Electra

årsredovisning

2009

TAKES RETAIL FORWARD

TAKES RETAIL FORWARD

1 INLEDNING

1.1	Sammanfattning	4
1.2	Anders Dahlström, VD	6
1.3	AUDIO VIDEO	10
1.4	RingUp	12
1.5	Digitalbutikerna	14
1.6	Express Logistics	17

2 FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

2.1	Förvaltningsberättelse	18
2.2	Verksamhets- och marknadsbeskrivning	20
2.3	Aktien	25
2.4	Varumärken	26
2.5	Medarbetare	27

3 FINANSIELLT

3.1	Fem år i sammandrag	28
3.2	Rapport över totalresultat	29
3.3	Koncernens balansräkningar	30
3.4	Koncernens kassaflödesanalyser	32
3.5	Moderbolagets resultaträkningar	33
3.6	Moderbolagets balansräkningar	34
3.7	Moderbolagets kassaflödesanalyser	36
3.8	Förändring eget kapital	37
3.9	Noter	38
3.10	Intygande av styrelse och verkställande direktör	50
3.11	Revisionsberättelse	51

4 STYRELSE OCH LEDNING

4.1	Styrelse	52
4.2	Ledande befattningshavare och revisorer	53
4.3	Bolagsstyrning	55
4.4	Kallelse till årsstämma	55
4.5	Kommande rapporttillfällen	55

22 procent fler logistik-order för Express Logistics.

Rörelseresultatet ökade med 4,9 MSEK till 30,4 (25,5) MSEK.

2010 blir startår för 3D-TV

10 konkurrenter med omsättning på 150 miljoner värvades till AUDIO VIDEO

Electra har avyttrat sitt ägande i Svenska Kedjehuset AB per den 30 december 2009.

Q4 slutade 16,4 procent upp.

Anders Dahlström tränar för att vinna terräng-SM i veteranklassen 2010.

Electras logistikverksamhet, Express Logistics, har tecknat avtal med Ventelo om tillhandahållande av lager, distributions- och it-tjänster.

Småvitt in i sortimentet på Electra!

Electra har tecknat avtal med Djurkompaniet om leverans av butiksdatasystemet Electra SMART till kedjans 13 butiker.

Electra förvärvade 2010 51 procent av B Linderholm.

sammanfattning

AUDIO VIDEO har under året etablerat 10 (14) nya butiker till kedjan.

Antalet anställda i koncernen uppgick till 86 (92) personer den 31 december 2009.

RingUp firade 20 år i företagens tjänst.

Electra och Brightpoint har tecknat samarbetsavtal avseende inköp och distribution av telekomprodukter.

Resultat efter finansiella poster uppgick till 34,2 (28,2) MSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 10,9 (32,1) MSEK.

Äger varumärken som AUDIO VIDEO, RingUp och Digitalbutikerna men butikerna ägs av lokala entreprenörer.

Electra Grundades 1949

Driver butikskedjor för hemelektronik och telekomprodukter.

Sedan noteringen 1 juni 2009 har aktien stigit med 100 procent.

Huvudkontor: Kalmar

Rekordutdelning! Styrelsen föreslår en utdelning om 8,00 (3,00) kronor.

Under varumärket Express Logistics utför Electra tredjepartslogistik till kunder som Viasat, Hi3G och Halebop.

Soliditet: 58,5 procent.

Electra godkändes den 1 juni 2009 för notering på Nasdaq OMX Stockholm, Small Cap.

Antal aktieägare vid årets slut var 878 (806) och aktiekursen var 41,30 (21,00) kronor.

AUDIO VIDEO och RingUp är stolta sponsorer till Kalmar FF.

Omsättningen ökade med 3,2 procent och uppgick till 1 099,7 (1 066,0) MSEK.

– Hårt prövade aktieägare belönas för sitt tålamod, kort sagt. Vi hade ridit ut stormen, utan att tappa stabilitet och likviditet.

Uppåt!

Electra har klivit upp en division. Noteringen på Small Cap, Nasdaq OMX Stockholm, är en milstolpe i företagets historia och en kvalitetsstämpel för bolaget. Under 2009 har aktien stigit med cirka 100 procent och sedan bokslutskommunikén presenterades i februari 2010 har aktien gått upp hela 50 procent. *Helt logiskt, säger Anders Dahlström, VD för Electra Gruppen.*

I Dagens Nyheter den 8 februari i år får börsproffsen lista sina tre aktiefavoriter bland små och medelstora företag. Electra får toppbetyg av Erik Brändström på Spiltan Fonder som den elektronikkedja som klarat lågkonjunkturen väldigt bra och lyckats gå med vinst. *– Det är inte många som gjort det, tyvärr. Electra har klarat sig bättre än branschen i övrigt eftersom vi har en attraktiv affärsmodell och fler ben att stå på. Det blir stabilare så, säger Anders Dahlström.*

Intakta marginaler trots turbulens

Som många andra företag tvingades Electra göra försiktiga nedskärningar under hösten 2008. Läget på hela marknaden var allmänt turbulent, Dahlström var bekymrad och målen för Electra sattes lågt för 2009. Trots en svag inledning på året blev slutet gott. Enligt analysföretaget GfK backade branschens försäljning med 4,8 procent under året. Electras försäljning steg med 3,2 procent under samma period. Q4 slutade 16,4 procent upp och resultatet efter finansnetto för året som gick landade på 34,2 Mkr (28,2).

Soliditet och solidaritet med aktieägarna

Styrelsen i Electra kunde kosta på sig ett avsteg från sin policy och föreslår en rekordstor utdelning till aktieägarna. Åtta kronor per aktie, att jämföra med föregående års tre kronor. *– Hårt prövade aktieägare belönas för sitt tålamod, kort sagt. Vi hade ridit ut stormen, utan att tappa stabilitet och likviditet. Målet, en soliditet på 25 procent, är uppnått med råge. Efter rekordutdelningen ligger soliditeten på cirka 40 procent.*

Noteringen

Den 1 juni 2009 noterades Electra Gruppen på Nasdaq OMX Stockholm. Det har givetvis medfört ökad uppmärksamhet. *– Det är en milstolpe i företagets historia, så är det helt klart. Noteringen på OMX är först och främst en kvalitetsstämpel för oss som bolag.*

Affärsmodellen, med delat ansvar för möjligheter och risker, har hittills lockat över tio handlare från Euronics under året. Fortsätter det att storma på hemelektronikmarknaden kan det locka fler handlare till Electras infrastruktur. *– Under de närmaste åren kommer branschen konsolideras. Det blir förändringar på ett eller annat sätt och där ska vi vara med och kriga för att ta marknadsandelar. Vi ska ta positionen som den främsta fackhandlaren. Electra är det solida svenska alternativet, med stora fördelar för den enskilde handlaren.*

Electra har för avsikt att växa, genom fortsatt värvningsaktivitet. Men den småländska inställningen till en sund volymtillväxt sätter lönsamheten främst, som vanligt. Dagliga prisutspel och negativa marginaler i butiksledet är vardag. I priskriget kan bara en vara

billigast. Electra har valt att gå sin egen väg. – *De stora drakarna verkar vilja ta död på varandra. Det skvätter över på våra handlare, även om många av dem finns på mindre orter där de inte är lika konkurrensutsatta. Vi har valt vår egen nisch. Utmaningen ligger i att bli tydligare med vad vi står för. Service före, under och efter köpet – till exempel.*

Småvitt in i sortimentet

Försäljningsutvecklingen kommer att få en knuff när försäljningen av hushållsapparater påbörjas i AUDIO VIDEO-butikerna. 51 procent av B Linderholm AB förvärvades 2010 som ett resultat av efterfrågan på ett breddat sortiment från Electras handlare. – *Vi ansåg att det var en bättre affär att köpa in kompetensen i en väl uppbyggd och fungerande organisation. Linderholms i sin tur kan jobba vidare med en trygg ägare med finansiella muskler.*

AUDIO VIDEO-butikerna är både till antal och omsättning Electras största kedjekoncept. Tillsammans med butikerna i de andra kedjorna Digitalbutikerna och RingUp är cirka 230 butiker inom hemelektronik och telekomprodukter anslutna till Electras varuförsörjningssystem.

– *Eftersom all fakturering går genom oss ser vi om butiken börjar få problem. Så fort vi får den typen av signaler åker vi ut till butiken och ser vad vi kan göra. Under 2010 kommer vi lägga ännu mer tid på att bistå butikerna.*

22 procent fler order till Express Logistics

Vid sidan av butikskedjornas nyheter kunde Electra glädja sig åt den positiva utvecklingen i Express Logistics som bland annat inlett ett samarbete med Ventelo. Ventelo som är en heltäckande leverantör av fast och mobil kommunikation. Under året noterades totalt sett 22 procent fler genomförda order.
– *Vi är bra på riktigt stora och komplicerade logistikuppdrag och vi är glada över att få erbjuda våra tjänster till ytterligare en operatör inom telekom. Målsättningen är att knyta till oss fler uppdrag under 2010.*

Smart butiksdatasystem till Djurkompaniet

Electra har genom åren investerat i att bygga upp eget komplett affärssystem som skräddarsytts för fackhandelskedjor. Butiksdatasystemet Smart bygger på en central server som butikerna kopplar upp sig mot. All gemensam information och uppdatering sköts centralt för anslutna butiker i AUDIO VIDEO, RingUp och Digitalbutikerna. Nu har Smart fått sin första externa användare, snabbväxande kedjan Djurkompaniet. Kedjan har tretton butiker runt om i Sverige och säljer mat och tillbehör för husdjur.
– *För oss är avtalet en mycket viktig strategisk order eftersom det är vår första leverans till kunder utanför vår nuvarande bransch. Det är en signal om att Smart är ett generellt system som passar för olika branscher inom detaljhandeln.*

60-årsfirande för och med personalen

2009 var dessutom ett jubileumsår för Electra. Kalmarföretaget firade 60-årsdagen med en heldag i de småländska skogarna. Den närmaste kretsen, personal och styrelse, roade sig med en utbildningsdag tillsammans följt av mat och dans på Glashotellet i Kosta.
– *Vi ville hålla kalaset inom företaget och spendera lite extra på personalen. Våra medarbetare är utan tvekan nyckeln till vår framgång. Det är deras kunskap, engagemang och lojalitet allt hänger på, från början till slut.*

Anders Dahlström lägger ned mycket tid på sitt jobb, men hinner ändå med att löpträna 4-5 mil i veckan. *– Skulle jag inte springa, så skulle jag inte orka på jobbet. Har man dessutom ett mål med träningen så ökar motivationen ytterligare. Som nybliven 50-åring är jag yngst i min veteranklass och det kan få betydelse i årets SM-tävlingar på bana och i terräng. Tävlingsdjävulen finns definitivt där och jag vill tro att det gynnar mig i yrkeslivet också.*

Utveckling på marknaden sporrar

Tävlingsinstinkten kan komma till nytta, eftersom mycket tyder på ett behov av strukturförändringar i hemelektronikbranschen. Electra kommer att fortsätta värvningsaktiviteterna bland hemelektronik-entreprenörer inom fackhandeln under året som kommer. Företaget spetsar dessutom till organisationen för att kunna ägna den kraft som behövs för att stärka butikernas konkurrenskraft.

Det går fort framåt på hemelektronikmarknaden, särskilt inom produktutvecklingen. 2010 blir startåret för 3d-TV, men det blir ingen revolution i försäljningen än på ett tag, tror Dahlström.

Organisationen Elektronikbranschen spår att ungefär 30.000 av de 900.000 TV-apparater som kommer säljas under 2010 är 3d. *– Vi har tillförsikt och ser först och främst fram emot de marksända HD-sändningarna. Det kan betyda mycket för butikernas försäljning.*

Anders Dahlström

ÅLDER: 50 år.
FAMILJ: Hustru och två barn.
BOSATT: Kalmar.
PÅ NATTDUKSBORDET: Nattfåk av Johan Theorin. En kriminalroman i Ölandsmiljö.
I PORTFÖLJEN: Inga överraskningar, bara laptopen, facktidningar, lite pennor och något block.
LYSSNAR PÅ: Nationalteatern, Ebba Grön, David Bowie och annan bra musik från 70- och 80-talet.
ROAR SIG MED: Löpning, familjen och resor.

Vi är nöjda med året och ser dessutom ett fortsatt intresse från fler att ansluta sig till vår kedja.

Tio konkurrenter blev AUDIO VIDEO-butiker

Tillväxten i butiksledet är central för Electras försäljning. Under 2009 valde tio butiker med en gemensam omsättning på cirka 150 miljoner kronor att gå över till AUDIO VIDEO. Samtliga kom från konkurrenten Euronics.
– Vi hade de verktyg för lönsamhet som de lokala handlarna saknat. Effektiv varuförsörjning blir allt viktigare i den allt hårdare konkurrensen. Överetablering är ett problem i vår bransch, säger Johan Danielsson som är VD för AUDIO VIDEO.

Lönsamhet i alla butiker

Att vara en del av Electra har sina fördelar. AUDIO VIDEO-handlaren har tillgång till centrala funktioner för marknadsföring, IT, inköp och utbildning, men också logistik och effektiv varuförsörjning. Med en anpassad lagernivå och marknadsstöd kan en driven lokal entreprenör vara konkurrenskraftig.
– Det har gått förhållandevis bra för våra butiker jämfört med branschen i övrigt. Några butiker tappade i omsättning, men de flesta kunde bibehålla lönsamhet totalt sett för 2009. Vi är nöjda med året och ser dessutom ett fortsatt intresse från fler att ansluta sig till vår kedja.

Fackhandeln fyller sin funktion

Konsumenterna är prismedvetna idag, men det som kampanjas i stormarknadernas annonsbilagor är inte representativt för hela kostnadsbilden. Vi följer priserna hos stormarknaden. *– Vi är inte dyrare än någon annan. Däremot har vi valt att kommunicera vårt unika erbjudande det vill säga kvalitet, service och närhet, snarare än pris i vår marknadsföring. Våra kunder gör ett medvetet val när de går in i en AUDIO VIDEO-butik. De har förväntningar på oss och vårt erbjudande.*

Produktutvecklingen går allt fortare. I samma takt som ny teknik kommer ut på marknaden ökar behovet av kompetent butikspersonal som förstår sig på konsumenternas behov. AUDIO VIDEO har alltid profilerat sig som den kedja som håller service främst. Därför utbildas personalen hela tiden för att leva upp till löftet. *– Service hela vägen hem innebär att ställa rätt frågor och kunna ge relevanta svar före och vid köptillfället, exempelvis hur en produkt fungerar tillsammans med det kunden redan har därhemma. Samtidigt blir produkterna mer komplicerade, vilket ökar suget efter support efter köpet. Vi säljer med kvalitet och trygghet i paket. Efterfrågan på tjänster som exempelvis AUDIO VIDEO+ och Klart för Start (PC), men också hembesök, ökar hela tiden i butikerna.*

96 procent nöjda kunder

AUDIO VIDEO-butikerna är både till antal och omsättning Electras största kedjekoncept. De 100 butikerna har dessutom Sveriges nöjdaste kunder enligt NKI-undersökningar. *– Vi vill att varje kund ska uppleva att köpet överträffade förväntningarna och att de gjort rätt val. 96 procent kundnöjdhet är därför väldigt glädjande, men man ska komma ihåg att det var våra kunder som tillfrågades och inte en allmän grupp konsumenter.*

Närhet till kunderna anser Johan Danielsson vara ytterligare en faktor som gör AUDIO VIDEO framgångsrika.
– Vi finns på mindre orter och är starka och välkända lokalt. Våra handlare är entreprenörer som äger och driver sina butiker på plats. De har i de allra flesta fall låg personalomsättning, vilket gör att den utbildning och kunskap som personalen får stannar kvar. Då kommer också kunderna tillbaka.

