

Transkribering

Verkställande direktörens anförande vid årsstämman 23 april 2020

[Tack. Välkomna hit. Det är en ära att få stå här igen även om det är under annorlunda omständigheter på grund av rådande pandemi som vi märker av i hela världen.]

Eftersom det här är en ny situation så tänkte jag ämna ett par ord åt hur vi jobbar med coronautbrottet. Det första vi har sagt att vi ska jobba med är säkerheten för vår personal. Många jobbar hemma och jobbar man inte hemma så försöker vi säkerställa nödvändiga säkerhetsavstånd. Och vi balanserar inte det mot ekonomiska värden. Däremot så har vi sett att det är väldigt viktigt för oss att hålla fabrikena öppna, dels för våra anställda givetvis, dels för våra kunder och också för det samhället vi agerar i. Många av våra produkter är säkerhetskritiska i många applikationer.

Så eftersom vi inte vet så mycket om framtiden så jobbar vi väldigt mycket med scenarioplanering idag. Och så säger vi, om *det* händer, hur agerar vi då? Om *det här* händer, hur ska vi agera? Och vi tittar då på olika scenarier om hur vi kan komma ur den här krisen som ett stärkt bolag. En av de positiva saker som jag, om jag får lyfta någonting positivt i det här, så är det dels att vi ser ett otroligt engagemang mellan våra medarbetare, man är väldigt mån om sina kolleger och hur man ska ta hand om detta. Man är mån om kunder. Man hjälper varandra över olika funktioner. Så även om det är tufft så tycker jag att det finns ett väldigt fint engagemang bland alla medarbetare idag.

Jag tänkte börja med att berätta lite om vårt första kvartal. Vi hade 28 miljarder i orderingång. Vi hade en väldigt stark affär på vakuumsidan. Den drivs väldigt mycket av den digitalisering som vi ser i industrin och i samhället. Så det är mycket halvledarindustrin. Vi sitter mer hemma och jobbar, vi är mer uppkopplade idag. Vi handlar mer på e-handelstjänster. Och man kan till och med se såna saker som att spel och såna industrier hela tiden utvecklas. Så det har funnits en dragkraft för vakuum under hela kvartalet faktiskt.

Bryter man ner kvartalet lite grann så kan man säga att januari var rekord för oss och vi var i en väldigt stark position med våra produkter och applikationer. Februari, då började vi få in effekterna av viruset. Dels hade man nyårsfirande, men dels förlängde man också stängningen av de tio fabriker som vi har i Kina. Under mars månad så började man återöppna många av de här fabrikena och vi har sett en ökande aktivitet bland kunder och man kan också röra sig bättre i samhället. Men samtidigt har vi då sett effekterna av corona i Europa och i Nordamerika, där både Industriteknik, Energiteknik och Kompressorteknik var ner i mars någonstans mellan 15-20 %. Så vi tror fortfarande att vi har det värsta framför oss, även om vi hoppas på ett samhälle som kan öppna upp på ett väldigt säkert sätt. Men i vår blick framåt så har vi sagt att vi tror att vi kommer ha en försämrad efterfrågan på våra produkter under det kommande kvartalet och vi ser då full impact från viruset under det kommande kvartalet.

Vi hade 25 miljarder i fakturering, trots att vi fick anpassa oss efter alla regler som finns i olika delar av världen, det vill säga att vi stängde vissa fabriker. Ett exempel kan vara i Belgien där vi tillverkar många av våra kompressorer. Där kom man ut med nya direktiv där man sa det här med

Atlas Copco

Atlas Copco AB (publ)
105 23 Stockholm
Sverige

Besöksadress:
Sickla Industriväg 19
Nacka

Telefon: +46 8 743 80 00
www.atlascopcogroup.com

Orgnr: 556014-2720
Säte: Nacka

vilken distans man skulle ha mellan personer som jobbade. Då stängde vi fabriken under två veckors tid. Vi ändrade om mycket av processerna och nu har vi då kunnat komma i gång igen och det fungerar förhållandevis bra. Och de flesta av våra fabriker runtom i världen är öppna och vi tycker att det är en riktig sak. Det som har varit svårt på den sidan är fortfarande Italien och Indien och sen är det lite här och där. Men de flesta fabriker är faktiskt öppna. Under de förutsättningarna, att kunna leverera en rörelsemarginal över 20 % har vi tyckt varit bra. Vi har fortsatt med förvärv där vi tycker att det finns intressanta saker och under kvartalet så har vi lagt till fem förvärv.

Tittar man tillbaka på föregående år så var det ett rekordår för oss med 104 miljarder i intäkter. Vi hade en marginal på drygt 21 % och för att vara ett industriföretag så får man väl anse det vara världsklass. Vi gjorde fler förvärv än vad vi någonsin gjort tidigare. Inte större, men vi gjorde ett antal fler och vi hittade ett antal nya strategiska plattformar som vi kan växa ifrån. Så det var ett bra år för företaget och ett bra år för ägarna till företaget.

