

Atlas Copcos fakturering uppgick till 7 751 MSEK för det första kvartalet. Rörelseresultatet minskade med 30 procent till 725 MSEK. Vinst per aktie minskade till 1:95 SEK, jämfört med 3:06 SEK föregående år.

Resultaträkning

MSEK	januari–mars		april 97–	jan–dec	april 98–
	1998	1999	mars 98	1998	mars 99
Fakturering	8 108	7 751	31 734	33 740	33 383
Rörelsens kostnader	-7 065	-7 026	-27 626	-29 395	-29 356
Rörelseresultat	1 043	725	4 108	4 345	4 027
Finansiella intäkter och kostnader	-162	-168	-442	-708	-714
Resultat efter finansiella poster	881	557	3 666	3 637	3 313
<i>– i % av faktureringen</i>	<i>10,9</i>	<i>7,2</i>	<i>11,6</i>	<i>10,8</i>	<i>9,9</i>
Skatter	-313	-196	-1 304	-1 322	-1 205
Minoritetsintressen	-7	-3	-33	-32	-28
Årets resultat	561	358	2 329	2 283	2 080
<i>Vinst per aktie, SEK</i>	<i>3:06</i>	<i>1:95</i>	<i>12:69</i>	<i>12:44</i>	<i>11:33</i>
<i>Avkastning på sysselsatt kapital före skatt, %</i>			<i>19,9</i>	<i>17,2</i>	<i>15,8</i>
<i>Avkastning på eget kapital efter skatt, %</i>			<i>17,9</i>	<i>16,1</i>	<i>14,2</i>
<i>Skuldsättningsgrad, %</i>			<i>71,2</i>	<i>65,0</i>	<i>62,1</i>
<i>Andel eget kapital, %</i>			<i>39,9</i>	<i>41,6</i>	<i>42,3</i>
<i>Antal anställda i slutet av resp period</i>			<i>23 970</i>	<i>23 393</i>	<i>23 028</i>

Balansräkning

MSEK	31 mars 1998	31 dec 1998	31 mars 1999
Immateriella anläggningstillgångar	11 098	11 311	11 492
Övriga anläggningstillgångar	9 782	10 697	10 803
Varulager	5 602	5 383	5 527
Fordringar	7 272	7 657	7 670
Kassa, bank, kortfristiga placeringar	1 781	2 118	1 678
Summa tillgångar	35 535	37 166	37 170
Eget kapital	13 987	15 267	15 529
Minoritetsintressen	189	198	201
Räntebärande skulder och avsättningar	11 874	12 170	11 445
Icke räntebärande skulder och avsättningar	9 485	9 531	9 995
Summa skulder och eget kapital	35 535	37 166	37 170

Omslagsbild

Från och med den 1 januari 1999 är Rental Service Atlas Copcos fjärde affärsområde, med Prime Service som enda division. Prime Service hyr ut utrustning till anläggnings- och industrimarknaderna.

Svag inledning på året

Delårsrapport, januari – mars 1999

Atlas Copco-gruppens fakturerade försäljning under första kvartalet 1999 minskade med 4 procent till 7 751 MSEK jämfört med 8 108 MSEK under motsvarande period 1998. Gruppens ordergång minskade med 3 procent till 8 156 MSEK (8 404). Valutakursförändringar påverkade såväl fakturering som ordergång positivt med en procentenhet.

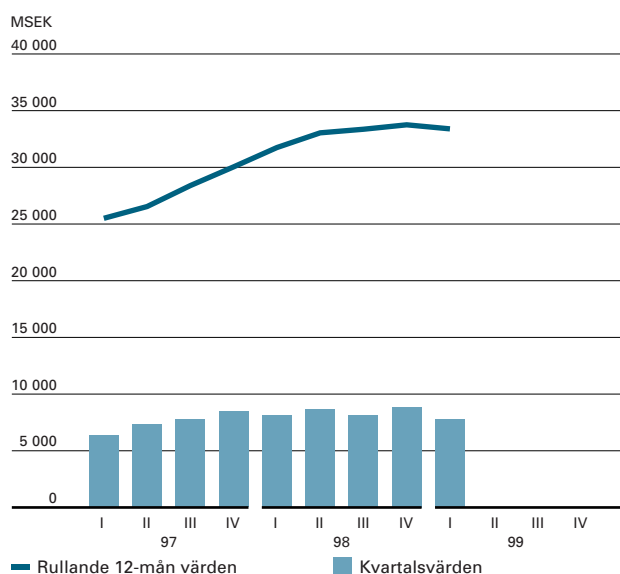
MSEK	januari–mars		Förändring
	1999	1998	%
Fakturering	7 751	8 108	-4
Rörelseresultat	725	1 043	-30
- i % av fakturering	9,4	12,9	
Resultat efter finansiella poster	557	881	-37
- i % av fakturering	7,2	10,9	
Vinst per aktie, SEK	1:95	3:06	-36

Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella poster minskade till 557 MSEK (881). Vinstmarginalen blev 7,2 procent (10,9).

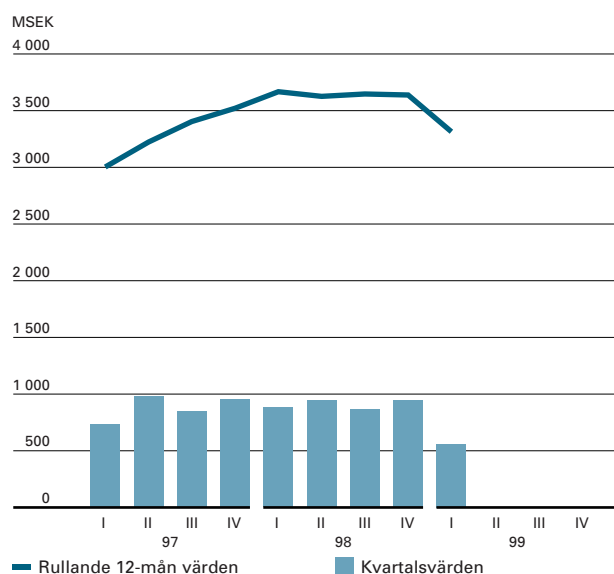
Utsikter Utsikterna för Europa är fortfarande något svaga, främst beroende på svagt förtroende för den tyska ekonomin, även om vissa sektorer, såsom fordonsindustrin, väntas vara starka även framöver. Efterfrågan i Nordamerika förväntas vara fortsatt god. Tillväxt på vissa marknader i Asien väntas, även om det sker från en låg nivå, kompensera den negativa efterfrågeutvecklingen i Japan. Den mycket svaga sydamerikanska marknaden väntas vara oförändrad, främst som en följd av hög ränta och låga metallpriser. De senare förväntas även orsaka lägre efterfrågan i södra Afrika. Marknaderna i norra Afrika och Mellanöstern bör däremot gynnas av de nyligen stigande oljepriserna.

