



Atlas Copcos fakturering uppgick till 16 370 MSEK för det första halvåret. Rörelseresultatet minskade med 17 procent till 1 787 MSEK. Vinst per aktie minskade till 5:09 SEK, jämfört med 6:34 SEK föregående år.

Resultaträkning

MSEK	januari – juni		juli 97–	jan–dec	juli 98–
	1998	1999	juni 98	1998	juni 99
Fakturering	16 784	16 370	33 032	33 740	33 326
Rörelsens kostnader	-14 629	-14 583	-28 769	-29 395	-29 349
Rörelseresultat	2 155	1 787	4 263	4 345	3 977
Finansiella intäkter och kostnader	-331	-362	-638	-708	-739
Resultat efter finansiella poster	1 824	1 425	3 625	3 637	3 238
<i>– i % av faktureringen</i>	<i>10,9</i>	<i>8,7</i>	<i>11,0</i>	<i>10,8</i>	<i>9,7</i>
Skatter	-647	-481	-1 288	-1 322	-1 156
Minoritetsintressen	-13	-9	-29	-32	-28
Årets resultat	1 164	935	2 308	2 283	2 054
<i>Vinst per aktie, SEK</i>	<i>6:34</i>	<i>5:09</i>	<i>12:58</i>	<i>12:44</i>	<i>11:19</i>
<i>Avkastning på sysselsatt kapital före skatt, %</i>			<i>18,8</i>	<i>17,2</i>	<i>15,4</i>
<i>Avkastning på eget kapital efter skatt, %</i>			<i>17,4</i>	<i>16,1</i>	<i>13,8</i>
<i>Skuldsättningsgrad, %</i>			<i>76,3</i>	<i>65,0</i>	<i>66,4</i>
<i>Andel eget kapital, %</i>			<i>38,9</i>	<i>41,6</i>	<i>41,8</i>
<i>Antal anställda i slutet av resp period</i>			<i>23 712</i>	<i>23 393</i>	<i>22 428</i>

Balansräkning

MSEK	30 juni 1998	31 dec 1998	30 juni 1999
Immateriella anläggningstillgångar	11 032	11 311	11 617
Övriga anläggningstillgångar	9 888	10 697	10 893
Varulager	5 460	5 383	5 351
Fordringar	7 640	7 657	7 903
Kassa, bank, kortfristiga placeringar	1 915	2 118	1 463
Summa tillgångar	35 935	37 166	37 227
Eget kapital	13 801	15 267	15 363
Minoritetsintressen	183	198	190
Räntebärande skulder och avsättningar	12 581	12 170	11 790
Icke räntebärande skulder och avsättningar	9 370	9 531	9 884
Summa skulder och eget kapital	35 935	37 166	37 227

Omslag

Atlas Copcos positioneringsprogram använder en kombination av huvud och hand för att symbolisera kunskap och erfarenhet. Mittbild: Atlas Copco introducerar nu den kraftfulla turbinvinkelslipmaskinen GTG 20. Genom imponerande kraft, avancerad ergonomisk design och genomgående hög prestanda, blir GTG 20 normgivaren för framtidens maskiner.

Förbättringar under andra kvartalet

Delårsrapport, januari–juni 1999

Atlas Copco-gruppens fakturerade försäljning under första halvåret 1999 minskade med 2 procent till 16 370 MSEK (16 784) motsvarande en volymminskning på 5 procent. Gruppens orderingsgång var oförändrad på 16 900 MSEK (16 913). Valutakursförändringar påverkade såväl fakturering som orderingsgång positivt med 3 procentenheter.

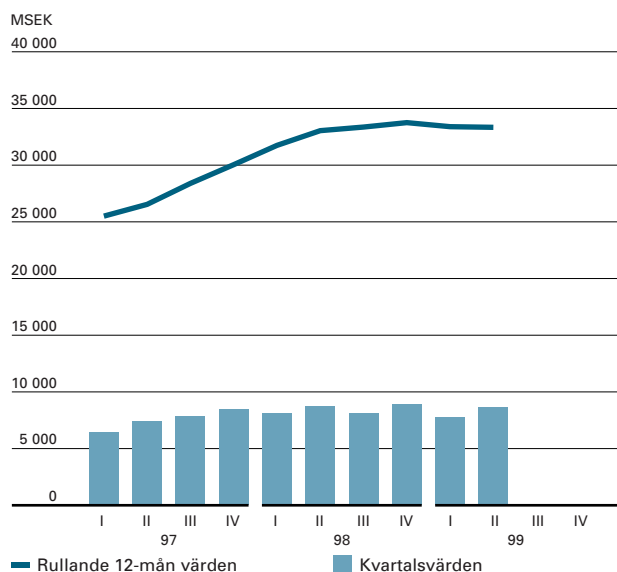
Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella poster minskade till 1 425 MSEK (1 824). Vinstmarginalen blev 8,7 procent (10,9). Det andra kvartalet stod för 868 MSEK av vinsten, vilket motsvarar en vinstmarginal på 10,1 procent.

Utsikter De europeiska länderna kommer sannolikt att uppfylla rådande förväntningar om förbättrad tillväxt. Detta bör leda till gradvis förbättrad efterfrågan i regionen. Efterfrågan i Nordamerika väntas få en positiv utveckling, främst tack vare den fortsatta outsourcing-trenden för utrustning i USA, vilket gynnar maskinuthyrningsbranschen. I Sydamerika förväntas det svaga affärsklimatet bestå, huvudsakligen till följd av fortsatt höga räntenivåer och relativt låg aktivitet inom gruvindustrin. Den senaste tidens tillväxt i Sydkorea och några mindre marknader i Asien förväntas fortsätta, medan efterfrågan i regionens övriga länder i bästa fall förväntas ligga kvar på nuvarande nivåer.

