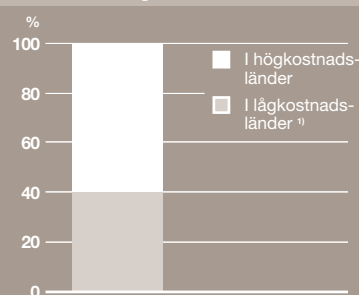
Fabriksetableringar

Olawa	Polen	Tvättmaskiner
Swidnica	Polen	Spisar
Zarow	Polen	Diskmaskiner
Rayong	Thailand	Professionella tvättmaskiner

Beslut om omstruktureringar

Torsvik	Sverige	Tvättmaskiner
Beverley	Australien	Tvättmaskiner
Regency Park	Australien	Diskmaskiner

» Tillverkning av vitvaror



När omstruktureringsprogrammet är fullt genomfört 2009 kommer 60 procent av Electrolux vitvaror att tillverkas i lågkostnadsländer. Många vitvaror är alltför skrymmande och tunga för att det ska vara lönsamt att flytta tillverkningen av dessa.

1) Inklusivt under 2006 beslutade men ännu ej genomförda åtgärder.

Ledande produktionsstruktur 2009

När det pågående strukturprogrammet avslutas 2009 kommer merparten av Electrolux produkter inom vitvaror att tillverkas i lågkostnadsländer i Östeuropa, Asien och Latinamerika. Den omvandlingen har redan genomförts inom dammsugarverksamheten. Electrolux kommer att fortsätta det kontinuerliga arbetet med att öka effektiviteten, men ett program i den skala som koncernen nu genomför förväntas inte behöva genomföras igen under överskådlig framtid.

Effektivare produktion genom EMS

Parallellt med flytt av tillverkning arbetar koncernen med ett globalt program för att öka effektiviteten i produktionen, Electrolux Manufacturing System (EMS). Programmet bygger på olika beprövade förbättringsmetoder inom tillverkning, utvecklade både inom och utom koncernen. Säkerheten och arbetsmiljön för de anställda förbättras och produktkvaliteten ökar. EMS har med stor framgång införts i anläggningar som tillverkar produkter för kök och tvätt. Under 2007 genomförs programmet även i anläggningar som producerar dammsugare och professionella produkter.

Besparingar inom inköp

Den största kostnaden inom tillverkning är materialkostnaden, som står för mer än hälften av koncernens kostnader. Till koncernens globala nätverk av fabriker levereras årligen material och komponenter från fler än 4 000 leverantörer. Det är ett komplext flöde av varor som Electrolux framgångsrikt lyckats effektivisera.

Inom koncernens inköpsfunktion pågår en rad olika aktiviteter för att sänka materialkostnaderna. Bättre global samordning av inköp och nära samverkan med utvalda leverantörer är åtgärder som ger resultat. Electrolux har nära samarbete med sina leverantörer och ställer alltid krav på att de ska leva upp till Electrolux uppförandekod för arbetsplatsen.

Alla inköpsbeslut i koncernen över en viss nivå fattas av ett globalt inköpsråd. Electrolux ökar inköpen från leverantörer i lågkostnadsländer för att sänka kostnaderna ytterligare. Andelen inköp från lågkostnadsländer av de totala inköpen har ökat från cirka 30 procent 2004 till cirka 40 procent 2006. Andelen beräknas 2008 uppgå till cirka 50 procent. Ett annat prioriterat område är att involvera inköpsfunktionen tidigare i produktutvecklingsfasen. Under 2006 nådde koncernen besparingar inom inköp motsvarande cirka 1,9 miljarder kronor.



Krzysztof Spięhs

Ny fabrik invigd i Polen

Electrolux nya fabrik för diskmaskiner i Zarow i Polen invigdes i slutet av 2005. Krzysztof Spięhs är chef för den toppmoderna anläggningen.

Vilka är fördelarna med att tillverka diskmaskiner i fabriken i Zarow?

Vi kan förse den starka tillväxtmarknaden i Östeuropa med diskmaskiner samtidigt som vi kan leverera produkter till konkurrenskraftiga priser på övriga marknader. Liksom för övriga nybyggda fabriker inom koncernen är fabriken byggd utifrån Electrolux Manufact-

uring System (EMS). Det betyder att vår fabrik har hög produktivitet och att kvaliteten på de produkter vi tillverkar är mycket god. Våra produkter genererar få felanmälningar.

Ett år efter invigningen tillverkar vi 10 procent av Electrolux diskmaskiner i Europa och denna andel kommer under 2007 att stiga till 25 procent.

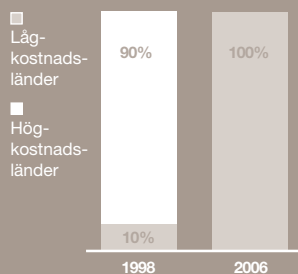
Vi har omvandlat dammsugarverksamheten...

Marknaden för dammsugare förändrades snabbt i slutet av 1990-talet. Hård konkurrens, svag lönsamhet och allt starkare återförsäljare präglade marknaden och skapade stark press på förändringar. En kraftfull omvandling av Electrolux verksamhet har därför genomförts.

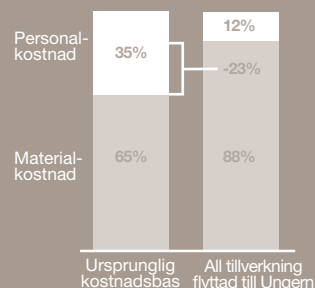
Marknad i omvandling

Globaliseringen fick dramatiska konsekvenser på marknaden för dammsugare i slutet av 1990-talet. Låga inträdesbarriärer, begränsade transportkostnader och relativt enkel produktion innebar kraftigt ökad konkurrens från tillverkare i lågkostnadsländer. Följden blev omfattande prispress och snabbt sjunkande vinster hos tillverkarna i väst. Produktion lades ned eller flyttades till Östeuropa, Asien och Latinamerika. Electrolux, som då hade all tillverkning vid egna fabriker i Europa och USA, drabbades hårt. En kraftfull omvandling av verksamheten blev nödvändig. Under perioden 1998–2004 fattade Electrolux beslut om att stänga fabriker i USA, Italien, Tyskland och Sverige. Idag tillverkas cirka 75 procent av branschens konsumentdammsugare i lågkostnadsländer medan andelen för Electrolux är 100 procent. Egen produktion sker vid Electrolux fabriker i Mexiko, Brasilien och Ungern. Merparten av tillverkningen är dock utlagd på externa tillverkare i Kina.

Förflyttning av Electrolux tillverkning



Kostnadsstruktur



Fokus på produktutveckling och marknadsföring – exemplet Ergorapido



...nu går vi vidare med vitvaror

Andelen framgångsrika lanseringar bland Electrolux dammsugare har ökat kraftigt de senaste åren. Hälften av de Electrolux dammsugare som säljs på marknaden idag är lanserade under de senaste två åren och drygt 40 procent säljs under varumärket Electrolux, inklusive de dubbelmärkta.

Under det andra halvåret 2006 steg lönsamheten till samma nivåer som

innan nedgången 2002. Lägre tillverkningskostnader, global process för både produktutveckling och marknadsföring samt satsning på varumärket Electrolux har gett resultat.

Med utvecklingen inom dammsugare som förebild genomförs nu samma strategi inom vitvaror i övriga delar av koncernen.

Inom vitvaror sker en flytt av pro-

duktion till lågkostnadsländer. Det pågående strukturprogrammet inom Electrolux innebär att hälften av tillverkningen i högkostnadsländer flyttas till länder med lägre kostnader.

När programmet är avslutat under 2009 kommer cirka 60 procent av koncernens produktion att ligga i lågkostnadsländer. Tillverkning av stora och komplexa produkter kommer att finnas



Överföring av koncernens tillverkning till länder med lägre kostnadsbas har medfört sänkta kostnader och minskad kapitalbindning. Kostnaderna i Europa har minskat med drygt 20 procent genom att tillverkning flyttats från Tyskland till Ungern. Lönekostnaderna har sjunkit kraftigt medan transportkostnaderna ökat något. Kapitalbindningen inom dammsugarverksamheten har minskat genom färre egna fabriker och ökad andel produktion utlagd på externa leverantörer.

Anläggningstillgångarna har halverats sedan 2002. Priserna på dammsugare har i genomsnitt sjunkit med cirka 20 procent sedan 2002. Under de senaste åren har en stabilisering skett och långsamt stigande priser kan börja skönjas. I Europa stiger snittpriset som en följd av att efterfrågan på påslösa dammsugare ökar och att konsumenterna i allt högre utsträckning väljer kvalitet framför lågt pris.

För att på kortare tid utveckla nya produkter som möter konsumenternas behov har Electrolux lagt ned stora resur-

ser på att förbättra den interna processen för produktutveckling.

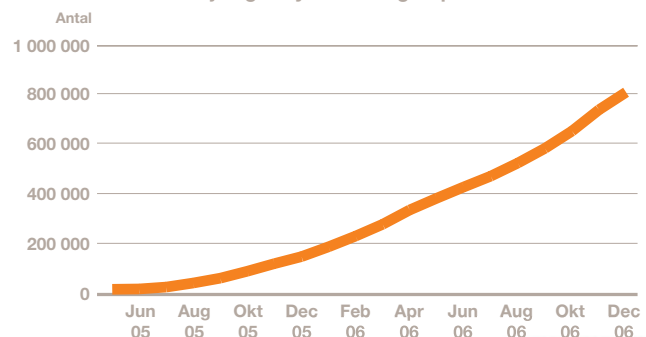
Allt utvecklingsarbete i koncernen idag bygger på hur konsumenterna tänker, känner och betar sig när de använder produkterna. Att ta fram en ny dammsugare tar cirka ett och ett halvt år. Alla nya dammsugare tas fram med den nya processen för konsumentfokuserad produktutveckling och arbetet sker globalt i processens samtliga steg.

Electrolux är idag en av de största producenterna i världen av dammsugare och den enda producenten med ett starkt, globalt nätverk för distribution.



Globala, samordnade marknadsföringsinsatser har genomförts för att sälja dammsugaren Ergorapido på allt fler marknader. Försäljningen har fortsatt att öka för varje kvartal sedan lanseringen. Ergorapido ersätter inte andra dammsugare utan köps ofta som extra dammsugare att användas och placeras i främst köket. Den attraktiva designen innebär att konsumenterna låter den stå framme. Andra exempel på framgångsrika lanseringar av innovativa dammsugare är Twin-clean och Ultra Silencer.

Akkumulerade försäljningsvolym av Ergorapido



kvar nära konsumenterna eftersom transportkostnaderna annars skulle bli för höga. Däremot kommer andelen inköpta komponenter från lågkostnadsländer att öka för alla typer av produkter.

Processen för konsumentfokuserad produktutveckling har införts även inom vitvaror. Det tar längre tid att utveckla vitvaror än dammsugare och nu lanseras

de första nya och innovativa produkterna baserade på konsumentinsikt. Under de närmaste åren kommer ett kontinuerligt flöde av nya produkter. Tillverkningen sker på globala produktplattformar och ambitionen är att nå lika framgångsrika lanseringar som för dammsugare.

Den framgångsrika förändringen inom dammsugare visar vart Electrolux är på väg med övriga delar av verksamheten. Ett nytt Electrolux har tagit form.

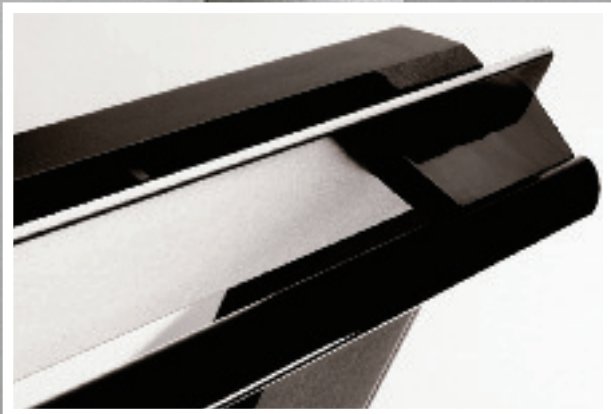


Kylskåpet Source och frysen Glacier.



The Electrolux Built-In Kitchen är en del av koncernens största produktansättning någonsin. Målsättningen är att stärka Electrolux-varumärket i den exklusivare delen av premiumsegmentet på den europeiska marknaden.

En av de mest spännande detaljerna på inbyggnadsprodukterna är den smala, vita, lysande linjen som går igen på alla produkter. Omfattande undersökningar visade att linjen ger köket en personlig prägel och är något som konsumenterna är stolta över. När konsumenterna är beredda att betala ett högre pris för innovativa produkter med spännande design, förbättras Electrolux marginal.



Kontrollerat risktagande för att maximera avkastningen

Electrolux utsätts för risker i den dagliga verksamheten. Genom ett begränsat och kontrollerat risktagande kan affärsmöjligheter tillvaratas i syfte att maximera avkastningen. Riskerna i koncernens verksamhet kan i huvudsak delas in i operationella risker relaterade till affärsverksamheten och risker relaterade till finansverksamheten. De operationella riskerna hanteras normalt av de operativa enheterna i koncernen medan finansiella risker hanteras av den centrala finansavdelningen.



För ytterligare information om de risker som nämns nedan, samt vissa andra risker som koncernen är exponerad mot, se Riskfaktorer på sid 129.

» Känslighetsanalys

Risk	Förändring	Påverkan på resultatet före skatt, Mkr	
Råmaterial			
Stål	10%	+/-	1 000
Plaster	10%	+/-	500
Valutor¹⁾ och räntor			
GBP/SEK	-10%	-	354
CAD/SEK	-10%	-	222
USD/SEK	-10%	+	389
EUR/SEK	-10%	+	260
Räntenivå	1 procentenhet	+/-	40

» Kostnadsstruktur 2006

Kostnadspost	% av total kostnad
Personal	19
Avskrivningar	3
Fasta kostnader	22
Råmaterial och komponenter	48
Produktutveckling	2
Transporter	5
Varumärkesinvesteringar	2
Rörliga kostnader	57
Övrigt	21
Totalt	100

Råmaterial och komponenter står för nära hälften av koncernens kostnader.

Affärsrisker

Electrolux förmåga att öka lönsamheten och avkastningen för aktieägarna är till stor del beroende av hur väl koncernen lyckas utveckla nya och innovativa produkter och upprätthålla en kostnadseffektiv tillverkning. Hanteringen av prisförändringar på råmaterial och komponenter samt genomförandet av strukturåtgärder är också viktiga faktorer för att upprätthålla och öka lönsamheten.

Hård konkurrens på marknaden

Electrolux agerar på konkurrensutsatta marknader som i de flesta fall är relativt mogna. Det innebär att efterfrågan är relativt stabil samtidigt som priskonkurrensen är stark inom flertalet produktkategorier. Under 2006 var priskonkurrensen påtaglig främst på den europeiska marknaden, till stor del beroende på dess fragmenterade struktur med ett stort antal konkurrenter. Priskonkurrensen var även synbar i Nordamerika trots den väsentligt mer konsoliderade strukturen på marknaden. Electrolux strategi är baserad på produktinnovation och varumärkesbyggande och strävar bland annat efter att minimera och motverka priskonkurrensen på de produkter som säljs.

Kundexponering

Konsolideringen bland Electrolux stora kunder, till exempel hemelektronikkedjor, har medfört att förhandlingsstyrkan bland återförsäljarna ökat, samtidigt som möjligheter till ökad tillväxt skapats. Försäljning till globala och nationella återförsäljarkedjor har starkt bidragit till Electrolux tillväxt, i synnerhet på den nordamerikanska marknaden. Konsolideringen inom detaljhandeln har medfört att beroendet av enskilda kunder stiger och därmed ökar även kundfordringarna och kreditrisken till dessa kunder.

Electrolux har en tillräcklig flexibilitet att möta variationer i efterfrågan eftersom andelen fasta kostnader är relativt låg. Av koncernens totala kostnader är cirka 22 procent fasta kostnader. Den enskilt största kostnadsposten är inköp av material och komponenter.

Omstruktureringen i ett intensivt skede

En stor del av Electrolux tillverkning flyttas från högkostnadsländer till länder med lägre kostnadsbas. Det är en komplex process som kräver hantering av en rad olika aktiviteter och risker. Ökade

kostnader i samband med flytt kan påverka enskilda kvartals resultatutveckling. Vid flytt av tillverkning är Electrolux även beroende av att leverantörer av komponenter och insatsvaror lyckas leverera på ett kostnadseffektivt sätt.

Råmaterial och komponenter är koncernens största kostnad

Electrolux köpte under 2006 komponenter och råvaror för cirka 48 miljarder kronor, varav cirka 23 miljarder kronor avsåg direkta råvarukostnader. De råvaror som koncernen främst är exponerad mot är stål, plaster, koppar och aluminium.

Electrolux använder inte finansiella instrument för att säkra råvarupriserna vid inköp. Bilateral avtal används emellertid för det syftet. En mindre del av inköpen av råvaror sker på löpande basis. Kostnaderna för råmaterial ökade med totalt cirka 900 miljoner kronor under 2006. Under de senaste tre åren har råmaterialkostnaderna stigit väsentligt. Koncernen har främst genom besparingar men också genom högre försäljningspriser delvis kunnat motverka de ökade kostnaderna.

Finansiella risker och åtaganden

De finansiella riskerna i koncernen regleras av den finanspolicy och kreditpolicy som antagits av Electrolux styrelse. Hanteringen av dessa risker är i huvudsak centraliserad till koncernens finansavdelning och sker till stor del genom användandet av finansiella instrument. Redovisningsprinciper, riskhantering och riskexponering beskrivs mer i detalj i Not 1, Not 2 respektive Not 17.

Valutaexponering

Med verksamhet i en rad olika länder över hela världen exponeras Electrolux för effekter av förändringar av valutakurser. De påverkar resultatet i koncernen både när utländska dotterbolags resultaträkningar översätts till svenska kronor, så kallad omräkningsexponering, och när produkter exporteras och säljs i länder utanför tillverkningslandet, även kallad transaktionsexponering.

Omräkningsexponeringen är främst relaterad till resultat i EUR och USD. Transaktionsexponeringen är störst i EUR, USD, GBP och HUF. Tack vare koncernens globala närvaro med tillverkning och försäljning i ett flertal olika länder balanseras valutaeffekterna.

» Råvaruexponering



■ Stål, 42%
■ Rostfritt stål, 8%
■ Koppar och aluminium, 11%
■ Plaster, 23%
■ Övrigt, 16%

Electrolux köpte råvaror för cirka 23 miljarder kronor under 2006. Inköp av stål var den största enskilda kostnaden.

» Prisutveckling för stål



Stålspriser i Tyskland. Priset på rostfritt stål har ökat kraftigt under det senaste året.

Källa: Meps

Förändringar i valutakurser påverkar även koncernens eget kapital. Skillnaden mellan tillgångar och skulder i utländsk valuta är föremål för dessa valutakursförändringar och utgör en utländsk nettoinvestering. Vid årsskiftet var de största utländska nettotillgångarna i USD, EUR och HUF.

Valutasäkring

Koncernen använder valutaderivat för att säkra den transaktions-exponering som uppstår. Normalt säkras den beräknade valutaexponeringen för de närmaste sex till tolv månaderna. Valutaexponeringen vid omräkning av utländska dotterbolags resultaträkningar säkras inte. Vid utgången av 2006 uppgick marknadsvärdet på koncernens valutasäkringar avseende transaktionsexponeringen till 23 miljoner kronor.

Enligt koncernens finanspolicy säkras delar av de utländska nettotillgångarna genom upplåning i landets valuta och genom användandet av valutaderivat. Valutavinster och förluster på nettotillgångar och säkringar bokförs direkt mot eget kapital. Kostnaden för säkringarna redovisas under finansnettot. Under 2006 uppgick kostnaden för säkring av utländska nettotillgångar till 236 miljoner kronor.

Ränterisker

Vid utgången av 2006 hade Electrolux en extern upplåning på 6 118 miljoner kronor. Lån är främst upptagna i EUR och i SEK. Den genomsnittliga räntan på den externa upplåningen var vid årsskiftet 6,0 procent. Räntebindningstiden uppgick vid årsskiftet till 0,5 månader. Med utgångspunkt från lånevolymer och räntebindningstid under 2006, skulle en förändring av ränteläget med en procentenhet påverka koncernresultatet med +/- 40 miljoner kronor.

Pensionsåtaganden

Electrolux hade vid utgången av 2006 åtaganden för pensioner och förmåner på cirka 23 miljarder kronor. Koncernen förvaltar pensionstillgångar på cirka 14 miljarder kronor. Vid utgången av 2006

var 40 procent av tillgångarna placerade i aktier, 50 procent i obligationer och 10 procent i övriga placeringar.

Förändringar av tillgångarnas och skuldernas värde från år till år beror främst på hur ränte- och aktiemarknaden utvecklas. Ändrade antaganden om den genomsnittliga livslängden och kostnader för hälsovård är exempel på andra faktorer som påverkar pensionsåtagandena. Kostnaderna i resultaträkningen för pensioner och förmåner uppgick för 2006 till cirka 800 miljoner kronor. Under 2006 betalades cirka 1,5 miljarder kronor in till koncernens pensionsstiftelser.

För att ha en god kontroll och en kostnadseffektiv förvaltning av koncernens pensionsåtaganden är hanteringen av dessa centraliserade till koncernens finansavdelning. Koncernen använder räntederivat för att säkra delar av pensionsriskerna.

Övriga risker

Förändringar av regelverk och direktiv

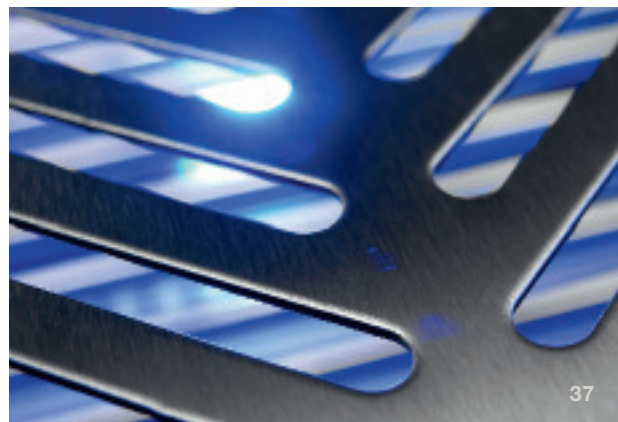
Europeiska Unionen införde 2005 ett direktiv om elektriskt och elektroniskt avfall (WEEE), vilket lägger kostnadsansvaret på producenterna och importörerna för återvinning och behandling av sådant material vid skrotning.

Koncernens kostnader för WEEE uppskattas till cirka 600 miljoner kronor per år när direktivet är fullt infört 2008. Uppskattningen baseras på Electrolux antaganden om implementeringsgraden av direktivet samt återvinningsandelen i respektive land. En högre återvinningsandel innebär högre kostnader för WEEE och vice versa. En stor del av kostnaden har Electrolux hittills kompenserat genom en synlig avgift som lagts till priset på berörda produkter. Avgiften är tillåten i de flesta länder i Europa fram till och med 2011 för små apparater och 2013 för stora apparater. Därefter är de inte längre tillåtna.

För ytterligare information om vissa andra risker inklusive de som berör regelverk, miljö, pågående rättsprocesser, garantier, produkt-säkerhet, försäkringar och utdelningen av Husqvarna, se avsnittet Riskfaktorer på sidan 129.

» Valuta, transaktionsexponering, prognos 2007

Mkr	Nettoflöde	Säkringar	Netto
EUR	-4 980	2 630	-2 350
USD	-3 620	1 280	-2 340
GBP	3 460	-2 620	840
HUF	-2 250	1 250	-1 000
CAD	1 480	-530	950
AUD	1 020	-690	330
Övriga	4 890	-1 320	3 570



Stark kursutveckling för Electrolux-aktien

2006 var ett starkt börsår, även för Electrolux. Justerat för utdelningen av Husqvarna steg Electrolux B-aktie med 11 procent och noterades vid årets slut till 137 kronor per aktie. Det motsvarar ett totalt marknadsvärde på 39 miljarder kronor, vilket motsvarade cirka 1 procent av det totala värdet på Stockholmsbörsen. Den totala avkastningen uppgick under året till 16 procent. Under de senaste tio åren har Electrolux-aktien i genomsnitt givit en total avkastning på 22 procent.

Affärsvärldens Generalindex för Stockholmsbörsen steg med cirka 24 procent under året och europeiska index för konsumentvaru-aktier steg med 19 procent.

Electrolux börsvärde uppgick vid utgången av 2006 till 39 miljarder kronor (64 miljarder kronor, inklusive Husqvarna), vilket motsvarade 0,9 (1,8) procent av det totala värdet på Stockholmsbörsen.

Högsta stängningskurs för B-aktien, 140,50 kronor, noterades den 14 december och lägsta stängningskurs, 92 kronor, den 13 juni.

Omsättning

Under året omsattes totalt 679,1 (556,6) miljoner Electrolux-aktier på Stockholmsbörsen till ett värde av 82,7 (92,4) miljarder kronor. Electrolux-aktien svarade därmed för 1,5 (2,5) procent av Stockholmsbörsens totala aktieomsättning, som under 2006 uppgick till 5 521 (3 764) miljarder kronor.

Omsättningen av A- och B-aktier uppgick i genomsnitt per börsdag till 334 (365) miljoner kronor, vilket motsvarar 2,7 miljoner aktier.

På Londonbörsen uppgick det totala antalet omsatta Electrolux-aktier till 120,2 (117,7) miljoner och 1,9 (2,9) miljoner depåbevis (American Depository Receipts, ADRs) omsattes. Vid årsskiftet fanns 810 048 (1 405 855) utestående depåbevis.

Effektiv avkastning

Den effektiva avkastningen anger den verkliga lönsamheten på en aktieplacering och består av erhållna utdelningar plus kursförändring.

Den genomsnittliga årliga effektiva avkastningen på en placering i Electrolux-aktier har under de senaste tio åren uppgått till 22,3 procent. Motsvarande siffra för Stockholmsbörsen totalt var 16,9 procent.

Korta fakta

Aktienoteringar ¹⁾ :	Stockholm, London
Antal aktier:	308 920 308
Antal aktier efter återköp:	278 933 552
Högsta respektive lägsta notering för B-aktien under 2006:	140,50–92,00 kr
Börsvärde den 31 december 2006:	39 miljarder kr
Betavärde ²⁾ :	1,02
GICS-kod ³⁾ :	25201040
Tickerkoder:	Reuters ELUXb.ST Bloomberg ELUXB SS

1) Handeln i koncernens ADRs överfördes från NASDAQ till OTC-marknaden den 31 mars 2005. En ADR motsvarar två B-aktier.

2) Betavärdet visar aktiens samvariation med den genomsnittliga utvecklingen på marknaden, mätt mot SAX-index för de fyra senaste åren.

3) MSCIs globala standard för klassificering av branscher i aktieindex.

» Antal omsatta aktier

1 000-tal	2006	2005	2004	2003	2002
Stockholm, A- och B-aktier (ELUXa och ELUXb)	679 133	556 568	542 304	480 415	504 394
London, B-aktier (ELXB)	120 153	117 726	122 777	128 303	259 231
ADRs (ELUX)	1 928	2 926	5 767	4 460	6 890

Depåbank för ADRs är Bank of New York.

» Genomsnittlig dagsomsättning för Electrolux-aktien på Stockholmsbörsen

1 000-tal kronor	2006	2005	2004	2003	2002
A-aktier	259	59	34	33	72
B-aktier	333 658	365 074	316 424	299 139	327 294
Totalt	333 917	365 133	316 458	299 172	327 366

Återköp av aktier

	2006	2005	2004	2003	2002
Antal aktier per den 1 januari	308 920 308	308 920 308	324 100 000	338 712 580	366 169 580
Inlösen/indragning av aktier	—	—	-15 179 692 ¹⁾	-14 612 580	-27 457 000
Antal aktier per den 31 december	308 920 308	308 920 308	308 920 308	324 100 000	338 712 580
Antal återköpta aktier	19 400 000	—	750 000	11 331 828	11 246 052
Totalt betalt, Mkr	2 193	—	114	1 688	1 703
Pris per aktie, kr	113	—	152	149	151
Avyttring av aktier till ledande befattningshavare enligt villkoren i personaloptionsprogrammen	5 234 483	1 918 161	10 600	113 300	—
Antal aktier som ägdes av Electrolux vid årets slut	29 986 756	15 821 239	17 739 400	17 000 000 ²⁾	20 394 052 ²⁾
% av utestående aktier	9,7	5,1	5,7	5,2	6,0

1) Inlösen av aktier.

2) Efter indragning av aktier.

Strukturella åtgärder bidrog till intresset

Under 2006 genomförde Electrolux en rad strukturella åtgärder som bidrog till det stora intresset för bolaget och aktien.

Utdelning av Husqvarna

Utomhusverksamheten har delats ut till Electrolux aktieägare och särnoterats under namnet Husqvarna AB på Stockholmsbörsens O-lista. Den 8 juni 2006 justerades Electrolux-aktiens kurs på börsen för utdelningen av Husqvarna.

Utskiftning av medel genom inlösen av aktier

I juli 2006 meddelade styrelsen sin avsikt att se över bolagets överkapitaliserade balansräkning. Översynen resulterade i ett förslag till en extra bolagsstämma om inlösen av aktier till ett värde av cirka 5,6 miljarder kronor eller 20 kronor per aktie. Inlösenförfarandet genomfördes i januari 2007.

Återköp av egna aktier

Under året har Electrolux utnyttjat det mandat att köpa tillbaka aktier som årsstämman gav våren 2006. Totalt köptes 19,4 miljoner aktier tillbaka från aktiemarknaden under året till ett snittpris av 113 kronor per aktie. Efter justering för de aktier som sålts till ledande befattningshavare motsvarar det en överföring till aktieägarna på

cirka 1,5 miljarder kronor. Under de senaste fem åren har Electrolux köpt tillbaka aktier för totalt 5,7 miljarder kronor.

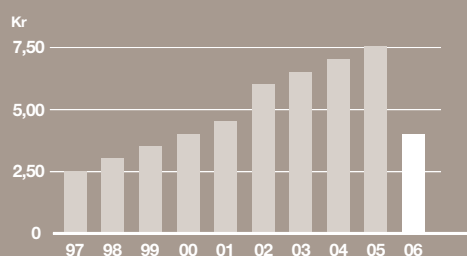
Per den 31 december 2006 ägde bolaget totalt 29 986 756 B-aktier, motsvarande 9,7 procent av det totala antalet utestående aktier.

Utdelning och utdelningspolitik

Styrelsen har för 2006 beslutat att föreslå årsstämman en utdelning på 4,00 (7,50) kronor per aktie, motsvarande 35 (48) procent av resultatet per aktie exklusive jämförelsestörande poster. Utdelningsnivån återspeglar att Husqvarna AB inte längre ingår i koncernen och att 5,6 miljarder kronor utskiftats till aktieägarna genom ett inlösenförfarande.

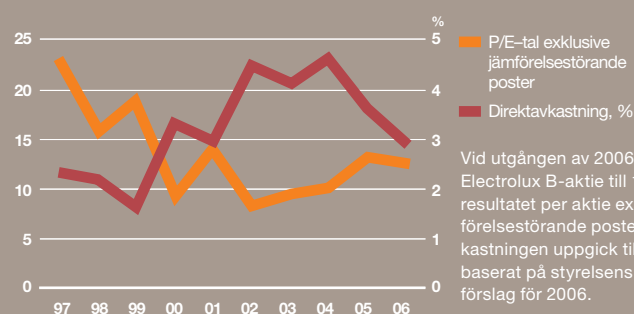
Målsättningen för Electrolux är att utdelningen ska motsvara minst 30 procent av årets resultat exklusive jämförelsestörande poster.

» Utdelning per aktie



Styrelsen föreslår för 2006 en utdelning på 4,00 kr per aktie. Utdelningsnivån återspeglar att Husqvarna AB inte längre ingår i koncernen och att 5,6 miljarder kronor utskiftats till aktieägarna genom ett inlösenförfarande.

» P/E-tal och direktavkastning



Vid utgången av 2006 värderades Electrolux B-aktie till 12,6 gånger resultatet per aktie exklusive jämförelsestörande poster. Direktavkastningen uppgick till 2,9 procent baserat på styrelsens utdelningsförslag för 2006.

Största aktieägarna i AB Electrolux

	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Andel av kapital, %	Andel av röster, % ¹⁾
Investor AB	8 270 771	26 094 300	34 365 071	11,1	27,6
Alecta pensionsförsäkring, ömsesidigt	500 000	23 225 000	23 725 000	7,7	7,2
Fjärde AP-fonden	—	8 612 840	8 612 840	2,8	2,2
Swedbank Robur fonder	—	7 142 001	7 142 001	2,3	1,8
Handelsbanken/SPP fonder	—	6 456 465	6 456 465	2,1	1,6
SEB fonder	—	4 793 557	4 793 557	1,6	1,2
Andra AP-fonden	—	3 509 959	3 509 959	1,1	0,9
Skandia Liv	139 111	3 139 164	3 278 275	1,1	1,1
Industritjänstemannaförbundet, Sif	—	3 145 400	3 145 400	1,0	0,8
Tredje AP-fonden	—	2 613 104	2 613 104	0,8	0,7
Övriga aktieägare	592 393	180 699 487	181 291 880	68,4	54,9
Externa aktieägare	9 502 275	269 431 277	278 933 552	90,3	100,0
AB Electrolux	—	29 986 756	29 986 756	9,7	0,0
Totalt	9 502 275	299 418 033	308 920 308	100,0	100,0

1) Justerad för återköp av aktier per den 31 december 2006.
Källa: SIS Ägarservice per den 31 december 2006.

Aktiekapital

I AB Electrolux fördelas aktiekapitalet per den 31 december 2006 på 9 502 275 A-aktier och 299 418 033 B-aktier, det vill säga totalt 308 920 308 aktier. A-aktien motsvarar en röst och B-aktien en tiondels röst. Aktierna har ett kvotvärde på 5 kronor. Generellt betraktas 100 procent av aktierna att vara så kallade "free-float".

Aktieägare och ägarförändringar

Av det totala aktiekapitalet per den 31 december 2006 ägdes cirka 54 procent av svenska institutioner och aktiefonder, cirka 38 procent av utländska placerare och cirka 8 procent av svenska privatpersoner. Flertalet av de utländska aktierna är förvaltarregistrerade, vilket innebär att de verkliga innehavarna inte är officiellt registrerade.

Under året ökade Alecta och Fjärde AP-fonden sina innehav i Electrolux, medan Andra AP-fonden sålde en stor del av sitt innehav. Den andel av aktierna som ägdes av utländska placerare sjönk något jämfört med början av året.

Incitamentsprogram

Electrolux har infört ett flertal långsiktiga incitamentsprogram för ledande befattningshavare. Sedan 2004 har koncernen prestationsbaserade aktieprogram som är kopplade till koncernens mål för värdeskapande under en treårsperiod. Programmen innebär, beroende på uppnådd målnivå, att B-aktier fördelas till deltagarna i programmen efter periodens slut. Styrelsen kommer att föreslå årsstämman att ett aktieprogram för 2007 införs motsvarande de tidigare aktieprogrammen.

Tidigare år har koncernen haft optionsprogram vilka berättigar till tilldelning av optioner, som inlöses mot aktier till ett fast pris. Värdet av optionerna är kopplat till utvecklingen av Electrolux B-aktie.

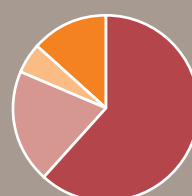
Under året köpte ledande befattningshavare i Electrolux 5 234 483 B-aktier inom ramen för löpande optionsprogram. Incitamentsprogrammen motsvarade vid årsskiftet en maximal utspädning på 1,6 procent av antalet aktier eller 4 948 346 B-aktier.

För mer information om incitamentsprogrammen, se Not 22 på sid 92.

» Fördelning av aktieinnehav

Innehav av aktier	Ägarandel, %	Antal aktieägare	Antal aktieägare, %
1-1 000	4,4	52 471	88,2
1 001-10 000	5,3	6 218	10,4
10 001-20 000	1,3	281	0,5
20 001-	89	569	0,9
Totalt	100	59 539	100

Källa: SIS Ägarservice per den 31 december 2006.

» Ägarfördelning per land

- Sverige, 62%
- USA, 20%
- Storbritannien, 5%
- Övriga länder, 13%

Per den 31 december 2006 uppgick det utländska ägandet i Electrolux till cirka 38 procent av kapitalet.

Källa: SIS Ägarservice per den 31 december 2006.

Data per aktie ¹⁾

	2006 ¹⁰⁾	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Börskurs vid årets slut, kr ²⁾	137,00	206,50	152,00	158,00	137,50	156,50	122,50	214,00	139,50	110,20
Högsta börskurs B-aktien, kr	140,50	210,00	174,50	191,00	197,00	171,00	230,00	222,00	161,00	139,80
Lägsta börskurs B-aktien, kr	92,00	141,00	126,50	125,50	119,50	92,00	110,00	118,00	87,50	77,70
Kursförändring under året, %	11	36	-4	15	-12	28	-43	53	27	39
Eget kapital, kr	48	88	81	89	87	88	77	70	67	56
Börskurs/eget kapital, %	287	234	187	178	158	178	159	304	209	196
Utdelning, kr	4,00 ³⁾	7,50	7,00	6,50	6,00	4,50	4,00	3,50	3,00	2,50
Utdelning, % ^{4) 5)}	35 ³⁾	48	46	39	36	41	30	31	34	52
Direktavkastning, % ⁶⁾	2,9	3,6	4,6	4,1	4,4	2,9	3,3	1,6	2,2	2,3
Resultat per aktie, kr	9,17	6,05	10,92	15,25	15,58	11,35	12,40	11,40	10,85	0,95
Resultat per aktie, kr ⁵⁾	10,89	15,82	15,24	16,73	16,90	11,10	13,25	11,45	8,85	4,85
Kassaflöde, kr ⁷⁾	7,53	2,45	10,81	9,15	23,14	15,55	4,67	11,53	2,57	2,66
EBIT-multipel ⁸⁾	9,4	16,1	9,5	6,8	5,9	10,0	8,1	12,9	10,0	4,6
EBIT-multipel ^{5) 8)}	8,3	9,1	6,7	6,3	5,6	9,8	7,7	12,5	11,5	2,6
P/E-tal ^{8) 9)}	12,6	13,1	10,0	9,4	8,1	14,1	9,2	18,7	15,8	22,7
P/E-tal ⁹⁾	14,9	34,4	14,4	10,4	8,8	13,8	9,9	18,8	12,9	116,0
Antal aktieägare	59 500	60 900	63 800	60 400	59 300	58 600	61 400	52 600	50 500	45 660

1) Data för 1997 har räknats om med hänsyn till under 1998 genomförd aktiesplit på 5:1.

2) Senast betalt för B-aktien.

3) Enligt styrelsens förslag.

4) Utdelning i procent av periodens resultat.

5) Exklusive jämförelsestörande poster.

6) Utdelning per aktie dividerad med börskurs vid årets slut.

7) Kassaflöde från löpande verksamhet minus investeringar dividerat med genomsnittligt antal aktier efter återköp.

8) Börsvärde exklusive återköp plus nettoupplåning och minoritetsandel dividerat med rörelseresultat.

9) Börskurs i relation till resultat per aktie efter full utspädning.

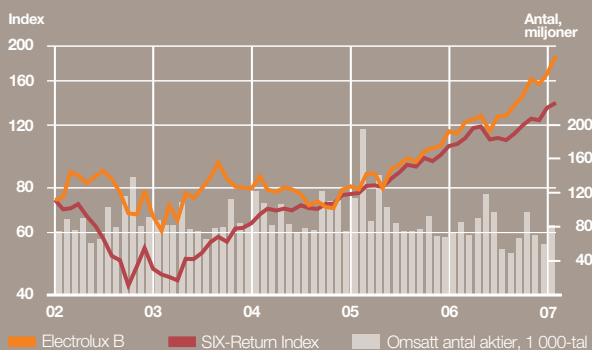
10) För kvarvarande verksamhet.

Erkännanden för hållbarhetsarbete

Flera index inriktade på samhällsansvar rankar Electrolux högt, däribland:

- Dow Jones STOXX Index, USA
- FTSE4Good Series, Storbritannien
- Oekom Research, Tyskland
- Vigeo, Corporate Responsibility Rating, Frankrike
- Global Climate 100 Index, KLD Research and Analytics, USA

» Totalavkastning för Electrolux B-aktie och antalet omsatta aktier på Stockholmsbörsen 2002–januari 2007



Kompetensutveckling för förändring

Talent management, det vill säga processer och verktyg för att utveckla och säkerställa tillgången på ledare och kompetens, är ett strategiskt viktigt område inom Electrolux. Speciellt idag då koncernen befinner sig i omvandling från ett traditionellt tillverkande företag till ett marknads- och konsument-fokuserat företag. För att denna förändring ska ske på bästa sätt har koncernen behov av medarbetare och ledare med rätt kompetens.

För att säkerställa tillgången på kompetens har koncernen en Talent Review-process genom vilken mer än 3 000 medarbetare utvärderas årligen. Tack vare denna process kan kompetensen kontinuerligt säkras. Som en del av processen ingår utvecklingssamtal mellan chefer och medarbetare. Chefer i Electrolux deltar även i de kurser i ledarskapsutveckling som genomförs i flera steg. Dessa kurser ska lägga grunden för en gemensam syn på Electrolux ledarskap och affärsverksamhet och utveckla ledarskapsförmågan hos cheferna för att ytterligare förbättra koncernens resultatutveckling. Mellan åren 2003 och 2005 deltog 1 240 chefer i ledarskapskurserna. Under 2006 deltog 251 chefer, det vill säga de som ännu inte genomgått samtliga steg i ledarskapsprogrammet samt nytillträdde chefer.

Intern rekrytering

Under 2006 fortsatte trenden att rekrytera internt och majoriteten av de kvalificerade chefstjänsterna tillsattes med intern kompetens. Av de 200 lediga tjänsterna på högsta nivå rekryterades 84 procent internt, jämfört med 56 procent under 2004. The Open Labor Market, koncernens viktigaste annonsforum för lediga tjänster, har bidragit till den ökade internrekryteringen.

Behov av ny kompetens

I Electrolux omvandling till ett konsumentfokuserat företag har det även funnits behov av att tillföra ny kompetens. Speciellt gällde det inom områden som varumärken, marknadsföring, produktutveckling och design. Talent Review-processen kommer framöver att fortsatt tillföra nödvändiga kunskaper inom dessa områden.

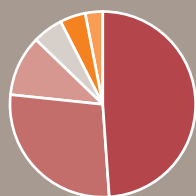
Mångfald

Electrolux är ett globalt företag och det finns en stark övertygelse hos ledningen att mångfald bland de anställda gör företaget bättre rustat att tillgodose de många marknadernas och kundernas behov.

Electrolux strategiska samarbete med AIESEC, en ledande global studentorganisation för utveckling av ungt ledarskap, har som en positiv bieffekt medfört större kulturell mångfald samt bidragit till att öka andelen kvinnor inom koncernen. Praktikanterna från AIESEC kommer från många delar av världen och organisationen har en jämn könsfördelning. År 2006 erbjöds 70 procent av AIESEC-praktikanterna fast anställning inom Electrolux.

Vid sidan av det huvudsakliga målet att öka antalet unga chefer inom koncernen och marknadsföra Electrolux som arbetsgivare, har samarbetet med AIESEC även andra strategiska fördelar. Till exempel har uppbyggnaden av koncernens verksamheter i Central- och Östeuropa stöttats av praktikanter från regionen.

» Anställda per geografiskt område



Europa	49%
Nordamerika	28%
Latinamerika	10%
Asien	5%
Stillahavsområdet	5%
Övriga världen	3%

» Könsfördelning

Koncernen, totalt

Andel kvinnor	35%
Andel män	65%

Ledande befattningshavare

Andel kvinnor	9%
Andel män	91%

Koncernledningen

Andel kvinnor	11%
Andel män	89%

Styrelsen

Andel kvinnor	43%
Andel män	57%

Ersättning till ledande befattningshavare

Nedanstående text är ett utdrag ur ordförande Michael Treschows anförande på Electrolux årsstämma 2006, där han berör bolagets syn på ersättning till ledande befattningshavare.

"Att erbjuda ledande befattningshavare marknadsmässiga löner är en förutsättning för att kunna attrahera och stimulera medarbetare till det starka engagemang som behövs i den tuffa internationella konkurrens som Electrolux verkar. Koncernen strävar samtidigt efter att erbjuda en konkurrenskraftig total ersättningsnivå med utgångspunkt från prestation.

Oberoende konsulter ger råd

För att bedöma vad som är en rimlig total ersättning för att rekrytera och sedan behålla en person i en viss befattning har Electrolux tagit hjälp av utomstående konsulter. De bedömer de ledande befattningarna och jämför med ersättningar i andra svenska och europeiska företag, bland annat Electrolux främsta konkurrenter.

Inte bara fast lön

Ersättningen till ledningen i Electrolux består av fast lön, rörlig lön baserat på årliga mål, en långsiktig aktierelaterad del samt pensionsförmåner. Att ledningen inte bara har en fast lön är en viktig symbol. Om företaget går mindre bra är det inte bara aktieägarna som ska drabbas. Då många andra i företaget har prestationsbaserad lön ger det fel signal med en ledning med enbart fast lön.

Viktig rörlig del

Den rörliga lönedelen innehåller tydliga mål för varje ledande befattningshavare. Styrelsen lägger ner avsevärd tid på att fastställa dem, då dessa är viktiga delar i arbetet med att styra företaget.

Målen består av finansiella mål för värdeskapande och icke-finansiella mål. Den rörliga lönedelen betalas bara ut om målen uppnås och för varje befattning har det fastställts en målnivå och en maximal nivå. Den maximala nivån kan inte överskridas.

Långsiktig aktierelaterad ersättning

Till den fasta och rörliga ersättningen finns en långsiktig aktierelaterad del. För ett stort börsnoterat företag som Electrolux, med tiotusentals aktieägare, är det viktigt att verkställande direktören och ledningen dagligen agerar och går i samma riktning som ägarna, vilka inte deltar i det dagliga arbetet. Incitamentsprogrammet inom Electrolux, som är kopplat till koncernens värdeskapande över en längre period, omfattar cirka 160 personer och har ett tak.

Över tid ska den fasta lönen motsvara ungefär hälften av den totala ersättningen och den rörliga delen och den aktierelaterade delen ska motsvara ungefär en fjärdedel var.

Pensionsförmåner

Pensionsförmånerna bygger på löpande avsättningar under den tid den anställde arbetar i företaget – ett premiebaserat system som gör att Electrolux alltid har kontroll över aktuella kostnader."

Värdeskapande är koncernens främsta finansiella mått för att mäta och utvärdera lönsamhet, för mer information se sidan 107.

För styrelsens förslag till ersättningsprinciper för årsstämman 2007, se sid 67. För en utförlig beskrivning av principer och processer för ersättning till ledande befattningshavare, se Not 22 på sid 92 och Not 27 på sid 101.

Att anställa på nya marknader

Att kunna attrahera och utveckla de mest kunniga personerna är grundläggande för ett företag som vill nå framgång. Särskilt gäller detta på de snabbväxande marknaderna i Asien. Manusrudee Suwannarat har det övergripande ansvaret för Electrolux rekrytering och utbildning i Thailand och Östasien.

Hur rekryterar, utbildar och utvecklar Electrolux sina anställda i Asien?

Det råder hård konkurrens om kompetens i vår region. Tack vare vårt starka varumärke och goda rykte som arbetsgivare är Electrolux i en gynnsam position för att rekrytera såväl intern som extern spetskompetens.

Vi använder Open Labor Market, koncernens interna annonsforum för lediga tjänster, för att locka Electrolux-anställda till vår region. Vi erbjuder även utbildning för att säkerställa hög kvalitet på det som vi tillverkar och för att utbilda expertis inom olika områden samt för att skapa en god förståelse för Electrolux uppförandekod på arbetsplatsen.



Manusrudee Suwannarat



Genom produktserierna inom **Electrolux ICON™** för vitvaror introducerades Electrolux-varumärket på den amerikanska marknaden under 2004. Produktserierna är positionerade i den exklusivare delen av premiumsegmentet. Under förra året lanserades produktserierna även i Latinamerika.





Hållbar utveckling – skapar möjligheter och hanterar risker

Hållbar utveckling är en integrerad del i Electrolux övergripande strategi. Att leva upp till och överträffa miljömässiga och sociala förväntningar och att upprätthålla en hög etisk standard är en del av bolagets hela verksamhet, som omfattar produktutveckling och tillverkning, konsumentkommunikation och dialog med intressenter.

Ett proaktivt förhållningssätt i detta avseende är en fundamental del i värdeskapandet. Det skapar affärsmöjligheter, stärker varumärket, ökar de anställdas tillfredsställelse och kompetensnivå samt säkerställer goda relationer till de samhällen där koncernen är verksam. Det utgör också en central del i hanteringen av potentiella, icke-finansiella risker.

Prioriterade områden är energieffektivitet och materialanvändning, såväl i tillverkning som i produkter. Det omfattar även säkerställande av ett ansvarsfullt förhållningssätt till omstruktureringar samt upprätthållande av Electrolux miljörelaterade och sociala standarder i leverantörsledet.

Policies och organisation

Electrolux etikod (Code of Ethics) omfattar uppföranderegler för koncernen i förhållande till anställda, aktieägare, affärspartners och övriga intressenter.

Uppförandekoden för arbetsplatsen (Workplace Code of Conduct), policy mot korruption och mutor (Policy on Countering Corruption and Bribery) och Electrolux miljöpolicy (Environmental Policy) ingår i den koncernövergripande etikoden och är mer specifika. Dessa koder och policies är baserade på universella affärsprinciper från bland annat ILO (International Labour Organisation) samt OECDs riktlinjer för multinationella företag. De avspeglar också Electrolux förpliktelse till de tio principerna i Förenta Nationernas Global Compact. Samtliga ovanstående policies har antagits av Electrolux koncernledning.

Varje affärssektor ansvarar för genomförandet av koncernens policies. Leverantörer förväntas följa koncernens miljöpolicy och uppförandekod för arbetsplatsen. Electrolux använder ett riskbaserat förhållningssätt för att bedöma den egna verksamheten och leverantörerna. Det övergripande målet är att säkerställa att alla Electrolux produkter är tillverkade under acceptabla arbetsförhållanden, oavsett om de tillverkats av Electrolux eller av externa leverantörer.

Koncernens miljö- och hållbarhetsavdelning stödjer affärssektorerna med kunskap om hållbarhetsfrågor, utbildning, identifiering av frågeställningar samt kontroller. Miljö- och hållbarhetsavdelningen är en del av koncernstab Information och varumärken.

De data som lämnas nedan har insamlats under perioden 1 januari–31 december 2006. Med tanke på koncernens förändrade struktur på grund av avskiljningen av Husqvarna under 2006 har data från tidigare år reviderats för att återspegla koncernens nuvarande struktur.

Förenta Nationernas Global Compact

Electrolux stödjer Förenta Nationernas initiativ Global Compact och dess tio principer som avser mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, affäretik och miljö i arbetet.



» Förädlingsvärde fördelat på intressenter

Intressent		2006	2005
Kunder	Intäkter	103 848	100 701
Leverantörer	Kostnad material och tjänster	-77 142	-73 577
	Förädlingsvärde	26 706	27 124
	Investeringar, FoU, marknadsföring, m.m.	-6 175	-5 512
Fördelat på intressenter		20 531	21 612
Anställda	Löner	12 849	13 987
	Sociala avgifter	4 075	4 401
Stat och kommun	Skatter	1 177	636
Långivare	Räntor	208	550
Aktieägare	Utdelning	2 222	2 038

» Fördelning av koncernens intäkter



Förädlingsvärdet fördelat på intressenter uppgick 2006 till 20 531 miljoner kronor.

Miljöarbete

Electrolux miljöstrategier baseras på ett livscykel tänkande. Tre grundläggande drivkrafter påverkar koncernens åtaganden. Electrolux utvecklar och marknadsför produkter med utmärkt miljöprestanda som motsvarar vad konsumenterna efterfrågar. Koncernen fokuserar på resurseffektivitet i tillverkningen och agerar snabbt på kommande och ändrad lagstiftning.

Miljöpolicy

Electrolux miljöpolicy omfattar koncernens åtaganden för att förbättra miljöprestanda i tillverkning, användning och avfallshantering av produkterna. Koncernen har en proaktiv inställning till lagstiftning.

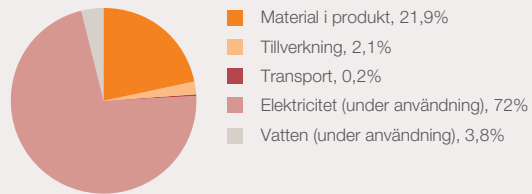
Produkternas miljöprestanda

Electrolux har en lång tradition av att kontinuerligt minska vatten- och energiförbrukning samt att utveckla produkter för effektivare återvinning. Eftersom förbättrad miljöprestanda även medför lägre driftskostnader för konsumenterna, spelar de en nyckelroll i marknadsföring och produktutveckling, se diagram för livscykelpåverkan och livscykelkostnad. Genom att erbjuda produkter med utmärkt miljöprestanda skapas därmed konkurrensfördelar.

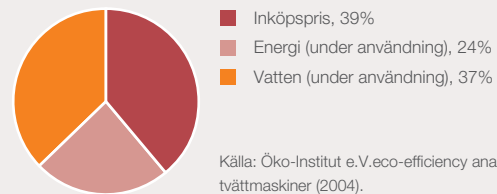
En ny diskmaskin förbrukar idag 40 procent mindre energi och 60 procent mindre vatten jämfört med modeller från 1990. Ett kylskåp förbrukar 60 procent mindre energi. Det tyska forskningsinstitutet Öko Institut framhåller att det är miljömässigt fördelaktigt att byta ut ett gammalt kylskåp mot ett effektivare alternativ.

Ett av Electrolux mål är att öka utbytet av gamla produkter. På grund av produkternas långa livslängd finns en skillnad mellan energieffektiviteten hos produkter i hemmen och de produkter som finns på marknaden. Kopplat till ett ansvarsfullt återvinningsprogram är det miljömässigt fördelaktigt att byta ut gamla produkter samtidigt som det är värdeskapande för koncernen. Såsom nedanstående diagram "Green range" visar, svarar de mest effektiva produkterna för en större andel av bruttovinsten. Detta visar på en ökad medvetenhet hos konsumenterna över att ett högre inköpspris kompenseras av lägre elektricitetskostnader under produktens hela livscykel.

» Miljöpåverkan under livscykeln



» Livscykelkostnad



Produktgenomsnittet (Fleet average) för energieffektivitet hos de kategorier av hushållsprodukter som Electrolux sålt i Europa visade även en fortsatt förbättring under 2006, se nedan. Energieffektiviteten hos Electrolux produkter förbättras med mellan tre och fyra procent per år.

Begränsning i användningen av material i produkter

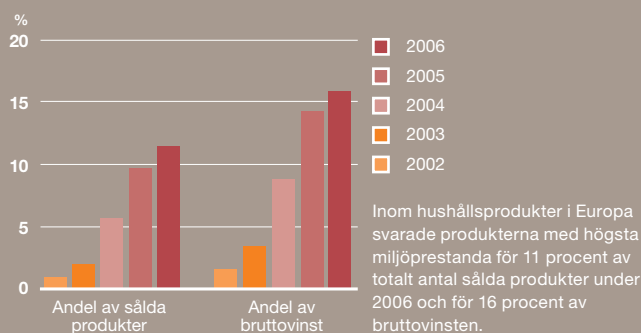
De ämnen som ingår i Electrolux produkter ska inte vara skadliga för anställda i tillverkningen eller för slutanvändarna och ska heller inte skada miljön. Produkterna ska överensstämma med marknadens förväntningar och inte försvara återvinningen.

Syftet med Electrolux begränsningslista, Restricted Materials List (RML) är att undvika material som inte motsvarar ovanstående kriterier. Kraven i begränsningslistan ska efterlevas av såväl leverantörer som koncernens tillverkningsenheter.

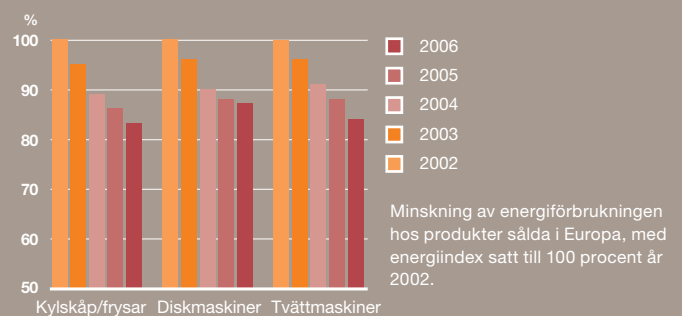
RML är utformat för att möta en utveckling med ökad reglering av kemikalier på marknader världen över, såsom EUs RoHS-direktiv (Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment) samt den kommande EU-lagstiftningen REACH-direktivet.