Den totala efterfrågan på Atlas Copcos produkter väntas den närmaste tiden fortsätta på nuvarande nivå. De förbättringar som vidtagits i kostnadsstrukturen under första kvartalet, förväntas påverka marginalerna positivt.

Fakturering



Resultat efter finansiella poster



Marknadsutveckling

Efterfrågan i Europa försvagades med några undantag, särskilt i södra Europa. I Storbritannien var aktiviteten inom tillverkningsindustrin på fortsatt låg nivå. I USA fortsatte efterfrågan på elverktyg och hyresmaskiner att utvecklas positivt, medan orderingången avseende investeringar i processindustrin var svag. Efterfrågan inom anläggningsindustrin var på en fortsatt god nivå. En kraftigt minskad efterfrågan noterades under perioden i Latinamerika. Höga räntor och finansiell instabilitet, framför allt i Brasilien, samt låga metall- och oljepriser påverkade investeringarna i regionen mycket negativt. De asiatiska marknaderna var fortsatt svaga, bland annat fortsatte den avtagande efterfrågan i Japan. Även i Afrika och Mellanöstern var efterfrågan svag som en följd av låga råvarupriser. Efterfrågan på kapitalvaror från gruvindustrin fortsatte att minska över hela världen.

Försäljningsutveckling

Orderingången uppgick till 8 156 MSEK, en minskning med 3 procent jämfört med motsvarande period föregående år, beroende framför allt på svag försäljning under januari och februari. Utvecklingen för de fyra affärsområdena varierade kraftigt, alltifrån tillfredsställande tillväxt till väsentlig minskning. I genomsnitt var priserna oförändrade, medan valutakursförändringar påverkade positivt med en procentenhet. Den fakturerade försäljningen minskade med 4 procent till 7 751 MSEK.

Geografisk fördelning av orderingången (%)

Januari-mars	1999	1998
Europa	42	41
Nordamerika	39	35
Sydamerika	4	6
Afrika/Mellanöstern	5	6
Asien/Australien	10	12

Resultat

Rörelseresultatet minskade med 318 MSEK till 725 MSEK (1 043),

motsvarande 30 procent jämfört med det starka första kvartalet 1998. Den kraftiga resultatminskningen berodde främst på den lägre volymen och på en ogynnsam förändring av volymernas sammansättning med minskningar inom några av de mest lönsamma affärsverksamheterna. Fortsatta åtgärder inom de rörelsedrivande enheterna i syfte att anpassa till en lägre aktivitetsnivå hade också en negativ inverkan under det första kvartalet. Kostnaderna för dessa åtgärder var i samma storleksordning som de under tredje och fjärde kvartalen 1998. De gynnsamma valutakursförändringarna, dvs den amerikanska dollarns förstärkning gentemot euron och den svenska kronan som nyligen skett, hade endast marginell inverkan under första kvartalet beroende på normal valutasäkring. Rörelsemarginalen minskade till 9,4 procent (12,9).

Finansnettot uppgick till -168 MSEK (-162), varav räntenettet utgjorde -165 MSEK (-160). Ränteintäkterna, netto, från valutasäkring av utländska nettotillgångar var negativa och uppgick till -6 MSEK jämfört med ett positivt resultat på 2 MSEK under motsvarande period föregående år.

Resultatet efter finansiella poster minskade med 37 procent till 557 MSEK (881). Vinstmarginalen blev 7,2 procent (10,9).

Periodens nettovinst uppgick till 358 MSEK (561) eller 1:95 SEK per aktie (3:06).

Avkastningen på sysselsatt kapital under den senaste 12-månadersperioden var 16 procent (20) och på eget kapital 14 procent (18).

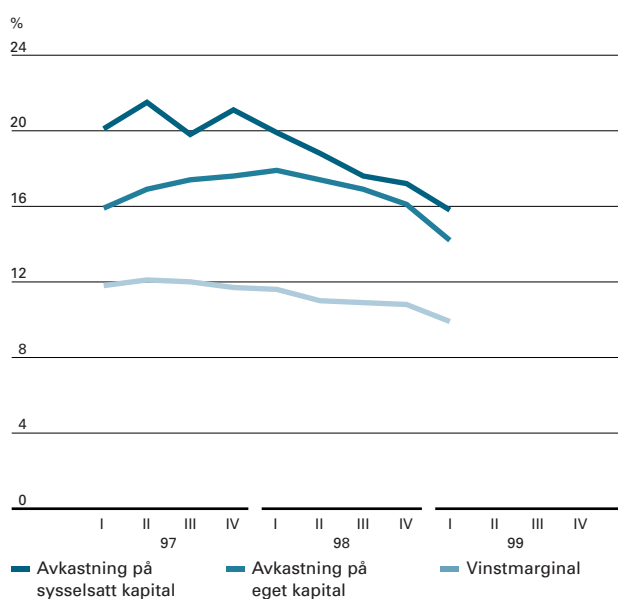
Kassaflöde och nettoskuldsättning

Det kassamässiga rörelseöverskottet efter skatt, för första kvartalet 1999, uppgick till 748 MSEK (750), motsvarande 10 procent (9) av Gruppens fakturerade försäljning.