AUDIO VIDEO investerar nu för att ta positioner på marknaden. Bland annat genom att spetsa till organisationen för att stärka handlarna.
– Det är fortfarande tuffa tider. Överetableringen är ett svårare hinder för många än finanskrisen som plågat oss alla. Under 2010 satsar vi ännu mer på att coacha den lokala handlaren i frågor som ger effekt på lönsamhet och konkurrenskraft. På de framtidsmöten där vi samlar delar av AUDIO VIDEO-handlarna spirar entusiasmen och det är högt i tak för nya idéer. Jag är optimistisk inför kommande år.

•••

Johan Danielsson

ÅLDER: 46 år.
FAMILJ: Fru och två pojkar, 13 och 15 år.
BOSATT: Ljungsbro utanför Linköping.
PÅ NATTDUKSBORDET: Ettans portionssnus och boken Postcard Killers av Liza Marklund och James Patterson.
LYSSNAR PÅ: Talböcker på de långa bilresorna, men också allsköns rock.
ROAR SIG MED: Hockey från läktarplats. Helst med barnen på isen med Linköpings HC. Annars Djurgården.

Vi är lokala världsmästare inom telekom. Vår vision är att bli nummer ett i Sverige.

Tjugo år i företagens tjänst: RingUp 2.0

Sveriges äldsta telekomkedja firade under året 20-årsjubileum. RingUp fick fler anledningar att fira under året som gick. Kedjan kammade bland annat hem det så kallade Verva-avtalet – ett meriterande avtal som godkänd leverantör till statliga myndigheter, kommuner och landsting.

– 2009 var på många sätt ett händelserikt och bra år för oss, säger Mikael Johnsson som är kedjechef för RingUp.

Lokala världsmästare

RingUp-kedjan bildades på initiativ av ett tjugotal återförsäljare för Ericsson på ett gemensamt möte i Jönköping 1989. Sedan dess har kedjan vuxit och finns från Ystad till Haparanda. RingUp kallar sig lokala världsmästare i att hantera telefoni för alla typer av företag, allt från enmansföretaget till koncernlösningar med tusentals användare. – *Nu lämnar vi sidospåren. Ett övergripande strategiarbete har tagit oss fram till en minsta gemensam nämnare, som vi nu lägger allt krut på. RingUp är en kedja som ska hjälpa företag att kommunicera. Varken mer eller mindre.*

Meriterande avtal med staten

Electra är en solid grund för RingUp, inte minst med avseende på finansiell stabilitet. Det har RingUp haft en klar fördel av, inte minst när det gäller stora upphandlingar. I mitten av 2009 fick Mikael och hans kolleger resa till Kammarkollegiet i Stockholm för att signera avtalet som godkände kedjan som leverantör av mobiler och kommunikationsutrustning till statliga myndigheter, kommuner och landsting. – *Det är en stor och tung merit för oss, givetvis. Avtalet är dessutom en fin referens i framtida upphandlingar.*

95 procent köptrohet i Inköpsportalen

Backupen från Electra innebär stora fördelar för den lokala handlaren. Upplägget innebär kostnadseffektivitet med avseende på ekonomi, inköp och logistik och marknadsföring samt avancerade IT-tjänster. Trafiken till intranätet har ökat i och med en ny Inköpsportal. Med ett utökat sortiment från fler leverantörer, men bara en enda faktura att hantera, har portalen ökat köptroheten från handlarna från 55 procent till hela 95 procent. – *Intresset är stort och vi kommer med all säkerhet att ansluta fler leverantörer till Inköpsportalen under nästkommande år.*

Nytt samarbete för visuell kommunikation

Under året har RingUp skrivit ett samarbetsavtal med Netsmart som distribuerar utrustning för videokonferenser och visuell kommunikation. – *Ett samarbete med Netsmart, som distribuerar de marknadsledande produkterna, har inletts. Vi siktar på att paketera och sälja tjänster som ska underlätta möten och utbildningar för företag. Tjänsterna ska kopplas till de hostade telefonitjänster som ryms inom tjänstepaketet RingUp Voice Solutions.*

Telia är den största operatören

RingUp samarbetar med flera olika operatörer, men hittills har huvuddelen av alla abonnemang som sålts varit Telia-abonnemang. – *Vi strävar efter en marknadsmässig fördelning mellan våra olika partners. Under året som gick har vi intensifierat våra insatser, bland annat genom en lyckad satsning tillsammans med Tele2. Det glädjande är att vi lyckats gasa, utan att minska på volymerna för Telia.*

Bert Karlsson ökade trafiken till hemsidan

Under 2009 genomförde RingUp sin allra största reklaminsats riktad till Sveriges alla företagare. Hundra helsidesannonser i fackpress, reklamfilmer och radioreklam stärkte erbjudanden i kundtidningen som går ut i 200.000 exemplar en gång i kvartalet. Målsättningen var att öka varumärkeskännedomen med 5 procent och att öka trafiken till ringup.se. – *Vi har fått stort genomslag, särskilt i radio. Bert Karlsson fick förmedla vårt budskap och det har gått över förväntan. Antalet besökare på vår hemsida har tredubblats och vi har märkt ett ökat intresse för vår kedja från konkurrenterna. Resultatet från mätningarna av varumärkeskännedomen har vi ännu inte tagit del av.*

Målsättningen för 2010 är volymtillväxt, bland annat genom fler anslutna medlemmar. RingUp siktar på att ha ytterligare tio butiker i kedjan innan kommande års slut. Just nu pågår rekryteringen av två regionansvariga, vars uppgift är att vara ute på fältet och säkerställa den lokala handlarens lönsamhet och långsiktiga konkurrenskraft. Utöver de två tjänsterna tillsätts en försäljningschef. – *Vår framgång grundar sig på en vinnande allians mellan lokala entreprenörer med väldigt hög kompetens och en central organisation för utveckling av kunderbjudande och varumärke. Vi är lokala världsmästare inom telekom. Vår vision är att bli nummer ett i Sverige.*

•••

Mikael Johnsson

ÅLDER: 48 år.
FAMILJ: Fru och tre döttrar.
BOSATT: Karlshamn.
PÅ NATTDUKSBORDET: Båttidningar (större och snabbare motorbåt i sikte).
I PORTFÖLJEN: Hela kontoret, i princip.
LYSSNAR PÅ: Nickelback och Europe.
ROAR SIG MED: Spelar gitarr i coverbandet Five 4 Fun som fyller dansgolvet med Bon Jovi-medleyn.

Vårt affärsupplägg och Electras stora smörgåsbord innebär att vi kan erbjuda ett lokalt anpassat sortiment.

Mindre butiker med stor andel av digitalmarknaden

Konsumenten har full koll på priserna i butik och förväntar sig stor valfrihet i ett brett sortiment. Hur klarar sig en liten butik i konkurrensen med näthandel och stormarknader?

– Frågan är om nätet och stormarknaderna kan konkurrera med oss? "Hos oss får du hjälp" är ett budskap som vi står för, säger Jonas Karlsson som är kedjechef för Digitalbutikerna.

Humankapitalet kvar

Digitalbutikerna hette från början Radiohandlarn och var framgångsrika i små och medelstora städer runt om i Sverige. Mellströms Radio heter numera Mellströms Digital, exempelvis, och är fortfarande ett starkt namn i Nybro. – *De flesta har funnits med länge. På de orter där vi finns har handlaren byggt sitt varumärke på sin personliga kompetens och engagemang. Folk känner butiksägaren och litar på hans eller hennes kunskap. Många är stamkunder och är inne på sitt fjärde eller femte TV–inköp i butiken.*

Inga medlemsavgifter men stora fördelar

Kedjan bygger på frivillighet och är inte belagt med medlemsavgifter eller kostnader. Idag har kedjan 68 butiker. Genom centrala inköp och affärsförhandlingar erbjuds attraktiva villkor och affärsmöjligheter för butikerna och dess kunder.
– *Vi gör allt vi kan från centralt håll för att coacha handlaren till lönsamhet och bra affärer, utan att bromsa entreprenörsandan. Den stora fördelen med backup från Electra är att handlaren aldrig behöver stå med ett stort lager och hög kapitalbindning.*

Samma produkter som MediaMarkt

Digitalbutikerna har en betydande marknadsandel på digital-TV-marknaden och ett bra samarbete med stora operatörer som CanalDigital, Viasat och Boxer.
– *En av mina medarbetare brukar säga att all business är lokal. Exempelvis, sändningar från hockeymatcher med det lokala lagets medverkan kan vara avgörande när kunder väljer digital-TV-operatör. På andra platser är exempelvis Samsungs sortiment det enda som gäller, av någon anledning. Vårt affärsupplägg och Electras stora smörgåsbord innebär att vi kan erbjuda ett lokalt anpassat sortiment. Även om våra butiker har en begränsad butiksyta kan vi erbjuda i stort sett samma produktsortiment som exempelvis MediaMarkt. Med rätt prisbild och personlig service.*

Hemelektronikmarknaden kommer att vara ett getingbo även under åren som kommer, men Jonas Karlsson är hoppfull. – *Vi har kunskapen och en effektiv varuförsörjningsmaskin. Det är en stor och betydande faktor för lönsamhet. Den som inte har en central organisation i ryggen får det svårare.*

•••

Jonas Karlsson

ÅLDER: 30 år.
FAMILJ: Fru och en liten son.
BOSATT: Trekanten utanför Kalmar.
PÅ NATTDUKSBORDET: Mobilen.
I PORTFÖLJEN: Dator, laddare, visitkort. Tandborste och tandkräm.
LYSSNAR PÅ: Sonen som lär sig nya ord varje dag.
ROAR SIG MED: Bästa underhållningen erbjuds på Fredriksskans eller Anfield Road.

Robert och Marlene.

Volymtillväxt gav 22 procent fler order

Under hösten inleddes samarbetet mellan Express Logistics och nya uppdragsgivaren Ventelo, som erbjuder fast och mobil telefoni och datakommunikation till företag. – *Ventelo stod inför sin första lansering av hårdvara och då gäller det att leverera. Ju mer press och komplexitet, desto bättre kommer vi till vår rätt, säger Mats Karlsson på Express Logistics.*

Kapar interna strulkostnader

Som tredjepartslogistiker sköter Express Logistics kundernas lagerhållning och logistik, där helhetslösningen är det viktiga. – *Vårt jobb är att integrera fysisk logistik av varor med flödet av elektronisk information. Man skulle kunna säga att vi hjälper våra kunder med affärsutveckling och smarta tjänster för att ge understöd till deras försäljningsaktiviteter.*

35 personer på Express Logistics jobbar med logistik, försäljning och kundsupport. Utöver dessa finns ytterligare 10 medarbetare på Electras IT-avdelning som levererar projektledning och IT-utveckling. Halebop, Hi3G och Viasat är några av de stora operatörer som varit kunder hos Express Logistics sedan länge. – *Vi tar ansvar och erbjuder avancerade lösningar som på ett enkelt sätt sparar mycket tid och pengar åt våra kunder. Kostnader som annars kanske skulle hamna under kontot "interna strulkostnader". Vi är öppna och lyhörda för kundernas önskemål och har dessutom betydligt kortare leveranstider än de flesta andra i branschen. Det innebär att vi kan erbjuda våra kunder extremt bra "time to market".*

22 procent tillväxt i antalet hanterade order

2009 var ett mycket bra år för Express Logistics. 22 procent tillväxt i antalet hanterade order. – *Samtliga av våra stora kunder hade en mycket positiv utveckling under året. Trots ökade volymer kunde vi upprätthålla en oförändrat hög och säker leveransservice. Vi har all anledning att tro att våra befintliga kunder fortsätter att växa med oss. Förhoppningsvis får vi ett eller två nya kunduppdrag 2010.*

> *Vi kan erbjuda våra kunder extremt bra "time to market"*

Mats Karlsson

ÅLDER: 45 år.
FAMILJ: Fru och två barn.
BOSATT: Kalmar.
PÅ NATTDUKSBORDET: Nya världens översättning av den heliga skrift.
I PORTFÖLJEN: Min Ipod.
LYSSNAR PÅ: All musik utom Jazz och Country.
ROAR SIG MED: Umgås med familj och vänner, Friskis & Svettis.

förvaltningsberättelse

Electra Gruppen AB (publ) organisationsnummer 556065-4054 driver butikskedjor för hemelektronik- och telekomprodukter. Electra Gruppen äger namn och koncept för kedjorna AUDIO VIDEO, RingUp och Digitalbutikerna medan butikerna ägs av lokala entreprenörer. Electra Gruppen sköter marknadsföring, varuförsörjning, IT och konceptutveckling. Via Express Logistics utför Electra Gruppen tredjepartslogistik med avancerat IT-stöd. Electra Gruppens riskhantering framgår av not 29.

Försäljning och resultat

Försäljningen i Electra Gruppen uppgick till 1 099,7 (1 066,0) MSEK under 2009, en ökning med 3,2 procent. Året avslutades mycket positivt med en omsättningsökning för fjärde kvartalet med 16,4 procent. Enligt marknadsinformation från analysföretaget GfK minskade försäljningen av hemelektronik med 4,8 procent under 2009, Electra Gruppens försäljning ökade med 3,2 procent och koncernen klarade sig således bättre än marknaden.

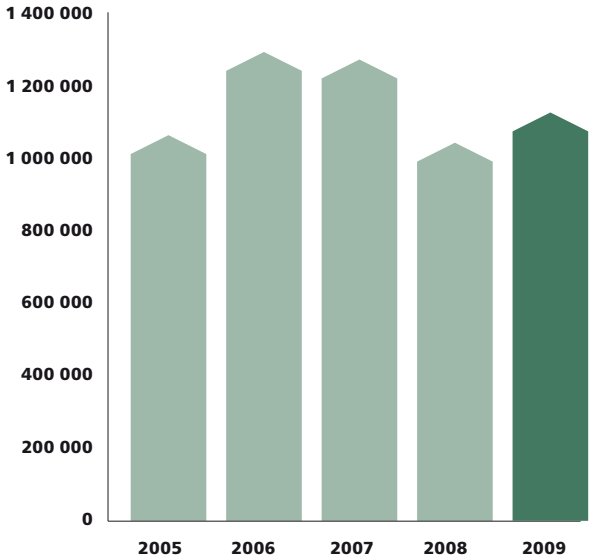
Huvuddelen av försäljningen sker till de frivilliga fackhandelskedjorna AUDIO VIDEO, RingUp och Digitalbutikerna samt via audiovideo.se. AUDIO VIDEO kedjan har värvat tio butiker under 2009 och bestod av 100 butiker den 31 december. Digitalbutikerna var vid samma tidpunkt 68 butiker och Ring-up kedjan 56 butiker. Under slutet av 2008 skrev Electra Gruppen ett samarbetsavtal med Coop Forum om varuförsörjning och logistik och det samarbetet har vidareutvecklats under 2009. Inom Electra Gruppen ingår också Express Logistics som erbjuder kundanpassade logistik- och IT-lösningar till externa kunder. Den positiva trenden inom logistikhanteringen har fortsatt och antalet hanterade order ökade med 27 procent i fjärde kvartalet och med 22 procent för helåret. Det är Express Logistics befintliga kunder som ökat sin verksamhet samt att under tredje kvartalet tillkom ytterligare en ny kund. Ventelo tecknade avtal med Express Logistics om att erhålla lager- distributions- och IT-tjänster.

Koncernens rörelsemarginal förbättrades under 2009 till 2,8 (2,4) procent till följd av högre bruttomarginal och lägre omkostnader. Rörelsens kostnader, exklusive handelsvaror och avskrivningar, uppgick till 204,6 (208,5) MSEK. Dessa kostnaders andel av försäljningen uppgick till 18,6 (19,6) procent. Electra Gruppen redovisade en vinstmarginal på 3,1 (2,6) procent. Årets resultat efter finansiella poster uppgick till 34,2 (28,2) MSEK.