Vi har också ett antal andra saker som vi mäter oss emot. Vi har nästan 39 000 anställda runtom i världen. Av de 450 mest seniora cheferna så har vi 44 olika nationaliteter. De kommer från olika bakgrund, olika kultur, olika religion. Och vi tycker att den här mångfalden är någonting som berikar oss och gör vårt företag mycket starkare. Så det är någonting vi fortsätter att jobba med. Det man ska vara väldigt tydlig med, det är att vi har en gemensam värdegrund som vi jobbar med oberoende av var man kommer ifrån och när jag reser så märker jag det väldigt mycket i hur man tänker Atlas, så att säga, för att vara framgångsrik på det sättet som vi vill vara.

På ett område där vi tycker att vi inte gör tillräckligt bra ifrån oss är antalet kvinnor som jobbar hos oss. Och det är framför allt för att vi vill ta tillvara hela den möjligheten och den potentialen. Så vi har gett oss ett mål där att gå från cirka 20 % som vi har i dag, att komma upp till 30 % vilket också bättre skulle matcha de utbildningar som vi rekryterar ifrån. Och vi tycker det är ett viktigt mål för att göra oss framgångsrika även i framtiden. Vi är också aktiva och uppmuntrar kvinnor att söka till olika typer av ingenjörsutbildningar. Tittar man på HR-funktionen, tittar man på ekonomifunktionen så är det faktiskt så att vi ofta har fler kvinnor där. Så det är inom andra delar av företaget som vi ska försöka jobba med och förbättra oss.

Affärskoden är någonting som alla i företaget får skriva på. Man får också göra olika mikroträningar. Vi försöker även engagera våra leverantörer och distributörer i det här. Vi har kommit en bra bit på vägen när det gäller leverantörerna. Distributörerna var första året, så vi har en väg att gå. Vi tycker att det är ett väldigt positivt samarbete vi har med dem och distributörerna är en väldigt viktig del av Atlas Copcos framgång. Någonstans mellan 75-80 % av samtliga komponenter har vi underleverantörer där vi tar det bästa som vi kan hitta på olika marknader.

Vi har haft ett internt visuellblåsarsystem under alla år som Håkans team har varit ansvariga för. För att göra det här än mer anonymt så har vi lagt det utanför företaget idag och tillhandahåller då feedback på alla lokala språk.

När det gäller miljö så har vi tagit den inställningen att vi ser människan som att ha en väldigt stor påverkan på miljön i världen och det som händer med uppvärmning till exempel. Så vi vill vara en aktiv del av framtiden på miljöområdet. Och det som vi har satt som ett av våra krav är på

Atlas Copco

Atlas Copco AB (publ)
105 23 Stockholm
Sverige

Besöksadress:
Sickla Industriväg 19
Nacka

Telefon: +46 8 743 80 00
www.atlascopcogroup.com

Orgnr: 556014-2720
Säte: Nacka

koldioxid, där vi har sagt att vi ska försöka kapa koldioxiden med 50 % i vår egen verksamhet till 2030. Vi tittar också nu under året på hur vi kan jobba med våra leverantörer och vi vill hitta en möjlighet att hela tiden ha förnybar energi. I vår egen verksamhet så säger vi att prio ett är förnybar energi, går inte det så tittar vi på till exempel solpanelslösningar. Och där har vi varit väldigt generösa med investeringarna för att se att vi kan fortsätta att bli bättre. Men vårt största bidrag till miljön, det är våra produkter. Vi har också ett krav på oss själva att varje generation av ny produkt ska vara energisnålare. För om man tittar på hela värdekedjan från underleverantör till kund så vet vi att drygt 80 % av energin används när man faktiskt använder våra produkter. Så det är en väldigt viktig del för oss, att sälja de bästa produkterna, komma med nya generationer av produkter och se till att kunderna jobbar med dessa. Och som sagt, under 2020 så ser vi att vi tar reda på hela värdet i kedjan så att vi ännu bättre kan prioritera hur vi kan vara delaktiga i en bättre miljö globalt.

Ansvarsfull tillväxt. Vi tänker mycket på det vi kallar industriella idéer. Jag tänker på de människor som jobbar hos oss med att utveckla nästa generations produkter. Det är väldigt viktigt och väldigt högt prioriterat hos oss att hitta rätt människor att jobba med det här. Vi ser att om vi har lösningar som ger kunden energisnålare produkter, säkrare produkter, ger bra kvalitet så blir vi över tid också är det billigaste och bästa alternativet för våra kunder...så vet vi att den typen av världsklassprodukter gör oss extremt framgångsrika. Och då kan vi säga att våra kunder kan vara väldigt delaktiga i hela samhället, genom att göra den förbättringen. Och till våra aktieägare vill vi givetvis ge då en hållbar, lönsam, tillväxt. Och det är vår målsättning. Och vi jobbar med dessa [visar mot presentationen] olika kriterierna och mätetalen för att nå dit.

Sist vill jag tacka för förtroendet för mig och mitt team. Det är tredje året jag får stå här. Och som jag sa i början, det är en stor ära att representera Atlas Copco. Tack så mycket.

Atlas Copco

Atlas Copco AB (publ)
105 23 Stockholm
Sverige

Besöksadress:
Sickla Industriväg 19
Nacka

Telefon: +46 8 743 80 00
www.atlascopcogroup.com

Orgnr: 556014-2720
Säte: Nacka