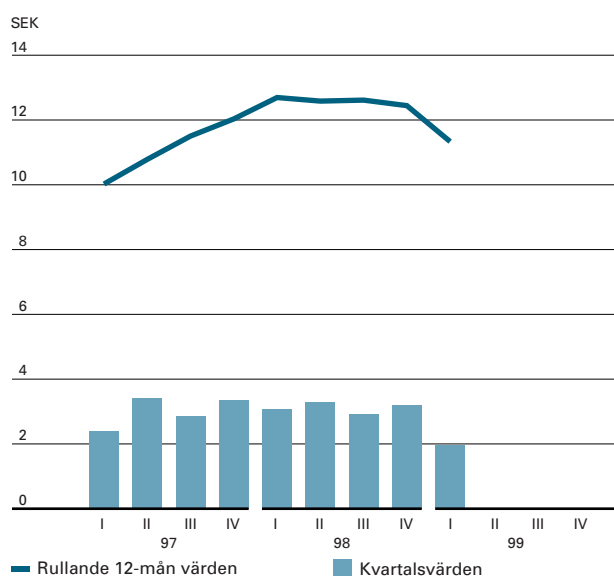
Rörelsekapitalet minskade under perioden med 350 MSEK (ökning första kvartalet 1998: 263), vilket positivt påverkade rörelsens kassaflöde som uppgick till 1 098 MSEK (487).

Investeringar i anläggningar uppgick till 526 MSEK (483). Nettokassaflödet uppgick till 632 MSEK (162).

Avkastning och vinstmarginal, rullande 12-mån värden



Vinst per aktie



Kassaflödesanalys i sammandrag

MSEK	januari-mars	
	1999	1998
Kassamässigt rörelseöverskott efter skatt	748	750
varav återlagda avskrivningar	474	481
Förändring av rörelsekapital	350	-263
Rörelsens kassaflöde	1 098	487
Investeringar i anläggningar	-526	-483
Försäljning av anläggningar	186	305
Företagsförvärv/avyttringar	-126	-147
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-466	-325
Nettokassaflöde	632	162
Förändring i räntebärande skulder	-1 016	21
Kassaflöde efter finansiering	-384	183
Likvida medel vid årets början	2 118	1 613
Omräkningsdifferens i likvida medel	-56	-15
Likvida medel vid periodens slut	1 678	1 781

Gruppens nettoskuldssättning, dvs skillnaden mellan räntebärande skulder och likvida medel, uppgick till 9 767 MSEK (10 093) varav avsatt till pensioner 1 351 MSEK (1 940). Minskningen i pensionsavsättningar återspeglar bildandet under första kvartalet 1999 av en pensionsstiftelse i Sverige som inte konsolideras i Gruppens räkenskaper. Beloppet på 522 MSEK minskade samtidigt de likvida medlen och påverkade således inte den rapporterade nettoskuldssättningen. Skuldssättningsgraden, dvs nettoskuldssättning i relation till eget kapital, var 62 procent (71).

Likvida medel vid rapportperiodens slut uppgick till 1 678 MSEK (1 781).

Atlas Copco-gruppens egna kapital inklusive minoritetsandelar uppgick till 15 730 MSEK (14 176), motsvarande 86 SEK per aktie (77). Andelen eget kapital var 42 procent (40).

Investeringar

Investeringar i fastigheter och maskiner uppgick till 207 MSEK (160) och i hyresmaskiner till 319 MSEK (323). De totala avskrivningarna på samtliga dessa tillgångar uppgick under perioden till 373 MSEK (354).

Fördelning av aktier

Aktiekapitalet vid periodens slut uppgick till 918 MSEK, fördelat på aktieslag enligt nedan:

Aktieslag	Utestående aktier
Serie A	122 497 590
Serie B	61 018 330
Total	183 515 920

Personal

Antalet anställda var vid periodens slut 23 028 (23 970). För jämförbara enheter minskade antalet anställda med 500 under första kvartalet 1999.

Beredskap inför år 2000

Atlas Copco startade i mars 1996 en översikt av hela Gruppens dåvarande datorsystem. Varje enhet rapporterade in sitt systems aktuella status och dess planer för hanteringen av år 2000-problemet för de system som inte bedömdes uppfylla år 2000-kraven. En uppföljning görs löpande av ledningen vid varje division och arbetsplats med obligatoriska lägesrapporter vid styrelsemöten. Alla anpassningskostnader har löpande belastat verksamheten.

Koncernledningen bedömer, baserat på översikten inom Gruppen samt vidtagna och påbörjade åtgärder, att Gruppens återstående kostnader för att uppfylla år 2000-kraven inte får någon större inverkan på Gruppens finansiella ställning eller rörelseresultat. Ledningen anser vidare att, efter anpassning till nuvarande mjukvara och konvertering till nya system, år 2000 inte skall skapa några väsentliga problem för Gruppens datorsystem. Atlas Copcos datorsystem är dock sårbara för tredje parts, främst leverantörers, möjliga misslyckande att avhjälpa sina egna år 2000-problem. I den utsträckning som tredje partens system, som Atlas Copcos system är beroende av, inte anpassas i tid, kan det inte garanteras att sådan försummelse från tredje part inte får betydande inverkan på Gruppens system.

Strukturella förändringar som påverkar rapportperioden

Från och med den 1 januari 1999 är Rental Service, Gruppens fjärde affärsområde och Prime Service dess enda division. Fram till och med 1998 utgjorde Prime Service en division inom affärsområdet Kompressorteknik.

Atlas Copco förvärvade den 1 januari 1999 Rand-Air Ltd., i Sydafrika, som hyr ut kompressorer. Företaget, som ingår i divisionen Portable Air, sysselsätter cirka 200 personer och omsätter cirka 90 MSEK.

I november 1998 förvärvade Atlas Copco JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrhjor för prospekteringsarbeten. Företaget har 79 anställda och omsätter cirka 115 MSEK. JKS Boyles ingår i divisionen Atlas Copco Craelius.

Den 1 oktober 1998 slog Atlas Copco samman de amerikanska dotterbolagen Atlas Copco Rental, Inc. och Prime Service, Inc., för att bättre möta industriföretagens behov av hyresmaskiner.

Under 1998 förvärvade divisionen Prime Service tre maskinuthyrningsföretag i USA och Mexiko, med en sammanlagd årlig omsättning i storleksordningen 340 MSEK.