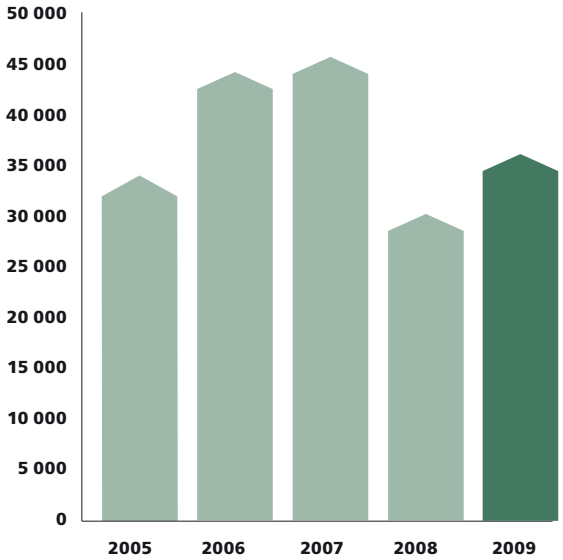
Finansiell ställning

Electra Gruppen har en stark finansiell ställning. Vid årets slut uppgick likvida medel till 24,0 (31,4) MSEK och det finns inga räntebärande skulder. Under andra kvartalet betalades utdelning till aktieägarna med 3,00

Omsättning 2004-2009 (TSEK)



Resultat efter finansnetto 2004-2009 (TSEK)



SEK per aktie i ordinarie och ingen extra utdelning (3,00 ordinarie och 3,00 i extra utdelning), vilket totalt innebar 15,6 (31,2) MSEK. Soliditeten är fortsatt på en hög nivå och uppgick till 58,5 (61,8) procent den 31 december 2009.

Affärsidé

Electra Gruppen ska

- Utveckla och driva koncept för butikskedjor med samverkande entreprenörer
- Utveckla och driva tredjepartslogistik med avancerat IT-stöd.

Finansiella mål

Electra Gruppens finansiella mål är att

- Uppnå en genomsnittlig årlig tillväxt överstigande 10 procent den kommande femårsperioden
- Uppnå en rörelsemarginal om lägst 3 procent
- Ha en soliditet överstigande 25 procent

Strategier

- Aktivt värva medlemmar till kedjorna
- Utveckla och skapa värde i kedjekoncepten
- Utveckla butiksdatasystemet Smart som en del av kedjekoncepten
- Utbilda och utveckla handlarna för ökad lönsamhet och konkurrenskraft
- Arbeta vidare med e-handel
- Aktivt söka nya koncept och samarbeten
- Utveckla befintliga kunder och söka nya kunder till Express Logistics

Utdelningspolicy

Styrelsen förordar en utdelning motsvarande mellan en tredjedel och hälften av bolagets resultat efter skatt. Vid beslut om förslag till utdelning kommer Electra Gruppens investeringsplaner, kassaflöde och likviditet samt finansiella ställning i övrigt att beaktas.

Organisation

Moderbolaget Electra Gruppen AB (publ) hanterar strategiska frågor som affärsutveckling, förvärv och finansiering. Affärsverksamheten bedrivs i dotterbolag, varav Electra Sweden utvecklar och driver koncept för varuförsörjning och logistik inom hemelektronik och telekommunikation. Kunderna är främst butikerna i de anslutna fackhandelskedjorna AUDIO VIDEO, RingUp och Digitalbutikerna. Electra Swedens organisation omfattar även e-handelsplatsen audiovideo.se, Express Logistics som erbjuder tredjepartslogistik samt IT-verksamheten som ansvarar för utveckling och drift av butiksdatasystemet Smart.

•••

verksamhets- och marknadsbeskrivning

Electra verkar främst inom hemelektronik- och telekombranschen. Verksamheten omfattar fackhandelskedjorna AUDIO VIDEO, RingUp och Digitalbutikerna, samt e-handelssiten audiovideo.se. Vidare driver Electra tredjepartslogistik under varumärket Express Logistics. Express Logistics åtar sig uppdrag där kunden vill outsourca logistik och IT-verksamhet.

Affärsmodell

Electra äger ovanstående varumärken och ansvarar för inköp, distribution, lagerhållning, marknadsföring, IT och utbildning gentemot de anknutna butikerna. Butiksinnehavaren äger och driver sin butik. Affärsmodellen innebär en central effektivitet som kombineras med lokal marknadskännedom och entreprenörskap.

Genom sin storlek kan Electra Gruppen få till stånd konkurrenskraftiga avtal med ledande leverantörer och operatörer inom branschen

Kunder

AUDIO VIDEO är en frivillig fackhandelskedja som bildades redan 1963. Kedjan hade vid utgången av 2009 100 medlemmar, spridda över hela landet. Inriktningen för butikerna är att ge kunderna utökad personlig service under kommunikationskonceptet ”Vi fixar det digitala hemmet”.

AUDIO VIDEO butikerna arbetar under gemensamt namn och samordnar sin marknadsföring genom centralt producerade aktiviteter och hemsidan audiovideo.se.

Alla butiker använder Electras egenutvecklade butikdatasystem SMART.
Under året rekryterades 10 nya medlemmar från konkurrentkedjan Euronics.

DIGITALBUTIKERNA bildades 2006. Grunden för konceptet var handlare som tidigare var medlem i radiohandlaren.nu. Digitalbutikerna är en av de ledande aktörerna inom digital-TV på den svenska marknaden, men har under de senaste åren breddat sitt erbjudande både inom data och foto.

Konceptet bygger på frivillighet och är inte belagt med medlemsavgifter. Electra stödjer butikerna i deras inköp, logistik och marknadsföring. Att använda Electras butiksdatasystem SMART är frivilligt.
Vid årets slut ingick 68 butiker i Digitalbutikerna.

RINGUP är en av Sveriges ledande telekomkedjor för företag och är specialiserade på försäljning, service och installation av telekomprodukter.

Electra Gruppen inledde sitt samarbete med RingUp 2003 och äger idag varumärket.
Under 2009 har RingUp ingått i marknadsbolaget Svenska Kedjehuset AB som ägdes till 60 procent av Electra Gruppen och 40 procent av det norska bolaget Kjedehuset AS. Vid utgången av 2009 lades samarbetet ner, och RingUp ingår nu i Electra tillsammans med AUDIO VIDEO och Digitalbutikerna.

Electra erbjuder de anslutna handlarna varuförsörjning, marknadsföring, logistik och butikdatasystemet SMART. Vid utgången av 2009 var det 56 butiker inom RingUp.

AUDIOVIDEO.SE är både en marknadsföringskanal och säljkanal för AUDIO VIDEO. På siten erbjuds ett stort sortiment av produkter från välkända leverantörer inom hemelektronik.

En extra service för kunder hos audiovideo.se är att de kan välja om de vill ha produkterna skickade direkt hem eller om de ska hämtas ut i någon AUDIO VIDEO-butik. Detta ger möjlighet både för merförsäljning i butik, samt möjlighet för personlig service genom exempelvis montering och installation av produkterna hemma hos kund.

EXPRESS LOGISTICS erbjuder kundanpassade logistik- och IT-lösningar till företag. Styrkan hos Express Logistics ligger i att skräddarsy logistiklösningar med hjälp av Electras IT-system och kompetens.

Express Logistics erbjuder också sina kunder e-handelslösningar och i verksamheten utvecklas och designas kundanpassade webbplatser. Express Logistics sköter logistik och lagerhållning för dessa uppdrag.

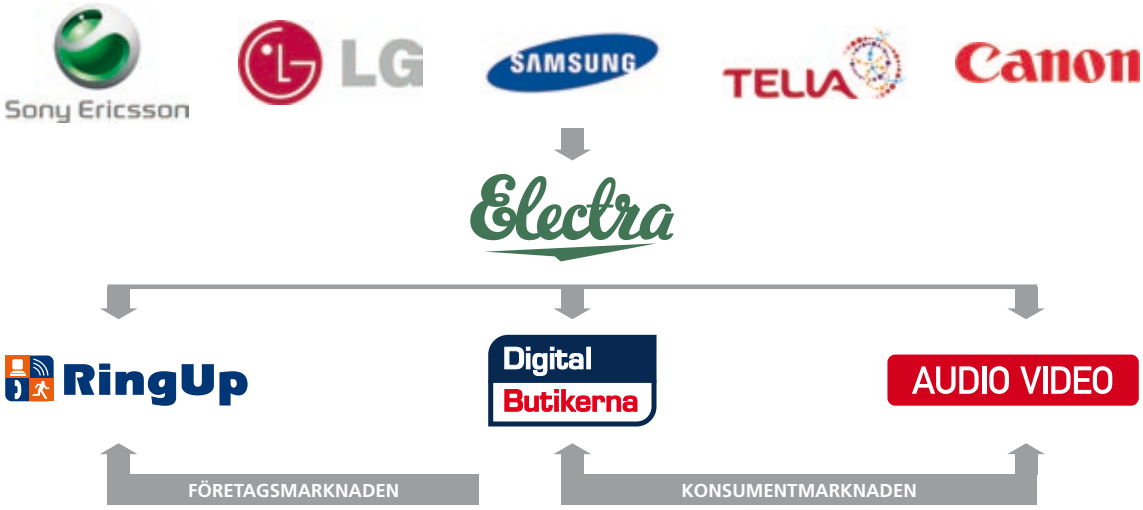
De största kunderna är sedan ett flertal år tillbaka Viasat, Hi3G och Halebop. Ett nytt omfattande uppdrag startades under året med företaget Ventelo, som arbetar inom telekom med inriktning på B2B.

Marknadsutveckling

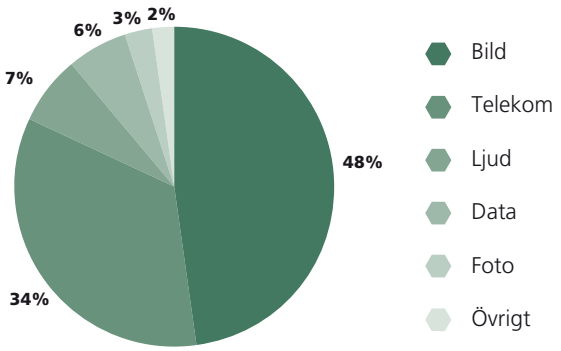
Traditionellt har branschen delat upp hemelektronik i segmenten brunvaror, foto, telekom och data. Gränsdrag-ningen mellan dessa områden har varit i rörelse och närmat sig varandra under flera år. TV utvecklas mer mot en ”kommunikationscentral” med inbyggd programvara och uppkopplingsmöjligheter direkt mot nätets alla tjänster. Stillbildskameror får allt bättre filmfunktioner, och mobiltelefoner täcker allt fler data- och multimediafunktioner.

Från leverantör till kund

EXEMPEL PÅ LEVERANTÖRER:



Inom Electra fördelade sig försäljningen 2009



Denna utveckling påverkar också leverantörernas val av distributionskanaler, marknadsföring och kunskapsöverföring mot butik.

Enligt marknadsanalysföretaget GfK bedöms försäljning inom ovanstående områden (exklusive data) uppgå till cirka 19 miljarder under 2009. Det är en minskning i värde mot 2008 på cirka 5 procent. Försäljningsminskningen förklaras till stor del av 2009 års lågkonjunktur. Produktområdet data har haft en motsatt utveckling. Ser vi till sålda dataenheter (ej tillbehör) var det en positiv utveckling både i antal och värde. Omsättningen ökade från cirka 9 miljarder till 9,6 miljarder, en ökning med 7,5 procent.

Varugrupper

TV-försäljningen påverkades också av den vikande konjunkturen. Antal sålda TV-enheter sjönk med cirka 2 procent, till cirka 890 000 enheter. Nedgången blir tydligare om vi ser till värdet som blev cirka 9 procent lägre.

Under året lanserades LED-tekniken, som är en utveckling av LCD-tekniken. LED-tekniken innebär bättre kontrast mellan ljus och mörker i TV-bilden, lägre energiförbrukning och möjligheter för ännu tunnare design. Dessa produkter medförde initialt en högre prisbild och när tekniken nu börjar få allt större genomslag kan det lyfta prisbilden.

Plasma tappade något i andel, och ligger nu på cirka 18 procent av antal sålda TV-enheter. Det har varit en del uppmärksamhet kring plasma och dess energiförbrukning. Under året presenterades nya modeller från olika producenter som har tagit fasta på

problemet med ny teknik och debatten i marknaden har avtagit.

Nästa steg i produktutvecklingen för TV är 3D, som alla de ledande producenterna börjar marknadsföra under 2010. Även här kommer det att finnas olika tekniker, men de berömda glasögonen är fortfarande ett måste, även om tekniken nu kan visa bilder i HD-kvalitet.

BLU-RAY har under året börjat sin vandring uppåt i försäljningsstatistiken. Producenterna har kommit överens om en gemensam standard och filmdistributörerna utvidgar ständigt sitt sortiment, både när det gäller nya releaser och gamla klassiker. För många kunder som har köpt en full-HD TV kan de nu nyttja tekniken fullt ut. Branschen har dock varit dålig i sin kommunikation runt produkten/tekniken blu-ray. Blu-ray är en förbättrad dvd-spelare som också kan spela upp gamla dvd-filmer, dock fungerar inte tekniken tvärt om.

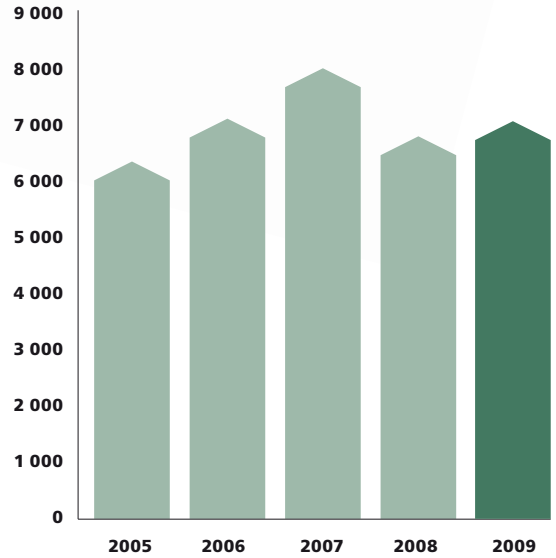
TELEKOM tappade i försäljning under 2009. En återhämtning påbörjades under andra halvåret, men totalt sjönk antal sålda enheter med 8 procent. Totalt i Sverige såldes det cirka 3,6 miljoner telefoner. Andelen smartphones ökade från en andel på 5 procent till 9 procent, vilket medförde att värdeutvecklingen begränsades till -3 procent. Andelen ”fasta” telefoner sjönk från en andel på 20 till 15 procent.

Produktutveckling och lanseringstakt från de olika producenterna fortsätter på en hög nivå, vilket även i framtiden skapar ett stort intresse för varugruppen och medför trafik i butik.

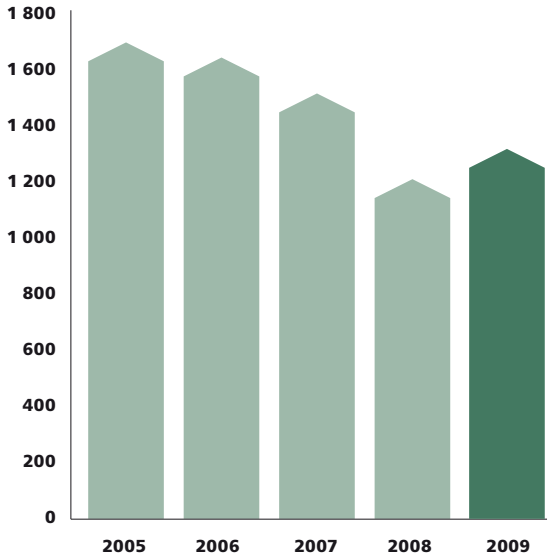
AUDIO har haft flera år med vikande försäljning, så även under 2009. Antal enheter minskade med 7 procent. Dock har det totala värdet för produktområdet ökat med 3 procent. Varugruppen audio innefattar många olika produkter, och det är främst minianläggningar, hemmabio och receivers som klarar att lyfta prisbilden. Platt-TV skapar allt bättre visuella upplevelser medan det inbyggda ljudet överlag inte håller måttet när det gäller film och musik. Branschen har predikat detta budskap i många år och i takt med högre förväntningar, som en stor platt-TV ger, så ser vi nu en positiv utveckling inom behovet och intresset för att komplettera sin platt-TV med bra ljud.

