

Gunnar Brocks anförande på bolagsstämman 2004

Kära aktieägare, mina damer och herrar, varmt välkomna till Atlas Copcos bolagsstämma. Vi är mycket glada över att så många aktieägare vill närvara vid denna viktiga sammankomst. Det ger oss en unik möjlighet att beskriva vad som hänt under det gångna året och samtidigt informera om hur vi är rustade att möta morgondagens utmaningar.

Inom Atlas Copco fäster vi stor vikt vid att ge våra olika intressenter en så detaljerad och allsidig information som möjligt. Vi tror att detta ökar möjligheterna att på ett korrekt sätt analysera och bedöma vårt företag. Detta måste vara en strävan för alla företag, speciellt i tider som dessa med en intensiv debatt med frågor runt koncernens styrning, dvs de så kallade "corporate governance" frågorna. Det kan kanske vara på sin plats att nämna att Atlas Copco i fjol fick ett erkännande som det bolag i Sverige som var bäst på att kommunicera med, och hantera relationerna med aktiemarknaden.

Som ni vet så är vår vision att vara *First in mind—first in choice*, dvs vara den som våra nuvarande och potentiella kunder först har i åtanke och sedan väljer som sin leverantör. Vårt mål här idag är att försöka öka förståelsen för hur vi arbetar med att förverkliga vår vision. Först ger jag en översikt av 2003 års resultat, sedan beskriver jag några av de viktigaste händelserna inom affärsområdena för att slutligen gå igenom vårt arbete med att utveckla vår strategi och vår affärskod.

Det gångna året visade sig vara ytterligare en utmaning för Atlas Copco. Den ekonomiska återhämtningen på de mest betydelsefulla marknaderna var inte lika stark som förväntat och den amerikanska dollarns fortsatta försvagning satte ytterligare press på försäljning och rörelseresultat.

Under hela året var efterfrågan god inom gruvindustrin medan bygg- och anläggningsmarknaden globalt visade svag efterfrågan. Liksom föregående år visade Asien, i synnerhet Kina, stark tillväxt. God utveckling syntes också i Östeuropa och Ryssland samt under senare delen av året även i Västeuropa och Sydamerika. Konjunkturen förbättrades något under senare hälften av 2003 och efterfrågan steg något på våra produkter och tjänster.

Sammantaget ökade ordervolymen under 2003. Från att ha tappat volym under de första två kvartalen lyckades vi öka volymen med cirka 5% under vart och ett av de sista två kvartalen. Gruppens fakturering påverkades kraftigt av negativa valutaomräkningseffekter, främst pga dollarutvecklingen. Positivt var dock att volym och pris tillsammans ökade med totalt + 4 %.

Rörelsemarginalen ökade från 11,1 % till 11,9 % och vinst efter finansiella poster steg 10% till SEK 4,9 miljarder. Främsta orsakerna till denna positiva utveckling var introduktion av en hög andel nya produkter, en ökning av

eftermarknaden samt övergripande produktivitetsförbättringar. Det operativa kassaflödet var fortsatt starkt under 2003. Vår nettoskuld har fortsatt att minska. Skuldsättningsgraden var vid slutet av 2003 36% jämfört med 67% för 2002.

Glädjande för alla aktieägare var att vinsten per aktie ökade från SEK 13,88 till SEK 15,62. Dessutom så överträffade aktiekursutvecklingen under 2003 den genomsnittliga utvecklingen för Stockholmsbörsen. Totalt så ökade värdet på Atlas Copco-aktien med hela 51%.

Atlas Copco bedriver *verksamhet inom fyra affärsområden*. Kompressorteknik, Industriteknik och Anläggnings- och gruvteknik som vi kallar för producerande affärsområden. Det fjärde affärsområdet, Maskinuthyrning, hyr ut utrustning till kunder i Nordamerikanska.

Kompressorteknik visade bra resultat och på de mest betydelsefulla marknaderna förbättrades närvaron. Asien, främst Kina, Östeuropa och Ryssland utvecklades mycket positivt.

Man har under 2003 lanserat en strid ström av nya maskiner, eftermarknadsprodukter och tjänster. Våra välrenommerade VSD-kompressorer fortsätter att nå framgång hos kunder, både för den höga produktiviteten och för de energibesparingar de ger. Vi kommer här att visa en kort film där en av våra kunder, Panasonic i Wales, berättar varför de valde just VSD. Panasonic har bytt ut sin gamla kompressorinstallation mot nya moderna enheter i sin tillverkning av TV-apparater och mikrovågsugnar.