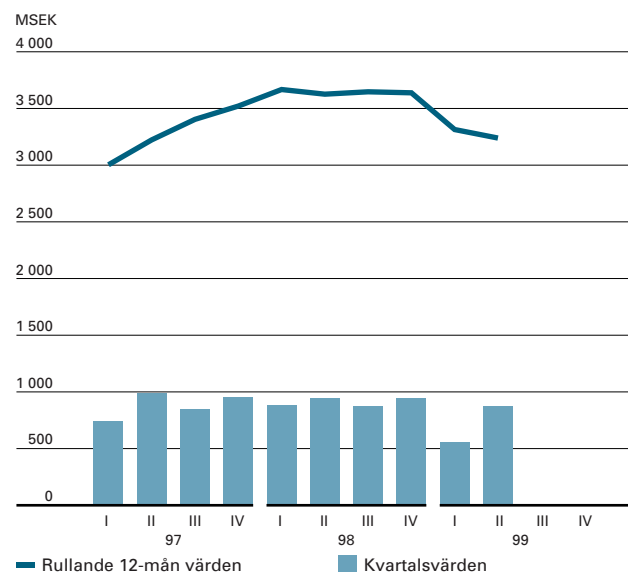
Sammanfattningsvis väntas efterfrågan förbättras något på kort sikt, främst som en följd av tillväxt inom maskinuthyrningsbranschen i USA.

MSEK	januari–juni		Förändring %
	1999	1998	
Fakturering	16 370	16 784	-2
Rörelseresultat	1 787	2 155	-17
- i % av fakturering	10,9	12,8	
Resultat efter finansiella poster	1 425	1 824	-22
- i % av fakturering	8,7	10,9	
Vinst per aktie, SEK	5:09	6:34	-20

Fakturering



Resultat efter finansiella poster



Marknadsutveckling

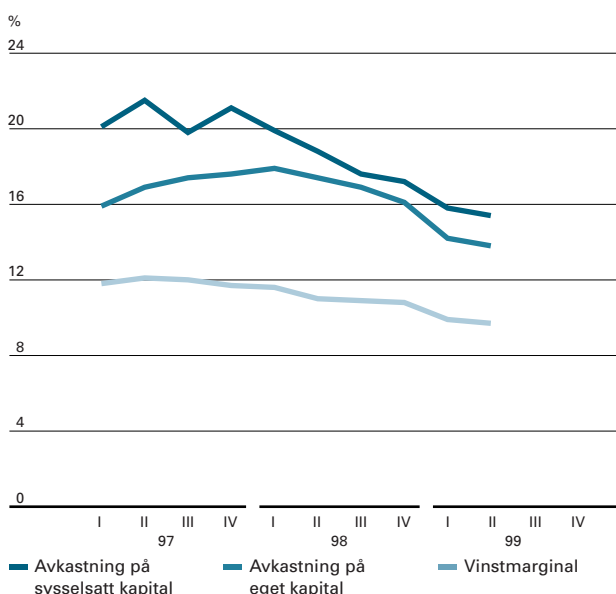
Efterfrågan i Europa varierade mellan olika regioner under det första halvåret. Den starkaste utvecklingen fanns i Syd-europa, särskilt Spanien, medan efterfrågan i Storbritannien och Norden var fortsatt svag. Situationen i Frankrike och i viss mån även Tyskland, de två största marknaderna i regionen, förbättrades under andra kvartalet. I Nordamerika fortsatte bygg- och anläggningsindustrin att vara stark. Process- och tillverkningsindustrins efterfrågan på investeringsvaror visade tecken på förbättring under det andra kvartalet, jämfört med den låga nivån under tidigare kvartal. Efterfrågan var mycket svag i Latinamerika under perioden, särskilt i början av året. Lägre räntenivåer och en stabil brasiliansk valuta bromsade dock nedgången i efterfrågan under andra kvartalet. Stigande oljepriser började påverka efterfrågan från vissa länder i Afrika och Mellanöstern i positiv riktning, medan de flesta övriga marknader i dessa regioner var fortsatt svaga. I Asien lyckades endast Sydkorea visa förbättrad ekonomisk aktivitet. Efterfrågan i Indien, Kina och Japan var fortsatt relativt svag.

Försäljningsutveckling

Orderingången var marginellt lägre än under första halvåret 1998 och uppgick till 16 900 MSEK (16 913), inklusive en positiv valutakurseffekt på 3 procentenheter. Försäljningen under januari och februari var avsevärt lägre än under samma period föregående år men återhämtades mot slutet av sexmånadersperioden. Utvecklingen för de fyra affärsområdena varierade jämfört med föregående år, från tillväxt till betydande försvagning. I genomsnitt var försäljningspriserna oförändrade.

Den fakturerade försäljningen minskade med 2 procent till 16 370 MSEK (16 784) motsvarande en volymminskning på 5 procent.

Avkastning och vinstmarginal, rullande 12-mån värden



Geografisk fördelning av orderingången (%)

Januari-juni	1999	1998
Europa	40	41
Nordamerika	40	35
Sydamerika	4	6
Afrika/Mellanöstern	5	6
Asien/Australien	11	12

Resultat

Rörelseresultatet minskade med 368 MSEK till 1 787 MSEK (2 155), motsvarande 17 procent jämfört med första halvåret 1998.

