

## Ronnie Leten, VD och koncernchef Anförande till Atlas Copcos aktieägare Årsstämma den April 26, 2017

Kära aktieägare och gäster,

Affärsklimatet var blandat 2016. Gruv- och anläggningssektorerna hade svåra omständigheter. Men de återhämtade sig något mot slutet av året. Våra industriverktyg, monteringsystem, vakuumentrustning och industrikompressorer hade bra efterfrågan från segment som fordon, halvledare och allmän tillverkning. Det är tydligt att våra verksamheter skiljer sig åt när det gäller vad som driver efterfrågan samt efterfrågemönstret.

Serviceverksamheten fortsatte att växa, delvis tack vare digitala möjligheter som gör att vi kan ge kunder ännu bättre support. Jag återkommer till detta. Idag står vår serviceverksamhet för 44% av intäkterna och en ännu högre del av vinsten.

Utöver all aktivitet för att växa organiskt fortsatte vi att göra strategiska förvärv. Både för att förbättra marknadstäckningen och för att erhålla kompetens och nya teknologier i närliggande verksamheter. Här skulle jag vilja nämna Leybold med bas i Tyskland och sydkoreanska CSK. Båda är aktiva inom vakuumentrustningen. Tillsammans med sedan tidigare förvärvade Edwards formade de ett femte affärsområde, Vakuumenteknik, med start den 1 januari i år. Vi är nu i en bra position att möta den växande efterfrågan av vakuumentrustning. Vakuumpumpar används i produktionen av plattskärmar, mobiltelefoner och solpaneler, för att nämna några exempel.

Vi håller också på att göra en stor avyttring. Trots alla våra ansträngningar att förnya produktportföljen och effektivisera produktionen blev det tydligt att vår division Road Construction Equipment inte hade de ekonomiska skalfördelarna att bli marknadsledare. Vi tror att vi har hittat en bra ägare som kan utveckla verksamheten ytterligare. Avyttringen förväntas slutföras senare i år.

Med kunder i över 180 länder som servas av 45 000 engagerade medarbetare i 92 länder, har Atlas Copco vuxit betydande under åren. Under 2016 slog vi flera rekord. Vi uppnådde intäkter på rekordnivå, rekordstor rörelsevinst och rekordstort operativt kassaflöde.

Utvecklingen för aktiekursen var också positiv under 2016. Kursen för A-aktien steg 33.2% och B-aktien 27.3%. Den totala årliga avkastningen på A-aktien, d.v.s. utdelning, inlösen och kursutveckling sammantaget, var i genomsnitt 17.1% de senaste fem åren.

För några timmar sedan publicerade vi vårt resultat för det första kvartalet 2017. Vi fortsatte på ett positivt spår. Affärsklimatet förbättrades ytterligare och vi såg uppåtgående trender inom alla sektorer. Den organiska tillväxten ökade 18 procent. Vår vakuumentrustning går bra och gruvsektorn återhämtar sig efter flera svåra år. Framöver förväntar vi att den sammantagna efterfrågan för Gruppen kommer att förbättras något.

Ni är redan bekanta med våra fem strategiska pelare: närvaro, innovation, service, effektivisering i verksamheten och medarbetare. De är alla väl etablerade och leder oss gällande vad vi gör.

Under 2015 etablerade vi prioriteringar för hållbar lönsam tillväxt. Prioriteringarna leder oss gällande hur vi driver verksamheten. Varje prioritering är kopplad till olika mål. Jag kommer gå igenom några av dessa.

Vår första prioritet är etiskt uppförande. Värderingarna är samma för oss alla oavsett var i Gruppen vi arbetar. Vår Affärskod är grunden och den innefattar viktiga frivilliga etiska riktlinjer som FN:s Global Compact och OECD:s Riktlinjer för multinationella företag. Vår process för regelefterlevnad är väl etablerad. All chefer skriver under på att de har förstått vad vi står för och är beredda att alltid följa de högsta etiska värderingarna.

Vi fortsatte att arbeta för mänskliga rättigheter, förbättrade arbetsvillkor, bättre miljö och mot korruption. Detta är inte bara etiskt korrekt utan också en naturlig del av vår affärsmodell. Vi vet att detta är grundläggande för oss för att fortsätta växa och leverera enligt våra kunders höga förväntningar.