Affärsområden

Från och med 1999 omfattar affärsområdenas rapporterade orderingång och fakturering även intern försäljning till andra affärsområden. 1998 års siffror har justerats i enlighet med detta.

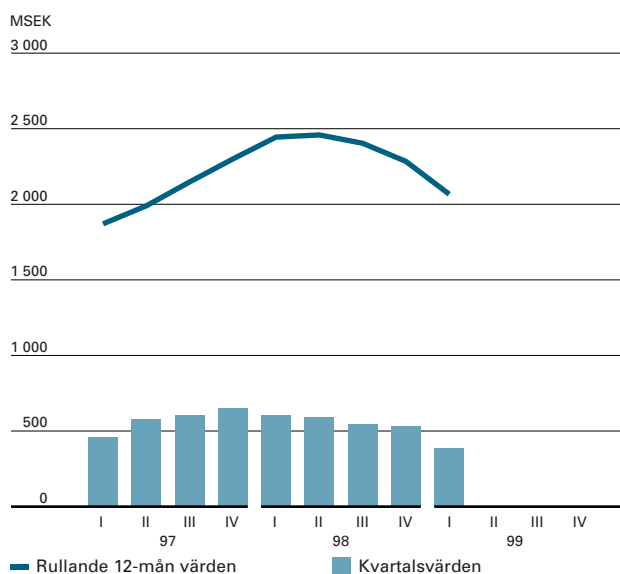
Kompressorteknik

Affärsområdet Kompressorteknik omfattar fem divisioner inom produktområdena industrikompressorer, transportabla kompressorer samt gas- och processkompressorer.

Orderingången minskade under perioden med 9 procent till 3 171 MSEK (3 484). Försäljningen i Europa avtog på många marknader och i Latinamerika var försäljningen mycket svag, framför allt i Brasilien. Orderingången för större kompressorer minskade mer än genomsnittet. En väsentlig del av denna minskning hänförde sig till USA. Den serie industrikompressorer som introducerades under senare delen av 1998 hade en fortsatt god försäljning. Efterfrågan på portabla kompressorer var god från maskinuthyrningsbranschen, medan andra sektorer var avtagande.

Den fakturerade försäljningen minskade med 12 procent till 2 971 MSEK (3 384). Faktureringen från huvudfabriken i Belgien av framför allt reservdelar påverkades negativt av uppstartningsproblem för ett nytt logistiksystem.

Kompressorteknik, rörelseresultat



Rörelseresultatet minskade med 36 procent till 390 MSEK (607), motsvarande en rörelsemarginal på 13,1 procent (17,9). Resultatet och marginalen försvagades främst som en följd av lägre volymer, förändringar i produkt- och marknadsmixen samt av uppstartningsproblemen.

Anläggnings- och gruvteknik

Affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik omfattar fem divisioner inom produktområdena borrhagregat, bergborrverktyg, entreprenadutrustning och lastutrustning.

Orderingången minskade under perioden med 11 procent till 1 445 MSEK (1 620). Avvecklingen av tunnelborrningsverksamheten utgjorde 5 procentenheter av minskningen. Den låga investeringsnivån inom gruvsektorn och som negativt påverkade försäljningen av borrhagregat och lastutrustning komparerades endast delvis av några stora order, framför allt i Canada. Anläggningsverksamheten i Europa var fortsatt låg, medan den höga nivån på den amerikanska marknaden stärkte försäljningen.

Den fakturerade försäljningen uppgick till 1 353 MSEK (1 479).

Rörelseresultatet minskade med 20 MSEK till 84 MSEK, motsvarande en marginal på 6,2 procent (7,0). Lägre volymer samt kostnader för nyligen introducerade produkter reducerade rörelseresultatet.

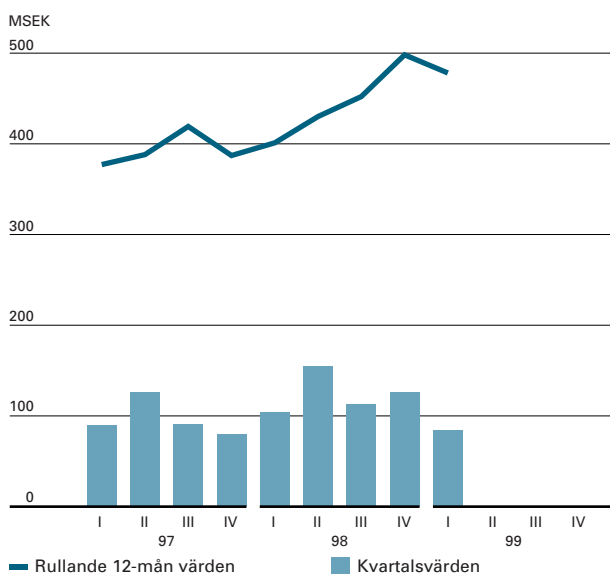
Industriteknik

Affärsområdet Industriteknik omfattar fyra divisioner inom produktområdena elektriska och pneumatiska kraftverktyg, monteringsystem samt driv- och styrsystem.

Orderingången ökade under perioden med 5 procent till 2 610 MSEK (2 497). Orderingången från fordonsindustrin, särskilt avseende monteringsystem, var stark, medan en svag nedgång noterades för monteringsverktyg. I Japan och Brasilien var dock efterfrågan från bilindustrin mycket svag. Försäljningen av elverktyg var fortsatt stark i USA, medan försäljningen av industriverktyg till övrig verkstadsindustri var svag. Orderingången för elverktyg i Europa var något lägre än under motsvarande period föregående år.

Den fakturerade försäljningen var i stort sett oförändrad

Anläggnings- och gruvteknik, rörelseresultat



jämfört med föregående år och uppgick till 2 448 MSEK (2 445), men inkluderar en positiv valutakurseffekt på 2 procentenheter.

Rörelseresultatet minskade till 216 MSEK (260) som en följd av förändringar i produktmixen och en otillfredsställande kostnadsstruktur inom några enheter. Rörelsemarginalen var 8,8 procent (10,6).