Genom att identifiera tillämpningar där ämnen med eventuell skadlig påverkan används, har koncernen beredskap för att agera på nya vetenskapliga rön eller ny lagstiftning.

» Green range



» Fleet average



Miljö i verksamheten

Koncernen arbetar kontinuerligt med att minska förbrukningen av energi och vatten vid tillverkningsenheterna samt på att uppnå en hög utnyttjandegrad av inköpta material och komponenter.

Koncernledningen har fastställt att miljöledningssystem ska införas för all verksamhet i samtliga affärssektorer. För alla tillverkande enheter med minst 50 anställda finns krav på att vara ISO 14001-certifierade. Nyförvärvade enheter ska ha genomfört certifiering inom tre år efter förvärvet.

Miljölagstiftning

Miljölagstiftningen i Europa är ofta vägledande för andra marknader, särskilt när det gäller användningen av farliga material och producentansvar.

RoHS-direktivet

EUs RoHS-direktiv har införlivats i nationell lagstiftning av EUs medlemsstater. Direktivet förbjuder, med några undantag, att elektriska eller elektroniska produkter som innehåller bly, kvicksilver, kadmium, hexavalent krom och två grupper av bromerade flamskyddsmedel (PBB och PBDE) sätts på den europeiska marknaden från och med juli 2006. Direktivet har införts på nationell nivå av EUs medlemsstater, samt av Norge och Island.

Electrolux har gjort en strikt tolkning av direktivet och arbetar sedan 2003 med ett koncernövergripande program för att identifiera kostnadseffektiva alternativ till nuvarande komponenter och tillverkningsmetoder. Ett övervakningsprogram bidrar till att säkerställa efterlevnad hos leverantörer.

Electrolux förväntar sig inte ytterligare kostnader för införandet av RoHS-direktivet i Europa.

Producentansvar (WEEE-direktivet)

EU-direktivet WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment) fastställer producentansvar för insamling, behandling samt avfallshandling av elektriska och elektroniska produkter.

Direktivet innebär att tillverkare och importörer från och med 2005 ansvarar för de produkter som de sätter på marknaden. Målet för materialåtervinningen är 80 procent för stora hushållsprodukter och 70 procent för små produkter.

Vid utgången av 2006 hade alla EUs medlemsländer utom Malta antagit direktivet. Norge har inte heller antagit direktivet. Malta förväntas införliva WEEE-direktivet under 2007.

Electrolux uppfyller kraven i de länder där lagstiftning införts. I de flesta länder hanteras producentansvaret genom nationella återvinningssystem på initiativ av branschorganisationer.

För att möta behovet av ett kostnadseffektivt återvinningssystem i länder med stora försäljningsvolymerna har Electrolux tillsammans med Braun (Procter & Gamble), Hewlett-Packard och Sony bildat det gemensamägda bolaget European Recycling Platform (ERP) för att upprätta och hantera ett europeiskt återvinningssystem. Under 2006 hanterade systemet avfall från sju av EUs medlemsländer och under 2007 tillkommer två nya länder till ERPs lista. Dessa nio länder kommer att motsvara 50 procent av Electrolux åtagande för återvinning i Europa. Genom att investera i detta system kommer kompetens från en marknad att gynna andra marknader.

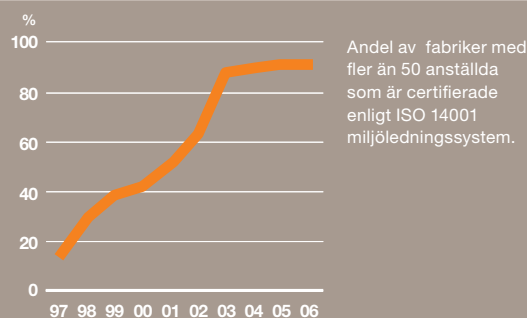
Producentansvaret för Electrolux omfattar för närvarande produkter med en volym motsvarande 650 000 ton. Kostnaden för efterlevnad varierar beroende av ett flertal kostnadsfaktorer såsom administration, insamlings- och behandlingskostnader, marknadspris på metallskrot, avfallskostnader för icke-återvinningsbart material och komponenter i produkter samt insamlingskostnader per enhet och insamlingsnivåer, vilka kan variera mellan olika länder.

Volymen av insamlade produkter kommer att öka under 2007 som ett resultat av att WEEE-direktivet införs i Italien och Storbritannien. Långsiktigt förväntas insamlingsvolymerna öka ytterligare när öst- och sydeuropeiska länder inför direktivet.

Under 2006 var Electrolux avfallskostnader i stort sett täckta genom synliga avgifter som lagts på priset på produkterna. Enligt direktivet kommer återvinningskostnaderna för produkter sålda före augusti 2005 att fördelas mellan tillverkarna och beräknas enligt deras respektive marknadsandel varje år. Baserat på lagstiftningen i de flesta länder gäller detta även för produkter som sålts efter augusti 2005. Krav på att göra avsättningar för framtida återvinningskostnader för produkter sålda efter augusti 2005 finns endast i några få medlemsländer.

De förväntade årliga avfallshanteringskostnaderna för Electrolux när WEEE-direktivet är fullt infört beräknas uppgå till 600 miljoner kronor. De synliga avgifterna kommer att tas bort senast 2013.

» ISO 14001-certifiering



» Direktmaterialbalans

Data från 54 tillverkande enheter, %.	2006	2005	2004	2003	2002
Färdiga produkter (inkl. emballage)	91,74	92,28	91,41	90,89	90,12
Externt material och energiåtervinning	7,24	6,54	7,25	7,91	8,53
Avfall till deponering (ej miljöfarligt)	0,83	0,97	1,10	0,95	1,08
Miljöfarligt avfall	0,17	0,19	0,20	0,19	0,24
Utsläpp till luft	0,025	0,020	0,034	0,046	0,020
Utsläpp till vatten	0,003	0,003	0,003	0,006	0,009
Direktmaterial totalt	100	100	100	100	100

Materialutnyttjandet i tillverkningen minskade under 2006, samtidigt som miljöfarligt avfall och avfall till deponering minskade.

Energilagstiftning och produktmärkning

Energieffektivitet och produktmärkning är centrala frågor för koncernen och för branschen i stort. På koncernens främsta marknader Europa och Nordamerika kräver lagstiftningen att de flesta produkter i Electrolux utbud förses med en etikett som anger energieffektivitet och förbrukningsnivåer. Genom att detta kommuniceras till konsumenterna, blir det en relevant del av köpbeslutet. Liknande regler för energimärkning tillämpas i Australien, Brasilien, Kina, Indien, Japan och Mexiko.

Koncernens produkter uppfyller alla lagstadgade krav och är representerade i de bästa energiklasserna. Electrolux har förberett sig på kommande mer strikt lagstiftning såsom Energy Star och energieffektiviseringsstandarder inom EU och USA.

Electrolux förväntas uppfylla kraven för att erhålla den i USA nyligen antagna skattereduktioner för försäljning av Energy Star-produkter. Krediterna är tillgängliga för USA-tillverkade Energy Star-produkter under 2006 och 2007.

Electrolux och övriga ledande tillverkare har kommit överens om ett ensidigt åtagande att förbättra energieffektiviteten i de flesta stora hushållsprodukter. Dessa överenskommelser stöds av EU-kommissionen.

Sustainable Energy Europe Award,

Den Europeiska Kommissionen har tilldelat Electrolux priset "Sustainable Energy Europe Award" inom kategorin företagsåtaganden. Priset är ett erkännande av koncernens fortgående arbete att reducera energi för produkter, fabriker och tjänster.



Socialt ansvar

Electrolux är förpliktigt att bedriva sin verksamhet på ett sätt som överensstämmer med hur företagets roll i samhället utvecklas.

Uppförandekod för arbetsplatsen

Koncernen har infört policier och riktlinjer såväl som ledningsprocedurer som syftar till att säkerställa rättvisa affärsmetoder och systematisk uppföljning av efterlevnad.

Uppförandekod

Electrolux uppförandekod för arbetsplatsen (Workplace Code of Conduct) definierar högt ställda krav på arbetsförhållanden för alla Electrolux-anställda i samtliga länder och affärssektorer samt för alla underleverantörer. Koden omfattar frågor såsom barn- och tvångsarbete, hälsa och säkerhet, anställdas rättigheter samt uppfyllande av miljökrav.

Intern kommunikation och uppföljning

Koncernen har utvecklat det elektroniska bedömningsverktyget ALFA (Awareness–Learning–Feedback–Assessment) för att stödja införandet av uppförandekoden internt och för att kontinuerligt följa upp efterlevnaden vid Electrolux enheter.

Under 2006 har ALFA-verktyget använts i samtliga affärssektorer för att mäta hur långt de olika enheterna kommit i arbetet med koden. Affärssektorerna får ta del av resultaten samt förslag på områden som behöver förbättras.

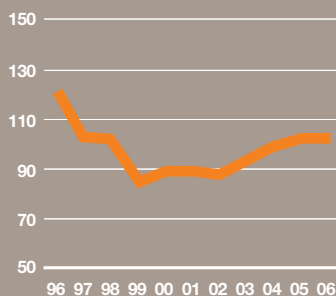
ALFA-bedömning av koncernen

	Sänt till	Svar	Svarsfrekvens
Tillverkande enheter	55	55	100%
Kontor/lager	81	81	100%
Totalt	136	136	100%

Exkluderade enheter: Fuenmayor, Spanien, Tommerup, Danmark, Greenville, USA, Swidnica, Polen, Nürnberg, Tyskland, och Torsvik, Sverige.

» Energiförbrukning per förädlingsvärde

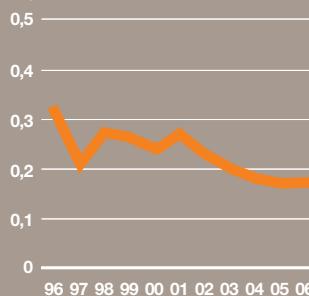
kWh/kKr



Tillverkningsdata omfattar 90 procent av de majoritetsägda produktionsenheterna i världen, om inte annat anges. Eftersom graden av miljöpåverkan beror på tillverkningsvolymen, beräknas vissa nyckeltal i relation till förädlingsvärdet, vilket här definieras som skillnaden mellan total tillverkningskostnad och kostnad för direktmaterial.

» Behandlat vatten per förädlingsvärde

m³/kKr



Hälsa och säkerhet

De enskilda affärssektorerna har ansvaret för att säkerställa att hälsa och säkerhet hanteras på ett effektivt sätt. Lokala enheter har ansvar för att genomföra åtgärder samt att rapportera uppgifter i enlighet med lokala regler och lagar.

Genomförandet i de enskilda operativa enheterna följs upp och granskas inom koncernen på flera sätt. ALFA utvärderar det nuvarande läget för hälsa och säkerhet samt hur motsvarande riktlinjer har införts. För information om hälsa och säkerhet i produktionen, se Electrolux Manufacturing System (EMS) på sid 29. Ytterligare information om anställda finns på sid 42 och sid 67.

Hälsa och säkerhet

	2006	2005
Antal arbetsrelaterade skador ¹⁾	13,9	18,1
Antal förlorade arbetsdagar beroende på arbetsskador ¹⁾	275	277
Antal arbetsrelaterade dödsfall	0	0

¹⁾ Per miljoner arbetstimmar.

Tabellen visar nyckeltal för hälsa och säkerhet på koncernens arbetsplatser. Uppgifterna för 2006 omfattar 52 produktionsenheter samt 25 lager, vilket motsvarar cirka 45 900 anställda. Det totala antalet arbetsrelaterade skador under 2006 var 1 170.

Ansvarsfull omstrukturering

För att bibehålla konkurrenskraften, möta utmaningar från konkurrenter och samtidigt få tillgång till nya marknader, flyttar Electrolux produktion från hög- till lågkostnadsländer. Beslut om att stänga fabriker eller att genomföra nedskärningar av produktion påverkar såväl individer som samhällen. Att hantera konsekvenserna av dessa beslut på ett ansvarsfullt sätt har hög prioritet inom Electrolux.

När en eventuell nedläggning av en fabrik utvärderas, används en process som anpassats till rådande lokala förhållanden. Ett brett spektrum av intressenter är konsulterade, såsom representanter för fackliga organisationer, lokala, nationella och regionala politiker och myndigheter.

Under 2006 tillkännagavs beslut om stängning av fabriker i Regency Park och Beverley i Australien och nedläggning eller neddragning pågick av produktion i Torsvik (Sverige), Florens (Italien), Fuenmayor (Spanien) och Nürnberg (Tyskland). Totalt 2 389 anställda påverkades av omstruktureringar under 2006. Processen för omstruktureringar användes vid samtliga beslut. De anställda erbjöds individuellt anpassade erbjudanden om förtidspension, utbildningsprogram och karriärutveckling. Mer information om omstruktureringsbeslut finns på sid 54.

I december 2005 tillkännagavs beslut om stängning av fabriken i Nürnberg, Tyskland. Beslutet utlöste en strejk bland arbetarna. Strejken upphörde den 7 mars 2006 med en överenskommelse som innehöll avgångsvederlag motsvarande 1,8 månadslöner per anställningsår. De anställda erbjöds även tillfällig anställning på ett utbildningsföretag medan äldre anställda erbjöds förtidspension.

Etablering av verksamhet i utvecklingsländer bidrar till positiva samhällsförändringar. De skapar indirekta påverkningar genom att de gynnar lokala leverantörer, uppmuntrar globala leverantörer att etablera sig på plats samt bidrar till kunskapsöverföring av spets-teknologier till nya marknader. Ett exempel på detta är Electrolux nya fabrik i Juarez, Mexiko, som är en av de mest miljöanpassade kylskåpsfabrikerna inom Electrolux.

Konsumentssäkerhet och kvalitet

Både konsumentssäkerhet och kvalitetssäkring är delar av processen för utvärdering av leverantörer, produktdesign, materialval, tester av färdiga produkter samt vid övervakning av produktens prestanda i användarfasen.

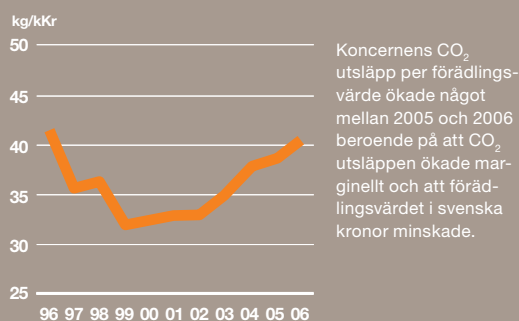
Koncernen har ett omfattande system för insamling av information om alla säkerhetsrelaterade incidenter. Incidenter analyseras för att identifiera bakomliggande orsaker och konsekvenser. Majoriteten av dessa incidenter utgör inte någon risk för konsumenterna.

Analysen av säkerhetsrelaterade incidenter har givit koncernen en förståelse för hur olyckor uppstår. Denna kunskap utgör en viktig del i all produktutveckling. I de fall analyserna uppdragar problem överförs ärendet till respektive affärssektors rådgivande kommitté för produktsäkerhet (Sector Product Safety Advisory Committee). Denna kommitté genomför en utvärdering av ärendet och ger, om behov finns, råd angående tänkbara korrigerande åtgärder.

Produkter och komponenter som köps in från externa leverantörer måste kvalificeras genom en 20-steps process.

Innan en egenutformad produkt sätts i produktion genomgår den ett antal kvalificerings- och kvalitetssäkringstester. Systematiska tester genomförs sedan under hela produktionen för att säkerställa att produkten motsvarar säkerhets- och kvalitetskraven. Kundens praktiska erfarenhet av produkten följs upp i Electrolux Quality Evaluation System. Den kunskap som vunnits återförs sedan till design- och produktionsprocesserna.

» CO₂ per förädlingsvärde



» Hållbarhet på hemsidan

- Electrolux Hållbarhetsrapport 2006
- Fullständiga uppföranderegler i Electrolux koder och policies
- Meddelanden om framsteg, en rapport om Electrolux arbete med FNs Global Compacts tio principer
- Global Reporting Initiative (GRI)
- Nyckeltal för miljö och socialt ansvar
- Electrolux begränsningslista (RML)
- Miljölagstiftning som påverkar koncernens verksamhet

Materialet finns tillgängligt på www.electrolux.com/sustainability.

Förvaltningsberättelse 2006

- Nettoomsättningen för kvarvarande verksamhet ökade med 3,1% till 103 848 Mkr (100 701) och periodens resultat till 2 648 Mkr (-142) motsvarande 9,17 kr (-0,49) per aktie
- Nettoomsättningen ökade tack vare stark volymtillväxt och förbättrad mix
- Rörelseresultatet för kvarvarande verksamhet uppgick till 4 033 Mkr (1 044). Exklusive jämförelsestörande poster ökade rörelseresultatet med 13,7% till 4 575 Mkr (4 024)
- Rörelseresultatet förbättrades till följd av högre försäljningsvolym, besparingar från strukturåtgärder och mixförbättringar
- Rörelseresultatet förbättrades för alla affärsområden
- Ökade investeringar i produktutveckling och varumärkesbyggande
- Styrelsen föreslår en utdelning på 4,00 kr (7,50) per aktie. Utdelningsnivån återspeglar att Husqvarna AB inte längre ingår i koncernen och att 5,6 miljarder kronor utskiftats till aktieägarna genom ett inlösenförfarande

Innehåll	Sida
Nettoomsättning och resultat	52
Koncernens resultaträkning	53
Finansiell ställning	56
Koncernens balansräkning	57
Förändring av koncernens eget kapital	59
Kassaflöde	60
Koncernens kassaflödesanalys	61
Utveckling per affärsområde	62
Riskhantering	65
Utdelning av medel till aktieägarna	66
Anställda	67
Övrigt	68
Moderbolaget	69
Noter	71
Definitioner	107

Nyckeltal ¹⁾

Mkr	2006	Förändring	2005
Kvarvarande verksamhet			
Nettoomsättning	103 848	3 147	100 701
Rörelseresultat	4 033	2 989	1 044
Marginal, %	3,9		1,0
Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster	4 575	551	4 024
Marginal, %	4,4		4,0
Resultat efter finansiella poster	3 825	3 331	494
Periodens resultat	2 648	2 790	-142
Resultat per aktie, kr ²⁾	9,17		-0,49
Värdeskapande	2 202	897	1 305
Avkastning på nettotillgångar, %	23,2		5,4
Operativt kassaflöde	1 110	1 763	-653
Investeringar	3 152	-502	3 654
Genomsnittligt antal anställda	55 471	-2 371	57 842
Totalt, inklusive avvecklade verksamheter ³⁾			
Periodens resultat	3 847	2 084	1 763
Resultat per aktie, kr ²⁾	13,32		6,05
Utdelning per aktie, kr ⁴⁾	4,00		7,50
Avkastning på eget kapital, %	18,7		7,0
Skuldsättningsgrad, %	-0,02		0,11

1) Inklusive jämförelsestörande poster om ej annat anges. För nyckeltal exklusive jämförelsestörande poster, se sid 55.

2) Före utspädning. För information om resultat per aktie efter utspädning, se sid 53.

3) Avvecklade verksamheter syftar på koncernens tidigare utomhusverksamhet och inkluderar perioden januari-maj 2006 och helåret 2005.

4) Enligt styrelsens förslag.

För definitioner, se Not 31 på sid 107.

Utsikter för helåret 2007

Efterfrågan på vitvaror under 2007 förväntas fortsätta öka i Europa, medan efterfrågan i Nordamerika förväntas minska jämfört med 2006. Kostnader för råmaterial förväntas påverka koncernens rörelseresultat negativt.

För helåret 2007 förväntas rörelseresultatet, exklusive jämförelsestörande poster, att bli något högre än 2006.

Nettoomsättning och resultat

Koncernens utomhusverksamhet delades ut till Electrolux aktieägare under namnet Husqvarna i juni 2006. Från och med juni 2006 rapporteras Husqvarna som avvecklade verksamheter i resultaträkningen och kassaflödesanalysen för 2006 och 2005. Resultatet från Husqvarna har exkluderats från alla intäkt- och kostnadsposter i resultaträkningen och redovisas som ett netto i posten "Periodens resultat från avvecklade verksamheter". Kassaflödet redovisas separat i posten "Kassaflöde från avvecklade verksamheter". Avvecklade verksamheter avser för 2006 perioden januari–maj och för 2005 perioden januari–december.

Tillgångar och skulder för Husqvarna har exkluderats från balansräkningen från och med den 31 maj 2006. Balansposterna för föregående år är i enlighet med de historiska räkenskaperna i enlighet med internationella redovisningsstandarder, IFRS. I tillägg till detta presenteras rörelsekapital och nettotillgångar för 2005, exklusive Husqvarna, på sidan 56.

För information om redovisningsprinciper för avvecklade verksamheter och finansiella uppgifter för den tidigare utomhusverksamheten, se Not 1 på sidan 72 och Not 30 på sidan 105.

Kommentarerna nedan avseende koncernens resultatutveckling avser den kvarvarande verksamheten, exklusive utomhusverksamheten, Husqvarna. Periodens resultat och resultat per aktie inklusive den avvecklade verksamheten redovisas på sidan 55.

KVARVARANDE VERKSAMHET

Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning för 2006 uppgick till 103 848 Mkr jämfört med 100 701 Mkr föregående år. Nettoomsättningen påverkades huvudsakligen av förbättringar i volym/pris/mix.

Förändring av nettoomsättning

%	2006
Förändringar i koncernens struktur	-0,4
Förändringar av valutakurser	0,1
Förändringar av volym/pris/mix	3,4
Totalt	3,1

Försäljningen av vitvaror för koncernens verksamhet i Latinamerika och Nordamerika var särskilt stark liksom av dammsugare och professionell tvättutrustning.

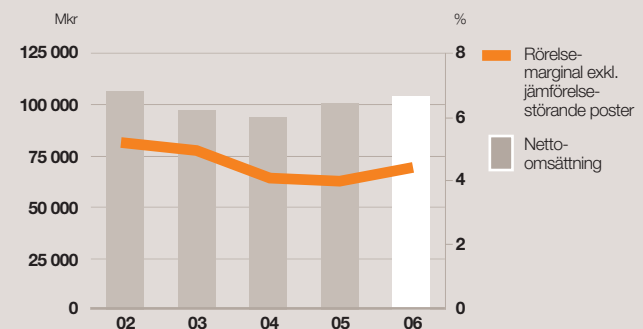
Rörelseresultat

Koncernens rörelseresultat för 2006 förbättrades väsentligt till 4 033 Mkr (1 044) motsvarande 3,9% (1,0) av nettoomsättningen. Rörelseresultatet förbättrades för alla affärsområden i huvudsak som ett resultat av högre försäljningsvolym, besparingar från strukturåtgärder och förbättringar av mix.

Rörelseresultatet exklusive jämförelsestörande poster ökade med 13,7% till 4 575 Mkr (4 024). Jämförelsestörande poster uppgick under 2006 till -542 Mkr (-2 980), se sidan 54.

- Nettoomsättningen för kvarvarande verksamhet ökade med 3,1%
- Rörelseresultatet för kvarvarande verksamhet ökade med 13,7% till 4 575 Mkr (4 024) exklusive jämförelsestörande poster
- Rörelsemarginalen exklusive jämförelsestörande poster förbättrades till 4,4% (4,0) tack vare förbättrad mix och strukturåtgärder
- Periodens resultat för kvarvarande verksamhet ökade till 2 648 Mkr (-142)
- Resultat per aktie för kvarvarande verksamhet uppgick till 9,17 kr (-0,49)

Nettoomsättning och rörelsemarginal för kvarvarande verksamhet



Nettoomsättningen för kvarvarande verksamhet ökade under 2006 med 3,1% jämfört med föregående år och rörelsemarginalen förbättrades till 4,4% exklusive jämförelsestörande poster.

Avskrivningar

Avskrivningarna under 2006 uppgick till 2 758 Mkr (2 583).

Finansnetto

Finansnettot förbättrades till -208 Mkr (-550). Förbättringen beror huvudsakligen på minskad nettouplåning till följd av överföringen av skulder till utomhusverksamheten.

För ytterligare information om finansiella poster, se Not 9 på sid 83.

Resultat efter finansiella poster

Resultatet efter finansiella poster ökade till 3 825 Mkr (494), vilket motsvarade 3,7% (0,5) av nettoomsättningen.

Skatt

Den totala skatten för 2006 uppgick till -1 177 Mkr (-636), vilket motsvarade 30,8% (128,7) av resultatet efter finansiella poster.

För ytterligare information om skatter, se Not 10 på sid 83.

Koncernens resultaträkning

Mkr	Not	2006	2005
Nettoomsättning	3, 4	103 848	100 701
Kostnad för sålda varor		-79 664	-77 270
Bruttoresultat		24 184	23 431
Försäljningskostnader		-15 294	-14 635
Administrationskostnader		-4 467	-4 945
Övriga rörelseintäkter	5	185	230
Övriga rörelsekostnader	6	-33	-57
Jämförelsestörande poster	7	-542	-2 980
Rörelseresultat	3, 4, 8	4 033	1 044
Finansiella intäkter	9	538	225
Finansiella kostnader	9	-746	-775
Finansiella poster, netto		-208	-550
Resultat efter finansiella poster		3 825	494
Skatt	10	-1 177	-636
Periodens resultat från kvarvarande verksamhet		2 648	-142
Periodens resultat från avvecklade verksamheter	30	1 199	1 905
Periodens resultat		3 847	1 763
Hänförligt till:			
Innehavare av aktier i moderbolaget		3 847	1 763
Minoritetsintressen		0	0
Totalt		3 847	1 763
Resultat från kvarvarande verksamhet per aktie, kr	20		
Före utspädning		9,17	-0,49
Efter utspädning		9,14	-0,49
Genomsnittligt antal aktier, miljoner	20		
Före utspädning		288,8	291,4
Efter utspädning		289,8	293,2

Påverkan av valutakursförändringar

Förändringar av valutakurser, det vill säga omräknings- och transaktionseffekter, jämfört med föregående år, hade en positiv påverkan på rörelseresultatet med 96 Mkr.

Transaktionseffekterna efter avräkning för valutasäkringskontrakt uppgick till 109 Mkr, främst beroende på att euron stärkts gentemot ett flertal andra valutor och att den kanadensiska dollarn stärkts gentemot den amerikanska dollarn. Omräkning av utländska dotterbolags resultaträkningar påverkade rörelseresultatet med -13 Mkr.

Resultatet efter finansiella poster påverkades av förändringar av valutakurser med 67 Mkr.

För ytterligare information om påverkan av valutakursförändringar, se avsnitt Valutarisk i Not 2 Finansiell riskhantering på sid 79.

Andel av kostnader per valuta

	Andel av kostnader %	Genomsnittlig valutakurs 2006	Genomsnittlig valutakurs 2005
USD	34	7,38	7,46
EUR	32	9,26	9,28
CAD	5	6,52	6,17
GBP	5	13,58	13,54
SEK	4	—	—
Övriga	20	—	—
Totalt	100		

Periodens resultat och resultat per aktie

Periodens resultat uppgick till 2 648 Mkr (-142), vilket motsvarade 9,17 kr (-0,49) per aktie före utspädning.

Värdeskapande

Värdeskapande är koncernens främsta finansiella mått för att mäta och utvärdera lönsamhet. Modellen sammanlänkar rörelseresultat och kapitalbindning med kapitalkostnaden för verksamheten. Modellen används för att mäta lönsamheten, per affärsområde, produktlinje, region eller enhet.

Värdeskapandet för 2006 förbättrades jämfört med föregående år till 2 202 Mkr (1 305). Kapitalomsättningshastigheten var 4,81 jämfört med 4,44 året innan.

Den sammanvägda genomsnittliga kapitalkostnaden, WACC, har beräknats till 11% (12).

För definition av värdeskapande, se Not 31 på sidan 107.

Jämförelsestörande poster

Rörelseresultatet för 2006 inkluderar jämförelsestörande poster med -542 Mkr (-2 980). I dessa poster ingår kostnader för omstrukturering, främst stängning av produktionsanläggningar och realisationsvinster och förluster vid avyttringar. Se tabell samt avsnittet strukturella förändringar nedan.

Jämförelsestörande poster

Mkr	2006	2005
Avsättningar för strukturåtgärder och nedskrivningar ¹⁾		
Vitvarufabriken i Adelaide, Australien	-302	—
Vitvarufabriken i Torsvik, Sverige	-43	—
Vitvarufabriken i Nürnberg, Tyskland	-145	-2 098
Vitvaror, Europa	—	-495
Återföring av outnyttjad reserv för strukturåtgärder	60	32
Realisationsvinster/-förluster vid avyttringar ²⁾		
Avyttring av 50% andel i Nordwaggon AB, Sverige	-173	—
Avyttring av Electrolux Financial Corp., USA	61	—
Avyttring av indiska verksamheten	—	-419
Totalt	-542	-2 980

1) Utbrutet från kostnad för sålda varor.

2) Utbrutet från övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader.

Strukturella förändringar

I februari 2007 beslutade styrelsen att utvärdera en eventuell nedläggning av spisfabriken i Fredericia i Danmark. Fabriken har idag cirka 150 anställda.

I september 2006 fattades beslut om att minska omfattningen av tillverkningen i Australien, vilket innebär att fabriken för tvättmaskiner och diskmaskiner i Adelaide läggs ned under kommande 18-månaders period. Tillverkningen flyttas successivt till andra Electrolux-fabriker. Diskmaskinsfabriken stängs i slutet av april 2007 och tvättmaskinsfabriken i slutet av första kvartalet 2008. Cirka 500 anställda berörs. Kostnaderna för att stänga fabriken uppgår totalt till 302 Mkr, vilka har redovisats inom jämförelsestörande poster i rörelseresultatet för tredje kvartalet 2006.

I juli 2006 undertecknade Electrolux ett avtal om att avyttra sin 50% andel i Nordwaggon AB till Transwaggon AB. Transaktionen medförde en realisationsförlust på 173 Mkr, vilken har redovisats inom jämförelsestörande poster i rörelseresultatet för det tredje kvartalet 2006. Nordwaggon är ett svenskt företag som ägdes till 50% av Electrolux och till 50% av det statligt ägda Swedcarrier. Electrolux bildade detta bolag 1984 tillsammans Swedcarrier för att tillgodose behovet av specialutrustade och ändamålsenliga godsvagnar. Swedcarrier tog del i transaktionen och har avyttrat sin 50% andel i Nordwaggon till Transwaggon. Genom transaktionen löstes Electrolux från stöddebrev för lån och leasingavtal uppgående till totalt 1 400 Mkr, vilka undertecknats tillsammans med Swedcarrier.

Electrolux Financial Corporation i USA, koncernens tidigare lagerfinansieringsverksamhet för kunder och konsumenter, avyttrades till Textron Financial Corporation i juni 2006. Genom den nya ägaren kommer Electrolux kunder i USA att få tillgång till ett bredare utbud av lagerfinansiering och andra finansieringslösningar. Realisationsvinster från försäljningen, som uppgår till 61 Mkr, har redovisats inom jämförelsestörande poster under andra kvartalet 2006. Kassafödeseffekten uppgick till 1 218 Mkr.

I april 2006 beslutade styrelsen att stänga fabriken för kompakta vitvaror i Torsvik i Sverige och flytta tillverkningen till koncernens befintliga fabriker i Polen. Flyttningen av tillverkningen

planeras vara genomförd under första kvartalet 2007. Nedläggningen berör cirka 160 anställda. Strukturkostnaderna för denna åtgärd uppgår till 43 Mkr, vilka har redovisats inom jämförelsestörande poster i rörelseresultatet för andra kvartalet 2006.

I december 2005 beslutades om stängning av fabriken för vitvaror i Nürnberg, Tyskland. Kostnaden för stängningen beräknades uppgå till cirka 2 300 Mkr, varav 2 098 Mkr har belastat rörelseresultatet för det fjärde kvartalet 2005 inom jämförelsestörande poster och 145 Mkr i det första kvartalet 2006. Fabriken i Nürnberg hade cirka 1 750 anställda. Stängningen beräknas vara genomförd i slutet av det första kvartalet 2007.

Nyckeltal exklusive jämförelsestörande poster

Exklusive jämförelsestörande poster ökade koncernens rörelseresultat för 2006 med 13,7% till 4 575 Mkr (4 024), vilket motsvarar 4,4% (4,0) av nettoomsättningen. Resultatet efter finansiella poster förbättrades med 25,7% till 4 367 Mkr (3 474), motsvarande 4,2% (3,4) av nettoomsättningen. Skattesatsen var 28,0% (22,9). Periodens resultat ökade med 17,5% till 3 145 Mkr (2 677), motsvarande 10,89 kr (9,19) per aktie. Avkastningen på nettotillgångarna var 21,2% (17,8).

Nyckeltal exklusive jämförelsestörande poster

Mkr	2006	Förändring	2005
Kvarvarande verksamhet			
Nettoomsättning	103 848	3 147	100 701
Rörelseresultat	4 575	551	4 024
Marginal, %	4,4		4,0
Resultat efter finansiella poster	4 367	893	3 474
Periodens resultat	3 145	468	2 677
Resultat per aktie, kr ¹⁾	10,89		9,19
Värdeskapande	2 202	897	1 305
Avkastning på nettotillgångar, %	21,2		17,8
Operativt kassaflöde	1 110	1 763	-653
Investeringar	3 152	-502	3 654

1) Före utspädning. För information om resultat per aktie, se Not 20 på sidan 91.

Ny definition av bruttoresultat från och med 2007

Kostnader för lagerhållning av färdiga produkter och transport av färdiga produkter till kund kommer från och med 2007 att redovisas som kostnad för sålda varor inom bruttoresultatet i koncernens resultaträkning. Dessa kostnader har tidigare redovisats som försäljningskostnader.

Motivet till förändringen är att dessa kostnader i hög grad är relaterade till försäljningen och nettoomsättningen, samtidigt som försäljningskostnaderna ofta uppfattas som overheadkostnader. Den beräknade effekten av en omräkning av 2006 visar att bruttoresultatet försämrades med 4 339 Mkr och bruttomarginalen med cirka 4%, samtidigt som försäljningskostnaderna minskar med 4 339 Mkr. Rörelseresultatet och rörelsemarginalen är oförändrade, se nedanstående tabell.

Effekter av förändrad definition av bruttoresultat

Mkr	2006	Justerad 2006	Förändring
Nettoomsättning	103 848	103 848	—
Kostnad för sålda varor	-79 664	-84 003	-4 339
Bruttoresultat	24 184	19 845	-4 339
Marginal, %	23,3	19,1	-4,2
Försäljningskostnader	-15 294	-10 955	4 339
Administrationskostnader	-4 467	-4 467	—
Övriga rörelseintäkter	185	185	—
Övriga rörelsekostnader	-33	-33	—
Jämförelsestörande poster	-542	-542	—
Rörelseresultat	4 033	4 033	—
Marginal, %	3,9	3,9	—

AVVECKLADE VERKSAMHETER

Avvecklade verksamheter avser den tidigare utomhusverksamheten, som delades ut under namnet Husqvarna till aktieägarna i juni 2006. Avvecklade verksamheter avser för 2006 perioden januari-maj och för 2005 perioden januari-december. Periodens resultat för avvecklade verksamheter uppgick till 1 199 Mkr (1 905).

Periodens resultat och resultat per aktie inklusive avvecklade verksamheter

Periodens resultat inklusive avvecklade verksamheter uppgick till 3 847 Mkr (1 763), vilket motsvarade 13,32 kr (6,05) per aktie före utspädning. Avkastningen på eget kapital uppgick till 18,7% (7,0).

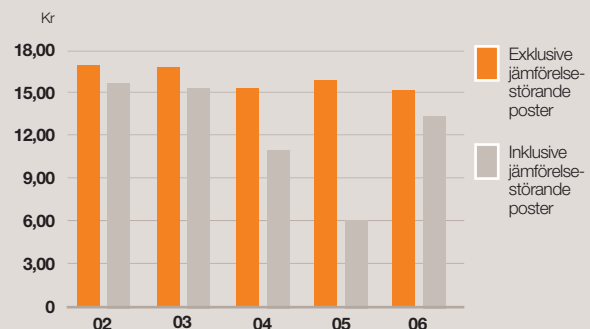
Nyckeltal exklusive jämförelsestörande poster

Mkr	2006	Förändring	2005
Totalt, inklusive avvecklade verksamheter ¹⁾			
Periodens resultat	4 344	-266	4 610
Resultat per aktie, kr ²⁾	15,04		15,82
Avkastning på eget kapital, %	21,1		18,3

1) Avvecklade verksamheter avser koncernens tidigare utomhusverksamhet och inkluderar perioden januari-maj 2006 och januari-december 2005.

2) Före utspädning. För information om resultat per aktie, se Not 20 på sidan 91.

Resultat per aktie



Resultat per aktie inklusive avvecklade verksamheter ökade 2006 till 13,32 kr (6,05).

Finansiell ställning

Uppgifterna i koncernens balansräkningen per den 31 december 2005 är i enlighet med de historiska räkenskaperna inklusive den utdelade utomhusverksamheten. Enligt gällande internationella redovisningsstandarder, IFRS, görs inga justeringar av tidigare perioder för avvecklade verksamheter. I tabellen nedan redovisas koncernens rörelsekapital och nettotillgångar för föregående år även exklusive utomhusverksamheten.

För att anpassa koncernens kapitalstruktur och därmed kunna bidra till ökat aktieägarvärde, fattade en extra bolagsstämma i december 2006 beslut om ett tvingande inlösenförfarande motsvarande en utskiftning av kapital på totalt cirka 5 600 Mkr till Electrolux aktieägare. Utbetalning av inlösenbeloppet gjordes i slutet av januari 2007. Inlösenbeloppet på 5 579 Mkr har redovisats som kortfristig skuld i balansräkningen per den 31 december 2006. Skulden har inte inkluderats i nettotillgångarna eller nettoupplåningen nedan.

Kommentarerna nedan avseende rörelsekapital och nettotillgångar avser den kvarvarande verksamheten exklusive utomhusverksamheten, Husqvarna.

Rörelsekapital och nettotillgångar

Mkr	exkl. Husqvarna		
	31 december 2006	31 december 2005	31 december 2005
Varulager	12 041	12 342	18 606
Kundfordringar	20 905	20 944	24 269
Leverantörsskulder	-15 320	-14 576	-18 798
Avsättningar	-12 476	-14 945	-15 609
Förutbetalda och upplupna intäkter och kostnader	-6 020	-6 971	-7 762
Skatt och övriga tillgångar och skulder	-1 743	-593	-737
Rörelsekapital	-2 613	-3 799	-31
% av annualiserad nettoomsättning	-2,4	-3,3	0,0
Materiella anläggningstillgångar	14 209	14 776	18 622
Goodwill	1 981	2 144	3 872
Övriga anläggningstillgångar	3 552	3 540	4 169
Uppskjutna skatteskulder och tillgångar	1 011	1 281	1 533
Nettotillgångar	18 140	17 942	28 165
Avkastning på nettotillgångar, %	23,2	5,4	13,0
Avkastning på nettotillgångar exklusive jämförelsestörande poster, %	21,2	17,8	20,6
Värdeskapande	2 202	1 305	2 913

Nettotillgångar och avkastning på nettotillgångar

Koncernens nettotillgångar uppgick per den 31 december 2006 till 18 140 Mkr (17 942). De genomsnittliga nettotillgångarna för året sjönk till 17 352 Mkr (19 196), främst på grund av lägre lager nivåer och högre leverantörsskulder. Minskningen av de överlager som följde av stängningen av fabriken i Greenville, USA, var en viktig faktor.

- Soliditeten uppgick till 22,7% (33,6)
- Avkastningen på eget kapital var 18,7% (7,0)
- Genomsnittliga nettotillgångar för den kvarvarande verksamheten minskade till 17 352 Mkr (19 196)

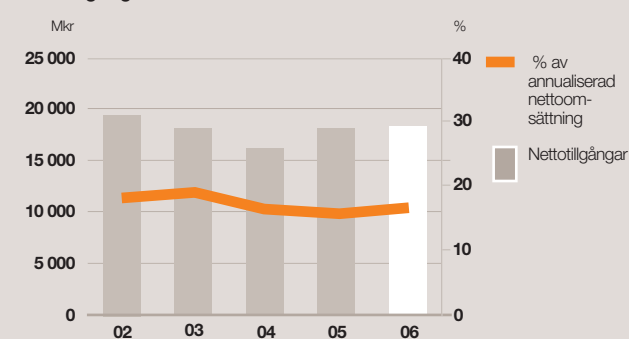
Justerat för jämförelsestörande poster uppgick nettotillgångarna till 21 527 Mkr (22 792) och de genomsnittliga nettotillgångarna till 21 571 Mkr (22 658), motsvarande 20,8% (22,5) av nettoomsättningen. Jämförelsestörande poster inkluderar avsättningar för strukturåtgärder och avsättning för pensioner och liknande förpliktelser vid införandet av IFRS.

Avkastningen på nettotillgångarna var 23,2% (5,4) och 21,2% (17,8) exklusive jämförelsestörande poster.

Förändring av nettotillgångar

Mkr	Nettotillgångar
1 januari 2006	17 942
Förändring av strukturreserver	715
Nedskrivning av tillgångar	-133
Övriga jämförelsestörande poster	351
Förändringar av valutakurser	-1 476
Investeringar	3 152
Avskrivningar	-2 758
Förändring av rörelsekapital	347
31 december 2006	18 140

Nettotillgångar



Nettotillgångarna vid årsskiftet uppgick till 18 140 Mkr och motsvarade 16,5% av den annualiserade nettoomsättningen.

Rörelsekapital

Rörelsekapitalet per den 31 december 2006 uppgick till -2 613 Mkr (-3 799), motsvarande -2,4% (-3,3) av den annualiserade nettoomsättningen. Varulager uppgick till 12 041 Mkr (12 342) vid årsskiftet och kundfordringarna till 20 905 Mkr (20 944), motsvarande 11,0% (10,8) respektive 19,1% (18,3) av den annualiserade nettoomsättningen. Leverantörsskulder uppgick till 15 320 Mkr (14 576), motsvarande 14,0% (12,7) av den annualiserade nettoomsättningen.

Koncernens balansräkning

Mkr	Not	31 december 2006	31 december 2005
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	12	14 209	18 622
Goodwill	11	1 981	3 872
Övriga immateriella tillgångar	11	1 780	2 228
Innehav i intresseföretag	29	80	124
Uppskjutna skattefordringar	10	2 216	2 950
Derivatinstrument	17	—	118
Finansiella anläggningstillgångar	13	1 692	1 817
Summa anläggningstillgångar		21 958	29 731
Omsättningstillgångar			
Varulager	14	12 041	18 606
Kundfordringar	16	20 905	24 269
Skattefordringar		461	637
Derivatinstrument	17	318	421
Övriga omsättningstillgångar	15	3 248	3 851
Kortfristiga placeringar	17	1 643	623
Kassa och bank	17	5 475	4 420
Summa omsättningstillgångar		44 091	52 827
Summa tillgångar		66 049	82 558
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital som kan hänföras till moderbolagets aktieägare			
Aktiekapital	20	1 545	1 545
Övrigt tillskjutet kapital		2 905	2 905
Andra reserver	18	-11	1 653
Balanserade vinstmedel		8 754	19 784
		13 193	25 887
Minoritetsintresse		1	1
Summa eget kapital		13 194	25 888
Långfristiga skulder			
Upplåning	17	4 502	5 257
Derivatinstrument	17	—	6
Uppskjutna skatteskulder	10	1 205	1 417
Avsättningar till pensioner och liknande förpliktelser	22	6 586	8 226
Övriga avsättningar	23	4 258	4 377
Summa långfristiga skulder		16 551	19 283
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		15 320	18 798
Skatteskulder		1 651	1 123
Aktieinlösen		5 579	—
Övriga skulder	24	9 293	11 006
Kortfristig upplåning	17	2 582	3 076
Derivatinstrument	17	247	378
Övriga avsättningar	23	1 632	3 006
Summa kortfristiga skulder		36 304	37 387
Totala skulder		52 855	56 670
Summa eget kapital och skulder		66 049	82 558
Ställda säkerheter	19	93	118
Ansvarsförbindelser	25	1 022	1 302

Nettoupplåning

Nettoupplåningen vid årsskiftet minskade till -304 Mkr (2 974) till följd av överföringen av skulder till utomhusverksamheten och det starka kassaflödet från den löpande verksamheten under året.

Nettoupplåning

Mkr	31 december 2006	31 december 2005
Räntebärande skulder	7 495	8 914
Likvida medel	7 799	5 940
Nettoupplåning	-304	2 974

Likvida medel

Likvida medel vid årsskiftet uppgick till 7 799 Mkr (5 940), motsvarande 7,1% (4,4) av den annualiserade nettoomsättningen.

Likviditetsprofil

Mkr	31 december 2006	31 december 2005
Likvida medel	7 799	5 940
% av annualiserad nettoomsättning	7,1	4,4
Nettolikviditet	4 805	2 283
Räntebindningstid, dagar	39	43
Effektiv årlig avkastning, %	3,7	2,4

För mer information om likviditetsprofil, se Not 17 på sid 88.

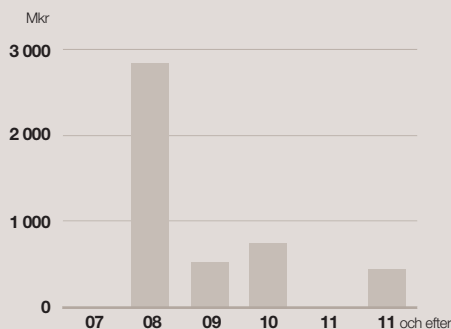
Upplåning

Koncernens räntebärande skulder uppgick vid utgången av 2005 till 7 495 Mkr (8 914), varav 4 502 Mkr (5 257) avsåg långfristiga lån med en genomsnittlig löptid på 1,7 år (2,8). En stor andel av den långfristiga upplåningen har tagits upp på Eurobondmarknaden och den svenska obligationsmarknaden.

Koncernens målsättning är att den långfristiga upplåningen ska ha en genomsnittlig förfallotid på minst två år, en jämn förfalloprofil och en genomsnittlig räntebindningstid på sex månader. Den genomsnittliga räntebindningstiden för den långfristiga upplåningen uppgick vid årsskiftet till 0,5 år (1,4).

Den genomsnittliga räntan för koncernens räntebärande lån uppgick vid årsskiftet till 6,0% (5,1).

Förfalloprofil för långfristig upplåning



Under 2006 förföll eller amorterades lån med totalt 1 469 Mkr. För mer information om upplåning, se Not 17 på sid 88.

Rating

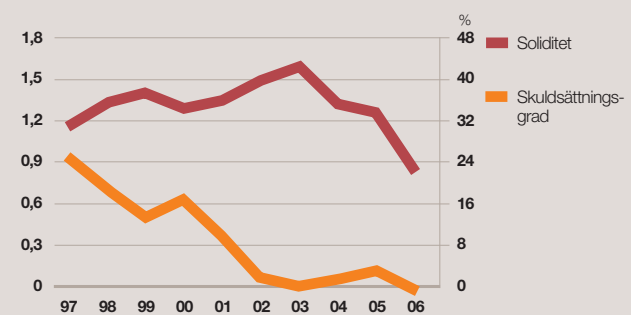
Electrolux har så kallad Investment Grade rating från Standard & Poor's. Tidigare hade Electrolux också en Investment Grade rating från Moody's, men under året beslutades att fortsätta med Standard & Poor's som enda kreditvärderingsinstitut.

Rating	Långfristig upplåning	Framtids-utsikt	Kortfristig upplåning	Kortfristig upplåning Sverige
Standard & Poor's	BBB+	Stabil	A-2	K-1

Skuldsättningsgrad och soliditet

Skuldsättningsgraden uppgick vid årsskiftet till -0,02 (0,11). Om den kortfristiga skulden för inlösen av aktier inkluderats i nettoupplåningen per den 31 december hade skuldsättningsgraden varit 0,40. Soliditeten minskade till 22,7% (33,6).

Skuldsättningsgrad och soliditet



Skuldsättningsgraden minskade under året huvudsakligen som en följd av överföringen av skulder till den utdelade utomhusverksamheten.

Eget kapital och avkastning på eget kapital

Koncernens totala egna kapital uppgick per den 31 december 2006 till 13 194 Mkr (25 888), vilket motsvarar 47,30 kr (88,32) per aktie. Avkastningen på eget kapital under 2006 var 18,7% (7,0). Exklusive jämförelsestörande poster var avkastningen på eget kapital 21,1% (18,3).

Förändring av koncernens eget kapital

Mkr	Hänförligt till moderbolagets aktieägare					Minoritets- intresse	Summa eget kapital
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Andra reserver	Balanserade vinstmedel	Totalt		
Utgående balans 31 december 2004	1 545	2 905	-489	19 665	23 626	10	23 636
Effekter av förändringar av redovisningsprinciper	—	—	7	-9	-2	—	-2
Ingående balans 1 januari 2005 efter förändringar i redovisningsprinciper	1 545	2 905	-482	19 656	23 624	10	23 634
Finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning							
Vinst/förlust till eget kapital	—	—	24	—	24	—	24
Överförd till resultat vid försäljning	—	—	—	—	—	—	—
Kassaflödessäkringar							
Vinst/förlust till eget kapital	—	—	16	—	16	—	16
Överförd till resultat vid försäljning	—	—	-7	—	-7	—	-7
Valutakursdifferenser							
Säkring av eget kapital	—	—	-615	—	-615	—	-615
Omräkningsdifferens	—	—	2 717	—	2 717	—	2 717
Aktierelaterad ersättning							
Aktierelaterad ersättning	—	—	—	72	72	—	72
Periodens resultat redovisat direkt till eget kapital	—	—	2 135	72	2 207	—	2 207
Periodens resultat	—	—	—	1 763	1 763	—	1 763
Totalt resultat för perioden	—	—	2 135	1 835	3 970	—	3 970
Avyttring av minoritet	—	—	—	—	—	-9	-9
Återköp och försäljning av aktier	—	—	—	331	331	—	331
Utdelning 7,00 kr per aktie	—	—	—	-2 038	-2 038	—	-2 038
Totala transaktioner med aktieägare	—	—	—	-1 707	-1 707	-9	-1 716
Utgående balans 31 december 2005	1 545	2 905	1 653	19 784	25 887	1	25 888
Finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning							
Vinst/förlust till eget kapital	—	—	30	—	30	—	30
Överförd till resultat vid försäljning	—	—	—	—	—	—	—
Kassaflödessäkringar							
Vinst/förlust till eget kapital	—	—	-34	—	-34	—	-34
Överförd till resultat vid försäljning	—	—	—	—	—	—	—
Valutakursdifferenser							
Säkring av eget kapital	—	—	421	—	421	—	421
Omräkningsdifferens	—	—	-2 081	—	-2 081	—	-2 081
Aktierelaterad ersättning							
Aktierelaterad ersättning	—	—	—	86	86	—	86
Periodens resultat redovisat direkt till eget kapital	—	—	-1 664	86	-1 578	—	-1 578
Periodens resultat	—	—	—	3 847	3 847	—	3 847
Totalt resultat för perioden	—	—	-1 664	3 933	2 269	—	2 269
Återköp och försäljning av aktier	—	—	—	-1 463	-1 463	—	-1 463
Utdelning 7,50 kr per aktie	—	—	—	-2 222	-2 222	—	-2 222
Utdelning av Husqvarna-aktier	—	—	—	-5 696	-5 696	—	-5 696
Inlösen av aktier	—	—	—	-5 582	-5 582	—	-5 582
Totala transaktioner med aktieägare	—	—	—	-14 963	-14 963	—	-14 963
Utgående balans 31 december 2006	1 545	2 905	-11	8 754	13 193	1	13 194

För mer information om aktiekapital, antal aktier och resultat per aktie, se Not 20 på sid 91.
För mer information om andra reserver i eget kapital, se Not 18 på sid 91.

Kassaflöde

Operativt kassaflöde från kvarvarande verksamhet

Kassaflödet från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten visade en betydande ökning under 2006 jämfört med föregående år. Ökningen beror på förbättringar avseende leverantörsskulder och kundfordringar. Leverantörsskulderna har ökat under 2006 som ett resultat av högre produktion. Produktionen har ökat som en följd av stark efterfrågan och produktlanseringar.

Förbättringen av kassaflödet beror också på lägre investeringar i materiella anläggningstillgångar och intäkter från avyttringen av verksamheten inom Electrolux Financial Corporation i USA under det andra kvartalet.

Kassaflöde från kvarvarande verksamhet

Mkr	2006	2005
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	5 263	5 266
Förändringar av rörelsekapital	-703	-1 804
Investeringar	-3 152	-3 654
Övrigt	-298	-461
Operativt kassaflöde	1 110	-653
Avyttring av verksamheter	1 064	-370
Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten	2 174	-1 023

Investeringar

Investeringar i materiella anläggningstillgångar minskade under 2006 till 3 152 Mkr (3 654), varav 129 Mkr (108) i Sverige. Investeringarna motsvarade 3,0% (3,6) av nettoomsättningen. Minskningen jämfört med föregående år hänförs till lägre investeringar i nya fabriker inom vitvaror i Europa och Nordamerika.

Cirka 30% av investeringarna under året avsåg utökad kapacitet och nya fabriker hänförliga till omlokalisering av tillverkning. Majoriteten avsåg investeringar i nya fabriker i Östeuropa, där tre polska fabriker invigdes under året, och Mexiko där tillverkningen av kylskåp vid fabriken i Juarez startade i början av året.

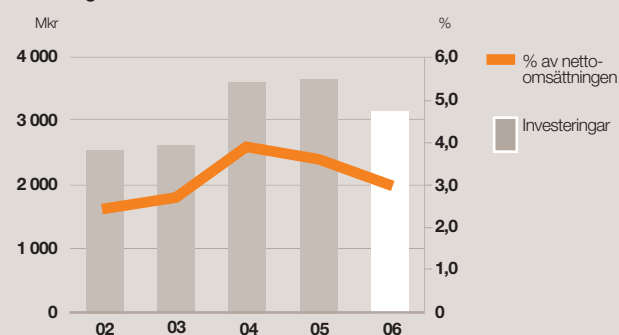
En stor andel av investeringarna under 2006 avsåg nya produkter. Större projekt omfattade utveckling av nya produkter för tvätt och kök i Nordamerika och en hel produktserie av inbyggnadsprodukter i Europa.

Investeringar per affärsområde

Mkr	2006	2005
Konsumentprodukter		
Europa	1 698	1 872
% av nettoomsättningen	3,8	4,3
Nordamerika	922	1 108
% av nettoomsättningen	2,5	3,2
Latinamerika	170	167
% av nettoomsättningen	2,2	2,9
Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen	184	328
% av nettoomsättningen	2,1	3,5
Professionella Produkter	151	156
% av nettoomsättningen	2,2	2,3
Övrigt	27	23
Totalt	3 152	3 654
% av nettoomsättningen	3,0	3,6

- Operativt kassaflöde ökade till 1 110 Mkr (-653), främst beroende på förbättring av kassaflödet från rörelsekapitalet
- Investeringarna minskade till 3 152 Mkr jämfört med 3 654 Mkr föregående år
- Kostnaderna för forskning och utveckling ökade med 5,1% till 1 832 Mkr (1 743)

Investeringar



Under 2006 minskade investeringarna från den kvarvarande verksamheten jämfört med föregående år som en följd av lägre investeringar i nya fabriker.

Kostnader för forskning och utveckling

Kostnader för forskning och utveckling, inklusive aktiveringar på 439 Mkr (350), uppgick under året till 1 832 Mkr (1 743), motsvarande 1,8% (1,7) av nettoomsättningen. FoU-projekt under året avsåg främst nya produkter och designprojekt inom vitvaror samt utveckling av nya produktplattformar. Större projekt avsåg nya produkter inom områdena kök och tvätt i Nordamerika samt harmonisering av designen för inbyggnadsprodukter i Europa.

För definitioner, se Not 31 på sid 107.