I vår egen arbetsmiljö lägger vi alltid högsta fokus på säkerhet och hälsa. Olyckorna fortsatte att minska 2016, men ledsamt nog hade vi ett dödsfall. Vi hoppas och arbetar hårt för att undvika att detta händer igen.

Vår kamp mot HIV och AIDS i länderna söder om Sahara fortsätter. Detta program är långsiktigt och fokuserar på välmående, en hälsosam livsstil och medvetenhet för alla anställda. Likaså rådgivning och medicinering vid behov.

I vår INSIGHT-undersökning kan alla anställda bidra med idéer om hur arbetskulturen ytterligare kan förbättras. Professionellt ledarskap är nödvändigt för att vi ska lyckas och genom INSIGHT mäter vi också Kommunikativt Ledarskapsindex. Detta talar om för oss hur väl chefer förklarar våra värderingar och mål och hur man bäst uppnår dem. Vi strävar efter att alltid ha en enad organisation och vår ambition är att fortsätta förbättras jämfört med tidigare mätningar.

Framgång nås genom att skapa de bästa möjliga teamen. Vi strävar efter mångfald i alla aspekter såsom kön, nationalitet, kompetens och ålder. Vi fortsätter att minska tiden det tar att bygga kompetens och vi utvecklar våra medarbetare för att säkerställa att vi ligger i framkant.

Kunder ställer de högsta kraven på oss att vi ska öka deras konkurrenskraft. Så det är ingen överraskning att innovation är en nyckelprioritet.

Våra innovativa produkter, service och arbetssätt måste bidra till att förändra industrin så att den når nya produktivitetsnivåer och samtidigt förbättrar resurseffektiviteten. För att kunna utveckla dessa innovativa produkter och serviceerbjudande fostrar vi en kultur baserat på industrialiserat entreprenörskap. Ett stort bolag kan få ut mycket mer av sina innovationer tack vare stödet från den bredare organisationen. Detta stöd inkluderar finansiering, tekniska kompetenser, säljkanaler, varumärken och logistik. Ett tecken på

vår innovativa anda är att vi har ca 6 200 aktiva patent globalt för ungefär 2 000 uppfinningar.

På Atlas Copco har vi två viktiga priser som våra entreprenörer kan vinna: John Munck-priset och Peter Wallenberg-priset.

John Munck-priset går detta år till ett team som utvecklat ett helt nytt handhållet spett. Tack vare våra ingenjörers modiga och kreativa tänkande så lyckades vi minska energiförbrukningen av denna högvolymprodukt med 50%, samtidigt som den är 25% lättare. Utöver detta har den enastående ergonomiska egenskaper med ett minimum av vibrationer för operatören.

(Video)

Det är 100 år mellan dessa två spett på bilden. De klarade jobbet både då och nu, men på helt olika sätt som ni precis hört. Gemensamt är att båda byggdes med den modernaste teknologin för respektive tidsperiod.

Uppkoppling är en växande trend och jag nämnde tidigare att digitalisering har bidragit till tillväxt inom service. I vår kompressorverksamhet övervakar vi kundinstallationer på distans. Tack vare datan som vi samlar in vet vi exakt när service behövs. Detta ger kunderna sinnesfrid så att de kan fokusera på det de gör bäst. Detta har också tydliga kommersiella fördelar. Med hjälp av datan kan vår Forskning- och utvecklingsavdelning utforma bättre kompressorer. Dessutom skapar det tusentals servicemöjligheter – vilket gynnar både kunderna och oss.

(Video)

SmartLink vann vårt andra pris, Peter Wallenberg-priset, som belönar den mest innovativa och framgångsrika metoden inom försäljning och marknadsföring. Både detta pris och John Munck-priset kommer att delas ut till vinnarna på scen direkt efter stämman.

Digitalisering används även inom gruvinindustrin och vi är stolta över att ha levererat flera borrar till en kund i Australien som kör utrustningen på distans.

(Video)

Denna trend är här för att stanna. Digitalisering är del av vår vardag.

Då innovation är så viktigt har varje division satt upp passande och utmanande mål för just sin verksamhet. Allt för att säkra framtida framgångar på ett hållbart sätt. Varje affärsområde har identifierat produktkategorier där de kan följa utvecklingen inom energieffektivitet.

