

## **Gunnar Brocks anförande på bolagsstämman 2005**

Ärade aktieägare, mina damer och herrar, varmt välkomna till Atlas Copcos bolagsstämma. Det är första gången vi är här i vackra Aula Magna och vi är glada över att så många har hittat hit.

Stabilitet, lönsamhet och tillväxt har länge varit kännetecknande för Atlas Copco och 2004 har inneburit ytterligare framsteg i dessa avseenden.

Marknaden var gynnsam och vi uppnådde volymökningar inom alla våra affärsområden. Ur ett geografiskt perspektiv visade alla kontinenter en positiv utveckling. I Kina, Indien och Ryssland satsades betydande resurser på att öka närvaron och marknadspenetreringen. Följaktligen var tillväxten i dessa länder väsentligt högre än genomsnittet för Gruppen.

Sammanfattningsvis kan sägas att vi har haft:

- Volymtillväxt i samtliga affärsområden
- Förbättrat rörelseresultat och goda marginaler
- Mycket stark förbättring av uthyrningsrörelsen
- Förvärvade bolag bidrog till resultatet
- Avyttring av elverktygsverksamheten slutförd
- Föreslagen utdelning och utskiftning som tillsammans ger 6,1 miljarder till aktieägarna

Försäljningen av elverktygsverksamheten bidrog till att stärka vår kassa som blev ännu starkare. Därför kommer styrelsen idag att föreslå en utskiftning av drygt 4 miljarder till aktieägarna vid sidan av den vanliga aktieutdelningen. Den föreslagna utdelningen kommer inte att hindra oss från att fortsätta investera i forskning och utveckling och göra förvärv.

### **Måluppfyllelse**

Om vi tittar på vår måluppfyllelse under 2004 så ökade ordervolymen med 10% för jämförbara enheter. Faktureringen var nästan 49 miljarder, en ökning med 8% i volym och 9% totalt. Det innebär att vi nådde vårt mål som var 8%.

Stark organisk tillväxt, förvärv, effektivitetsförbättringar och prisökningar har bidragit till ett rekordresultat. Rörelsemarginalen ökade från 11,9 % till 13,8 % och vinst efter finansiella poster steg 30% till nära 6,4 miljarder kronor.

Det operativa kassaflödet var fortsatt starkt under 2004, även om det var något lägre än under 2003.

Avkastningen på sysselsatt kapital ökade från 17% till 21%, framför allt pga en mycket hög nyttjandegrad av vår hyresflotta och en hög rörelsemarginal för vårt affärsområde Maskinuthyrning.

Vinsten per aktie ökade med 30% till 20.30 kronor per aktie. Om stämman godkänner styrelsens förslag till utdelning så innebar det en ökning för det tolfte året i rad.

Aktiekursen steg 17% under 2004 och från årsslutet fram till första kvartalet 2005 har den ökat med ytterligare 13 %.

### **Struktur, vision och strategi**

Atlas Copco-gruppen bedriver *verksamhet inom fyra affärsområden* som har starka band. Kompressorteknik, Industriteknik och Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och säljer utrustning till industrin. Det fjärde affärsområdet, Maskinuthyrning, hyr ut utrustning till kunder i Nordamerika.

Visionen för alla affärsområden är gemensam; att bli och fortsätta vara **First in Mind—First in Choice™**. Affärsområdena strävar efter att vara den som våra kunder först tänker på när de ska köpa eller hyra utrustning och sedan väljer att göra affärer med.

För att kunna behålla rollen som ledare ställer vi höga krav på oss själva. Vi vill vara och uppfattas som det mest innovativa företaget i branschen, det företag som sätter standarden inom sin marknad. Det handlar också om att vara det bolag som inte bara möter, utan också överträffar kundernas förväntningar. Och förväntningarna ökar hela tiden. Hur väl vi har lyckats mäta vi i kundandelar dvs. den del av en kunds inköp av utrustning som utgörs av våra produkter och tjänster.

Visionen riktar sig inte bara mot kunder utan också mot andra intressenter. Vi talar om våra leverantörer, medarbetare och samhällen där vi bedriver verksamhet. För att nå våra mål ägnar vi mycket tid åt att utveckla och föra in våra processer för styrningen av Atlas Copco-gruppen.