Resultatminskningen till följd av den lägre volymen och en ogynnsam förändring av volymernas sammansättning var mer än 400 MSEK, medan valutakursförändringarna hade en marginell, positiv effekt. De justeringar och smärre strukturförändringar som genomfördes under första delen av året, för att anpassa verksamheten till en lägre aktivitetsnivå, började visa positiva effekter under det andra kvartalet. Rörelsemarginalen minskade till 10,9 procent (12,8).

Finansnettot uppgick till -362 MSEK (-331), varav räntenettet utgjorde -355 MSEK (-327). Räntenettet från valutasäkring av utländska nettotillgångar var negativt och uppgick till -10 MSEK (1). Eftersom merparten av Gruppens lån är i dollar, har den högre USD/SEK-kursen också haft en negativ effekt på räntenettet.

Resultatet efter finansiella poster minskade med 22 procent till 1 425 MSEK (1 824). Vinstmarginalen blev 8,7 procent (10,9).

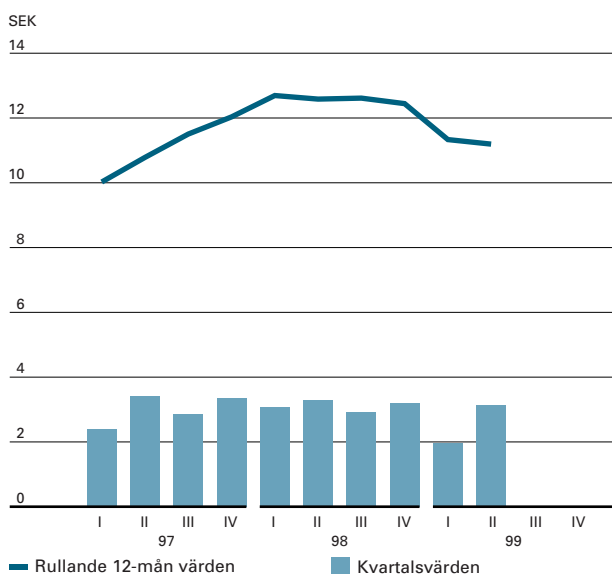
Periodens nettovinst uppgick till 935 MSEK (1 164) eller 5:09 SEK per aktie (6:34).

Avkastningen på sysselsatt kapital under 12-månadersperioden fram till den 30 juni 1999 var 15 procent (19) och på eget kapital 14 procent (17).

Andra kvartalet

Atlas Copco-gruppens fakturerade försäljning under andra kvartalet 1999 minskade med 1 procent till 8 619 MSEK (8 676). Gynnsamma valutakursändringar svarade för en ökning med

Vinst per aktie



4 procentenheter, medan volymen minskade med 5 procentenheter.

Rörelseresultatet minskade med 4 procent till 1 062 MSEK (1 112), motsvarande en rörelsemarginal på 12,3 procent (12,8). Resultatet efter finansiella poster minskade med 8 procent till 868 MSEK (943) och nettovinsten för andra kvartalet uppgick till 577 MSEK (603) eller 3:14 SEK per aktie (3:28).

Valutakursändringar hade en liten positiv effekt.

Orderingången uppgick till 8 744 MSEK (8 509), motsvarande en volymminskning på 1 procent som motverkades av gynnsamma valutakursändringar motsvarande 4 procent.

Kassaflöde och nettoskuldssättning

Det kassamässiga rörelseöverskottet efter skatt, för första halvåret 1999, uppgick till 1 796 MSEK (1 717), motsvarande 11 procent (10) av Gruppens fakturerade försäljning.

Rörelsekapitalet minskade under perioden med 169 MSEK (ökning första halvåret 1998: 502), vilket hade en positiv inverkan på rörelsens kassaflöde som ökade till 1 965 MSEK (1 215).

Investeringar i anläggningar uppgick till 1 089 MSEK (1 043). Betalda utdelningar under andra kvartalet uppgick till 829 MSEK (780). Nettokassaflödet uppgick till 317 MSEK (-386).

Kassaflödesanalys i sammandrag

MSEK	januari-juni	
	1999	1998
Kassamässigt rörelseöverskott efter skatt	1 796	1 717
<i>varav återlagda avskrivningar</i>	<i>968</i>	<i>920</i>
Förändring av rörelsekapital	169	-502
Rörelsens kassaflöde	1 965	1 215
Investeringar i anläggningar	-1 089	-1 043
Försäljning av anläggningar	381	497
Företagsförvärv/avyttringar	-111	-275
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-819	-821
Betalda utdelningar	-829	-780
Nettokassaflöde	317	-386
Förändring i räntebärande skulder	-930	690
Kassaflöde efter finansiering	-613	304
Likvida medel vid årets början	2 118	1 613
Omräkningsdifferens i likvida medel	-42	-15
Likvida medel vid periodens slut	1 463	1 902

Gruppens nettoskuldssättning, dvs skillnaden mellan räntebärande skulder och likvida medel, uppgick till 10 327 MSEK (10 666) varav avsatt till pensioner 1 414 MSEK (2 041). 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 66 procent (76).

Likvida medel vid rapportperiodens slut uppgick till 1 463 MSEK (1 915).

Atlas Copco-gruppens egna kapital inklusive minoritetsandelar uppgick till 15 553 MSEK (13 984), motsvarande 85 SEK per aktie (76). Andelen eget kapital var 42 procent (39).

Investeringar

Investeringar i fastigheter och maskiner uppgick till 378 MSEK (338) och i hyresmaskiner till 711 MSEK (705). De totala avskriv-

ningarna på samtliga dessa tillgångar uppgick under perioden till 761 MSEK (693).

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
Totalt	183 515 920

Se även kommentarer under rubriken Nyemission.