Koncernens kassaflödesanalys

Mkr	Not	2006	2005
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		3 825	494
Avskrivningar		2 758	2 583
I rörelseresultatet redovisad realisationsvinst/-förlust		112	419
Omstruktureringsreserver		-737	2 164
Aktierelaterad ersättning		86	88
Förändring i upplupen och förutbetalad ränta		-38	58
Betald skatt		-743	-540
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		5 263	5 266
Förändringar av rörelsekapital			
Förändring av varulager		-748	-935
Förändring av kundfordringar		-856	-1 749
Förändring av övriga omsättningstillgångar		-354	253
Förändring av leverantörsskulder		1 779	190
Förändring av övriga rörelseskulder och avsättningar		-524	437
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital		-703	-1 804
Kassaflöde från den löpande verksamheten		4 560	3 462
Investeringsverksamheten			
Avyttring av verksamhet	26	1 064	-370
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	12	-3 152	-3 654
Aktivering av produktutveckling och mjukvaror	11	-515	-405
Övrigt		217	-56
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-2 386	-4 485
Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten		2 174	-1 023
Finansieringsverksamheten			
Förändring av kortfristiga placeringar		-805	-122
Förändring av kortfristiga lån		-356	-943
Långfristig nyupplåning		583	2 344
Amortering av långfristiga lån		-1 635	-2 334
Utdelning		-2 222	-2 038
Återköp och försäljning av aktier		-1 463	355
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-5 898	-2 738
Kassaflöde från den kvarvarande verksamheten		-3 724	-3 761
Kassaflöde från avvecklade verksamheter			
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-2 446	3 078
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-727	-1 342
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		8 504	-1 597
Kassaflöde från avvecklade verksamheter		5 331	139
Periodens kassaflöde		1 607	-3 622
Kassa och bank vid årets början		4 420	7 675
Kursdifferenser i kassa och bank		-552	367
Kassa och bank vid periodens slut		5 475	4 420
Förändring av nettoupplåning			
Periodens kassaflöde exklusive förändring av lån och kortfristiga placeringar		3 820	-970
Nettoupplåning vid periodens början		-2 974	-1 141
Kursdifferenser på nettoupplåning		-542	-863
Nettoupplåning vid periodens slut		304	-2 974

Utveckling per affärsområde

Koncernens kvarvarande verksamhet inkluderar produkter för såväl konsumenter som för professionella användare. Konsumentprodukterna omfattar främst vitvaror, det vill säga kylskåp, frysar, spisar, torktumlare, tvätt- och diskmaskiner, utrustning för luftkonditionering och mikrovågsugnar. Dessutom ingår dammsugarprodukter. Verksamheten för professionella produkter omfattar storköksutrustning för hotell, restauranger och institutjoner samt tvättutrustning för fastighetstvättstugor, myntbarer, hotell och andra professionella användare.

Under 2006 svarade vitvaror för 85% (86) av koncernens nettoomsättning medan professionella produkter svarade för 7% (7) och dammsugare för 8% (7).

Konsumentprodukter, Europa

Nyckeltal ¹⁾

Konsumentprodukter, Europa Mkr	2006	2005
Nettoomsättning	44 233	43 755
Rörelseresultat	2 678	2 602
Rörelsemarginal, %	6,1	5,9
Nettotillgångar	7 075	6 062
Avkastning på nettotillgångar, %	41,6	39,0
Investeringar	1 698	1 872
Genomsnittligt antal anställda	25 029	25 250

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Vitvaror

Industrins leveranser av vitvaror i Europa ökade i volym under 2006 med 3,6% jämfört med föregående år. Leveranserna i Väst- och Östeuropa ökade med 2,8% och marknaderna i Östeuropa med 6,1%. De totala leveranserna beräknas för 2006 ha uppgått till 78,1 (75,4) miljoner enheter, exklusive mikrovågsugnar, varav 58,7 (57,1) miljoner i Väst- och Östeuropa.

Koncernens försäljning av vitvaror i Europa ökade något jämfört med föregående år till följd av högre försäljningsvolym. Rörelseresultatet förbättrades tack vare högre volymer och besparingar från strukturåtgärder. Strukturåtgärderna genomfördes som planerat under året och tillverkningen flyttades i hög takt till koncernens fabriker i lågkostnadsländer. Besparingar inom inköp motverkade högre kostnader för råmaterial. Varumärkesinvesteringarna ökade som en följd av omfattande lanseringar av nya, innovativa produkter. Lanseringarna, som kommer att fortsätta under 2007, omfattar alla produktkategorier av vitvaror. Koncernens marknadsandelar återhämtade sig under slutet av året efter nedgången i början av året till följd av strejken i Nürnberg i Tyskland.

Industrins leveranser av vitvaror i Europa ökade kraftigt under det fjärde kvartalet jämfört med motsvarande period föregående år. Tillväxten var särskilt god i de nordiska länderna. Leveranserna av produktkategorierna tvätt och kök ökade mer än genomsnittet på marknaden.

Koncernens försäljning av vitvaror i Europa ökade under det fjärde kvartalet som en följd av kraftig volymtillväxt. Rörelseresultatet och marginalen förbättrades tack vare högre volymer, besparingar från strukturåtgärder och en förbättrad produktmix. Lägre försäljningspriser motverkades av den förbättrade produktmixen. Varumärkesinvesteringarna fortsatte att öka under kvartalet.

- Stark marknadsutveckling i alla regioner förutom i Nordamerika
- Rörelseresultatet förbättrades för alla affärsområden
- Rörelseresultatet och marginalen ökade för vitvaror i Europa
- Stabil rörelseresultatnivå och marginal för vitvaror i Nordamerika
- Försäljningen och rörelseresultatet för verksamheten i Latinamerika visade en betydande ökning
- Väsentlig förbättring av rörelseresultatet för Professionella Produkter
- Stark utveckling för dammsugare i alla regioner

Dammsugare

Marknadsefterfrågan på dammsugare i Europa ökade under 2006 med 5% jämfört med föregående år. Efter en lång period av prisnedgångar visade genomsnittspriserna på marknaden under året en ökning. Koncernens försäljning och rörelseresultat för året förbättrades tack vare högre försäljningsvolym och en förbättrad produktmix. Marknadsandelarna för koncernen ökade betydligt under 2006.

Marknadsefterfrågan på dammsugare i Europa fortsatte att öka under det fjärde kvartalet och steg med 9%. Koncernens försäljning och rörelseresultat ökade tack vare högre försäljningsvolym av dammsugare.

Omstrukturering och omflyttning av tillverkning

Under året beslutade styrelsen att stänga fabriken för kompakta vitvaror i Torsvik i Sverige och flytta tillverkningen till koncernens existerande fabriker i Polen. Flyttningen av tillverkningen planeras vara genomförd under det första kvartalet 2007.

Tidigare beslutade strukturåtgärder inom den europeiska verksamheten genomfördes som planerat under året. Fabriken för vitvaror i Fuenmayor, Spanien, stängdes och tillverkningen överfördes till Ungern. Tillverkningskapaciteten vid kylskåpsfabrikerna i Florens i Italien och Mariestad i Sverige minskades. Under året överfördes tillverkningen från vitvarufabriken i Nürnberg i Tyskland successivt till fabriken i Polen. Stängningen av fabriken i Nürnberg planeras vara helt genomförd i slutet av det första kvartalet 2007.

Kostnader på 188 Mkr har belastat rörelseresultatet för 2006 inom jämförelsestörande poster relaterade till stängningen av fabriker i Torsvik i Sverige och Nürnberg i Tyskland.

För ytterligare information om strukturåtgärder, se sidan 54.

Konsumentprodukter, Nordamerika

Nyckeltal¹⁾

Konsumentprodukter, Nordamerika Mkr	2006	2005
Nettoomsättning	36 171	35 134
Rörelseresultat	1 462	1 444
Rörelsemarginal, %	4,0	4,1
Nettotillgångar	8 187	9 929
Avkastning på nettotillgångar, %	19,3	16,6
Investeringar	922	1 108
Genomsnittligt antal anställda	15 148	16 066

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Vitvaror

Industrins leveranser av vitvaror i USA minskade i volym under 2006 med cirka -1,0% jämfört med föregående år. De totala leveranserna av vitvaror uppgick för 2006 till 47,8 miljoner enheter, exklusive utrustning för luftkonditionering och mikrovågsugnar. Inklusive utrustning för luftkonditionering och mikrovågsugnar ökade leveranserna med 1,2%.

Koncernens försäljning av vitvaror i Nordamerika ökade under 2006 som en följd av högre försäljningsvolym och en förbättrad produktmix. Rörelseresultatet visade en förbättring. Väsentligt högre materialkostnader motverkades av den förbättrade produktmixen och besparingar från strukturåtgärder. Rörelsemarginalen låg i nivå med föregående år. Koncernens marknadsposition för tvättmaskiner stabiliserades men konkurrensen på marknaden är fortsatt hård.

Industrins leveranser av vitvaror i USA minskade i volym under det tredje och fjärde kvartalet jämfört med motsvarande period föregående år efter en lång period av stark efterfrågan. Minskningen avsåg alla produktkategorier inom vitvaror.

Koncernens försäljning av vitvaror i Nordamerika minskade något under fjärde kvartalet beroende på lägre försäljningsvolym. Rörelseresultatet sjönk i huvudsak som en följd av väsentligt högre kostnader för råmaterial, vilka till viss del motverkades av effektivitetshöjningar inom tillverkningen, förbättrad produktmix och besparingar från strukturåtgärder. Rörelsemarginalen låg i nivå med föregående år. Besparingarna från fabriken i Juarez i Mexiko börjar realiseras, efter en period av tillfälliga störningar orsakade av leveransproblem av komponenter.

Dammsugare

Marknadsefterfrågan på dammsugare i USA var något lägre än under föregående år. Försäljningen och rörelseresultatet för koncernens amerikanska verksamhet ökade tack vare kraftigt förbättrad produktmix, högre volymer, lägre kostnader för material och ökad sourcing från lågkostnadsländer.

Marknadsefterfrågan på dammsugare i USA var under det fjärde kvartalet oförändrad jämfört med motsvarande period 2005. Koncernens försäljning minskade på grund av beslutet att inte delta i en utförsäljning av lågprisprodukter under november, vilket medförde att produktmixen förbättrades. Både rörelseresultatet och marginalen ökade.

Omflyttning av tillverkning

Tillverkningen vid kylskåpsfabriken i Greenville i USA överfördes under året till den nya fabriken i Juarez, Mexiko. Fabriken i Greenville stängdes under det första kvartalet 2006. Fabriken i Juarez tillverkar större kylskåp under varumärkena Electrolux och Frigidaire.

För ytterligare information om strukturåtgärder se sidan 54.

Konsumentprodukter, Latinamerika

Nyckeltal¹⁾

Konsumentprodukter, Latinamerika Mkr	2006	2005
Nettoomsättning	7 766	5 819
Rörelseresultat	339	123
Rörelsemarginal, %	4,4	2,1
Nettotillgångar	3 565	2 305
Avkastning på nettotillgångar, %	13,3	6,0
Investeringar	170	167
Genomsnittligt antal anställda	5 770	5 023

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Industrins leveranser av vitvaror i Brasilien under 2006 visade en stark ökning med 23% jämfört med föregående år. Brasilien är koncernens största marknad i Latinamerika.

Försäljningen för koncernens verksamhet i Latinamerika ökade väsentligt och marknadsandelarna stärktes. Rörelseresultatet, som var det bästa på tio år, påverkades av högre volymer, en positiv utveckling av produktmixen och lägre kostnader för material.

Industrins leveranser av vitvaror i Brasilien under det fjärde kvartalet visade en ökning med 28% jämfört med föregående år. Försäljningen och volymtillväxten för koncernens verksamhet ökade betydligt. Rörelseresultatet låg i nivå med föregående år, men marginalen försämrades främst på grund av högre varumärkesinvesteringar och försäljningskostnader.

Konsumentprodukter, Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen

Nyckeltal¹⁾

Konsumentprodukter, Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen Mkr	2006	2005
Nettoomsättning	8 636	9 276
Rörelseresultat	163	13
Rörelsemarginal, %	1,9	0,1
Nettotillgångar	2 740	3 616
Avkastning på nettotillgångar, %	6,0	0,4
Investeringar	184	328
Genomsnittligt antal anställda	5 346	7 077

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Australien och Nya Zeeland

Efterfrågan på marknaden för vitvaror i Australien ökade under 2006 jämfört med föregående år. Koncernens försäljning i regionen minskade något i lokala valutor. Rörelseresultatet förbättrades tack vare en förbättrad produktmix och besparingar från tidigare strukturåtgärder.

Efterfrågan på marknaden i Australien visade en fortsatt tillväxt och ökade under det fjärde kvartalet jämfört med motsvarande period föregående år. Koncernens försäljningsvolym var däremot oförändrad, delvis beroende på ökad konkurrens inom produktkategorin topptatade tvättmaskiner. Försäljningen låg i nivå med föregående år i lokal valuta och rörelseresultatet ökade tack vare en förbättrad produktmix och besparingar från strukturåtgärder.

Kina

Marknadsstatistiken för leveranser av vitvaror i Kina under 2006 indikerar stark tillväxt både för helåret och det fjärde kvartalet. Koncernens försäljning av vitvaror visade en betydande minskning både för året som helhet och det sista kvartalet som en följd av minskad försäljning till olönsamma återförsäljare. Detta är ett led i koncernens strategi som bland annat innebär att lämna olönsamma återförsäljare. Denna åtgärd är nu till största delen genomförd. Förlusten ökade för helåret och det fjärde kvartalet i jämförelse med föregående år främst på grund av lägre volymer och högre marknadsföringskostnader i samband med produktlanseeringar.

Strukturåtgärder och omflyttning av tillverkning

Under året beslutade styrelsen att minska omfattningen av tillverkningen i Australien och stänga fabriken för tvättmaskiner och diskmaskiner i Adelaide. Tillverkningen flyttas successivt till andra Electrolux-fabriker. Diskmaskinsfabriken stängs i slutet av april 2007 och tvättmaskinsfabriken i slutet av första kvartalet 2008.

Kostnaderna för att stänga fabriken uppgår totalt till 302 Mkr, vilka har redovisats inom jämförelsestörande poster i rörelseresultatet för tredje kvartalet 2006.

För ytterligare information om strukturåtgärder se sidan 54.

Professionella Produkter**Nyckeltal¹⁾**

Professionella Produkter Mkr	2006	2005
Nettoomsättning	6 941	6 686
Rörelseresultat	535	463
Rörelsemarginal, %	7,7	6,9
Nettotillgångar	1 394	1 290
Avkastning på nettotillgångar, %	40,2	40,1
Investeringar	151	156
Genomsnittligt antal anställda	3 316	3 401

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Efterfrågan på både storköks- och tvättutrustning i Europa uppskattas ha ökat under helåret och det fjärde kvartalet 2006 jämfört med föregående år.

Storköksutrustning

Koncernens försäljning av storköksutrustning ökade både för helåret och det fjärde kvartalet 2006. Rörelseresultatet och marginalen förbättrades betydligt, främst tack vare större volymer av egentillverkade produkter och lägre kostnader för marknads-

föring och administration. Högre priser på råmaterial främst avseende rostfritt stål motverkades av högre försäljningspriser.

Tvättutrustning

Koncernens försäljning av tvättutrustning ökade både för året som helhet och för det fjärde kvartalet tack vare högre volymer. Rörelseresultatet låg på samma nivå som föregående år trots lägre leveranser till den amerikanska marknaden. Orderingen var fortsatt stark. Flyttningen av tillverkningen från Danmark till Thailand slutfördes under det tredje kvartalet.

Omflyttning av tillverkning

Under året stängdes tortumlarfabriken i Tommerup i Danmark och tillverkningen överfördes till en ny fabrik i Thailand.

Utveckling per affärsområde¹⁾

Mkr	2006	2005
Konsumentprodukter, Europa		
Nettoomsättning	44 233	43 755
Rörelseresultat	2 678	2 602
Marginal, %	6,1	5,9
Konsumentprodukter, Nordamerika		
Nettoomsättning	36 171	35 134
Rörelseresultat	1 462	1 444
Marginal, %	4,0	4,1
Konsumentprodukter, Latinamerika		
Nettoomsättning	7 766	5 819
Rörelseresultat	339	123
Marginal, %	4,4	2,1
Konsumentprodukter, Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen		
Nettoomsättning	8 636	9 276
Rörelseresultat	163	13
Marginal, %	1,9	0,1
Professionella Produkter		
Nettoomsättning	6 941	6 686
Rörelseresultat	535	463
Marginal, %	7,7	6,9
Övrigt		
Nettoomsättning, övrigt	101	31
Rörelseresultat, koncern-gemensamma kostnader m m	-602	-621
Totalt		
Nettoomsättning	103 848	100 701
Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster	4 575	4 024
Marginal, %	4,4	4,0

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Förändringar av nettoomsättning och rörelseresultat 2006 jämfört med 2005¹⁾

Förändring mot samma period föregående år, %	Nettoomsättning	Nettoomsättning i jämförbara valutor	Rörelseresultat	Rörelseresultat i jämförbara valutor
Konsumentprodukter				
Europa	1,1	1,2	2,9	-1,0
Nordamerika	3,0	4,0	1,2	8,0
Latinamerika	33,5	19,6	175,6	130,6
Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen	-6,9	-5,4	N/A	N/A
Professionella Produkter	3,8	4,2	15,6	15,8
Totalt	3,1	3,0	13,7	14,1

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

Riskhantering

Riskerna i koncernens verksamhet kan generellt delas in i operationella risker relaterade till affärsverksamheten och risker relaterade till finansverksamheten. De operationella riskerna hanteras normalt av de operativa enheterna i koncernen medan finansiella risker hanteras av den centrala finansavdelningen.

Operationella risker

Koncernen är utsatt för risker i samband med sin affärsverksamhet. Electrolux förmåga att öka lönsamheten och avkastningen för aktieägarna är till stor del beroende av hur väl koncernen lyckas utveckla nya och innovativa produkter och upprätthålla en kostnadseffektiv tillverkning. Hanteringen av prisförändringar på råmaterial och komponenter samt strukturåtgärder är viktiga faktorer för att bibehålla och öka konkurrenskraften.

Finansiell riskhantering

Koncernen är utsatt för riskexponeringar i samband med exempelvis hantering av likvida medel, kundfordringar, kundfinansiering, skulder, lån, råvaror och derivatinstrument. Dessa risker är främst:

- Ränterisker avseende likvida medel och upplåning
- Finansieringsrisker avseende koncernens kapitalbehov
- Valutarisker avseende resultat och nettoinvesteringar i utländska dotterbolag
- Risker avseende priser på råvaror och komponenter som påverkar kostnaden för tillverkade produkter
- Kreditrisker hänförliga till finansiella och kommersiella aktiviteter

Hanteringen och kontrollen av dessa risker regleras i den finanspolicy och kreditpolicy som antagits av Electrolux styrelse. Varje affärssektor har särskilda finansiella riktlinjer som antagits av respektive sektorstyrelse. Riskhanteringen utförs bland annat med hjälp av derivatinstrument i enlighet med fastställda limiter i finanspolicyn. Av finanspolicyn framgår även hur riskhanteringen av pensionsstiftelsernas tillgångar ska ske.

Den finansiella riskhanteringen har i huvudsak centraliserats till koncernens finansavdelning i Stockholm. En särskild riskkontrollfunktion inom finansavdelningen bedömer dagligen finansförvaltningens riskexponering. I koncernens policy finns vidare riktlinjer för hur operativa risker hänförliga till hanteringen av finansiella instrument ska hanteras, till exempel genom en tydlig ansvars- och uppgiftsfördelning samt tilldelning av fullmakter.

Handel i valutor, råvaror och räntebärande instrument är tillåten inom ramen för finanspolicyn. Denna handel syftar främst till att erhålla en kvalitativ marknadsinformation och upprätthålla en hög marknadskunskap, vilket krävs för en aktiv hantering av koncernens finansiella risker.

Koncernens kreditpolicy säkerställer att hanteringen av kundkrediter omfattar kreditvärdering, kreditlimiter, beslutsnivåer och hantering av osäkra fordringar.

För mer detaljerad information kring:

- Redovisningsprinciper för finansiella instrument, se Not 1 på sid 72.
- Finansiell riskhantering, se Not 2 på sid 79.
- Finansiella instrument, se Not 17 på sid 88.

För mer information se även avsnittet Riskfaktorer på sidan 129.

Utdelning av medel till aktieägarna

Utdelning av utomhusverksamheten till aktieägarna

I juni 2006 avskiljdes koncernens utomhusverksamhet och delades ut till Electrolux aktieägare som ett separat bolag i enlighet med beslut fattat av årsstämman 2006. För varje A-aktie i Electrolux erhöles en A-aktie i Husqvarna och för varje B-aktie i Electrolux erhöles en B-aktie i Husqvarna.

Det nya bolaget Husqvarna AB noterades på O-listan på Stockholmsbörsen i juni och är en av världens ledande tillverkare av utomhusprodukter för både konsumentmarknaden och professionella användare.

Inlösen av aktier

Mot bakgrund av koncernens starka balansräkning efter utdelningen av Husqvarna AB och det starka kassaflödet, fattade en extra bolagsstämma i december 2006 beslut om ett tvingande inlösenförfarande av aktier till ett belopp av 20 kr per aktie i enlighet med styrelsens förslag. Detta motsvarade en kontantersättning på totalt 5 579 Mkr till Electrolux aktieägare. Inlösenbeloppet utbetalades till aktieägarna i slutet av januari 2007.

Syftet med inlösenförfarandet var att efter utdelningen av Husqvarna anpassa Electrolux kapitalstruktur och att därmed kunna bidra till ökat aktieägarvärde. Efter kapitalutskiftningen har Electrolux en kapitalstruktur som fortsatt ger den flexibilitet som krävs för att genomföra koncernens strategi med satsningar på produktutveckling, Electrolux-varumärket och strukturåtgärder såväl som tillväxt via eventuella förvärv.

Förslag till utdelning

Styrelsen föreslår för 2006 en utdelning på 4,00 kr (7,50) per aktie, motsvarande en utbetalning på totalt 1 120 Mkr (2 222). Den föreslagna kontanta utdelningen motsvarar 36% av periodens resultat för den kvarvarande verksamheten, exklusive jämförelsestörande poster. Utdelningsnivån återspeglar att Husqvarna AB inte längre ingår i koncernen och att 5 579 Mkr utskiftats till aktieägarna genom ett inlösenförfarande.

Koncernens målsättning är att utdelningen ska motsvara minst 30% av årets resultat, exklusive jämförelsestörande poster. För mer information om utdelning, se sidan 110.

Återköp av aktier

Årsstämman 2006 bemyndigade styrelsen, i likhet med tidigare år, att besluta om återköp och överlåtelse av egna aktier. Syftet med återköpsprogrammet är att fortlöpande kunna anpassa koncernens kapitalstruktur och därmed kunna bidra till ökat aktieägarvärde. Återköp får ske av högst så många aktier att bolaget efter varje förvärv innehar högst 10% av det totala antalet aktier i bolaget.

Under 2006 återköptes 19 400 000 aktier för totalt 2 194 Mkr, vilket motsvarar ett genomsnittligt pris på 113 kr per aktie. I enlighet med reglerna för personaloptionsprogrammet förvärvade ledande befattningshavare 5 234 483 B-aktier från Electrolux. Den 31 december 2006 ägde Electrolux totalt 29 986 756 B-aktier, vilket motsvarar 9,7% av totala antalet utestående aktier. Den 28 februari 2007 ägde Electrolux totalt 28 956 923 B-aktier, vilket motsvarar 9,4% av totala antalet utestående aktier som uppgår till 308 920 308.

Återköp av egna aktier 2003–2006

	2006	2005	2004	2003
Återköpta aktier	19 400 000	—	750 000	11 331 828
Totalt betalt, Mkr	2 194	—	114	1 688
Pris per aktie, kr	113	—	152	149
Aktier ägda av Electrolux vid årets slut	29 986 756	15 821 239	17 739 400	17 000 000 ¹⁾
% av utestående aktier	9,7	5,1	5,7	5,2

1) Efter indragning av aktier.

Antal aktier

	Utestående A-aktier	Utestående B-aktier	Aktier ägda av Electrolux	Aktier ägda av övriga aktieägare
Antal aktier 1 januari 2006	9 502 275	299 418 033	15 821 239	293 099 069
Återköp av aktier	—	—	19 400 000	-19 400 000
Aktier sålda enligt reglerna i personaloptionsprogrammet	—	—	-5 234 483	5 234 483
Totalt antal aktier 31 december 2006	9 502 275	299 418 033	29 986 756	278 933 552
Aktier sålda enligt reglerna i personaloptionsprogrammet, 1 januari–28 februari 2007	—	—	-1 029 833	1 029 833
Totalt antal aktier 28 februari 2007	9 502 275	299 418 033	28 956 923	279 963 385

Anställda

Talent management

Talent management, är ett område som har hög prioritet inom Electrolux, inte minst då koncernen nu genomgår en snabb förändring till ett mer marknads- och konsumentinriktat företag.

Under de senaste åren har koncernen etablerat processer och verktyg för att utveckla och säkerställa tillgången på ledare och kompetens. Ledarskapsutveckling, internationella karriärmöjligheter och en resultatorienterad koncernkultur är viktiga hörnstenar i en framgångsrik utveckling av medarbetarna inom koncernen. I koncernens process för utveckling av ledarskap utvärderas fler än 3 000 medarbetare årligen för att kunna ta tillvara den befintliga interna kompetens som finns i koncernen världen över.

Electrolux People Process

Koncernen har etablerat ett personalverktyg, Electrolux People Process, som ett stöd för chefer att rekrytera och utveckla medarbetare. Processen syftar också till att säkerställa att individer behandlas rättvist av företaget.

Koncernen har en stark uppförandekod för arbetsplatsen som definierar högt ställda krav på arbetsförhållanden för alla Electrolux-anställda i samtliga länder och affärssektorer. Koden omfattar frågor såsom barn- och tvångsarbete, hälsa och säkerhet, anställdas rättigheter samt uppfyllande av miljökrav.

Antal anställda

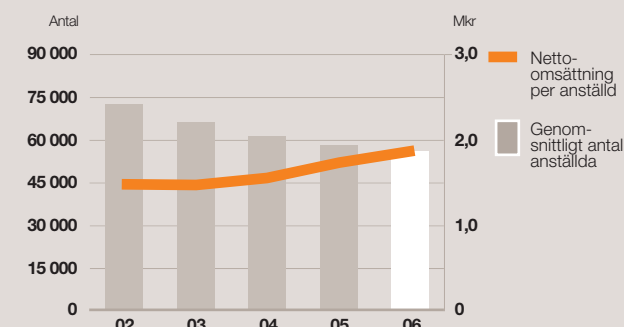
Det genomsnittliga antalet anställda för kvarvarande verksamhet 2006 uppgick till 55 471 (57 842), varav 3 080 (3 451) i Sverige. Vid årets slut var det totala antalet anställda 59 491 (59 743).

Under 2005 uppgick genomsnittligt antal anställda till 69 523. Minskningen av antalet anställda jämfört med 2005 beror i huvudsak på utdelningen av Husqvarna i juni 2006.

Antal anställda

Genomsnittligt antal anställda 2005	69 523
Antal anställda i avvecklade verksamheter	-11 681
Strukturprogram	-1 537
Övriga förändringar	-834
Genomsnittligt antal anställda 2006	55 471

Anställda



Genomsnittligt antal anställda minskade till 55 471 (57 842) under 2006, huvudsakligen beroende på strukturåtgärder.

Löner och ersättningar uppgick under året till 12 849 Mkr (13 987), varav i Sverige 1 146 Mkr (1 144).

Förslag till riktlinjer för ersättning till koncernledningen

Styrelsen kommer att föreslå årsstämman 2007 förslag till riktlinjer för ersättning till koncernledningen. Dessa riktlinjer beskrivs i allt väsentligt nedan.

Electrolux ska sträva efter att erbjuda en total ersättning som är rimlig och konkurrenskraftig med avseende på förhållandena i det land eller i den region i vilket var och en av medlemmarna av koncernledningen bor. Ersättningsvillkoren ska fokuseras på "betalning efter prestation" och variera i förhållande till den enskilda och koncernens prestationer. Den totala ersättningen kan bestå av de komponenter som anges nedan.

Riktlinjerna ska gälla för ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktör och koncernchef och övriga medlemmar i koncernledningen.

Ersättningsriktlinjerna beskrivs i sin helhet i den information som lämnas inför årsstämman 2007.

Ersättningar till koncernledningen beslutas av AB Electrolux styrelse baserat på rekommendationer från ersättningsutskottet. Ersättningsutskottet lämnar förslag till styrelsen om mål för rörlig ersättning, förhållandet mellan fast och rörlig ersättning, förändringar i fast och rörlig ersättning, kriterier för utvärdering av rörlig ersättning, långsiktiga incitament, pensionsvillkor och andra förmåner.

För en detaljerad beskrivning av ersättningar till koncernledningen och där tillhörande kostnader, se Not 27 på sid 101.

Fast lön

Den årliga grundlönen ska utgöra grunden för den totala ersättningen för koncernledningen. Lönen ska vara konkurrenskraftig på den relevanta marknaden och avspeglar det ansvar som arbetet medför. Lönenivåerna ska ses över regelbundet för att säkerställa fortsatt konkurrenskraft och för att belöna individuella prestationer.

Rörlig lön

Enligt principen "betalning efter prestation" ska den rörliga lönen utgöra en betydande del av den totala ersättningen för koncernledningen. Rörlig lön kan erbjudas både med kortsiktiga prestationsmål för upp till ett år och med långsiktiga prestationsmål för tre år eller längre.

Prestation kan mätas mot såväl finansiella som icke-finansiella mål. De finansiella målen ska bestå av värdeskapande på koncernnivå och kan bestå av andra finansiella mått såsom rörelsemarginal. De icke-finansiella målen ska fokusera på faktorer i enlighet med Electrolux strategiska planer. Dessa mål ska vara specifika, tydliga, mätbara och tidsbundna och ska beslutas av styrelsen årligen.

För information om koncernens modell för värdeskapande, se Not 31 på sid 107.

Kortsiktiga incitament

Medlemmar av koncernledningen ska delta i en kortsiktig incitamentsplan, enligt vilken det kan erhålla rörlig lön utöver den fasta lönen. Ersättningen ska i huvudsak baseras på finansiella mål. Dessa ska utformas baserade på det årliga finansiella resultatet för koncernen och, vad det avser områdescheferna, resultatet för det område för vilket områdeschefen är ansvarig. Därutöver kan icke-finansiella mål i enlighet med Electrolux strategiska planer användas för att fokusera på faktorer av särskilt intresse på koncern-, områdes- eller individuell nivå.

Övrigt

Långsiktiga incitament

Styrelsen kommer att på årlig basis utvärdera huruvida ett långsiktigt incitamentsprogram ska föreslås årsstämman eller inte, och om så är fallet, huruvida det föreslagna långsiktiga incitamentsprogrammet ska innefatta överlåtelse av aktier i bolaget.

2006 godkände Electrolux årsstämma ett prestationsbaserat aktieprogram baserat på av styrelsen fastställda mål för värdeskapande på koncernnivå. Programmet innebär att tilldelning av aktier sker om dessa mål har uppnåtts eller överträffats efter en treårsperiod. Tilldelningen av aktier enligt detta program är kopplad till tre nivåer för värdeskapande; "entry", "target" och "stretch". Stretch är den maximala nivån för tilldelning och får inte överskridas oavsett vilket värdeskapande som uppnåtts under perioden. Det antal aktier som tilldelas vid "stretch"-nivån är 50% högre än vid "target"-nivån. Det uppskattade värdet vid target nivå för 2006 års program är 96 Mkr (120).

För en detaljerad beskrivning av samtliga program och därtillhörande kostnader, se Not 22 på sid 92 och Not 27 på sid 101.

Förslag till ett prestationsbaserat aktieprogram 2007

Styrelsen kommer att föreslå årsstämman 2007 att ett prestationsbaserat långsiktigt aktieprogram inrättas för 2007, motsvarande de aktieprogram som beskrivits ovan. Förslaget 2007 omfattar högst 160 ledande befattningshavare.

Det beräknade totala värdet för ett treårsprogram på "target"-nivå uppgår till cirka 96 Mkr. Detaljerad information lämnas inför årsstämman 2007.

Försäkringsbara förmåner

Ålderspension, sjukförmåner och medicinska förmåner ska utformas så att de återspeglar regler och praxis i hemlandet. Om möjligt ska pensionsplanerna vara avgiftsbestämda. I individuella fall, beroende på de skatte- och/eller socialförsäkringslagar som gäller för personen, kan andra pensionsplaner eller pensionslösningar godkännas av styrelsen.

Uppsägning och avgångsvederlag

Uppsägningstiden ska vara tolv månader vid uppsägning av bolaget och sex månader vid uppsägning av medlemmen av koncernledningen.

I individuella fall kan styrelsen godkänna ytterligare avgångsvederlag utöver nämnd uppsägningstid.

Avgångsvederlag kan enbart komma att betalas ut efter uppsägning från Electrolux sida eller när en medlem i koncernledningen säger upp sig på grund av en väsentlig förändring i sin arbetssituation, vilken får till följd att han eller hon inte kan utföra ett fullgott arbete. Detta kan till exempel vara fallet vid en väsentlig ägarförändring i Electrolux i kombination med förändringar av organisation och/eller förändringar av ansvarsområde.

Avgångsvederlag kan för individen innebära en förlängning av grundlönen för en period upp till tolv månader efter anställningsavtalets upphörande; inga andra förmåner ska ingå. Sådana utbetalningar ska reduceras med ett värde motsvarande den inkomst som personen under en period av upp till tolv månader tjänar från andra inkomstkällor, antingen från anställning eller från annan fristående verksamhet.

Asbestmål i USA

Koncernen är involverad i pågående rättsprocesser i USA avseende asbest. Nästan alla målen hänför sig till externt inköpta komponenter som använts i industriella produkter tillverkade före tidigt 1970-tal i verksamheter som inte längre ägs av Electrolux. Många av målen har ett stort antal kändanden som framställt likartade krav mot ett flertal andra bolag som inte ingår i Electrolux-koncernen.

Per den 31 december 2006 uppgick antalet pågående mål till 1 688 (1 082) med totalt cirka 7 700 (cirka 8 400) kändanden. Under 2006 tillkom 986 nya mål med cirka 1 300 kändanden och 380 mål med cirka 2 000 kändanden avfördes. Cirka 5 650 av kändandena hänför sig till pågående mål i delstaten Mississippi.

Electrolux bedömer att tidigare ägda bolag kan ha haft försäkringsskydd avseende en del av målen under vissa av de aktuella åren. Electrolux diskuterar för närvarande med dessa försäkringsbolag.

Ytterligare stämningar mot Electrolux kan tillkomma i framtiden. Det är inte möjligt att förutsäga vare sig antalet framtida mål eller antalet kändanden som framtida mål kan innebära. Utgången av asbestkrav är dessutom i sig osäker och alltid svår att förutse. Electrolux kan inte lämna någon försäkran om att utgången av denna typ av krav inte kan komma att ha en väsentligt negativ påverkan på verksamheten eller framtida resultat.

WEEE-direktivet

WEEE-direktivet (Waste Electrical and Electronic Equipment), inom EU definerar producentansvar för insamling, behandling, återvinning och avfallshantering av uttjänta elektriska och elektroniska produkter.

Direktivet som infördes från och med 2005 fastställer att tillverkare och importörer har producentansvar för de produkter som sätts på marknaden. Målet för materialåtervinningen är 80% för större produkter och 70% för mindre produkter. Vid utgången av 2006 hade alla EUs medlemsländer utom Malta antagit direktivet. Malta förväntas införliva direktivet under 2007. Norge har inte heller antagit direktivet. Tolkningen av direktivet varierar från land till land.

Electrolux uppfyller kraven i de länder där WEEE-lagstiftning införts. I de flesta länder hanteras producentansvaret genom nationella återvinningssystem på initiativ av branschorganisationer. För att möta behovet av ett kostnadseffektivt återvinningssystem i länder med stora produktvolymer har Electrolux tillsammans med Braun (Procter & Gamble), Hewlett Packard och Sony bildat det gemensamägda bolaget European Recycling Platform (ERP) för att upprätta och hantera ett europeiskt återvinningssystem. Under 2006 hanterade systemet avfall från sju av EUs medlemsländer och under 2007 tillkommer två nya länder till ERPs lista. Dessa nio länder kommer att motsvara 50% av Electrolux åtagande för återvinning i Europa. Genom att investera i detta system kommer kompetens från en marknad att gynna andra marknader.

Kostnader för efterlevnad

Producentansvaret för Electrolux omfattar för närvarande produkter med en volym motsvarande 650 000 ton. Kostnaden för efterlevnad varierar beroende på ett flertal kostnadsfaktorer såsom administration, insamlings- och behandlingskostnader,

Moderbolaget

marknadspris på metallskrot, avfallskostnader för icke-återvinningsbart material och komponenter i produkter samt insamlingskostnader per enhet och insamlingsnivåer, som kan variera mellan olika länder.

Volymen på insamlade produkter kommer att öka under 2007 som ett resultat av att WEEE-direktivet införs i Italien och Storbritannien. Långsiktigt förväntas även ökande insamlingsvolymerna i öst- och sydeuropeiska länder när direktivet införs i dessa länder. Under 2006 var Electrolux avfallskostnader i stort sett täckta genom synliga avgifter som lagts på priset på produkterna. Enligt direktivet kommer återvinningskostnaderna för produkter sålda före augusti 2005 att fördelas mellan tillverkarna och beräknas enligt deras respektive marknadsandel varje år. Baserat på lagstiftningen i de flesta länder gäller detta även för produkter som sålts efter augusti 2005. Krav på att göra avsättningar för framtida återvinningskostnader för produkter sålda efter augusti 2005 finns endast i några få medlemsländer.

De förväntade årliga avfallshanteringskostnaderna för Electrolux när WEEE-direktivet är fullt infört beräknas uppgå till cirka 600 Mkr. De synliga avgifterna kommer att tas bort senast 2013.

Miljöarbete

Electrolux bedriver tillverkning vid 56 anläggningar i 19 länder. Tillverkningsprocesserna består huvudsakligen av montering av komponenter tillverkade av underleverantörer. Övriga processer omfattar bearbetning av plåt, formning av plast, lackering och emaljering samt i mindre grad gjutning av detaljer.

Kemikalier, som smörj- och rengöringsmedel, används vanligtvis som processhjälpsmedel. Kemikalier som ingår i produkterna omfattar isoleringsmaterial samt färg och emalj. Miljöpåverkan från produktionsprocesserna sker i form av utsläpp till vatten och luft, fast avfall samt buller.

Studier av den totala miljöpåverkan av koncernens produkter över livscykeln, det vill säga från produktion och användning till återvinning, visar att den största miljöpåverkan sker genom användningen av produkterna. Electrolux har en uttalad strategi att utveckla och aktivt medverka till att öka försäljningen av produkter med mindre miljöpåverkan.

Tillstånd och anmälningsplikt i Sverige och andra länder

Electrolux driver fem fabriker i Sverige. För alla dessa anläggningar, som totalt svarar för cirka 4% av det totala tillverkningsvärdet, krävs tillstånd. För två av dessa krävs anmälningsplikt. Tillstånden avser till exempel maxvärden eller gränsvärden för luft- och vattenutsläpp och bullernivåer. Inga väsentliga förelägganden enligt Miljöbalken har förekommit under 2006.

Tillverkande enheter i andra länder anpassar verksamheten, ansöker om nödvändiga tillstånd och rapporterar till myndigheter i enlighet med lokal lagstiftning. Koncernen tillämpar en försiktighetspolicy när det gäller förvärv av nya fabriker och pågående verksamheter. Risker för avvikelser, tvister eller händelser som kan utgöra en materiell finansiell risk rapporteras till koncernnivå enligt koncernens policy. Dessa rutiner har under året inte påvisat några väsentliga händelser.

Electrolux produkter påverkas av lagstiftning på olika marknader, främst i form av gränsvärden för energiförbrukning. Ändringar i lagstiftningen bevakas kontinuerligt och produktutveckling liksom tillverkning anpassas med god framförhållning.

I moderbolaget ingår huvudkontorets funktioner och fem bolag som bedriver verksamhet i kommission för AB Electrolux.

Moderbolagets nettoomsättning 2006 uppgick till 6 204 Mkr (6 392), varav 3 248 Mkr (3 558) avsåg försäljning till koncernbolag och 2 956 Mkr (2 834) försäljning till utomstående kunder. Efter bokslutsdispositioner på 14 Mkr (12) och skatter på 58 Mkr (303), uppgick årets resultat till 10 768 Mkr (1 997).

Fritt eget kapital i moderbolaget uppgick vid årets slut till 8 668 Mkr.

De finansiella kursdifferenserna uppgick netto till 294 Mkr (-546), varav realiserade kursvinster på lån avsedda för skydd av dotterbolagens eget kapital utgjorde -2 Mkr (-62) och kursförluster på terminskontrakt för samma ändamål utgjorde 582 Mkr (-461).

I koncernen uppstår normalt ingen resultateffekt genom handelerna ovan, eftersom kursdifferenserna förs mot den omräkningsdifferens, det vill säga förändring av eget kapital, som uppkommer när de utländska dotterbolagens nettotillgångar omräknas till svenska kronor till balansdagens kurs.

Koncernbidrag under 2006 uppgick till 224 Mkr (1 590). Koncernbidrag efter skatt motsvarade 162 Mkr (1 145) och redovisas under balanserad vinst. Se förändring i eget kapital nedan.

För uppgifter om antal anställda samt löner och ersättningar, se Not 22 på sid 92. Beträffande koncernens innehav av aktier och andelar, se Not 29 på sid 104.

RESULTATRÄKNING

Mkr	Not	2006	2005
Nettoomsättning		6 204	6 392
Kostnad för sålda varor		-5 428	-5 692
Bruttoresultat		776	700
Försäljningskostnader		-693	-627
Administrationskostnader		-558	-790
Övriga rörelseintäkter	5	171	2 190
Övriga rörelsekostnader	6	-704	-945
Rörelseresultat		-1 008	528
Finansiella intäkter	9	12 867	2 783
Finansiella kostnader	9	-1 163	-1 629
Finansiella poster netto		11 704	1 154
Resultat efter finansiella poster		10 696	1 682
Bokslutsdispositioner	21	14	12
Resultat före skatt		10 710	1 694
Skatt	10	58	303
Årets resultat		10 768	1 997

BALANSRÄKNING

Mkr	Not	31 december 2006	31 december 2005
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	11	594	640
Materiella anläggningstillgångar	12	459	478
Finansiella anläggningstillgångar	13	23 080	25 758
Summa anläggningstillgångar		24 133	26 876
Omsättningstillgångar			
Varulager	14	417	389
Kundfordringar		470	345
Fordringar hos koncernföretag		7 426	10 958
Skattefordringar		66	66
Övriga fordringar		338	26
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		105	83
Kortfristiga placeringar		4 211	807
Kassa och bank		69	1 715
Summa omsättningstillgångar		13 102	14 389
Summa tillgångar		37 235	41 265
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	20	1 545	1 545
Reservfond		3 017	3 017
		4 562	4 562
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		-2 100	12 498
Årets resultat		10 768	1 997
		8 668	14 495
Summa eget kapital		13 230	19 057
Obeskattade reserver	21	742	756
Avsättningar			
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	22	311	292
Övriga avsättningar	23	284	245
Summa avsättningar		595	537
Finansiella skulder			
Skulder till koncernföretag		10 459	12 936
Obligationslån		3 823	4 001
Inteckningslån, reverslån m m		185	370
Kortfristiga lån		241	1 663
Summa finansiella skulder		14 708	18 970
Rörelseskulder			
Leverantörsskulder		411	447
Skulder till koncernföretag		1 061	530
Skuld för inlösen av aktier		5 579	—
Övriga skulder		79	70
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	830	898
Summa rörelseskulder		7 960	1 945
Summa eget kapital och skulder		37 235	41 265
Ställda säkerheter	19	5	5
Ansvarsförbindelser	25	1 341	1 308

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Mkr	Aktie- kapital	Reservfond	Fritt eget kapital	Totalt
Utgående balans				
31 december 2004	1 545	3 017	13 162	17 724
Omräkning för IAS 39	—	—	-148	-148
Omräkning av ingående balans				
1 januari 2005	1 545	3 017	13 014	17 576
Aktierelaterad ersättning	—	—	21	21
Omvärdering av externa aktier	—	—	24	24
Årets resultat	—	—	1 997	1 997
Utdelning	—	—	-2 038	-2 038
Återköp och försäljning av aktier	—	—	332	332
Koncernbidrag	—	—	1 145	1 145
Utgående balans				
31 december 2005	1 545	3 017	14 495	19 057
Aktierelaterad ersättning	—	—	20	20
Omvärdering av externa aktier	—	—	30	30
Årets resultat	—	—	10 768	10 768
Utdelning	—	—	-2 222	-2 222
Utdelning av Husqvarna AB	—	—	-7 540	-7 540
Inlösen av aktier, inkl. kostnader	—	—	-5 582	-5 582
Återköp och försäljning av aktier	—	—	-1 463	-1 463
Koncernbidrag	—	—	162	162
Utgående balans				
31 december 2006	1 545	3 017	8 668	13 230

KASSAFLÖDESANALYS

Mkr	2006	2005
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	10 696	1 682
Ej kassapåverkande utdelning	-2 681	—
Avskrivningar	153	140
I rörelseresultatet redovisad realisationsvinst/-förlust	648	-1 320
Betald skatt	-3	17
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	8 813	519
Förändringar av rörelsekapital		
Förändring av varulager	-28	73
Förändring av kundfordringar	-125	18
Förändring av koncernfordringar	4 287	-5 150
Förändring av övriga omsättningstillgångar	-334	105
Förändring av övriga rörelseskulder och avsättningar	-41	-10
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital	3 759	-4 964
Kassaflöde från den löpande verksamheten	12 572	-4 445
Investeringsverksamheten		
Förändring av aktier och andelar	-4 610	-109
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-93	-158
Avyttring av varumärken	—	1 416
Övrigt	1 836	2 420
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 867	3 569
Kassaflöde från den löpande verksam- heten och investeringsverksamheten	9 705	-876
Finansieringsverksamheten		
Förändring av kortfristiga lån	-1 422	-2 628
Förändring av långfristiga lån	-2 840	3 026
Utdelning	-2 222	-2 038
Återköp och försäljning av aktier	-1 463	332
Kassaflöde från finansierings- verksamheten	-7 947	-1 308
Årets kassaflöde	1 758	-2 184
Likvida medel vid årets början	2 522	4 706
Likvida medel vid årets slut	4 280	2 522
Förändring av nettouplåning		
Årets kassaflöde exklusive förändring av lån	6 020	-2 582
Nettouplåning vid årets början	-16 448	-13 866
Nettouplåning vid årets slut	-10 428	-16 448

Noter

Not		Sida
Not 1	Redovisnings- och värderingsprinciper	72
Not 2	Finansiell riskhantering	79
Not 3	Redovisning per segment	81
Not 4	Koncernens nettoomsättning och rörelseresultat	82
Not 5	Övriga rörelseintäkter	82
Not 6	Övriga rörelsekostnader	82
Not 7	Jämförelsestörande poster	82
Not 8	Leasing	83
Not 9	Finansiella intäkter och finansiella kostnader	83
Not 10	Skatt	83
Not 11	Goodwill och övriga immateriella anläggningstillgångar	85
Not 12	Materiella anläggningstillgångar	86
Not 13	Finansiella anläggningstillgångar	87
Not 14	Varulager	87
Not 15	Övriga tillgångar	87
Not 16	Kundfordringar	87
Not 17	Finansiella instrument	88
Not 18	Andra reserver i eget kapital	91
Not 19	Ställda säkerheter för skulder till kreditinstitut	91
Not 20	Aktiekapital och antal aktier	91
Not 21	Obeskattade reserver, moderbolaget	92
Not 22	Anställda, personalkostnader och ersättningar	92
Not 23	Övriga avsättningar	99
Not 24	Övriga skulder	99
Not 25	Ansvarförbindelser	100
Not 26	Köpta och sålda verksamheter	101
Not 27	Ersättningar till styrelse, verkställande direktör och övriga medlemmar i koncernledningen	101
Not 28	Arvoden till revisorer	103
Not 29	Aktier och andelar i intressebolag	104
Not 30	Avvecklade verksamheter	105
Not 31	Definitioner	107
	Förslag till vinstdisposition	108
	Revisionsberättelse	109

Noter

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Grunder för upprättande av redovisningen

Koncernredovisningen upprättas med tillämpning av International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU. Vissa ytterligare tilläggsupplysningar lämnas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 30:05. I enlighet med IAS 1 tillämpar Electrolux-koncernens bolag enhetliga redovisningsprinciper, oavsett lokal lagstiftning. De beskrivs i Electrolux redovisningsmanual som i alla avseenden uppfyller IFRS krav. Nedanstående principer har genomgående tillämpats för samtliga år som årsredovisningen omfattar.

Moderbolagets redovisning är upprättad enligt årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendation RR 32:05.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen är upprättad med tillämpning av förvärvsmetoden. Metoden innebär att de tillgångar och skulder som förvärvade bolag äger vid förvärvstillfället värderas för att fastställa deras koncernmässiga anskaffningsvärde.

Om förvärvskostnaden överstiger marknadsvärdet på identifierade tillgångar, skulder och eventualskulder, redovisas skillnaden som goodwill.

Om verkligt värde på de förvärvade nettotillgångarna överstiger förvärvskostnaden ska förvärvaren på nytt identifiera och värdera de förvärvade tillgångarna. Eventuellt kvarstående överskott vid en omvärdering ska omedelbart resultatföras. Koncernens konsoliderade resultat inkluderar resultaträkningarna för moderbolaget och dess direkt eller indirekt ägda dotterbolag efter

- eliminering av koncerninterna transaktioner och orealiserade koncerninterna vinster i lager och
- avskrivning av förvärvade övervärden.

Definition av koncernbolag

Koncernens finansiella rapporter omfattar AB Electrolux och samtliga bolag där moderbolaget har rätt att utforma bolagets finansiella och operationella strategier, vilket normalt innebär att moderbolaget äger mer än 50% av röstetalet för samtliga aktier och andelar.

Vad avser bolag som tillkommer eller avyttrats under året gäller följande:

- Bolag som förvärvas under året medtages i koncernens resultaträkning från och med att kontroll erhålls.
- Bolag som avyttrats under året ingår i koncernens resultaträkning fram till dess att Electrolux kontroll upphör.

Antalet rörelsedrivande enheter i koncernen uppgick vid årsskiftet till 257 (355). Det totala antalet bolag var vid samma tidpunkt 209 (281).

Intressebolag

Alla bolag där koncernen har betydande inflytande, men som inte kontrolleras av koncernen, i allmänhet sådana bolag där koncernen äger mellan 20% och 50% av röstetalet, betraktas som intressebolag och redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Metoden innebär att koncernens andel av intressebolagets resultat efter skatt redovisas såsom en del av koncernens resultat. Investeringar i intressebolag upptas initialt till anskaffningskostnad och därefter ökat eller minskat med koncernens andel i intressebolagets resultat efter förvärvsdagen. Om koncernens andel av förlusten i

ett intressebolag motsvarar eller överstiger andelen i intressebolaget redovisas ytterligare förluster i koncernredovisningen endast i den mån koncernen har åtaganden för intressebolaget eller gjort utbetalningar för intressebolagets räkning. Eventuell vinst eller förlust vid transaktioner med intressebolag redovisas i den mån utomstående investerare har intressen i bolaget.

Transaktioner med närstående

Alla transaktioner med närstående sker till marknadspriser.

Omräkning av utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta har omräknats till funktionell valuta till transaktionsdagens kurs.

Koncernredovisningen är upprättad i svenska kronor (SEK), som är koncernens funktionella valuta och presentationsvaluta.

Balansräkningarna i utländska dotterbolag har omräknats till svenska kronor till balansdagens kurs. Resultaträkningarna har omräknats till årets genomsnittskurs. Den omräkningsdifferens som uppkommer i samband med valutaomräkningen förs direkt till eget kapital.

Resultat- och balansräkningarna för dotterbolag verksamma i länder med hög inflation, vilkas funktionella valuta inte motsvarar den lokala valutan, har före konsolideringen konverterats till deras funktionella valuta och de omräkningsdifferenser som uppstått har belastat resultatet. Om den funktionella valutan motsvarar den lokala valutan har omräkning av resultat- och balansräkningar skett enligt IAS 29.

Koncernen använder terminskontrakt och lån i utländska valutor för att säkra vissa utländska nettoinvesteringar. Kursdifferenser som uppstår på dessa förs till koncernens eget kapital till den del de motsvaras av omräkningsdifferenser.

Vid avyttring, helt eller delvis, av en utlandsverksamhet redovisas valutakursdifferenser, som tidigare förts till eget kapital, i resultaträkningen som en del av vinst eller förlust på avyttringen.

Goodwill och justeringar till verkligt värde som uppstår vid förvärv av ett utländskt bolag behandlas som tillgångar och skulder i det utländska bolaget och omräknas till balansdagens kurs.

Rapportering per segment

Koncernens primära segment, affärsområden, följer den interna styrningen. Denna ligger till grund för identifiering av huvudsakliga risker, deras upphov och typ, liksom den varierande avkastning som finns i verksamheten, och baseras på de olika affärsmodellerna för koncernens slutkunder och användare av inomhusprodukter. De sekundära segmenten baseras på koncernens försäljning per geografisk marknad, geografiska områden.

Segmenten ansvarar för rörelseresultat och de nettotillgångar som används i deras verksamheter, medan finansnetto och skatter liksom nettouplåning och eget kapital inte rapporteras per segment. Rörelseresultat och nettotillgångar för segmenten konsolideras enligt samma principer som för koncernen totalt. Segmenten består av separata bolag och divisioner inom bolag med flera segment. I de senare sker viss allokering av kostnader och nettotillgångar. Rörelsekostnader som inte ingår i segmenten redovisas under Koncerngemensamma kostnader och omfattar koncerngemensamma serviceaktiviteter inklusive koncernledning och centrala staber.

Försäljning mellan segment sker på marknadsmässiga villkor och till marknadspriser.

Intäktsredovisning

Försäljningsintäkter redovisas med avdrag för mervärdesskatt, särskilda varuskatte, returer och rabatter. Intäkter härrör från försäljning av färdiga produkter och service. Försäljningsintäkter redovisas när de väsentliga riskerna och förmånerna som medföljer äganderätten till varan övergått till köparen och när koncernen inte längre är i besittning av eller har kontroll över varan och intäkten kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Detta innebär att intäkterna redovisas när varan ställts till kundens förfogande i enlighet med överenskomna leveransvillkor. Intäkter från utförda tjänster, såsom installation eller reparation av produkter, redovisas när tjänsterna utförts.

Jämförelsestörande poster

Under denna rubrik redovisas händelser och transaktioner, vilkas resultat-effekter är viktiga att uppmärksamma när periodens finansiella resultat jämförs med tidigare perioder, bland annat:

- Realisationsvinster och -förluster från avyttringar av produktgrupper eller större enheter
- Nedläggning av eller väsentlig nedskärning vid större enheter och verksamheter
- Omstruktureringar med åtgärdsplaner i syfte att omforma en större struktur eller process
- Väsentliga nedskrivningar
- Övriga väsentliga ej återkommande kostnader och intäkter

Lånekostnader

Lånekostnader belastas resultatet för den period till vilken de hänförs sig.

Skatter

Skatter innefattar aktuella och uppskjutna skatter med tillämpning av balansräkningsmetoden. Uppskjutna skatter beräknas enligt beslutade eller i praktiken beslutade skattesatser vid balansdagen. Electrolux skattebelastning påverkas av de bokslutsdispositioner och andra skattemässiga dispositioner som görs i de enskilda bolagen. Härtill kommer utnyttjandet av tidigare uppkomna eller i förvärvade bolag ingående skattemässiga underskott. Detta gäller för såväl svenska som utländska koncernbolag. Uppskjutna skattefordringar på underskottsavdrag och temporära skillnader redovisas som tillgång i den mån det är sannolikt att de kommer att kunna utnyttjas i framtiden. Uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder netto redovisas när de är hänförliga till samma skattemyndighet och när ett bolag eller en grupp av bolag, genom till exempel koncernbidrag, har en legal rätt att kvitta skattefordringar och skatteskulder.

Finansiella tillgångar och skulder i utländsk valuta

Finansiella tillgångar och skulder denominerade i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Kursdifferenser som uppstår redovisas i resultaträkningen, förutom den del som utgör en effektiv säkring av nettoinvesteringar, där redovisning sker direkt mot eget kapital.

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill

Goodwill redovisas som en immateriell anläggningstillgång med obestämd nyttjandeperiod till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad nedskrivning.

Goodwillvärdet följs löpande och prövas årligen med avseende på nedskrivningsbehov, eller oftare om det finns indikationer på

att tillgången kan ha minskat i värde. Goodwill fördelas på de kassagenererande enheter som förväntas ha nytta av förvärvet.