DATA är en omfattande varugrupp med många produkter (datorer, skrivare, servrar etc.) och ett omfattande tillbehörssortiment. Området omsatte totalt cirka 14 miljarder under 2009, vilket innebär samma nivå som 2008. Om vi begränsar oss till datorer och delar upp dessa i bärbara och stationära, så ökade bärbara i sålda enheter med 25 procent. Trots kraftig prispress resulterade det i en värdeökning på 12 procent under året. Stationära datorer sjönk i antal sålda enheter med 8 procent och 4 procent i värde. Bärbara datorer har nu en andel på 74 procent.

TV/DVD/Video



Audio



Källa GfK

FOTO visar en intressant utveckling. Stillbildskameror backar med 8 procent i sålda antal, men ökar i värde med 2 procent. De mer avancerade systemkamerorna (SRL) ökar med 12 procent i antal och hela 18 procent i värde. De enklare kompaktkamerorna står för 82 procent av sålda enheter, men bara 56 procent av värdet. Fokus på pixlar fortsätter. För ett år sedan hade cirka hälften av alla kameror en pixelupplösning mellan 7 och 9 miljoner. Nu är den siffran 10-12 miljoner och 35 procent av alla kameror har över 12 miljoner pixlar. Förutom förbättrad teknik, erbjuder de flesta kameror nu även en hyfsad filmfunktion. Det kan vara en orsak till att videokameror tappar cirka 14 procent i sålda enheter och 11 procent i värde mot föregående år.

Nedanstående diagram visar på omsättningen de fem senaste åren enligt GfK för branschens viktigaste produktgrupper:

Drivkrafter och trender

Polarisering

Inom hemelektronik har lågpriskedjorna och företag verksamma inom e-handel valt att i huvudsak konkurrera med pris medan den traditionella fackhandeln valt att inrikta sig på serviceinriktad handel. Lågpriskedjorna har under det senaste decenniet uppvisat god tillväxt och etablerat en marknadsledande position. Utvecklingen mot allt mer avancerade hemelektronikprodukter har ökat efterfrågan på information och service i samband med köpet, vilket bedöms komma att vara gynnsamt för fackhandeln de närmaste åren.

Electra ser en klar möjlighet att utveckla företaget och butikskedjorna till att bli ett mycket tydligt alternativ för fackhandeln i den marknadssituation vi nu upplever. Central effektivitet genom varuförsörjning, IT-system och marknadsföring i kombination med lokal marknadskännedom kommer att vara ett bra koncept för kunder som söker kunskap och service.

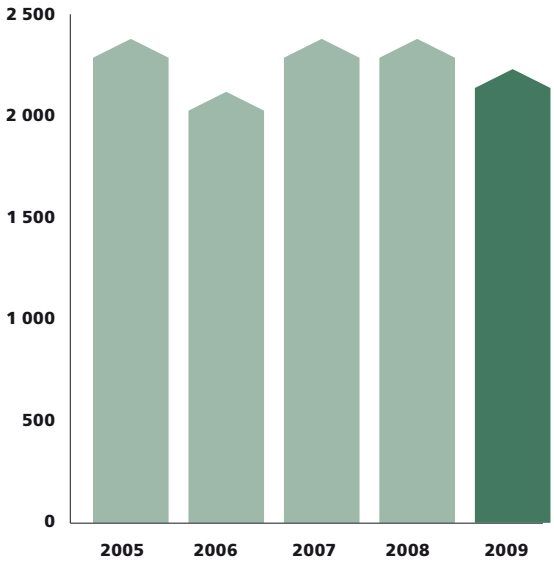
Färre leverantörer

Under de senare åren har det tillkommit ett antal nya hemelektronikprodukter i samband med pågående teknikuppgradering inom alla produktsortiment. Nytillkomna avancerade produkter och ett allt bredare produktsortiment bedöms bidra till att öka värdet för den enskilde handlaren att ha en eller ett mindre antal leverantörer av produkter som kan bistå med sortimentsval. Lågpriskedjornas butiker har tillgång till denna funktion inom sin centrala organisation medan fristående handlare kan erhålla funktionen antingen genom att ansluta sig till en fackhandelskedja eller direkt genom avtal med en aktör som Electra Gruppen.

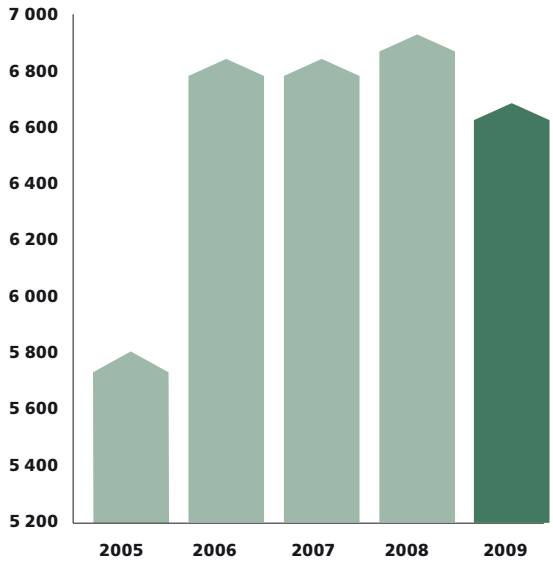
Färre kunder

De större leverantörerna av hemelektronik försöker generellt distribuera sina produkter genom kontakter med ett begränsat antal inköpsorganisationer med större inköpsvolymer snarare än genom

Digitalkameror



Mobiltelefoner



Källa GfK

direktleveranser till enskilda handlare. Härigenom kan bland annat administrationskostnaderna minskas.
För mindre och medelstora handlare erfordras i vissa fall inköp via ett handels- och logistikföretag eller annat företag med grossistfunktion för att dessa i sitt sortiment ska kunna tillhandahålla produkter av ett visst hemelektronikmärke. Den enskilda butiken kan representera en försäljningsvolym som inte bedöms som tillräcklig av tillverkaren för att denne skall erbjuda direktleveranser.

Prispress

Prispressen avseende hemelektronikprodukter är fortsatt intensiv. Överetableringen på den svenska marknaden är stor och konjunkturutvecklingen har satt ytterligare press på de olika aktörerna.
Prispress kan motverkas i viss mån om branschen klarar att kommunicera nya produkters prestanda och vilka produkter som är på väg att fasas ut. En utmaning är dock att "oseriösa" e-handlare prissänker nya produkter direkt, ibland utan att ha produkter för leverans och på så sätt sätter ett marknadspris.

Konkurrenter

Försäljning av hemelektronik sker i huvudsak genom fyra distributionskanaler:

- Stormarknader som Siba, OnOff, Media Markt och Elgiganten.
- Kedjeanslutna fackhandlare som, Euronics, Dialect och fristående Expert-handlare.
- Fristående handlare som köper direkt från leverantörer eller grossister.
- e-handel, där de främsta aktörerna är NetonNet, Dustin, Inwarehouse och Fyndbörsen

Den allt hårdare konkurrensen sätter ytterligare krav på både en inre och yttre effektivitet, och på sikt kan det vara svårt att inte ingå i någon etablerad konstellation med varuförsörjning och IT-system.

Leverantörer

De senaste åren har det varit relativt stora ändringar gällande leverantörernas marknadspositioner. De koreanska märkena Samsung och LG har idag en tydlig dominans, före de japanska konkurrenterna Sony, Panasonic och Sharp. Att konkurrensen är hård visar sig med all tydlighet genom att märken som JVC och Pioneer helt slutat med TV.

Philips har förlorat andelar de senare åren, men är på väg tillbaka med stark fokus på teknikutveckling. SonyEricsson och Nokia behåller sina ledande positioner för vanliga telefoner, men har hård konkurrens på mer avancerade telefoner från Apple och HTC.

Tredjepartslogistik

Den totala marknaden för tredjepartslogistik är svår att kvantifiera, då många av marknadens aktörer även är verksamma inom traditionell logistik och spedition, vilket försvårar framtagandet av statistik för tredjepartslogistiktjänster isolerat. Därför presenteras här ingen information om marknadens storlek eller tillväxt. Det är dock Bolagets bedömning att tredjepartslogistik, i likhet med andra outsourcingtjänster av specialist-karaktär, har visat god tillväxt under de senaste åren såväl i Sverige som globalt och bedöms ha goda möjligheter att uppvisa en fortsatt bra utveckling framöver.

Tredjepartslogistikföretagens roll i värdekedjan är att de övertar logistikhanteringen från kunderna och skapar värde genom att erbjuda effektivitet, precision och lägre logistikkostnader. Samtidigt som försäljningen av logistiktjänster i Europa ökat i volym har kundernas logistikkostnader i förhållande till försäljningen minskat. Leverantörerna av tredjepartslogistik kan uppnå lägre kostnader än sina kunder då de har skalfördelar, mer expertis inom logistikområdet och högre flexibilitet. Kunderna uppnår lägre kostnader och har möjlighet att fokusera på sin kärnverksamhet.

Företag inom tredjepartslogistik bedriver kontinuerlig effektivisering och utveckling av tjänsteutbudet. Kunderna ser ofta relationen med sin logistikpartner som strategisk och långsiktig. Förutsättningar finns därför för logistikföretagen att utveckla kundanpassade lösningar. Med beaktande av att logistikföretagens målsättning är att minska kundföretagens kostnader samt att tjänsteutbudet kontinuerligt vidareutvecklas är det Electra Gruppens bedömning att marknaden för logistiktjänster kommer att fortsätta växa framöver.

Med den erfarenhet Bolaget har från hemelektronik-branschen, så har Electra under året fokuserat allt mer på denna målgrupp. Electra ser av erfarenhet från handelsverksamheten att många av leverantörerna inte längre klarar av eller prioriterar direktleverans till enskilda handlare vilket medför affärsmöjligheter för Electra.

Konkurrensen inom tredjepartslogistik utgörs främst av Aditro, Strålfors, Postpac, Scianders, 3P, Logistics och Sonat, men även av större internationella och nationella transportföretag som DHL Solutions, Schenker Logistics, DFDS Logistics, Maersk Logistics och Green Cargo.

•••

aktien

Electra Gruppens aktier är sedan den första juni 2009 börsnoterade på Stockholmsbörsens lista Nasdaq OMX Small Cap. Kursen den 30 december var 41,30 (21,00) kronor. Vid detta datum uppgick Electra Gruppens börsvärde till 214,8 (109,2) MSEK. Antalet aktieägare vid årets slut uppgick till 878 (806). Andelen utländskt ägande uppgick till 5,0 (6,0) procent av kapitalet vid årets utgång.

Aktiekapital

Den 31 december 2009 uppgick aktiekapitalet i Electra Gruppen till 13,0 (13,0) MSEK fördelat på 5 201 120 aktier, vardera med ett kvotvärde på 2,50 SEK. Varje aktie berättigar till en röst på årsstämman och samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

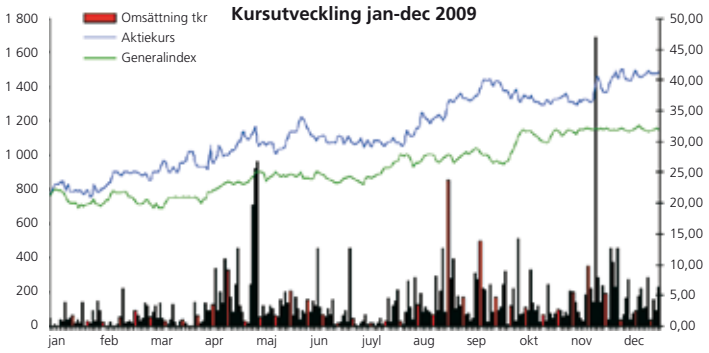
Bemyndigande

Vid årsstämman den 5 maj 2009 bemyndigades styrelsen att, under tiden till nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen, besluta om nyemission av totalt högst 1 000 000 aktier, varigenom aktiekapitalet kan öka med högst 2 500 000 SEK. Emission ska kunna ske med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Syftet med bemyndigandet är att ge styrelsen möjlighet att stärka bolagets kapitalbas inför den fortsatta expansionen av koncernens verksamhet. Vid årsskiftet hade bemyndigandet inte utnyttjats.

Utdelning

Electra Gruppens utdelningspolicy är att föreslå utdelning motsvarande mellan en tredjedel och hälften av Electra Gruppens resultat efter skatt. Vid beslut om förslag till utdelning beaktas Electra Gruppens investeringsplaner, kassaflöde, likviditet samt finansiella ställning i övrigt.

För verksamhetsåret 2009 föreslår styrelsen en ordinarie utdelning på 3,00 (3,00) SEK samt en extra utdelning på 5,00 (0,00) SEK per aktie, totalt 8,00 (3,00) SEK. Föreslagen avstämningsdag för utdelningen är den 10 maj 2010.



Aktiekapitalets utveckling sedan 1997

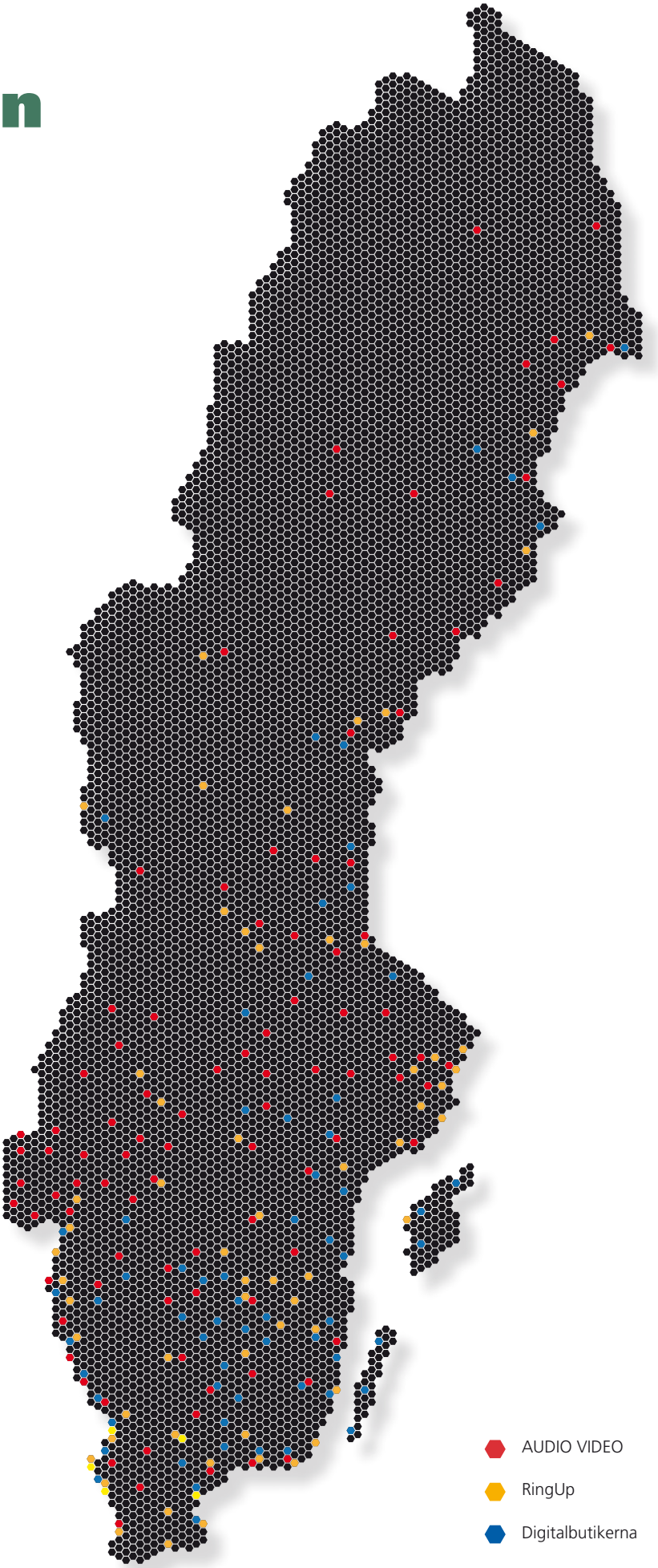
År	Transaktion	Ökning aktiekapital	Aktie-kapital SEK	Ökning av antal aktier	Totalt antal aktier
1997			5 000 000		50 000
1998	Split4:1	-	5 000 000	150 000	200 000
1998	Nyemission	2 500 000	7 500 000	100 000	300 000
1998	Nyemission	1 600 875	9 100 875	64 035	364 035
2000	Nyemission	158 325	9 259 200	6 333	370 368
2000	Nyemission	225 000	9 484 200	9 000	379 368
2001	Nyemission	1 575 000	11 059 200	63 000	442 368
2005	Split10:1	-	11 059 200	3 981 312	4 423 680
2005	Nyemission	346 100	11 405 300	138 440	4 562 120
2006	Nyemission	1 500 000	12 905 300	600 000	5 162 120
2007	Nyemission	97 500	13 002 800	39 000	5 201 120

Största aktieägarna

Electra Gruppens största aktieägare enligt den av VPC förda aktieboken den 31 december 2009.