Personal

Antalet anställda var vid periodens slut 22 428 (23 712). För jämförbara enheter minskade antalet anställda med 900 under första halvåret 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 den kontinuerligt uppdaterade översikten inom Gruppen, samt redan vidtagna 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 resterande anpassning och konvertering till nya system är mycket begränsad och i linje med planerna. 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 parts 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

Den 1 januari 1999 blev Rental Service det fjärde affärsområdet 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 borrhjappar 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 på cirka 340 MSEK.

Händelser efter redovisningsperioden

Den 29 juli genomfördes Atlas Copcos förvärv av Rental Service Corporation, ett företag noterat på New York-börsen. Vid förvärvstillfället hade Rental Service intäkter på cirka 5 520 MSEK och en rörelsemarginal på 17 procent beräknat på den senaste tolv månadersperioden.

Köpeskillingen uppgick till cirka 5 990 MSEK samt övertagande av cirka 7 790 MSEK i skulder. Förvärvet väntas ha en positiv inverkan på vinsten från och med första halvåret. Synergierna förväntas uppgå till cirka 160 MSEK under första kalenderåret och beräknas öka i takt med verksamhetens tillväxt.

Rental Service Corporation har 3 600 anställda och mer än 270 hyresdepåer i 29 delstater och över 50 000 kunder. Rental Service Corporation utgör nu tillsammans med Prime Service de två divisionerna inom affärsområdet Rental Service.

Den 1 juli 1999 förvärvade Atlas Copco det holländska

hyresföretaget ABIRD Holding BV. Företaget har 25 anställda och hade 1998 en omsättning på 40 MSEK. ABIRD ingår i divisionen Portable Air.

Nyemission

För att stärka Gruppens kapitalbas och öka den finansiella flexibiliteten efter förvärvet av Rental Service Corporation, har Atlas Copcos styrelse beslutat föreslå en nyemission med företrädesrätt för nuvarande aktieägare. Beslutet gäller med förbehåll för de eventuella begränsningar som kan finnas i lokal lagstiftning utanför Sverige. De nya aktierna emitteras till en teckningskurs om 160 SEK per aktie. Sju gamla aktier berättigar till teckning av en ny aktie (1:7) och emissionen inbringar cirka 4 190 MSEK. Styrelsens beslut ska godkännas av den extra bolagsstämma som planeras till den 6 september 1999.

Affärsområden

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.

Fakturering per affärsområde

MSEK (januari – juni)	1997	1998	1999
Kompressorteknik	6 089	6 844	6 393
Anläggnings- och gruvteknik	3 201	3 295	2 830
Industriteknik	4 494	4 955	5 093
Rental Service	–	1 847	2 284
Elimineringar*	–	–157	–230
Atlas Copco-gruppen	13 784	16 784	16 370

MSEK (kvartalsuppgifter)	1998				1999	
	1	2	3	4	1	2
Kompressorteknik	3 384	3 460	3 230	3 466	2 971	3 422
Anläggnings- och gruvteknik	1 479	1 816	1 492	1 650	1 353	1 477
Industriteknik	2 445	2 510	2 425	2 679	2 448	2 645
Rental Service	878	969	1 012	1 151	1 082	1 202
Elimineringar*	–78	–79	–48	–101	–103	–127
Atlas Copco-gruppen	8 108	8 676	8 111	8 845	7 751	8 619

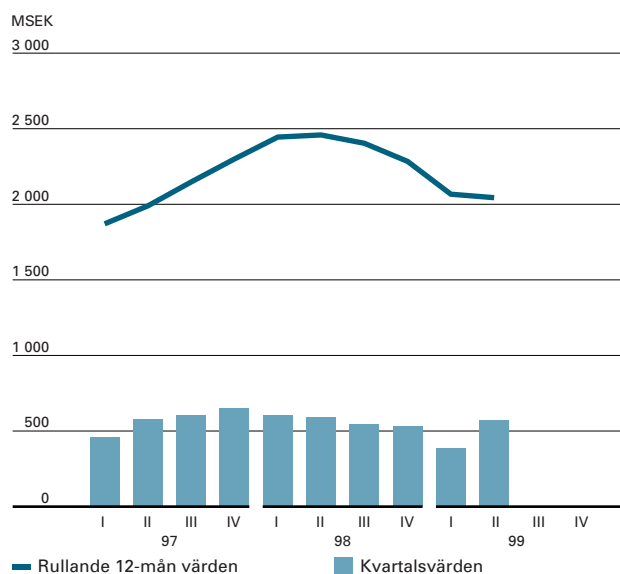
*) Från och med 1999 omfattar affärsområdenas rapporterade ordergång och fakturering även intern försäljning till andra affärsområden. 1998 års siffror har justerats i enlighet med detta.

Resultat per affärsområde

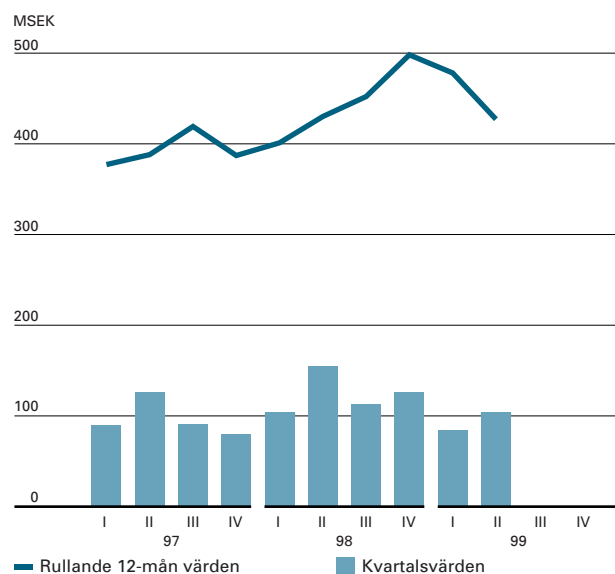
MSEK (januari – juni)	1997	1998	1999
Kompressorteknik	1 043	1 202	962
Anläggnings- och gruvteknik	216	259	188
Industriteknik	476	524	473
Rental Service	–	220	229
Koncerngemensamma kostnader	–30	–50	–65
Rörelseresultat	1 705	2 155	1 787
Finansiella intäkter och kostnader	14	–331	–362
Resultat efter finansiella poster	1 719	1 824	1 425