Varumärken

Varumärken redovisas till anskaffningskostnad. Rättigheten att använda varumärket Electrolux i Nordamerika, som förvärvades i maj 2000, anses ha en obestämd nyttjandeperiod och avskrivs inte, utan prövas årligen med avseende på nedskrivningsbehov och i övrigt när det finns indikationer på att tillgången kan ha minskat i värde. En av koncernens nyckelstrategier är att utveckla Electrolux till ett ledande varumärke för de produktkategorier där företaget är verksamt. Detta förvärv har givit Electrolux rätten att använda varumärket Electrolux världen över. Rätten att använda varumärket gällde tidigare endast utanför Nordamerika. Övriga varumärken skrivs av över nyttjandeperioden, som beräknas vara 10 år, enligt den linjära metoden.

Utvecklingskostnader

Electrolux aktiverar vissa utvecklingskostnader för nya produkter, under förutsättning att sannolikheten för framtida ekonomisk nytta och ekonomisk livslängd bedöms som hög. En immateriell tillgång redovisas endast i den mån produkten kan säljas på befintliga marknader och resurser finns för att fullfölja utvecklingen. Endast de kostnader som är direkt hänförliga till utvecklingen av den nya produkten aktiveras. Aktiverade utvecklingskostnader skrivs av över nyttjandeperioden, som bedöms vara mellan 3 och 5 år, enligt den linjära metoden. Värdet på tillgångarna prövas årligen med avseende på nedskrivningsbehov, eller oftare om det finns indikationer på att den immateriella tillgången kan ha minskat i värde.

Programvaror

Förvärvade programvarulicenser aktiveras med utgångspunkt från förvärvs- och implementeringsutgifter. Utgiften skrivs av över nyttjandeperioden, som bedöms vara mellan 3 och 5 år, enligt den linjära metoden. Värdet på programvaror prövas årligen med avseende på nedskrivningsbehov, eller oftare om det finns indikationer på att den immateriella tillgången kan ha minskat i värde.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till historiskt anskaffningsvärde med avdrag för linjära, ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Historiskt anskaffningsvärde omfattar kostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Kostnader som uppstår efter förvärvet inkluderas i det redovisade värdet på tillgången endast i den mån det är troligt att koncernen får väsentlig framtida ekonomisk nytta av tillgången och att beloppen är väsentliga. Övriga reparationer och underhåll belastas resultaträkningen när kostnaden uppstår. Mark är inte föremål för avskrivning, eftersom den bedöms ha obegränsad ekonomisk livslängd, men i övrigt beräknas avskrivningarna enligt den linjära metoden och grundar sig på följande förväntade nyttjandeperioder:

Byggnader och markanläggningar	10–40 år
Maskiner och tekniska anläggningar	3–15 år
Övrig utrustning	3–10 år

Moderbolaget redovisar de ytterligare avskrivningar som tillåts enligt svensk skattelagstiftning som bokslutsdispositioner i resultaträkningen. I balansräkningen inkluderas de i Obeskattade reserver. Se Not 21 på sid 92.

Nedskrivning av anläggningstillgångar

Koncernen bedömer per varje balansdag om det finns någon indikation på att en anläggningstillgång har minskat i värde. Om så är fallet gör koncernen en bedömning av tillgångens återvinningsvärde. Med återvinningsvärde avses det högsta av en tillgångs verkliga värde, med avdrag för försäljningskostnader, och dess nyttjandevärde. Tillgången skrivs ned med det belopp till vilket tillgångens redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. Diskonteringsräntorna speglar kapitalkostnaden och andra finansiella parametrar i det land eller den region där tillgången nyttjas. För att kunna fastställa nedskrivningsbehovet grupperas tillgångarna i kassagenererande enheter, som är den minsta grupp av tillgångar som ger upphov till kassaflöden som i allt väsentligt är oberoende av kassaflöden från andra tillgångar eller grupper av tillgångar.

Klassificering av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar i koncernen indelas i följande kategorier: finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, lånefordringar och kundfordringar, investeringar som hålls till förfall samt finansiella tillgångar som kan säljas. Syftet med förvärvet av det finansiella instrumentet ligger till grund för klassificeringen. Klassificeringen görs av företagsledningen vid första redovisningstillfället.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Denna kategori indelas i två underkategorier: finansiella tillgångar som innehas för handel och sådana som vid förvärvstillfället klassificeras som finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen. En finansiell tillgång förs till denna kategori om den förvärvats med huvudsyfte att säljas på kort sikt eller klassificerats som sådan av företagsledningen. Även derivat klassificeras som att de innehas för handel, förutsatt att de inte definieras som säkringar. Dessa redovisas som derivat i balansräkningen. Tillgångar som faller under denna kategori klassificeras som omsättningstillgångar om de innehas för handel eller förväntas bli realiserade inom 12 månader från balansdagen.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte betecknas som derivat och som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte noteras på en aktiv marknad. Fordringarna redovisas i omsättningstillgångar med undantag för fordringar med förfalldag senare än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Lånefordringar och kundfordringar inkluderas i kundfordringar och övriga fordringar i balansräkningen.

Investeringar som hålls till förfall

Investeringar som hålls till förfall är finansiella tillgångar som inte är derivat med fastställda eller fastställbara betalningar och fastställd löptid som företagsledningen har för avsikt och förmåga att hålla till förfall. Under året och föregående år har inga investeringar som faller inom denna kategori förekommit i koncernen.

Finansiella tillgångar som kan säljas

Finansiella tillgångar som kan säljas är sådana tillgångar som inte är derivat där tillgångarna klassificeras i denna kategori eller inte klassificeras i någon av de övriga kategorierna. Tillgångarna inkluderas i anläggningstillgångar om inte företagsledningen avser att avyttra investeringen inom 12 månader från balansdagen.

Redovisning och värdering av finansiella tillgångar

Löpande förvärv och avyttringar av finansiella tillgångar redovisas per transaktionsdagen, det vill säga samma dag som koncernen har ett bindande åtagande att köpa eller sälja tillgången. Alla finansiella tillgångar som inte redovisas till verkligt värde via resultaträkningen redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde plus transaktionskostnader. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från tillgången har upphört eller överförs och samtliga risker och fördelar som är förknippade med ägandet har överförts från koncernen. Efterföljande värdering av finansiella tillgångar som kan säljas och finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen sker till verkligt värde. Lånefordringar och kundfordringar, liksom investeringar som hålls till förfall, redovisas till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Realiserade och orealiserade vinster och förluster som uppkommer på grund av förändringar i verkligt värde i katetogorin "finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen" redovisas i rörelseresultatet i resultaträkningen när de uppstår. Orealiserade vinster och förluster som uppkommer på grund av förändringar i verkligt värde på finansiella tillgångar som klassificeras som tillgångar som kan säljas redovisas under eget kapital. Vid försäljning eller nedskrivning av värdepapper som klassificerats som tillgångar som kan säljas, inkluderar ackumulerade justeringar av verkligt värde i resultaträkningen i rörelseresultatet som vinster eller förluster på investeringar i värdepapper.

Verkligt värde på investeringar med ett noterat marknadspris baseras på gällande köpkurser. I avsaknad av en aktiv marknad för en investering tillämpar koncernen olika värderingstekniker för att fastställa det verkliga värdet, bland annat med utgångspunkt från aktuella marknadspriser eller andra i allt väsentligt likvärdiga transaktioner, beräkning av nuvärden enligt kassaflödesmodeller och optionsvärderingsmodeller som anpassats för att avspegla särskilda förhållanden hos utfärdaren.

Koncernen bedömer per varje balansdag om det föreligger någon objektiv indikation på värdenedgång av en finansiell tillgång eller en grupp finansiella tillgångar. Om det finns en sådan indikation i kategorin finansiella tillgångar som kan säljas tas den ackumulerade förlusten bort från eget kapital och redovisas i resultaträkningen. Nedskrivningar som redovisats i resultaträkningen återförs inte via resultaträkningen.

Tillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter

Gruppen klassificerar en anläggningstillgång eller avyttringsgrupp som tillgångar som innehas för försäljning om deras redovisade värden huvudsakligen kommer att återvinnas genom en försäljning. För att klassificeras som en tillgång som innehas för försäljning måste tillgången eller avyttringsgruppen vara tillgänglig för omedelbar försäljning i nuvarande skick. Det måste även vara mycket sannolikt att försäljning kommer att ske.

En avvecklad verksamhet är en del av koncernens verksamhet som representerar en självständig rörelsegren eller väsentlig verksamhet inom ett geografiskt område eller ett dotterföretag som förvärvats uteslutande i syfte att säljas vidare.

Klassificeringen som en avvecklad verksamhet sker vid avyttring eller vid en tidigare tidpunkt då verksamheten uppfyller kriterierna för att klassificeras som innehav för försäljning. En avyttringsgrupp som ska läggas ned kan också uppfylla kriterierna.

Omedelbart före klassificering som innehav för försäljning ska det redovisade värdet av tillgångarna, och alla tillgångar och skulder i en avyttringsgrupp, bestämmas i enlighet med tillämp-

liga IFRS-standarder. Vid första klassificering som innehav för försäljning redovisas anläggningstillgångar och avvecklingsgrupper till det lägsta av redovisat värde och verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader.

Leasing

Med finansiell leasing avses ett leasingavtal vari de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet av en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Äganderätten kan, men behöver inte, slutligen övergå till leasetagaren. Med operationell leasing avses all annan leasing än finansiell leasing. Tillgångar som innehas enligt finansiella leasingavtal redovisas i balansräkningen och framtida leasingavgifter redovisas som lån. Periodens kostnader utgörs av avskrivningar för den leasade tillgången och räntekostnader för lånet. Koncernen har inga betydande åtaganden som leasegivare.

Koncernen äger normalt sina produktionsanläggningar. Koncernen hyr en del lager- och kontorsfastigheter liksom en del kontorsutrustning. De flesta hyresavtal i koncernen är operationella leasingavtal och kostnaderna redovisas direkt i resultaträkningen under respektive period. När finansiella leasingavtal ingås redovisas de till det lägsta av den hyrda fastighetens marknadsvärde och nuvärdet av minimileasingavgifterna.

Tillgångar som innehas enligt leasingavtal skrivs av över nyttjandeperioden. Om det inte med rimlig grad av säkerhet kan fastställas att äganderätten övergår till leasetagaren vid slutet av hyresperioden skrivs tillgången av i dess helhet över den kortare av hyresperioden och nyttjandeperioden.

Varulager

Varulager och pågående arbeten värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde. Med nettoförsäljningsvärde avses beräknat försäljningsvärde vid normala affärstransaktioner med avdrag för beräknad kostnad för färdigställande och beräknad kostnad för försäljning till marknadsvärde. Anskaffningskostnaden beräknas enligt metoden vägda genomsnittspriser. Erforderliga reserver är ställda för inkurans.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden med avdrag för avsättning för värdenedgång. Avsättning för värdenedgång görs när det är uppenbart att koncernen inte kommer att kunna inkassera det totala utestående beloppet enligt ursprungliga villkor. Avsättningens storlek motsvarar skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av beräknade framtida kassaflöden diskonterat till effektivräntan. Förändring i avsättningen redovisas via resultaträkningen.

Kassa och bank

Kassa och bank består av kontanta medel, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med hög likviditet och med en löptid om högst tre månader.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när koncernen har ett åtagande som en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera åtagandet samt att en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Det belopp som redovisas som avsättning är det belopp som enligt bästa bedömning beräknas utgå för att reglera åtagandet per balansdagen. I det fall pengars tidsvärde är av betydelse har beloppet redovisats till nuvärdet av beräknade utgifter.

Garantireserver redovisas vid tidpunkten för försäljningen av de produkter som garantin avser och beräknas på historik för motsvarande åtaganden.

Omstruktureringsreserver redovisas när koncernen både har beslutat om en detaljerad omstruktureringsplan och genomförandet påbörjats eller huvuddragen har tillkännagivits berörda parter.

Ersättningar efter avslutad anställning

Ersättningar efter avslutad anställning klassificeras antingen som avgiftsbestämda eller förmånsbestämda planer.

För avgiftsbestämda planer betalar företaget en bestämd avgift till en separat juridisk enhet och har ingen rättslig skyldighet att betala ytterligare avgifter om denna enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla förmåner. Avgifterna kostnadsförs när de förfaller till betalning.

Alla andra typer av ersättningar efter avslutad anställning är förmånsbestämda planer. Företaget använder den så kallade Projected Unit Credit Method för att fastställa nuvärdet av sina förpliktelser och kostnader. Beräkningar görs årligen och baseras på aktuariella antaganden som fastställs i anslutning till balansdagen. Förändringar i förpliktelsernas nuvärde som beror på ändrade aktuariella antaganden behandlas som aktuariella vinster eller förluster och fördelas över den anställdes genomsnittliga återstående anställningstid enligt den så kallade korridormetoden. Skillnader mellan förväntad och verklig avkastning på planens tillgångar behandlas som aktuariella vinster eller förluster.

Den nettoskuld för ersättningar efter avslutad anställning som redovisas i balansräkningen utgörs av nuvärdet av koncernens förpliktelser på balansdagen med avdrag för förvaltningstillgångarnas marknadsvärde, oredovisade aktuariella vinster eller förluster och oredovisade förmåner för tidigare tjänstgöring.

Lån

Lån redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde av de medel som influtit efter avdrag för transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten värderas lånen till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Derivatinstrument och säkringsåtgärder

Derivatinstrument redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde vid tidpunkten för kontraktets ingående och därefter görs en omvärdering till verkligt värde. Metoden för redovisning av vinst eller förlust är beroende av om derivatinstrumentet klassificeras som ett säkringsinstrument och i så fall den säkrade postens karaktär. I koncernen klassificeras derivat antingen som säkring av verkligt värde av redovisade tillgångar eller skulder eller av ett bindande åtagande (säkring av verkligt värde), säkring av prognostiserade transaktioner (kassaflödessäkring) eller som säkring av nettoinvesteringar i utlandsverksamheter.

När säkringen ingås dokumenteras i koncernen förhållandet mellan säkringsinstrument och säkrade poster samt företagets mål för riskhantering och riskhanteringsstrategi för säkringen. Koncernen dokumenterar även, såväl när säkringen ingås som fortlöpande, sin bedömning av huruvida de derivat som används vid säkringstransaktioner förväntas vara mycket effektiva i att uppnå motverkande förändringar i verkligt värde eller kassaflöden som är hänförliga till den säkrade risken.

Verkligt värde på olika derivatinstrument som används för säkringsreservering framgår av Not 17 på sid 88. Förändringar i säkringsreserveringen inom eget kapital redovisas i förändring av koncernens eget kapital.

Säkring av verkligt värde

Förändringar i verkligt värde av derivat som klassificeras som säkring av verkligt värde redovisas som finansiella poster i resultaträkningen, liksom förändringar i verkligt värde av den tillgång eller skuld som är hänförlig till den säkrade risken. I koncernen tillämpas säkringsredovisning till verkligt värde endast för säkring av ränterisker i lån till fast ränta. Vinsten eller förlusten som hänförs sig till förändringar i verkligt värde av en ränteswap för säkring av lån till fast ränta redovisas i resultaträkningen som en finansiell kostnad. Förändringar i verkligt värde av säkring av lån till fast ränta som hänförs sig till ränterisken redovisas i resultaträkningen som en finansiell kostnad.

Om säkringen inte längre uppfyller kriterierna för säkringsredovisning eller omklassificeras periodiseras i resultaträkningen justeringen av det redovisade värdet på en säkrad post där effektivräntemetoden använts över löptiden.

Kassafördessäkring

Den del av förändringar i verkligt värde av derivat som klassificeras som en effektiv kassafördessäkring redovisas direkt i eget kapital. Den ineffektiva delen av vinsten eller förlusten redovisas direkt i resultaträkningen som finansiella poster.

Belopp som ackumulerats under eget kapital återförs och redovisas i resultaträkningen när den säkrade posten påverkar resultatet till exempel när en säkrad prognostiserad försäljning inträffar. Om resultatet av en säkrad prognostiserad transaktion redovisas som en icke-finansiell tillgång, till exempel som lager eller som en skuld, överförs dock uppskjuten vinst eller förlust som tidigare redovisats under eget kapital från eget kapital och inräknas i den ursprungliga anskaffningskostnaden för tillgången eller skulden.

Redovisning av säkringen upphör när säkringsinstrumentet förfaller eller säljs, avvecklas eller löses in, när säkringen inte längre uppfyller kriterierna för säkringsredovisning, när den prognostiserade transaktionen inte längre bedöms inträffa, eller när företaget häver identifieringen. När någon av dessa omständigheter inträffar redovisas ackumulerad vinst eller förlust, som tidigare redovisats direkt mot eget kapital, som vinst eller förlust i resultaträkningen under finansiella poster.

Säkring av nettoinvesteringar

Säkring av nettoinvesteringar i utlandsverksamheter redovisas på sätt som kassafördessäkringar. Den vinst eller förlust som är hänförlig till den effektiva delen av säkringen, redovisas under eget kapital. Vinst eller förlust hänförlig till den ineffektiva delen av säkringen redovisas direkt i resultaträkningen som en finansiell post.

Akkumulerad vinst eller förlust inom eget kapital redovisas i resultaträkningen när utlandsverksamheten, eller del av verksamheten, avyttras.

Derivat som inte säkringsredovisas

Vissa derivatinstrument kvalificerar ej för säkringsredovisning. Förändringar i verkligt värde av ett derivatinstrument som inte säkringsredovisas redovisas direkt i resultaträkningen bland finansiella poster.

Aktierelaterade ersättningar

Redovisning enligt IFRS 2 tillämpas på aktierelaterade ersättningsprogram där tilldelning skett efter den 7 november 2002 och som inte var fullt intjänade den 1 januari 2005. Utfärdade instrument utgörs av aktieoptioner eller aktier, beroende på

ersättningsprogram. Den beräknade kostnaden för utfärdade instrument som baseras på instrumentens verkliga värde vid tilldelningstillfället och det beräknade antalet tilldelade instrument redovisas i resultaträkningen fördelat över intjänandeperioden. Det verkliga värdet av aktieoptioner beräknas med hjälp av en värderingsmetod som överensstämmer med allmänt accepterade värderingsmetoder för prissättning av finansiella instrument och faktorer som skulle beaktas av en initierad intressent på marknaden. Aktiernas verkliga värde utgörs av marknadspriset vid tilldelningstillfället med justering för diskonterat värde av framtida utdelningar som anställda inte kommer att ta del av. Electrolux klassificerar de aktierelaterade ersättningsprogrammen som transaktioner reglerade med egetkapitalinstrument, vilket innebär att instrumentens verkliga värde vid tilldelnings tidpunkten redovisas över intjänandeperioden 3 år.

Utöver detta gör koncernen avsättningar för beräknade sociala kostnader för de aktierelaterade ersättningsprogrammen. Dessa kostnader redovisas i resultaträkningen över intjänandeperioden. Avsättningarna omvärderas regelbundet baserat på instrumentens verkliga värde per varje balansdag. Aktierelaterade ersättningsprogram beskrivs närmare i Not 22 på sid 92.

Statliga stöd

Statliga stöd avser ekonomiska bidrag från stater, myndigheter och liknande lokala, nationella eller internationella organ. Dessa redovisas när det föreligger rimlig säkerhet att koncernen kommer att uppfylla de villkor som är förknippade med bidragen och att bidragen kommer att erhållas. Statliga stöd hänförliga till tillgångar redovisas i balansräkningen som Förutbetalda intäkter och intäktsförs över tillgångens nyttjandeperiod. Statliga stöd som redovisas i balansräkningen uppgick 2006 till 11 Mkr (40). Statliga stöd hänförliga till kostnader redovisas i resultaträkningen som en minskning av motsvarande kostnader. Dessa uppgick 2006 till 116 Mkr (16).

Nya redovisningsprinciper för Electrolux-koncernen från och med 2006

IASB har utfärdat flera nya standarder och tolkningar, liksom tillägg till standarder och tolkningar, som påverkar koncernen på olika sätt.

Tillägg till IAS 19 Möjlighet att redovisa aktuariella vinster och förluster i sin helhet utanför resultaträkningen i en redogörelse över förändringar i eget kapital samt ytterligare tilläggsupplysningar. Electrolux har valt att inte tillämpa metoden utan behandlar även fortsättningsvis aktuariella vinster och förluster enligt korridormetoden.

Tillägg till IAS 21 Nettoinvestering i utländska verksamheter, som specificerar hanteringen av vissa valutakursdifferenser. Tillämpningen av tillägget har inte haft någon inverkan på koncernredovisningen.

Tillägg till IAS 39 Säkring av prognostiserade koncerninterna transaktioner, som fastställer att valutarisker i högst sannolika prognostiserade koncerninterna transaktioner kan uppfylla villkoren för säkringsredovisning i koncernredovisningen under förutsättning att transaktionen sker i en annan valuta än den funktionella valuta som används av det företag som utför transaktionen och att valutarisken kommer att påverka koncernresultaträkningen. Tillägget tillämpas från och med 2005.

Tillägg till IAS 39 Fair Value Option, som tillåter företaget att under vissa omständigheter vid första redovisningstillfället klassificera vissa instrument som instrument till verkligt värde via resultaträkningen. Tillämpningen av denna valmöjlighet har inte haft någon inverkan på koncernredovisningen.

Tillägg till IAS 39 Finansiella garantiavtal. Tillägget definierar finansiella garantiavtal och fastställer att utfärdade finansiella garantiavtal omfattas av IAS 39 och ska vid det första redovisningstillfället redovisas till verkligt värde och därefter beräknas till det högre av (a) det belopp som fastställts enligt IAS 37 och (b) det belopp som redovisats vid första redovisningstillfället med avdrag, om detta är tillämpligt, för ackumulerad periodisering som redovisas enligt IAS 18. Tillägget tillämpas från och med 1 januari 2006.

IFRIC 4 Fastställande av huruvida ett avtal innehåller ett leasingavtal. Det krävs en bedömning av huruvida a) fullgörande av överenskommelsen är beroende av användningen av en viss tillgång eller vissa tillgångar och b) överenskommelsen överlåter en rättighet att använda tillgången. IFRIC 4 träder i kraft från och med 1 januari 2006. Tillämpningen av IFRS 4 har inte haft någon inverkan på koncernredovisningen.

IFRIC 6 Förpliktelser som uppstår genom deltagande på viss marknad – avfall som utgörs av eller innehåller elektriska eller elektroniska produkter. IFRIC 6 tillämpas från och med 2005.

Nya redovisningsprinciper för Electrolux-koncernen från och med 2007

IASB har utfärdat ett antal nya standarder och tolkningar, liksom tillägg till standarder och tolkningar, som ska tillämpas av Electrolux från och med 1 januari 2007. Någon fullständig utvärdering av i vilken utsträckning koncernen påverkas av införandet av de nya standarderna, tilläggen och tolkningarna har ännu inte gjorts, men koncernens ekonomiska ställning antas inte påverkas i någon högre grad.

IFRS 7 Finansiella instrument: Upplýsingar. Standarden ersätter IAS 30 Upplýsingar i finansiell rapportering som lämnas av banker och liknande finansiella institut och anger principer för presentation av finansiella tillgångar och skulder som kompletterar de principer som anges i IAS 32, Finansiella instrument: upplýsingar och klassificering och IAS 39, Finansiella instrument: redovisning och värdering. IFRS 7 ska tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2007 eller senare.

Tillägg till IAS 1 Upplýsingar om kapital. I tillägget krävs att företaget ska lämna information som gör det möjligt för användarna av dess finansiella rapporter att bedöma företagets mål, politik och metoder för förvaltning av det egna kapitalet. Tillägget ska tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2007 eller senare.

IFRIC 7 Tillämpning av inflationsjustering enligt IAS 29, Redovisning i höginflationsländer. Tolkningen ger vägledning om hur IAS 29 ska tillämpas i en rapporteringsperiod när det fastställs att hyperinflation föreligger i landets funktionella valuta och sådan inte förekom under föregående rapporteringsperiod. Tolkningen ska tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 mars 2006 eller senare.

IFRIC 8 Tillämpningsområde för IFRS 2. Tolkningen innebär att företaget ska beräkna värdet av icke identifierbara varor eller tjänster som erhållits som betalning för företagets eget kapitalinstrument som skillnaden mellan verkligt värde av den aktierelaterade ersättningen och verkligt värde av erhållna identifierbara varor eller tjänster. Tolkningen ska tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 maj 2006 eller senare.

IFRIC 9 Omvärdering av inbäddade derivat. Tolkningen innebär att företaget ska göra en bedömning huruvida ett inbäddat derivat ska avskiljas från värdavtalet och redovisas som ett derivat när avtalet ingås och att en ombedömning inte får göras därefter, såvida inte en ändring sker i avtalsvillkoren som väsentligt ändrar de kassaflöden som annars krävs för avtalets fullgörande. I det senare fallet ska en ny bedömning göras. Tolkningen ska tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 juni 2006 eller senare.

IFRIC 10 Delårsrapportering och värdeminskning. Tolkningen innebär att företaget inte får återföra en nedskrivning som redovisats i en föregående delårsperiod med avseende på goodwill eller investering i eget kapitalinstrument eller finansiella tillgångar redovisade till anskaffningsvärde. Tolkningen ska tillämpas för räkenskapsår som börjar den 1 november 2006 eller senare.

Viktiga redovisningsprinciper och osäkerhetsfaktorer vid uppskattade värden

Användning av uppskattade värden

Vid upprättandet av årsredovisningen enligt god redovisningssed har koncernledningen använt uppskattningar och antaganden i redovisningen av tillgångar och skulder, liksom i upplýsingar avseende eventualtillgångar och eventualförpliktelser. Verkligt utfall kan avvika från dessa uppskattningar.

Redogörelser för koncernens resultat och ställning baseras på koncernredovisningen, som är upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU. Vid upprättandet av redovisningen ska vissa redovisningsmetoder och -principer användas, vilkas tillämpning kan vara baserad på svåra, komplexa och subjektiva bedömningar från företagsledningens sida, eller på tidigare erfarenheter och antaganden som med hänsyn till omständigheterna bedöms som rimliga och realistiska. Användningen av sådana uppskattningar och antaganden påverkar redovisade belopp för tillgångar och skulder, liksom upplýsingar avseende eventualtillgångar och eventualförpliktelser per balansdagen och redovisad nettoomsättning och kostnader under perioden. Verkligt utfall kan med andra antaganden och under andra omständigheter avvika från dessa uppskattningar. Nedan följer en sammanfattning av de redovisningsprinciper som vid sin tillämpning kräver mer omfattande subjektiva bedömningar från företagsledningens sida vad gäller uppskattningar och antaganden i frågor som till sin natur är svårbedömbara.

Nedskrivning av tillgångar

Alla anläggningstillgångar liksom goodwill, prövas varje år med avseende på behovet av eventuell nedskrivning, eller när händelser och förändringar inträffar som tyder på att det redovisade värdet av en tillgång inte kan återvinnas. En tillgång som minskat i värde skrivs ned till marknadsvärdet baserat på bästa tillgängliga information. Olika bedömningsgrunder har använts beroende på tillgången till information. Om ett marknadsvärde kan fastställas har detta använts och nedskrivningsbeloppet redovisats när

indikation finns att det redovisade värdet på en tillgång inte kan återvinnas. I de flesta fall har marknadsvärdet dock inte kunnat fastställas och en uppskattning av verkligt värde har gjorts med tillämpning av nuvärdesberäkning av kassaflöden baserat på förväntat framtida utfall. Skillnader i uppskattningen av förväntat framtida utfall och de diskonteringsräntor som använts kan resultera i avvikelser vid värderingen av tillgångarna.

Anläggningstillgångar, med undantag av goodwill och immateriella tillgångar med obestämd nyttjandeperiod, avskrivs linjärt över beräknad livslängd. Nyttjandeperioden för materiella tillgångar beräknas för byggnader och markanläggningar till mellan 10 och 40 år, för maskiner och tekniska installationer till 3–15 år och för övrig utrustning till 3–10 år. Värde enligt balansräkningen 31 december 2006 för materiella tillgångar uppgick 2006 till 14 209 Mkr. Värde enligt balansräkningen 31 december 2006 för goodwill uppgick till 1 981 Mkr. Företagsledningen gör regelbundet en omvärdering av nyttjandeperioden för alla tillgångar av väsentlig betydelse. Det är företagsledningens uppfattning att rimliga förändringar i de faktorer som utgör grunden för uppskattningen av tillgångarnas återvinningsvärde inte skulle medföra att det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet.

Uppskjutna skatter

Vid upprättandet av de finansiella rapporterna gör Electrolux en beräkning av inkomstskatten för varje skattejurisdiktion där koncernen är verksam, liksom av uppskjutna skatter hänförliga till temporära skillnader. Uppskjutna skattefordringar som huvudsakligen är hänförliga till förlustavdrag och temporära skillnader redovisas om skattefordringarna kan förväntas återvinnas genom framtida beskattningsbara intäkter. Förändringar i antagandena om prognostiserade framtida beskattningsbara intäkter, liksom förändringar av skattesatser, kan resultera i betydande skillnader i värderingen av uppskjutna skatter. Electrolux redovisar per den 31 december 2006 uppskjutna skattefordringar överstigande uppskjutna skatteskulder till ett nettobelopp om 1 011 Mkr. Koncernen hade, per den 31 december 2006, förlustavdrag och andra avdragsgilla temporära skillnader uppgående till 4 718 Mkr, som inte beaktats vid beräkningen av uppskjuten skattefordran.

Kundfordringar

Fordringar redovisas netto efter reservering för osäkra fordringar. Nettovärdet speglar de belopp som förväntas kunna inkasseras baserat på omständigheter som är kända på balansdagen. Ändrade förhållanden, till exempel att uteblivna betalningar ökar i omfattning eller förändringar inträffar i en betydande kunds ekonomiska ställning, kan medföra väsentliga avvikelser i värderingen. Vid årets slut, 2006, uppgick kundfordringarna netto, efter reserveringar för osäkra fordringar, till 20 905 Mkr. Reserve- ringar för osäkra fordringar uppgick vid årets slut, 2006, till 584 Mkr.

Ersättningar efter avslutad anställning

Electrolux har förmånsbestämda pensionsplaner för en del av sina anställda i vissa länder. Beräkningen av pensionskostnaden grundas på antaganden om förväntad avkastning på förvaltningstillgångar, diskonteringsränta och framtida löneökningar. Ändrade antaganden har direkt inverkan på kostnader för tjänstgöring under innevarande period, räntekostnader och förväntad avkastning på förvaltningstillgångar. Vinst eller förlust, som uppstår när verklig avkastning på förvaltningstillgångar avviker från den förväntade och aktuariellt beräknade förpliktelser justeras på grund av att antagandena erfarenhetsmässigt ändras, periodiseras över de anställdas förväntade genomsnittliga återstående

arbetsliv enligt den så kallade korridorometoden. Förväntad avkastning på förvaltningstillgångar uppgick 2006 till 6,3% baserat på historiskt utfall. En minskning med en procentenhet skulle öka nettokostnaden för pensioner 2006 med cirka 140 Mkr. Diskonteringsräntan som tillämpats vid uppskattningen av förpliktelserna vid utgången av 2005 och kostnadsberäkningen för 2006 var 4,9%. En minskning av diskonteringsräntan med 0,5 procentenheter skulle öka kostnaden för tjänstgöring under innevarande period med cirka 50 Mkr.

Omstruktureringskostnader

I omstruktureringskostnader ingår erforderlig nedskrivning av tillgångar och övriga poster som inte påverkar kassaflödet, liksom beräknade kostnader för uppsägning av personal. Kostnadsberäkningen baseras på detaljerade åtgärdsplaner som förväntas förbättra koncernens kostnadsstruktur och produktivitet. För att minimera osäkerhetsfaktorn ligger normalt historiskt utfall från liknande händelser i tidigare åtgärdsplaner till grund för beräkningen. Omstruktureringsåtgärder som tillkännagivits under 2006 har belastat rörelseresultatet med 490 Mkr.

Garantier

Som brukligt i den bransch där Electrolux är verksam omfattas många produkter av en garanti som ingår i priset och som gäller under en i förväg fastställd period. Avsättningar för garantier beräknas på grundval av historiska uppgifter om omfattningen av åtgärder, reparationskostnader, m.m. Därutöver görs avsättningar för garantier av goodwillkaraktär och utökade garantier. Även om förändringar i antaganden kan resultera i andra värderingar är det osannolikt att detta skulle väsentligt påverka koncernens resultat eller ekonomiska ställning. Electrolux avsättning för garantiåtaganden uppgick per den 31 december 2006 till 1 585 Mkr. Intäkter från utökade garantier redovisas linjärt över avtalsperioden om det inte finns indikationer på att andra metoder bättre motsvarar fullgörandet.

Upplupna kostnader – Långsiktiga incitamentsprogram

Electrolux redovisar en reservering för förväntade sociala avgifter som uppstår dels vid utnyttjande av personaloptioner enligt incitamentsprogrammen 2000-2003 Employee Option Programs, dels vid tilldelning av aktier enligt 2004-2006 Performance Share Programs. De sociala avgifterna beräknas baserat på värdet av den förmån den anställde erhåller vid optionsutnyttjandet eller vid tilldelning av aktier. För reserveringen krävs en beräkning av värdet av de anställdas förväntade framtida förmån. Electrolux beräknar förmånsvärdet enligt Black & Scholes modell, innebärande att antaganden måste göras i frågor som till sin natur är svårbedömbara. Osäkerhetsfaktorn utgörs av att priset för aktien när optioner utnyttjas eller när aktier enligt incitamentsprogrammen tilldelas inte är känt. Åtagandet är ett marknadsvärderat åtagande och en omvärdering görs därför per varje balansdag.

Twister

Electrolux är inblandat i tvister i den normala affärsverksamheten. Tvisterna rör bl. a. produktansvar, påstådda fel i leveranser av varor och tjänster, patent- och andra rättigheter och andra frågor om rättigheter och skyldigheter i anslutning till Electrolux verksamhet. Sådana tvister kan visa sig kostsamma och tidskrävande och kan störa den normala verksamheten. Resultatet av komplicerade tvister är dessutom svårt att förutse. Det kan inte uteslutas att en ofördelaktig utgång i en tvist kan visa sig ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens resultat och finansiella ställning.

Not 2 Finansiell riskhantering

Finansiell riskhantering

Koncernen är utsatt för riskexponeringar relaterade till likvida medel, kundfordringar, kundfinansiering, leverantörsskulder, lån, råvaror och derivatinstrument. Risker relaterade till dessa instrument är främst:

- Ränterisker avseende likvida medel och lån
- Finansieringsrisker avseende koncernens kapitalbehov
- Valutarisker avseende resultat och nettoinvesteringar i utländska dotterbolag
- Råvaruprisrisker som påverkar kostnaden för råvaror och insatskomponenter i tillverkade produkter
- Kreditrisker hänförliga till finansiella och kommersiella aktiviteter

Styrelsen i Electrolux har antagit en finanspolicy samt en kreditpolicy för hela koncernen, som reglerar hur dessa risker ska hanteras och kontrolleras. Varje affärssektor har särskilda finansiella riktlinjer som antagits av respektive sektorstyrelse (samtliga riktlinjer benämns i fortsättningen finanspolicy). Riskhanteringen utförs bland annat med hjälp av derivatinstrument i enlighet med fastställda limiter i finanspolicy. Av finanspolicy framgår även hur riskhanteringen av pensionsstiftelsernas tillgångar ska ske.

Den finansiella riskhanteringen har i huvudsak centraliserats till Group Treasury (koncernens finansavdelning) i Stockholm. Finansiella aktiviteter på nationell nivå hanteras av fyra regionala finansenheter i Europa, Nordamerika, Asien och Latinamerika. En särskild riskkontrollfunktion inom Group Treasury bedömer dagligen finansförvaltningens riskexponering. I koncernens policy finns vidare riktlinjer för hur operativa risker förknippade med hanteringen av finansiella instrument ska hanteras, till exempel genom en tydlig ansvars- och uppgiftsfördelning samt tilldelning av fullmakter.

Handel i valutor, råvaror och räntebärande instrument är tillåten inom ramen för finanspolicy. Denna handel syftar främst till att erhålla kvalitativ marknadsinformation och upprätthålla en hög marknadskunskap, vilket krävs för en aktiv hantering av koncernens finansiella risker.

Ränterisker avseende likvida medel och upplåning

Ränterisk hänför sig till risken att koncernens exponering för förändringar i marknadsräntan kan påverka nettoresultatet negativt. Räntebindningstiden är en av de mer betydande faktorerna som inverkar på ränterisken.

Likvida medel

Likvida medel enligt koncernens definition består av kontanta medel, förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteutgifter och övriga kortfristiga placeringar. För Electrolux är målsättningen att likvida medel plus garanterade kreditfaciliteter ska uppgå till minst 2,5% av nettoomsättningen. Vidare ska koncernens nettolikviditet, det vill säga likvida medel med avdrag för kortfristig upplåning, överstiga noll med beaktande av att svängningar kan förekomma beroende på förvärv, avyttringar och säsongsvariationer. I enlighet med finanspolicy sker placeringar av likvida medel huvudsakligen i räntebärande instrument med hög likviditet och som utges av emittenter med en kreditvärdering om minst A-, enligt Standard & Poor's eller liknande institut.

Ränterisker avseende likvida medel

Group Treasury hanterar ränterisken i dessa placeringar i enlighet med den placeringsnorm som definieras som ett endagsinnehav. Avvikelse från denna norm är begränsade genom ett riskmandat. Derivatinstrument såsom terminer och FRA (Forward Rate Agreements) används för att hantera ränterisken. Placeringarna är till största delen kortfristiga. Löptiden för huvuddelen av placeringarna ligger på mellan 0 och 3 månader. En förändring nedåt i avkastningskurvan med en procentenhet skulle minska koncernens ränteresultat med cirka 60 Mkr (40). Se Not 17 på sid 88 för närmare information.

Upplåning

Koncernens skuldhantering hanteras av Group Treasury för att säkerställa effektivitet och riskkontroll. Lån upptas huvudsakligen på moderbolagsnivå och överförs till dotterbolag i form av interna lån eller kapitaltillskott. Olika derivatinstrument används i denna process för att omvandla medlen till lämplig valuta. Kortfristig finansiering sker även lokalt i dotterbolag i länder med valuta-restriktioner. Koncernens upplåning innehåller inte några särskilda villkor, så kallade covenants, vad gäller förtida lösen på grund av ändrad kreditvärdering. Se Not 17 på sid 88 för närmare information.

Ränterisk avseende långfristig upplåning

Enligt finanspolicy var jämförelsenormen för den långfristiga skuldportföljen år 2005 att den genomsnittliga räntebindningsperioden skulle vara ett år. I slutet av år 2005 ändrades jämförelsenormen och från och med den 1 januari 2006 är den sex månader. Med stöd av ett riskmandat från styrelsen kan Group Treasury välja att avvika från denna jämförelsenorm. Dock ska den maximala räntebindningsperioden vara högst tre år. Derivatinstrument som till exempel ränteswapkontrakt används för att hantera ränterisken, varvid räntan kan förändras från bunden till rörlig och vice versa. Med utgångspunkt från volymerna och räntebindningstiden för upplåningen 2006 skulle en förändring av marknadsräntan med en procentenhet påverka koncernens räntekostnader 2006 med cirka +/-40 Mkr (30). Denna beräkning baseras på ett antagande om att en simultan parallellförskjutning med en procentenhet sker av samtliga räntekurvor. Beräkningen är approximativ och tar inte hänsyn till att räntesatserna för olika löptider och för att olika valutor kan ändras på olika sätt.

Kreditrating

Electrolux har så kallad Investment Grade rating från Standard & Poor's. Ratinginstitutet bibehöll sin långsiktiga bedömning under året. Rating avtalet med Moody's upphörde under 2006.

Rating

	Långfristig upplåning	Framtids-utsikter	Kortfristig upplåning	Kortfristig upplåning Sverige
Standard & Poor's	BBB+	Stabil	A-2	K-1

Finansieringsrisk

Med finansieringsrisk avses risken att finansieringen av koncernens kapitalbehov samt refinansieringen av utestående lån försvåras eller fördröjas. Genom att hålla en jämn förfalloprofil för upplåningen samt genom att undvika att den kortfristiga upplåningen överstiger likviditetsgränserna kan finansieringsrisken minskas.

Oaktat säsongsvariationer ska nettouplåningen, summan av räntebärande skulder med avdrag för likvida medel, enligt finanspolicyn vara långfristig. Koncernen har som målsättning att långfristiga skuldernas genomsnittliga tid till förfall inte ska understiga två år samt ha en jämnt fördelad förfalloprofil. Högst 25% av upp-låningen får i normalfallet ha kortare förfallotid än 12 månader. Undantag görs när koncernens nettouplåningsposition är låg. Se Not 17 på sid 88 för närmare information.

Valutarisk

Electrolux redovisning sker i svenska kronor, men koncernen har verksamhet i länder över hela världen. Detta gör att koncernen är exponerad för valutarisker på grund av att ogynnsamma förändringar i valutakurser kan påverka resultat och eget kapital negativt. I syfte att hantera dessa effekter säkrar koncernen valutariskerna inom ramen för finanspolicyn. Koncernens övergripande valutariskexponering hanteras centralt.

Transaktionsexponering från kommersiella flöden

Enligt koncernens finansiella riktlinjer ska säkring av prognostiserad framtida försäljning i utländsk valuta ske med hänsyn tagen till prisbindningsperioder och konkurrenssituation. Detta innebär att säkringspolicyn inom Electrolux olika affärssektorer varierar beroende på de affärsmässiga förhållandena. Affärssektorerna fastställer säkringshorisonten mellan 6 och upp till 12 månader vad gäller prognostiserade flöden. För säkringshorisont kortare eller längre än detta krävs ett godkännande från Group Treasury. Finanspolicyn tillåter att affärssektorerna säkrar fakturerade och prognostiserade flöden från 75% till 100%. Den maximala säkringshorisonten är 18 månader. Dotterbolagen täcker riskexponeringen i de kommersiella valutaflödena med hjälp av koncernens fyra regionala finansenheter. Group Treasury övertar därmed valutarisken och täcker riskerna externt genom valutaderivat.

Den geografiskt utspridda tillverkningen minskar effekterna av valutafluktuationer. Resterande transaktionsexponering är till största delen relaterad till intern försäljning från produktionsbolag till säljbolag. En mindre del är extern exponering vid inköp av komponenter och produktionsmaterial som betalas i utländsk valuta. Dessa externa importörer är till stor del prissatta i USD. Electrolux globala närvaro leder dock till att signifikant netta bort transaktionsexponeringen. För närmare information om valutaexponering och säkring, se Not 17 på sid 88.

Omräkningsexponering vid konsolidering av enheter utanför Sverige

Valutakursförändringar påverkar även koncernens resultat i samband med omräkningen av resultaträkningar i utländska dotterbolag till SEK. Electrolux säkrar inte denna risk och följaktligen är omräkningsdifferensen som uppstår vid omräkning av utländska dotterbolags resultaträkningar medräknad i den känslighetsanalys som redovisas nedan.

Valutakänslighet i transaktions- och omräkningsexponering

Electrolux är särskilt utsatt för fluktuationer i valutakursen mellan SEK och USD, EUR, CAD samt GBP. Andra mindre valuta exponeringar är till exempel DKK, AUD, HUF och CZK. Dessa valutor representerar tillsammans en majoritet av koncernens exponering, men den nettas till stor del bort då olika valutor representerar netto inflöden och utflöden. Till exempel skulle vid en samtidig 10 procentig förändring uppåt eller nedåt av värdet på USD, EUR, CAD respektive GBP gentemot SEK påverka koncernens rörelse-

resultat på ett år med cirka +/-375 Mkr, allt annat lika. Kalkylen bygger på intäkter och kostnader i bokslutet 2006 och tar inte hänsyn till dynamiska effekter som ändrade konkurrensmönster eller konsumentbeteenden, vilka kan uppstå till följd av valutakursförändringar.

Exponering i nettoinvesteringar (omräkningsexponering i balansräkningen)

De utländska dotterbolagens tillgångar med avdrag för skulderna utgör en nettoinvestering i utländsk valuta, som vid konsolideringen ger upphov till en omräkningsdifferens. För att begränsa effekterna av omräkningsdifferenser på koncernens eget kapital, och därigenom koncernens kapitalstruktur, sker säkring genom lån och valutaderivatkontrakt i enlighet med finanspolicyn. Finanspolicyn anger i vilken utsträckning säkring kan ske av nettoinvesteringarna, liksom även riktlinjer för riskbedömningen. Riktlinjen för säkring av nettoinvesteringar förändrades i slutet av 2006 och endast nettoinvesteringar med ett eget kapital överstigande 60% säkras om inte exponering anses för hög. Effekten av denna förändring består i att endast ett begränsat antal valutor löpande kommer att säkras. Säkring av koncernens nettoinvesteringar sker i det svenska moderbolaget. Group Treasury kan med stöd av ett särskilt utfärdat riskmandat göra avvikelser från angivna riktlinjer.

Råvarurisk

Råvaruprisrisk avser risken för att kostnaderna för direkta och indirekta material stiger när underliggande råvarupriser stiger på världsmarknaden. Koncernen påverkas av förändringar i råvarupriser på grund av ingångna leveransavtal, där priserna är kopplade till råvarupriset på världsmarknaden. Riskexponeringen kan delas upp i direkt råvaruprisrisk, som innebär full exponering, och indirekt råvaruprisrisk, som innebär en exponering som avser råvaruprisrisken inbäddad i en insatskomponent. Råvaruprisrisk hanteras genom avtal med leverantörerna.

Kreditrisk

Kreditrisk i finansiell verksamhet

Kreditriskexponering uppstår vid placering av likvida medel, men även som en motpartsrisk hänförlig till handel med derivatinstrument. För att begränsa kreditriskerna har en motpartslista upprättats som fastställer maximal exponering gentemot varje enskild godkänd motpart. Koncernen strävar efter att ingå ramavtal om netting (ISDA) med sina motparter för transaktioner i derivatinstrument och har även upprättat ISDA-avtal med de flesta motparterna idag, det vill säga att om en motpart går i konkurs nettas fordringar och skulder.

Kreditrisk i kundfordringar

Electrolux försäljning sker till ett stort antal kunder, till exempel större återförsäljare, inköpsgrupper, oberoende butiker och yrkesmässiga professionella slutanvändare. För försäljningen gäller normala leverans- och betalningsvillkor, om kunden inte omfattas av koncernens kundfinansieringsverksamheter. Kundfinansieringslösningar arrangeras även utanför koncernen. I koncernens kreditgivningspolicy finns regler som ska säkerställa att hanteringen av kundkrediter omfattar kreditvärdering, kreditlimer, beslutsnivåer och hanteringen av osäkra fordringar. Kreditlimer över 300 Mkr beslutas av styrelsen. Det föreligger en viss koncentration av kreditriskexponering till ett mindre antal kunder, huvudsakligen i USA och Europa. Se Not 16 på sid 87 för närmare information

Not 3 Redovisning per segment

Segmentsrapporteringen är uppdelad i primära och sekundära segment, där de fem affärsområdena är de primära segmenten och geografiska områden de sekundära segmenten. Finansiell information för moderbolaget är uppdelad i geografiska områden då IAS 14 ej är applicerbar för moderbolaget.

Primära segment - Affärsområden

Koncernen har verksamheter inom vitvaror och dammsugare samt de professionella verksamheterna inom storköksutrustning och tvättutrustning. Verksamheten redovisas i fem affärssegment. Konsumentprodukterna, som omfattar vitvaror och dammsugare, rapporteras i fyra geografiska segment, Europa, Nordamerika, Latinamerika och Asien/Stillahavsområdet, medan de professionella produkterna rapporteras separat. Vitvaruverksamheten avser främst kylskåp, frysar, spisar, torktumlare, tvättmaskiner, diskmaskiner, utrustning för luftkonditionering och mikro vågsugnar.

Koncernens verksamheter inom Utomhusprodukter inklusive affärsområdena Konsumentprodukter och Professionella produkter delades ut till Electrolux aktieägare i juni 2006 och redovisas som avvecklade verksamheter, med namnet Husqvarna AB, som vidare förklaras i not 30 sid 105.

Finansiell information för de ovan nämnda affärsområdena redovisas i nedanstående tabell.

	Nettoomsättning		Rörelseresultat	
	2006	2005	2006	2005
Konsumentprodukter –				
Europa	44 233	43 755	2 678	2 602
Nordamerika	36 171	35 134	1 462	1 444
Latinamerika	7 766	5 819	339	123
Asien/Stillahavsområdet	8 636	9 276	163	13
Professionella produkter	6 941	6 686	535	463
Inomhusprodukter totalt	103 747	100 670	5 177	4 645
Övrigt	–	31	–	–
Koncerngemensamma poster	101	–	–602	–621
Jämförelsestörande poster	–	–	–542	–2 980
Totalt	103 848	100 701	4 033	1 044

Jämförelsestörande poster inkluderas inte i rörelsegrenarna i den interna rapporteringen och har därför inte fördelats. Tabellen visar till vilka segment de hänförs sig.

Jämförelsestörande poster

	Nedskrivningar/ omstruktureringar		Övrigt		Totalt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Konsumentprodukter –						
Europa	–143	–2 523	–173	–	–316	–2 523
Nordamerika	10	–38	61	–	71	–38
Latinamerika	–	–	–	–	–	–
Asien/Stillahavsområdet	–297	–	–	–419	–297	–419
Professionella produkter	–	–	–	–	–	–
Totalt	–430	–2 561	–112	–419	–542	–2 980

Försäljning mellan segment förekommer endast inom konsumentprodukter med följande fördelning:

	2006	2005
Europa	1 161	967
Nordamerika	985	825
Latinamerika	38	25
Asien/Stillahavsområdet	71	33
Elimineringar	–2 255	–1 850

Segmenten ansvarar för förvaltningen av de operativa tillgångarna och deras resultat beräknas på denna nivå, medan Group Treasury ansvarar för finansieringen på koncern- och landnivå. Följaktligen fördelas inte likvida medel, räntebärande fordringar, räntebärande skulder, skuld för aktieinlösen och eget kapital till segmenten.

	Tillgångar 31 december		Skulder 31 december		Nettotillgångar 31 december	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Inomhusprodukter						
Konsumentprodukter –						
Europa	26 353	24 989	19 278	18 927	7 075	6 062
Nordamerika	14 171	16 336	5 984	6 407	8 187	9 929
Latinamerika	5 562	4 158	1 997	1 853	3 565	2 305
Asien/Stillahavsområdet	4 667	5 581	1 927	1 965	2 740	3 616
Professionella produkter	3 672	3 597	2 278	2 307	1 394	1 290
Inomhusprodukter totalt	54 425	54 661	31 464	31 459	22 961	23 202
Utomhusprodukter						
Konsumentprodukter	–	9 626	–	3 907	–	5 719
Professionella produkter	–	6 642	–	2 016	–	4 626
Utomhusprodukter totalt	–	16 268	–	5 923	–	10 345
Övrigt ¹⁾	1 956	2 964	3 390	3 497	–1 434	–533
Jämförelsestörande poster	1 540	2 028	4 927	6 877	–3 387	–4 849
	57 921	75 921	39 781	47 756	18 140	28 165
Likvida medel	7 799	5 940	–	–	–	–
Räntebärande fordringar	329	697	–	–	–	–
Räntebärande skulder	–	–	7 495	8 914	–	–
Aktieinlösen	–	–	5 579	–	–	–
Eget kapital	–	–	13 194	25 888	–	–
Totalt	66 049	82 558	66 049	82 558	–	–

1) Omfattar koncerngemensamma serviceaktiviteter.

	Investeringar i anläggnings- tillgångar		Kassaflöde ¹⁾	
	2006	2005	2006	2005
Konsumentprodukter –				
Europa	1 698	1 872	1 951	2 058
Nordamerika	922	1 108	1 850	–453
Latinamerika	170	167	–160	179
Asien/Stillahavsområdet	184	328	603	32
Professionella produkter	151	156	347	237
Inomhusprodukter totalt	3 125	3 631	4 591	2 053
Övrigt ²⁾	27	23	–1 437	–1 237
Jämförelsestörande poster	–	–	9	–807
Finansiella poster	–	–	–246	–492
Betald skatt	–	–	–743	–540
Totalt	3 152	3 654	2 174	–1 023

1) Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten.

2) Omfattar koncerngemensamma serviceaktiviteter.

Sekundära segment – Geografiska områden

Koncernens segment är verksamma på fyra geografiska områden: Europa, Nordamerika, Latinamerika samt Asien/Stillhavsområdet. Tabellen nedan visar koncernens försäljning per geografisk marknad, oberoende av var produkterna tillverkats.

Nettoomsättning per geografiskt område

	2006	2005
Europa	49 576	48 996
Nordamerika	36 427	35 163
Latinamerika	8 355	6 481
Asien/Stillhavsområdet	9 490	10 061
Totalt	103 848	100 701

Tillgångar per geografiskt område

	31 december	
	2006	2005
Europa	36 040	40 787
Nordamerika	15 779	28 692
Latinamerika	8 738	6 556
Asien/Stillhavsområdet	5 492	6 523
Totalt	66 049	82 558

Investeringar per geografiskt område

	2006	2005
Europa	1 809	1 979
Nordamerika	626	578
Latinamerika	478	709
Asien/Stillhavsområdet	239	388
Totalt	3 152	3 654

Nettoomsättning i moderbolaget

	2006	2005
Europa	6 204	6 392
Nordamerika	—	—
Latinamerika	—	—
Asien/Stillhavsområdet	—	—
Totalt	6 204	6 392

Not 4 Koncernens nettoomsättning och rörelseresultat

Koncernens nettoomsättning i Sverige uppgick till 3 769 Mkr (3 529). Exporten från Sverige uppgick under året till 4 700 Mkr (3 500), varav 4 121 Mkr (3 013) till egna dotterbolag. Försäljning av produkter står för den övervägande delen av koncernens intäkter. Koncernens intäkter från serviceverksamhet uppgick till 1 461 Mkr (1 293).

Koncernens rörelseresultat inkluderar kursdifferenser som netto uppgår till 76 Mkr (11). De svenska fabriken svarade för 4,1% (4,1) av det totala tillverkningsvärdet. Koncernens kostnader för forskning och utveckling uppgick till 1 393 Mkr (1 392) och redovisas under kostnad för sålda varor.

Årets avskrivningar uppgick till 2 758 Mkr (2 579) för koncernen. Löner, ersättningar och sociala avgifter uppgick till 16 924 Mkr (18 387) och kostnad för ersättningar efter avslutad anställning uppgick till 820 Mkr (1 054) för koncernen.

Not 5 Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Vinst vid försäljning av:				
Materiella anläggningstillgångar	167	182	—	—
Verksamheter och aktier	12	46	171	2 190
Övrigt	6	2	—	—
Totalt	185	230	171	2 190

Not 6 Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Förlust vid försäljning av:				
Materiella anläggningstillgångar	-29	-32	—	—
Verksamheter och aktier	-4	-25	-704	-945
Totalt	-33	-57	-704	-945

Not 7 Jämförelsestörande poster

	Koncernen	
	2006	2005
Omstruktureringar och nedskrivningar	-490	-2 594
Avyttring av Electrolux Financial Corp., USA	61	—
Avyttring av 50% andel i Nordwaggon AB, Sverige	-173	—
Avyttring av den indiska verksamheten	—	-419
Återföring av outnyttjad reserv för strukturåtgärder	60	33
Totalt	-542	-2 980

Klassificering per funktion i resultaträkningen

	Koncernen	
	2006	2005
Kostnad för sålda varor	-430	-2 561
Försäljningskostnader	—	—
Administrationskostnader	—	—
Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader	-112	-419
Totalt	-542	-2 980

Jämförelsestörande poster 2006 omfattar stängning av följande fabriker: vitvarufabriken i Torsvik, Sverige, och tvättmaskins- och torktumlarfabriken i Adelaide, Australien. Efter avslutade fackliga förhandlingar redovisades en ytterligare kostnad för vitvarufabriken i Nürnberg (Tyskland). Den 30 juni 2006 avyttrades koncernens kundfinansieringsverksamhet i USA till Textron Financial Corporation. Den 17 juli 2006 avyttrades andelen på 50% i Nordwaggon AB, Sverige, till Transwaggon AB. Under 2006 har outnyttjade belopp från föregående års omstruktureringprogram återförts.

Jämförelsestörande poster 2005 omfattar stängning av hushållsproduktsfabriken i Nürnberg (Tyskland) och kylskåpsfabriken i Fuenmayor (Spanien). Dessutom ingår neddragningar av verksamheten i kylskåpsfabriken i Florens (Italien) och Mariestad (Sverige). Den 7 juli 2005 avyttrade koncernen den indiska hushållsproduktsverksamheten, bestående av alla tre produktionsanläggningarna, till den indiska industrikoncernen Videocon. Under 2005 har outnyttjade belopp från föregående års omstruktureringprogram återförts. Posterna beskrivs utförligare i Förvaltningsberättelsen på sid 51.

