Ronnie Letens tal på Årsstämma 29 april 2014

Aktieägare och gäster,

Atlas Copcos framgångar byggs på fem pelare. Målet är hållbar lönsam tillväxt.

Vi fortsätter att öka närvaron i världen samt att utöka produktutbudet inom utvalda marknadssegment.

Vi investerar i forskning och utveckling och lanserar ständigt nya innovativa produkter och tjänster som ökar kundernas produktivitet.

Vi breddar vårt serviceerbjudande och utför service på en högre andel av de produkter vi sålt. Det ger våra kunder trygghet.

Vi strävar ständigt efter att förbättra effektiviteten med en ansvarsfull användning av resurser; människor, miljö och kapital.

Vi ser också till att attrahera, rekrytera och utveckla medarbetare och ge dem möjlighet att snabbt få rätt kompetens.

Innan jag går djupare så låt oss titta på resultatet.

Affärsklimatet var blandat förra året. Mot denna bakgrund så fortsatte vår serviceverksamhet att utvecklas väl och blev allt viktigare för Gruppen.

2013 var ett bra år för den industrifokuserade verksamheten med stabil efterfrågan för industriverktyg, monteringssystem och kompressorer. Bygg- och anläggningsutrustning hade en solid utveckling.

Efterfrågan för gruvutrustning försvagades betydligt och vårt affärsområde Gruv- och bergbrytningsteknik hade ett svårt år.

Vi fick anpassa vår organisation efter det rådande affärsklimatet och var tvungna att reducera arbetsstyrkan. Jag vill att ni ska veta att de människor som påverkades av det hade gjort ett bra arbete för oss och det var endast p.g.a. den mycket utmanande marknadssituationen som de måste lämna oss.

Svårigheterna inom gruvområdet var också huvudorsaken till den totala orderminskningen på 7 procent, organiskt.

Intäkterna minskade med 7 procent till 84 miljarder kronor. Rörelsemarginalen var 20.3 procent, jämfört med 21.2 året innan.

Operativt kassaflöde nådde nästan 10 miljarder kronor.

Vi strävar efter att växa, men tillväxt måste ske på ett ansvarsfullt sätt. Därför är hållbarhetsaspekter integrerade i allt som vi gör.

Således inkluderar vår målmatris för hållbar lönsam utveckling allt från kundlojalitet till våra produkters energikonsumtion, till målet att ha noll korruption i våra verksamheter.

Vi har ambitiösa resultatmål och är på god väg att minska CO2 utsläppen med 20 procent till 2020. Med nuvarande takt ser det faktiskt ut att bli ännu bättre.

Ledningssystem finns på plats för att försäkra att vi tar hand om miljö, hälsa, säkerhet och kvalitet i vår verksamhet.

Vårt mål är att våra enheter ska vara trippelcertifierade;

- ISO 9001 för kvalitet,
- ISO 14001 för miljö, och
- OHSAS 18001 for hälsa och säkerhet.

Våra prestationer inom hållbarhet fick internationell uppmärksamhet och vi rankades bland världens bästa företag i de mest prestigefyllda indexen.

Global 100 …

Ethisphere, och

Dow Jones Sustainability index.

Vi är också stolta över att nämnas som ledare i FTSE4Good index.

Atlas Copco A aktie slutade förra året på samma nivå som året innan.

Den totala avkastningen för Atlas Copco aktien har i genomsnitt varit 21.4 procent per år under de senaste 10 åren. Jämför detta med 12 procent för Stockholmbörsen.

Tidigare idag presenterade vi vårt resultat för första kvartalet.

Vi rapporterade en orderingång på 8% med ett starkt bidrag från Edwards-gruppen, den nyligen förvärvade verksamheten för vakuumlösningar.

Intäkterna var MSEK 21 423 och vi hade en rörelsemarginal på 17.6 procent.

På kort sikt förväntas den sammantagna efterfrågan att öka något.

