

VD och koncernchef Ronnie Letens tal på Atlas Copcos årsstämma den 20 april, 2011.

Aktieägare och gäster,

2010 blev ett väsentligt mycket bättre år än 2009. Återhämtningen var kraftigare än vad någon kunde gissa. Atlas Copco nådde återigen en ordergång och rörelsemarginaler på rekordnivåer. Vår motståndskraftiga och smidiga affärsmodell visade sig vara lika effektiv i en snabb uppgång som det var under den dramatiska nedgången i slutet av 2008 och 2009. Den har bara varit möjlig tack vare en engagerad organisation där medarbetare agerar snabbt och beslutsamt. Atlas Copco är nästan tillbaka på nivåerna före krisen, men med nya utmaningar och möjligheter. Till exempel, en större andel av försäljningen kommer idag från tillväxtmarknaderna. Ordergången ökade 29% och vi nådde ett nytt rekord. Intäkterna ökade med 10% och rörelsemarginalen var 19.9%, den högsta hittills. Nya ambitiösa mål kommer att säkerställa hållbar lönsam tillväxt. Låt oss lämna 2010 resultaten och istället se på vår stabila plattform.

Atlas Copcos vision är att bli och fortsätta vara den man först tänker på och sedan väljer, för kunder, medarbetare och andra intressenter. Visionen vägleder oss och stärker Gruppens mycket speciella kultur. Vi är stolta över vårt arbete men vi vet att det alltid finns ett ännu bättre sätt.

Låt mig få förklara varför Atlas Copco är ett så bra val för alla intressenter. Vi börjar med aktieägare. Varför ska ni välja Atlas Copco? Låt oss börja med att titta på aktiemarknaden. Den totala avkastningen på Atlas Copco-aktien har legat på över 20% i snitt under de senaste 5 åren. Detta ska jämföras med 8% för Stockholmsbörsen. Sen är det utdelningen och utskiftning. Senare idag ska årsstämman rösta på förslagen om en utdelning på 4 kronor per aktie och en extra utskiftning på 5 kronor per aktie genom en obligatorisk inlösen.

Tidigare idag har vi publicerat vårt resultat för det första kvartalet 2011. Efterfrågan var fortsatt mycket stark, särskilt på tillväxtmarknaderna och från gruvindustrin. Ordergången ökade 33% organiskt och alla affärsområden nådde nya rekord. Detta var det femte kvartalet i rad med mer än 20% organisk tillväxt. Intäkterna blev 18.2 miljarder kronor, nästan 3 miljarder mer än förra året och rörelsemarginalen nådde ett nytt rekord på 21.9%.

Förra året gjorde ert Atlas Copco betydande investeringar för framtiden. Vi investerade i marknadsnärvaro, logistik, produktion och i forskning och utveckling. Kartan visar bolag som vi förvärvade, marknadsbolag som vi öppnade, nya distributionscenter och stora investeringar. Låt mig ge er några exempel:

I oktober förra året, i närvaro av styrelsen, invigde vi en ny fabrik i Kina för gas- och processkompressorer. Fabriken – vår tolfte i landet – kommer främst tjäna den växande lokala marknaden. Samtidigt godkände styrelsen den största investeringen någonsin för att utöka vår produktionsenhet för borrar i Fagersta, och möta den ökande efterfrågan. Denna investering i modern maskinteknologi är värd 450 miljoner kronor. Den kommer att addera kapacitet och samtidigt skapa runt 70 jobb. Vi ökade vår marknadsnärvaro på många platser. I USA köpte vi ett antal distributörer för att få direkt kontakt med kunderna och skapa bättre kundrelationer. En av dem var Kramer i Michigan

som under många år levererat verktyg och monteringsystem till bilindustrin. Vi fortsatte att öka antalet marknadsbolag när vi ser ett tydligt värde. Det senaste är Mali, som kommer att hantera de fransktalande delarna av västra Afrika. Det finns många intressanta kunder i regionen, framför allt på gruvsidan.

Att expandera vår affär till nya marknader är en utmaning. Det är ett tufft jobb att bygga upp en ny stabil kundbas. En annan utmaning är att vara en god samhällsmedborgare och agera med hög standard. Vår ambition är att aldrig göra något som kan skada Atlas Copcos varumärke. För närvarande har vi dessa utmaningar i 178 länder.