Ett exempel är vårt affärsområde Industriteknik som utvecklar teknologier för sammanfogning av olika slags material inom t.ex. fordonsindustrin. Limning eller nitning banar väg för utvecklingen av lättare fordon med lägre bränsleförbrukning och längre

körsträcka för elbilar. Bilägarna kommer spara energi på ett sätt de aldrig hade gjort om bilen tillverkats på traditionellt sätt.

Vårt största bidrag till miljön ligger i att utveckla produkter som minskar kundernas energiförbrukning när produkterna används. Det här vinner både vi och kunderna på. Ju mer vi säljer desto högre produktivitet för kunden och ju bättre för miljön.

Nyligen kartlade vi våra bidrag de senaste 25 åren för att visa att vi kontinuerligt lanserat produkter som varit dramatiskt mer effektiva än tidigare generationer. Ofta förbrukar en ny generation endast hälften så mycket energi jämfört med det äldre sortimentet. De senaste fem åren är inte annorlunda; vi har återigen lyckats utveckla och lansera utrustning som sätter ny standard inom industrin.

Vår vakuumverksamhet har omfamnat en hållbarhetsfilosofi från idé till livscykelperspektiv för kunder. De introducerade nyligen en ny vakuumpump som är absolut förstklassig i energieffektivitet.

(Video)

Vi tror på kontinuerliga förbättringar och strävar efter att bli mer och mer resurseffektiva även i vår verksamhet. Det gäller transporter, i våra lokaler, vattenförbrukning eller hur mycket material som används.

Som ett globalt bolag är Atlas Copco del av den globala utvecklingen och hjälper till att möta våra gemensamma utmaningar. Emellanåt frågar folk oss om och hur vårt arbete med våra prioriteringar passar de 17 mål för hållbar utveckling som FN etablerade 2015. Det enkla svaret är "Ja, de passar." Våra prioriteringar för hållbar lönsam tillväxt och hur vi sköter vår verksamhet kommer hjälpa världen att möta och lösa några av dess utmaningar.

Sju av FN:s 17 mål har direkt koppling till våra ambitioner och mål. Ett av dem, rent vatten, delar vi med Vatten åt Alla, organisationen som drivs av våra medarbetare och som företaget stödjer. Genom Vatten åt Alla har nästan 2 miljoner människor fått tillgång till rent dricksvatten.

Att säkra tillgången på vatten till människor i behov handlar inte bara om borring, grävning och att tillvarata naturliga källor. Till exempel så sponsrar Atlas Copco ett innovativt projekt i Himalaya i nordvästra Indien. Projektet innefattar en konstgjord glaciär som under vintern byggs upp med en enorm mängd is på ett kontrollerat sätt. Under våren och sommaren smälter isen, vilket ger välbehövligt vatten till grödorna nedanför.

Genom åren har vår produktportfölj blivit alltmer diversifierad. Vad som driver efterfrågan skiljer sig för olika delar av våra verksamheter, och synergierna dem emellan är begränsade för produkter och teknologier. Detta har föranlett vår styrelse att förbereda ett förslag att dela upp Gruppen i två bolag. Jag stödjer förslaget och tror att en uppdelning kommer att öka de två bolagens respektive förmåga att öka värdet för kunderna och växa verksamheten ytterligare.

NewCo kommer att fokusera på gruv- och anläggningskunder och ha cirka 12 000 anställda och intäkter runt 28 miljarder kronor. Atlas Copco kommer att fokusera på industri och ha ungefär 33 000 anställda och intäkter runt 74 miljarder kronor. Båda verksamheterna är globala ledare i sina respektive områden och intressenter kommer att dra nytta av mer fokuserade ledningsgrupper.

Om det godkänns vid årsstämman 2018 kommer ni alla att ha samma ägande i båda bolagen nästa år. En aktie i Atlas Copco kommer att ge er en aktie i var och ett av de två bolagen.

Med denna rapport och med detta möte med er alla här idag, så har jag också min sista dag på Atlas Copco. Imorgon tar Mats Rahmström över som VD och koncernchef för detta fina bolag. Jag överlämnar en Grupp som är väl förberedd för mer tillväxt och jag är övertygad om att Atlas Copco är i mycket goda händer med Mats som ledare.

Jag vill tacka er aktieägare, styrelsen, alla kollegor runt världen, kunder och affärspartners för ett fantastiskt stöd genom åren. Jag kan inte tänka mig ett bättre bolag att arbeta för. Och självklart kommer jag fortsätta vara aktieägare.

Tack så mycket!