Trots upp- och nedgångarna på marknaden så är vi övertygade om att vi är i en stark position för att fortsätta gynnas av de stora viktiga globala trenderna:

Den fortsatta expansionen på tillväxtmarknader som Asien, Afrika och Sydamerika.

Urbaniseringen och befolkningstillväxten kräver investeringar i infrastruktur och driver efterfrågan på mineraler.

Industriers strävan för produktivitet och energieffektivitet runt världen.

Vi kommer att utnyttja dessa trender genom att bygga på våra strategiska pelare. Som en påminnelse, dessa pelare är: närvaro, innovation, service, effektivitet och medarbetare.

Idag har vi kunder i 182 länder och egna verksamheter i hälften av dessa. Vi fortsatte att öka vår närvaro globalt, t.ex. genom att öka säljstyrkan i USA och expandera västerut i Kina.

Vi stärker också vår verksamhet i allt viktigare marknader som Indonesien, Vietnam, Mexiko, Mozambique, Angola och Algeriet.

I dessa marknader, såväl som i många andra där vi är verksamma, är både personlig säkerhet och antikorruptions-träning i fokus för oss.

Atlas Copco har många ansikten. Majoriteten av våra kunder köper Atlas Copco-varumärkta produkter, men de har ca 40 olika varumärken att välja bland.

Beroende på om man köper kompressorer, verktyg, bygg- och anläggning- eller gruvutrustning, eller var i världen man är baserad, så känner man oss t.ex. som Chicago Pnematic, eller CP, som ni ser här.

Eller så kanske man känner oss som Quincy, Ceccato eller Shenyang.

Varje varumärke spelar en viktig roll och fyller ett specifikt kundbehov. Samtliga erbjuder hög kvalitet på produkterna och service.

Närvaro handlar också om att bredda sig till relaterade produktsegment. För att snabba på denna process förvärvar vi teknologier och produkter.

Förra året förvärvade vi 11 företag. Ett av dem är Synatec, som levererar produkter och lösningar för att förbättra tillverkares operativa processer.

Tidigare i år slutförde vi förvärvet av Edwards Group, en världsledande leverantör av vakuumlösningar. Låt oss se vad de gör.

Film visas.

Tack vare Edwardsförvärvet kommer vi att kunna erbjuda bredare och mycket starka lösningar till tillverkningsindustrin. Vårt mål med Edwards är att bli den globala marknadsledaren på vakuummarknaden.

Atlas Copcos innovativa anda är en nyckelfaktor för vår tillväxt. Vi lanserar ständigt nya produkter och service.

De nya generationerna måste alltid vara mer produktiva, säkra, ergonomiska och energieffektiva än tidigare generationer.

Vi är extremt stolta över vår nya banbrytande kompressor GA VSD+, som bara konsumerar hälften så mycket energi som traditionella kompressorteknologier. Kanske såg ni den innan ni kom in här.

Med denna innovation sätter vi ny industristandard.

Senare idag belönas denna innovation med vårt John Munck pris för tekniska framsteg.

En ny serie elektriska gruvtruckar och lastare kan minska utsläppen från gruvindustrin och reducera kostnaden för våra kunder.

Jag kan prata om våra nya innovationer i timmar. Men för att spara tid, låt oss titta på en video med några av våra senare framgångar. Produkterna som ni kommer se är några av dem som kommer bringa intäkter i framtida år genom att öka värden för kundernas verksamhet.

Film visas

Vi kan aldrig ta positionen som ledande innovatör för given. Därför kommer vi fortsätta investera i produktutveckling och öka kompetensen bland våra ingenjörer och andra viktiga funktioner.

Under 2013 ökade antalet utvecklingsingenjörer med 7 procent och vår investering i forskning och utveckling motsvarade 2.7 procent av intäkterna.

Ytterligare bevis för vår innovationskultur är våra ca 3 400 aktiva patent för motsvarande 900 innovationer.