Aktieägare	Totalt antal aktier	Andel av röster och kapital
Håkan Lissinger	1 088 000	20,9
Originat AB	650 750	12,5
Catella Trygghetsfond	345 200	6,6
TAMT AB	255 039	4,9
Malin Lissinger Browall	240 000	4,6
Johanna Lissinger Peitz	240 000	4,6
A Oker-Blom privat och via bolag	230 000	4,4
Nordnet Pensionsförsäkring AB	218 401	4,2
Försäkringsaktiebol. Avanza Pension	143 163	2,8
Johan Hagberg	127 361	2,4
Övriga aktieägare	1 741 206	32,1
Summa	**5 201 120**	**100**

varumärken



AUDIO VIDEO

Cirka 100 butiker i Sverige. Säljer hemelektronik till konsumenter.

RingUp

Cirka 60 företag i Sverige. Säljer mobiltelefoner och kommunikationslösningar till företag och institutioner.

Digital Butikerna

Cirka 70 butiker på mindre orter i Sverige. Säljer hemelektronik till konsumenter.

Express Logistics Sweden

Erbjuder kvalificerade logistiklösningar till företag och organisationer.

medarbetarna är framtiden

Electra vill erbjuda en attraktiv arbetsplats med utrymme för engagemang och delaktighet. Detta underlättar arbetet med att rekrytera, utveckla och behålla kompetenta medarbetare. För att kunna vara ett företag som är lyhört för kundernas behov och uppvisar en lönsam tillväxt, behöver Electra en kompetent, motiverad och engagerad personal. Det har vi!

I ett handelsföretag är de långsiktiga affärsrelationerna och de kommersiella kontakterna viktiga för företagets framgång. Våra medarbetare är vår viktigaste resurs och de är nyckelpersoner i det nätverk som binder samman leverantörer och kunder. Personalen har stor kunskap och erfarenhet om marknaden och dess aktörer. Personalen besitter en bred kompetens inom alla led i logistikkedjan.

Vid årets slut hade Electra 86 (92) anställda, varav 24 (26) procent var kvinnor. Av de 86 var 82 anställda vid huvudanläggningen i Kalmar. Genomsnittsåldern var 39,8 år vilket är en mindre ökning jämfört med 2008 då den var 39 år. 28 (25) procent av de anställda arbetar med marknad och försäljning och cirka 17 (15) procent av samtliga anställda är direkt engagerade i drift, underhåll och utveckling av koncernens it-system. Resterande 55 (60) procent arbetar med inköp, ekonomi, personal och logistik.

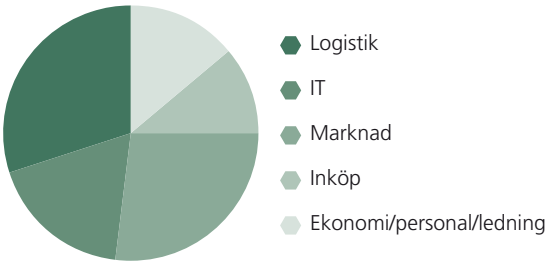
Medarbetarutveckling

Verksamhetens utveckling skulle aldrig ha varit densamma om medarbetarna inte var med på tåget och utvecklades i samma takt. Electra använder internrekrytering i stor utsträckning vid tillsättning av tjänster. Det ger våra anställda möjligheter att utvecklas och gå vidare inom koncernen samtidigt som bolaget får engagerade medarbetare som redan känner till företagskultur och marknad.

Hälsa och säkerhet

God hälsa bidrar till goda prestationer vilket i sin tur bidrar till lönsamhet. Electras ambition är att bibehålla hög frisknärvaro, alla anställda har tillgång till förebyggande och arbetsrelaterad företagshälsovård. Fritidsaktiviteter uppmuntras och subventioneras för att minimera ohälsa.

Antal anställda fördelat på arbetsområde



Sjukfrånvaron är låg och 2009 var den 1,2 (1,8) procent varav 0,2 (0,9) procent var långtidssjukskrivna. Vi bryr oss om och lyssnar på våra medarbetares behov och ser ständigt över verksamhetens rutiner för att öka säkerheten. Via den årliga medarbetarundersökningen framkommer hur medarbetarna upplever arbetsmiljön. En god arbetsmiljö säkerställs genom arbetsmiljökommitténs arbete.

Incitament

I koncernen finns sedan år 2000 ett incitamentsprogram som omfattar samtliga anställda. Programmet skapar teamkänsla och fungerar som en morot för alla inblandade.

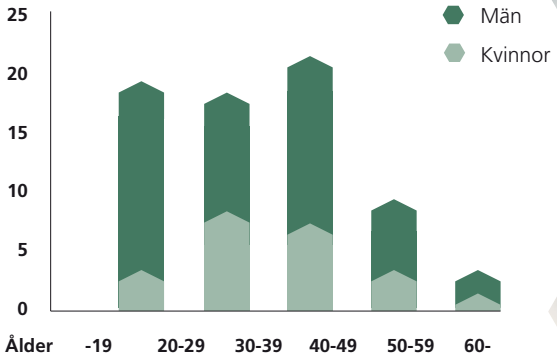
Värderingar

Electra har en stark företagskultur med följande gemensamma värderingar;

1 Vi är stolta över de resultat vi skapar.
2 Vi vågar vinna.
3 Vi sätter kunder och våra partners i fokus.
4 Vi uppskattar kunskap och initiativ.
5 Vi är engagerade och tar ansvar för vårt arbete.
6 Vi respekterar tagna beslut.
7 Vi uppskattar humor och glädje.
8 Vi utvecklar varumärket Electra tillsammans.

Värderingarna utgör en värdegrund som skapar trygghet i varje medarbetares vardag. Vi utgår från värderingarna i allt vi gör, till exempel när vi fattar beslut eller väljer förhållningssätt gentemot kunder och kollegor. Vi har en prestigelös och öppen kultur där initiativ och idéer förväntas och uppskattas.

Personal 2009, fördelat på ålder och kön



Ulf, Christer, Roy, Ola, Emma, Dan och Maria.

fem år i sammandrag

Omsättning och resultat (MSEK)	IFRS 2009	IFRS 2008	IFRS 2007	2006	2005
Nettoomsättning	1 099,7	1 066,0	1 284,7	1 285	1 067,2
Resultat efter finansiella poster	34,2	28,2	46,2	44,6	34,2
Resultat efter skatt	24,7	20,2	33,5	30,3	30,5
Tillväxt och lönsamhet (procent)					
Omsättningstillväxt	3,2	-17,0	-	20,4	9,6
Bruttomarginal	3,3	3,0	3,9	4,0	3,1
Rörelsemarginal	2,8	2,4	3,4	3,5	3,7
Vinstmarginal	3,1	2,6	3,6	3,5	3,2
Räntabilitet på eget kapital	12,9	10,4	17,3	19,2	17,4
Soliditet	58,5	61,8	45,4	41,6	32,8
Avkastning på sysselsatt kapital	18,2	14,3	20,7	21,8	17,9
Medarbetare					
Omsättning per anställd	12,0	11,5	15,0	14,8	9,6
Genomsnittligt antal anställda	92	93	85	87	111
Antal anställda vid periodens slut	86	92	94	90	83
... varav i butik	-	-	-	2	5
Data per aktie (SEK)					
Resultat per aktie	4,75	3,88	6,47	5,87	6,87
Eget kapital per aktie	37,75	36,24	38,29	35,62	28,97
Aktier vid periodens slut, tusental	5 201	5 201	5 201	5 162	4 562

Definitioner

Omsättningstillväxt	Förändring i nettoomsättning i förhållande till föregående period.
Bruttomarginal	Resultat före avskrivningar i relation till nettoomsättning.
Rörelsemarginal	Resultat efter avskrivningar i relation till nettoomsättning.
Vinstmarginal	Resultat efter finansiella poster i relation till nettoomsättning.
Räntabilitet på eget kapital	Vinst efter skatt i relation till genomsnittligt eget kapital de senaste tolv månaderna.
Soliditet	Eget kapital i relation till balansomslutningen.
Avkastning på sysselsatt kapital	Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.
Vinst per aktie	Resultat efter skatt delat på genomsnittliga antalet aktier.
Eget kapital per aktie	Eget kapital delat på antalet aktier.

rapport över totalresultat

Koncernen (TSEK)	Not	2009-01-01 2009-12-31	2008-01-01 2008-12-31
Nettoomsättning	1	1 099 675	1 065 996
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-858 437	-825 820
Övriga externa kostnader	2	-150 440	-156 645
Personalkostnader	3	-54 200	-51 876
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	4,5	-5 589	-5 734
		-1 068 666	-1 040 075
Resultat från intresseföretag		-574	-405
Rörelseresultat		**30 435**	**25 516**
Resultat från finansiella poster	6		
Finansiella intäkter		4 645	3 667
Finansiella kostnader		-896	-1 032
		3 749	2 635
Resultat efter finansiella poster		**34 184**	**28 151**
Skatt	7	-9 481	-7 990
Årets resultat		**24 703**	**20 162**
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		23 865	20 162
Minoritetsintresse		838	-
Övrigt totalresultat		-	-
Totalresultat		**24 703**	**20 162**
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		23 865	20 162
Minoritetsintresse		838	-
Resultat per aktie före/efter utspädning	19	4,75	3,88
Genomsnittligt antal aktier i tusental		5 201	5 201
(Någon utspädningseffekt finns ej att beakta)			
Antal utestående aktier på balansdagen i tusental		5 201	5 201

balansräkningar

Koncernen (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för programvara	4	2 955	6 955
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	5	2 211	3 137
Finansiella anläggningstillgångar	8		
Andelar i intresseföretag		5 043	5 617
Långfristiga värdepappersinnehav		746	746
Långfristiga fordringar		4 259	1 687
		10 048	8 050
Summa anläggningstillgångar		**15 214**	**18 142**
Omsättningstillgångar			
Varulager			
Handelsvaror	1	82 103	87 170
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	9	190 059	142 599
Övriga fordringar	10	17 717	14 010
Förutbetalda kostnader och			
Upplupna intäkter	10	6 778	9 331
		214 554	165 940
Kortfristiga placeringar	23	-	2 374
Likvida medel	1	23 997	31 365
Summa omsättningstillgångar		**320 654**	**286 849**
Summa tillgångar		**335 868**	**304 991**

balansräkningar

Koncernen (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	11		
Aktiekapital		13 003	13 003
Övrigt tillskjutet kapital		9 586	9 586
Balanserat resultat inklusive årets resultat		173 758	165 496
Minoritetsintresse		-	400
Summa eget kapital		**196 347**	**188 485**
Långfristiga skulder	12		
Uppskjutna skatteskulder	13	4 225	1 952
Summa långfristiga skulder		**4 225**	**1 952**
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	1	97 403	72 004
Skatteskulder		-	6 698
Övriga skulder	1	13 093	14 367
Upplupna kostnader och förut-betalda intäkter	14	24 800	21 485
Summa kortfristiga skulder		**135 296**	**114 554**
Summa eget kapital och skulder		**335 868**	**304 991**
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	24	89 500	89 500
Eventualförpliktelser			
Borgen	22	800	916

kassaflödesanalyser

Koncernen (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		30 435	25 516
Justering för poster som ej påverkar kassaflödet	6,7		
Av- och nedskrivning av anläggningstillgångar		5 589	5 734
Resultat från avyttring av inventarier		-	117
Resultat från intresseföretag	8	574	405
Erhållen ränta		4 645	3 667
Erlagd ränta		-896	-1 032
Betald skatt		-18 350	-5 695
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		**21 997**	**28 712**
Förändring av rörelsekapital			
Kortfristiga placeringar		2 374	-2 374
Varulager		4 617	43 626
Rörelsefordringar		-51 341	67 509
Icke räntebärande skulder		33 205	-105 404
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**10 852**	**32 069**
Investeringsverksamheten	4,5,8		
Förvärv av dotterbolag efter avdrag för förvärvade likvida medel	17	-	400
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	5	-590	-1 906
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-	-600
Avyttring av dotterbolag efter avdrag av avyttrade likvida medel	17	1 351	-
Övriga förändringar av finansiella anläggningstillgångar		-3 378	-1 565
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-2 617**	**- 3 671**
Kassaflöde efter investeringsverksamheten		**8 235**	**28 398**
Finansieringsverksamheten			
Återbetalning lån		-	-20 000
Aktieutdelning	21	-15 603	-31 207
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-15 603**	**-51 207**
Årets kassaflöde		**-7 368**	**-22 807**
Likvida medel vid årets början		31 365	54 172
Likvida medel vid årets slut		**23 997**	**31 365**
Ej utnyttjade krediter			
Checkkredit	14	5 000	5 000

resultaträkningar

Moderbolaget (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Nettoomsättning	15	7 072	7 254
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	2	-3 254	-3 806
Personalkostnader	3	-3 440	-3 735
		-6 694	-7 541
Rörelseresultat		**378**	**-287**
Resultat från finansiella poster			
Intäkter från andelar i dotterbolag	16,17	24 388	13 681
Finansiella intäkter	6	3 132	123
Finansiella kostnader	6	-324	-7
		27 196	13 797
Resultat efter finansiella poster		**27 574**	**13 510**
Bokslutsdisposition	25	-6 660	-3 380
Skatt	7	-5 337	-2 843
Årets resultat		**15 577**	**7 287**

balansräkningar

Moderbolaget (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	17	19 673	20 274
Andelar i intresseföretag	8	4 700	4 700
Andra aktier och andelar	8	720	720
Långfristiga fordringar	8	3 345	1 500
Summa anläggningstillgångar		**28 438**	**27 194**
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	9	130	314
Fordringar hos koncernföretag	26	55 231	57 181
Övriga fordringar	10	4 996	-
Förutbetalda kostnader och Upplupna intäkter		175	230
		60 532	57 725
Kortfristiga placeringar	23	-	2 374
Likvida medel	1	1 884	2 162
Summa omsättningstillgångar		**62 416**	**62 261**
Summa tillgångar		**90 854**	**89 455**