Not 8 Leasing

Koncernens finansiella leasingavtal per den 31 december 2006, redovisade som anläggningstillgångar, utgörs av:

	31 december	
	2006	2005
Ansaffningsvärde		
Byggnader	317	415
Maskiner och övriga inventarier	7	6
Utgående balans 31 december	324	421
Ackumulerade avskrivningar		
Byggnader	136	136
Maskiner och övriga inventarier	2	2
Utgående balans 31 december	138	138
Värde enligt balansräkningen 31 december	186	283

Framtida minimileasavgifter i koncernen fördelar sig enligt följande:

	Operationell leasing	Finansiell leasing	Nuvärdet av framtida finansiella minimileasavgifter	
			2007	2008–2011
2007	654	8	8	8
2008–2011	1 201	5	3	3
2012–	426	—	—	—
Totalt	2 281	13	11	11

2006 års kostnader för leasing (minimileasavgifter) uppgick till 724 Mkr (937).

Operationell leasing

Bland koncernens operationella leasingavtal förekommer inga variabla avgifter av materiellt värde. Det förekommer inga restriktioner i avtalen.

Finansiell leasing

I koncernen förekommer inga finansiella icke-uppsägningsbara avtal som vidareuthyrs. Vidare ingår inga variabla avgifter i periodens resultat. I de avtal som koncernen ingått avseende fastigheter finns inga kända restriktioner. Möjlighet att förvärva leaseade fastigheter vid avtalens slut förekommer. Nuvärdet av de framtida minimileasavgifterna uppgår till 11 Mkr.

Not 9 Finansiella intäkter och finansiella kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Finansiella intäkter				
Ränteintäkter och liknande resultatposter				
från dotterbolag	—	—	1 125	593
från övriga	534	219	250	36
Utdelning från dotterbolag	—	—	11 486	2 151
Övriga finansiella intäkter	4	6	6	3
Finansiella intäkter totalt	538	225	12 867	2 783
Finansiella kostnader				
Räntekostnader och liknande resultatposter				
till dotterbolag	—	—	-983	-380
till övriga	-788	-794	-469	-703
Kursdifferenser				
på lån och derivatkontrakt avsedda för skydd av dotterbolagens eget kapital	—	—	421	-615
på övriga lån och derivat	46	42	-126	69
Övriga finansiella kostnader	-4	-23	-6	—
Finansiella kostnader totalt	-746	-775	-1 163	-1 629

Koncernens ränteintäkter inkluderar intäkter från koncernens kundfinansieringsverksamhet uppgående till 49 Mkr (102). Räntekostnader till övriga, för koncern och moderbolag, inkluderar premier på terminskontrakt för skydd av dotterbolagens eget kapital och har resultatförts som ränta med -236 Mkr (-311). Vinster och förluster på lån och derivat har bokförts som finansiell räntekostnad till övriga, för koncern och moderbolag, och uppgår till 45 Mkr (-17). Vinsten förklaras till stor del med förtidslösen av ett lån.

Not 10 Skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Aktuell skatt	-1 088	-154	58	423
Uppskjuten skatt	-89	-482	—	-120
Totalt	-1 177	-636	58	303

Aktuell skatt inkluderar reduktion av kostnader på 27 Mkr (13) som hänförs till tidigare år. Uppskjuten skatt inkluderar en positiv effekt av ändrade skattesatser som uppgår till -11 Mkr (1).

Moderbolagets uppskjutna skattefordringar uppgick till 0 Mkr (0). Koncernbokslutet innehåller 222 Mkr (227) i uppskjutna skatteskulder hänförliga till obeskattade reserver i moderbolaget.

Avstämning av effektiv skattesats

%	2006	2005
Teoretisk skattesats	33,3	33,5
Förluster för vilka förlustavdrag ej beaktats	8,5	171,6
Utnyttjade förlustavdrag	-2,6	-69,7
Icke-skattepliktiga resultatposter, netto	2,8	46,5
Förändringar i estimat relaterade till uppskjuten skatt	1,7	28,0
Kupongskatt	0,3	2,4
Övrigt	-13,2	-71,1
Effektiv skattesats	30,8	141,2

Beslutet om nedläggning av fabriken i Nürnberg leder till förlustavdrag samt övriga avdragsgilla temporära skillnader på 1 504 Mkr, som ej beaktats vid beräkningen av uppskjuten skattefordran 2005.

Koncernens teoretiska skattesats beräknas utifrån en viktning av koncernens totala nettoomsättning per land multiplicerat med lokal bolagsskattesats. Inga väsentliga förändringar har skett i skattesatserna under 2006.

Förändringar i uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

Tabellen visar uppskjutna skattefordringar och skulder netto. Uppskjutna skattetilgångar (+/-) och uppskjutna skatteskulder (+/-) summerar till netto uppskjutna skattefordringar och skatteskulder. Uppskjutna skatteintäkter (+/-) och uppskjutna skattekostnader (+/-) redovisade i resultaträkningen, mot eget kapital, avvecklade verksamheter och valutakursdifferenser visas även netto.

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

	Över avskrivningar	Avsättning för garantier	Avsättning för pensioner	Avsättning för omstrukturering	Inkuransavdrag	Orealiserade internvinster i lager	Skattdel i förlustavdrag	Övrigt	Totala uppskjutna skattefordringar och skulder	Kvittning av skatt	Netto uppskjutna skattefordringar och skulder
Redovisat i resultaträkningen	-313	196	1 207	105	-291	27	244	178	1 353	—	1 353
Redovisat i eget kapital	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Avvecklade verksamheter	-330	—	102	—	-78	—	11	175	-120	—	-120
Valutakursdifferenser	61	8	98	7	21	6	8	91	300	—	300
Utgående balans, 31 december 2005	-582	204	1 407	112	-348	33	263	444	1 533	—	1 533
Redovisat i resultaträkningen	-566	180	1 012	135	-264	89	50	363	999	—	999
Redovisat i eget kapital	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Avvecklade verksamheter	70	—	79	—	-92	—	10	185	252	—	252
Valutakursdifferenser	-68	-9	-47	-10	-29	-4	-2	-71	-240	—	-240
Utgående balans, 31 december 2006	-564	171	1 044	125	-385	85	58	477	1 011	—	1 011
I balansräkningen per 31 december 2005											
Uppskjutna skattefordringar	422	229	2 080	149	53	95	263	1 411	4 702	-1 752	2 950
Uppskjutna skatteskulder	-1 004	-25	-673	-37	-401	-62	—	-967	-3 169	1 752	-1 417
I balansräkningen per 31 december 2006											
Uppskjutna skattefordringar	404	195	1 132	178	90	91	58	1 062	3 210	-994	2 216
Uppskjutna skatteskulder	-968	-24	-88	-53	-475	-6	—	-585	-2 199	994	-1 205

Uppskjutna skattefordringar uppgår till 2 216 Mkr (2 950), varav 966 Mkr (717) bedöms bli utnyttjade inom 12 månader. Uppskjutna skatteskulder uppgår till 1 205 Mkr (1 417), varav 500 Mkr (183) bedöms bli utnyttjade inom 12 månader.

Förlustavdrag

Koncernen hade per den 31 december 2006 förlustavdrag och andra avdragsgilla temporära skillnader uppgående till 4 718 Mkr (4 854), som ej beaktats vid beräkning av uppskjuten skattefordran. Förlustavdragen förfaller enligt följande:

	31 december 2006
2007	126
2008	317
2009	266
2010	275
2011	462
Och senare	313
Utan tidsbegränsning	2 959
Totalt	4 718

Not 11 Goodwill och övriga immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen					Moderbolaget
	Övriga immateriella anläggningstillgångar				Totalt	Varumärken m m
	Goodwill	Produkt- utveckling	Program- varor	Övrigt	Övriga immateriella anläggnings- tillgångar	
Anskaffningskostnader						
Ingående balans, 1 januari 2005	3 335	969	316	1 093	2 378	837
Årets anskaffningar	—	—	—	60	60	—
Utveckling	—	466	87	—	553	4
Omklassificering	—	—	—	—	—	—
Årets försäljningar	—	—	—	—	—	-26
Fullt avskrivna	—	-6	-19	-1	-26	—
Kursdifferenser	537	91	31	82	204	—
Utgående balans, 31 december 2005	3 872	1 520	415	1 234	3 169	815
Årets anskaffningar	—	—	—	42	42	—
Utveckling	—	439	6	—	445	3
Omklassificering	—	—	—	—	—	-1
Årets försäljningar	—	—	—	—	—	—
Avvecklade verksamheter	-1 728	-372	-10	-263	-645	—
Fullt avskrivna	—	-4	—	-12	-16	—
Kursdifferenser	-163	-113	-32	-39	-184	—
Utgående balans, 31 december 2006	1 981	1 470	379	962	2 811	817
Ackumulerade avskrivningar						
Ingående balans, 1 januari 2005	—	159	39	258	456	131
Årets avskrivningar	—	241	63	93	397	49
Årets förvärv och försäljningar	—	—	—	—	—	-5
Fullt avskrivna	—	-6	-19	-1	-26	—
Nedskrivningar	—	8	22	—	30	—
Kursdifferenser	—	15	8	61	84	—
Utgående balans, 31 december 2005	—	417	113	411	941	175
Årets avskrivningar	—	263	61	41	365	48
Årets förvärv och försäljningar	—	—	—	—	—	—
Avvecklade verksamheter	—	-106	-7	-97	-210	—
Fullt avskrivna	—	-4	—	-12	-16	—
Nedskrivningar	—	1	—	15	16	—
Kursdifferenser	—	-29	-16	-20	-65	—
Utgående balans, 31 december 2006	—	542	151	338	1 031	223
Värde enligt balansräkningen, 31 december 2005	3 872	1 103	302	823	2 228	640
Värde enligt balansräkningen, 31 december 2006	1 981	928	228	624	1 780	594

I Övrigt ingår varumärken med 525 Mkr (695) och patent, licenser med mera, uppgår till 99 Mkr (128). Avskrivningar på immateriella tillgångar är i resultaträkningen inkluderade i posten Kostnad för sålda varor med 103 Mkr, i Administrationskostnader med 260 Mkr samt i Försäljningskostnader med 2 Mkr.

Immateriella tillgångar med obestämd livslängd

Electrolux har fastslagit obestämd livslängd för goodwill till ett bokfört värde av 1 981 Mkr per den 31 december 2006 samt för rättigheten att använda varumärket Electrolux i Nordamerika, vilket förvärvades i maj år 2000 och som har ett bokfört värde på 410 Mkr per den 31 December 2006 redovisat under Övrigt ovan. Fördelningen mellan kassaflödesgenererande enheter med betydande belopp visas i nedanstående tabell. Det bokförda värdet på goodwill allokerat till vitvaror i Nordamerika, Europa och Asien/Stillahavs-området är betydande i jämförelse med det totala bokförda goodwillvärdet.

Alla immateriella tillgångar med obestämd livslängd testas minst varje år mot att värdet inte avviker negativt från aktuellt bokfört värde. Aktuellt värde för tillgången uppskattas med hjälp av en kassaflödeskalkylmodell från den strategiska plan som har skapats för varje kassaflödesgenererande enhet. Denna modell

täcker de tre närmast kommande åren, 2007 till 2009, i den beräkning som gjordes under hösten 2006.

Den strategiska planen byggs upp utifrån strategiska planer från enheterna inom varje affärssektor. Den konsoliderade strategiska planen från affärssektorerna granskas av företagsledningen och konsolideras till en total strategisk plan för Electrolux som slutligen godkänns av Electrolux styrelse.

När den strategiska planen utarbetats läggs ett antal huvudantaganden avseende till exempel volym, pris, produkt mix som bas för framtida tillväxt och bruttomarginal. Dessa siffror sätts i relation till historiska siffror samt externa rapporter angående marknadens tillväxt. Tillväxten förväntas ligga mellan 2% och 8% beroende på verksamhet. Bruttomarginalerna antas ligga något högre än 2006 års utfall. Kassaflödet för det tredje året används vanligtvis för det fjärde och de därpå följande åren i oändlighet.

Kalkylräntan som används baseras bland annat på de ingående ländernas inflationstakt, räntenivåer samt landsrisk. Kalkylräntan före skatt som använts under 2006 varierade till huvuddelen mellan 9% och 11%. Verksamheterna i Latinamerika, som inkluderar i Övrigt, har 25% kalkylränta före skatt och visas i nedanstående tabell.

Företagsledningen anser inte att det bokförda värdet kan påverkas av någon rimligen möjlig förändring i de antaganden på vilket de kassagenererande enheternas återvinningsvärde baseras, så att det överstiger dess återvinningsvärde.

	Goodwill	Varumärket Electrolux	Kalkylränta %
Inomhusprodukter			
Europa	367	—	9,0
Nordamerika	378	410	11,0
Asien/Stillahavsområdet	1 153	—	11,0
Övrigt	83	—	9,0 – 25,0
Totalt	1 981	410	9,0 – 25,0

Not 12 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen

	Mark och markanläggningar	Byggnader	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier	Pågående nyanläggningar och förskott	Totalt
Anskaffningskostnader						
Ingående balans, 1 januari 2005	1 370	8 408	29 596	2 424	2 189	43 987
Årets anskaffningar	66	427	1 100	123	3 049	4 765
Företagsförvärv	—	—	—	—	—	—
Företagsförsäljningar	-14	-117	-352	-35	-4	-522
Överföring av pågående arbeten och förskott	134	887	2 364	-43	-3 342	—
Försäljningar, utrangeringar m m	-103	-399	-1 121	-269	24	-1 868
Kursdifferenser	120	904	3 409	174	478	5 085
Utgående balans, 31 december 2005	1 573	10 110	34 996	2 374	2 394	51 447
Årets anskaffningar	28	283	1 265	152	1 424	3 152
Företagsförvärv	—	—	—	—	—	—
Företagsförsäljningar	—	—	—	—	—	—
Överföring av pågående arbeten och förskott	9	372	1 291	-28	-1 644	—
Försäljningar, utrangeringar m m	-36	-236	-1 109	-188	-17	-1 586
Avvecklade verksamheter	-155	-1 810	-6 527	-324	-583	-9 399
Kursdifferenser	-75	-657	-2 052	-96	-191	-3 071
Utgående balans, 31 december 2006	1 344	8 062	27 864	1 890	1 383	40 543
Akkumulerade avskrivningar enligt plan						
Ingående balans, 1 januari 2005	166	4 512	21 507	1 769	—	27 954
Årets avskrivningar	11	333	2 462	207	—	3 013
Företagsförsäljningar	—	-38	-201	-28	—	-267
Försäljningar, utrangeringar m m	-83	-415	-1 156	-246	—	-1 900
Nedskrivningar	258	204	401	—	—	863
Kursdifferenser	18	484	2 535	125	—	3 162
Utgående balans, 31 december 2005	370	5 080	25 548	1 827	—	32 825
Årets avskrivningar	9	255	1 931	198	—	2 393
Företagsförsäljningar	—	—	—	—	—	—
Försäljningar, utrangeringar m m	-1	-108	-1 046	-227	—	-1 382
Nedskrivningar	—	-1	131	—	—	130
Avvecklade verksamheter	-23	-654	-4 629	-247	—	-5 553
Kursdifferenser	-20	-419	-1 561	-79	—	-2 079
Utgående balans, 31 december 2006	335	4 153	20 374	1 472	—	26 334
Värde enligt balansräkningen, 31 december 2005	1 203	5 030	9 448	547	2 394	18 622
Värde enligt balansräkningen, 31 december 2006	1 009	3 909	7 490	418	1 383	14 209

2006 skrevs materiella anläggningstillgångar ned i verksamheter inom Vitvaror, Europa. Akkumulerade nedskrivningar för byggnader och mark uppgick vid årets slut till 671 Mkr (805) samt för maskiner och övriga inventarier till 1 010 Mkr (1 035). Bokfört värde för mark uppgick till 892 Mkr (1 028).

Taxeringsvärde för svenska koncernbolag uppgick till 108 Mkr (330) för byggnader och till 24 Mkr (75) för mark. Motsvarande bokförda värden uppgick till 38 Mkr (183) för byggnader och till 12 Mkr (20) för mark.

Moderbolaget

	Mark och markanläggningar	Byggnader	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier	Pågående nyanläggningar och förskott	Totalt
Anskaffningskostnader						
Ingående balans, 1 januari 2005	6	58	1 060	339	58	1 521
Årets anskaffningar	—	—	100	14	40	154
Överföring av pågående arbeten och förskott	—	—	2	—	-2	—
Försäljningar, utrangeringar m m	—	—	-52	-11	-34	-97
Utgående balans, 31 december 2005	6	58	1 110	342	62	1 578
Överföring av pågående arbeten och förskott	—	—	72	15	3	90
Försäljningar, utrangeringar m m	—	—	29	2	-31	—
Avvecklade verksamheter	—	-1	-44	-8	—	-53
Utgående balans, 31 december 2006	6	57	1 167	351	34	1 615
Ackumulerade avskrivningar enligt plan						
Ingående balans, 1 januari 2005	2	53	814	179	—	1 048
Årets avskrivningar	—	—	58	33	—	91
Försäljningar, utrangeringar m m	—	—	-32	-7	—	-39
Utgående balans, 31 december 2005	2	53	840	205	—	1 100
Försäljningar, utrangeringar m m	—	1	71	33	—	105
Avvecklade verksamheter	—	-1	-39	-9	—	-49
Utgående balans, 31 december 2006	2	53	872	229	—	1 156
Värde enligt balansräkningen, 31 december 2005	4	5	270	137	62	478
Värde enligt balansräkningen, 31 december 2006	4	4	295	122	34	459

Taxeringsvärde för byggnader uppgick till 78 Mkr (95) och till 12 Mkr (20) för mark. Motsvarande bokförda värden uppgick till 4 Mkr (5) för byggnader och till 4 Mkr (4) för mark. Oavskrivet belopp på uppskrivningar av byggnader och mark uppgick till 2 Mkr (2).

Not 13 Finansiella anläggningstillgångar

	Koncernen 31 december		Moderbolaget 31 december	
	2006	2005	2006	2005
Aktier i dotterbolag	—	—	21 357	22 237
Andelar i övriga bolag	—	—	293	305
Långfristiga fordringar på dotterbolag	—	—	1 408	3 173
Långfristiga innehav i värdepapper klassificerade som:				
Tillgängligt för försäljning ¹⁾	239	237	—	—
Finansiella tillgångar till verkligt värde redovisade över resultatet	162	218	—	—
Övriga fordringar	955	1 009	22	43
Pensionstillgångar ²⁾	336	353	—	—
Totalt	1 692	1 817	23 080	25 758

1) Förändringar i verkligt värde på finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning, redovisat i eget kapital uppgår till 30 Mkr (24).

2) Pensionstillgångar är hänförliga till Sverige och Schweiz.

Not 14 Varulager

	Koncernen 31 december		Moderbolaget 31 december	
	2006	2005	2006	2005
Råmaterial	3 416	4 266	117	108
Produkter i arbete	268	393	91	72
Färdiga varor	8 302	13 880	209	209
Förskott till leverantörer	55	67	—	—
Totalt	12 041	18 606	417	389

Den utgift för varulagret som kostnadsförts ingår i posten Kostnad för sålda varor och uppgick till 79 664 Mkr (77 270) för koncernen.

Reserv för inkurans ingår i varulagrets värde. Nedskrivningsbeloppet under året är 112 Mkr och återfört belopp från tidigare år är 105 Mkr för koncernen. Beloppen ingår i resultaträkningens Kostnad för sålda varor.

Not 15 Övriga tillgångar

	Koncernen 31 december	
	2006	2005
Räntebärande fordringar	328	697
Övriga fordringar	1 731	2 074
Avsättning för osäkra fordringar	-36	-63
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	862	785
Förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter	363	358
Totalt	3 248	3 851

I posten Övriga fordringar ingår mervärdesskatt samt övrigt.

Not 16 Kundfordringar

Per den 31 december 2006 uppgick koncernens kundfordringar netto, efter avsättning för osäkra fordringar, till 20 905 Mkr (24 269), vilket därmed utgör maximal exponering för beräknad risk för kundförluster. Det bokförda värdet av fordringarna är lika med det verkliga värdet, eftersom effekten av diskontering inte är väsentlig. Koncernens avsättningar för osäkra fordringar vid räkenskapsårets slut uppgick till totalt 584 Mkr (683). Koncernen har under året ianspråktagit 56 Mkr (189) av avsättningen för osäkra fordringar. Avsättning och ianspråktagande av avsättningen för osäkra kundfordringar har tagits över resultaträkningen och är inkluderade i försäljningskostnader.

Electrolux har en väsentlig koncentrationsexponering visavi ett fåtal större kunder, huvudsakligen i USA och Europa. Fordringar på kunder med utestående krediter överstigande 300 Mkr (300) och däröver utgör 31,0% (32,4) av totala kundfordringar.

Not 17 Finansiella instrument

Finansiella instrument definieras i enlighet med IAS 32, Finansiella instrument. Närmare tilläggsinformation återfinns i följande noter till årsredovisningen: I Not 1, Redovisnings- och värderingsprinciper, anges de fastställda redovisnings- och värderingsprinciperna. I Not 2, Finansiell riskhantering, redovisas koncernens risk- och finanspolicy generellt och mer detaljerat med avseende på Electrolux viktigaste finansiella instrument. I Not 16 beskrivs kundfordringar och kreditrisker förknippade med dessa.

I denna not beskrivs koncernens viktigaste finansiella instrument med avseende på huvudsakliga villkor, där så anses relevant, liksom riskexponering och verkligt värde vid årets slut.

Nettoupplåning

Koncernens nettoupplåning per den 31 december 2006 var -304 Mkr (2 974). Tabellen nedan visar hur koncernen beräknar nettoupplåning samt vad den innehåller. Från och med 2005 ingår förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter i likvida medel samt att upplupna räntekostnader och förutbetalda ränteintäkter ingår som kortfristiga lån i beräkningen. Från och med 2006 ingår kundfordringar med regressrätt i beräkningen av nettoupplåning och nettolikviditet. Förändringen beror på koncernens klassificering av balansräkningen i antingen nettoupplåning eller nettotillgångar.

	31 december	
	2006	2005
Kortfristiga lån	1 616	1 784
Kortfristig del av långfristiga lån	—	1 291
Derivat till verkligt värde, skuld	247	384
Upplupna räntekostnader och förutbetalda ränteintäkter	164	198
Kundfordringar med regressrätt	966	—
Kortfristiga lån	2 993	3 657
Långfristiga lån	4 502	5 257
Total upplåning	7 495	8 914
Placeringar med löptid upp till 3 månader	5 475	4 420
Placeringar med mer än 3 månaders löptid	1 643	623
Verkligt värde avseende vissa derivatinstrument som utgör del av kortfristiga placeringar	318	539
Förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter	363	358
Likvida medel	7 799	5 940
Nettoupplåning	-304	2 974
Kreditfacilitet (500 MEUR) ¹⁾	4 526	4 699

¹⁾ Kreditfaciliteten är inte inkluderad i nettoupplåning. Kreditfaciliteten kan dock användas för kort och lång upplåning.

Likvida medel

Likvida medel, såsom definierat av koncernen, består av kontanta medel, derivat till verkligt värde, förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter och övriga kortfristiga placeringar med hög likviditet. Löptiden för huvuddelen är tre månader eller kortare. Av nedanstående tabell framgår nyckeltal avseende likvida medel. Det bokförda värdet av likvida medel motsvarar ungefärligt verkligt värde.

Likviditetsprofil

	31 december	
	2006	2005
Placeringar med mer än 3 månaders löptid	1 643	623
Placeringar med löptid upp till 3 månader	5 475	4 420
Verkligt värde avseende vissa derivatinstrument som utgör del av kortfristiga placeringar	318	539
Förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter	363	358
Likvida medel	7 799	5 940
% av annualiserad nettoomsättning ¹⁾	11,2	7,9
Likvida medel, netto	4 806	2 283
Fast räntebindningstid, dagar	39	43
Effektiv ränta, % (årsgenomsnitt)	3,7	2,4

¹⁾ Likvida medel plus den outnyttjade kreditfaciliteten på 500 MEUR dividerat med omsättningen på årsbasis.

Under 2006 uppgick likvida medel, inklusive en garanterad kreditfacilitet på 500 MEUR, till 11,2% (7,9) av omsättningen på årsbasis. Nettolikviditet, i tabellen ovan, definieras som likvida medel minus kortfristiga lån. Från och med 2005 ingår förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter i beräkningen av likvida medel och upplupna räntekostnader och förutbetalda ränteintäkter i kortfristig upplåning vid beräkning av nettolikviditet och nettoupplåning.

Räntebärande skulder

Per den 31 december 2006 uppgick koncernens totala räntebärande skulder till 6 118 Mkr (8 332), varav 4 502 Mkr (5 257) avser långfristig upplåning. Per den 31 december 2006 fanns ingen långfristig upplåning med förfall inom ett år (1 291). En betydande del av den totala utestående långfristiga upplåningen har skett via Electrolux globala program Medium Term Note Program. Under detta program är den maximala upplåningen 2 000 MEUR. Per den 31 december 2006 har Electrolux utnyttjat cirka 300 MEUR (300) inom ramen för detta program.

Majoriteten av den långfristiga upplåningen, 4 008 Mkr, har skett på moderbolagsnivå. Electrolux förhandlade under år 2005 fram en garanterad kreditfacilitet på 500 MEUR, vilken kan användas som kort- och långfristig upplåning. Electrolux förväntas dock fylla eventuella framtida behov av kortfristig upplåning genom bilaterala bankkrediter och kapitalmarknadsprogram, till exempel certifikatprogram.

Vid årsskiftet 2006 var den genomsnittliga räntebindningstiden för långfristig upplåning 0,5 år (1,4). I beräkningen av genomsnittlig räntebindningstid ingår de effekter som härrör från räntederivatinstrument som utnyttjas för att hantera ränterisken i upplåningsportföljen. Räntan på total upplåning var vid årsskiftet 6,0% (5,1).

Verkligt värde på räntebärande lån var 6 288 Mkr. Verkligt värde på räntebärande lån inklusive swaptransaktioner för att hantera räntebindningen, uppgick till 6 210 Mkr. Lån och ränteswapar har marknadsvärderats för att verkligt värde ska kunna redovisas. Electrolux kreditrating har tagits i beaktande vid värdering av lån.

Av tabellen på nästa sida framgår de bokförda värdena av koncernens räntebärande skulder.

Upplåning						Bokfört värde totalt	
Emitterat/löptid	Typ av lån	Räntesats, %	Valuta	Nominellt värde (i valuta)	2006	2005	
Obligationslån							
Fast ränta ¹⁾							
2005–2010	SEK MTN Program	3,650	SEK	500	493	499	
2005–2009	SEK MTN Program	3,400	SEK	500	495	499	
2001–2008	Global MTN Program	6,000	EUR	268	2 460	2 617	
2001–2008	Global MTN Program	6,000	EUR	32	290	301	
1998–2008	SEK MTN Program	4,600	SEK	85	85	85	
Rörlig ränta							
1997–2027	Industrial Development Revenue Bonds	Rörlig	USD	10	—	79	
Obligationslån totalt						—	3 823
Övriga långfristiga lån							
	Lån till fast ränta i Tyskland	7,800	EUR	44	395	417	
1998–2013	Långfristigt banklån i Sverige	Rörlig	SEK	163	—	163	
2005–2010	Långfristigt banklån i Sverige	Rörlig	EUR	20	185	192	
	Övriga långfristiga lån till fast ränta			—	—	117	
	Övriga långfristiga lån till rörlig ränta			—	99	288	
Övriga långfristiga lån totalt						—	679
Långfristiga lån						—	4 502
Kortfristiga lån ²⁾							
2005–2006	SEK MTN Program	1,742	SEK	350	—	350	
2005–2006	SEK MTN Program	1,742	SEK	150	—	150	
2005–2006	SEK MTN Program	1,908	SEK	400	—	400	
2001–2006	Långfristigt banklån i Sverige	Rörlig	USD	46	—	365	
	Övriga långfristiga lån			—	—	26	
Övriga kortfristiga lån							
	Kortfristiga lån i Brasilien	Rörlig	BRL	24	77	415	
	Kortfristiga lån i Brasilien	Fast/rörlig	USD	33	230	458	
	Kortfristiga lån i Kina	Fast/rörlig	CNY	556	490	344	
	Kortfristiga lån i Thailand	Fast/rörlig	THB	1 867	356	—	
	Övriga kortfristiga lån			—	463	567	
Kortfristiga lån						—	1 616
Räntebärande skulder totalt						—	6 118
Verkligt värde på skulder avseende derivatinstrument						—	247
Upplupna räntekostnader och förutbetalda ränteintäkter						—	164
Kundfordringar med regressrätt						—	966
Total upplåning						—	7 495

1) Räntebindningsstrukturen för lån har delvis justerats från fast till rörlig med ränteswapar.

2) Långfristiga lån med förfallotid inom 12 månader har tagits upp som kortfristiga lån i koncernbalansräkningen.

Den genomsnittliga löptiden för koncernens långfristiga upplåning, inklusive långfristiga lån med förfallotid inom 12 månader, uppgick till 1,7 år (2,8) vid slutet av 2006. Totalt har ett belopp om netto 1 469 Mkr i lån, härrörande huvudsakligen från långfristiga

upplåning, förfallit eller amorterats. Kortfristiga lån avser huvudsakligen länder med kapitalrestriktioner. Av nedanstående tabell framgår återbetalningsplan för den långfristiga upplåningen.

Återbetalningsplan för långfristig upplåning per den 31 december

	2007	2008	2009	2010	2011	2012–	Totalt
Förlags- och obligationslån	—	2 835	495	493	—	—	3 823
Banklån och andra lån	—	—	19	234	—	426	679
Kortfristig del av långfristiga lån	—	—	—	—	—	—	—
Totalt	—	2 835	514	727	—	426	4 502

Övriga räntebärande placeringar

Räntebärande fordringar avseende kundfinansieringar till ett belopp om 180 Mkr (625) ingår i posten Övriga fordringar i koncernbalansräkningen. Koncernens kundfinansieringsverksamhet bedrivs som säljstöd och riktar sig huvudsakligen till oberoende återförsäljare i Skandinavien efter avyttringen av koncernens kundfinansieringsverksamhet i USA i juni 2006.

Större delen av finansieringen sker för löptider kortare än 12 månader. Det finns ingen väsentlig koncentration av kreditrisker inom kundfinansiering. Säkerheter samt rätt att återta lager minskar också kreditrisken i denna finansieringsverksamhet. En viss ränterisk föreligger vad avser intäkterna från kundfinansieringen. Denna risk är dock inte av väsentlig betydelse för koncernen.

Transaktionsexponering

Tabellen nedan visar prognostiserat transaktionsflöde, import och export, på helårsbasis för 2007 liksom ingångna säkringar vid bokslutet 2006.

Säkrade belopp under 2007 är beroende av säkringspolicyn för varje enskilt flöde med beaktande av risexponeringen.

Det fanns inga säkringar över tolv månader per den 31 december 2006.

Säkringseffekten på rörelsens intäkter uppgick 2006 till -100 Mkr (-304). Vid årsbokslutet uppgick icke-realiserade valutakursvinster på terminskontrakt till 23 Mkr (22), vilka alla förfaller 2007.

	GBP	CAD	AUD	DKK	CZK	CHF	BRL	HUF	USD	EUR	Övrigt	Totalt
Valutainflöde, lång position	3 510	2 000	1 370	10 30	900	830	460	1 140	1 440	6 160	6 660	25 500
Valutautflöde, kort position	-50	-520	-350	-70	—	-20	—	-3 390	-5 060	-11 140	-4 900	-25 500
Transaktionsflöde, brutto	3 460	1 480	1 020	960	900	810	460	-2 250	-3 620	-4 980	1 760	—
Säkring	-2 620	-530	-690	-370	-360	-310	-10	1 250	1 280	2 630	-270	—
Transaktionflöde, netto	840	950	330	590	540	500	450	-1 000	-2 340	-2 350	1 490	—

Finansiella derivatinstrument

Tabellerna nedan visar verkligt värde och nominellt värde på koncernens finansiella derivatinstrument för hantering av finansiella risker och handel för egen räkning.

Derivatinstrument till verkligt värde

	31 december, 2006		31, december, 2005	
	Tillgångar	Skulder	Tillgångar	Skulder
Ränteswapar	73	3	118	17
Kassaflödessäkringar	—	—	—	—
Säkringar av verkligt värde	59	—	111	—
Innehav för handel	14	3	7	17
Valutaränteswapar	7	4	—	11
Kassaflödessäkringar	—	—	—	—
Säkringar av verkligt värde	—	—	—	—
Innehav för handel	7	4	—	11
FRA och ränteterminer	4	—	1	2
Kassaflödessäkringar	—	—	—	—
Säkringar av verkligt värde	—	—	—	—
Innehav för handel	4	—	1	2
Valutaderivat (terminer och optioner)	234	239	361	297
Kassaflödessäkringar	154	131	168	144
Säkringar av verkligt värde	24	63	171	11
Innehav för handel	56	45	22	142
Råvaruderivat	—	1	59	57
Kassaflödessäkringar	—	—	—	—
Säkringar av verkligt värde	—	—	—	—
Innehav för handel	—	1	59	57
Totalt	318	247	539	384

Den marknadsvärdering av finansiella derivatinstrument som framgår av ovanstående tabell har utförts med ledning av de mest tillförlitliga marknadspriser som finns att tillgå. Detta innebär att alla instrument som är marknadsnoterade, till exempel på de största obligations- och ränteterminsmarknaderna är värderade "marked-to-market" med aktuella avistakurser. Därefter har konvertering av marknadsvärdet till svenska kronor skett till avistakurs. När det gäller instrument där ett tillförlitligt pris inte finns tillgängligt på marknaden har kassaflöden diskonterats med hjälp av deposit/swapkurvan för kassaflödesvalutan. I det fall det inte finns någon riktig kassaflödesplan, vilket till exempel är fallet med Forward Rate-avtal, har underliggande plan använts för värderingen. I den mån optionsinstrument förekommer har värderingen gjorts enligt Black & Scholes formel.

Nominella belopp

	31 december	
	2006	2005
Ränteswapar		
Löptid mindre än 1 år	532	2 459
Löptid 2–5 år	3 113	2 329
Löptid 6–10 år	—	94
Ränteswapar totalt	3 645	4 882
Valutaränteswapar	78	90
Terminskontrakt	6 064	19 432
Valutaderivat (FRA och optioner)	12 472	17 890
Råvaruderivat	23	—
Totalt	22 282	42 294

Not 18 Andra reserver i eget kapital

	Andra reserver			Andra reserver totalt
	Tillgångar som kan säljas	Säkrings-reserv	Reserv för valutakurs-differenser	
Ingående balans, 1 januari 2005	—	—	-489	-489
Effekt av förändrade redovisningsprinciper	—	7	—	7
Ingående balans, 1 januari 2005 efter förändring av IAS 32 och IAS 39	—	7	-489	-482
Finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning				
Vinst/förlust till eget kapital	24	—	—	24
Överförd till resultatet	—	—	—	—
Kassaflödessäkringar				
Vinst/förlust till eget kapital	—	16	—	16
Överförd till resultatet	—	-7	—	-7
Valutakursdifferenser				
Säkring av eget kapital	—	—	-615	-615
Valutakursdifferenser	—	—	2 717	2 717
Nettoreultat fört direkt till eget kapital	24	9	2 102	2 135
Utgående balans, 31 december 2005	24	16	1 613	1 653
Finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning				
Vinst/förlust till eget kapital	30	—	—	30
Överförd till resultatet	—	—	—	—
Kassaflödessäkringar				
Vinst/förlust till eget kapital	—	-34	—	-34
Överförd till resultatet	—	—	—	—
Valutakursdifferenser				
Säkring av eget kapital	—	—	421	421
Valutakursdifferenser	—	—	-2 081	2 081
Nettoreultat fört direkt till eget kapital	30	-34	-1 660	-1 664
Utgående balans, 31 december 2006	54	-18	-47	-11

Not 19 Ställda säkerheter för skulder till kreditinstitut

	Koncernen		Moderbolaget	
	31 December	2005	31 december	2005
	2006	2005	2006	2005
Fastighetsinteckningar	82	107	—	—
Övrigt	11	11	5	5
Totalt	93	118	5	5

Not 20 Aktiekapital och antal aktier

	Kvotvärde
Per 31 december 2006 och 31 december 2005 bestod aktiekapitalet av följande antal aktier:	
9 502 275 A-aktier, med kvotvärde SEK 5	48
299 418 033 B-aktier, med kvotvärde SEK 5	1 497
Totalt	1 545

	Antal aktier	Ägda av bolaget	Ägda av andra aktieägare	Totalt
Aktier per 31 december 2005				
A-aktier	—	9 502 275	9 502 275	9 502 275
B-aktier	15 821 239	283 596 794	299 418 033	299 418 033
Återköpta aktier				
A-aktier	—	—	—	—
B-aktier	19 400 000	-19 400 000	—	—
Indragna aktier				
A-aktier	—	—	—	—
B-aktier	—	—	—	—
Sålda aktier				
A-aktier	—	—	—	—
B-aktier	-5 234 483	5 234 483	—	—
Aktier per 31 december 2006				
A-aktier	—	9 502 275	9 502 275	9 502 275
B-aktier	29 986 756	269 431 277	299 418 033	299 418 033

Electrolux aktiekapital består av A-aktier och B-aktier. A-aktien har en röst och B-aktien en tiondels röst. Samtliga aktier berättigar innehavaren till samma proportion av tillgångar och intäkter och ger lika rätt till utdelning.

	Totalt 2006	Totalt 2005	Kvarvarande verksamhet 2006	Kvarvarande verksamhet 2005	Avvecklad verksamhet 2006	Avvecklad verksamhet 2005
Periodens resultat	3 847	1 763	2 648	-142	1 199	1 905
Resultat per aktie, kr						
Före utspädning	13,32	6,05	9,17	-0,49	4,15	6,54
Efter utspädning	13,27	6,01	9,14	-0,49	4,13	6,50
Genomsnittligt antal aktier, miljoner						
Före utspädning	288,8	291,4	288,8	291,4	288,8	291,4
Efter utspädning	289,8	293,2	289,8	293,2	289,8	293,2

Resultat per aktie före utspädning är beräknat genom att dividera periodens resultat med genomsnittligt antal aktier. Genomsnittligt antal aktier är vägt antal utestående aktier under året efter återköp av egna aktier.

Resultat per aktie efter utspädning är beräknat genom att justera genomsnittligt antal aktier till att omfatta all potentiell utspädning av aktier. Utspädningen för Electrolux avser aktierrelaterade ersättningar. För aktieoptioner görs en beräkning för att bestämma antal aktier som varit möjligt att anskaffa till verkligt värde baserat på monetärt värde på teckningsrätt till aktier hänförliga till utestående aktieoptioner.

Per den 31 december 2006 hade Electrolux återköpt 19 400 000 (15 821 239) B-aktier till ett sammanlagt nominellt belopp om 97 Mkr (79). Genomsnittligt antal aktier har under året uppgått till 288 790 128 (291 377 974) och efter utspädning till 289 790 196 (293 239 990).

Not 21 Obeskattade reserver, moderbolaget

	31 december 2006	Boksluts- dispositioner	31 December 2005
Akkumulerade avskrivningar utöver plan			
Varumärken	530	-17	547
Maskiner och inventarier	205	—	205
Byggnader	4	3	1
Övriga finansiella reserver	3	—	3
Periodiseringsfond	—	—	—
Totalt	742	-14	756

I posten Övriga finansiella reserver redovisas skattemässigt tillåtna avsättningar avseende fordringar på dotterbolag i politiskt och ekonomiskt instabila länder.

Not 22 Anställda, personalkostnader och ersättningar

Genomsnittligt antal anställda för kvarvarande verksamhet under 2006 var 55 471 (57 842). Av dessa var 36 041 (37 728) män och 19 430 (20 114) kvinnor. Genomsnittligt antal anställda 2005 var 69 523 varav 11 681 hänför sig till den avvecklade Utomhusverksamheten.

En detaljerad specifikation över antalet anställda per land har sänts till Bolagsverket och kan beställas från AB Electrolux, Investor Relations och finansiell information. Den finns även tillgänglig på koncernens hemsida www.electrolux.com/ir, Company overview.

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader för kvarvarande verksamhet

	2006			2005		
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Totalt	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Totalt
Moderbolaget	971	499	1 470	975	480	1 455
(varav pensionskostnader)		(198) ¹⁾	(198) ¹⁾		(193) ¹⁾	(193) ¹⁾
Dotterbolag	11 878	3 576	15 454	13 012	3 921	16 933
(varav pensionskostnader)		(622)	(622)		(861)	(861)
Koncernen totalt	12 849	4 075	16 924	13 987	4 401	18 388
(varav pensionskostnader)		(820)	(820)		(1 054)	(1 054)

¹⁾ Inkluderar kostnader med 10 Mkr för 2006 (10 Mkr) avseende nuvarande och tidigare verkställande direktörer

Genomsnittligt antal anställda för kvarvarande verksamhet per geografiskt område

	Koncernen	
	2006	2005
Europa	28 695	29 223
Nordamerika	12 373	14 984
Asien/Stillahavsområdet och		
Övriga världen	14 403	13 635
Totalt	55 471	57 842

Löner och andra ersättningar för kvarvarande verksamhet fördelade per geografiskt område och mellan styrelseledamöter, ledande befattningshavare och övriga anställda

	2006			2005		
	Styrelseledamöter och ledande befattningshavare	Övriga anställda	Totalt	Styrelseledamöter och ledande befattningshavare	Övriga anställda	Totalt
Sverige						
Moderbolaget	46	925	971	39	943	982
Övriga	4	171	175	7	155	162
Sverige totalt	50	1 096	1 146	46	1 098	1 144
EU exklusive Sverige	91	6 093	6 184	88	6 413	6 501
Övriga Europa	19	614	633	10	704	714
Nordamerika	17	3 404	3 421	18	3 894	3 912
Latinamerika	29	634	663	25	409	434
Asien	30	304	334	15	314	329
Stillahavsområdet	2	445	447	2	920	922
Afrika	—	21	21	—	31	31
Utlandet totalt	188	11 515	11 703	158	12 685	12 843
Koncernen totalt	238	12 611	12 849	204	13 783	13 987

Av styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare i koncernen var 176 män och 23 kvinnor, varav 25 män och 7 kvinnor i moderbolaget.

Personalens sjukfrånvaro för kvarvarande verksamhet

%	31 december 2006		31 december 2005	
	Anställda i moderbolaget	Samtliga anställda i Sverige	Anställda i moderbolaget	Samtliga anställda i Sverige
Sjukfrånvaro totalt i % av sammanlagd ordinarie arbetstid	7,5	7,1	7,6	7,2
varav 60 dagar eller mer	62,9	68,4	62,7	62,7
Sjukfrånvaro per grupp ¹⁾				
Kvinnor	11,6	10,9	11,2	9,7
Män	5,3	5,3	5,7	5,6
29 år och yngre	4,7	4,6	4,9	4,8
30–49 år	8,1	7,9	8,2	7,7
50 år och äldre	7,4	7,1	7,9	7,6

1) % av sammanlagd ordinarie arbetstid för respektive grupp.

I enlighet med Årsredovisningslagens bestämmelser, som trädde i kraft den 1 juli 2003, redovisas sjukfrånvaron bland moderbolagets och koncernens anställda i Sverige i tabellen ovan. Moderbolaget omfattar koncernens huvudkontor samt ett antal andra enheter och fabriker och svarar totalt för omkring 85% av koncernens anställda i Sverige.

Ersättningar efter avslutad anställning

Koncernen finansierar pensionsplaner i många av de länder där den har verksamheter av betydelse. Pensionsplanerna kan vara avgiftsbestämda eller förmånsbestämda eller en kombination av båda. Förmånsbestämda planer innebär att bolaget har en pensionsförpliktelse som grundar sig på en eller flera faktorer där utfallet i nuläget är okänt. Till exempel kan ersättningar vara beroende av slutlön, genomsnittlig lön eller ett fast belopp per år av anställning. Avgiftsbestämda pensionsplaner innebär att bolaget gör periodiska inbetalningar till separata myndigheter eller fonder och ersättningsnivån är beroende av den uppnådda avkastningen på dessa investeringar. Vissa planer kombinerar löften om att göra periodiska inbetalningar med ett löfte om garanterad minimiavkastning på investeringarna. Även denna typ av planer definieras som förmånsbestämda.

I vissa länder gör bolagen avsättningar för obligatoriska ersättningar efter avslutad anställning. Dessa avsättningar täcker koncernens förpliktelse att betala avgångsvederlag till anställda som slutar sin anställning på grund av uppnådd pensionsålder, avskedande eller egen uppsägning. Dessa planer är specificerade nedan i posten Övriga ersättningar efter avslutad anställning.

Utöver pensionsförmåner och obligatoriska ersättningar täcker koncernen sjukvårdsförmåner för en del av sina anställda i vissa länder huvudsakligen i USA.

Koncernens väsentligaste förmånsbestämda planer avser anställda i USA, Storbritannien, Schweiz, Tyskland och Sverige. Den tyska planen är ofonderad, medan planerna i USA, Storbritannien, Schweiz och Sverige är fonderade.

Ett fåtal av koncernens anställda i Sverige omfattas av en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare och förvaltas av Alecta. Det har inte varit möjligt att få den information som krävs för att redovisa denna som en förmånsbestämd plan och redovisningen har därför skett som för en avgiftsbestämd plan.

Av tabellerna nedan framgår förpliktelseerna i Electrolux-koncernens planer, de antaganden som ligger till grund för beräkningarna av dessa förpliktelse, förvaltningstillgångar relaterade till de förmånsbestämda planerna, samt de belopp som redovisats i resultaträkningen och balansräkningen. Tabellerna inkluderar även en avstämning av förändringen av nettoavsättningar, en avstämning av förändringen av nuvärdet av förpliktelseerna under året samt en avstämning av förändringen av värdet på förvaltningstillgångarna. Enligt koncernens riktlinjer för redovisning av aktuariella vinster och förluster redovisas i resultatet den del av de ackumulerade oredovisade vinster eller förluster i respektive plan som överstiger 10% av det högsta av förpliktelse eller förvaltningstillgångar. Denna del av vinster eller förluster som uppstår i respektive plan redovisas över den förväntade genomsnittliga kvarvarande anställningstiden för de anställda som omfattas av planerna.

Avsättningar för ersättningar efter avslutad anställning uppgår till 6 250 Mkr (7 873). De huvudsakliga förändringarna var att nuvärdet av förpliktelsen för fonderade och ofonderade planer minskade med 4 850 Mkr varav avvecklade verksamheter 1 933 Mkr, att verkligt värde av förvaltningstillgångarna minskade med 1 592 Mkr varav avvecklade verksamheter 1 296 Mkr och att oredovisade aktuariella förluster minskade med 1 628 Mkr till 1 605 Mkr (3 233) varav avvecklade verksamheter 339 Mkr.

Minskningen av oredovisade aktuariella förluster beror huvudsakligen på högre diskonteringsränta vilket minskar nuvärdet av den framtida förpliktelsen med 786 Mkr. Detta förstärks ytterligare genom aktuariella vinster på förvaltningstillgångarna på 121 Mkr, vilket är skillnaden mellan verklig avkastning på förvaltningstillgångarna 949 Mkr och den förväntade avkastningen på förvaltningstillgångarna 828 Mkr.

Redovisning i balansräkningen

	31 december 2006				31 december 2005			
	Pensions- förmåner	Sjukvårds- förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt	Pensions- förmåner	Sjukvårds- förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt
Nuvärdet av fonderade förpliktelser	14 960	3	—	14 963	18 535	54	—	18 589
Förvaltningstillgångarnas verkliga värde	-14 007	-3	—	-14 010	-15 548	-54	—	-15 602
	953	—	—	953	2 987	—	—	2 987
Nuvärdet av ofonderade förpliktelser	3 225	2 661	1 034	6 920	3 651	3 415	1 078	8 144
Oredovisade aktuariella vinster och förluster	-1 248	-169	-188	-1 605	-2 821	-307	-105	-3 233
Oredovisade kostnader avseende tjänstgöring under tidigare år	-56	56	-18	-18	—	—	-25	-25
Avsättningar för ersättningar efter avslutad anställning	2 874	2 548	828	6 250	3 817	3 108	948	7 873
Varav redovisad som								
Förutbetalda pensionskostnader i övriga tillgångar	336	—	—	336	353	—	—	353
Avsättningar för ersättningar efter avslutad anställning	3 210	2 548	828	6 586	4 170	3 108	948	8 226

Förändring i nettoavsättningar för ersättningar efter avslutad anställning

	Pensions- förmåner	Sjukvårds- förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt
Nettoavsättning för ersättningar efter avslutad anställning, 1 januari 2005 ¹⁾	4 219	2 458	926	7 603
Kostnad för förmånsbestämda ersättningar efter avslutad anställning	597	190	142	929
Inbetalningar av arbetsgivaren	-1 307	-45	-162	-1 514
Valutadifferenser	308	505	42	855
Nettoavsättning för ersättningar efter avslutad anställning, 31 december 2005 ¹⁾	3 817	3 108	948	7 873
Kostnad för förmånsbestämda ersättningar efter avslutad anställning	423	26	170	619
Inbetalningar av arbetsgivaren	-979	-167	-219	-1 365
Avvecklande verksamheter	-245	-23	-39	-307
Valutadifferenser	-142	-396	-32	-570
Nettoavsättning för ersättningar efter avslutad anställning, 31 december 2006	2 874	2 548	828	6 250

1) Inklusive Utomhusverksamheten.

Redovisning i resultaträkningen för kvarvarande verksamhet

	2006				2005			
	Pensions- förmåner	Sjukvårds- förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt	Pensions- förmåner	Sjukvårds- förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt
Kostnader avseende tjänstgöring under innevarande år	324	1	98	423	331	14	91	436
Räntekostnad	814	151	39	1 004	968	174	44	1 186
Förväntad avkastning på förvaltningstillgångar	-828	—	—	-828	-774	—	—	-774
Periodisering av aktuariella vinster eller förluster	326	—	—	326	66	—	—	66
Periodisering av kostnader avseende tjänstgöring under tidigare år	-174	-62	33	-203	—	—	2	2
Effekt av eventuella reduceringar och regleringar	-39	-64	—	-103	—	—	—	—
Effekt av begränsning i förvaltningstillgångar	—	—	—	—	-49	—	—	-49
Total kostnad för förmånsbestämda ersättningar efter avslutad anställning	423	26	170	619	542	188	137	867
Kostnader för avgiftsbestämda planer	—	—	—	201	—	—	—	187
Total kostnad för ersättning efter avslutad anställning	—	—	—	820	—	—	—	1 054
Verklig avkastning på förvaltningstillgångar	—	—	—	-949	—	—	—	-1 287

De totala kostnaderna avseende pensioner, sjukvårdsförmåner och övriga ersättningar efter avslutad anställning redovisas i koncernen som rörelsekostnad och klassificeras som kostnad för sålda varor, försäljnings- eller administrationskostnader, beroende på den anställdes arbetsuppgifter. I moderbolaget har en liknande klassificering skett.

Avstämning av förändring i nuvärdet av den förmånsbestämda förpliktelsen avseende fonderade och ofonderade

	2006				2005			
	Pensions-förmåner	Sjukvårds-förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt	Pensions-förmåner	Sjukvårds-förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt
Ingående balans, 1 januari	22 186	3 469	1 078	26 733	17 638	2 948	984	21 570
Kostnader avseende tjänstgöring under innevarande år	324	1	98	423	375	15	95	485
Räntekostnad	814	151	39	1 004	1 043	175	46	1 264
Inbetalningar av deltagare i planen	50	36	—	86	61	6	—	67
Aktuariella förluster (vinster)	-724	-161	99	-786	2 094	-63	72	2 103
Periodisering av kostnader avseende tjänstgöring under tidigare år	-174	-62	33	-203	—	—	—	—
Effekt av reduceringar	-47	—	—	-47	—	—	-2	-2
Effekt av regleringar	—	—	—	—	-1	—	—	-1
Förpliktelser avseende avvecklade verksamheter	-1 800	-78	-55	-1 933	—	—	—	—
Valutakursdifferenser	-1 418	-441	-39	-1 898	1 961	629	45	2 635
Utbetalda förmåner	-1 026	-251	-219	-1 496	-985	-241	-162	-1 388
Utgående balans, 31 december	18 185	2 664	1 034	21 883	22 186	3 469	1 078	26 733

Avstämning av förändring i verkligt värde av förvaltningstillgångarna

	2006				2005			
	Pensions-förmåner	Sjukvårds-förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt	Pensions-förmåner	Sjukvårds-förmåner	Övriga ersättningar efter avslutad anställning	Totalt
Ingående balans, 1 januari	15 548	54	—	15 602	12 234	180	—	12 414
Förväntad avkastning på förvaltningstillgångar	828	—	—	828	840	6	—	846
Aktuariella vinster (förluster)	120	1	—	121	575	-2	—	573
Inbetalningar av arbetsgivaren	979	167	219	1 365	1 307	45	162	1 514
Inbetalningar av deltagare i planen	50	36	—	86	61	6	—	67
Tillgångar avseende avvecklade verksamheter	-1 296	—	—	-1 296	—	—	—	—
Valutakursdifferenser	-1 196	-4	—	-1 200	1 516	60	—	1 576
Utbetalda förmåner	-1 026	-251	-219	-1 496	-985	-241	-162	-1 388
Utgående balans, 31 december	14 007	3	—	14 010	15 548	54	—	15 602

Förvaltningstillgångarna innehåller aktier utgivna av AB Electrolux till ett verkligt värde av 41 Mkr (62). Under 2007 beräknar koncernen att göra inbetalningar till stiftelserna och utbetalningar av förmåner direkt till de anställda om sammanlagt 1 068 Mkr. Under 2006 var detta 1 365 Mkr varav 922 Mkr avsåg inbetalningar till koncernens pensionsstiftelser.

Specifikation av förvaltningstillgångar uttryckt som procent av totala förvaltningstillgångar

%	31 december	
	2006	2005
Europeiska aktier	11	11
Nordamerikanska aktier	24	28
Övriga aktier	8	6
Europeiska obligationer	25	26
Nordamerikanska obligationer	20	19
Alternativa investeringar ¹⁾	7	5
Fastigheter	3	2
Övrigt	2	3
Totalt:	100	100

1) Inkluderar hedgefonder och investeringar i infrastruktur.

Aktuariella antaganden uttryckta som vägt genomsnitt

%	31 december	
	2006	2005
Diskonteringsränta	4,9	4,6
Förväntad långfristig avkastning på förvaltningstillgångar	6,3	6,4
Förväntade löneökningar	3,7	3,6
Årlig ökning av sjukvårdskostnader, innevarande år	10,0	10,0

- För att bestämma diskonteringsräntan använder koncernen AA-klassificerade företagsobligationer som motsvarar längden av pensionsförpliktelsen. Om det inte existerar några företagsobligationer används istället statliga obligationer som grund för att bestämma diskonteringsräntan.
- Förväntad långsiktig avkastning på förvaltningstillgångar beräknas genom att anta att innehav av fasträntebärande obligationer beräknas ha likartad avkastning som 10-åriga statsobligationer. Aktieinnehav antas avkasta en riskpremie på 5% över nivån för 10-åriga statsobligationer. Hedgefonder beräknas årligen avkasta 4% mer än 3 månaders statsskuldsväxlar. Avseende övriga alternativa tillgångar, såsom investeringar i infrastruktur och fastigheter, beräknas avkastningen utifrån historisk avkastning och nuvarande marknadsvillkor. För att beräkna förväntad avkastning på förvaltningstillgångarna används ett benchmark då detta avser en långsiktig allokering.
- Förväntade löneökningar baseras på lokala förhållanden i respektive land.
- Den förväntade framtida utvecklingen av sjukvårdskostnader har en signifikant påverkan på beloppen redovisade i resultaträkningen. En förändring på en % avseende ökningstakten av framtida sjukvårdskostnader skulle ha följande effekt:

Sjukvårdskostnader-känslighetsanalys

	2006		2005	
	En procent- enhets ökning	En procent- enhets minskning	En procent- enhets ökning	En procent- enhets minskning
Effekt på summan av kostnaden för tjänstgöring och räntekostnaden	15	-13	22	-18
Effekt på den förmånsbestämda förpliktelsen	384	-102	355	-302

Sammandrag för perioderna 2005-2006

	31 december	
	2006	2005
Förmånsbestämd förpliktelse	-21 883	-26 733
Verkligt värde av förvaltningstillgångarna	14 010	15 602
Överskott/-underskott	-7 873	11 131
Förändringar av pensionsförpliktelser baserat på erfarenhet	221	-152
Förändringar av förvaltningstillgångar baserat på erfarenhet	121	513

Moderbolaget

I enlighet med svenska redovisningsprinciper som moderbolaget tillämpar, är beräkningarna för förmånsbaserade skulder baserade på officiellt tillhandahållna förutsättningar, vilka skiljer sig från förutsättningarna som använts i enlighet med IFRS. Förmånerna säkras genom inbetalning till en separat pensionsstiftelse eller redovisas som en skuld i balansräkningen. Redovisningsprinciperna som tillämpas i moderbolagets resultat- och balansräkning skiljer sig från IFRS främst avseende:

- Beräkningen av pensionsskulden enligt svenska redovisningsprinciper tar inte hänsyn till framtida löneökningar.
- Diskonteringsräntan som används i den svenska skuldberäkningen bestäms av PRI och är densamma för alla svenska företag.
- Förändringar i diskonteringsräntan eller övriga aktuariella antaganden redovisas direkt i resultat- och balansräkningen.
- Underskott måste antingen återställas genom inbetalningar eller redovisas som en skuld i balansräkningen.
- Överskott kan inte redovisas som en tillgång men kan i vissa fall gottgöras företaget för att minska pensionskostnader.