Atlas Copcos serviceverksamhet har växt snabbt sedan den första dedikerade servicedivisionen etablerades 2008. Från slutet av 2011 så har varje affärsområde sin egen servicedivision.

Vår serviceverksamhet handlar inte bara om underhåll och försäljning av reservdelar. Service är framför allt till för att hjälpa våra kunder bli mer produktiva.

Ett exempel är SMARTLink, ett dataövervakningssystem för kompressorer. SMARTLink gör det möjligt att mäta kompressorkapaciteten från distans och se exakt när underhåll behövs.

Med detta system kan våra kunder fokusera på sin kärnverksamhet istället för på sina kompressorer. Vi gör det åt dem.

Film visas.

Serviceintäkterna fortsatte att växa under 2013 och uppgår nu till 43 procent av Gruppens intäkter. För första gången någonsin har vi fler medarbetare som arbetar med service än med produktion.

Genom vår serviceverksamhet har vi nära samarbete med våra kunder under våra produkters livstid. Detta ger oss värdefull insikt i kundernas behov och bra idéer för nya innovativa produkter.

Det finns alltid ett bättre sätt.

Detta koncept är inbyggt i Atlas Copcos gener. Vi arbetar hårt med att hitta nya smartare sätt att sköta verksamheten.

Ta en titt på detta exempel från vår vält-produktion i Sverige.

Under 2012 fick en vält transporteras 1526 meter runt fabriken innan den var färdig att levereras. Nu är vi nere på 357 meter.

Med en smartare modulär vältdesign och flexiblare och effektivare montering har vi minskat totalkostnaden, ökat produktkvaliteten och förbättrat leveranstiderna till kunder.

Ett annat exempel: På mindre än ett halvår sparade vi en miljon dollar och reducerade koldioxidutsläpp med mer än 120 ton genom att ändra förpackningsmetoden för varor som skeppas från ett distributionscenter i USA.

Samtidigt minskade förpackningsavfall rejält och blev helt återvinningsbart. Tiden för packning på lastpallen minskade markant och kundnöjdheten förbättrades.

Effektivitet handlar också om en säker arbetsmiljö för våra medarbetare. Vi strävar efter att minska antalet olyckor till noll och se till att våra kollegor mår bra och tycker om sitt arbete.

Det är väsentligt att vi har skickliga, kompetenta och motiverade anställda. Utan en stark kultur och inre driv når vi aldrig våra ambitioner.

Vi måste attrahera, rekrytera och utveckla en diversifierad grupp medarbetare. Det gäller kön, ålder och nationalitet.

Andelen kvinnor i Gruppen var 17 procent under 2013. Bland de 405 mest seniora cheferna hade vi 52 nationaliteter. Detta är bra jämfört med andra företag inom vår bransch.

Vi är övertygade att mångfald är en tillgång som hjälper vårt mål att skapa lönsam tillväxt.

Medan vi utvecklar våra anställdas kompetens så letar vi också efter metoder att göra detta mer effektivt. Vi strävar efter att minska tiden det tar anställda att utföra sina uppgifter.

Ett exempel på hur vi utvecklar kompetens är genom olika ledarskapsprogram, t.ex. i Kina.

Vårt Atlas Copco står starkt.

Vi kommer fortsätta skapa värde för våra kunder också under kommande år genom att leverera hållbar produktivitet. Vi har en global närvaro med dedikerade medarbetare som ger kunderna den bästa möjliga servicen.

Vår investering i produktinnovation och vår strävan att utveckla produkter och service som sparar miljön och ökar produktiviteten säkrar vår konkurrenskraft och flexibilitet.

Vi kommer göra detta med den mest skickliga, motiverade och inkluderade arbetsstyrkan i branschen.

Låt mig tacka alla Atlas Copcos anställda för deras dedikerade arbete, tacka alla våra kunder för deras förtroende och alla våra ägare för ert stöd och tillit till Atlas Copco.

Tack!