balansräkningar

Moderbolaget (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	11		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		13 003	13 003
Reservfond		3 402	3 402
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		37 480	45 796
Årets resultat		15 577	7 288
Summa eget kapital		**69 462**	**69 489**
Obeskattade reserver	18	10 040	3 380
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		201	117
Skulder till dotterföretag	27	9 626	7 701
Skatteskulder		-	6 698
Övriga skulder		719	714
Upplupna kostnader och förut-betalda intäkter		806	1 356
Summa kortfristiga skulder		**11 352**	**16 586**
Summa eget kapital och skulder		**90 854**	**89 455**
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	24	2 500	2 500
Eventualförpliktelser			
Borgen	22	800	916

kassaflödesanalyser

Moderbolaget (TSEK)	Not	2009-12-31	2008-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		378	-287
Erhållen ränta		3 132	123
Erlagd ränta		-324	-7
Betald skatt		-15 139	-2 500
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		**-11 953**	**-2 671**
Förändring av rörelsekapital			
Kortfristiga placeringar		2 374	-2 374
Rörelsefordringar		297	23 990
Icke räntebärande skulder		1 464	2 072
Summa förändring av rörelsekapital		**4 135**	**23 688**
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**-7 818**	**21 017**
Investeringsverksamheten			
Investering i finansiella anläggningstillgångar		-	-1 200
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar		1 860	-
Lån till intresseföretag		-1 845	-1 500
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**15**	**-2 700**
Finansieringsverksamheten			
Aktieutdelning	21	-15 603	-31 207
Erhållet koncernbidrag		23 128	13 681
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**7 525**	**-17 526**
Årets kassaflöde		-278	792
Likvida medel vid årets början		2 162	1 370
Likvida medel vid årets slut		1 884	2 162

förändring eget kapital

Koncernen (TSEK)	Hänförligt till Moderbolagets aktieägare					
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt	Minoritets-intresse	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2008-01-01	13 003	9 586	176 540	199 129	-	199 129
Årets resultat	-	-	20 162	20 162	-	20 162
Summa förmögenhetsförändring direkt mot eget kapital	**13 003**	**9 586**	**196 702**	**219 291**	**-**	**219 291**
Aktieutdelning	-	-	-31 206	-31 206	-	-31 206
Förvärv av dotterföretag	-	-	-	-	400	400
Summa transaktioner med ägare	**-**	**-**	**-31 206**	**-31 206**	**-**	**-30 806**
Utgående eget kapital 2008-12-31	**13 003**	**9 586**	**165 496**	**188 085**	**400**	**188 485**
Ingående eget kapital 2009-01-01	13 003	9 586	165 496	188 085	400	188 485
Årets resultat	-	-	23 865	23 865	838	24 703
Summa förmögenhetsförändring direkt mot eget kapital	**13 003**	**9 586**	**189 361**	**211 950**	**1 238**	**213 188**
Aktieutdelning	-	-	-15 603	-15 603	-	-15 603
Försäljning av dotterföretag innehållande minoritetsandel	-	-	-	-	-1 238	-1 238
Summa transaktioner med ägare	**-**	**-**	**-15 603**	**-15 603**	**-**	**-16 841**
Utgående eget kapital 2009-12-31	**13 003**	**9 586**	**173 758**	**196 347**	**-**	**196 347**

Moderbolaget (TSEK)	Aktie-kapital	Reserv fond	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2008-01-01	13 003	3 402	77 002	93 407
Årets resultat			7 288	7 288
Summa förmögenhetsförändring direkt mot eget kapital	**13 003**	**3 402**	**84 290**	**100 695**
Aktieutdelning			-31 206	-31 206
Summa transaktioner med ägare	**-**	**-**	**-31 206**	**-31 206**
Utgående eget kapital 2008-12-31	**13 003**	**3 402**	**53 084**	**69 489**
Ingående eget kapital 2009-01-01	13 003	3 402	53 084	69 489
Årets resultat			15 577	15 577
Summa förmögenhetsförändring direkt mot eget kapital	**13 003**	**3 402**	**68 661**	**85 066**
Aktieutdelning			-15 603	-15 603
Summa transaktioner med ägare	**-**	**-**	**-15 603**	**-15 603**
Utgående eget kapital 2009-12-31	**13 003**	**3 402**	**53 058**	**69 463**

NOT 1 Tillämpade redovisningsprinciper

ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Överensstämmelse med normgivning och lag
Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) såsom de har antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporteringrekommendation RFR 1.1. Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.
Såvida inget annat nämns under rubriken Moderbolagets redovisningsprinciper tillämpar moderbolaget samma principer som koncernen. De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av årsredovisningslagen (ÅRL) och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskäl.
Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 19 april 2010. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 5 maj 2010.

ÄNDRADE REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernen har tillämpat följande nya standarder från 1 januari 2009:

- Omarbetad IAS 1 Utformning av finansiella rapporter medför att presentationen av de finansiella rapporterna förändras i några avseenden samt att nya, icke-obligatoriska, benämningar för rapporterna föreslås. Den omarbetade standarden förbjuder presentation av intäkts- och kostnadsposter i rapporten över förändringar i eget kapital utan kräver att ”förändringar i eget kapital som inte avser transaktioner med aktieägare” redovisas skilt från förändringar i eget kapital som avser transaktioner med aktieägare i en rapport över totalresultat. Eftersom denna ändring av redovisningsprincip endast påverkar presentationen, har den ingen inverkan på resultat per aktie.
- IFRS 8, Rörelsesegment ersätter IAS 14 och anpassar segmentrapporteringen till kraven i USA-standarden SFAS 131. Den nya standarden kräver att segmentinformationen presenteras utifrån ledningens perspektiv, vilket innebär att den presenteras på det sätt som används i den interna rapporteringen. Koncernen tillämpar IFRS 8 från den 1 januari 2009, men då inga segment presenteras i den interna rapporteringen har denna standard inte påverkat redovisningen.

NYA IFRS OCH TOLKNINGAR SOM ÄNNU INTE BÖRJAT TILLÄMPAS

Ett antal nya standarder, ändringar i standarder samt tolkningsuttalanden träder ikraft först fr o m räkenskapsåret 2010 och har inte tillämpats vid upprättandet av dessa finansiella rapporter och bedöms inte få någon effekt på Electra Gruppens resultat och ställning.

- IFRS 3 (reviderad), Rörelseförvärv (gäller från 1 juli 2009). Förändringen av standarden innebär exempelvis att minoritetsintresset i det förvärvade företaget antingen kan värderas till verkligt värde eller minoritetsaktieägarens proportionella andel av det förvärvade företagets nettotillgångar och att alla transaktionskostnader avseende förvärv kostnadsförs. Koncernen kommer att tillämpa IFRS 3 framåtriktat för alla rörelseförvärv från den 1 januari 2010.

FÖRUTSÄTTNINGAR VID UPPRÄTTANDE AV MODERBOLAGETS OCH KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste tusental. Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde.
Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Uppskattningarna och antagandena är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden synes vara rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.
Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.
De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av moderbolag och dotterföretag.

SEGMENTSREDOVISNING

Koncernen bedrivs i en rörelsegren och till 99 procent på en marknad. Koncernen tillämpar därmed ej IFRS 8 segmentsredovisning.

KLASSIFICERING

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

KONSOLIDERINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget Electra Gruppen AB och alla bolag i vilka bolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av röstvärdet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen. Koncernbokslutet bygger på redovisningshandlingar upprättade för samtliga koncernbolag per den 31 december och har upprättats enligt förvärvsmetoden. Det egna kapitalet i de förvärvade dotterbolagen bestäms utifrån en marknadsvärdering av identifierbara tillgångar och skulder vid förvärvstidpunkten (s k förvärvsanalys). I de fall marknadsvärderingen av tillgångar och skulder ger andra värden än det förvärvade bolagets bokförda värden, utgör dessa marknadsvärden koncernens anskaffningsvärde. Överstiger anskaffningsvärdet för dotterbolagsaktierna det vid förvärvstillfället beräknade nettotillgångarna redovisas skillnadsbeloppet som koncernmässig goodwill. Understiger anskaffningsvärdet värdet av nettotillgångarna resultatförs överskottet omedelbart i resultaträkningen.
I koncernens resultaträkning ingår under räkenskapsåret förvärvade bolag från och med förvärvstidpunkten. Under året avyttrade bolag ingår till och med försäljningsdagen.

Intresseföretag
Redovisning av intresseföretag sker enligt kapitalandelsmetoden enligt IAS 28. I koncernens resultaträkning redovisas Electra Gruppens resultatandel i intresseföretaget Radiohuset i Bromölla

under rubriken resultat från intresseföretag och ingår i koncernens rörelseresultat. Resultatandel beräknas utifrån Electra Gruppens kapitalandel i intresseföretaget Radiohuset i Bromölla. I koncernens balansräkning upptas aktier i intresseföretaget i särskild post bland finansiella tillgångar.

INTÄKTER

Nettoomsättningen utgörs så gott som uteslutande av varuförsäljning. Intäkterna redovisas vid leverans av produkterna till kunden, det vill säga när risken övergått till kunden. Försäljningen redovisas netto efter moms och rabatter. Bonus till kunder redovisas som en försäljningskostnad med hänsyn till att det inte går att fastställa dessa på ett tillförlitligt sätt förrän vid räkenskapsårets utgång. I koncernredovisningen elimineras koncernintern försäljning.

FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter, valutakursdifferenser, orealiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar.

Utdelningsintäkt redovisas när rätten att erhålla betalning fastställts.
Ränteintäkter redovisas i takt med intjänande. Räntekostnader periodiseras och redovisas löpande över resultaträkningen.

BETALNING AVSEENDE OPERATIONELL OCH FINANSIELL LEASING

Betalningar avseende operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. Som leasingtagare har företaget och koncernen ingått finansiella och operationella leasing- och hyresavtal. För finansiella leasingavtal upptas i koncernredovisningen den förhyrda tillgången som en materiell anläggningstillgång och den framtida förpliktelsen till uthyraren som en skuld i balansräkningen. Övriga avtal är operationella avtal där hyreskostnaden resultatförs jämnt över avtalsperioden. Koncernens operationella leasingavtal avser lokaler för kontor och lager, uppgående till 6 526 tsek. Hyreskontraktet löper med samma belopp årligen fram till och med 2011.

Minimileasingavgifterna fördelas mellan räntekostnad och amortering på den utestående skulden. Räntekostnaden fördelas över leasingperioden så att varje leasingperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive period redovisade skulden. Variabla avgifter kostnadsförs i de perioder de uppkommer.

FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kundfordringar, aktier samt kortfristiga placeringar. Bland skulder och eget kapital återfinns leverantörsskulder.

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde. Redovisning sker därefter beroende av hur de har klassificerats enligt nedan.
En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiseras, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången. I de fall bolaget förvärvar eller avyttrar noterade värdepapper tillämpas likviddags redovisning.
En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

IAS 39 klassificerar finansiella instrument i kategorier. Klassificeringen beror på avsikten med förvärvet av det finansiella instrumentet. Företagsledningen bestämmer klassificering vid ursprunglig anskaffningstidpunkt. Electra Gruppen har följande kategorier:

- *Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen*
  Denna kategori består av två undergrupper: finansiella tillgångar och skulder som innehas för handel och andra finansiella tillgångar och skulder som företaget initialt valt att placera i denna kategori. En finansiell tillgång och skuld klassificeras som innehav för handel om den förvärvats i syfte att säljas på kort sikt. Tillgångar och skulder i denna kategori värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

- *Lånefordringar och kundfordringar*
  Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som går att fastställa, och som inte är noterade på en aktiv marknad. Fordringarna uppkommer då företag tillhandahåller pengar, varor och tjänster direkt till kredittagaren utan avsikt att idka handel i fordringsrätterna. Kategorin innefattar även förvärvade fordringar. Tillgångar i denna kategori värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten.

- *Finansiella tillgångar som kan säljas*
  I kategorin finansiella tillgångar som kan säljas ingår finansiella tillgångar som inte klassificeras i någon annan kategori eller finansiella tillgångar som företaget initialt valt att klassificera i denna kategori. Tillgångar i denna kategori värderas löpande till verkligt värde med värdeförändring mot eget kapital. Vid den tidpunkt placeringarna bokas bort från balansräkningen omförs tidigare redovisad ackumulerad vinst eller förlust i eget kapital i resultaträkningen.

- *Andra finansiella skulder*
  Finansiella skulder som inte innehas för handel värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades när skulden togs upp. Det innebär att över- och undervärden liksom direkta emissionskostnader periodiseras över skuldens löptid.

Likvida medel
Likvida medel omfattar direkt tillgängliga banktillgodohavanden. Det omfattar också kontant kassa.

Finansiella placeringar
Finansiella placeringar utgör antingen finansiella anläggningstillgångar eller kortfristiga placeringar beroende på avsikten med innehavet. Om löptiden eller den förväntade innehavstiden är längre än ett år utgör de finansiella anläggningstillgångar och om de är kortare än ett år kortfristiga placeringar.

Långfristiga fordringar och övriga fordringar
Långfristiga fordringar och övriga kortfristiga fordringar är fordringar som uppkommer då företaget tillhandahåller pengar utan avsikt att idka handel med fordringsrätten. Om den förväntade innehavstiden är längre än ett år utgör de långfristiga fordringar och om den är kortare övriga fordringar. Dessa fordringar tillhör kategorin lånefordringar och kundfordringar.

Kundfordringar
Kundfordringar klassificeras i kategorin lånefordringar och kundfordringar. Kundfordringar redovisas till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Kundfordrans förväntade löptid är kort, varför värdet redovisats till nominellt belopp utan diskontering. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Skulder
Skulder klassificeras som andra finansiella skulder vilket innebär att de initialt redovisas till erhållet belopp efter avdrag för transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten värderas lånen till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än ett år medan kortfristiga har en löptid kortare än ett år.

Leverantörsskulder
Leverantörsskulder klassificeras i kategorin andra finansiella skulder. Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp. Leverantörsskulder består till 99 procent av skulder i svenska kronor.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Goodwill
Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventualförpliktelser.
Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och skrivs inte av utan testas årligen för nedskrivningsbehov.

Balanserade utgifter avseende datorprogram
Anskaffningskostnaden avseende egenutvecklat butikdatasystem har aktiverats och bedöms vara av värde för bolaget under ett flertal år. Direkta och indirekta externa och interna utgifter för utveckling av programvara för eget bruk aktiveras. Utgifter för utbildning och löpande underhåll kostnadsförs löpande.

MATERIELLA TILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen om det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att komma bolaget till del och anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförbara till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Exempel på direkt hänförbara kostnader som ingår i anskaffningsvärdet är kostnader för leverans och hantering, installation, konsulttjänster och juristtjänster.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspris och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst eller förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad. Principer för nedskrivning behandlas nedan.

Avskrivningar
Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med beräknat restvärde och skrivs av linjärt över den bedömda nyttjandeperioden och redovisas som kostnad i resultaträkningen. Härvid tillämpas följande nyttjandeperioder:

Immateriella tillgångar	
Balanserade utgifter för datorprogram	5 år
Materiella tillgångar	
Inventarier, verktyg och installationer	3–5 år

Ingen avskrivning på goodwill sker i koncernredovisningen i enlighet med IAS 38. Istället ska goodwill prövas med avseende på nedskrivningsbehov åtminstone en gång per år. Prövningen görs oftare om händelser eller omständigheter tyder på att ett nedskrivningsbehov kan föreligga.

Varulager
Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och för att åstadkomma en försäljning. Därvid har inkuransrisk beaktats. Beaktad inkurans 2009 uppgick till 3,2 (4,0) procent. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser.