MSEK (kvartalsuppgifter)	1998				1999	
	1	2	3	4	1	2
Kompressorteknik	607	595	548	533	390	572
Anläggnings- och gruvteknik	104	155	113	126	84	104
Industriteknik	260	264	241	281	216	257
Rental Service	97	123	171	175	83	146
Koncerngemensamma kostnader	–25	–25	–7	9	–48	–17
Rörelseresultat	1 043	1 112	1 066	1 124	725	1 062
Finansiella intäkter och kostnader	–162	–169	–199	–178	–168	–194
Resultat efter finansiella poster	881	943	867	946	557	868

Kompressorteknik, rörelseresultat



Anläggnings- och gruvteknik, rörelseresultat



Kompressorteknik

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

Orderingången minskade under perioden med 4 procent till 6 604 MSEK (6 868), vilket motsvarar en volymminskning på 6 procent. Volymen under andra kvartalet var dock oförändrad jämfört med samma kvartal föregående år. Försäljningsutvecklingen i Europa var fortsatt blandad, med positiv trend i Österrike, Schweiz och Sydeuropa och svag efterfrågan i norra Europa. Orderingången i Nordamerika gick ner under halvårsperioden, främst beroende på svag efterfrågan från energisektorn. En betydande försäljningsminskning märktes i Brasilien och de flesta andra latinamerikanska marknader, särskilt på grund av mycket låg aktivitet under första kvartalet. Försäljningen i Sydkorea förbättrades från en låg nivå, medan de flesta andra marknader i Asien var fortsatt svaga eller försämrades.

Försäljningen av små industrikompressorer var stabil på en god nivå. Den tidigare negativa efterfrågeutvecklingen för stora kompressorer avstannade under det andra kvartalet. Portabla kompressorer åtnjöt fortsatt god efterfrågan från maskinuthyrningsindustrin, medan andra segment gick tillbaka. Uthyrningsbranschen stod också bakom den starka försäljningsutvecklingen av generatorer.

Den fakturerade försäljningen minskade med 7 procent till 6 393 MSEK (6 844). Problemen med det nya logistiksystemet under första kvartalet, som främst påverkade faktureringen av reservdelar, löstes under det andra kvartalet.

Rörelseresultatet minskade med 20 procent till 962 MSEK (1 202), motsvarande en rörelsemarginal på 15,0 procent (17,6). Resultatet och marginalen minskade som en följd av lägre volymer och förändringar i produkt- och marknadsmixen.

Anläggnings- och gruvteknik

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

Orderingången under perioden var 3 027 MSEK (3 365), motsvarande en minskning med 10 procent totalt och en 9-procentig volymminskning. Aktiviteten inom gruvinindustrin var fortfarande låg, vilket främst påverkade försäljningen av borrhagnar och lastmaskiner. Bristen på nya större anläggningsprojekt i Asien minskade försäljningen ytterligare i denna region. Bra orderingång för borrhagnar från anläggningsindustrin i Europa (Tyskland) och Nordamerika, kompenserade delvis för den svaga marknaden inom affärsområdet.

Den fakturerade försäljningen uppgick till 2 830 MSEK (3 295), motsvarande en total minskning med 14 procent och en volymminskning på 12 procent.

Rörelseresultatet sjönk med 71 MSEK till 188 MSEK, motsvarande en marginal på 6,6 procent (7,9). Effekten av väsentligt lägre volymer kompenserades delvis av effektivitetsförbättringar.

Industriteknik

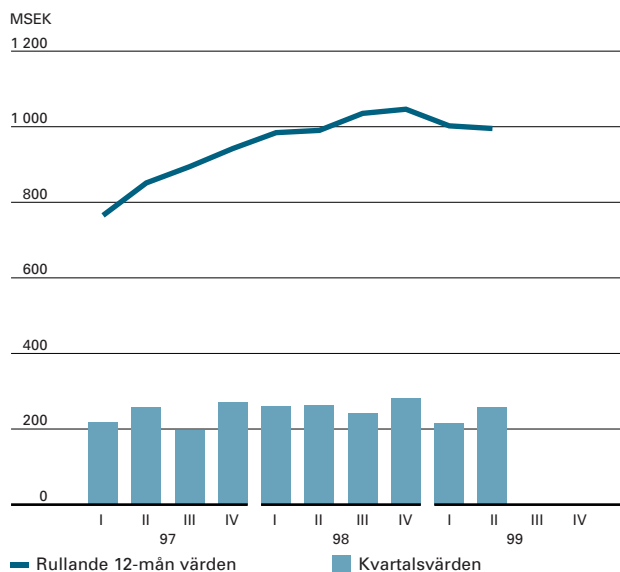
Affärsområdet Industriteknik omfattar fyra divisioner inom produktområdena elektriska och pneumatiska kraftverktyg, monteringsystem samt driv- och styrsystem.