Tidigt 2010 införde vi en ny årligen återkommande Grupprocess för att säkra efterlevnad. Alla chefer ombads skriva på ett dokument och försäkra att de har läst vår Affärskod och att de kommer att agera i enlighet med gällande lagar. I dokumentet hänvisar vi till alla lagar såsom antitrust, sidoavtal och mutor. Vi har också introducerat en ny fallstudiebaserad utbildning på Affärskoden. Målet är att öka chefernas medvetenhet, vägleda deras agerande och ändå vinna affären.

Att vara en bra medborgare betyder också att vi är engagerade i sociala projekt. Sedan 1984 stödjer Atlas Copco den medarbetardrivna organisationen Vatten åt Alla. Den verkar under mottot att rent dricksvatten är en mänsklig rättighet. På frivillig basis donerar Atlas Copcos anställda och Gruppen har alltid matchat dessa donationer. Eftersom projektet ligger så nära hjärtat hos våra medarbetare har vi beslutat att från 2011 matcha bidragen med 200 procent. Tack vare vårt arbete har mer än en miljon människor fått tillgång till rent dricksvatten. Jag rekommenderar er som har tillgång till Internet att läsa mer på vår nya hemsida för Vatten åt Alla.

På senare tid har vi sett mer av extrema naturkatastrofer med jordbävningar, tsunamis, översvämningar och torka. Atlas Copco försöker hjälpa till i sådana situationer, speciellt om våra kollegor är bland de drabbade. På grund av jordbävningen i Chile förra året förlorade 16 Atlas Copco-familjer allt de ägde. Kollegor i många länder bidrog med finansiellt stöd. Atlas Copco matchade bidragen. Vi möter samma vilja att hjälpa i Japan och använder samma process. Vi är mycket, mycket stolta över detta engagemang från våra medarbetare.

Så vad är det som gör oss till den man tänker på först och sedan väljer bland medarbetarna? Varför väljer talangfulla personer oss?

Atlas Copco växer på många marknader. Förra året rekryterades cirka 3000 nya medarbetare, varav huvuddelen på tillväxtmarknader. För att lyckas med detta har vi omfattande program för att kommunicera vår arbetsgivarprofil. Vi erbjuder globala kontakter, kompetensutveckling, rörlighet, och utmanande positioner där de anställda förväntas leverera resultat från första dagen. På många platser har vi långsiktiga program på högskolor och universitet. Ett specifikt problem idag är att inte tillräckligt många unga är attraherade av en karriär som ingenjör. För att visa hur spännande jobben kan vara producerade TV4 en programserie. En av personerna som medverkade var Lina, en Atlas Copco-ingenjör som arbetar i Kina. Träffa Lina i 'Felix stör en ingenjör'.

Film

Mångfald är ett av våra prioriterade områden. Det är självklart att våra lokala team på respektive marknad måste spegla rekryteringsbasen. Här anstränger vi oss extra mycket ut ett könsperspektiv när vi arbetar med mångfald. Vi vill öka andelen kvinnor som arbetar för Atlas Copco. Vårt globala chefsteam med ungefär 500 chefer måste i sin tur spegla den globala strukturen och ha rätt kunskap och erfarenhet från de industrier och marknader där vi gör affärer.

För att samtliga Atlas Copco-medarbetare ska ha möjlighet att växa inom organisationen annonseras alla lediga jobb först ut internt på vår egen interna jobbmärnad. Detta säkerställer en god intern rörlighet och bidrar till vår framgång. Idag rekryteras 90% av våra chefer internt.

En säker och hälsosam arbetsmiljö har högsta prioritet på alla marknader. Förra året ökade vi våra ansträngningar och 20 fabriker fick internationella hälso- och säkerhetscertifieringar. Både sjukfrånvaron och antalet olyckor fortsatte att minska under 2010.

För att ha en organisation som alltid är redo att möta nya utmaningar fokuserar vi på personalutveckling. Medarbetare erbjuds ett brett utbud av möjligheter oavsett var de börjar sin karriär.

Varför väljer kunder i 178 länder oss? Det har att göra med goda relationer och kunskap, bra service, och innovativa produkter och lösningar. Vi har också en varumärkesportfölj med olika erbjudanden. Dessutom, för att stärka vårt fokus på specifika produkter och kundsegment ytterligare, arbetar vi från 1 juli med fyra affärsområden. Genom förändringen kan vi vidare utveckla eftermarknaden. Ett annat huvudmål är att öka försäljnings- och servicesynergierna mellan de bygg- och anläggningsrelaterade divisionerna.