Rental Service

Affärsområdet Rental Service omfattar en division inom maskinuthyrningsbranschen, som betjänar anläggnings- och industrimarknaderna.

Faktureringen ökade under perioden med 23 procent till 1 082 MSEK (878). Förvärvade enheter och den industriella uthyrningsverksamheten som överfördes från Kompressorteknik, svarade för cirka 15 procentenheter av ökningen. Efterfrågan från flertalet kund- och marknadssegment var fortsatt gynnsam med hänsyn till verksamhetens säsongsberoende karaktär. Aktiviteten i södra USA var särskilt stark, medan den var svagare i regioner med ogynnsamt väder.

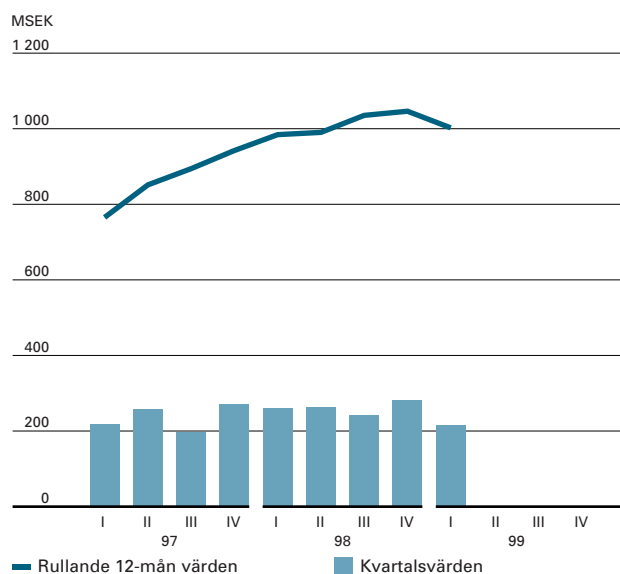
Rörelseresultatet, som innefattar all tillhörande goodwill-avskrivning, var 83 MSEK (97), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 7,7 procent (11,0). Det svagare resultatet berodde på låg utnyttjandegrad under perioden som en följd av säsongsbetonad låg uthyrning och fortsatta investeringar i uthyrningsmaskiner. Det senare gällde särskilt för nya lokaliseringar och var koncentrerat till årets första två månader. Prispress på hyrestarifferna inom några områden hade också en negativ inverkan på resultatet.

Stockholm den 20 april, 1999

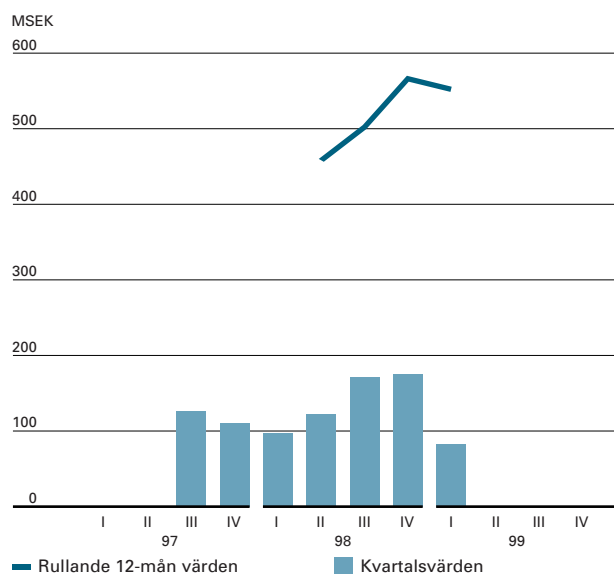
Giulio Mazzalupi
VD och koncernchef

Föreliggande rapport har ej varit föremål för särskild granskning av bolagets revisorer.

Industri teknik, rörelseresultat



Rental Service, rörelseresultat



Fakturerering per affärsområde

MSEK (januari – mars)	1997	1998	1999
Kompressorteknik	2 809	3 384	2 971
Anläggnings- och gruvteknik	1 458	1 479	1 353
Industri teknik	2 139	2 445	2 448
Rental Service	–	878	1 082
Elimineringar*)	–	–78	–103
Atlas Copco-gruppen	6 406	8 108	7 751

MSEK (kvartalsuppgifter)	1	2	3	4	1
Kompressorteknik	3 384	3 460	3 230	3 466	2 971
Anläggnings- och gruvteknik	1 479	1 816	1 492	1 650	1 353
Industri teknik	2 445	2 510	2 425	2 679	2 448
Rental Service	878	969	1 012	1 151	1 082
Elimineringar*	–78	–79	–48	–101	–103
Atlas Copco-gruppen	8 108	8 676	8 111	8 845	7 751

* Från och med 1999 omfattar affärsområdenas rapporterade ordergång och fakturering även intern försäljning till andra affärsområden. 1998 års siffror har justerats i enlighet med detta.

Resultat per affärsområde

MSEK (januari – mars)	1997	1998	1999
Kompressorteknik	462	607	390
Anläggnings- och gruvteknik	90	104	84
Industri teknik	218	260	216
Rental Service	–	97	83
Koncerngemensamma kostnader	–22	–25	–48
Rörelseresultat	748	1 043	725
Finansiella intäkter och kostnader	–13	–162	–168
Resultat efter finansiella poster	735	881	557

MSEK (kvartalsuppgifter)	1	2	3	4	1
Kompressorteknik	607	595	548	533	390
Anläggnings- och gruvteknik	104	155	113	126	84
Industri teknik	260	264	241	281	216
Rental Service	97	123	171	175	83
Koncerngemensamma kostnader	–25	–25	–7	9	–48
Rörelseresultat	1 043	1 112	1 066	1 124	725
Finansiella intäkter och kostnader	–162	–169	–199	–178	–168
Resultat efter finansiella poster	881	943	867	946	557

Mazzalupi summerar positivt 1998

Den 20 april, 1999, höll Atlas Copco sin ordinarie bolagsstämma. Koncernchefen, Giulio Mazzalupi, redovisade i sitt tal företagens verksamhet under 1998, vilket avspeglade effekterna av krisen i Asien och av den positiva utvecklingen av Gruppens strategiska inriktning mot "användning av produkterna".