Som ett litet exempel på vårt sociala engagemang har vi organisationen Vatten åt Alla. Den startades en gång av våra medarbetare. Under de gångna åren har Vatten åt Alla genom insamlingar bland medlemmarna, bidrag från Gruppen samt stöd från olika hjälporganisationer grävt och borrar brunnar som gett dricksvatten till cirka en halv miljon.

Som ägare är ni tveklöst en av våra viktigaste intressenter. Därför är vi glada att vi har behållit och stärkt vår position som Sveriges ledande bolag när det gäller att kommunicera och hantera relationerna med aktiemarknaden.

Nog om detta. Låt oss nu titta på vad som hände inom affärsområdena under 2004 och samtidigt beskriva hur vi är rustade att möta kommande utmaningar.

Vi börjar med Maskinuthyrning som endast finns i Nordamerika.

### **Maskinuthyrning**

Affärsområdet *Maskinuthyrning* hyr ut maskiner och erbjuder service till bygg-, anläggnings- och tillverkningsindustrierna. Verksamheten bedrivs på den Nordamerikanska marknaden.

Låt mig få visa en kort rapsodi som ger en bild av vad affärsområdet kan erbjuda sina kunder. Vi talar här om en marknad med en potential om 25 miljarder dollar, där bara en tredjedel utgörs av hyresmaskiner, så här finns en mycket stor potential.

Affärsområdet har genomgått en svår period med en kraftigt krympande marknad mellan 2001-2003, efter en kraftig expansion på 90-talet. I fjol återhämtade sig den underliggande efterfrågan endast blygsamt.

Maskinuthyrning har genomfört en omorganisation och har idag en ny decentraliserad struktur. Effektiviteten har ökat och affärsområdet har kunnat genomföra betydande prisökningar, de har uppnått en viktig volymtillväxt och har redovisat en mycket hög nyttjandegrad för hyresflottan. Samtidigt har man fått fler kunder.

Med den här positiva utvecklingen inom Maskinuthyrning är det extra glädjande att i år få dela ut det prestigefyllda Peter Wallenberg Marketing and Sales Award till en representant inom affärsområdet, Jeff Cummings. Mer om detta när att den formella delen av stämman är avslutad.

### **Kompressorteknik**

Vårt största affärsområde, *Kompressorteknik*, väl bekant för de flesta, ökade under året sin volym med 12% både i fråga om orderingången och fakturering, framför allt genom en kraftig organisk tillväxt. Försäljningen av utrustning var stark på alla viktigare marknader och vi kan glädja oss åt en två-siffrig tillväxt i alla geografiska regioner. En strid ström av nya produkter har introducerats, vilket kanske enskilt är det bästa sättet att hålla marginalerna uppe.

Kina är en prioriterad marknad och i närvaro av styrelsen invigdes en utökning av kompressorfabriken i Wuxi. Samtidigt utökas sortimentet för att man bättre ska kunna möta den växande efterfrågan. I Shanghai invigdes ett nytt service och distributionscenter, som kommer att lagrhålla och distribuera komponenter och reservdelar till kompressorer och öka servicenivån.

Affärsområdet förvärvade två mindre bolag under året. Dels köptes det spanska Guimerá som hyr ut generatorer och kompressorer till framförallt kunder i Spanien

Skotska Kolfor Plant är ett hyresbolag som vänder sig till olje- och gasindustrin till havs. Detta innebär att vi kan uppfylla mycket specifika krav på utrustning och service från kunder som jobbar i mycket krävande miljöer.

Största produktlanseringen under året var en serie nya oljefria kompressorer. För kunderna innebär detta en högre kapacitet, lägre energiförbrukning och en lägre ljudnivå jämfört med den tidigare generationen. Bland de för allmänheten kanske mest kända produkterna och viktigaste bäraren av varumärket, portabla kompressorer, introducerades bland annat en modell med kåpa i slagtålig polymerplast. För eftermarknadsverksamheten lanserades ett antal innovativa tjänster som optimerar installationerna hos kunderna.