Nedskrivningar
Vid varje bokslutstillfälle bedöms om det föreligger någon indikation för nedskrivning av de redovisade värdena för koncernens tillgångar. Om det finns indikationer beräknas en tillgångs återvinningsvärde. När det gäller goodwill sker en prövning minst en gång per år oavsett om indikation för nedskrivningsbehov föreligger eller ej. Återvinnings värdet är det högsta av en tillgångs nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Inga aktierelaterade ersättningar finns.

Pension
Åtagande för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets akutgrupp, UFR 3, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För 2009 har företaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som förmånsbestämd. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets pensionskostnader framgår av not 3.

AVSÄTTNINGAR

En avsättning redovisas i balansräkningen när koncernen har en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en inträffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska fördelar kommer att krävas för att reglera förpliktelsen.

SKATTER

Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utjämnade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. Temporära skillnader beaktas ej i koncernmässig goodwill och inte heller i skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig framtid. I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.
Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

EVENTUALFÖRPLIKTELSER

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod, vilken innebär att resultat efter finansiella poster justeras för transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar under perioden samt för eventuella intäkter och kostnader som hänförs till investeringsverksamhetens kassaflöden. Beviljade, outnyttjade krediter redovisas ej som likvida medel.

MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2.2 Redovisning för juridisk person. RFR 2.2 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen ska tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som ska göras från IFRS.

Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan. De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Klassificering och uppställningsformer
Moderbolagets resultaträkning och balansräkning är uppställda enligt årsredovisningslagens scheman. Skillnaden mot IAS 1 Utformning av finansiella rapporter som tillämpas vid utformningen av koncernens finansiella rapporter är främst redovisning av finansiella intäkter och kostnader, eget kapital samt förekomsten av avsättningar som egen rubrik i balansräkningen.

Intresseföretag
Andelar i intresseföretag redovisas i moderbolaget inte enligt IAS 28 utan enligt årsredovisningslagen 4 kap 3 § vilket innebär värdering till anskaffningsvärde.

Finansiella instrument
Moderbolaget tillämpar ej värderingsreglerna i IAS 39. I moderbolaget värderas finansiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde minus eventuell nedskrivning och finansiella omsättningstillgångar enligt lägsta värdets princip.

Anläggningstillgångar
Materiella anläggningstillgångar i moderbolaget redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar på samma sätt som för koncernen men med tillägg för eventuella uppskrivningar.

Skatter
I moderbolaget redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

Koncernbidrag och aktieägartillskott för juridiska personer
Moderbolaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Rådet för finansiell rapportering, UFR2. Koncernbidrag redovisas enligt ekonomisk innebörd. Det innebär att koncernbidrag som lämnats i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess aktuella skatteeffekt.

Koncernbidrag som är att jämställa med en utdelning redovisas som en utdelning. Det innebär att erhållet koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas som utdelning i resultaträkning hos mottagare.

Koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, med beaktande av aktuell skatteeffekt, hos mottagaren direkt mot balanserade vinstmedel. Givaren redovisar koncernbidraget och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag, i den mån nedskrivning ej erfordras.

NOT 2 ersättning till revisorer

	Koncern		Moderbolag	
	2009	2008	2009	2008
Ernst & Young	532	339	224	196
Andra uppdrag	58	137	58	125
	590	**466**	**282**	**321**

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisning och bokföring samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförande av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

NOT 3 anställda, personalkostnader och arvoden

Medelantalet anställda

	2009		2008	
	Antal anställda	Varav män %	Antal anställda	Varav män %
Moderbolag	2	100	2	100
Koncernbolag	90	77	91	76
Totalt Koncern	**92**	**77**	**93**	**76**

Sjukfrånvaro
Den totala sjukfrånvaron i koncernen under året 2009 uppgick till 1,19 (1,81) procent. Sjukfrånvaron som varat mer än 60 dagar utgör 18,91 (30,04) procent. Åldersfördelningen av sjukfrånvaron fördelar sig på åldersgrupperna, upp till 29 år 2,10 (3,14) procent, 30-49 år 0,98 (0,75) procent och över 50 år 0,19 (2,30) procent.

Könsfördelning i styrelse och företagsledning
Electra Gruppen AB (publ) (moderbolag) styrelse består av 83 (83) procent män. Koncernens ledning består av 67 (67) procent män.

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader koncernen

	2009		2008	
	Löner mm (varav pension)	Sociala kostnader	Löner mm (varav pension)	Sociala kostnader
Moderbolaget, Styrelse och VD	2 377		2 816	
Moderbolaget, övriga	-		-	
Koncernbolagen	32 443		33 949	
Totalt Koncern	**34 820 (2 871)**	**10 266**	**36 765 (2 666)**	**11 401**

Ersättningar och övriga förmåner för styrelse och ledande befattningshavare i koncernen

Styrelsen
Till styrelsen har utgått 450 (450) tkr i styrelsearvoden, varav till styrelsens ordförande 150 (150) tkr och till övriga ledarmöter 75 tkr per person.

Till ledamöter med anställning i koncernen har något styrelsearvode ej utgått. Inga andra ersättningar eller förmåner har utgått till styrelsens ordförande eller övriga ledamöter under året och inga pensionskostnader har belastat koncernens resultat.

Verkställande direktör
Ersättning till vd har under 2009 utgjorts av grundlön och pensionsavsättning.

Till vd har lön kostnadsförts med 1 126 (1 112) varav bonus – (-). Pensionsförsäkring för vd har kostnadsförts med 370 (342).
För anställningsavtalet med vd gäller en ömsesidig uppsägning om 12 månader.

Övriga ledande befattningshavare
Ersättning till övriga ledande befattningshavare utgörs av fast lön, eventuell rörlig del samt pension. Med övriga ledande befattningshavare avses medlemmar i koncernens ledningsgrupp. Den rörliga ersättningen är maximerad till en månadslön och utgår om resultatet når uppsatta mål.
Till övriga ledande befattningshavare har grundlön utgått med 1 473 (1 540) tsek. Under året har bonus kostnadsförts med 130 (16). Uppsägningstiden är sex månader från både koncernen och den anställdes sida.

NOT 4 immateriella anläggningstillgångar

	Koncern	
Programvaror	**2009**	**2008**
Ingående anskaffningsvärde	18 955	18 955
Inköp	-	-
Utgående anskaffningsvärde	18 955	18 955
Ingående avskrivningar	-12 000	-8 000
Årets avskrivningar	-4 000	-4 000
Utgående ackumulerade avskrivningar	-16 000	-12 000
Utgående planenligt restvärde	**2 955**	**6 955**

Koncernen har utvecklat ett butiksdatasystem vilket är driftsatt i AUDIO VIDEO-butiker, Digitalbutiker, RingUp-butiker, Sony Center och Telekioskenbutiker. Under året har butiksdatasystemet tagits i drift i butikskedjan Djurkompaniet där samtliga 13 butiker använder sig av systemet. Systemet var färdigutvecklat den 31 december 2005 och skrivs av med 20 procent per år från och med 2006.

NOT 5 materiella anläggningstillgångar

	Koncern	
Inventarier	**2009**	**2008**
Ingående anskaffningsvärde	18 257	16 567
Inköp	590	1 906
Försäljning/utrangering	-2 733	-216
Utgående anskaffningsvärde	16 114	18 257
Ingående avskrivningar	-15 120	-13 485
Årets avskrivningar	-1 589	-1 734
Försäljning/utrangering	2 806	99
Utgående ackumulerade avskrivningar	-13 903	-15 120
Utgående planenligt restvärde	**2 211**	**3 137**

NOT 6 finansnetto

	Koncern		Moderbolag	
TSEK	**2009**	**2008**	**2009**	**2008**
Försäljning av kortfristig placering	2 758	-	2 758	-
Ränteintäkter	1 887	3 667	374	123
Räntekostnader	-896	-1 032	-324	-7
Finansnetto	**3 749**	**2 635**	**2 808**	**116**

NOT 7 skatt

	Koncern		Moderbolag	
TSEK	**2009**	**2008**	**2009**	**2008**
Skatt på årets resultat	-9 481	-7 990	-5 337	-2 843
Redovisat resultat före skatt	34 184	28 151	20 914	10 130
Skatt enligt gällande skattesats	-8 990	-7 882	-5 500	-2 836
Effekt av ej avdragsgilla och ej skattepliktiga poster	-491	-108	163	-7
Summa	**-9 481**	**-7 990**	**-5 337**	**-2 843**
Varav aktuell skatt	**7 014**	**6 038**	**-5 337**	**-2 843**
Varav förändring uppskjuten skatt	**2 467**	**1 952**	**-**	**-**

Skattesats beräknad till 26,3 procent för 2009 och 28 procent för 2008.

NOT 8 finansiella anläggningstillgångar

Andelar i intresseföretag

	Koncern		Moderbolag	
	2009	**2008**	**2009**	**2008**
Ingående värde andelar	5 617	6 022	4 700	4 700
Inköp under året	-	-	-	-
Resultat från intresseföretag	-574	-405	-	-
Utgående värde andelar	5 043	5 617	4 700	4 700

Vid en redovisning enligt anskaffningsvärdemetoden hade koncernens egna kapital blivit 343 TSEK lägre.

	Säte	Organisationsnummer
Radiohuset i Bromölla AB	Bromölla	556470-9805

Kapital- och röstandel uppgår till 40 procent. Aktieinnehavet uppgår till 400 stycken.

Samtliga goodwillvärden har prövats för varje kassagenererad enhet utifrån nyttjandevärdet. Nyttjandevärdet bygger på kassaflöden efter skatt som bedöms genereras under enhetens återstående livslängd. Vid beräkning av framtida kassaflöden för varje enhet har bolagets budget och upprättade prognoser använts. Budget och prognos utgår från faktiska resultat i rörelsen och bolagets affärsplan. Budget och prognos täcker i normalfallet 1-5 år av nyttjandeperioden, resterande tid extrapoleras fram utifrån en tillväxt på noll procent. Nyttjandeperioden är beräknad till sju år. Nyttjandevärdena beräknades med en diskonteringsränta uppgående till 6 procent före skatt.

Vid bedömning av övriga tillgångar har företagsledningen inte haft några indikationer på att nedskrivningsbehov förelegat inom koncernen.

Andra aktier och andelar

	Koncern		Moderbolag	
	2009	**2008**	**2009**	**2008**
Allradio i Uppsala AB	600	600	600	600
Kommanditandel i Weltfunk & CO	120	120	120	120
Electronic and domestic appliances	26	26	-	-
	746	**746**	**720**	**720**

Andra långfristiga fordringar

	Koncern		Moderbolag	
	2009	**2008**	**2009**	**2008**
Lån till Audio Video butiker	3 345	1 500	3 345	1 500
Övriga långfristiga fordringar	913	187	-	-
	4 259	**1 687**	**3 345**	**1 500**

Samtliga lån löper med marknadsmässig ränta.
- 1 975 tsek amorteras inom 5 år
- 1 370 tsek amorteras inom 12 år

NOT 9 osäkra kundfordringar

	Koncern		Moderbolag	
Osäkra kundfordringar	**2009**	**2008**	**2009**	**2008**
Vid årets början	6 104	5 990	-	-
Bokförda reserver under året	3 841	5 783	-	520
Ianspråktagna reserver	-4 329	-5 669	-	-520
Bokfört värde vid årets slut	**5 616**	**6 104**	**-**	**-**

Åldersanalys

	Koncern		Moderbolag	
Kundfordringar	**2009**	**2008**	**2009**	**2008**
Ej förfallna fordringar	172 384	125 202	130	314
Förfallna fordringar <30 dagar	13 684	11 265	-	-
Förfallna fordringar 31-60 dagar	1 140	1 711	-	-
Förfallna fordringar 61-90 dagar	381	1 141	-	-
Förfallna fordringar 91-120 dagar	380	570	-	-
Förfallna fordringar >121 dagar	2 090	2 709	-	-
Totala kundfordringar	**190 059**	**142 599**	**130**	**314**

NOT 10 övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Övriga fordringar	Koncern		Moderbolag	
	2009	**2008**	**2009**	**2008**
Skattefordran	9 186	4 548	3 104	-
Övriga fordringar	8 531	9 462	1 892	-
Summa	**17 717**	**14 010**	**4 996**	**-**

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncern	
	2009	**2008**
Fordringar på leverantörer	3 286	4 326
Förutbetald hyra	2 015	2 145
Övriga poster	1 477	2 860
Summa	**6 778**	**9 331**

NOT 11 eget kapital

Eget kapital i koncernen

Aktiekapital
Moderbolagets aktiekapital

Övrigt tillskjutet kapital
Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Här ingår överkursfonder som förts över till reservfond per den 31 december 2004.

Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat
I balanserade vinstmedel inklusive årets resultat ingår intjänade vinstmedel i moderbolaget och dess dotterföretag. Tidigare avsättningar till reservfond, exklusive överförda överkursfonder, ingår i denna eget kapitalpost.

Eget kapital i moderbolaget

Aktiekapital
Det registrerade aktiekapitalet uppgår till 13 003 (13 003) tsek och består av 5 201 120 (5 201 120) aktier. Electra Gruppen har endast ett aktieslag där alla aktier har lika röstvärde.

Reservfond
Syftet med reservfond har varit att spara en del av nettovinsten, som inte går åt för täckning av balanserad förlust.

Fritt eget kapital
Balanserade vinstmedel utgörs av föregående års fria egna kapital efter en eventuell vinstutdelning lämnats. Utgör tillsammans med årets resultat summa fritt eget kapital, det vill säga det belopp som finns tillgängligt för utdelning till aktieägarna.

NOT 12 långfristiga skulder

Av långfristiga skulder förfaller ingen del senare än fem år. Beviljat låneutrymme i Electra Sweden AB uppgår till 80 (80) MSEK.

NOT 13 uppskjuten skatteskuld

	Koncern		Moderbolag	
	2009	2008	2009	2008
Ingående balans	1 952	-	-	-
Uppbokat under året	2 273	1 952	-	-
Utgående balans	**4 225**	**1 952**	**-**	**-**

Uppskjuten skatt är hänförlig till temporära skillnader mellan bokförda värden och skattemässiga värden.

NOT 14 kortfristiga skulder

Eventuell utnyttjad checkkredit redovisas som kortfristig skuld. Beviljad checkkredit uppgår till 5 000 (5 000) TSEK.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncern	
	2009	2008
Upplupna löner och sociala avgifter	8 657	8 452
Övriga poster	16 143	13 033
Summa	**24 800**	**21 485**

NOT 15 transaktioner med närstående

Moderbolaget har under året debiterat 6 800 (6 800) TSEK på dotterföretagen avseende utförda lednings- och administrationstjänster.

För ersättningar till styrelse, verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare hänvisas till not 3.

Några övriga transaktioner med närstående har ej ägt rum i moderbolag respektive koncern.

NOT 16 intäkt från andelar av dotterbolag

	Moderbolaget	
	2009	2008
Koncernbidrag	23 128	13 681
Försäljning av dotterbolag	1 260	-
	24 388	13 681

NOT 17 andelar i dotterföretag

	Antal aktier	Kapital-andel, %	2009	Bokfört värde 2008	Justerat eget kapital
Telering KB, komplementärandel	-	-	-	-	-
Electra Sweden AB	40 000	100	2 000	2 000	114 919
AUDIO VIDEO Sverige AB	112 500	100	5 969	5 969	3 932
RingUp Kedjan Telemobilkommunikation AB	7 357	100	8 605	8 605	9 235
Entusiasterna AB	8 000	100	3 000	3 000	4 631
Electra IT AB	1 000	100	100	100	6 068
Svenska Kedjehuset AB	-	-	-	600	-
			19 674	**20 274**	**138 785**

	Säte	Organisationsnummer
Telering KB	Kalmar	916528-5108
Electra Sweden AB	Kalmar	556492-6078
AUDIO VIDEO Sverige AB	Helsingborg	556091-7410
RingUp Kedjan Telemobilkommunikation AB	Kalmar	556430-0381
Entusiasterna AB	Stockholm	556163-9781
Electra IT AB	Kalmar	556578-2538
Svenska Kedjehuset AB	Täby	556767-1572

Förvärv av dotterbolag 2008 1)	
Kontant reglering av köpeskilling	-600 TSEK
Likvida medel vid förvärv av dotterbolag	1 000 TSEK
Förvärv av koncernens likvida medel vid förvärv	400 TSEK

1) Minoriteten äger 400 TSEK av likvida medel.