– 1998 har karakteriserats av många viktiga händelser, såväl positiva som negativa. Den finansiella krisen i Asien fick en djupare och mer långtgående effekt än vad vi hade förväntat, och som följd av krisen har också den ryska och de latinamerikanska ekonomierna drabbats under årets senare del. På den positiva sidan har Gruppens strategiska inriktning mot "användning av produkterna", efter bara 18 månader, utvecklats i linje med våra förväntningar. Som ett resultat av detta, har vi nu bildat ett fjärde affärsområde, Rental Service.

1998 års resultat

– Atlas Copcos fakturering ökade med 12 procent till nära 34 miljarder SEK. Ökningen är ett resultat dels av förvärv, dels av vissa marginella volymökningar. Orderingången ökade med 7 procent. För jämförbara enheter, det vill säga bortsett från förvärv, minskade orderingången med 2 procent.

– Vidare förbättrade vi vår resultatnivå. Rörelseresultatet ökade med 14 procent till 4,3 miljarder SEK och intäkterna från maskinuthyrningsområdet stod för mer än hälften av ökningen. Sammantaget nådde vi en vinstmarginal på 10,8 procent, vilket ligger väl i linje med Gruppens uppsatta mål på minst 10 procent över en hel konjunkturcykel. Vinstmarginalen motsvarar en vinst per aktie på SEK 12:44.

– Vi genererade ett tillfredsställande operativt kassaflöde under 1998, även om det var lägre än föregående år. Nedgången beror delvis på ökade investeringar i antalet hyresdepåer, samt på exceptionella intäkter av engångskaraktär under 1997.

– Styrelsen föreslår att utdelningen per aktie höjs från SEK 4:25 till SEK 4:50. Det är värt att notera att det är sjätte året i rad som utdelningen höjs.

Svagt första kvartal 1999

– Som förväntat, har den svaga affärsutvecklingen som rådde under sista kvartalet 1998, fortsatt under början av året. Det här har resulterat i ett svagt första kvartal. Vår fakturering minskade till MSEK 7 751, en minskning med 4 procent jämfört med samma period förra året.

– Minskningen var särskilt tydlig för stora kompressorer, vilkas försäljning påverkas av lägre investeringar i processin-

dustrin. Även underjordsriggar och lastmaskiner för gruvindustrin har drabbats av lägre efterfrågan. Den skarpa nedgången i Latinamerika och försvagad efterfrågan i Europa hade också en negativ inverkan på resultatet.

– Vinsten påverkades av de minskade volymerna och i ännu högre grad av för-

ändringen i försäljningens sammansättning. Vinsten var MSEK 557 jämfört med MSEK 881 året innan, vilket är en minskning med 37 procent.

– För att anpassa oss till nedgången i marknaden har vi fortsatt att vidta åtgärder för att begränsa våra kostnader, och resultatet av dessa åtgärder kommer främst att bli synliga under kommande kvartal.

Atlas Copcos värderingar

– Vår vision är att vara det ledande företaget inom våra affärsområden. Det här betyder att vi skall vara den leverantör våra kunder kommer att tänka på i första hand. Vi är deras förstahandsval när vi erbjuder dem det bästa värdet. Vår vision bärs upp av Atlas Copcos värderingar, som delas av alla inom Gruppen.

– Vi *samverkar*, vilket betyder att vi lyssnar på våra kunder och sätter oss in i deras olika behov, vilket resulterar i nya och bättre lösningar på deras problem. Att vi är *engagerade* betyder att vi håller vad vi lovar, levererar produkter och service av hög kvalitet, samt att vi tror på varaktiga relationer. *Förnyelse* är livsnödvändigt för Atlas Copcos identitet – det är den drivkraft som har gjort oss till marknadsledare.

– För att uppnå vår vision måste vi hela tiden utvecklas. Ständiga förbättringar syftar till att förbättra vår service till kunderna och därmed säkra den kortsiktiga lönsamheten. Men vi anser också att genombrytande innovationer är det enda som kan garantera vårt resultat på lång sikt. För att förtydliga, vill jag ge några exempel på våra förbättringsåtgärder och förnyande aktiviteter.

Investeringar i kompetens

– Kompetensutveckling är viktigt inom all verksamhet, och vi investerar hela tiden i utbildning av våra medarbetare. Till exempel har flera divisioner inom Gruv- och anläggningsteknik använt interaktiva, datorbaserade utbildningsverktyg för både anställda och kunder. Divisionen Industrial Tools bedriver ett "World class training program" som också omfattar kunderna.

– Internet kommer inom kort att bli det viktigaste kommunikationsverktyget, inte bara med kunder, men även med andra affärskontakter. Det är ett verktyg som förbättrar möjligheten



I sitt tal till bolagsstämman berättade koncernchefen, Giulio Mazzalupi, bland annat om en av Gruppens inriktningar för tillväxt – "användning av produkterna". Den här inriktningen tydliggjordes i juli 1997, då Atlas Copco förvärvade Prime Service. Prime är nu den enda divisionen i Gruppens fjärde affärsområde, Rental Service, som bildades den första januari i år.

till samverkan och stärker relationer. Därför har Gruppen nu lanserat ett projekt som skall skapa förutsättningar för elektronisk handel via Internet. På vår hemsida finns redan tillgång till en stor mängd intressant information för våra aktieägare.

– Vi har också introducerat konceptet "shared services" inom vår organisation, så att våra operativa enheter skall kunna frigöra tid och fokusera mer på kärnaktiviteter som marknadsföring, försäljning och service. "Shared services" är en metod som samlar finansiella och administrativa arbetsuppgifter hos en gemensam serviceenhet, som kan utföra arbetet mest effektivt.

Produktutveckling genom innovationer

– Vi har också gjort en mängd produktförbättringar. I juni 1998, introducerade vi en ny linje underjordsriggar. Baserad på ett modulärkoncept reducerar den kraftigt ledtider för både montering och underhåll, vilket våra kunder ser som en stor fördel.