Orderingången ökade under perioden med 6 procent till 5 274 MSEK (4 991), inklusive en positiv valutakurseffekt på 4 procent. Nivån på efterfrågan inom bilbranschen i Västeuropa och Nordamerika var god, medan efterfrågan från biltillverkare i Brasilien var mycket svag. I USA var försäljningen av elverktyg fortsatt stark, medan försäljningen av industriverktyg till tillverkningsindustrin försämrades. Orderingången för elverktyg i Europa förbättrades under det andra kvartalet. Med få undantag var de asiatiska marknaderna svaga.

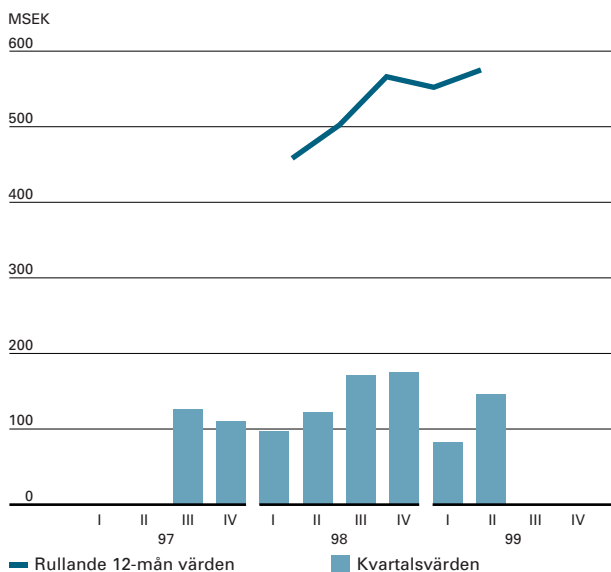
Den fakturerade försäljningen ökade med 3 procent till 5 093 MSEK (4 955), motsvarande i stort sett oförändrade volymer jämfört med samma period föregående år.

Rörelseresultatet minskade med 10 procent till 473 MSEK (524), beroende på förändringar i produktmixen och otillfredsställande försäljnings- och kostnadsutveckling inom delar av industriverktyg. Rörelsemarginalen var 9,3 procent (10,6).

Industriteknik, rörelseresultat



Rental Service, rörelseresultat



Rental Service

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

Faktureringen under perioden ökade med 24 procent till 2 284 MSEK (1 847). Tillväxten för jämförbara enheter var 5 procent, justerad för valutakurseffekter. Efterfrågan från energisektorn var låg, liksom intäkterna från uthyrning av oljefria kompressorer till industrin. Den viktiga bygg- och anläggningsindustrin var fortsatt mycket aktiv och genererade ökade intäkter.

Rörelseresultatet, som innefattar all tillhörande goodwillavskrivning, var 229 MSEK (220), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 10,0 procent (11,9). Den lägre marginalen berodde på lägre utnyttjandegrad av hyresparken jämfört med motsvar-

ande period under 1998. Marginalen var särskilt svag under första kvartalet, men återhämtades till 12,1 procent under andra kvartalet.

Stockholm den 12 augusti, 1999

Giulio Mazzalupi
VD och koncernchef

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

Atlas Copcos delårsrapport för januari–september kommer den 26 oktober 1999.

För ytterligare information, kontakta:

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

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

OH-presentationer från Atlas Copco

En OH-presentation för Atlas Copcos halvårsresultat 1999 kommer att publiceras på Atlas Copcos hemsida. Gå till www.atlascopco.com > Investor Relations > Presentations > Investor Presentations

Ytterligare information finns tillgänglig på www.atlascopco.com.

Atlas Copco stärker sin ställning



Konsolideringen på den nordamerikanska marknaden för maskinuthyrning har accelererat och under de senaste åren har en rad sammanslagningar och förvärv skett. 1997 tog Atlas Copco klivet in på hyresmarknaden genom förvärvet av Prime Service, Inc. Genom förvärvet av Rental Service Corporation tar Atlas Copco nu ytterligare ett steg för att stärka sin ställning på maskinuthyrningsmarknaden i USA.

förbättra vår service gentemot kunderna på den snabbt växande marknaden för maskinuthyrning i Nordamerika,” säger Giulio Mazzalupi, VD och koncernchef för Atlas Copco-gruppen.

Rental Service Corporation kommer att bli en division inom Atlas Copcos affärsområde Rental Service. Affärsområdet kommer att ha intäkter i storleksordningen 10 miljarder SEK pro forma, vilket gör Atlas Copco till det näst största företaget på den nordamerikanska

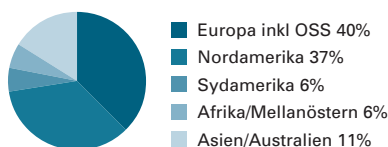
Förvärvet av Rental Service Corporation stämmer väl överens med Atlas Copcos strategiska inriktning att närma sig kundernas processer och öka intäkterna från användningen av produkterna, såsom service, tillbehör, reservdelar och uthyrning.

Förvärvet kommer att resultera i en rad betydande synergi-effekter med Atlas Copcos befintliga verksamhet. Förbättrad köpkraft och ökat utnyttjande av hyresparken, tillsammans med vissa skalfördelar, kommer att möjliggöra en ytterligare förbättrad service för kunderna. Rental Service och Prime Service kompletterar varandra som systemdivisioner. De båda företagen har liknande kundbas och kompetenser. Geografiskt kompletterar de varandra genom att täcka olika områden, med endast begränsad överlappning.