Förändring av kapitalvärdet av den förmånsbestämda pensionsförpliktelsen för fonderade och ofonderade förpliktelser

	Fonderat			Totalt
	Fonderat	Ofonderat	Totalt	
Ingående balans, 1 januari 2005	942	269	1 211	
Kostnader avseende tjänstgöring innevarande år	40	20	60	
Räntekostnad	41	12	53	
Utbetalda förmåner	-20	-19	-39	
Övrig förändring av kapitalvärdet	—	10	10	
Utgående balans, 31 december 2005	1 003	292	1 295	
Kostnader avseende tjänstgöring innevarande år	37	27	64	
Räntekostnad	43	13	56	
Utbetalda förmåner	-26	-21	-47	
Utgående balans, 31 december 2006	1 057	311	1 368	

Förändring av verkligt värde av förvaltningstillgångarna

	Fonderat
Ingående balans, 1 januari 2005	963
Verklig avkastning på förvaltningstillgångar	164
Inbetalningar till stiftelsen	64
Utgående balans, 31 december 2005	1 191
Verklig avkastning på förvaltningstillgångar	41
Inbetalningar till stiftelsen	61
Utgående balans, 31 december 2006	1 293

Redovisning i balansräkningen

	31 december	
	2006	2005
Kapitalvärde av pensionsförpliktelserna	-1 368	-1 295
Verkligt värde av förvaltningstillgångarna	1 293	1 191
Överskott (underskott)	-75	-104
Begränsning av tillgångsvärdet i enlighet med svenska redovisningsprinciper	-236	-188
Nettoavsättningar för pensionsförpliktelser	-311	-292
Varav redovisat som		
Avsättningar för pensioner	-311	-292

Redovisning i resultaträkningen

	2006		2005	
	2006	2005	2006	2005
Kostnader avseende tjänstgöring innevarande år	64	60		
Räntekostnad	56	53		
Total kostnad avseende förmånsbestämda pensionsplaner	120	113		
Försäkringspremier	29	46		
Total kostnad för avgiftsbestämda pensionsplaner	29	46		
Särskild löneskatt/avkastningsskatt	42	44		
Försäkringskostnad FPG	1	1		
Pensionskostnad	192	204		
Gottgörelse från stiftelsen	—	—		
Redovisad pensionskostnad	192	204		

Förvaltningstillgångarna innehåller aktier utfärdade av AB Electrolux med ett verkligt värde om 41 Mkr (62).

Specifikation av förvaltningstillgångar uttryckt i procent av totala förvaltningstillgångar samt procentuell avkastning

%	2006	Avkastning	2005	Avkastning
Aktier	45	5,3	47	31,2
Räntebärande värdepapper	42	1,4	43	5,2
Fastigheter	—	—	—	—
Övriga tillgångar	13	5,0	10	7,2
Totalt	100	3,5	100	16,4

Aktuariella antaganden på balansdagen

%	31 december 2006	31 december 2005
Diskonteringsränta	4,0	4,0

Electrolux svenska pensionsstiftelse

Pensionsskulden för koncernens moderbolag och svenska dotterbolag avseende PRI-pension har tryggats genom en pensionsstiftelse. Marknadsvärdet av stiftelsens tillgångar uppgick per den 31 december 2006 till 1 532 Mkr (1 727) och skulderna till 1 256 Mkr (1 453). I de svenska bolagen redovisas per den 31 december 2006 sammanlagt 64 Mkr (92) som skuld till pensionsstiftelsen, vilket kommer att inbetalas under första kvartalet 2007. Inbetalningar till stiftelsen uppgick under 2006 till 92 Mkr (100) avseende pensionsskuld per den 31 december 2005 respektive den 31 december 2004. Minskningen av pensionsskulden och marknadsvärdet på tillgångarna per 31 december 2006 beror huvudsakligen på att Husqvarna AB och dess dotterbolag i Sverige utträdde ur stiftelsen i samband med att aktierna i Husqvarna AB utdelades till aktieägarna i AB Electrolux. Ingen gottgörelse har erhållits under 2006 respektive 2005 från stiftelsen.

Aktierelaterade ersättningar

Electrolux har genom åren infört flera långsiktiga incitamentsprogram som erbjudits ledande befattningshavare. Målsättningen är att kunna erbjuda förmåner i form av långsiktiga incitament kopplade till bolagets aktiekurs för att attrahera, motivera och behålla chefer. Programmen är utformade så att chefernas incitament överensstämmer med aktieägarnas intressen. En mer detaljerad beskrivning av de olika programmen återfinns nedan.

Optionsprogram 2000

1998 infördes en optionsplan med ett årligt återkommande personaloptionsprogram avseende personaloptioner för cirka 100 ledande befattningshavare. Tilldelningen av optioner baserades på det värde som skapas enligt koncernens modell för värde skapande. Om en värdeökning inte uppnåddes, skedde ingen tilldelning av optioner. Optionerna kan användas för förvärv av Electrolux B-aktier till ett lösenpris som är 15% högre än den genomsnittliga slutkursen på Electrolux B-aktie på Stockholmsbörsen under en begränsad period före tilldelningen. Optionerna tilldelades utan kostnad för deltagarna i programmen. Det årliga programmet 2000 infördes med samma villkor.

2000 års optionsprogram hade en intjäningsperiod på ett år. Om en programdeltagare valde att lämna sin anställning på Electrolux innan optionerna hade intjänats, förföll optionerna. Optioner som var vestade vid tidpunkten då anställningen upphörde kunde lösas in, enligt huvudregeln av optionsplanen, inom tre månader efter avslutad anställning. I början av år 2006 löpte fortfarande ett program från denna plan, men förföll den 26 februari 2006.

Optionsprogram 2001–2003

Under 2001 infördes en ny optionsplan med ett återkommande personaloptionsprogram för knappt 200 ledande befattningshavare. Optionerna kan användas för att köpa Electrolux B-aktier till ett lösenpris som var 10 procent högre än den genomsnittliga slutkursen på Electrolux B-aktie på Stockholmsbörsen under en begränsad period före tilldelningen. Optionerna tilldelades utan kostnad för deltagarna i programmet. Årliga program med samma villkor infördes även 2002 och 2003.

Optionsprogrammen 2001–2003 har haft en intjäningsperiod på tre år, där 1/3 av optionerna intjänas varje år. Om en programdeltagare lämnar sin anställning på Electrolux kan optionerna, enligt huvudregeln, lösas in inom ett år. Om anställningens upphörande härrörs till andra skäl än ovan, ordinarie pensionering, försäljning av den anställdes enhet, har programdeltagaren möjlighet att lösa in optionerna ända tills själva optionsprogrammet förfaller.

Optionsprogram 2000–2003

Program	Datum för tilldelning	Totalt antal optioner vid tilldelning	Antal optioner i varje post ¹⁾	Tilldelningsvärde vid tilldelning	Inlösenpris Kr ⁴⁾	Förfalldatum	Intjäningsperiod, år
2000	2001-02-26	595 800	6 500	35	167,40	2006-02-26	1
2001	2001-05-10	2 460 000	15 000	39	96,10 (174,30)	2008-05-10	3 ²⁾
2002	2002-05-06	2 865 000	15 000	48	103,70 (188,10)	2009-05-06	3 ²⁾
2003	2003-05-08	2 745 000	15 000	27	89 (161,50)	2010-05-08	3 ²⁾

1) Optionsprogram 2000–2003: VD beviljades 4 poster, medlemmar i koncernledningen 2 poster och övriga ledande befattningshavare 1 post.

2) Avseende optionsprogram 2001–2003 är en tredjedel intjänad efter 12 månader, en tredjedel efter 24 månader och den sista tredjedelen efter 36 månader.

3) Efter omräkning i samband med avknoppningen av Husqvarna och i enlighet med optionsplanen har optionsinnehavarna rätt att köpa 1,85 aktier för varje option.

4) Inlösenpriset avseende optionsprogrammen 2001–2003 är omräknat i samband med avknoppningen av Husqvarna. De tidigare inlösenpriserna visas inom parentes.

Förändring i antal optioner per program

Program	Antal optioner 2005				Antal optioner 2006			
	2005-01-01	Inlösta	Annullerade ¹⁾	2005-12-31	Inlösta	Annullerade ¹⁾	Förfallna	2006-12-31
2000	426 800	290 300	52 000	84 500	84 500	—	—	—
2001	2 215 000	668 750	110 000	1 436 250	1 223 603 ³⁾	—	—	212 647
2002	2 670 000	263 137	210 000	2 196 863	1 557 059	15 000	—	624 804
2003	2 670 000	527 971	160 000	1 982 029	1 372 828	55 000	150 000 ³⁾	404 201

1) Optioner annulleras om de inte löses in. Det kan bero på att de upphört att gälla vid löptidens slut eller vid en tidpunkt innan löptidens slut, normalt på grund av att anställningen upphört.

Annullering sker enligt bestämmelserna i optionsprogrammet.

2) Det viktade genomsnittliga aktiepriset för inlösta optioner var 178 kr.

3) Alla anställda i Husqvarna löste in sina vestade optioner innan avknoppningen. Deras rättigheter till de icke-vestade optionerna avseende 2003 års program avsades mot en ersättning motsvarande det faktiska värdet vid tidpunkten. Detta motsvarar 150 000 optioner. Den totala utbetalningen för att lösa ut de Husqvarna anställda från programmen motsvarade en kostnad på 13,5 Mkr, kostnad för sociala avgifter är inte inkluderad, varav 4,6Mkr redovisats mot resultaträkningen.

Långsiktiga incitamentsprogram 2004, 2005 och 2006

Årsstämman godkände ett nytt årligt långsiktigt incitamentsprogram för 2006. Detta program introducerades för första gången efter bolagsstämman 2004.

Programmet baseras på av styrelsen fastställda mål för koncernens värdeskapande och innebär att tilldelning av aktier sker om målen efter en treårsperiod uppnåtts eller överskridits. Programmet avser B-aktier.

Aktieprogrammet är i linje med Electrolux principer om ersättning efter prestation och utgör en integrerad del av det totala ersättningspaketet för koncernledningen och andra ledande befattningshavare. Programmet är till nytta för bolagets aktieägare samt bidrar till att underlätta rekrytering, motivera och att behålla kompetenta medarbetare.

Tilldelningen av aktier är kopplad till tre fastställda nivåer för värdeskapande beräknade enligt koncernens sedan tidigare etablerade definition av detta begrepp. De tre nivåerna benämns "entry", "target" och "stretch." "Entry" är den miniminivå som måste uppnås för att tilldelning överhuvudtaget ska ske. "Stretch"

är den maximala nivån för tilldelning och denna kan inte överskridas oavsett vilket värdeskapande som uppnås under perioden. Tilldelningen av aktier vid "stretch" är 50% högre än vid "target". Tilldelningen av aktier sker efter treårsperioden utan kostnad för deltagarna. Deltagarna kan sälja aktier i samband med tilldelning för att täcka den förmånsbeskattning som uppstår, men övriga aktier måste behållas i två år.

Om en programdeltagare lämnar sin anställning inom Electrolux under programmets treåriga prestationsperiod kommer rätten till att erhålla en allokering av aktier, enligt huvudregeln, att förfalla per det datum anställningen upphör. Planen tillåter dock en reducerad allokering om anställningens upphörande härrörs till ordinarie pensionering eller försäljning av den anställdes enhet.

Programmet omfattar omkring 160 ledande befattningshavare och nyckelpersoner i mer än 20 länder. Deltagarna i programmet delas in i fem grupper: verkställande direktören, övriga medlemmar i koncernledningen samt tre grupper av övriga ledande befattningshavare och nyckelpersoner.

Antal aktier fördelat per individuellt prestationsmål

	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Antal B-aktier enligt mål ¹⁾	Antal B-aktier enligt mål ¹⁾	Antal B-aktier enligt mål ¹⁾	Målvärde, kr ²⁾	Målvärde, kr ³⁾	Målvärde, kr ⁴⁾
VD och koncernchef	24 057	32.820	32 993	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Övriga medlemmar i koncernledningen	12 030	16.410	16 497	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Övriga chefer, kat. C	9 021	12.308	12 374	900 000	900 000	900 000
Övriga chefer, kat. B	6 015	8.205	8 249	600 000	600 000	600 000
Övriga chefer, kat. A	4 511	6.154	6 187	450 000	450 000	450 000

1) Varje målvärde har räknats om till ett antal aktier. Antal aktier baseras på ett pris per aktie om 131,67 kr för 2004, 132,36 kr för 2005 och 180,58 kr för 2006, beräknat som den genomsnittliga sista betalkursen på Electrolux B-aktie på Stockholmsbörsen under en period av tio handelsdagar före den dag erbjudande lämnas om deltagande i programmet reducerat med nuvärdet av förväntad utdelning under perioden innan aktier tilldelas. Det viktade genomsnittliga tilldelningsvärdet för 2004, 2005 och 2006 programmen är 145 kr.

Antal aktier enligt mål har i enlighet med plandokumentet omräknats med 1,81 för att justera för det förändrade aktiepriset i samband med avknoppningen av Husqvarna.

2) Det sammanlagda målvärdet för samtliga deltagare vid tilldelning är 96 Mkr.

3) Det sammanlagda målvärdet för samtliga deltagare vid tilldelning är 114 Mkr, varav 17 Mkr avser deltagare i Husqvarna.

4) Det sammanlagda målvärdet för samtliga deltagare vid tilldelning är 111 Mkr, varav 15 Mkr avser deltagare i Husqvarna.

Årsstämman beslutade att företagets åtaganden enligt programmet, inklusive sociala kostnader, ska säkras genom återköpta aktier.

Kostnaden för 2006 års program under en treårsperiod beräknas vid ett värdeskapande motsvarande "target" uppgå till cirka 120 Mkr, inklusive sociala avgifter och finansieringskostnaden för återköpta egna aktier. Om den maximala nivån "stretch" uppnås beräknas kostnaden maximalt uppgå till 180 Mkr. Om inte miniminivån motsvarande "entry" uppnås är minimikostnaden för programmet 11 Mkr, vilket motsvarar finansieringskostnaden för återköpta aktier. Tilldelning av aktier enligt programmet kommer att medföra en maximal ökning av antalet utestående aktier på högst cirka 0,58 procent.

Redovisningsprinciper

I enlighet med övergångsreglerna fastställda i IRFS 2, Aktierelaterade ersättningar, tillämpar Electrolux IFRS 2 för redovisning av optionsprogram samt långsiktiga incitamentsprogram utgivna efter den 7 november 2002, och som inte har intjänats den 1 januari 2005. Informationen nedan avser därmed 2/3 av 2003 års optionsprogram samt aktieprogram utgivna 2004, 2005 och 2006.

Koncernen redovisar förväntade sociala kostnader när optionerna löses in eller aktierna tilldelas. Den totala kostnaden för aktierelaterade ersättningar som redovisats mot resultaträkningen för 2006 uppgår till 142 Mkr (126), varav 68 Mkr (47) avser sociala kostnader. Enligt IFRS 2 baseras sociala kostnader på

instrumentens tidsvärde. Totala reserven för sociala kostnader i balansräkningen uppgår till 87 Mkr (66). Redovisad kostnad i resultaträkningen för avvecklad verksamhet uppgår till 3 Mkr (13).

Återköpta aktier till långsiktiga incitamentsprogram

I syfte att uppfylla bolagets åtaganden i enlighet med optionsprogrammen och aktieprogrammet, använder bolaget återköpta B-aktier för ändamålet. Aktierna säljs till de optionsinnehavare som vill lösa in sina rättigheter enligt optionsavtalen samt tilldelas deltagarna i aktieprogrammet om prestationsmålen uppnås. För att täcka betalningen av sociala kostnader har Electrolux för avsikt att sälja ytterligare aktier på marknaden.

Tilldelning till Husqvarna anställda inom aktieprogrammet

Årsstämman 2006 biföll en proraterad tilldelning avseende aktieprogrammen 2004 och 2005 till anställda inom Husqvarna. Syftet var att helt separera de två bolagen vid avknoppningen. Tilldelningen var baserad på två år avseende 2004 års program och ett år avseende 2005 års program. Tilldelningen finansierades med tidigare återköpta aktier.

Not 23 Övriga avsättningar

	Koncernen					Moderbolaget			
	Omstrukturering	Garantiåtaganden	Ersättningar	Övriga	Totalt	Omstrukturering	Garantiåtaganden	Övriga	Totalt
Ingående balans									
1 januari 2005	1 107	1 550	932	1 319	4 908	149	67	32	248
Gjorda avsättningar	1 861	1 296	11	940	4 108	70	11	5	86
lanspråktaga avsättningar	-491	-1 153	-104	-375	-2 123	-80	—	—	-80
Återförda outnyttjade belopp	-27	-33	—	-123	-183	-9	—	—	-9
Kursdifferenser	137	172	148	216	673	—	—	—	—
Utgående balans									
31 december 2005	2 587	1 832	987	1 977	7 383	130	78	37	245
Kortfristiga avsättningar	1 342	1 000	36	628	3 006	85	78	—	163
Långfristiga avsättningar	1 245	832	951	1 349	4 377	45	—	37	82
Gjorda avsättningar	457	1 029	53	714	2 253	55	95	69	219
lanspråktaga avsättningar	-1 237	-1 004	-36	-606	-2 883	-63	-81	-28	-172
Avvecklade verksamheter	-31	-152	—	-108	-291	—	—	—	—
Återförda outnyttjade belopp	-109	7	—	-25	-127	-5	—	-3	-8
Kursdifferenser	-106	-127	-110	-102	-445	—	—	—	—
Utgående balans									
31 december 2006	1 561	1 585	894	1 850	5 890	117	92	75	284
Kortfristiga avsättningar	797	617	85	133	1 632	35	25	—	60
Långfristiga avsättningar	764	968	809	1 717	4 258	82	67	75	224

Avsättningar för omstrukturering omfattar de kostnader som beräknas uppstå under de kommande åren som en följd av koncernens beslut att stänga vissa fabriker, rationalisera produktionsenheten samt minska personal, både för enheter som nyligen förvärvats och enheter som ingår i koncernen sedan tidigare.

Avsättningar för omstrukturering görs först när Electrolux per balansdagen har en detaljerad formell plan för omstruktureringen och även har informerat de berörda om planens innehåll. Beloppen har beräknats utifrån företagsledningens bästa uppskattningar och justeras när ändringar av dessa uppskattningar sker. Huvuddelen av omstruktureringsplanerna förväntas vara genomförda under 2007 och 2008.

Avsättningar för garantiåtaganden redovisas på grund av koncernens policy att bära kostnaderna för att reparera felaktiga produkter. Garantier lämnas vanligen för ett eller två år efter försäljningen.

Avsättningar för ersättningar avser koncernens försäkringsbolag. Övriga avsättningar omfattar huvudsakligen avsättningar för skatt, miljöåtaganden samt andra åtaganden av vilka ingen avsättning är av materiell storlek för koncernen.

Not 24 Övriga skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	31 december 2006	2005	31 december 2006	2005
Semesterlöneskuld	861	1 270	151	164
Övriga upplupna personalkostnader	1 129	1 429	163	198
Upplupna räntekostnader	164	199	158	170
Förutbetalda intäkter	166	489	—	—
Övriga upplupna kostnader	4 726	5 360	358	366
Övriga skulder	2 247	2 259	—	—
Totalt	9 293	11 006	830	898

Under Övriga upplupna kostnader ingår upplupna kostnader för avgifter, annonsering och sales promotion, bonus, förlängda garantier samt övrigt.

Not 25 Ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	31 december 2006	2005	31 december 2006	2005
Kundfordringar med regressrätt	—	749	—	—
Borgens- och övriga ansvarsförbindelser				
till förmån för dotterbolag	—	—	1 168	1 248
övriga	1 022	553	157	49
Kapitalvärde av pensionsåtaganden utöver skuldfört belopp	—	—	16	11
Totalt	1 022	1 302	1 341	1 308

Från och med 2006 redovisas kundfordringar med regressrätt på balansräkningen. Av totala borgens- och övriga ansvarsförbindelser till förmån för externa motparter, återfinns den största delen i ett åtagande i samband med försäljning till amerikanska återförsäljare via ett externt finansieringsprogram med en reglerad återtagandeklausul av Electrolux produkter i händelse av återförsäljarens konkurs. Volymökningen beror till största del på avyttringen av koncernens USA baserade kundfinansieringsverksamhet som fortsätter att användas som en av koncernens partners för återförsäljarfinansiering.

Utöver ovan angivna ansvarsförbindelser förekommer som ett led i koncernens normala affärsverksamhet garantier för fullgörande av olika kontraktssenliga åtaganden. Ingen indikation fanns vid årsskiftet att lämnade kontraktsgarantier kommer att medföra någon utbetalning.

Asbestmål i USA

Koncernen är involverad i pågående rättsprocesser i USA avseende asbest. Nästan alla målen hänför sig till externt inköpta komponenter som använts i industriella produkter tillverkade före tidigt 1970-tal i verksamheter som inte längre ägs av Electrolux. Många av målen har ett stort antal käranden som framställt likartade krav mot ett flertal andra bolag som inte ingår i Electrolux-koncernen.

Per den 31 december 2006 uppgick antalet pågående mål till 1 688 (1 082) med totalt cirka 7 700 (cirka 8 400) käranden. Under 2006 tillkom 986 nya mål med cirka 1 300 käranden och 380 mål med cirka 2 000 käranden avfördes. Cirka 5 650 av kärandena hänför sig till pågående mål i delstaten Mississippi.

Electrolux bedömer att tidigare ägda bolag kan ha haft försäkringsskydd avseende en del av målen under vissa av de aktuella åren. Electrolux diskuterar för närvarande med dessa försäkringsbolag.

Ytterligare stämningar mot Electrolux kan tillkomma i framtiden. Det är inte möjligt att förutsäga vare sig antalet framtida mål eller antalet käranden som framtida mål kan innebära. Utgången av asbestkrav är dessutom i sig osäker och alltid svår att förutse. Electrolux kan inte lämna någon försäkran om att utgången av denna typ av krav inte kan komma att ha en väsentligt negativ påverkan på verksamheten eller framtida resultat.

Viktiga avtal med Husqvarna efter utdelningen

I juni 2006 genomförde Electrolux styrelse avskiljningen av koncernens verksamhet inom Utomhusprodukter "Utomhusprodukter" som en separat enhet. I syfte att dels reglera tillskapandet av Utomhusverksamheten som en separat legal enhet, dels reglera förhållandet inom vissa områden mellan Electrolux och Utomhusprodukter efter separationen, har Electrolux och Husqvarna AB, moderbolaget i Utomhusprodukter, och vissa av deras respektive

dotterbolag ingått ett ramavtal och flera sidoavtal till detta avtal, "Separationsavtalen".

Enligt Separationsavtalen kvarstår vissa potentiella åtaganden som hänför sig till det avskiljandet och verksamheten inom Utomhusprodukter hos Electrolux. Dessa potentiella åtaganden inkluderar vissa åtaganden hänförliga till Utomhusprodukter som inte kan överföras eller som bedömts alltför komplicerade att överföra. Kostnader som Electrolux åsamkas på grund av dessa åtaganden är ersättningsgilla enligt skadelöshetsförbindelser från Husqvarna. Om Husqvarna inte skulle kunna infria sådana skadelöshetsförbindelser, skulle Electrolux inte ersättas för motsvarande kostnader, och detta skulle kunna ha en betydande negativ inverkan på Electrolux resultat och finansiella ställning.

Skatteeffekter av utdelningen

Electrolux har erhållit ett förhandsbesked från den amerikanska skattemyndigheten (IRS) med avseende på utdelningen av aktierna i Husqvarna, liksom de omstruktureringsåtgärder i USA som föregick utdelningen. Förhandsbeskedet innebär att nämnda åtgärder inte medför beskattning i USA för Electrolux, dess amerikanska dotterbolag och Electrolux amerikanska aktieägare. Skulle det visa sig att något väsentligt sakförhållande utelämnats eller att lämnade uppgifter på vilka förhandsbeskedet baserats varit felaktiga eller att något väsentligt åtagande som lämnats inte uppfyllts, kan bolagen emellertid inte förlita sig på förhandsbeskedet. Dessutom kan vissa framtida händelser, såväl inom som utom Electrolux eller Husqvarnas kontroll, liksom utomståendes köp av aktier i Husqvarna eller Electrolux, innebära att utdelningen av aktier i Husqvarna och de omstruktureringar i USA som föregått utdelningen inte blir skattefria för Electrolux och/eller amerikanska ägare av aktier i Electrolux. Som exempel på detta kan nämnas om en eller flera personer förvärvat 50 procent eller mer av aktier eller röster i Husqvarna eller i Electrolux.

Electrolux har, som ett av Separationsavtalen, ingått ett skattefördelnings- och garantiavtal med Husqvarna. Enligt skattefördelningsavtalet har Husqvarna och två av Husqvarnas amerikanska dotterbolag åtagit sig att hålla Electrolux och dess koncernbolag skadeslösa för de skattekostnader som kan uppkomma i USA i vissa fall. Om den planerade utdelningen av aktierna i Husqvarna eller om de omstruktureringsåtgärder i USA som föregått utdelningen skulle komma att föranleda beskattning, och Husqvarna inte skulle vara skyldigt att ersätta de kostnader som Electrolux åsamkas av detta eller om Husqvarna inte skulle ha möjlighet att infria sådana ersättningsåtaganden, skulle detta kunna ha en betydande negativ inverkan på Electrolux resultat och finansiella ställning.

Not 26 Köpta och sålda verksamheter

	Avyttringar	
	2006	2005
Materiella anläggningstillgångar	-20	-132
Varulager	—	-173
Kundfordringar	-796	-74
Övriga omsättningstillgångar	-432	-23
Likvida medel	—	-30
Lån	—	259
Övriga skulder och avsättningar	72	190
Nettotillgångar	-1 176	17
Utbetald köpeskilling	1 064	-599
Likvida medel i förvärvad/såld verksamhet	—	229
Påverkan på koncernens likvida medel	1 064	-370

Under 2006 avyttrades samtliga tillgångar och skulder i Electrolux Financial Corporation i USA. Företagets andel i intresbolaget Nordwaggon har också sålits. Realisationsförlusten på försäljningen är 112 Mkr. Föregående år avyttrades hela verksamheten i Indien med en realisationsförlust på -419 Mkr.

Not 27 Ersättningar till styrelse, verkställande direktör och övriga medlemmar i koncernledningen

Beloppen som redovisas i denna not har inte justerats för utdelningen av verksamheten inom utomhusprodukter.

Ersättning till styrelsen

Årsstämman fattar beslut om den totala ersättningen till styrelsen för en period av ett år fram till nästa årsstämma. Ersättning fördelas mellan ordförande, vice ordförande, övriga styrelseledamöter samt ersättning för utskottsarbete. Styrelsen beslutar om hur mycket av arvudet som ska avsättas till utskottsarbete och resterande arvode fördelas mellan de styrelseledamöter som inte är anställda av bolaget. Arvudet utbetalas i slutet av varje kvartal. Därmed avser utbetalt arvode för 2006 2/4 av beslutat arvode vid årsstämman 2005 och 2/4 av beslutat arvode vid årsstämman 2006. Totalt utbetalda ersättningar under 2006 uppgick till 5 450 000 kr, varav 4 837 500 kr avsåg ordinarie ersättning och 612 500 kr ersättning för utskottsarbete. För information om fördelningen av ersättningen mellan styrelseledamöterna, se tabell nedan.

Ersättning till styrelsen under 2006 i Tkr

Styrelseledamot	Ordinarie ersättning	Ersättning för utskottsarbete	Ersättning totalt
Michael Treschow, ordförande	1 725	117	1 842
Peggy Bruzelius, vice ordförande	575	204	779
Barbara Milian Thoralfsson	503	88	591
Aina Nilsson Ström (t o m årsstämman 2006)	175	25	200
Karel Vuursteen (t o m årsstämman 2006)	175	25	200
Caroline Sundewall	503	88	591
Marcus Wallenberg	503	33	536
Louis R. Hughes	503	33	536
Tom Johnstone (t o m årsstämman 2006)	175	—	175
Hans Stråberg	—	—	—
Ulf Carlsson	—	—	—
Gunilla Brandt	—	—	—
Ola Bertilsson	—	—	—
Totalt	4 837	613	5 450

Ersättningsutskottet

Styrelsens arbetsordning föreskriver att ersättningen till medlemmar i koncernledningen ska föreslås av ersättningsutskottet. Utskottet består av styrelsens ordförande och ytterligare två ledamöter. Sedan årsstämman i april 2006 har utskottet bestått av Michael Treschow (ordförande), Marcus Wallenberg och Louis R. Hughes. Innan årsstämman bestod utskottet av Michael Treschow (ordförande), Aina Nilsson Ström och Karel Vuursteen.

Ersättningsutskottets huvuduppgift är att lämna förslag till årsstämman på principer för ersättning till VD och andra medlemmar i koncernledningen. Ersättningsutskottet lämnar därvid förslag till styrelsen om mål för rörlig lön, förhållandet mellan fast och rörlig lön, förändring i fast och rörlig lön, grunder för beräkning av rörlig lön, pensionsvillkor och andra förmåner.

Minst två möten hålls per år men ytterligare möten kan hållas vid behov. Under 2006 sammanträdde utskottet åtta gånger.

Allmänna principer för ersättning inom Electrolux

Årsstämman 2006 godkände de föreslagna principerna för ersättning. Dessa principer och ersättning till medlemmarna i koncernledningen under 2006 beskrivs nedan.

Electrolux övergripande principer för ersättning lägger stor vikt vid befattningen, den individuella prestationen, gruppens prestation och att ersättningen ska vara konkurrenskraftig i anställningslandet.

Det sammanlagda ersättningspaketet till högre chefer består av fast lön, rörlig lön baserat på årliga prestationsmål, långsiktiga aktierelaterade program samt pensions- och försäkringsförmåner.

Electrolux strävar efter att erbjuda en skälig och konkurrenskraftig sammanlagd ersättningsnivå med tyngdpunkt på "betalning efter prestation". Den rörliga ersättningen utgör därmed en betydande andel av den sammanlagda ersättningen för ledande befattningshavare. Den sammanlagda ersättningen blir lägre när målen inte nås.

Koncernen införde under 2003 en enhetlig modell för rörlig lön för chefer och andra befattningar. Rörlig lön är baserad på finansiella mål för värdeskapande och icke-finansiella mål. För varje befattning har det fastställts en målnivå och en maxnivå för rörlig lön. Den maximala nivån kan inte överskridas.

Under 2004 införde Electrolux ett prestationsbaserat långsiktigt aktieprogram som ersättning för optionsprogrammen. Programmet omfattar nästan 200 ledande befattningshavare inom koncernen. Det prestationsbaserade aktieprogrammet är kopplat till koncernens värdeskapande över en treårsperiod.

De optionsprogram som införts fram till 2003 kommer att fortsätta gälla enligt plan både när det gäller intjänandeperiod och rätten att lösa in optionerna.

Anställningsvillkor för verkställande direktören

Den sammanlagda ersättningen till VD utgörs av fast lön, rörlig lön baserat på årliga mål, långsiktiga aktierelaterade program samt pensions- och försäkringsförmåner.

Grundlönen revideras årligen per den 1 januari. Årlig grundlön för 2006 uppgick till 8 300 000 kr (7 850 000), vilket motsvarar en ökning med 5,73%. Under 2005 ökade grundlönen med 3,3%.

Den rörliga lönen baseras på de årliga målen för koncernens värdeskapande. Den rörliga lönen kan uppgå till 70% av den årliga grundlönen vid målnivån "target" och högst 110 procent vid målnivån "stretch". Maximal utbetalning är 110 procent av den årliga grundlönen. Rörlig lön 2006 uppgick till 5 303 490 kr (6 594 381).

VD omfattas av koncernens långsiktiga aktierelaterade program, vilka utgörs av det prestationsbaserade aktieprogrammet som infördes 2004 och tidigare optionsprogram. För mer information om programmen, se Not 22 sid 92.

Uppsägningstiden från bolagets sida är 12 månader och från VD:s sida 6 månader. Det finns inga avtal om avgångsvederlag. VD är inte berättigad till några förmåner såsom bil eller bostad.

Pensionsvillkor till verkställande direktören

VD omfattas av koncernens pensionspolicy. Pensionsåldern är 60 år.

VD omfattas av en alternativ ITP-plan, som är en avgiftsbestämd pensionsplan, där premien ökar med stigande ålder. Därutöver omfattas VD av två avgiftsbestämda tilläggsplaner. Pensionsgrundande lön beräknas som innevarande års fasta lön inklusive semesterersättning plus ett genomsnitt av de tre senaste årens rörliga lön. Den totala pensionskostnaden för 2006 uppgick till 4 989 958 kr (5 000 801). Kostnaden för pensionsplanerna uppgick till 41,1% av pensionsgrundande lön.

Ålderspensionen i tilläggsplanerna utbetalas livsvarigt eller under en kortare tid som är minst fem år. VD väljer utbetalningstid vid pensioneringstidpunkten.

Förutsatt att VD är i tjänst till och med 60 år slutbetalar företaget utestående premier i den alternativa ITP-planen och den ena tilläggsplanen.

Electrolux erbjuder utöver ålderspension även sjukpension med 70% av pensionsgrundande lön inklusive andra sjukpen-

sionsförmåner samt en efterlevandepension. Efterlevandepensionen motsvarar det ackumulerade ålderspensionskapitalet dock minst 250 inkomstbasbelopp (250), vilket utbetalas som pension under minst fem år.

Det sammanlagda kapitalvärdet av pensionsåtaganden för nuvarande VD, tidigare verkställande direktörer och deras efterlevande uppgår till 131 Mkr (126). Därutöver uppgår åtaganden för sjuk- och efterlevandeskydd till 3 Mkr (3).

Aktierelaterade ersättningar till verkställande direktör och övriga medlemmar i koncernledningen

Electrolux har genom åren infört flera långsiktiga aktierelaterade program som erbjudits ledande befattningshavare. Målsättningen är att kunna erbjuda förmåner i form av långsiktig variabel lön kopplad till bolagets aktiekurs för att attrahera, behålla och motivera ledande befattningshavare. Programmen är utformade så att programdeltagarnas variabla löner överensstämmer med aktieägarnas intressen. En mer detaljerad beskrivning av de olika programmen återfinns i Not 22 på sid 92.

Optioner tilldelade koncernledningen

	Antal optioner			Slutet av 2006
	Början av 2006	Annulerade ¹⁾	Inlösta	
VD och koncernchef	163 000	—	43 000	120 000
Övriga medlemmar i koncernledningen	701 000	10 000	415 277	275 273
Totalt	864 000	10 000	458 277	395 723

1) 2000 års optionsprogram förföll den 26 februari 2006.

Antal aktier som erbjudits VD och övriga medlemmar i koncernledningen fördelat per individuellt prestationsmål

	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Antal B-aktier enligt mål ¹⁾	Antal B-aktier enligt mål ¹⁾	Antal B-aktier enligt mål ¹⁾	Målvärde i kr ³⁾	Målvärde i kr ³⁾	Målvärde i kr ²⁾
VD och koncernchef	24 057	32 820	32 993	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Övriga medlemmar i koncernledningen	12 030	16 410	16 497	1 200 000	1 200 000	1 200 000

1) Varje målvärde har räknats om till ett antal aktier. Antal aktier baseras på ett pris per aktie om 131,67 kr för 2004, 132,36 kr för 2005 och 180,58 kr för 2006, beräknat som den genomsnittliga sista betalkursen på Electrolux B-aktie på Stockholmsbörsen under en period av tio handelsdagar före den dag erbjudande lämnas om deltagande i programmet reducerat med nuvärdet av förväntad utdelning under perioden innan aktier tilldelas. Det vägda medel tilldelningsvärdet för 2004, 2005 och 2006 programmen är 145 kr. Antal aktier enligt mål har i enlighet med plandokumentet omräknats med 1,81 för att justera för det förändrade aktiepriset i samband med avknoppningen av Husqvarna.

Ersättningar till övriga medlemmar i koncernledningen

Den sammanlagda ersättningen till övriga medlemmar i koncernledningen består, i likhet med ersättningen till VD, av fast lön, rörlig lön baserad på årliga mål, långsiktiga aktierelaterade program och pensions- och försäkringsförmåner.

Grundlönen revideras årligen per den 1 januari. Under 2006 ökade den genomsnittliga grundlönen med 5,1% och 13,8% med befordringar inkluderade.

Sektorchefernas rörliga lön under 2006 baserades på både finansiella och icke-finansiella mål. Det finansiella målet är värdeskapande både på sektor- och koncernnivå. De icke-finansiella målen är koncentrerade till satsningar på varumärke, innovation och successionsplanering.

För sektorchefer i Europa är målet för rörlig lön 50 % med ett maximum på 100% (maximal utbetalning 100%) av den årliga grundlönen. För sektorchefen i USA är motsvarande mål 100%

och maximum 150% (maximal utbetalning 150%) av den årliga grundlönen.

För koncernens stabschefer baseras den rörliga ersättningen på värdeskapande för koncernen och på prestationsmål inom funktionen. Målet för den rörliga lönen är 40-45% med ett maximum på 80-90% av den årliga grundlönen (maximal utbetalning 80-90%).

En av medlemmarna i koncernledningen har enligt kontrakt rätt till ytterligare rörlig lön som baseras på finansiella mål under åren 2005-2007 och 2006-2008. En förutsättning för utbetalning är att individen är anställd vid 2007 respektive 2008 års slut. Övriga medlemmar i koncernledningen omfattas av koncernens långsiktiga aktierelaterade program, som består av det prestationsbaserade aktieprogrammet som lanserades 2004 och tidigare optionsprogram. För mer information om programmen, se Not 22 på sid 92.

Det finns inga avtal om särskilda avgångsvederlag.

De svenska medlemmarna i koncernledningen är inte berättigade till några förmåner såsom bil. För medlemmar i koncernledningen som är anställda utanför Sverige kan det förekomma olika förmåner och villkor beroende på anställningsland.

Pensionsvillkor för övriga medlemmar i koncernledningen

Övriga medlemmar i koncernledningen omfattas av koncernens pensionspolicy.

Svenska medlemmar i koncernledningen har pensionsålder 65 år, med ett undantag där pensionsåldern är 60 år. De omfattas av ITP-planen eller den alternativa ITP-planen samt en tilläggsplan.

Ålderspensionen i tilläggsplanen utbetalas livsvarigt eller under en kortare tid som är minst fem år. Den anställda väljer utbetalningstid vid pensioneringstidpunkten.

För de medlemmar i koncernledningen som är anställda i utlandet gäller olika pensionsvillkor beroende på anställningsland. Pensionsåldern är 65 år.

Den alternativa ITP-planen är en avgiftsbestämd pensionsplan där premien ökar med stigande ålder. Pensionspremien varierar mellan 20% och 41,1% av den pensionsgrundande lönen mellan 7,5 och 30 inkomstbasbelopp. Pensionsgrundande lön beräknas

som innevarande års fasta lön inklusive semesterersättning plus genomsnittet för de tre senaste årens rörliga lön.

De svenska medlemmarna omfattas även av en avgiftsbestämd tilläggsplan som reviderats under 2004 med retroaktiv verkan från 2002. Revideringen innebär att pensionspremien uppgår till 35% av pensionsgrundande lön. Därutöver har fyra medlemmar en individuell tilläggspremie till följd av byte av planer under 2001.

Electrolux erbjuder utöver ålderspension även sjukpension med 70% av pensionsgrundande lön inklusive andra sjukpensionsförmåner samt en efterlevandepension. Efterlevandepensionen motsvarar det ackumulerade ålderspensionskapitalet dock minst 250 inkomstbasbelopp (250), vilket utbetalas som pension under minst fem år.

En medlem i koncernledningen har valt att kvarstå i traditionell ITP-plan och att behålla sin förmånsbestämda tilläggsplan. Pensionsåldern är 65 år och pension utbetalas livsvarigt.

Full ålderspensionsförmån är 32,5% av pensionsmedförande lönedel mellan 20 och 30 inkomstbasbelopp, 50% av lönedel mellan 30 och 100 inkomstbasbelopp och 32,5% av lönedel över 100 inkomstbasbelopp. Därutöver erbjuder Electrolux även sjukpension och efterlevandepension.

Ersättningar till koncernledningen

Tkr om ej annat anges		2006					2005				
		Fast lön	Rörlig lön intjänad 2006 ³⁾	Total lön	Långsiktiga aktieprogram	Total pensionskostnad	Fast lön	Rörlig lön intjänad 2005 ³⁾	Total lön	Långsiktiga aktieprogram	Total pensionskostnad
VD och koncernchef	Kontrakterat¹⁾	8 300	5 810	14 110	2 400	5 816	7 850	5 495	13 345	2 400	5 617
	Faktiskt ²⁾	8 718 ²⁾	5 303	14 021	—	4 990	8 447 ²⁾	6 594	15 041	—	5 001
Övriga medlemmar i koncernledningen ⁴⁾	Kontrakterat¹⁾	30 193	18 165⁵⁾	48 358	9 385	20 570	31 062	19 845⁵⁾	50 907	10 800	20 879
	Faktiskt ²⁾	28 723 ²⁾	14 932 ⁵⁾	43 655	—	18 539	33 228 ²⁾	25 821 ⁵⁾	59 049	—	21 425
Totalt	Kontrakterat¹⁾	38 493	23 975	62 468	11 785	26 386	38 912	25 340	64 252	13 200	26 496
	Faktiskt ²⁾	37 441 ²⁾	20 235	57 676	—	23 529	41 675 ²⁾	32 415	74 090	—	26 426

1) Kontrakterade belopp avser utbetalning vid nådda prestationsmål.

2) Semesterlön, betalda semesterdagar och reseersättning ingår i beloppet.

3) Avser i början av 2007 beräknad rörlig lön för 2006, vilken kan komma att avvika från det slutliga beloppet.

4) Övriga medlemmar i koncernledningen har under 2006 omfattat 9 personer till och med den 13 juni 2006, 8 personer fram till och med den 13 oktober 2006 och därefter av 7 personer fram till den 13 december 2006 när gruppen återigen bestod av 8 personer. Under 2005 bestod gruppen av 9 personer.

5) Innehåller kontrakterad "sign-on" bonus.

Not 28 Arvoden till revisorer

PricewaterhouseCoopers (PwC) är valda revisorer för perioden fram till årsstämman 2010

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005 ¹⁾	2006	2005
PwC				
Revisionsarvoden ²⁾	86	49	15	6
Arvoden för revisionsnära konsulttjänster ³⁾	4	3	4	6
Arvoden för skattekonsultationer ⁴⁾	6	9	2	6
Arvoden för alla övriga tjänster	—	2	—	—
Totala arvoden till PwC	96	63	21	18
Revisionsarvoden till övriga revisionsfirmor	2	7	—	—
Totala arvoden till revisorer	98	70	21	18

1) Inkluderar arvoden till revisorer för verksamheten inom Utomhusprodukter.

2) Revisionsarvoden består av arvoden debiterade för det årliga revisionsuppdraget och andra revisions tjänster som är av den karaktären att de enbart kan utföras av den årsstämomalvalda revisorn, inkluderandes granskning av koncernredovisningen, lagstadgad revision av moder- och dotterbolag, revisorsintyganden, attestuppdrag samt assistans vid upprättande och granskning av rapporter till Securities and Exchange Commission i USA.

3) Arvoden för revisionsnära konsulttjänster består av arvoden debiterade för utåt- och andra uppdrag som är i relativt hög grad förknippade med revisionen av koncernens och bolagens årsredovisningar och bokföring och som traditionellt utförs av externrevisorn, inkluderandes konsultationer beträffande redovisnings- och rapporteringskrav, granskning av internkontroll samt revision av pensionsplaner.

4) Arvoden för skattekonsultationer består av arvoden debiterade för skatttjänster, inkluderandes upprättande av deklARATIONER, skattekonsultationer, skatterådgivning i samband med företagsförvärv och fusioner, transferprissättning, begäran om förhandsbesked eller andra utlåtanden från skattemyndigheter, skatteplanering samt skatttjänster relaterade till utlandspersonal.

Not 29 Aktier och andelar i intressebolag

Innehav i intressebolag

	2006	2005
Ingående balans, 1 januari	124	196
Förvärv	—	—
Rörelseresultat	5	4
Utdelningar	-13	-3
Skatt	—	-1
Avyttringar	-16	-77
Avvecklade verksamheter	-9	—
Övrigt	—	—
Kursdifferenser	-11	5
Utgående balans, 31 januari	80	124

I posten Intressebolag är goodwill inkluderad med 2 Mkr (5) per den 31 december 2006.

Koncernens andel av och relation till intressebolagen, vilka samtliga förutom Atlas Eléctrica, (Costa Rica), är onoterade, var per den 31 december 2005 enligt nedan.

Intressebolag

Mkr	Innehav, %	Bokfört värde	2005				Resultaträkning		Balansräkning	
			Relationer till Electrolux ¹⁾				Intäkter	Nettoresultat	Totala tillgångar	Totala skulder
			Fordringar	Skulder	För-säljning	Inköp				
Atlas Eléctrica, Costa Rica	18,9	50	—	1	—	6	687	22	589	328
Nordwaggon, Sverige	50,0	22	—	11	—	72	408	-29	1 519	1 475
Sidème, Frankrike	39,3	16	—	79	—	207	528	—	215	179
Viking Financial Services, USA	50,0	27	7	—	—	—	33	21	99	45
Övrigt	—	9	4	4	6	34	60	6	27	15
Totalt	—	124	11	95	6	319	1 716	20	2 449	2 042

1) Sett ur Electrolux synvinkel.

I posten Övrigt ingår Diamant Boart (Argentina), A/O Khimki (Ryssland), Diamant Boart (Filippinerna), Manson Tool (Sverige) och e2 Home (Sverige).

Koncernens andel av och relation till intressebolagen, vilka samtliga förutom Atlas Eléctrica, (Costa Rica), är onoterade, var per den 31 december 2006 enligt nedan.

Mkr	Innehav, %	Bokfört värde	2006				Resultaträkning		Balansräkning	
			Relationer med Electrolux ¹⁾				Intäkter	Nettoresultat	Totala tillgångar	Totala skulder
			Bokfört ringar	Ford-Skulder	För-säljning	Inköp				
Atlas Eléctrica, Costa Rica	18,9	47	—	2	—	12	826	40	566	367
Sidème, Frankrike	39,3	16	75	1	304	2	642	2	200	165
Viking Financial Services, USA	50,0	15	—	—	—	—	6	2	36	6
European Recycling Platform ERP, Frankrike	25,0	2	1	49	—	11	24	8	11	2
e2 Home, Sverige	50,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Totalt	—	80	76	52	304	25	1 498	52	813	540

1) Sett ur Electrolux synvinkel.

Verkligt värde för Atlas Eléctrica är enligt senaste börskursen december 2006 57 Mkr (28). Fastän Electrolux andel i Atlas Eléctrica endast är 18,9% inkluderas bolaget i intressebolagen eftersom koncernen har ett stort inflytande i bolaget i och med att Electrolux är representerat i styrelsen med två ledamöter.

Övriga bolag

	Innehav, %	Bokfört värde, Mkr
Videcon Industries Ltd., Indien	4,6	238
Banca Popolare Friuladria S.p.A., Italien	0,0	3
Business Partners B.V., Nederländerna	0,7	3
Övriga	—	7
Totalt		251

Dotterbolag		Innehav, %
Större bolag som ingår i koncernen:		
Australien	Electrolux Home Products Pty. Ltd	100
Belgien	Electrolux Home Products Corp. N.V.	100
	Electrolux Belgium N.V.	100
Brasilien	Electrolux do Brasil S.A.	100
Danmark	Electrolux Home Products Denmark A/S	100
Finland	Oy Electrolux Ab Electrolux Kotitalouskoneet	100
Frankrike	Electrolux France SAS	100
	Electrolux Home Products France SAS	100
	Electrolux Professionnel SAS	100
Italien	Electrolux Zanussi Italia S.p.A.	100
	Electrolux Professional S.p.A.	100
	Electrolux Italia S.p.A.	100
	Electrolux Home Products Italy S.p.A.	100
Kanada	Electrolux Canada Corp.	100
Kina	Electrolux Home Appliances (Hangzhou) Co. Ltd	100
	Electrolux (China) Home Appliance Co. Ltd	100
	Electrolux (Changsha) Appliance Co. Ltd	100
Luxemburg	Electrolux Luxembourg S.à r.l.	100
Mexiko	Electrolux de Mexico, S.A. de CV	100
Nederländerna	Electrolux Associated Company B.V.	100
	Electrolux Home Products (Nederland) B.V.	100
Norge	Electrolux Home Products Norway AS	100
Polen	Electrolux Poland Spolka Z.o.o.	100
Schweiz	Electrolux AG	100
Spanien	Electrolux Home Products España S.A.	100
	Electrolux Home Products Operations España S.L.	100
Storbritannien	Electrolux Plc	100
	Electrolux Professional Ltd	100
Sverige	Electrolux Laundry Systems Sweden AB	100
	Electrolux HemProdukter AB	100
	Electrolux Professional AB	100
	Electrolux Floor Care and Light Appliances AB	100
Tyskland	Electrolux Deutschland GmbH	100
	AEG Hausgeräte GmbH	100
Ungern	Electrolux Lehel Hütögépgyár Kft	100
USA	Electrolux Home Products Inc.	100
	Electrolux Holdings Inc.	100
	Electrolux Professional Inc.	100
Österrike	Electrolux Hausgeräte G.m.b.H.	100
	Electrolux Austria G.m.b.H.	100

En detaljerad specifikation över bolag inom koncernen har sänts till Bolagsverket och kan beställas från AB Electrolux, Investor Relations och finansiell information.

Not 30 Avvecklade verksamheter

Koncernens utomhusverksamhet delades ut till aktieägarna i juni 2006 under namnet Husqvarna AB. Före september 2005 ägde inte Husqvarna AB något av dotterbolagen inom segmentet Utomhusprodukter. Under perioden september 2005 till maj 2006 överfördes verksamheterna inom Utomhusprodukter till Husqvarna AB till bokförda värden. Verksamheterna inom Utomhusprodukter har konsoliderats i Electrolux koncernredovisning till den 31 maj 2006.

I enlighet med IFRS 5 "Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter" redovisas periodens resultat för den utdelade utomhusverksamheten i koncernens resultaträkning inom posten Periodens resultat från avvecklade verksamheter. Det innebär att intäkter och kostnader för den tidigare utomhusverksamheten exkluderats från alla poster i resultaträkningen avseende den aktuella perioden och motsvarande period 2005. Likaså redovisas utomhusverksamheten i kassaflödesanalysen under posten Kassaflöde från avvecklade verksamheter medan balansräkningen per den 31 december, 2005 är den tidigare publicerade, det vill säga, inklusive utomhusverksamheten.

Utöver detta har så kallade Sammanslagna finansiella räkenskaper ("Combined") tagits fram och presenteras nedan. De motsvarar den finansiella ställningen och resultatet för verksamheten och kassaflödet i Husqvarna AB och dess dotterbolag och andra enheter inom segmentet Utomhusprodukter i Electrolux-koncernen. I dessa räkenskaper ingår historiska tillgångar, skulder, intäkter och kostnader för verksamheten, även om beloppen historiskt sett inte har allokerats till utomhusverksamheten eller inte heller redovisats i Husqvarna ABs och dess dotterbolags historiska finansiella räkenskaper. Räkenskaperna enligt "Combined" har utarbetats som om utomhusverksamheten startade den 1 januari 2004. Resultatet och nettotillgångarna för enheterna inom utomhusverksamheten samt eget kapital och avsättningar är aggregerade.

När räkenskaperna enligt "Combined" för utomhusverksamheten har utarbetats har ledningen gjort ett antal allokeringar och antaganden som den anser rimliga. Dessa allokeringar och antaganden motsvarar dock inte nödvändigtvis de kostnader som skulle ha uppstått om utomhusverksamheten hade varit en fristående koncern. Nedan följer de väsentligaste allokeringarna och antagandena vid upprättandet av räkenskaper enligt "Combined" för utomhusverksamheten 2005 och för perioden januari-maj 2006:

- Fördelning har gjorts av kostnader för vissa koncerngemensamma tjänster som Electrolux tillhandahåller, bland annat finansiella och legala funktioner, personalfunktioner och andra supportfunktioner. Fördelningen har främst gjorts i procent av omsättningen eller antal anställda, vilket ledningen anser är en rimlig fördelningsmetod.
- Electrolux riskhanteringsverksamhet, däribland koncernägda captives, har inte allokerats till utomhusverksamheten eftersom utomhusverksamheten har belastats med försäkringspremier som bedöms vara marknadsmässiga.
- Medarbetare som arbetar inom utomhusverksamheten deltog i olika pensionsplaner, sjukvårdsprogram, avgiftsbestämda planer och andra förmånsbestämda planer och incitamentsprogram som tillhör Electrolux-koncernen. De pro-rata-kostnader som baseras på antalet medarbetare inom utomhusverksamheten som deltar i dessa planer har fördelats och ingår i räkenskaperna enligt "Combined".
- Eftersom Electrolux-koncernen inte fördelar likvida medel, lån eller eget kapital på divisioner, måste antaganden göras angående kapitaliseringen av de delar av utomhusverksamheten som inte är separata legala enheter. När räkenskaperna enligt "Combined" har utarbetats har antagandet gjorts att mindre divisioner är lånefinansierade. Större divisioner antas vara kapitaliserade enligt skuldsättningsgraden i respektive legal enhet som de tillhör. Ränta har påförts finansnettot. Ett genomsnitt av nettotillgångarna har använts med anledning av det varierande kapitalbehovet under året.
- Utomhusverksamhetens derivatavtal med Electrolux Group Treasury, vilka rör säkring av transaktionsexponering, har behandlats som externa i räkenskaperna enligt "Combined" och har marknadsvärderats från den 1 januari 2005. Säkringsredovisning har tillämpats eftersom Electrolux har tillämpat säkringsredovisning för dessa avtal.
- Vid beräkning av skatter har respektive lands skattesats använts.

Resultaträkningar enligt "Combined" för verksamheterna inom utomhusprodukter

	januari – maj 2006	januari – december 2005
Nettoomsättning	16 988	28 768
Kostnad för sålda varor	-12 890	-21 128
Bruttoresultat	4 098	7 640
Försäljningskostnader	-1 787	-3 663
Administrationskostnader	-411	-1 094
Övriga rörelseintäkter	5	18
Övriga rörelsekostnader	—	-3
Rörelseresultat	1 905	2 898
Finansiella intäkter	25	15
Finansiella kostnader	-189	-192
Finansiella poster, netto	-164	-177
Resultat efter finansiella poster	1 741	2 721
Skatt	-542	-816
Periodens resultat	1 199	1 905

Resultat per aktie för avvecklade verksamheter, kr

	Not 20	
Före utspädning	4,15	6,54
Efter utspädning	4,13	6,50

Resultat efter finansiella poster Not 20

Genomsnittligt antal aktier, miljoner

Före utspädning	288,8	291,4
Före utspädning	289,8	293,2

Not 31 Definitioner

Kapitalbegrepp

Annualiserad nettoomsättning

Vid beräkning av nyckeltal där kapitalbegrepp sätts i förhållande till nettoomsättning används en annualiserad nettoomsättning omräknad till balansdagskurs som justeras för förvärv och avyttringar av verksamheter.