Avyttring av dotterbolag 2009	
Kontant reglering av köpeskilling	1 860 TSEK
Likvida medel vid avyttring av dotterbolag	-509 TSEK
Förändring av koncernens likvida medel vid avyttring	-1 351 TSEK

NOT 18 obeskattade reserver

	Moderbolaget	
	2009	**2008**
Periodiseringsfond tax 10	6 660	-
Periodiseringsfond tax 09	3 380	3 380
	10 040	**3 380**

NOT 19 resultat per aktie

TSEK	**2009**	**2008**
Årets resultat	24 703	20 162
Underlag för beräkning av resultat per aktie	24 703	20 162
Genomsnittligt antal aktier	5 201 120	5 201 120
Resultat per aktie	**4,75**	**3,88**

Electra Gruppen har endast ett aktieslag där alla aktier har lika röstvärde.
Finns ingen utspädningseffekt att ta i beaktning.

NOT 20 uppskattningar och bedömningar

Upprättandet av Electra Gruppens bokslut kräver att ett antal uppskattningar och antaganden görs, vilket kan påverka värdet på rapporterade tillgångar, skulder och avsättningar vid tidpunkten för bokslutet.

Inkurans
Koncernen värderar lagret enligt "lägsta värdets princip" vilket betyder det lägsta värdet av inköpspris och nettoförsäljningsvärde. Då hemelektronikbranschen har en mycket snabb priserosion är det svårt att i varje enskilt fall säkra att nettoförsäljningsvärdet inte understiger inköpsvärdet, eftersom lagervärderingen sker på artiklars snittordervärde och inte senaste inköpsvärde. Koncernen skriver ner lagervärdet månatligen baserat på olika statistiska och matematiska modeller utifrån lagrets ålder samt senaste bruttovinst.

Reservering osäkra kundfordringar
Reservering av osäkra fordringar görs individuellt. Reserveringen baseras på såväl intern som extern information. Utfallet kan dock komma att avvika från reserveringen.

NOT 21 föreslagen utdelning till aktieägare

	2009	2008
Föreslagen utdelning per aktie, kr	8,00	3,00
Totalt utdelningsbelopp, tkr	**41 609**	**15 603**

Styrelsen för Electra Gruppen (publ) föreslår årsstämman den 5 maj 2010 att utdelning för verksamhetsåret 2009 ska uppgå till 8,00 (3,00) kronor per aktie. Under förutsättning att årsstämman beslutar i enlighet med styrelsens förslag, beräknas utdelningen betalas ut av Euroclear Sweden AB den 14 maj 2010. Avstämningsdag för rätt till utdelning föreslås till den 10 maj 2010.

NOT 22 eventualförpliktelser

Moderbolaget har lämnat en borgen till förmån för kund begränsad till 800 TSEK.

NOT 23 kortfristiga placeringar

	Koncern		Moderbolag	
	2009	2008	2009	2008
Aktier	-	2 374	-	2 374
	-	**2 374**	**-**	**2 374**

NOT 24 ställda säkerheter

Avser räntebärande skulder till kreditinstitut.

NOT 25 bokslutsdisposition

	Moderbolag	
	2009	**2008**
Avsättning till periodiseringsfond	6 660	3 380
	6 660	**3 380**

NOT 26 fordringar hos koncernföretag

	Moderbolaget	
	2009	**2008**
Electra Sweden AB	53 947	55 356
AUDIO VIDEO Sverige AB	-	104
Electra IT	1 065	1 721
Kundfordringar koncernbolag	219	-
	55 231	**57 181**

NOT 27 skulder till koncernföretag

	Moderbolaget	
	2009	**2008**
Entusiasterna AB	3 990	3 994
RingUp Telekommunikation AB	3 799	3 682
AUDIO VIDEO Sverige AB	1 836	-
Leverantörsskuld koncernbolag	1	25
	9 626	**7 701**

NOT 28 finansiella tillgångar och skulder

	Innehav värderade till verkligt värde	Lånefordringar och kund-fordringar	Övriga finansiella skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
Tillgångar					
Finansiella anläggningstillgångar					
Andra aktier och andelar	746			746	746
Långfristiga fordringar		4 259		4 259	4 259
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		190 059		190 059	190 590
Övriga fordringar		17 717		17 717	17 717
Likvida medel		23 997		23 997	23 997
Kortfristiga placeringar					
Summa finansiella tillgångar	**746**	**236 032**		**236 778**	**236 778**
Eget kapital och skulder					
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder			97 403	97 403	97 403
Övriga skulder			13 093	13 093	13 093
Summa finansiella skulder			**110 496**	**110 496**	**110 496**

NOT 29 finansiella risker och riskhantering

Konkurrens
Konkurrensen bland aktörer verksamma inom försäljning av hemelektronik- och telekommunikationsprodukter är hård. Electra Gruppens kunder, butiker tillhörande fackhandelskedjor samt fristående butiker, konkurrerar med såväl övriga fackhandelskedjor, lågprishandel, andra fristående handlare som den växande handeln över Internet. För Electra Gruppen är det väsentligt att de kedjeanslutna och fristående butikerna med vilka bolaget samarbetar är framgångsrika ur konkurrenssynpunkt. Ökad konkurrens i detaljistledet kan leda till prispress och minskad marknadsandel, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Kredithantering
Electra Gruppen har fastställt en kreditpolicy som anger ramar för kreditgivningen inom handelsverksamheten och vilka risker som får tas. Koncernens verksamhet medför naturligt att varor säljs mot kredit. Enligt fastställd kreditpolicy ska samtliga kunder åsättas en kreditlimit baserad på en kreditbedömning. De risker som detta medför hanteras genom aktiv, tydlig, konkurrenskraftig och professionell kreditgivning. Kreditgivningen har ett tydligt lönsamhetskrav som huvudinriktning. Koncernen har historiskt haft låga kreditförluster hänförligt till varuförsäljningen.

NOT 30 väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Electra Gruppen har den 8 januari 2010 förvärvat 51 procent av aktierna i B. Linderholm AB för 2,0 MSEK.
Den förvärvade balansräkningen består i huvudsak av varulager. I och med förvärvet breddas koncernens produktutbud med små vitvaror.

INTYGANDE AV STYRELSE OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Undertecknade försäkrar att koncernredovisningen och årsredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS, sådan de antagits av EU, respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och företagets ställning och resultat, samt att koncernförvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och företagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Kalmar den 19 april

…….	…….	…….
Göran Nord Styrelseordförande	Carl-Henrik Herö	Hans Johansson
…….	…….	…….
Veronica Lindholm	Håkan Lissinger	Alexander Oker-Blom
…….		
Anders Dahlström Verkställande direktör		

Vår revisionsberättelse har avgivits den 19 april 2010

…….	…….
Carl-Axel Kullman Auktoriserad revisor	Stefan Madeling Auktoriserad revisor

revisionsberättelse

TILL ÅRSSTÄMMAN I ELECTRA GRUPPEN AB (PUBL)
ORG.NR 556065-4054

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Electra Gruppen AB (publ) för räkenskapsåret 2009. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 18-50. 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 informationen 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 ersättningsskyldig 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 samt rapporten över totalresultat och balansräkningen för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Kalmar den 19 april 2010

……..	……..
Stefan Madeling	Carl-Axel Kullman
Auktoriserad revisor	Auktoriserad revisor

styrelse

Göran Nord, Styrelseordförande

Linköping, född 1945.
Styrelseordförande sedan 2003.
Göran Nord är även styrelseordförande i AB Paletten och Svenska Retursystem AB.
Styrelseledamot i Copiax AB, Billerud Tenova Bioplastics AB, Sabis Förvaltnings AB, Svensk Fastighetsförmedling AB och Sabis AB.
Nord har studerat ekonomi vid Linköpings Universitet.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: 7 000

Håkan Lissinger, Vice styrelseordförande

Kalmar, född 1943.
Styrelseledamot sedan 1969.
Håkan Lissinger är anställd på halvtid av Electra Gruppen.
Lissinger har en civilingenjörsexamen från Chalmers Tekniska Högskola.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: 1 088 000

Carl-Henrik Herö

Degerfors, född 1956.
Styrelseledamot sedan 1998.
Herö är verkställande direktör i Greeks Hemelektronik AB.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: 1 000 samt via bolag 7 560

Hans Johansson

Göteborg, född 1947.
Styrelseledamot sedan 2006.
Hans Johansson är även styrelseordförande och verkställande direktör i Joyshop AB, styrelseledamot i Joy Boy AB, Joy Club AB, Jula Postorder AB, Hall Miba AB och Svinnäs Intressenter AB.
Johansson har studerat ekonomi vid Göteborgs Universitet.
Aktieinnehav i Electra Gruppen via bolag: 3 000

Veronica Lindholm

Bromma, född 1970.
Styrelseledamot sedan 2006.
Veronica Lindholm är Nordisk marknadsdirektör i The Walt Disney Company Nordic.
Lindholm har en ekonomie magisterexamen från Svenska Handelshögskolan i Helsingfors.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: 1 000

Alexander Oker-Blom

Djursholm, född 1964.
Styrelseledamot sedan 2005.
Alexander Oker-Blom är verkställande direktör i Alted AB, styrelseordförande i SIP Gear AB, styrelseledamot i Orre & Nyberg Capital AB, AOB Förvaltning AB, Björn Oker-Bloms Minne och styrelsesuppleant i DO Intressenter AB.
Oker-Blom har en civilekonomexamen från Stockholms Universitet.
Aktieinnehav i Electra Gruppen privat och via bolag: 230 000

ledande befattningshavare

Anders Dahlström

Kalmar, född 1960.
Anders Dahlström är verkställande direktör för Electra Gruppen sedan 2007 och var dessförinnan verkställande direktör och ekonomichef i Electra Sweden AB. Innan Dahlström började på Electra Gruppen 1996 var han auktoriserad revisor på Ernst & Young. Dahlström är styrelseledamot i Bevi International AB och styrelsesuppleant i Dahlströms Motor AB. Dahlström har en civilekonomexamen från Lunds Universitet.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: -

Anneli Sjöstedt

Kalmar, född 1961.
Anneli Sjöstedt är ekonomichef för Electra Gruppen sedan 2002. Dessförinnan var Sjöstedt finansdirektör på Evox Rifa Group AB.
Sjöstedt är styrelseledamot i Swedbank lokal bank Kalmar, Östra Småland AB och Kalmar Golfklubb AB. Sjöstedt har en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Göteborg.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: -

Ivar Handeland

Kalmar, född 1957.
Ivar Handeland är marknadschef för Electra Gruppen sedan 2005. Dessförinnan var Handeland Marketing Manager för AB Gustav Kährs. Handeland har också varit marknadsdirektör för Munksjö Förpackningar och marknadschef för Hjemmets Förlag i Norge. Handeland har en marknadsekonomexamen från Frogner Handelsskola i Oslo.
Aktieinnehav i Electra Gruppen: 600

revisorer

Carl-Axel Kullman

Kalmar, född 1950.
Carl-Axel Kullman från Ernst & Young har varit revisor i Electra Gruppen sedan 2003. Kullman blev auktoriserad revisor 1979 och är ansluten till FARSRS.

Stefan Madeling

Ljungbyholm, född 1958.
Stefan Madeling från Ernst & Young har varit revisor i Electra Gruppen sedan 2003. Madeling blev auktoriserad revisor 1985 och är ansluten till FARSRS.

Kontorsadresser:

Ledande befattningshavare
Electra Gruppen AB (publ)
Trångsundsvägen 20
Box 730
391 27 Kalmar

Revisorerna
Ernst & Young AB
Skeppsbron 5
392 31 Kalmar

bolagsstyrning

Styrning, ledning och kontroll av Electra Gruppen fördelas mellan aktieägarna på årsstämman, styrelsen och verkställande direktören, enligt svensk aktiebolagslag och bolagsordningen. Electra Gruppen följer svensk kod för bolagsstyrning. Bolagsstyrningsrapport är upprättad och finns tillgänglig på www.electra.se.

Electra Gruppens styrelse väljs av årsstämman och uppdraget för samtliga styrelseledamöter gäller till nästkommande årsstämma.

Årsstämma 2009

Vid årsstämman den 5 maj 2009 omvaldes samtliga sex ledamöterna, Carl-Henrik Herö, Hans Johansson, Veronica Lindholm, Håkan Lissinger, Göran Nord (styrelseordförande) och Alexander Oker-Blom.

Årsstämma 2010

Årsstämman för räkenskapsåret 2009 kommer att hållas i Electras lokaler i Kalmar onsdagen den 5 maj klockan 11.00.

styrelsens sammansättning och antal protokollförda möten 2009

	Närvaro	Ersättning	Aktieinnehav
Göran Nord, ordförande	5/5	150 000	7 000
Carl-Henrik Herö [2]	5/5	75 000	8 560
Hans Johansson [2]	5/5	75 000	3 000
Veronica Lindholm	5/5	75 000	1 000
Håkan Lissinger [1]	5/5	-	1 088 000
Alexander Oker-Blom [2]	5/5	75 000	230 000

[1] Håkan Lissinger är anställd i Electra Gruppen och styrelsearvode utgår ej till anställda ledamöter.
[2] Inklusive innehav via bolag.

kallelse till årsstämma

Aktieägarna i Electra Gruppen AB (publ) kallas härmed till ordinarie bolagsstämma (årsstämma) onsdagen den 5 maj 2010, klockan 11.00, på Electra Gruppens kontor, Trångsundsvägen 20 i Kalmar.

Anmälan och deltagande
Den som önskar deltaga i årsstämman ska:
- dels vara upptagen som aktieägare i den av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC) förda aktieboken avseende förhållandena onsdagen den 28 april,

- dels anmäla sitt deltagande till bolaget under adress Electra Gruppen AB, Box 730, 391 27 Kalmar, eller per telefon 0480 - 584 00 eller telefax 0480 - 584 75.

Anmälan kan också göras via bolagets hemsida www.electra.se. Anmälan ska ha inkommit till bolaget senast klockan 12.00 onsdagen den 28 april 2010. Vid anmälan ska uppges namn, person- eller organisationsnummer, telefonnummer, antal aktier samt, i förekommande fall, det antal biträden (högst två) som avses medföras vid stämman.

Aktieägare, som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn hos Euroclear Sweden AB för att få deltaga i stämman. Sådan registrering måste vara verkställd senast onsdagen den 28 april 2010. Detta innebär att aktieägare i god tid före denna dag måste meddela sin önskan härom till Euroclear Sweden AB.

För verksamhetsåret 2009 föreslår styrelsen en utdelning på 8,00 kronor per aktie. Föreslagen avstämningsdag för utdelning är den 10 maj 2010.

kommande rapporttillfällen

Delårsrapport januari-mars 2010
5 maj 2010

Halvårsrapport januari-juni 2010
26 augusti 2010

Delårsrapport januari-september 2010
23 november 2010

Bokslutskommuniké 2010
10 februari 2011

Electra

Electra Gruppen AB (publ)
Organisationsnummer 556065-4054

Electra Gruppens huvudkontor
Trångsundsvägen 20
Box 730
391 27 Kalmar
Telefonnr 0480-58400