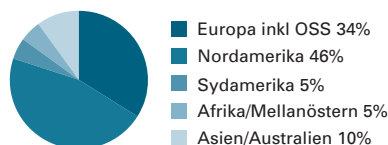
”Atlas Copco har som strategisk målsättning att öka intäkterna från användningen av produkterna. Genom att kombinera två av de mest väletablerade företagen under samma paraply kan vi

hyresmarknaden. Affärsområdet kommer att ha över 100 000 kunder, som betjänas av sammanlagt mer än 450 hyresdepåer, med inriktning främst mot tillverkningsindustrin och bygg- och anläggningsindustrin.

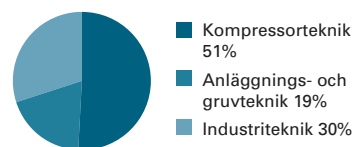
Geografisk fördelning av faktureringen 1998



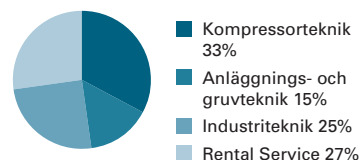
Geografisk fördelning av faktureringen 1999 (Pro forma 1:a kvartalet)



Fakturering per affärsområde 1998



Fakturering per affärsområde 1999 (Pro forma 1:a kvartalet)





Rental Service Corporation

En av Atlas Copcos strategiska målsättningar är att öka intäkterna från användningen av produkterna, och den 29 juli 1999, gjorde företaget ännu ett stort förvärv inom den snabbt växande maskinuthyrningsbranschen i USA, genom köpet av Rental Service Corporation.

Rental Service Corporation (RSC) är ett av de största företagen på den snabbt växande och starkt fragmenterade marknaden för maskinuthyrning i USA. Som en följd av förvärv och stark organisk tillväxt steg företagets intäkter 1998 med 121 procent till 4,8 miljarder SEK, med en rörelsemarginal på 17,5 procent.

Företaget, som har sitt huvudkontor i Scottsdale, Arizona, har mer än 270 depåer i 29 delstater i USA (huvudsakligen på ostkusten, och i de centrala och västra delarna av södra USA) samt i två provinser i Kanada. Under 1998 ökade RSC antalet depåer dels genom förvärv av 24 företag med 56 depåer, dels

genom 20 nyetableringar. Företaget, som har mer än 3 600 anställda är mycket kundorienterat.

Maskinuthyrning utgör cirka 70 procent av RSCs intäkter. Företaget har en modern hyrespark med en genomsnittlig ålder på under två år och hyr ut maskiner till bygg- och anläggningsindustrin, till-

verkningsindustrin samt petrokemiska industrier. RSC erbjuder ett brett sortiment, till exempel arbetsplattformar, kompressorer och generatorer, gaffeltruckar och lastmaskiner, samt även mindre utrustning som elverktyg. De flesta av företagets depåer har också ett fullt sortiment av tillbehör som komplement till maskinuthyrningen.

Strategiskt fokus på tillväxt

RSCs målsättning är att växa kontinuerligt med 20 procent årligen genom en kombination av förvärv och tillväxt i den befintliga verksamheten. Tillväxtstrategin fokuserar huvudsak-

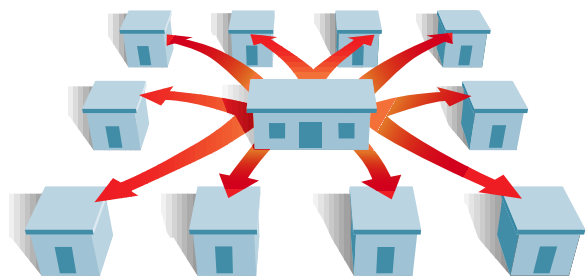
ligen på två marknadssegment, nämligen området utanför större städer och stora industriföretag.

Genom en unik "nav och satellitmetod" strävar företaget efter att vara det ledande företaget i området utanför större städer på hela USA-marknaden. Dessa marknader karakteriseras av en befolkningsnivå på 10 000 till 100 000 invånare och av svagare konkurrens än angränsande storstadsområden. Nav och satellitmetoden går ut på att en depå (navet) etableras inom, eller i utkanten av, ett storstadsområde och därefter sker etableringar av upp till tio satellitdepåer inom en radie av 25 mil från navet.

Snabba leveranser

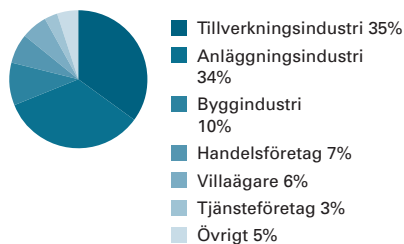
Navdepån är en central för maskinutrustning, underhåll och service, samt administration. Satellitdepåer är generellt sett mindre med fyra till åtta anställda och en begränsad hyrespark. Ett centralt datorsystem visar tillgänglig utrustning för alla depåer, medan ett online-bokningssystem möjliggör för de mindre depåerna att utnyttja navets hyrespark vid behov. Utrustningen levereras från navet till satellitdepån för leverans till kunden redan nästa dag. Den här metoden ger RSC en ställning som stämmer överens med storleken på marknaden, samtidigt som man får en hyrespark som är mer omfattande än konkurrenternas på dessa mindre marknader.

Under 1997 slogs RSCs olika industriverksamheter samman i en industridivision. Den fortsatta outsourcing-trenden, där företag tenderar att hyra en större andel av utrustningen, har möjliggjort en aggressiv satsning på service på plats till stora industriföretag. För att betjäna den här marknaden har RSC utvecklat ett informationssystem som följer upp hyresparken och som stöttar rapporteringen till ledningen. RSC strävar också efter att utöka sin industriella verksamhet genom selektiva förvärv.