Eftermarknadens produkter och tjänster växte på alla större marknader och andelen fakturering ökade från eftermarknaden.

I Spanien förvärvades kompressorföretaget Puska Pneumatic S.A. Förvärvet ligger i linje med strategin att öka närvaron på utvalda marknader för att nå fler kunder.

Affärsområdet *Industriteknik* lanserade framgångsrikt el- och batteridrivna verktyg för professionella hantverkare. De introducerade även ett antal nya industriverktyg och monteringsystem, däribland nya DC-verktyg för fordonsindustrin. Vår utmärkelse - Peter Wallenberg Marketing and Sales Award - går i år till ett team som med framgång har marknadsfört denna typ av verktyg till en stor bilkund i USA.

Under det gångna året arbetade affärsområdet med ett antal omstruktureringsprojekt, där delar av produktionen omlokaliseras. För att öka effektiviteten har man t.ex flyttat produktion från Frankrike till England och from Tyskland till Tjeckien. Projekten är i stort genomförda och vi kommer att

dra nytta av dessa omstruktureringar nu under 2004. I Tierp har tillverkningsenheten av industriverktyg expanderat.

I enlighet med strategin att öka försäljningen av förbrukningsvaror förvärvades DreBo Werkzeugfabrik GmbH, som tillverkar installations- och hammarborr till byggindustrin.

För affärsområdet **Anläggnings- och gruvteknik** var tillväxten stark inom gruvsektorn, för såväl utrustning som eftermarknad.

Omlokaliseringen av lastvagnsproduktionen från USA till Sverige slutfördes och synergieffekter kommer att uppnås under 2004. Flytten innebar att 125 nya arbetstillfällen skapades i Örebro. Samtidigt har försäljningen ökat och vi har ökat vår marknadsandel.

För att ytterligare befästa sin position på den snabbväxande kinesiska marknaden förvärvades Shenyang Rock Drilling Machinery Co. Ltd. I Sydafrika förvärvades två företag aktiva inom prospekteringsborrning: Professional Diamond Drilling Equipment Pty och Mining Drilling Services Pty, vilka kommer stärka vår position i regionen.

Affärsområdet **Maskinuthyrning** upplevde ytterligare ett år med låg aktivitet på marknaden, främst inom det kommersiella byggsegmentet.

Utan draghjälp från någon ökad efterfrågan fokuserade affärsområdet på att öka den interna effektiviteten och höja priserna. Man har även ökat utnyttjandet av hyresflottan. Ett betydelsefullt steg har varit att decentralisera organisationen och att organisera om distrikten, för att etablera en tydlig ledningsstruktur och erbjuda kunderna bättre service och höja deras produktivitet.

Genom att förbättra hyresapplikationer på Internet behöver kunderna inte ägna så mycket tid åt rutinartad administration. Samtidig har kunder möjlighet att ringa oss dygnet runt alla dagar i veckan.

Alla dessa aktiviteter bidrog till ett avsevärt bättre resultat för 2003. I förhållande till våra konkurrenter är vi troligen det mest framgångsrika företaget i branschen i Nordamerika.

Under året har vi utvecklat och förfinat **Gruppens strategi** för att nå vår vision att vara och förbli ”first in mind – first in choice”, dvs den man tänker på först och sedan väljer, bland våra kunder. Visionen omfattar även andra viktiga intressenter; främst medarbetare, affärspartners och ägare, men det viktigt att man har en positiv syn på Atlas Copco även i samhället runt omkring.

Vårt strategiska fokus är att *växa organiskt* med stöd av selektiva förvärv. Det mest effektiva sättet är att öka våra kunders konkurrenskraft genom att vi levererar produkter och system, antingen genom försäljning eller uthyrning, som ökar deras produktivitet.

En kraftig satsning på forskning och utveckling möjliggör en ständig lansering av nya produkter och tjänster. Detta är en förutsättning för att behålla vår starka konkurrenskraft. Detta har medfört att den andel av försäljningen som kommer från nyligen lanserade produkter har ökat. En mycket innovativ lösning som också lyckats bli en kommersiell framgång belönas med Gruppens prestigefyllda John Munck pris. Priset går i år till Roland Henriksson för utvecklingen av Solid Body Concept.