Nettotillgångar

Summa nettotillgångar exklusive likvida medel och räntebärande finansiella fordringar minskat med rörelseskulder och ej räntebärande avsättningar.

Rörelsekapital

Omsättningstillgångar exklusive likvida medel och räntebärande finansiella fordringar minskat med rörelseskulder och ej räntebärande avsättningar.

Likvida medel

Likvida medel består av kontanta medel, derivat till verkligt värde, förutbetalda räntekostnader och upplupna ränteintäkter och övriga kortfristiga placeringar med hög likviditet. Löptiden för huvuddelen är tre månader eller kortare.

Räntebärande skulder

Räntebärande skulder består av kort- och långfristiga lån. Se vidare Not 17 på sid 88.

Total upplåning

Total upplåning består av räntebärande skulder, derivat till verkligt värde, upplupna räntekostnader och förutbetalda ränteintäkter samt kundfordringar med regressrätt.

Nettolikviditet

Likvida medel minskat med kortfristiga lån, derivat till verkligt värde, upplupna räntekostnader och förutbetalda ränteintäkter samt kundfordringar med regressrätt. Se vidare Not 17 på sid 88.

Nettoupplåning

Total upplåning minskat med likvida medel.

Skuldsättningsgrad

Nettoupplåning i förhållande till eget kapital.

Soliditet

Eget kapital i procent av totala tillgångar minus likvida medel.

Resultat per aktie

Resultat per aktie

Periodens resultat dividerat med det genomsnittliga antalet aktier efter återköp.

Övriga nyckeltal

Organisk tillväxt

Försäljningstillväxt justerad för förvärv, avyttringar och valutakurseffekter.

EBITDA-marginal

Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar i procent av nettoomsättning.

Operativt kassaflöde

Totalt kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten exklusive förvärv och avyttring av verksamheter.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.

Avkastning på eget kapital

Nettoresultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på nettotillgångar

Rörelseresultat i procent av genomsnittliga nettotillgångar.

Räntetäckningsgrad

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i relation till totala räntekostnader.

Kapitalomsättningshastighet

Nettoomsättning dividerad med genomsnittliga nettotillgångar.

Värdeskapande

Värdeskapande är koncernens främsta finansiella mått för att mäta och utvärdera lönsamhet. Modellen sammanlänkar rörelseresultat och kapitalbindning med kapitalkostnaden för verksamheten. Modellen används för att mäta lönsamheten per region, affärsområde, produktlinje eller enhet.

Värdeskapande mäts exklusive jämförelsestörande poster och definieras som rörelseresultat minskat med en vägd genomsnittlig kapitalkostnad (WACC) beräknad på genomsnittliga nettotillgångar under en given period. Kapitalkostnaden varierar mellan olika länder och affärsområden beroende på landspecifika faktorer såsom räntenivåer, riskpremier och skattesatser.

En högre avkastning på nettotillgångarna än den sammanvägd kapitalkostnaden visar att koncernen eller enheten skapar värde.

Electrolux modell för värdeskapande

Nettoomsättning

– Kostnad för sålda varor

– Försäljnings- och administrationskostnader

+/- Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

= Rörelseresultat, EBIT ¹⁾

– WACC x Genomsnittliga nettotillgångar ¹⁾

= Värdeskapande

EBIT = Rörelseresultat före räntor och skatt exklusive jämförelsestörande poster.

WACC = Sammanvägd genomsnittlig kapitalkostnad.

WACC före skatt har beräknats till 11 procent för 2006 jämfört med 12 procent för 2005 och 2004 och 13 procent för 2003.

¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster.

Förslag till vinstdisposition

	Tusen kronor
Styrelsen och verkställande direktören föreslår att årets vinst	10 767 510
jämte från tidigare år balanserade vinstmedel ¹⁾	-2 098 994
tillsammans	8 668 516
disponeras som följer:	
Till aktieägarna utdelas 4,00 kr per aktie ²⁾	1 119 854
I ny räkning överföres	7 548 662
Totalt	8 668 516

1) Efter aktieinlösen i slutet av januari till 5 579 000 tusen kronor.

2) Beräknat på antal utestående aktier per den 28 februari 2007. För närvarande innehar bolaget 28 956 923 egna aktier. I enlighet med beslut vid den ordinarie bolagsstämman i april 2006 får totalt 1 935 108 ytterligare aktier återköpas före bolagsstämman i april 2007, vilket skulle kunna minska den totala utdelningen. Antal återköpta aktier kan komma att minska om anställda löser in sina optioner, vilket skulle öka den totala utdelningen. Som avstämningsdag för rätt till kontantutdelning föreslås den 19 april 2007.

Styrelsen har föreslagit att årsstämman 2007 beslutar om vinstdisposition innebärande att till aktieägarna utdelas 4,00 kronor per aktie. Med anledning av styrelsens förslag om vinstutdelning ovan, får styrelsen härmed avge följande yttrande enligt 18 kap. 4 § aktiebolagslagen (2005:551).

Bolagets balanserade vinstmedel från föregående år uppgår till -2 098 994 tusen kronor och årets resultat uppgår till 10 767 510 tusen kronor. Förutsatt att årsstämman 2007 fattar beslut i enlighet med styrelsens förslag om vinstdisposition kommer 7 548 662 kronor att balanseras i ny räkning. Full täckning finns för bolagets bundna egna kapital efter föreslagen vinstutdelning.

Enligt styrelsens bedömning kommer bolagets och koncernens egna kapital efter föreslagen vinstutdelning att vara tillräckligt stort i förhållande till verksamhetens art, omfattning och risker. Styrelsen har härvid beaktat bland annat bolagets och koncernens historiska utveckling, budgeterad utveckling och konjunkturläget. Eget kapital i bolaget hade varit 29 245 tusen kronor lägre om finansiella instrument som värderats till verkligt värde enligt 4 kap. 14 § a årsredovisningslagen istället värderats efter lägsta värdets princip.

Styrelsen har gjort en bedömning av bolagets och koncernens ekonomiska ställning samt bolagets och koncernens möjligheter att på kort och lång sikt infria sina åtaganden. Bolagets och koncernens soliditet bedöms även efter vinstutdelningen vara god i förhållande till den bransch koncernen är verksam inom.

Föreslagen vinstutdelning kommer inte att påverka bolagets och koncernens förmåga att infria sina betalningsförpliktelser. Bolaget och koncernen har god tillgång till såväl kort- som långfristiga krediter. Krediterna kan tas i anspråk med kort varsel, varför styrelsen bedömer att bolaget och koncernen har god beredskap att hantera såväl förändringar med avseende på likviditeten som oväntade händelser.

Styrelsen anser att bolaget och koncernen har förutsättningar att ta framtida affärsrisker och även tåla eventuella förluster. Vinstutdelningen kommer inte att negativt påverka bolagets och koncernens förmåga att göra ytterligare affärsmässigt motiverade investeringar i enlighet med styrelsens planer.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att, såvitt vi känner till, årsredovisningen är upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed för aktiemarknadsbolag, lämnade uppgifter stämmer med de faktiska förhållandena och ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av bolaget som skapats av årsredovisningen.

Stockholm den 5 mars 2007

Michael Treschow
Styrelsens ordförande

Peggy Bruzelius
Vice ordförande

Louis R. Hughes

Caroline Sundewall

Barbara Milian Thoralfsson

Marcus Wallenberg

Ola Bertilsson

Gunilla Brandt

Ulf Carlsson

Hans Stråberg
Verkställande direktör

Revisionberättelse

TILL ÅRSSTÄMMAN I

AB Electrolux publ.

Organisationsnummer 556009-4178

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i AB Electrolux för år 2006. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 51–108. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade infor-

mationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 9 mars 2007
PricewaterhouseCoopers AB

Peter Clemedtson
Auktoriserad revisor
Huvudansvarig

Dennis Svensson
Auktoriserad revisor

Elva år i sammandrag

Uppgifterna nedan för 2006 och 2005 i de två första kolumnerna avser den kvarvarande verksamheten, exklusive utomhusverksamheten, Husqvarna, som delades ut till Electrolux aktieägare i juni 2006.

Belopp i Mkr om inget annat anges	2006 ¹⁾	2005 ¹⁾	2005	2004	2003
Nettoomsättning och resultat					
Nettoomsättning	103 848	100 701	129 469	120 651	124 077
Organisk tillväxt, %	3,3	4,5	4,3	3,2	3,3
Avskrivningar	2 758	2 583	3 410	3 038	3 353
Jämförelsestörande poster	-542	-2 980	-3 020	-1 960	-463
Rörelseresultat	4 033	1 044	3 942	4 807	7 175
Resultat efter finansiella poster	3 825	494	3 215	4 452	7 006
Periodens resultat ¹⁾	2 648	-142	1 763	3 259	4 778
Kassaflöde					
EBITDA ²⁾	7 333	6 607	10 372	9 805	10 991
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	5 263	5 266	8 428	7 140	7 150
Förändringar av rörelsekapital	-703	-1 804	-1 888	1 442	-857
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 560	3 462	6 540	8 582	6 293
Kassaflöde från investeringsverksamheten varav investeringar	-2 386	-4 485	-5 827	-5 358	-2 570
	-3 152	-3 654	-4 765	-4 515	-3 463
Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten	2 174	-1 023	713	3 224	3 723
Operativt kassaflöde	1 110	-653	1 083	3 224	2 866
Utdelningar och återköp av aktier	-4 416	-2 038	-2 038	-5 147	-3 563
Investeringar i % av nettoomsättning	3,0	3,6	3,7	3,7	2,8
Marginaler²⁾					
Rörelsemarginal, %	4,4	4,0	5,4	5,6	6,2
Resultat efter finansiella poster i % av nettoomsättning	4,2	3,4	4,8	5,3	6,0
EBITDA-marginal, %	7,1	6,6	8,0	8,1	8,9
Finansiell ställning					
Totala tillgångar	66 049		82 558	75 096	77 028
Nettotillgångar	18 140	17 942	28 165	23 988	26 422
Rörelsekapital	-2 613	-3 799	-31	-383	4 068
Kundfordringar	20 905	20 944	24 269	20 627	21 172
Varulager	12 041	12 342	18 606	15 742	14 945
Leverantörsskulder	15 320	14 576	18 798	16 550	14 857
Eget kapital	13 194		25 888	23 636	27 462
Räntebärande skulder	7 495		8 914	9 843	12 501
Data per aktie, kr					
Periodens resultat	9,17	-0,49	6,05	10,92	15,25
Eget kapital	47		88	81	89
Utdelning	4,00 ³⁾	7,50	7,50	7,00	6,50
Kurs på B-aktien vid årets slut	137,00		206,50	152,00	158,00
Nyckeltal					
Värdeskapande	2 202	1 305	2 913	3 054	3 449
Avkastning på eget kapital, %	18,7		7,0	13,1	17,3
Avkastning på nettotillgångar, %	23,2	5,4	13,0	17,5	23,9
Nettotillgångar i % av nettoomsättning ⁴⁾	16,5	15,7	21,0	21,2	23,6
Kundfordringar i % av nettoomsättning ⁴⁾	19,1	18,3	18,1	18,2	18,9
Varulager i % av nettoomsättning ⁴⁾	11,0	10,8	13,9	13,9	13,4
Skuldsättningsgrad	-0,02		0,11	0,05	0,00
Räntetäckningsgrad	6,13		4,32	5,75	8,28
Utdelning i % av eget kapital	8,5		8,5	8,6	7,3
Övriga uppgifter					
Genomsnittligt antal anställda	55 471	57 842	69 523	72 382	77 140
Löner och ersättningar	12 849	13 987	17 033	17 014	17 154
Antal aktieägare	59 500	60 900	60 900	63 800	60 400
Genomsnittligt antal aktier efter återköp, miljoner	288,8	291,4	291,4	298,3	313,3
Antal aktier vid årets slut efter återköp, miljoner	278,9	293,1	293,1	291,2	307,1

1) Avser kvarvarande verksamhet.

2) Fr o m 1997 exklusive jämförelsestörande poster.

3) För 2006 styrelsens förslag.

4) Nettoomsättningen annualiserad.

2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	Årlig tillväxt, %	
							5 år	10 år
133 150	135 803	124 493	119 550	117 524	113 000	110 000	-5,2	-0,6
5,5	-2,4	3,7	4,1	4,0	5,0	-3,0		
3 854	4 277	3 810	3 905	4 125	4 255	4 438		
-434	-141	-448	-216	964	-1 896			
7 731	6 281	7 602	7 204	7 028	2 654	4 448	-8,5	-1,0
7 545	5 215	6 530	6 142	5 850	1 232	3 250	-6,0	1,6
5 095	3 870	4 457	4 175	3 975	352	1 850	-7,3	3,7
12 019	10 699	11 860	11 325	10 189	8 805	8 886	-7,3	-1,9
9 051	5 848	8 639	7 595	5 754	4 718	6 174	-2,1	-1,6
1 854	3 634	-2 540	1 065	-1 056	584	-2 198		
10 905	9 482	6 099	8 660	4 698	5 302	3 976	-13,6	1,4
-1 011	1 213	-3 367	-3 137	-776	-4 344	-4 767		
-3 335	-4 195	-4 423	-4 439	-3 756	-4 329	-4 807	-5,6	-4,1
9 894	10 695	2 732	5 523	3 922	958	-791		
7 665	5 834	2 552	3 821	1 817	865	842	-28,2	2,8
-3 186	-3 117	-4 475	-1 099	-915	-915	-915	7,2	17,0
2,5	3,1	3,6	3,7	3,2	3,8	4,4		
6,1	4,7	6,5	6,2	5,2	4,0	4,0		
6,0	3,9	5,6	5,3	4,2	2,8	3,0		
9,0	7,9	9,5	9,5	8,7	7,8	8,1		
85 424	94 447	87 289	81 644	83 289	79 640	85 169	-6,9	-2,5
27 916	37 162	39 026	36 121	39 986	38 740	41 306	-13,4	-7,9
2 216	6 659	9 368	8 070	12 101	10 960	12 360		
22 484	24 189	23 214	21 513	21 859	21 184	20 494	-2,9	0,2
15 614	17 001	16 880	16 549	17 325	16 454	17 334	-6,7	-3,6
16 223	17 304	12 975	11 132	10 476	9 879	9 422	-2,4	5,0
27 629	28 864	26 324	25 781	24 480	20 565	22 428	-14,5	-5,2
15 698	23 183	25 398	23 735	29 353	29 993	32 954	-20,2	-13,8
15,58	11,35	12,40	11,40	10,85	0,95	5,05	-4,2	6,1
87	88	77	70	67	56	61	-11,8	-2,6
6,00	4,50	4,00	3,50	3,00	2,50	2,50	-2,3	4,8
137,50	156,50	122,50	214,00	139,50	110,20	79,20	-2,6	5,6
3 461	262	2 423	1 782	437				
17,2	13,2	17,0	17,1	18,2	1,7	8,5		
22,1	15,0	19,6	18,3	17,5	6,4	10,9		
23,1	29,3	30,4	30,6	33,3	34,0	36,9		
18,6	19,1	18,1	18,2	18,2	18,6	18,3		
12,9	13,4	13,1	14,0	14,4	14,4	15,5		
0,05	0,37	0,63	0,50	0,71	0,94	0,80		
7,66	3,80	4,34	4,55	3,46	1,42	2,26		
6,9	5,1	5,2	5,0	4,5	4,4	4,1		
81 971	87 139	87 128	92 916	99 322	105 950	112 140	-8,6	-6,8
19 408	20 330	17 241	17 812	18 506	19 883	20 249	-8,8	-4,4
59 300	58 600	61 400	52 600	50 500	45 660	48 300	0,3	2,1
327,1	340,1	359,1						
318,3	329,6	341,1						

Kvartalsuppgifter

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

Belopp i Mkr om inget annat anges		Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Helåret
Nettoomsättning	2006	24 553	25 322	26 087	27 886	103 848
	2005	21 860	24 239	25 951	28 651	100 701
Rörelseresultat	2006	455	862	685	2 031	4 033
	Marginal, %	1,9	3,4	2,6	7,3	3,9
	2006 ¹⁾	600	844	1 136	1 995	4 575
	Marginal, %	2,4	3,3	4,4	7,2	4,4
	2005	499	750	151	-356	1 044
	Marginal, %	2,3	3,1	0,6	-1,2	1,0
	2005 ¹⁾	499	750	1 033	1 742	4 024
	Marginal, %	2,3	3,1	4,0	6,1	4,0
Resultat efter finansiella poster	2006	387	783	684	1 971	3 825
	Marginal, %	1,6	3,1	2,6	7,1	3,7
	2006 ¹⁾	532	765	1 135	1 935	4 367
	Marginal, %	2,2	3,0	4,4	6,9	4,2
	2005	436	610	-49	-503	494
	Marginal, %	2,0	2,5	-0,2	-1,8	0,5
	2005 ¹⁾	436	610	833	1 595	3 474
	Marginal, %	2,0	2,5	3,2	5,6	3,4
Periodens resultat, kvarvarande verksamhet	2006	232	541	440	1 435	2 648
	2005	312	436	-263	-627	-142
Resultat per aktie, kvarvarande verksamhet, kr ²⁾	2006	0,79	1,83	1,54	5,01	9,17
	2006 ¹⁾	1,28	1,85	2,81	4,95	10,89
	2005	1,07	1,50	-0,90	-2,16	-0,49
	2005 ¹⁾	1,07	1,50	2,04	4,58	9,19
Värdeskapande, kvarvarande verksamhet	2006	-23	256	565	1 404	2 202
	2005	-108	69	308	1 036	1 305
Periodens resultat	2006	807	1 165	440	1 435	3 847
	2005	854	1 196	153	-440	1 763
Resultat per aktie, kr ²⁾	2006	2,78	3,95	1,54	5,05	13,32
	2006 ¹⁾	3,27	3,97	2,81	4,99	15,04
	2005	2,93	4,11	0,53	-1,52	6,05
	2005 ¹⁾	2,93	4,11	3,56	5,22	15,82

1) Exklusive jämförelsestörande poster.

2) Beräknat på genomsnittligt antal aktier före utspädning och efter återköp av egna aktier.

ANTAL AKTIER FÖRE UTSPÄDNING

Antal aktier efter återköp, miljoner	2006	295,6	290,3	281,8	278,9	278,9
	2005	291,2	291,2	291,4	293,1	293,1
Genomsnittligt antal aktier efter återköp, miljoner	2006	294,0	295,0	291,6	280,4	288,8
	2005	291,2	291,2	291,2	291,9	291,4

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Avsättningar för strukturåtgärder, nedskrivningar och realisationsvinst/förlust	2006	-145	18	-451	36	-542
	2005	—	—	-882	-2 098	-2 980

NETTOOMSÄTTNING PER AFFÄRSOMRÅDE

Belopp i Mkr om inget annat anges		Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Helåret
Konsumentprodukter, Europa	2006	9 999	10 336	11 226	12 672	44 233
	2005	9 931	10 116	11 206	12 502	43 755
Konsumentprodukter, Nordamerika	2006	9 097	9 287	9 216	8 571	36 171
	2005	7 173	8 478	9 553	9 930	35 134
Konsumentprodukter, Latinamerika	2006	1 769	1 697	1 913	2 387	7 766
	2005	1 198	1 423	1 381	1 817	5 819
Konsumentprodukter, Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen	2006	2 094	2 196	2 101	2 245	8 636
	2005	2 119	2 475	2 240	2 442	9 276
Professionella produkter	2006	1 588	1 749	1 605	1 999	6 941
	2005	1 431	1 739	1 563	1 953	6 686

RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

Belopp i Mkr om inget annat anges		Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Helåret
Konsumentprodukter, Europa	2006	405	376	672	1 225	2 678
	Marginal, %	4,1	3,6	6,0	9,7	6,1
	2005	416	486	714	986	2 602
	Marginal, %	4,2	4,8	6,4	7,9	5,9
Konsumentprodukter, Nordamerika	2006	213	383	333	533	1 462
	Marginal, %	2,3	4,1	3,6	6,2	4,0
	2005	168	350	290	636	1 444
	Marginal, %	2,3	4,1	3,0	6,4	4,1
Konsumentprodukter, Latinamerika	2006	77	76	83	103	339
	Marginal, %	4,4	4,5	4,3	4,3	4,4
	2005	-4	-11	26	112	123
	Marginal, %	-0,3	-0,8	1,9	6,2	2,1
Konsumentprodukter, Asien/Stillahavsområdet och Övriga världen	2006	-47	54	58	98	163
	Marginal, %	-2,2	2,5	2,8	4,4	1,9
	2005	-13	-16	0	42	13
	Marginal, %	-0,6	-0,6	0,0	1,7	0,1
Professionella produkter	2006	83	143	127	182	535
	Marginal, %	5,2	8,2	7,9	9,1	7,7
	2005	51	137	117	158	463
	Marginal, %	3,6	7,9	7,5	8,1	6,9
Koncerngemensamma kostnader etc.	2006	-131	-188	-137	-146	-602
	2005	-119	-196	-114	-192	-621
Totalt, exklusive jämförelsestörande poster	2006	600	844	1 136	1 995	4 575
	Marginal, %	2,4	3,3	4,4	7,2	4,4
	2005	499	750	1 033	1 742	4 024
	Marginal, %	2,3	3,1	4,0	6,1	4,0
Jämförelsestörande poster	2006	-145	18	-451	36	-542
	2005	0	0	-882	-2 098	-2 980
Totalt, inklusive jämförelsestörande poster	2006	455	862	685	2 031	4 033
	Marginal, %	1,9	3,4	2,6	7,3	3,9
	2005	499	750	151	-356	1 044
	Marginal, %	2,3	3,1	0,6	-1,2	1,0

Bolagsstyrningsrapport 2006

Till grund för styrningen av Electrolux ligger bland annat den svenska aktiebolagslagen och Stockholmsbörsens regelverk, inklusive svensk kod för bolagsstyrning ("koden") liksom andra tillämpliga svenska och utländska lagar och regler.

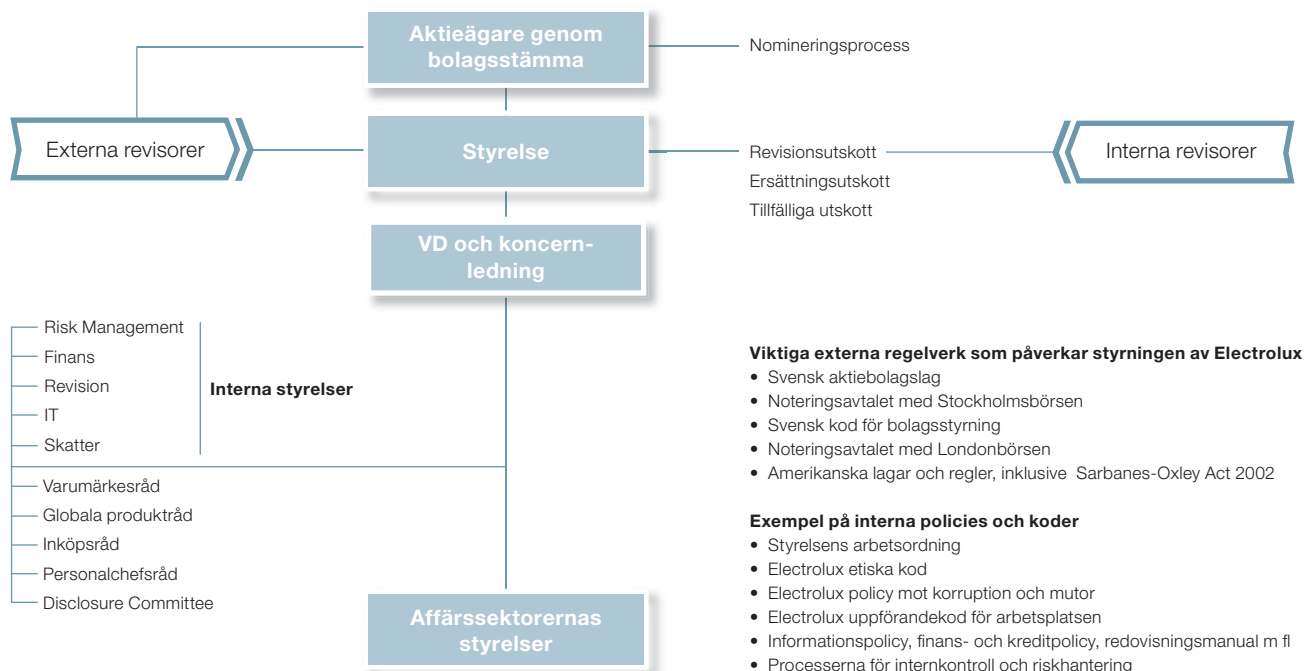
Electrolux tillämpar koden. Denna bolagsstyrningsrapport upprättas som en del av kod-tillämpningen. Rapporten har inte granskats av koncernens externa revisor. Electrolux redovisar inte några avvikelser från koden för räkenskapsåret 2006, förutom vad avser sammansättningen av bolagets ersättningsutskott. För mer information, se sid 118.

Electrolux B-aktier är registrerade i form av depåbevis (ADRs) hos den amerikanska finansinspektionen Securities and Exchange Commission (SEC). Electrolux omfattas därmed av tillämpliga amerikanska lagar och regler, däribland Sarbanes-Oxley Act 2002, vilket påverkar styrningen av koncernen. Electrolux lämnar varje år en årsredovisning enligt Form 20-F till SEC.

Händelser under 2006

- Årsstämman godkände i april styrelsens förslag att dela ut koncernens utomhusverksamhet, Husqvarna, till Electrolux aktieägare. I juni noterades Husqvarna som fristående bolag på Stockholmsbörsen.
- I december beslutade en extra bolagsstämma om utskiftning av kapital till aktieägarna genom inlösen av aktier.
- Fortsatt arbete med att säkerställa att Electrolux lever upp till kraven i amerikanska Sarbanes-Oxley-lagstiftningen, framför allt paragraf 404.
- Styrelseordförande Michael Treschow meddelade i slutet av året att han inte ställer upp till omval vid årsstämman 2007.

Styrningsstruktur



Ägarstruktur

Enligt det av Värdepapperscentralen AB (VPC) förda ägarregistret hade Electrolux per den 31 december 2006 cirka 59 500 aktieägare. De tio största ägarna hade ett totalt innehav motsvarande cirka 32% av aktiekapitalet och cirka 45% av rösterna.

Svenska institutioner och fonder ägde vid samma tidpunkt cirka 54% av aktiekapitalet, utländska investerare cirka 38% och svenska privatpersoner cirka 8%. Electrolux totala antal aktieägare i Sverige uppgick till cirka 56 300. Flertalet av de utländska aktierna är förvaltarregistrerade genom utländska banker eller andra förvaltare som inte är anslutna till VPC. Det innebär att de verkliga innehavarna inte framgår av ägarregistret. Information om aktieägare och aktieäggande uppdateras kontinuerligt på koncernens hemsida, www.electrolux.se/corpgov.

Största aktieägarna per den 31 december 2006¹⁾

	Andel av kapital, %	Andel av röster, %
Investor AB	11,1	27,6
Alecta pensionsförsäkring, ömsesidigt	7,7	7,2
Fjärde AP-fonden	2,8	2,2
Swedbank Robur fonder	2,3	1,8
Handelsbanken/SPP fonder	2,1	1,6
SEB fonder	1,6	1,2
Andra AP-fonden	1,1	0,9
Skandia Liv	1,1	1,1
Industritjänstemannaförbundet, Sif	1,0	0,8
Tredje AP-fonden	0,8	0,7
Totalt	31,6	45,1
Styrelse och koncernledning sammanlagt	0,03	0,03

1) Källa: SIS Ägarservice per den 31 december 2006.

Rösträtt

Aktiekapitalet i AB Electrolux består av A-aktier och B-aktier. En A-aktie berättigar till en röst och en B-aktie till en tiondel röst. Samtliga aktier medför samma rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst och berättigar till lika stor utdelning.

Nomineringsprocess för val av styrelse och revisorer

Electrolux nomineringsprocess innebär att en valberedning tillsätts bestående av styrelsens ordförande och representanter för de fyra till röstetalet största ägarna. Namnen på representanterna och de ägare som de företräder offentliggörs senast sex månader före årsstämman.

Ägarrepresentationen baseras på de kända röstetalen omedelbart före offentliggörandet. Om kretsen av stora aktieägare förändras under nomineringsprocessen, kan valberedningens sammansättning komma att ändras för att reflektera detta.

I valberedningens uppgifter ingår att lämna förslag till nästa årsstämma i följande frågor: Ordförande vid stämman, styrelse, styrelsens ordförande, arvode till styrelsen och ersättning för utskottsarbete samt valberedning för följande år. Aktieägare har möjlighet att vända sig till valberedningen med nomineringsförslag.

Valberedningen har också till uppgift att lämna förslag till val av revisorer och revisorsarvoden då beslut ska fattas om detta vid följande årsstämma. Som en del i processen att föreslå revisorer utvärderar Electrolux revisionsutskottet revisorernas arbete och informerar valberedningen om resultatet.

Valberedningens förslag offentliggörs senast i samband med kallelsen till årsstämman.

Valberedning för årsstämman 2007

Valberedningen för årsstämman 2007 konstituerades baserat på den av VPC AB förda ägarförteckningen per den 30 september 2006. Valberedningens sammansättning publicerades i ett pressmeddelande den 16 oktober 2006. Den 9 november meddelades förändringar i valberedningen då Andra AP-fonden minskat sitt innehav. Carl Rosén, Andra AP-fonden, lämnade valberedningen och ersattes av Marianne Nilsson, Swedbank Robur fonder. Per den 5 mars 2007 har inte någon ytterligare ändring av valberedningens sammansättning skett.

Ordförande för valberedningen är Börje Ekholm, VD och koncernchef i Investor. Övriga ledamöter är Ramsay J. Brufer, Alecta Pensionsförsäkring, Annika Andersson, Fjärde AP-fonden, Marianne Nilsson, Swedbank Robur fonder samt Michael Treschow, ordförande i Electrolux.

Valberedningens förslag liksom information om valberedningens arbete under året offentliggörs senast i samband med kallelsen till årsstämman. Aktieägare som vill lämna förslag till valberedningen kan göra detta via e-post till nominationcommittee@electrolux.com.

Bolagsstämma

Aktieägares rätt att besluta i AB Electrolux angelägenheter utövas vid bolagsstämma.

För att kunna delta i beslut fordras att aktieägaren är närvarande vid stämman, personligen eller genom ombud. Vidare krävs att aktieägaren är införd i aktieboken viss tid före stämman och att anmälan om deltagande gjorts till bolaget i viss ordning. Aktieägare som innehar aktier i Electrolux genom amerikanska depåbevis, så kallade ADRs, eller andra sådana bevis, måste vidta delvis andra och ytterligare åtgärder för att kunna delta i stämman. Innehavare av sådana bevis, som önskar delta i stämman, uppmanas att i god tid före stämman kontakta sin bank, förvaltare eller utgivaren av depåbevisen för mer information.

Beslut vid bolagsstämma fattas normalt med enkel majoritet. I vissa frågor föreskriver dock den svenska aktiebolagslagen och bolagets bolagsordning att ett förslag ska godkännas av en större andel av de på stämman företrädda aktierna och avgivna rösterna.

Enskilda aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämma kan normalt begära detta hos Electrolux styrelse under särskild adress som publiceras på bolagets hemsida i god tid före stämman.

Årsstämma hålls i Stockholmsområdet under det första halvåret varje år. Vid årsstämman beslutas i frågor angående utdelning, fastställande av årsredovisning, val av styrelseledamöter och i förekommande fall revisorer, ersättning till styrelse och revisorer, riktlinjer för ersättning till koncernledningen samt andra viktiga angelägenheter.

Vid årsstämman i april 2006 deltog aktieägare som representerade 42,7% av aktiekapitalet och 55,3% av rösterna i bolaget. Protokoll från stämman finns tillgängligt på Electrolux hemsida www.electrolux.com/corpgov. Samtliga styrelseledamöter och bolagets huvudansvarige revisor närvarade vid stämman. Årsstämman godkände bland annat styrelsens förslag att dela ut koncernens utomhusverksamhet till Electrolux aktieägare.

Extra bolagsstämma kan hållas om styrelsen anser att behov finns eller om Electrolux revisorer eller ägare till minst 10% av aktierna begär det. I december 2006 sammankallade styrelsen en extra bolagsstämma för beslut om ett inlösenförfarande för att skifta ut kapital till bolagets aktieägare. Vid stämman deltog aktieägare som representerade 36,9% av aktiekapitalet och 49,9% av rösterna i bolaget.

Styrelse

Electrolux styrelsens övergripande uppgift är att för ägarnas räkning förvalta koncernens angelägenheter på ett sådant sätt att ägarnas intresse av långsiktigt god kapitalavkastning tillgodoses på bästa möjliga sätt. Styrelsens arbete regleras bland annat av den svenska aktiebolagslagen, bolagsordningen, koden och den arbetsordning som styrelsen fastställt för sitt arbete.

Styrelsen fattar beslut i frågor angående koncernens övergripande mål, strategiska inriktning och viktigare policier, liksom viktigare frågor som rör finansiering, investeringar, förvärv och avyttringar. Styrelsen övervakar och behandlar bland annat uppföljningen och kontrollen av koncernens verksamhet, koncernens informationsgivning och organisationsfrågor, inklusive utvärdering av koncernens operativa ledning. Styrelsen har också det övergripande ansvaret för upprättandet av effektiva system för internkontroll och riskhantering.

Arbetsordning och styrelsemöten

Styrelsen fastställer varje år en arbetsordning för sitt arbete. Arbetsordningen revideras därutöver vid behov. I arbetsordningen görs en fördelning av arbetsuppgifterna inom styrelsen. Ordförandens särskilda roll och uppgifter anges, liksom ansvarsområdena för de tillsatta utskotten. Enligt arbetsordningen ska ordföranden säkerställa att styrelsearbetet utförs på ett effektivt sätt och att styrelsen fullgör sina uppgifter. Ordföranden ska bland annat organisera och fördela styrelsearbetet, se till att styrelsens beslut implementeras på ett effektivt sätt och svara för att styrelsen årligen genomför en utvärdering av det egna arbetet.

Arbetsordningen omfattar detaljerade instruktioner till verkställande direktören och andra bolagsfunktioner om vilka frågor som kräver styrelsens godkännande. Instruktionerna anger bland annat

de högsta belopp som olika beslutsorgan inom koncernen har rätt att godkänna när det gäller kreditgränser, investeringar och andra utgifter.

Enligt arbetsordningen ska konstituerande styrelsemöte hållas omedelbart efter årsstämma. Vid detta möte beslutas bland annat om val av vice ordförande, fördelning av det styrelsearvode som avsatts för utskottsarbete samt vilka som ska teckna Electrolux firma. Styrelsen sammanträder därutöver normalt sex gånger per år. Fyra av dessa möten hålls i samband med publicering av koncernens års- respektive delårsrapporter. Ett eller två av mötena hålls i samband med besök på något av koncernens bolag. Ytterligare möten, inklusive telefonmöten, hålls vid behov.

Säkerställande av kvaliteten i den finansiella rapporteringen

Styrelsen har i arbetsordningen lämnat detaljerade instruktioner om bland annat vilka ekonomiska rapporter och annan finansiell information som ska lämnas till styrelsen. Utöver delårsrapporter och årsredovisning granskas och utvärderas ett omfattande redovisningsmaterial som avser såväl koncernen som de olika enheter som ingår i koncernen.

Styrelsen granskar också, i första hand genom revisionsutskottet, de mest väsentliga redovisningsprinciper som koncernen tillämpar i den finansiella rapporteringen, liksom väsentliga förändringar av sådana principer. I revisionsutskottets uppgifter ingår att också granska rapporter som sammanställs av koncernens funktion för internrevision, Management Assurance & Special Assignments, avseende koncernens interna kontroll av den finansiella rapporteringen och internrevisionen.

Koncernens externa revisorer rapporterar till styrelsen vid behov och minst en gång per år. Åtminstone ett av dessa sammanträden hålls utan att verkställande direktören eller någon annan medlem i koncernledningen är närvarande. Koncernens externa revisorer deltar också i revisionsutskottets möten.

Revisionsutskottet rapporterar efter varje möte till styrelsen. Samtliga utskottsmöten protokollförs och protokollen är tillgängliga för styrelsens ledamöter och revisorer.

Utvärdering av styrelsens arbete

Styrelsen genomför årligen en utvärdering av sitt arbete, avseende styrelsens arbetsformer och arbetsklimat, inriktningen för styrelsens arbete samt tillgång till och behovet av särskild kompetens i styrelsen. Utvärderingen utgör underlag för nomineringsarbetet där valberedningen utvärderar styrelsens sammansättning och ersättningar med mera.

Under vice ordförandens ledning utförs även en separat utvärdering av styrelseordförandens arbete.

Styrelsens sammansättning

Electrolux styrelse består av sju ledamöter utan suppleanter, vilka väljs av årsstämman för en period av ett år. Dessutom ingår tre ledamöter med suppleanter, vilka enligt svensk lag utses av arbetstagarorganisationerna.

Med undantag av verkställande direktören ingår ingen av styrelsens ledamöter i företagsledningen. Två av de sju ledamöterna är utländska medborgare. Tre ledamöter är kvinnor. För information om styrelseledamöterna, se www.electrolux.com samt sid 124.

Oberoende

Styrelsen har bedömts uppfylla såväl Stockholmsbörsens som bolagsstyrningskodens krav på oberoende. Samtliga av årsstämman valda ledamöter utom Michael Treschow, Marcus Wallenberg och Hans Stråberg har av valberedningen inför årsstämman 2006 bedömts oberoende såväl gentemot Electrolux större ägare som mot bolaget och bolagsledningen.

Michael Treschow har bedömts oberoende mot Electrolux större ägare, men inte mot bolaget och bolagsledningen eftersom han var Electrolux VD och koncernchef under åren 1997–2002. Marcus Wallenberg har inte bedömts oberoende gentemot Electrolux större ägare, och inte heller mot bolaget och bolagsledningen. Marcus Wallenberg är bland annat ordförande i SEB, Skandinaviska Enskilda Banken, med vilken bank Electrolux har omfattande affärsrelationer.

Hans Stråberg har bedömts som oberoende gentemot Electrolux större ägare men – i egenskap av Electrolux VD och koncernchef – däremot inte mot bolaget och bolagsledningen. Ingen styrelseledamot ingår i företagsledningen förutom VD och koncernchef Hans Stråberg. Verkställande direktören och koncernchefen saknar väsentliga aktieinnehav och delägarskap i företag som har betydande affärsförbindelser med Electrolux.

Ersättning till styrelsen

Ersättningen till styrelsen bestäms av årsstämman och utgår till de styrelseledamöter som inte är anställda i bolaget. Beslutade arvoden till respektive ledamot redovisas i tabellen nedan. Lön och annan ersättning till verkställande direktören föreslås av ersätt-

ningsutskottet och beslutas av styrelsen. Styrelseledamöter som inte är anställda i Electrolux erbjuds inte att delta i bolagets långsiktiga incitamentsprogram eller andra aktierelaterade incitamentsprogram.

Styrelsen i Electrolux antog efter årsstämman 2006, på valberedningens rekommendation, en policy enligt vilken styrelseledamöterna varje år ska använda 25% av arvodet, efter skatt, till köp av aktier i Electrolux. Avsikten är att aktier som förvärvas för del av styrelsearvodet ska behållas så länge ledamoten kvarstår i styrelsen.

Styrelsens sammansättning och arvoden enligt beslut fattade av årsstämman den 24 april 2006 framgår av tabellen nedan.

Förändringar inom styrelsen under året

- Inför årsstämman den 24 april 2006 avböjde följande ledamöter omval: Tom Johnstone, invald 2005, Aina Nilsson Ström, invald 2004, samt Karel Vursteen, invald 1998.
- Till nya ledamöter i ersättningsutskottet utsågs Louis R. Hughes och Marcus Wallenberg. Styrelsens ordförande Michael Treschow kvarstod som ersättningsutskottets ordförande.
- Årsstämman 2006 omvalde Michael Treschow till styrelseordförande.
- Vid det konstituerande styrelsemötet omvaldes Peggy Bruzelius till vice ordförande.
- I samband med utdelningen av Husqvarna ändrades arbetstagnas representanter och suppleanter i styrelsen.
- Styrelseordförande Michael Treschow meddelade i slutet av året att han inte ställer upp till omval vid årsstämman 2007.

Styrelsens sammansättning och beslutade arvoden ¹⁾

Styrelse	Födelseår	Nationalitet	Invald	Oberoende ²⁾	Arvode Revisions- utskott, kr	Arvode Ersättnings- utskott, kr	Ordinarie arvode, kr	Arvode totalt, kr
Michael Treschow Styrelsens ordförande och ordförande i ersättningsutskottet	1943	Sv	1997	Nej		100 000	1 500 000	1 600 000
Peggy Bruzelius Styrelsens vice ordförande och ordförande i revisionsutskottet	1949	Sv	1996	Ja	175 000		500 000	675 000
Louis R. Hughes	1949	Am	2005	Ja		50 000	437 500	487 500
Hans Stråberg VD och koncernchef	1957	Sv	2002	Nej			–	–
Barbara Milian Thoralfsson	1959	Am	2003	Ja	75 000		437 500	512 500
Caroline Sundewall	1958	Sv	2005	Ja	75 000		437 500	512 500
Marcus Wallenberg	1956	Sv	2005	Nej		50 000	437 500	487 500
Ulf Carlsson Personalrepresentant	1958	Sv	2001	–			–	–
Gunilla Brandt Personalrepresentant	1953	Sv	2006	–			–	–
Ola Bertilsson Personalrepresentant	1955	Sv	2006	–			–	–
Totalt					325 000	200 000	3 750 000	4 275 000

1) För perioden från årsstämman 2006 till årsstämman 2007.

2) Enligt valberedningens bedömning inför årsstämman 2006. För mer information, se Oberoende ovan.

För information om ersättningar till styrelsen och verkställande direktören under 2006, se Not 27 på sid 101.

Styrelsens arbete under 2006

Styrelsen har under året hållit sju ordinarie och två extra sammanträden. Härutöver har fem per capsulam-möten hållits för beslut i brådskande ärenden. Av de ordinarie sammanträdena hölls sex i Stockholm och ett i USA. I samband med styrelsemötet i USA besökte styrelsen Electrolux fabriker i Juarez, Mexiko, och koncernens regionkontor samt återförsäljare i USA.

Vid de ordinarie styrelsemötena har verkställande direktören och koncernchefen redogjort för koncernens resultat och finansiella ställning, inklusive utsikter för de kommande kvartalen. Dessutom har investeringar, etableringar av nya verksamheter samt förvärv och avyttringar behandlats. Alla investeringar över 50 miljoner kronor beslutas av styrelsen, och alla investeringar över 10 miljoner kronor rapporteras till styrelsen. Vanligen gör även någon av cheferna för affärssektorerna en genomgång av någon för sektorn aktuell strategisk fråga.

Bolagets revisorer deltog vid styrelsemötet i februari, då årsredovisningen för 2005 godkändes.

Samtliga sammanträden under året har följt en godkänd agenda. Inför varje möte har förslag till agenda inklusive dokumentation för varje agendapunkt skickats till samtliga styrelseledamöter. Cecilia Vieweg, Electrolux chefsjurist, har varit sekreterare vid samtliga styrelsemöten.

Viktigare frågor under året

Viktigare frågor som styrelsen behandlat under året utgör:

- Avskiljning av koncernens utomhusverksamhet, Husqvarna
- Utskifte av kapital till aktieägarna genom inlösen av aktier
- Strukturåtgärder, främst flytt av tillverkning
- Utveckling av koncernens strategi och organisation
- Produktutveckling och varumärkesstrategi

Utskott

Styrelsen har inrättat ett ersättningsutskott och ett revisionsutskott. Utskottens arbete är i huvudsak av beredande och rådgivande karaktär men styrelsen kan i särskilda fall delegera beslutsbefogenheter till utskotten.

Styrelsen har också etablerat ordningen att ärenden kan hänskjutas till tillfälliga utskott som bildas enbart för att behandla specifika frågor.

Ersättningsutskott

Ersättningsutskottets huvuduppgift är att föreslå principer för ersättning till medlemmar i koncernledningen. Ersättningsutskottet lämnar förslag till styrelsen om ersättningsprinciper till ledande befattningshavare avseende:

- Mål och grunder för beräkning av rörlig ersättning
- Förhållandet mellan fast och rörlig lön
- Förändringar i fast eller rörlig lön
- Kriterier för utvärdering av rörlig lön, långsiktiga incitament, pensionsvillkor och andra förmåner

Utskottet består av tre styrelseledamöter, med styrelsens ordförande Michael Treschow som ordförande och Louis R. Hughes och Marcus Wallenberg som ledamöter. Minst två möten hålls varje år och ytterligare möten kan hållas vid behov.

Valberedningen inför stämman 2006 gjorde bedömningen att Marcus Wallenberg inte var obereende gentemot bolaget och bolagsledningen enligt koden. Marcus Wallenberg är bland annat ordförande i SEB, Skandinaviska Enskilda Banken, med vilken bank Electrolux har omfattande affärsrelationer. Electrolux styrelse har dock bedömt att denna affärsrelation inte påverkar Marcus Wallenbergs uppdrag i ersättningsutskottet, och att det är värdefullt för bolaget att hans erfarenhet kan tas tillvara i utskottsarbetet.

Under 2006 höll ersättningsutskottet sex ordinarie möten och två möten per capsulam. Viktiga frågor som behandlades under året omfattade, förutom ersättning till verkställande direktören och koncernledningen, ersättningsfrågor i samband med separationen av koncernens utomhusverksamhet. Electrolux personaldirektör Harry de Vos deltog i och var ansvarig för förberedelserna inför varje möte.

Revisionsutskott

Revisionsutskottets huvuduppgift är att bistå styrelsen när det gäller övervakningen av processerna för redovisning och finansiell rapportering liksom av effektiviteten i den interna kontrollen av dessa processer. Utskottet granskar också lämpligheten och effektiviteten i de interna kontrollerna och rutinerna avseende den finansiella rapporteringen.

Revisionsutskottet stödjer vidare styrelsen genom följande aktiviteter:

- Övervakning av revisionen av räkenskaperna och den därmed sammanhängande externa rapporteringen
- Förhandsgodkännande av revisionstjänster och tjänster som inte avser revision från de externa revisorerna
- Utvärdering av de externa revisorernas objektivitet och oberoende
- Uppföljning och utvärdering av de externa revisorernas arbete samt då det är påkallat rekommendera utbyte av dem

Revisionsutskottet har även till uppgift att stödja bolagets valberedning vid framtagande av förslag avseende val av externa revisorer och arvode för de externa revisorerna. Utskottet följer även upp verksamheten inom internrevisionsfunktionen Management Assurance & Special Assignments avseende organisation, bemanning, budget, planer, resultat och internrevisionsrapporter.

Revisionsutskottet består av tre styrelseledamöter med Peggy Bruzelius som ordförande och Barbara Milian Thoralfsson och Caroline Sundewall som ledamöter.

De externa revisorerna rapporterar till utskottet vid varje ordinarie möte. Minst tre möten hålls per år och ytterligare sammanträden kan hållas vid behov.

Under 2006 höll revisionsutskottet fyra ordinarie möten och ett extramöte. Företrädare för Electrolux har även haft regelbundna kontakter med ordföranden i utskottet mellan mötena i särskilda

ärenden. Ekonomi- och finansdirektören Fredrik Rystedt och chefen för internrevisionsfunktionen Anna Ohlsson-Leijon har deltagit i de flesta sammanträden. I vissa ärenden har också andra bolagsföreträdare liksom bolagets externa revisorer deltagit. Koncernens chefsjurist Cecilia Vieweg har varit utskottets sekreterare vid samtliga möten.

Närvaro vid styrelse- och utskottsmöten under 2006 ¹⁾

	Styrelse	Revisions- utskott	Ersättnings- utskott
Antal möten	14	5	8
Michael Treschow	14		8
Peggy Bruzelius	14	5	
Louis R. Hughes (i ersättningsutskottet sedan april 2006)	14		5
Hans Stråberg	14		
Barbara Milian Thoralfsson	14	5	
Caroline Sundewall	14	5	
Marcus Wallenberg (i ersättningsutskottet sedan april 2006)	13		5
Aina Nilsson Ström (avgick i april 2006)	6		3
Karel Vuursteen (avgick i april 2006)	5		3
Tom Johnstone (avgick i april 2006)	5		
Ulf Carlsson	14		
Gunilla Brandt (medlem sedan maj 2006)	7		
Ola Bertilsson (medlem sedan juni 2006)	6		
Annika Ögren (avgick i maj 2006)	8		
Malin Björnberg (avgick i april 2006)	7		

1) Styrelsen höll under 2006 sju ordinarie möten, två extra möten och fem per capsulamöten.

Externa revisorer

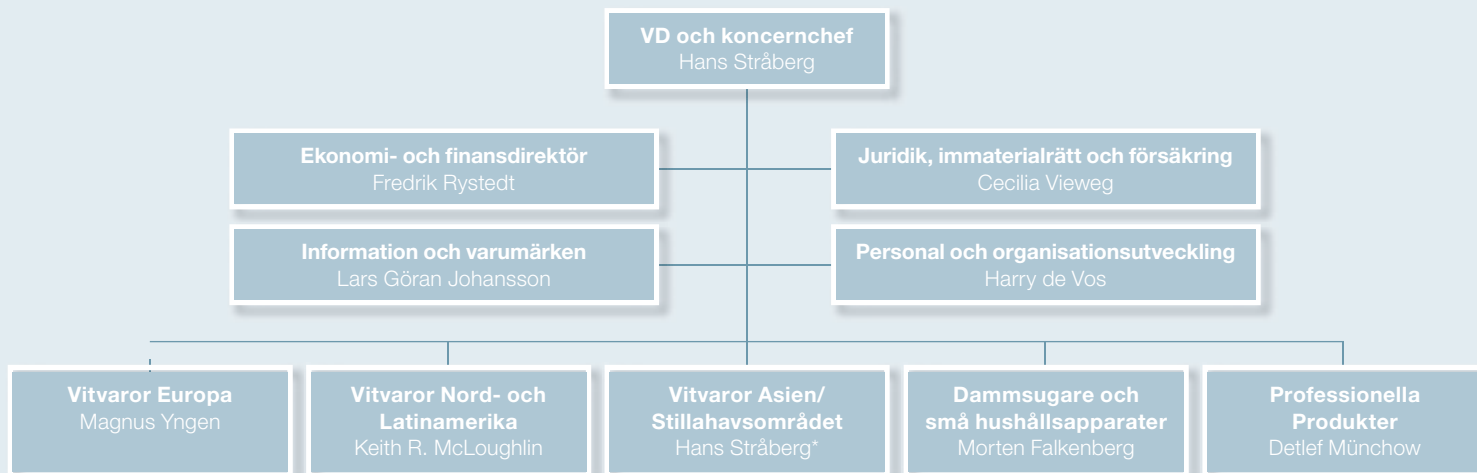
Vid årsstämman 2006 omvaldes PricewaterhouseCoopers (PwC) till bolagets externa revisorer för en fyraårsperiod fram till årsstämman 2010. Auktoriserade revisorererna Peter Clemedtson och Dennis Svensson är ansvariga för revisionen av Electrolux.

PwC avger revisionsberättelse för AB Electrolux årsredovisning och koncernredovisning, styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i AB Electrolux samt årsredovisningarna för övriga dotterbolag.

Revisionen sker i enlighet med aktiebolagslagen och revisionsstandard i Sverige enligt FAR, vilken bygger på internationella revisionsstandarder enligt International Federation of Accountants (IFAC).

Revision av årsredovisningshandlingar för legala enheter utanför Sverige sker i enlighet med lagstadgade krav och andra tillämpliga regler i respektive land samt i enlighet med god revisionssed enligt IFAC med avgivande av revisionsberättelse för de legala enheterna. PwC avger även revisionsberättelse för Electrolux-koncernen i överensstämmelse med god revisionsmed i USA. Denna revisionsberättelse registreras med den årsredovisningshandling, Form 20-F, som lämnas till Securities and Exchange Commission (SEC) i USA.

För ytterligare information om bolagets revisorer och deras övriga revisionsuppdrag, se sid 124. För information om arvoden till revisorer samt utförda uppdrag i koncernen för 2006, se Not 28 på sid 103.



* Peter Birch är chef för Vitvaror Asien/Stillhavsområdet och rapporterar till Hans Stråberg. Peter Birch ingår inte i koncernledningen.

Ledning och företagsstruktur

Electrolux verksamhet är organiserad i fem affärssektorer, som tillsammans omfattar 25 produktlinjer och fyra koncernstaber. Koncernen har en decentraliserad företagsstruktur där den övergripande ledningen av den operativa verksamheten till stor del utövas genom sektorstyrelser.

Koncernövergripande policys och riktlinjer

Electrolux strävar efter att tillämpa strikta normer och effektiva processer för att all verksamhet långsiktigt ska skapa värde för aktieägare och andra intressenter. Detta innebär att upprätthålla en effektiv organisationsstruktur, system för internkontroll och riskhantering samt transparent intern och extern rapportering.

För att på ett systematiskt sätt förbättra effektiviteten och den interna kontrollen och för att se till att detta sker på ett enhetligt sätt, har koncernen definierat sex processer inom strategiskt viktiga områden. Processerna är gemensamma för hela koncernen och omfattar inköp, varumärke, produktutveckling, leveransflöden, stödfunktioner och personal.

Electrolux har fastställt att verksamheten ska genomföras på ett miljömässigt, socialt och etiskt ansvarsfullt sätt. Ett proaktivt förhållningssätt i detta avseende reducerar risker, stärker varumärket, ökar de anställdas motivation och säkerställer goda relationer till de samhällen där koncernen har verksamhet. Några centrala policys är Electrolux etiska kod, Code of Ethics, Electrolux uppförandekod för arbetsplatsen, Workplace Code of Conduct, samt Electrolux policy mot korruption och mutor.

Koncernen har en väl utvecklad personalprocess, Electrolux People Process, till stöd för chefer för att rekrytera och utveckla medarbetare. Processen syftar även till att säkerställa att individer behandlas rättvist av företaget. För ytterligare information om Electrolux People Process, se sid 67.

Koncernledning

Koncernledningen består utöver verkställande direktören av de fem sektorcheferna och de fyra stabscheferna. Verkställande direktören är ansvarig för den löpande förvaltningen av bolaget enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar.

Koncernledningen har möten varje månad för att gå igenom föregående månads resultat, uppdatera prognoser och planer samt diskutera strategifrågor.

Förändringar i koncernledningen under året

- Bengt Andersson lämnade koncernledningen i juni 2006 då han utsågs till verkställande direktör och koncernchef i Husqvarna AB i samband med att utomhusverksamheten i Electrolux delades ut till aktieägarna och noterades som fristående bolag på Stockholmsbörsen.
- Johan Bygge avgick som sektorchef för Vitvaror Europa i oktober 2006.
- Magnus Yngen, tidigare chef för Dammsugare och små hushållsapparater, efterträdde Johan Bygge som sektorchef för Vitvaror Europa i oktober 2006.
- Morten Falkenberg utnämndes i december 2006 till sektorchef för Dammsugare och små hushållsapparater.

Affärssektorer

Cheferna för affärssektorerna har ansvar för resultat och balansräkning för sina respektive sektorer. Den övergripande ledningen av sektorerna utövas genom sektorstyrelser, som sammanträder varje kvartal. Verkställande direktören är ordförande i samtliga sektorstyrelser. I mötena deltar förutom verkställande direktören, ledningen för respektive sektor samt ekonomi- och finansdirektören. Sektorstyrelserna övervakar den löpande verksamheten, fastställer strategier och budgetar samt beslutar om större investeringar. Produktlinjecheferna har ansvar för lönsamheten och den långsiktiga utvecklingen av sina respektive produktlinjer.

Koncernens verksamhet är i den externa rapporteringen indelad i fem affärsområden. Verksamheten inom Konsumentprodukter är uppdelad i fyra geografiska affärsområden: Europa, Nordamerika, Latinamerika och Asien/Stillhavsområdet. Professionella Produkter utgör det femte affärsområdet.

Ersättning till koncernledningen

Ersättningsutskottet föreslår ersättning till verkställande direktören och övriga i koncernledningen och beslutas av styrelsen. Ersättningen utgörs av fast lön, rörlig lön i form av kortsiktiga incitament baserade på årliga prestationsmål, långsiktiga incitamentsprogram samt pensions- och försäkringsförmåner. Principerna för ersättningar i koncernen baseras i huvudsak på befattning i bolaget, individuell prestation såväl som gruppens prestation samt lönebildningen på den relevanta arbetsmarknaden.