Vi kan inte nå alla kunder om vårt utbud var begränsat till endast ett varumärke. Därför erbjuder vi olika kundsegment olika varumärken genom olika distributionskanaler. Här visar vi en utställningsmonter för Chicago Pneumatic – CP – på Hannovermässan i Tyskland. CP är vårt andra Gruppvarumärke och erbjuds alltid då vi ska nå fler kundsegment vid sidan av Atlas Copco.

Atlas Copco har aktiviteter på gång över hela världen för att vara nära kunderna. Som ett exempel, när vi firade 50 år i Indien förra året användes tillfället för att stärka våra kundkontakter över hela landet.

Vi mäter kundlojalitet noggrant. Informationen analyseras och åtgärder initieras för att hantera eventuella problem. Höga resultat pekar på höga servicenivåer; och dessa är grundläggande för Atlas Copco.

Låt mig få påminna om vår servicestrategi: Först strävar vi efter att serva alla Gruppens produkter på marknaden. För det andra så strävar vi efter att leverera mer värdeskapande tjänster såsom serviceavtal och lösningar för att öka kundernas produktivitet.

Vi säkrar kundernas produktivitet genom att erbjuda professionell service. Samtidigt underlättar det regelbundna kontakter. Ni skulle bli förvånade om ni kunde se allt utbildningsmaterial vi har producerat så att vi behandlar våra kunder på ett fackmannamässigt sätt. Att alltid agera professionellt är målet.

Film

Senare idag kommer vi att dela ut Peter Wallenbergs marknadsförings- och försäljningspris till ett av våra serviceteam för deras arbete.

Atlas Copco kunde aldrig ha växt så mycket och så fort om det inte varit för förnyelseandan i bolaget. Under nära 140 år har vi alltid legat i topp med de mest avancerade produkterna och lösningarna, som erbjuder kvalitet, ergonomi, säkerhet, energieffektivitet och produktivitet. Sammantaget har de utformats för att erbjuda de lägsta livscykelkostnaderna.

Nyligen introducerade Atlas Copco en ny bilningshammare som reducerar de vibrationer som påverkar operatören på ett dramatiskt sätt. Hammaren är redan väl mottagen på marknaden och används till exempel omfattande för expansionen av Panamakanalen. John Munck-priset för tekniska innovationer går i år till teamet som utvecklade detta nya sortiment. Vi träffar dem senare idag.

På verktygssidan finns det många nya möjligheter. Flygindustrin har börjat använda lättare material. Det betyder att de kommer att skifta från nitning till åtdragning och allt oftare kommer vi att få samma krav som från bilindustrin; de kommer att vilja spåra resultaten. Idag efterfrågar även elektronikindustrin mer åtdragningsverktyg: en Nokia N8 mobiltelefon har 20 skruvar och en iPhone har 60. Det ger oss stora potentialer.

Kompressorer används överallt. För vävning inom textilindustrin, för läkemedelsproduktion, eller för blåsning av PET-flaskor. Kompressorn är alltid kärnan i processen. Här visar vi en annan applikation, rening av avloppsvatten, något som behövs i varje stad.

Film

Kompressorer är ett hemligt vapen i kampen för att minska CO₂-utsläppen. Cirka 10% av den globala tillverkningsindustrins energiförbrukning kommer från användningen av tryckluftssystem. Genom att använda våra banbrytande energieffektiva kompressorer kan klimatpåverkan från företag runt om i världen reduceras avsevärt. Många av våra kunder har halverat sina utsläpp av koldioxid, vårt bästa exempel är våra kompressorer med 100% energiåtervinning.

Det är vår uppgift att se till att vi når ut till alla potentiella kunder för att visa dem vilka val de har.

Det finns många anledningar att välja Atlas Copco. Här är några jag vill att ni ska komma ihåg:

1. Vi på Atlas Copco ökar kundernas konkurrenskraft eftersom våra produkter och tjänster förbättrar deras produktivitet.
2. Då våra produkter och tjänster även är energieffektiva gagnar miljön av väsentligt lägre koldioxidutsläpp.
3. Som ett resultat kan Atlas Copco sälja mer och investera mer i nya innovativa produkter och tjänster. Detta betyder att vi alltid är ett förstaval, också i framtiden.

Vårt Atlas Copco är redo för mer lönsam tillväxt. Jag ska berätta mer när vi träffas igen nästa år.

Tack!