Vår strategi att öka försäljningen till eftermarknaden har intensifierats ytterligare. Genom effektiv bearbetning av eftermarknaden kan vi bidra till att öka effektiviteten och pålitligheten i hur man använder våra produkter. Förutom en hög tillväxt- och god vinstpotential erbjuder eftermarknaden nära relationer med våra produkters slutanvändare. För att ytterligare fokusera på eftermarknadens möjligheter och säkerställa att erfarenheter delas mellan affärsområden och divisioner har ett nätverk för eftermarknadskompetens etablerats inom Gruppen.

För att potentiella *förvärv* ska genomföras krävs att de är "lagom stora och nära kärnverksamheten". Utan tvekan är förvärv sammankopplade med större risker än vad organisk tillväxt är. Ju större förvärv, ju längre från kärnverksamheten, desto större risker. För att minimera dessa risker har vi skapat en kunskapspool med representanter från affärsområdena och huvudkontoret. Gruppen utvecklar och skapar processer för förvärv liksom genomför granskningar före förvärv, under integrering samt efter att förvärvet genomförts.

I vår omvärld och inom Gruppen har företagens sociala ansvar diskuterats och debatterats. Atlas Copco har starka väletablerade värderingar som förstärkts och gjorts ännu tydligare i vår strategi. För att betona betydelsen av dessa värderingar i vår organisation samt att försäkra oss om att de är likadana över hela världen har vi utvecklat *Atlas Copcos Affärskod*, där vi sammanfattar våra interna riktlinjer som är relaterade till affärsintegritet, samt till sociala och miljömässiga handlingar.

Vi har genomfört ett antal aktiviteter internt för att säkerställa att koden är känd och att innebörden är likadan var i världen vi bedriver vår verksamhet. Den mest omfattande aktiviteten ägde rum på Atlas Copco-dagen i februari i år, då mer än 2 500 medarbetare samlades på 300 platser runt om i världen för att samtidigt gå igenom och diskutera både strategin och vår affärskod. Aktiviteten kommer under våren att nå samtliga medarbetare i Gruppen. De av

er som kom hit tidigt idag fick se bildspel från vår Atlas Copco-dag innan stämman började.

Så en titt på **2004 och utvecklingen hittills i år**. Vi har tidigare i år annonserat en överenskommelse om att förvärva Ingersoll Rand Drilling Solutions, där vi nu väntar på myndigheters godkännanden. Verksamheten har en årlig omsättning på mer än 2 miljarder. När förvärvet är genomfört kommer verksamheten ingå som en egen division i affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik. Företaget kommer att passa oss som hand i handske då Drilling Solutions är starka ovan jord, framför allt i Nordamerika, och då vår underjordsverksamhet har en mycket stark ställning på den globala marknaden. I Kina har vi tecknat en överenskommelse om att bilda ett samägt bolag med den kinesiska industriverktygstillverkaren QQPMC. Förvärvet kommer ytterligare att stärka Atlas Copcos position i Kina. Vi har dessutom tecknat avtal om att förvärva Guimera, ett spanskt maskinuthyrningsföretag som främst hyr ut generatorer och kompressorer. Förvärvet stämmer överrens med Kompressortekniks strategi att expandera inom specialiserad hyresverksamhet.

Tidigare idag rapporterade vi resultatet för det första kvartalet. Till glädje för alla aktieägare så har volymerna fortsatt att utvecklas mycket positivt. Samtidigt ökade rörelseresultatet. Den här positiva utvecklingen av efterfrågan på Atlas Copcos produkter och tjänster tror vi kommer att fortsätta på kort sikt. Tillverknings- och processindustrin förväntas öka sina investeringar och efterfråga mer eftermarknadsprodukter och tjänster. Den senaste tidens förbättring av efterfrågan på entreprenadutrustning tros fortsätta medan ingen förändring förväntas för aktivitetsnivån inom kommersiell byggnation. Efterfrågan från gruvindustrin förväntas vara fortsatt hög.

Det finns fortfarande möjlighet för Gruppen att sänka kostnader, förbättra den interna effektiviteten och öka priserna. Samtidigt måste vi ytterligare öka de resurser som används till tjänste- och produktutveckling för att möta och överträffa våra kunders nuvarande och kommande behov. Detta är bästa sättet att åstadkomma lönsam tillväxt, vilket också måste ses som en prioritering av Er och andra aktieägare som investerat i Gruppen.

Under det gångna året har vi stärkt vår position både geografiskt och produktmässigt. Utifrån våra planer och ambitioner samt med det engagemang och den kompetens vi har inom Atlas Copco-gruppen är vi väl rustade att möta 2004 års utmaningar.

Tack för Ert stöd.

Gunnar Brock
VD och koncernchef