Rörlig lön utgår efter prestation. Rörlig lön för verkställande direktören baseras på uppfyllelse av finansiella mål under året. Rörlig lön för sektorcheferna baseras på uppfyllelse av både finansiella och icke-finansiella mål. Av de finansiella nyckeltalen är värdeskapandet det viktigaste. De icke-finansiella målen under 2006 fokuseras bland annat på marknadsandel mätt i värde och successionsplanering. Rörlig lön för stabscheferna baseras på värdeskapandet i koncernen samt uppfyllelse av uppsatta mål för respektive funktion. Se nedan för mer information om begreppet värdeskapande.

Koncernens långsiktiga incitament utgörs av prestationsbaserade aktieprogram och optionsprogram i syfte att skapa överensstämmelse mellan ledningens incitament och aktieägarnas intressen. Årsstämman 2006 godkände ett prestationsrelaterat långsiktigt aktieprogram, Electrolux Aktieprogram 2006, motsvarande de program som beslutades för 2005 och 2004. Programmet baseras på värdeskapande under en treårsperiod och omfattar 160 ledande befattningshavare och nyckelpersoner inom Electrolux-koncernen.

Ersättning till koncernledningen under 2006

Tkr	VD och koncernchef	Övriga medlemmar i koncernledningen ¹⁾	Totalt
Fast lön	8 718	28 723	37 441
Rörlig lön	5 303	14 932	20 235
Totalt	14 021	43 655	57 676

1) Övriga medlemmar i koncernledningen omfattar åtta personer.

För ytterligare information om ersättningar, riktlinjer för ersättningar, långsiktiga incitamentsprogram och pensionsplaner, se Not 22 på sid 92 och Not 27 på sid 101.

Värdeskapande

Koncernen använder en modell för värdeskapande för att mäta lönsamhet per affärsområde, sektor, produktlinje och region. Modellen sammanlänkar rörelseresultat och kapitalbindning med kostnaden för det kapital som används i verksamheterna. Värdeskapandet ligger också till grund för koncernens belöningsystem för chefer och anställda. Electrolux har varje år sedan 1998 täckt

kostnaden för det kapital som används i koncernen.

Värdeskapandet mäts som rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster, minskat med en sammanvägd genomsnittlig kapitalkostnad (WACC) för genomsnittliga nettotillgångar exklusive jämförelsestörande poster.

För mer information om koncernens modell för värdeskapande, se Not 31 på sid 107.

Internkontroll och riskhantering

Internkontroll och riskhantering är den process som utformats för att ge en rimlig försäkran om att bolagets mål uppnås inom ändamålsenlig och effektiv verksamhet, efterlevnad av tillämpliga lagar och förordningar samt tillförlitlig finansiell rapportering. För information om internkontroll avseende finansiell rapportering, se avsnittet Beskrivning av intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen nedan.

Electrolux process för internkontroll och riskhantering baseras på kontrollmiljön och omfattar fyra huvudaktiviteter: Riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt uppföljning.

Riskbedömning omfattar att identifiera, kartlägga och mäta källan till affärsrisker. Riskerna kan vara strategiska, operativa, kommersiella, finansiella eller att företaget inte följer lagar, andra externa regelverk och interna riktlinjer. I riskbedömningen ingår också att identifiera möjligheter som säkerställer långsiktigt värdeskapande.

Valet av kontrollaktiviteter inom ramen för koncernens riktlinjer beror på typen av risk och resultatet av utförd kostnad/nyttobeskrivning. Kontrollaktiviteter för hantering av risker omfattar bland annat försäkring, outsourcing, kurssäkkring, förbud, avyttring, minskning av risk genom upptäckande och förebyggande interna kontroller, acceptans, exploatering, omorganisation och omstrukturering.

Processen för internkontroll och riskhantering genererar värdefull information om affärsrisker, risker och kontrollaktiviteter. Löpande kommunikation inom koncernen bidrar till att säkerställa att riktiga affärsbeslut fattas.

Effektiviteten i processen för riskbedömning och genomförandet av kontrollaktiviteterna följs upp kontinuerligt. Olika hjälpmedel används till stöd för övervakningen, däribland självutvärderingar, så kallade self-assessments, samt frågeformulär avseende risk.

Koncernens funktion för internrevision, Management Assurance & Special Assignments, genomför oberoende granskning i syfte att systematiskt utvärdera och föreslå förbättringar av effektiviteten i processerna för koncernens styrning, internkontroll och riskhantering.

Beskrivning av intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen

Electrolux process för internkontroll och riskhantering avseende den finansiella rapporteringen har utformats för att ge en rimlig försäkran om tillförlitlighet i den finansiella rapporteringen samt att den finansiella rapporteringen är upprättad i överensstämmelse med lagar, tillämpliga redovisningsstandarder och övriga krav på noterade bolag. Electrolux process för internkontroll och riskhantering baseras på kontrollmiljön och omfattar fyra huvudaktiviteter: Riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt uppföljning så som de definieras i ramverket för internkontroll utgiven av the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

Kontrollmiljö

Styrelsen har det övergripande ansvaret för att inrätta ett effektivt system för internkontroll och riskbedömning över den finansiella rapporteringen. Styrelsen har fastställt en arbetsordning för sitt arbete där arbetsuppgifterna fördelas inom styrelsen. Styrelsen har vidare utsett ett revisionsutskott som bistår styrelsen beträffande relevanta manualer, policier samt väsentliga redovisningsprinciper som koncernen tillämpar i den finansiella rapporteringen, liksom förändringar av sådana principer.

Ansvaret för att upprätthålla en effektiv kontrollmiljö och det löpande arbetet med riskbedömning och internkontroll avseende den finansiella rapporteringen är delegerat till verkställande direktören. Chefer på olika nivåer i koncernen har i sin tur detta ansvar inom sina respektive ansvarsområden.

Electrolux verksamhet är organiserad i fem affärssektorer och fyra koncernstaber. Koncernledningen består utöver verkställande direktören av de fem sektorcheferna och de fyra stabscheferna. Cheferna för affärssektorerna har ansvar för resultat och balansräkning för sina respektive sektorer. Den övergripande ledningen av affärssektorerna utövas genom sektorstyrelser. Inom koncernen har även ett antal interna styrelser och råd inrättats för specifika områden som bland annat risk management, finans, revision, IT, skatter, varumärken samt globala produktråd, inköpsråd och personalcheferåd.

Koncernen har även en så kallad Disclosure Committee. Kommittén bidrar till att bedöma materialiteten i informationen om Electrolux och att säkerställa att viktig information kommuniceras till marknaden i god ordning.

Inom koncernen har sex interna processer definierats inom strategiskt viktiga områden, såsom inköp, personal, varumärken, produktutveckling, leveransflöden och stödfunktioner, bland annat med syfte att systematiskt förbättra den interna kontrollen. Personalprocessen Electrolux People Process ger chefer inom koncernen stöd i form av verktyg och checklistor för att bland annat säkerställa effektiv rekrytering och kompetensutveckling av personal.

Ansvar och befogenheter definieras bland annat i instruktioner för attesträtt, manualer, policier, rutiner och koder. Några exempel är Electrolux etiska kod, Electrolux uppförandekod för arbetsplatsen, Electrolux policy mot korruption och mutor, informationspolicy, finans- och kreditpolicy samt redovisningsmanual. Dess-

utom finns minimikrav för internkontroll över den finansiella rapporteringen som baserats på koncernens interna processer. Dessa interna riktlinjer utgör tillsammans med lagar och andra externa regelverk den så kallade kontrollmiljön, som bildar grunden för koncernens process för internkontroll och riskhantering. Alla anställda, inklusive process-, risk- och kontrollägare, måste följa dessa riktlinjer.

Riskbedömning

I riskbedömningen ingår att identifiera, mäta och kartlägga källan till risker. De väsentliga riskerna som påverkar den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen identifieras såväl på koncern-, affärssektors-, enhets- som processnivå. Riskbedömningen inbegriper även risker för oegentligheter och otillbörligt gynnande av annan part på bolagets bekostnad samt risk för förlust eller förskingring av tillgångar. Riskbedömningen resulterar i kontrollmål som stödjer att de grundläggande kraven på den finansiella rapporteringen uppfylls.

Kontrollaktiviteter

Kontrollaktiviteterna är såväl övergripande som mer detaljerade och syftar till att förebygga, upptäcka och korrigerar fel och avvikelser. Aktiviteterna inkluderar manuella kontroller, kontroller inbyggda i IT-system samt kontroller i den underliggande IT-miljön, så kallade generella IT-kontroller.

Kontrollaktiviteter som uppfyller de i riskbedömningen identifierade kontrollmålen implementeras och dokumenteras på koncern-, affärssektors-, enhets-, samt processnivå. Dokumentation består av flödesscheman samt detaljerade beskrivningar av kontrollaktiviteterna. De dokumenterade kontrollaktiviteterna kvalitets-säkras på koncern-, affärssektors-, enhets- samt processnivå enligt koncerngemensamma rutiner och ansvariga på respektive nivå försäkras fullständighet och riktighet.

Information och kommunikation

Riktlinjer för den finansiella rapporteringen informeras och kommuniceras till de anställda till exempel genom att samtliga gällande manualer, policier och koder finns publicerade på det koncerngemensamma intranätet. Information lämnas periodiskt till relevanta parter gällande uppföljning av effektiviteten i den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen.

Koncernen har en process där koncernledningen årligen ger en skriftlig försäkran angående den interna kontrollen i koncernens finansiella rapportering samt efterlevnad av andra interna riktlinjer.

Uppföljning

Effektiviteten i processen för riskbedömning och genomförandet av kontrollaktiviteterna följs upp kontinuerligt. Uppföljning sker på såväl koncern-, affärssektors-, enhets- som processnivå. Uppföljningen omfattar både formella och informella rutiner som tillämpas av chefer och process-, risk- och kontrollägarna. Dessa rutiner inbegriper uppföljning av resultat mot budget och planer, analyser samt nyckeltal.

Olika hjälpmedel används till stöd för uppföljningen, däribland själv-utvärderingar, så kallade self-assessments. Rapporterande enheter i koncernen använder dessa hjälpmedel bland annat för utvärdering av informations säkerhet och processer för affärstransaktioner, rapportering och bokslut.

Koncernens funktion för internrevision, Management Assurance & Special Assignments, skapade under 2005 och 2006 testplaner för identifierade nyckelkontroller baserade på dokumenterade flödesscheman samt de detaljerade beskrivningarna av kontrollaktiviteterna. Dessa nyckelkontroller testas av anställda som ej utfört kontrollerna och testresultaten dokumenteras i ett IT-system som är implementerat särskilt för detta ändamål.

Koncernens funktion för internrevision genomför oberoende granskning i syfte att systematiskt utvärdera och föreslå förbättringar av effektiviteten i den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen. Dessutom arbetar funktionen förebyggande med att föreslå förbättringar i kontrollmiljön. Chefen för funktionen rapporterar dels till verkställande direktören och revisionsutskottet när det gäller aktiviteter inom internrevision, dels till ekonomi- och finansdirektören i andra frågor.

Revisionsutskottet tar del av rapporter om koncernens interna kontroll avseende den finansiella rapporteringen samt internrevisionsrapporter som sammanställs av koncernens funktion för internrevision. De externa revisorerna rapporterar till utskottet vid varje ordinarie möte.

Implementering av Sarbanes-Oxley-lagstiftningen

Paragraf 404 i Sarbanes-Oxley lagstiftningen innebär att bolag som, liksom Electrolux, är föremål för SECs regler ska lämna en årsredovisning enligt Form 20-F. Denna innehåller en försäkran av verkställande direktören och koncernchefen samt ekonomi- och finansdirektören att de processer som gäller den finansiella rapporteringen har utformats och fungerar på ett tillförlitligt sätt. Bolagets externa revisorer ska därutöver lämna en rapport med dels ett utlåtande om ledningens bedömning av effektiviteten i dessa kontroller, dels ett utlåtande om revisorernas oberoende bedömning av effektiviteten i bolagets interna kontroll gällande finansiell rapportering. Denna rapport ska ingå i Form 20-F. Electrolux och de externa revisorerna måste uppfylla dessa krav från och med årsredovisningen enligt Form 20-F som lämnas för verksamhetsåret 2006.

Under 2004 genomfördes ett omfattande arbete för att dels utveckla en metod inom koncernen att dokumentera, utvärdera och testa den interna kontrollen över den finansiella rapporteringen, dels påbörja dokumenteringsarbetet. I arbetet ingår även omfattande utbildningsinsatser för att säkerställa att erforderlig kompetens finns i koncernen för att uppfylla kraven enligt paragraf 404 i Sarbanes-Oxley-lagstiftningen. Arbetet leds av koncernens funktion för internrevision, Management Assurance & Special Assignments. Under 2005 och 2006 genomfördes ett omfattande arbete för att dokumentera, utvärdera och testa den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen.

Finansiell rapportering och information

Electrolux rutiner och system för informationsgivning syftar till att löpande förse marknaden med relevant, tillförlitlig, korrekt och aktuell information om koncernens utveckling och finansiella ställning.

Revisionsutskottet antog 2003 en informationspolicy i enlighet med amerikanska Sarbanes-Oxley Act 2002. Electrolux uppfyller de krav som ställs i noteringsavtalet från 2004 med Stockholmsbörsen om informationspolicy.

Finansiell information lämnas regelbundet i form av:

- Delårsrapporter, som publiceras som pressmeddelanden.
- Årsredovisning.
- Årsredovisning enligt Form 20-F och delårsrapporter enligt Form 6-K, som lämnas till Securities and Exchange Commission (SEC) i USA.
- Pressmeddelanden om nyheter och händelser som väsentligt kan påverka aktiekursen.
- Presentationer och telefonkonferenser för finansanalytiker, investerare och media samma dag som delårs- och helårsrapporter publiceras samt i samband med publicering av annan viktig information.
- Presentationer för finansanalytiker och investerare på olika platser i världen.

Samtliga rapporter, presentationer och pressmeddelanden publiceras samtidigt på koncernens hemsida www.electrolux.com/ir.

Disclosure Committee

Electrolux har en så kallad Disclosure Committee. Kommittén bidrar till att bedöma materialiteten i informationen om Electrolux och att säkerställa att viktig information kommuniceras till marknaden i god ordning.

I kommittén ingår koncernens chefsjurist, koncernens ekonomi- och finansdirektör, chefen för koncernstab Information och varumärken samt chefen för Investor Relations och finansiell information.

Styrelse och revisorer

Michael Treschow

Ordförande

Född 1943, civ ing. Invald 1997.
Ordförande i Electrolux ersättningsutskott.

Styrelseordförande i Telefonaktiebolaget LM Ericsson och Svenskt Näringsliv. Styrelseledamot i ABB Ltd.

Tidigare befattningar: Verkställande direktör och koncernchef i AB Electrolux 1997–2002. Verkställande direktör och koncernchef i Atlas Copco AB 1991–1997.

Innehav i AB Electrolux:
37 620 B-aktier, 60 000 optioner.

Peggy Bruzelius

Vice ordförande

Född 1949, civ ekon., Ekon.dr.hc.
Invald 1996.

Ordförande i Electrolux revisionsutskott.

Styrelseordförande i Lancelot Asset Management AB. Styrelseledamot i Axfood AB, Näringslivets Börskommitté, Axel Johnson AB, Ratos AB, Scania AB, Husqvarna AB, Syngenta AG och Handelshögskoleföreningen.

Tidigare befattningar: Vice verkställande direktör i SEB, Skandinaviska Enskilda Banken AB 1997–1998. Verkställande direktör och koncernchef i ABB Financial Services AB 1991–1997.

Innehav AB Electrolux:
6 000 B-aktier.

Louis R. Hughes

Född 1949, B.S., Mech. Eng., Harvard M.B.A. Invald 2005.

Medlem i Electrolux ersättningsutskott.

Styrelseordförande och verkställande direktör i GBS Laboratories, Virginia, USA. Icke-arbetande styrelseordförande i Maxager Technology, Kalifornien, USA. Styrelseledamot i ABB Ltd, AkzoNobel nv och Sulzer AG. Medlem av Supervisory Board MTU Aero Engines Holding AG. Styrelseledamot i AB Electrolux 1996 till 2004, då han utsågs till stabschef för en grupp rådgivare till Afghanistans regering. Medlem i British Telecom US Advisory Council.

Tidigare befattningar: Vice verkställande direktör i General Motors Corporation, Michigan, USA, 1992–2000.

Innehav i AB Electrolux: 1 260 ADRs.

Hans Stråberg

Verkställande direktör och koncernchef

Född 1957, civ ing. Invald 2002.

Verkställande direktör och koncernchef i AB Electrolux sedan 2002.

Styrelseledamot i Teknikföretagens styrelse och AB Ph. Nederman & Co.

Tidigare befattningar: Anställd i Electrolux sedan 1983. Har innehaft flera ledande befattningar i koncernen innan utnämningen 2002 till verkställande direktör och koncernchef.

Innehav i AB Electrolux:
23 944 B-aktier, 120 000 optioner.

Caroline Sundewall

Född 1958, civ ekon. Invald 2005.

Medlem i Electrolux revisionsutskott. Fristående företagskonsult sedan 2001.

Styrelseledamot i Swedbank AB, TeliaSonera AB, Haldex AB, Lifco AB, Pågengruppen AB och Aktiemarknadsbolagens Förening.

Tidigare befattningar: Kommentator på Finanstidningen 1999–2001, chef för näringslivsredaktionen på Sydsvenska Dagbladet 1992–1999 och business controller i Ratos AB 1989–1992.

Innehav i AB Electrolux genom företag: 1 500 B-aktier.

Barbara Milian Thoralfsson

Född 1959, M.B.A., B.A. Invald 2003.

Medlem i Electrolux revisionsutskott. Direktör i Fleming Invest AS, Norge, sedan 2005.

Styrelseledamot i SCA AB, Storebrand ASA, Tandberg ASA, Rieber & Søn ASA, Fleming Invest AS, Stokke AS och Norfolier AS.

Tidigare befattningar: Verkställande direktör i TeliaSonera Norge 2001–2005. Verkställande direktör i Midelfart & Co, Norge 1995–2001 och innehade flera chefsbefattningar inom marknadsföring och försäljning 1988–1995.

Innehav i AB Electrolux genom företag: 2 000 B-aktier.

Marcus Wallenberg

Född 1956, Civ ing. Invald 2005.

Medlem i Electrolux revisionsutskott.

Styrelseordförande i SEB, Skandinaviska Enskilda Banken AB, Saab AB och ICC (International Chamber of Commerce). Vice ordförande i Telefonaktiebolaget LM Ericsson. Styrelseledamot i AstraZeneca Plc, Stora Enso Oyj, Thisbe AB och Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse.

Tidigare befattningar: Verkställande direktör och koncernchef i Investor AB 1999–2005. Vice verkställande direktör i Investor AB 1993–1999.

Innehav i AB Electrolux:
15 000 B-aktier. Närståendes innehav: 1 500 B-aktier.

ARBETSTAGARLEDAMÖTER

Ordinarie

Ulf Carlsson

Född 1958, LO-representant. Invald 2001.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

Gunilla Brandt

Född 1953, PTK-representant. Invald 2004.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

Ola Bertilsson

Född 1955, LO-representant. Invald 2002.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

Suppleanter

Bengt Liwång

Född 1945, PTK-representant. Invald 2005.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

Gyula Math

Född 1945, PTK-representant. Invald 2006.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

Peter Karlsson

Född 1965, LO-representant. Invald 2006.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

STYRELSENS SEKRETERARE

Cecilia Vieweg

Född 1955, jur kand. Chefsjurist i AB Electrolux. Sekreterare i Electrolux styrelse sedan 1999.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier, 45 294 optioner.

REVISORER

Vid årsstämman 2006 omvaldes PricewaterhouseCoopers (PwC) till bolagets revisorer för perioden fram till årsstämman 2010.

Peter Clemedtson

PricewaterhouseCoopers AB
Född 1956, Auktoriserad revisor.
Huvudansvarig.

Andra revisionsuppdrag: Ericsson, KMT, Medivir, OMX och SEB.
Innehav i AB Electrolux: 0 aktier.

Dennis Svensson

PriceWaterhouseCoopers AB
Född 1956, Auktoriserad revisor. Auktoriserad i USA: Certified Public Accountant, US CPA.

Andra revisionsuppdrag: Volvo Cars 1999–2005.
Innehav i AB Electrolux: 0 aktier

Innehav i AB Electrolux per den 31 december 2006.
För ytterligare information om styrelsen, se sid 117.



Michael Treschow



Peggy Bruzelius



Louis R. Hughes



Hans Stråberg



Caroline Sundewall



Barbara Milian Thoralfsson



Marcus Wallenberg



Ulf Carlsson



Gunilla Brandt



Ola Bertilsson



Bengt Liwång



Gyula Math



Peter Karlsson

Koncernledning

Hans Stråberg

Verkställande direktör och koncernchef

Född 1957, civ ing. I koncernledningen sedan 1998.

Anställd i Electrolux 1983. Chef för produktområde disk- och tvättmaskiner 1987. Chef för produktdivision dammsugare 1992. Vice verkställande direktör i Frigidaire Home Products, USA 1995. Chef för Dammsugare och små hushållsapparater samt vice verkställande direktör i AB Electrolux 1998. Chief Operating Officer i AB Electrolux 2001. Verkställande direktör och koncernchef i AB Electrolux 2002. **Styrelseledamot** i Teknikföretagens styrelse och AB Ph. Nederman & Co. **Innehav** i AB Electrolux: 23 944 B-aktier, 120 000 optioner.

Keith R. McLoughlin

Chef för Vitvaror Nord- och Latinamerika

Född 1956, B.S. Eng. I koncernledningen sedan 2003.

Innehade flera ledande befattningar inom DuPont 1981–2003. Chef för DuPont Nonwovens 2000–2003 och DuPont Corian 1997–2000. Anställd i Electrolux 2003 som chef för Vitvaror Nordamerika och vice verkställande direktör i AB Electrolux. Från 2004 även chef för Vitvaror Latinamerika. **Styrelseledamot** i Briggs & Stratton Corp., Wisconsin, USA. **Innehav** i AB Electrolux: 0 aktier, 5 000 optioner.

Förändringar i koncernledningen

Bengt Andersson lämnade koncernledningen i juni 2006 då han utsågs till verkställande direktör och koncernchef i Husqvarna AB i samband med att utomhusverksamheten i Electrolux delades ut till Electrolux aktieägare och noterades som fristående bolag på Stockholmsbörsen.

Johan Bygge avgick som sektorchef för Vitvaror Europa i oktober 2006. Magnus Yngen, tidigare chef för Dammsugare och små hushållsapparater, efterträdde Johan Bygge som sektorchef för Vitvaror Europa. Morten Falkenberg utnämndes i december 2006 till sektorchef för Dammsugare och små hushållsapparater.

Innehav i AB Electrolux per den 31 december 2006.

För mer information om koncernledningen och koncernens struktur, se sid 120.

Detlef Münchow

Chef för Professionella Produkter

Född 1952, M.B.A., ekon dr. I koncernledningen sedan 1999.

Chefsbefattningar inom konsultföretagen Knight Wendling/Wegenstein AG 1980–1989 och GMO AG 1989–1992. Anställd inom FAG Bearings AG 1993–1998, som vice verkställande direktör i FAG Bearings Corporation, USA. Anställd i Electrolux 1999 som chef för Professionella inomhusprodukter och vice verkställande direktör i AB Electrolux.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier, 0 optioner.

Magnus Yngen

Chef för Vitvaror Europa

Född 1958, civ ing, tekn lic. I koncernledningen sedan 2002.

Innehade olika befattningar inom internationell försäljning och marknadsföring 1988–1995. Anställd i Electrolux 1995 som teknisk chef inom direktförsäljningsverksamheten LUX. Chef för den internationella verksamheten inom dammsugare 1999. Chef för denna sektors europeiska verksamhet 2001. Chef för Dammsugare och små hushållsapparater och vice verkställande direktör i AB Electrolux 2002. Fr o m oktober 2006 chef för Vitvaror Europa.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier, 75 000 optioner.

Morten Falkenberg

Chef för Dammsugare och små hushållsapparater

Född 1958, civ ekon. I koncernledningen sedan 2006.

Innehade flera befattningar inom försäljning och marknadsföring i Carlsberg-koncernen 1980–1987, ett flertal ledande befattningar i Coca-Cola koncernen 1987–2000 samt Senior Vice President för Alliances/Partnerships inom TDC Mobile 2001–2003. Anställd i Electrolux 2003 som chef för Dammsugare och småapparater Europa.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier, 15 000 optioner.

Lars Göran Johansson

Chef för koncernstab Information och varumärken

Född 1954, civ ekon. I koncernledningen sedan 1997.

Projektleddare vid konsultföretaget KREAB 1978–1984 och verkställande direktör 1985–1991. Ledde den svenska "Ja till EU"-kampanjen i samband med folkomröstningen om Sveriges EU-medlemskap 1992–1994. Anställd som informationsdirektör i AB Electrolux 1995.

Innehav i AB Electrolux: 500 B-aktier, 45 294 optioner.

Fredrik Rystedt

Ekonomi- och finansdirektör

Född 1963, civ ekon. I koncernledningen sedan 2001.

Anställdes vid Electrolux finansavdelning 1989 och innehade flera befattningar inom finansverksamheten. Chef för Mergers and Acquisitions 1996. Anställdes i Sapa AB som chef för affärsutveckling 1998, ekonomi- och finansdirektör 2000. Återanställd i Electrolux 2001 som Chief Administrative Officer med ansvar för ekonomi, controlling, skatter och revision. Chief Financial Officer med ansvar även för finans 2004 och från 2005 även för IT.

Innehav i AB Electrolux: 5 333 B-aktier, 45 135 optioner.

Cecilia Vieweg

Chef för koncernstab Juridik, immaterialrätt och försäkring

Född 1955, jur kand. I koncernledningen sedan 1999.

Advokat i Berglund & Co Advokatbyrå 1987–1990. Bolagsjurist i AB Volvo 1990–1992. Chefsjurist i Volvo Personvagnar AB 1992–1997. Advokat och delägare i Wahlin Advokatbyrå 1998. Anställd i Electrolux 1999 som chefsjurist.

Styrelseledamot i Haldex AB.

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier, 45 294 optioner.

Harry de Vos

Chef för koncernstab Personal och organisationsutveckling

Född 1956, processingenjör, post-doc Training Management. I koncernledningen sedan 2005.

Innehade olika befattningar inom General Electric 1978–2001. Personaldirektör för GE Plastics Europe 1999–2001. Anställd i Electrolux 2002 som personaldirektör för Vitvaror Europa. Tillträdde befattningen som chef för koncernstab Personal och organisationsutveckling 2005. Medlem av Supervisory Board ASML N.V..

Innehav i AB Electrolux: 0 aktier, 15 000 optioner.



Hans Stråberg



Keith R. McLoughlin



Detlef Münchow



Magnus Yngen



Morten Falkenberg



Lars Göran Johansson



Fredrik Rystedt



Cecilia Vieweg



Harry de Vos

Årsstämma

Årsstämma äger rum måndagen den 16 april 2007 klockan 17.00 i Berwaldhallen, Dag Hammarskjölds väg 3, Stockholm.

Deltagande

Aktieägare som önskar delta i årsstämman ska

- dels vara registrerad i den av VPC AB förda aktieboken tisdagen den 10 april 2007,
- dels anmäla sig till Electrolux senast onsdagen den 11 april 2007 klockan 16.00, varvid antalet biträden ska uppges.

Anmälan

Anmälan kan göras:

- per brev under adress AB Electrolux, C-J, 105 45 Stockholm
- per telefon 08-738 64 10
- per fax 08-738 63 35
- via Internet på koncernens hemsida: www.electrolux.com/agm

Vid anmälan bör aktieägare ange namn, person- eller organisationsnummer, adress och telefonnummer. Uppgifterna som lämnas vid anmälan kommer att databehandlas och användas endast för årsstämman. Sker deltagandet med stöd av fullmakt bör denna insändas i god tid före årsstämman.

Förvaltarregistrerade aktier

De aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste för att få delta i årsstämman se till att aktierna är tillfälligt inregistrerade hos VPC i eget namn tisdagen den 10 april 2007.

Utdelning

Styrelsen har föreslagit en kontantutdelning av 4,00 kronor per aktie och torsdagen den 19 april 2007 som avstämningsdag för utdelningen. Med denna avstämningsdag beräknas utbetalning av utdelningen ske från VPC tisdagen den 24 april 2007 och sista dag för handel i Electrolux-aktien inklusive rätt till utdelning för år 2006 vara måndagen den 16 april 2007.

Faktorer som påverkar framåtriktade uttalanden

Denna årsredovisning innehåller framåtriktade uttalanden i den betydelse som avses i den amerikanska Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Sådana uttalanden omfattar bland annat finansiella mål, mål avseende framtida verksamhet och finansiella planer. Dessa uttalanden bygger på nuvarande förväntningar och är föremål för risker och osäkerheter som kan medföra att resultatutfallet avviker väsentligt beroende på en mängd faktorer. Dessa faktorer omfattar bland annat: konsumentefterfrågan och marknadsförhållandena i de geografiska områden och branscher inom vilka Electrolux är verksamt, effekterna av valutaförändringar, prispress till följd av konkurrenssituationen, en väsentlig nedgång i försäljning via stora återförsäljare, framgång inom utveckling av nya produkter och inom marknadsföring, utvecklingen inom rättsprocesser avseende produktansvar, framsteg i att uppnå målen för produktivitet och effektiv kapitalanvändning, framgång i att identifiera tillväxtpotentialer och förvärvsobjekt och i att integrera dessa med befintlig verksamhet samt framsteg i att uppnå målen för omstrukturering och effektivisering av leveranskedjan.

Riskfaktorer

Electrolux lämnar en årsredovisning enligt Form 20-F till den amerikanska börsmyndigheten Securities and Exchange Commission (SEC), som enligt fastställda krav innehåller ett avsnitt om riskfaktorer med hänsyn till det bolag eller den bransch som Electrolux verkar inom. Nedanstående avsnitt är en översättning av det riskavsnitt som i allt väsentligt kommer att ingå i Form 20-F för 2006.

Affärsrisker

Electrolux marknader är utsatta för stor konkurrens och prispress

Marknaderna för Electrolux produkter är i hög grad konkurrensutsatta, och det förekommer ett avsevärt tryck att sänka priserna, i synnerhet i en konjunktur nedgång och när konsumenternas efterfrågan mattas. Electrolux möter starka konkurrenter, vilka kan visa sig ha större resurser inom vissa affärsområden, och sannolikt även nya konkurrenter, i synnerhet från Asien och Östeuropa. Vissa av de branscher som Electrolux verkar inom genomgår en konsolidering, vilket kan resultera i starkare konkurrenter och förändring av Electrolux relativa marknadsposition. Under 2006 var priskonkurrensen främst påtaglig på den europeiska marknaden, men förekom även på den nordamerikanska marknaden. För att hävda sig i en tilltagande konkurrens kan Electrolux och andra tillverkare bli tvingade att öka sin effektivitet genom att ytterligare minska kostnaderna i värdekedjan, inklusive kostnaderna från underleverantörer. Tillkomsten av alternativa distributionskanaler, som exempelvis Internet, kan också bidra till ytterligare prispress på Electrolux marknader. Det finns ingen garanti för att Electrolux ska kunna anpassa sig till dessa förändringar och öka eller bibehålla sin marknadsandel.

Globala ekonomiska förhållanden påverkar Electrolux verksamhet

Förhållanden i många länder som Electrolux är verksamt i och den globala ekonomin fortsätter att vara mycket osäkra. Därför är det svårt att bedöma den globala och regionala ekonomiska utvecklingen under den närmaste framtiden. Dessutom påverkas affärsklimatet och de ekonomiska förhållandena på Electrolux marknader av politisk osäkerhet, inklusive den nuvarande politiska situationen i Mellanöstern. En utdragen konjunktur nedgång eller en långvarig nedgång i konsumenternas tillförsikt på de marknader där Electrolux är verksamt skulle kunna medföra en betydande nedgång av hela branschens försäljning och leda till långsammare ekonomisk tillväxt och en betydande minskning av efterfrågan. Electrolux genererar en avsevärd del av sin försäljning i Nordamerika och Europa. Nyligen har den nordamerikanska ekonomin visat tecken på avmattning, medan konjunkturen i Europa vänt uppåt. Dessa globala och regionala förhållanden skulle kunna ha ett ogynnsamt inflytande på Electrolux verksamhet med en åtföljande väsentlig ogynnsam inverkan på verksamhetens resultat och finansiella ställning.

Electrolux är utsatt för risk i samband med omflyttning av tillverkningskapacitet

Som ett led i sin strategi för fortlöpande kostnadsminskning och rationalisering av tillverkningen har Electrolux tidigare flyttat, och kommer även i framtiden att flytta, en del av sin tillverkningskapacitet till lågkostnadsländer. Electrolux har aviserat strukturåtgärder på cirka 8 miljarder kronor under 2004–2009, av vilka drygt 5 miljarder kronor har belastat resultatet vid slutet av år 2006. Åtgärderna medför ytterligare flyttning av delar av produktionskapaciteten. Överflyttning av tillverkning från en anläggning till en annan är en kostsam och komplex process och kan orsaka ytterligare avbrott och förseningar under övergångsperioden. Dessutom är Electrolux under flyttningen beroende av kostnadseffektiva leveranser av komponenter och halvfabrikata produkter från leverantörer. Det kan visa sig omöjligt för Electrolux att framgångsrikt flytta tillverkning till olika anläggningar. Ett långvarigt avbrott i verksamheten vid någon tillverkningsanläggning eller en oförutsedd försening av överflyttning av tillverkning till nya anläggningar beroende på tekniska eller arbetsrelaterade svårigheter eller regelverksmässiga förseningar skulle kunna medföra försenade leveranser av produkter till Electrolux kunder, ökade kostnader och minskade intäkter.

Konsolidering i återförsäljarledet har ökat beroendet av ett antal stora kunder

På grund av den pågående konsolideringen i återförsäljarledet svarar storkunder för en betydande och växande andel av Electrolux försäljning och ökar återförsäljarnas förhandlingsstyrka. Tendensen mot konsolidering har medfört ökad exponering för affärs- och kreditrisker. Om Electrolux skulle möta en väsentlig minskning av ordergången eller inte erhålla full betalning för sina kundfordringar från en stor kund, skulle nettoomsättningen och rörelseresultatet kunna påverkas negativt.

Säsongsvariationer kan komma att påverka nettoresultatet

Efterfrågan på vissa av Electrolux produkter och koncernresultatet påverkas av säsongsvariationer. Till exempel är försäljningen av relativt sett mer lönsamma spisar högre mot slutet av året. Försäljningen av mindre lönsamma produkter såsom kylskåp, är vanligtvis högst vid årets mitt. Electrolux räknar med att dessa säsongsvariationer kommer att fortsätta även i framtiden.

Electrolux fortsatta framgång beror på förmågan att utveckla nya och innovativa produkter

Innovation och produktutveckling är avgörande faktorer för högre marginaler och ökad nettoförsäljning inom Electrolux samtliga produktlinjer. För att fylla kundernas behov inom dessa områden

måste Electrolux fortlöpande konstruera nya och modernisera existerande produkter och tjänster samt investera i och utveckla ny teknik. Produktutvecklingen styrs också av krav på bättre miljöprestanda och lägre driftskostnader. Att introducera nya produkter kräver betydande tidsinsatser från företagsledningen samt betydande åtaganden, bland annat finansiella, i forskning och utveckling, vilket inte nödvändigtvis leder till framgång. Under 2006 investerade Electrolux 1 832 Mkr (1 743) i forskning och utveckling i kvarvarande verksamhet, vilket motsvarade 1,8 (1,7) procent av omsättningen. F&U-projekt under året avsåg främst utvecklingen nya produkter och designprojekt inom hushållsmaskiner samt utvecklingen av nya plattformar. Electrolux försäljning och nettoresultat kan komma att påverkas negativt av investeringar i teknik som inte fungerar som förväntat eller inte accepteras av marknaden.

Electrolux kan komma att möta svårigheter i samband med förvärv och avyttring av verksamheter

Electrolux har tidigare, och kan även i framtiden komma att, stärka sina marknadspositioner inom olika produktområden genom organisk tillväxt, förvärv av verksamheter och förbättring av effektiviteten. Tillväxt genom förvärv är till sin natur riskabel på grund av svårigheterna att integrera medarbetare, verksamheter, teknologier och produkter. I samband därmed kan Electrolux komma att ådra sig betydande förvärvs- och administrationskostnader, samt kostnader för andra ändamål. Däri ingår kostnader relaterade till integration av förvärvade eller omstrukturerade verksamheter. Det finns inga garantier för att Electrolux framgångsrikt kommer att kunna integrera verksamheter som förvärvas eller att dessa, när de väl är integrerade, kommer att prestera som förväntat. På liknande sätt kan Electrolux avyttring av vissa tillgångar som inte ingår i kärnverksamheten visa sig mer kostsam än förväntat och påverka nettoomsättning och rörelseresultat.

Electrolux kan få svårigheter att genomföra planerade besparingsåtgärder och därmed inte uppnå förväntade besparingar

Under åren 2002–2006, liksom under tidigare år, genomförde Electrolux omstruktureringar i syfte att förbättra effektiviteten i verksamheten och öka koncernens lönsamhet. Dessa omstruktureringar omfattade avyttring av olönsamma verksamheter som inte ingick i kärnverksamheten, minskning av antalet medarbetare, konsolidering av tillverkningsenheter, flyttning av koncernens produktion från högkostnads- till lågkostnadsländer samt andra åtgärder för att minska kostnaderna. Electrolux har också lagt ner betydande ansträngningar på att minska kostnader och komplexitet i hela leveranskedjan genom att förbättra samordningen och hanteringen av leveransflöden. Det finns inga garantier för att dessa åtgärder uppgående till cirka 8 miljarder kronor under 2004–2009, av vilka drygt 5 miljarder kronor har belastat resultatet vid slutet av 2006, kommer att skapa de framtida kostnadsbesparingar som Electrolux har räknat med.

Electrolux är beroende av utomstående leverantörer för leverans av nyckelkomponenter och material för sina produkter

Electrolux tillverkningsprocess är avhängig tillgänglighet och leverans i rätt tid av komponenter och råmaterial, främst från utomstående leverantörer. Leveransförseningar kan påverka prestationsförmågan hos de flesta av Electrolux affärssektorer,

men leveransproblem avseende elektronikkomponenter, kompressorer, stål, plast, aluminium och koppar är särskilt känsliga för Electrolux. Electrolux har ett nära samarbete med sina leverantörer i syfte att undvika leveransrelaterade problem och ökar sina inköp av färdiga produkter från utomstående tillverkare, men det finns inga garantier för att problem inte kan uppstå i framtiden. Sådana problem skulle kunna medföra väsentliga negativa effekter på verksamheten, på resultatet och på Electrolux finansiella ställning. Dessutom skulle oförutsedda prisökningar på komponenter eller råmaterial, förorsakade av brister i tillgången på marknaden, kunna påverka det ekonomiska resultatet av Electrolux verksamhet negativt.

Electrolux löper risk i samband med förändringar i materialpriser

Electrolux är utsatt för risk vid förändringar i materialpriser, eftersom det konkurrens klimat Electrolux är verksam i kan komma att begränsa möjligheterna att kompensera kostnadsökningarna genom prishöjningar. År 2006 köpte Electrolux råmaterial, både direkt och indirekt, för totalt cirka 23 miljarder kronor. Utvecklingen på många råvarumarknader under senare tid har resulterat i högre priser, i synnerhet på stål, plast, koppar och aluminium. Till exempel steg kostnaderna för råmaterial under 2006 med totalt cirka 900 Mkr. Ytterligare ökning i råmaterialpriser kan fortsätta ha en negativ effekt på koncernens resultat under 2007. Electrolux materialprisrisk säkras främst genom bilaterala avtal med leverantörer. Det finns inga garantier för att dessa säkringar kommer att sänka kostnaderna i koncernens resultat.

Finansiella risker

Electrolux är utsatt för valutarisker och ränterisker

Electrolux arbetar i omkring 60 länder världen över och löper därför risker vid transaktioner över nationsgränserna. I synnerhet är Electrolux utsatt för valutarisker och risker relaterade till sena betalningar från kunder i vissa länder eller till svårigheter att rent allmänt inkassera fordringar. Electrolux är också utsatt för risker som uppstår vid omräkning av utländska dotterbolags balans- och resultaträkningar till svenska kronor samt när produkter exporteras utanför landet där produkterna tillverkats, det vill säga flödesexponering. Översättningsexponeringen är främst relaterad till EUR och USD. Flödesexponeringen är främst relaterad till EUR, USD, GBP och HUF. Även om Electrolux geografiskt spridda tillverkning tillsammans med valutasäkring minskar effekterna av kursförändringar, finns det inga garantier för att dessa åtgärder kommer att vara tillräckliga.

Dessutom innehar Electrolux tillgångar och skulder som syftar till att tillgodose behovet av likviditet och kontanta medel för den dagliga verksamheten. Dessa tillgångar och skulder är känsliga för ränteförändringar och därför till sin natur förenade med ränterisker. Även om dessa exponeringar för ränterisker i viss mån minskas genom användning av finansiella derivatinstrument, finns det inga garantier för att dessa säkringar kommer att vara effektiva eller tillräckliga.

Förändringar i valutakurser påverkar även det egna kapitalet i koncernen. Skillnaden mellan tillgångar och skulder i länder utanför Sverige utgör en nettoinvestering, som är föremål för valutakursförändringar. Vid slutet av 2006 var de största utländska nettoinvesteringarna i USD, EUR och HUF.

Regulatoriska, åtaganden och övriga risker

Electrolux är utsatt för risker i samband med regleringar som berör dess internationella verksamhet

På grund av sin världsomspännande verksamhet är Electrolux föremål för en omfattande uppsättning lagar, bestämmelser, regler och övervakning samt olika icke-bindande överenskommelser och riktlinjer, däribland sådana som avser arbets säkerhet, relationer till anställda, produktsäkerhet och valutaregleringar. Electrolux förväntar sig att försäljning till och tillverkning på, samt inköp från tillväxtmarknader, i synnerhet Kina, Sydostasien, Östeuropa och Mexiko, kommer fortsatt att utgöra en ökande andel av den totala verksamheten. Förändringar av de krav som olika regleringar ställer på koncernen, ekonomisk och politisk instabilitet, tullavgifter och andra handelshinder samt pris- eller valuta-regleringar kan komma att begränsa verksamheten i dessa länder och göra det svårt att ta hem vinstmedel. Dessutom skulle oklarheter i de juridiska förhållandena i vissa länder där Electrolux verkar kunna begränsa koncernens möjligheter att effektivt genomdriva sina rättigheter i dessa länder. Electrolux produkter påverkas också av miljölagstiftning på olika marknader, vilket främst berör gränser för energiförbrukning (för vissa vitvaror) samt skyldigheten att återvinna avfall från elektriska produkter.

Electrolux är utsatt för vissa miljörisker

Electrolux verksamhet regleras av flera direktiv och lagar inom miljö-, hälso- och säkerhetsområdet som utfärdats av EU eller nationella och regionala lagstiftare och myndigheter. De avser bland annat förvaring, hantering, behandling, transport och avfall av farliga och giftiga material, konstruktion och drift av företagets anläggningar samt standarder avseende utsläpp i luft, mark och vatten. Trots att Electrolux bedömer att verksamheten i allt väsentligt bedrivs enligt tillämpliga lagar och regler avseende miljö, hälsa och säkerhet, har det förekommit, och kan även i framtiden komma att förekomma, överträdelser. Med Electrolux verksamhet sammanhänger också risker som är förbundna med ägandet och driften av industrifastigheter, såsom risken att behöva vidta undersökningar och saneringsåtgärder för tidigare eller nuvarande miljöförstörande utsläpp. Sådana risker kan förorsaka betydande kostnader eller andra åtaganden, särskilt i anslutning till planerade nedläggningar av vissa fabriker.

Annan utveckling, såsom ökade krav i lagar och regler inom miljö, hälsa och säkerhet, ökande strikthet i myndigheters tillämpning av dessa, samt skadeståndsanspråk för person- och egendomsskador orsakade av miljö-, hälso- eller säkerhetsbrister i Electrolux verksamhet eller av tidigare föroreningar, kan förhindra eller begränsa företagets verksamhet, medföra vites- eller bötesföreläggande eller ge upphov till civil- eller straffrättsliga åtgärder.

Electrolux har ansvarsförsäkringar på en nivå som företagsledningen anser lämplig och som motsvarar praxis för den bransch som Electrolux är verksam inom. Electrolux har dessutom gjort avsättningar i balansräkningen för vissa miljösaneringsfall. Det finns dock inga garantier för att (1) Electrolux inte ådrar sig miljörelaterade kostnader som överstiger de försäkrade beloppen eller som faller utanför försäkringsskyddet i övrigt eller att sådana kostnader inte kan ha en påtagligt negativ inverkan på Electrolux resultat eller finansiella ställning, eller att (2) Electrolux avsättningar för miljösanering kommer att vara tillräckliga för att täcka de slutliga kostnaderna.

Kostnaderna kan bli höga för att efterleva EUs direktiv angående miljöpåverkan från elektriska och elektroniska produkter

EU har infört direktiv som specifikt reglerar miljöpåverkan från elektriska och elektroniska produkter. Efterlevnad av dessa direktiv införs successivt. WEEE-direktivet (Waste Electrical and Electronic Equipment) lägger ansvaret för finansiering av återvinning, behandling och avfallshantering av uttjänta elektriska och elektroniska produkter på producenterna och importörerna. Baserat på Electrolux nuvarande antaganden är företagets preliminära uppskattning av den årliga kostnaden för efterlevnad av direktivet 600 Mkr när det är fullt implementerat år 2008. Dessa uppskattningar är högst osäkra eftersom, bland många andra faktorer, återvinningsandelen och dess verkliga kostnad inte är kända i alla berörda länder. Electrolux har kompenserat en stor del av kostnaden genom att införa ett synligt pristillägg till berörda produkter. I de flesta europeiska länder är ett pristillägg tillåtet fram till 2011 för små hushållsmaskiner och fram till 2013 för stora maskiner. Därefter tillåts inga pristillägg. Efterlevnad av WEEE-direktivet kan ha en betydande negativ påverkan på Electrolux resultat, finansiella ställning och kassaflöde.

Rättsprocesser avseende asbestrelaterade personskador pågår mot koncernen i USA

Koncernen är involverad i pågående rättsprocesser i USA avseende asbest. Nästan alla målen hänför sig till externt inköpta komponenter som använts i industriella produkter tillverkade före tidigt 1970-tal i verksamheter som inte längre ägs av Electrolux. Många av målen har ett stort antal käranden som framställt likartade krav mot ett flertal andra bolag som inte ingår i Electrolux-koncernen.

Per den 31 december 2006 uppgick antalet pågående mål till 1 688 (1 082) med totalt cirka 7 700 (cirka 8 400) käranden. Under 2006 tillkom 986 nya mål med cirka 1 300 käranden, och 380 mål med cirka 2 000 käranden avfördes. Cirka 5 650 av käranden hänför sig till pågående mål i delstaten Mississippi.

Electrolux bedömer att tidigare ägda bolag kan ha haft försäkringsskydd avseende en del av målen under vissa av de aktuella åren. Electrolux diskuterar för närvarande med dessa försäkringsbolag.

Ytterligare stämningar mot Electrolux kan tillkomma i framtiden. Det är inte möjligt att förutsäga vare sig antalet framtida mål eller antalet käranden som framtida mål kan innebära. Utgången av asbestkrav är dessutom i sig osäker och alltid svårt att förutse. Electrolux kan inte lämna någon försäkran om att utgången av denna typ av krav inte kan komma att ha en väsentligt negativ påverkan på verksamheten eller framtida resultat.

Electrolux kan komma att åsamkas högre garantikostnader än förväntat

Electrolux värdekedja omfattar alla steg i verksamheten, från forskning och utveckling via tillverkning till marknadsföring och försäljning. Fel i någon process i värdekedjan skulle kunna resultera i kvalitetsproblem eller möjliga risker med avseende på miljö, produktsäkerhet, arbets säkerhet eller lagar och bestämmelser. Sådana risker är framförallt relaterade till Electrolux tillverkningsanläggningar, vilka är belägna över hela världen och har en hög grad av organisatorisk och teknisk komplexitet. Oförutsedda problem med produktkvalitet vid utveckling och tillverkning av nya och existerande produkter skulle kunna medföra förlust av marknadsandelar och högre garantikostnader, vilket skulle kunna ha en påtagligt negativ inverkan på Electrolux rörelseresultat och finansiella ställning.

Electrolux skulle kunna tvingas återkalla produkter i avsevärd utsträckning eller utsättas för betydande krav på produktansvar, vilket skulle kunna påverka rörelseresultatet negativt

I många länder innebär de lagar som reglerar marknaden för konsumentprodukter att Electrolux under vissa omständigheter skulle kunna tvingas återkalla eller återköpa vissa av sina produkter, och mer restriktiva lagar och bestämmelser kan komma att antas i framtiden. Som tillverkare och distributör av konsumentprodukter i USA lyder Electrolux till exempel under U.S. Consumer Products Safety Act, vilken ger den amerikanska produktssäkerhetskommissionen, Consumer Products Safety Commission (CPSC) möjlighet att utestänga produkter som har bedömts vara osäkra eller riskabla från den amerikanska marknaden. Under vissa omständigheter skulle CPSC kunna ålägga Electrolux att återköpa eller återkalla en eller flera av sina produkter. Återkallande eller återköp skulle kunna bli kostsamt för Electrolux och skulle kunna skada koncernens rykte. Om Electrolux skulle tvingas dra tillbaka eller frivilligt skulle dra tillbaka sina produkter från marknaden, skulle Electrolux rykte kunna skadas, och koncernen skulle kunna ha stora kvantiteter färdiga produkter som inte gick att sälja. Följaktligen finns det inga garantier för att återkallande av produkter inte kommer att ha en påtagligt negativ inverkan på Electrolux verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning.

Electrolux står också inför möjligheten att mötas av skadeståndsanspråk om någon av dess produkter påstås ha resulterat i egendomsskada, kroppsskada eller andra menliga följder. Electrolux har blivit indraget i vissa rättsprocesser i samband med sin normala verksamhet, däribland processer som avser anklagelser om felaktiga leveranser av varor eller tjänster, produktansvar, defekta produkter och kvalitetsproblem. Electrolux är till stor del självförsäkrat mot krav på produktansvar som förväntas förekomma i den normala verksamheten, och koncernen finansierar sådana risker till större delen genom helägda försäkringsdotterbolag. Electrolux avsätter medel för sådana självförsäkrade risker för rättsprocesser när det är troligt att koncernen har ådragit sig ansvarsskyldighet och beloppet kan uppskattas med rimlig noggrannhet. För mycket stora förluster till följd av krav på produktansvar har Electrolux dessutom extra försäkringar, till belopp som koncernen anser rimliga, hos tredjeparts försäkringsbolag. Det kan emellertid inte finnas några garantier för att krav på produktansvar inte kommer att ha en påtagligt negativ inverkan på Electrolux verksamhet, rörelseresultat eller finansiella ställning.

Electrolux löper risker avseende sitt försäkringsskydd

Electrolux har försäkringsskydd via tredjeparts försäkringsgivare samt genom helägda försäkringsdotterbolag för olika exponeringar och risker, till exempel egendomsskada, driftsavbrott, och produktansvar. Trots att Electrolux anser sig ha tillräckligt försäkringsskydd för alla förutsedda exponeringar i enlighet med branschpraxis kan det inte garanteras att (1) Electrolux i framtiden kommer att vara i stånd att upprätthålla försäkringsskyddet till godtagbara villkor, eller upprätthålla det över huvudet taget, eller att kraven inte kommer att överstiga eller falla utanför koncernens försäkringsskydd via tredjeparts och eget försäkringsbolag, eller att (2) Electrolux avsättningar för oförsäkrade kostnader kommer att vara tillräckliga för att täcka de slutliga förlusterna eller utgifterna.

Det kan inte garanteras att Electrolux avskiljning av verksamheten inom Utomhusprodukter inte kommer att ge upphov till ytterligare åtaganden

I juni 2006 genomförde Electrolux styrelse avskiljningen av koncernens verksamhet inom Utomhusprodukter ("Utomhusprodukter") som en separat enhet. I syfte att dels reglera tillskapandet av Utomhusverksamheten som en separat legal enhet, dels reglera förhållandet inom vissa områden mellan Electrolux och Utomhusprodukter efter separationen, har Electrolux och Husqvarna AB (moderbolaget i Utomhusprodukter) och vissa av deras respektive dotterbolag ingått ett ramavtal och flera sidoavtal till detta avtal ("Separationsavtalen"). Enligt Separationsavtalen kvarstår vissa potentiella åtaganden som hänför sig till det avskiljandet och verksamheten inom Utomhusprodukter hos Electrolux. Dessa potentiella åtaganden inkluderar vissa åtaganden hänförliga till Utomhusprodukter som inte kan överföras eller som bedömts alltför komplicerade att överföra. Kostnader som Electrolux åsamkas på grund av dessa åtaganden är ersättningsgilla enligt skadelöshetsförbindelser från Husqvarna. Om Husqvarna inte skulle kunna infria sådana skadelöshetsförbindelser, skulle Electrolux inte ersättas för motsvarande kostnader, och detta skulle kunna ha en betydande negativ inverkan på Electrolux resultat och finansiella ställning.

Electrolux är också exponerat för skatterisker i anslutning till avskiljandet av Utomhusprodukter

Electrolux har erhållit ett förhandsbesked från den amerikanska skattemyndigheten (IRS) med avseende på utdelningen av aktierna i Husqvarna, liksom de omstruktureringsåtgärder i USA som föregick utdelningen. Förhandsbeskedet innebär att nämnda åtgärder inte medför beskattning i USA för Electrolux, dess amerikanska dotterbolag och Electrolux amerikanska aktieägare. Skulle det visa sig att något väsentligt sakförhållande utelämnats eller att lämnade uppgifter på vilka förhandsbeskedet baserats varit felaktiga eller att något väsentligt åtagande som lämnats inte uppfyllts, kan Electrolux emellertid inte förlita sig på förhandsbeskedet. Dessutom kan vissa framtida händelser, såväl inom som utom Electrolux eller Husqvarnas kontroll, liksom utomståendes köp av aktier i Husqvarna eller Electrolux, innebära att utdelningen av aktier i Husqvarna och de omstruktureringar i USA som föregått utdelningen inte blir skattefria för Electrolux och/eller amerikanska ägare av aktier i Electrolux. Som exempel på detta kan nämnas om en eller flera personer förvärvat 50 procent eller mer av aktier eller röster i Husqvarna eller i Electrolux.

Electrolux har – som ett av Separationsavtalen – ingått ett skattefördelnings- och garantiavtal med Husqvarna. Enligt skattefördelningsavtalet har Husqvarna och två av Husqvarnas amerikanska dotterbolag åtagit sig att hålla Electrolux och dess koncernbolag skadeslösa för de skattekostnader som kan uppkomma i USA i vissa fall. Om den planerade utdelningen av aktierna i Husqvarna eller om de omstruktureringsåtgärder i USA som föregått utdelningen skulle komma att föranleda beskattning, och Husqvarna inte skulle vara skyldigt att ersätta de kostnader som Electrolux åsamkas av detta eller om Husqvarna inte skulle ha möjlighet att infria sådana ersättningsåtaganden, skulle detta kunna ha en betydande negativ inverkan på Electrolux resultat och finansiella ställning.

www.electrolux.com

På Electrolux hemsida www.electrolux.com finns utökad och uppdaterad information om bland annat Electrolux-aktien, finansiell statistik och bolagsstyrning. På hemsidan kan du även läsa mer om våra varumärken, produkter och vårt arbete med miljö- och hållbarhetsfrågor.



Om Electrolux verksamhet

Våra varumärken

Finansiell statistik

Kurshistorik
Utdelning
Ägarstruktur

Aktieägarinformation

Miljö och hållbarhet

Bolagsstyrning
Årsstämma

Senaste pressmeddelanden

Senaste kvartalsrapporten

Aktiekursen just nu

Finansiella rapporter under 2007

Bokslutsrapport	14 februari
Delårsrapport januari-mars	26 april
Delårsrapport april-juni	17 juli
Delårsrapport juli-september	22 oktober

Viktiga händelser 2007

Årsredovisning	början av april
Årsstämma	16 april

Kontakter

Investor Relations	Tel. 08-738 60 03 E-post: ir@electrolux.se
--------------------	---

Thinking of you

 **Electrolux**

AB Electrolux (publ)

Postadress

105 45 Stockholm

Besöksadress

S:t Göransgatan 143, Stockholm

Telefon: 08-738 60 00

Telefax: 08-738 74 61

Hemsida: www.electrolux.com