### **Anläggnings- och gruvteknik**

Affärsområdet *Anläggnings- och gruvteknik* utvecklar och marknadsför utrustning till gruvindustrin och entreprenadverksamhet.

Under 2004 var tillväxten mycket stark inom gruvsektorn, för såväl utrustning som eftermarknad, medan bygg- och anläggningsindustrin endast visade en svag tillväxt. Försäljningen ökade 40% om man inkluderar de förvärv som gjordes. Ur en geografisk aspekt växte affärsområdet främst i Nordamerika.

Här gjordes det ett större förvärv då vi köpte Ingersoll Rand Drilling Solutions med en omsättning på cirka 2,2 miljarder och 950 anställda och med bas i Dallas, Texas. Det här passar produktmässigt väldigt bra in i vår verksamhet. Företaget tillverkar stora ovanjordsriggar och har tillverkning i USA men även i Japan, Kina och i Indien. Verksamheten, som ger oss ökade möjligheter att expandera inom dagbrott och på geografiska marknader där vi var svagare, har utvecklats väl och har visat god tillväxt sedan förvärvet.

Vi har också köpt Baker Hughes Mining Tools i USA, Dallas, Texas, som tillverkar borrhonor för roterande applikationer. Det förbättrar vår position som en komplett leverantör till gruvindustrin. Det finska markförstärkningsbolaget Rotex passar också väl in. Bolaget är specialiserat på förbrukningsartiklar för borrhning i lösa formationer.

Den viktigaste produktlanseringen under året var en ny hydraulisk bormaskin för tunnel- och ortdrivning. Den nya bormaskinen är 50% snabbare än den tidigare generationen vilket ger kunden en högre produktivitet.

### **Industriteknik**

Affärsområdet Industriteknik består idag av industriverktyg och monteringsystem, efter att den professionella elverktygsverksamheten har avvecklats.

Under 2004 steg orderingången 9% i volym. Försäljningen steg på de flesta marknadssegment och ökad marknads närvaro har bidragit till ökade marknadsandelar. Framför allt har vi vuxit inom bilindustrin.

Affärsområdet rönte nya framgångar på den viktiga Nordamerikanska marknaden där man bland annat vann nya order från de stora viktiga biltillverkarna, inte bara i USA och Europa utan även i Kina och Japan. Mindre marknader såsom Sydamerika och Asien har utvecklats mycket positivt.

I Kina förvärvades den ledande verktygstillverkaren QQPMC som ger affärsområdet ett starkt fotfäste på den kinesiska marknaden. QQPMC tillverkar enklare pneumatiska verktyg för den kinesiska industrin, men kommer också att vara en viktig produktionsbas för våra enheter på andra håll i världen

Industrietechnik lanserar ständigt nya produkter. Konkurrensen är hård och här satsas mer än 4% av omsättningen på forskning och utveckling. Under 2004 introducerades både nya industriverktyg och monteringsystem, däribland nya elektriska mutterdragare för säkerhetskritiska förband inom bilindustrin. Det här är oerhört viktigt område idag – ni har nog alla läst om bilfabrikanter som fått återkalla bilar. Här gör våra produkter stor nytta.

### **2005 – första kvartalet**

Med det kan vi lämna 2004 och snabbt titta på första kvartalet 2005.

- Tillväxten var stark. Ordergång +17%. Volym +8%
- Försäljning +16%. Volym +10%
- Rörelsemarginal 15.6% (13,8%)
- Vinst före skatt +35%
- Vinst per aktie 5,55 (4.38)
- Kapitalavkastningen var 23, inkluderande elverktyg under 9 månader.

### **Atlas Copco står starkt.**

Sammanfattningsvis vill jag säga att Atlas Copco står starkt - vi står väl rustade att möta kommande utmaningar.

- Vi har en stark organisation och konkurrentkraftiga produkter.
- Vi har ledande marknadspositioner och mycket starka varumärken.
- Vi gör kraftiga satsningar och betydande investeringar på forskning och utveckling.
- Vi har en stark fokusering på eftermarknaden
- Vi har goda möjligheter att göra förvärv

Med dessa avslutningsord vill jag tacka Er aktieägare för Ert goda stöd under året.

*Gunnar Brock*  
*VD och koncernchef*  
*27 april 2005*