– Utvecklingen av nya och förbättrade produkter kräver effektivare marknadsstyrning. Vi måste sätta oss in i våra kunders behov för att öka vår försäljning inom ett visst geografiskt område. De mest framgångsrika inom respektive affärsområde tilldelades förra året priset för "Årets säljare". Här måste vi förlita oss till den kontinuerliga kompetensutvecklingen hos våra försäljare.

– Vi måste också utveckla Gruppen genom innovationer, vilket är drivkraften bakom den långsiktiga tillväxten. Vi har lanserat en toppmodern serie kompressorer, som bevarar miljön, och opererar med en lägre ljudnivå. Tack vare den lägre ljudnivån, är de också de första kompressorerna som kan placeras i produktionsflödet. Dessutom förbrukar de upp till 30 procent lägre energi.

– Vi har också lanserat en unik turbinmotor baserad på nya principer, vilket har resulterat i en ny linje slipmaskiner med ökad effektivitet, jämfört med den vi presenterade året innan. Totalt sett ökade vi också vår investeringsnivå i forskning och utveckling med 17 procent.

Flervarumärkesstrategi

– Vi har en flervarumärkesstrategi, som syftar till att tillfredsställa specifika kundbehov. Det här innebär att våra produkter differentieras och marknadsförs under olika varumärken och säljs via olika distributionskanaler. Varje varumärke har sin specifika roll på marknaden och är motiverat så länge det bidrar positivt till Gruppens gemensamma resultat.

– Förra året ökade Atlas Copco sin samling varumärken med fyra nya: Prime Energy, som riktar sig mot industriella kunder som vill hyra kompressorer och generatorer, Rand-Air, som erbjuder kompressoruthyrning i Sydafrika, Ceccato,



Atlas Copco-gruppen hade 34 500 aktieägare vid slutet av 1998, varav mer än 800 kom till bolagsstämman. Utdelningen per aktie höjdes från SEK 4:25 till SEK 4:50.

en välkänd italiensk tillverkare av små och medelstora industrikompressorer och sist JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrhjor för prospekteringsborrning.

Satsningen på tillväxt fortsätter

– Slutligen, har vi också en strategi för vår tillväxt. För två år sedan bestämde vi oss för att fokusera på tillväxtstrategin och ökade vårt tillväxtmål till 8 procent i genomsnitt.

– För att nå vårt mål har Gruppen ställt upp tre tydliga riktningar för tillväxten. Först vill vi växa inom vår befintliga verksamhet, genom att ta fram nya produkter, finna nya applikationer eller genom att växa på nya marknader eller inom nya nischer. För det andra vill vi växa i Asien. Vår långsiktiga målsättning, att uppnå samma närvaro i Asien som i Europa och Nordamerika, står fast. Den tredje inriktningen för tillväxt är

genom ”användning av produkterna”. Det här innebär att vi vill vara ännu mer involverade i våra kunders processer än vad vi tidigare varit.

– Som exempel på tillväxt inom vår befintliga verksamhet kan vi nämna förvärvet av Ceccato. Genom förvärvet har vi ökat vår marknadstäckning, främst i Italien. Vidare har vi nyligen etablerat ett joint venture-företag i Egypten, för att bättre kunna serva kunder på den marknaden. Genom förvärvet av JKS Boyles har vi också stärkt vår position på den nordamerikanska marknaden för prospekteringsborrning.

– Vi har också lyckats penetrera nya marknadssegment för gas- och processkompressorer. Ett bra exempel är en genomföringsorder för en ny anläggning för kompression av naturgas, ett aktivt område som borde erbjuda möjligheter till fortsatt tillväxt. Ett annat nischområde är PET-marknaden, det vill

såga att blåsa plastflaskor, en verksamhet som har varit mycket aktiv under året.

– Vår försäljning av portabla kompressorer och generatorer till maskinuthyrningsindustrin var särskilt stark i USA, och genom förvärvet av Rand-Air har vi också gått in i uthyrningsindustrin i Sydafrika. Vi har vidare förbättrat vår position inom bilindustrin. Inom det här segmentet har vi sett en ökad möjlighet att erbjuda nyckelunder utrustning och support ”på plats”. Ett exempel på det här är Jaguar i Storbritannien.

– Försäljningen av elektriska verktyg genom byggvaruhus i USA har också ökat och Milwaukee har tilldelats pris som årets leverantör av ett flertal av deras distributörer. Genom introduktionen av ett nytt drivsystem har vi lyckats penetrera nischmarknaden för batteridrivna gaffeltruckar.

– På produktsidan har en ny linje kompressorer lanserats med stor framgång och produkterna används redan på många håll i världen. Det nya sortimentet stiftborrkronor fick också ett gott mottagande av marknaden under 1998. Borrkronorna har avsevärt längre livslängd vilket bidrar till ökad produktivitet. Vi introducerade också en linje underjordsriggar, och under hösten levererades de första enheterna till kunder i Norge och Australien.

– Den andra inriktningen för vår tillväxt är Asien. Den finansiella krisen fick stora följder för verksamheten i regionen. Trots den kraftiga nedgången står vi fast vid vårt långsiktiga engagemang i den här marknaden, och vi fortsätter att investera i både humankapital och marknadsnärvaro.

– Vi har till exempel etablerat egen verksamhet i Indonesien och Thailand under året. Vi bedrev också samarbete med ett av Kinas mest välkända universitet, Jiang Tong-universitetet i Shanghai, vilket syftade till att utbilda våra chefer i regionen.

Rental Service – nytt affärsområde

– Kundvård har alltid varit en stor del av Atlas Copcos kultur. Vi bedriver direktförsäljning och den tredje inriktningen för tillväxten, som vi kallar ”användning av produkterna”, stärker den här föresatsen. Strategin ”användning av produkterna” tydliggjordes i juli 1997, då Atlas Copco, genom sitt förvärv av Prime Service, tog ett avgörande steg in i marknaden för maskinuthyrning i USA.

– Det framstod tydligt att det fanns en trend på den amerikanska byggmarknaden mot att hyra en större andel av sin anläggningutrustning. Över en femårsperiod har andelen hyrda maskiner ökat från 5 till 20 procent. Den här utvecklingen har bidragit till att den totala marknaden för maskinuthyrning växt kraftigt och nu betraktas som en egen industri.