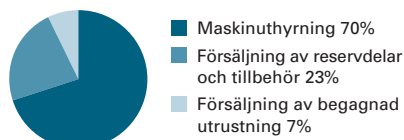


Nav och satellitmetoden möjliggör bättre utnyttjande av hyresparken, samt en ställning som stämmer överens med storleken på marknaden.

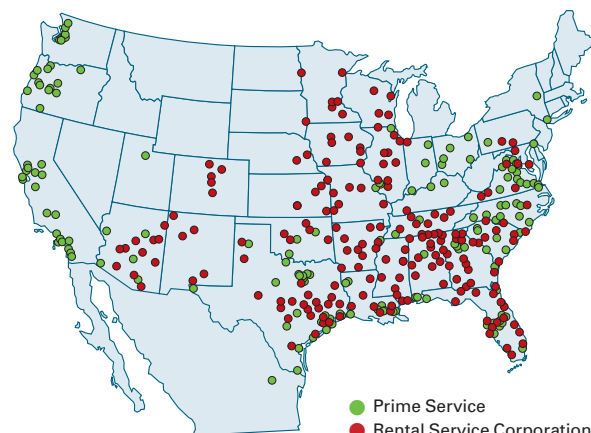
Kundsegment



Fördelning av intäkter 1998



Affärsområde Rental Service



Affärsidé

Affärsområdet Rental Service har som mål att vara det bästa alternativet inom maskinuthyrningsindustrin, genom att erbjuda ett brett produktsortiment, bedriva verksamheten med högsta effektivitet och erbjuda tjänster som ökar värdet för kunderna. Tillgänglighet, kvalitet och prisnivå är tre viktiga framgångsfaktorer.

Kunder / Tillämpningar

Affärsområdet Rental Service har ett varierat och diversifierat kundunderlag bestående av entreprenadföretag, industriföretag och fastighetsägare med olika behov och beteenden. Stora industriella aktörer, till exempel inom den petrokemiska industrin, med verksamhet i flera regioner utgör ett viktigt kundsegment.

Karakteristika

Affärsområdet Rental Service är verksam inom en snabbt växande, konsoliderad marknad i USA och utvecklar sin starka marknadsställning genom ett starkt servicekoncept, en unik "nav och satellitmetod", effektiva informations- och logistiksystem, skalfördelar i inköp och genom starka varumärken.

Divisioner

Affärsområdet Rental Service består av divisionerna Prime Service, verksam som PRIME Equipment och PRIME Energy Systems, samt Rental Service Corporation. För att kunna erbjuda effektivare service till kunderna, kommer de två divisionerna att utveckla synergier via skalfördelar och även kontinuerlig benchmarking för att nå målet att uppfattas som det bästa alternativet av kunderna. Även om Prime Service och Rental Service Corporation kommer att agera som separata enheter kommer de två divisionerna att tillsammans utveckla gemensamma funktioner, såsom administration och finans.

Ytterligare information finns tillgänglig på Internet:

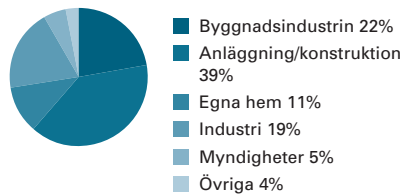
För Prime Service, Inc., besök www.prime-equip.com

För Rental Service Corporation, besök www.rentalservice.com

Den nordamerikanska marknaden för maskinuthyrning

Den nordamerikanska marknaden för maskinuthyrning är mycket stor och har under 1990-talet haft en stark tillväxt, på cirka 25 procent årligen, främst som en följd av outsourcing. Analytiker uppskattade den amerikanska hyresmarknaden till över 170 miljarder SEK 1998. De viktigaste marknadssegmenten är anläggningsindustrin och tillverkningsindustrin. Outsourcing-trenden är tydlig inom båda segmenten. Uthyrningsindustrin är fragmenterad och de 100 största företagen svarar för mindre än 22 procent av den totala omsättningen på marknaden. De huvudsakliga konkurrenterna är United Rentals, National Equipment, NationsRent, Neff och Hertz. United Rentals kommer att förbli den största spelaren på den nordamerikanska marknaden. Atlas Copcos marknadsandel efter förvärvet kommer att vara omkring 4–5 procent.

Marknadssegment Fördelning per slutanvändare



Källa: Merrill Lynch, Equipment Rental Industry – 11 January 1999.

Investor Relations på Internet

För Atlas Copcos Investor Relations-aktiviteter blir Internet ett allt viktigare verktyg. Internet minskar hindren för effektiv kommunikation och når ut till ett större antal personer än vanliga media.

Via Internet finns också möjligheten att publicera detaljerad och aktuell information till de personer som önskar det. Den största fördelen av Internet är dock hastigheten med vilken informationen kan spridas till dem som är intresserade av Atlas Copco.

På Investor Relations-sidorna strävar bolaget efter att ge en tydlig bild av Atlas Copco-gruppen som investeringsalternativ, med fokus på finansiella data. Bland annat kan besökare på webbplatsen följa priset på Atlas Copco-aktien, se var den handlas och hitta detaljerad information över data per aktie.

Detaljerad finansiell data från de senaste nio åren finns tillgänglig i Excel-format och kan laddas ner från hemsidan för dem som vill ägna sig åt djupare analyser. Vidare publiceras pressreleaser, årsredovisningar och koncernchefen Giulio Mazzalupis tal från årets bolagsstämma.

På Internet publiceras presentationsmaterial vid telefonkonferenser och presskonferenser, så att journalister och analytiker kan förbereda sig och få ut så mycket som möjligt från dialogen med ledningen.

Atlas Copco försöker ständigt förbättra informationen och göra den mer heltäckande. Besök gärna Atlas Copcos hemsida på www.atlascopco.com.