– Sedan Prime Service blev en del av Gruppen, har företaget vuxit både strukturellt och genom förvärv. Prime har förvärvat åtta maskinuthyrningsföretag i USA och i Mexiko. I dag har företaget 182 uthyrningsdepåer i 22 stater, jämfört med 122 uthyrningsdepåer för 18 månader sedan.

– Under hösten har Prime slagits samman med Atlas Copco Rental, vårt företag baserat i USA, och tillsammans har de bildat den nya enheten Prime Energy. Vi anser att vi genom denna sammanslagning kan förbättra vår uthyrningsservice mot industriella kunder. Genom att dra nytta av Primes kunskap och distributionsnätverk kommer Prime Energy att kunna erbjuda marknaden ett bredare och mer fokuserat produktsortiment.

Styrelseledamöter och revisorer

Stämman omvalde följande ledamöter: Anders Scharp, Sune Carlsson, Paul-Emmanuel Janssen, Lennart Jaensson, Giulio Mazzalupi, Hari Shankar Singhania, Michael Treschow och Jacob Wallenberg. Till nya styrelseledamöter valdes Kurt Hellström och Ulla Litzén.

Vidare omvalde stämman Stefan Holmström, KPMG Bohlins AB, och Peter Markborn, Arthur Andersen AB som revisorer. Till revisorsuppleanter omvaldes Thomas Jansson, KPMG Bohlins AB, och Björn Sundkvist, Arthur Andersen AB.



Ulla Litzén
Kurt Hellström

– Prime är den första divisionen i vårt nya, fjärde affärsområde Rental Service, som bildades den första januari i år. Vi känner oss säkra på att den här delen av vår verksamhet kommer att fortsätta att växa.

Projekt i tiden

– Atlas Copco arbetar ständigt för att vara ledande inom miljöområdet. Alla affärsområden har till exempel utvecklat produkter som är ”state-of-the-art” i det här avseendet. Produkterna designades med användaren i åtanke och syftar till att uppnå låg vibrations- och ljudnivå, och på samma gång minska energiåtgången och skydda miljön. Ett bra exempel är den nya serien kompressorer.

– Utöver våra ansträngningar att ständigt utveckla de mest miljövänliga produkterna på marknaden har vi som målsättning att alla våra produktionsenheter skall vara ISO 14001-certifierade. Strax före årsskiftet 1998, lyckades vår produktionsenhet för kompressorer i Belgien uppfylla de krav som ställs och certifierades därmed. I dag är 35 procent av verksamheten certifierad och vi förväntar oss att merparten skall ha uppnått certifieringsnivån vid slutet av 1999.

– Under 1998 arbetade vi också med projekt som ligger i tiden, varav ett var att förbereda introduktionen av den nya valutan – euron. Många av våra bolag kommer dagligen i kontakt med den nya valutan i sina kundkontakter. Introduktionen av euron förväntas leda till en harmonisering av prisnivåerna inom den Europeiska Unionen och vi har utarbetat strategier för hur vi skall hantera den framtida utvecklingen inom området.

– Det andra projektet är relaterat till 2000-problemet. För tre år sedan inledde vi arbetet inom våra divisioner, och syftet var att säkra verksamheten bortom år 2000. Vissa system behövde modifieras och andra bytas ut helt. Vi kan nu med tillförlitlighet säga att våra system kommer att vara fungerande vid år 2000. Däremot är det inte möjligt att garantera att de system som våra samarbetspartners använder kommer att klara övergången. Vi har vidtagit åtgärder för att försäkra oss om att deras system kommer att klara årsskiftet, men vi kan inte vara helt säkra förrän efter midnatt den 31 december.

Utsikter inför 1999

– Låt oss gå vidare och titta på efterfrågan på Atlas Copcos produkter under den närmaste framtiden. Vi tror att den vikande efterfrågan vi sett i Europa kommer att hålla i sig, även om några sektorer, som bilbranschen, förväntas fortsätta vara starka. Vi tror att Afrika kommer att hålla sig på nuvarande nivå, beroende på fortsatt låga metallpriser.

– Efterfrågan i Nordamerika väntas förbli stark, medan ingen ljusning är att vänta för de latinamerikanska ländernas extremt svaga utveckling, främst beroende på hög räntenivå och låga metallpriser. Några länder i Asien visar tecken på återhämtning, medan den ekonomiska situationen i Japan och Kina fortfarande är osäker.

– Totalt sett tror vi att efterfrågan på Atlas Copcos produkter kommer att hålla sig på nuvarande nivå på kort sikt. Rörelsemarginalerna förväntas förbättras tack vare de åtgärder och justeringar som gjorts under tidigare kvartal. Mazzalupi avslutade med att säga:

– Ett positivt år för Ert företag under 1998, följs av ett år med många utmaningar.



Pris för välplanerat och professionellt utbildningsprogram

För tredje året i rad delades "Peter Wallenberg Marketing and Sales Award" ut. Syftet är att belöna extraordinära försäljningsinsatser och introduktion av nya marknadsförings- och säljmetoder. Ignace Cappuyns, General Manager på Mauguière i Frankrike erhöll priset för ett välplanerat och professionellt utbildningsprogram för GA kompressorer med varvtalsreglering (VSD). Ignace Cappuyns utvecklade inte bara utbildningspaketet, utan genomförde också själv utbildningen för produktchefer på flera viktiga marknader, vilket resulterade i försäljningsframgångar.

Atlas Copcos halvårsrapport kommer att publiceras den 12 augusti 1999.

För ytterligare information, kontakta:

Annika Berglund, Informationschef, Atlas Copco AB (media), tel: 08-743 8070, 070-322 8070, annika.berglund@atlascope.com

Hans Ola Meyer, Finansdirektör, Atlas Copco AB (analytiker), tel: 08-743 8292, 070-588 8292, hans.ola.meyer@atlascope.com

Ekonomisk information från Atlas Copco under 1999:

Kvartalsrapporter:

- rapport över första halvåret 12 augusti, 1999
- rapport över de första nio månaderna 26 oktober, 1999

Ytterligare information finns tillgänglig på www.atlascope.com