



Atlas Copcos rörelseresultat ökade med 3 procent till 4 470 MSEK.
Vinst per aktie var 11:50 SEK, jämfört med 11:96 SEK föregående år.

Innehåll

Summering

Atlas Copco 1999	1
Styrelsens ordförande	2

Atlas Copco-gruppen

Styrelsens redogörelse för verksamheten 1999	3
Resultaträkning	10
Balansräkning	11
Kassaflödesanalys	12
Noter till Atlas Copco-gruppens kassaflödesanalys	13

Atlas Copco AB

Kassaflödesanalys	12
Resultaträkning	14
Balansräkning	14

Bokslutskommentarer

Redovisningsprinciper	15
Definitioner	17
Noter	18
Goodwill	29
Aktier och andelar	30
Finansiell exponering	32
Amerikanska och internationella redovisningsprinciper	34
Vinstdisposition	36
Revisionsberättelse	36

Atlas Copco-gruppen och verksamheten

Verkställande direktören	38
Atlas Copco och omvärlden	40

Kompressorteknik

Stabil efterfrågan på industri-kompressorer och generatorer	44
---	----

Anläggnings- och gruvteknik

Fortsatta anpassningar och gradvis återhämtning	50
---	----

Industriteknik

Ökad konkurrens på dynamiska marknader	56
--	----

Rental Service

Nytt affärsområde betonar betydelsen av tjänster	62
--	----

Speciella projekt

Gruppgemensamma projekt	66
Internet	67
Miljöarbete	68
Kompetensutveckling	70
Årets säljare	71

Investerar- och aktieägarinformation

Atlas Copco-aktien	72
Fem år i sammandrag	75
Kvartalsvärden	76
Sammandrag i USD och EUR	77
Koncernledning	81
Styrelse och revisorer	82
Finansiell information	84
Adresser till divisionerna	85

Omslag

Utrustning och service från Atlas Copco Rental Europe för tryckluftsfyllning av en reaktorinkapsling med en volym av fri luft på 44 021 m³.

Atlas Copco 1999

Försäljning Den fakturerade försäljningen ökade 7 procent till 36 234 MSEK (33 740), huvudsakligen som en följd av förvärv inom affärsområdet Rental Service. För Gruppen i sin helhet var efterfrågan i Nordamerika stark. I Europa var efterfrågan oförändrad, medan de flesta länder i Asien visade tecken till stark återhämtning under årets senare del.

Resultat Resultatet efter finansiella poster minskade 6 procent till 3 412 MSEK (3 637), vilket motsvarar en vinstmarginal på 9,4 (10,8) procent. Vinsten inkluderar jämförelsestörande poster på 83 MSEK hänförliga till nettoeffekten av en reavinst från försäljningen av Atlas Copco Controls och omstruktureringskostnader inom Alliance Tools-divisionen. Nettovinsten efter skatt uppgick till 2 247 MSEK (2 283). Vinst per aktie var 11:50 SEK (11:96), justerat för årets nyemission.

Nyemission I oktober 1999 genomfördes en nyemission som inbringade omkring 4,1 miljarder SEK netto.

Utdelning Styrelsen föreslår en utdelning av 4:75 SEK (4:32) per aktie.

Förvärv och avyttringar I juli 1999 förvärvade Atlas Copco amerikanska Rental Service Corporation (RSC) som bedriver uthyrnings- och därtill relaterad verksamhet genom sina 290 uthyrningsdepåer i Nordamerika. RSC har över 250 000 kunder och utgör en division inom affärsområdet Rental Service.

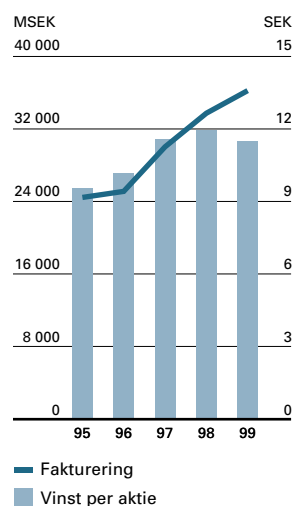
Kompressorteknik förvärvade två kompressoruthyrningsföretag under året, nederländska ABIRD BV samt sydafrikanska Rand-Air Ltd.

Vidare förvärvade affärsområdet Industriteknik Tool Technics NV, ett belgiskt serviceföretag som inriktar sig på fordonsindustrin.

Inom Industriteknik avyttrades elektronikföretaget Atlas Copco Controls till Danaher Corporation, USA.

Marknadsutsikter Överlag väntas efterfrågan under 2000 bli bättre än under 1999. Marknaden i Nordamerika förväntas vara fortsatt stark medan efterfrågan i Europa väntas öka och återhämtningen i Asien fortsätta.

Fakturering och vinst per aktie



Ärade aktieägare

Året inleddes med ett svagt första kvartal, medan de tre påföljande kvartalen karakteriserades av ett fortsatt förbättrat affärsklimat. En stark återhämtning till trots, blev resultatnivån något lägre än under 1998. Företaget stärkte under 1999 sin ställning inom maskinuthyrning i Nordamerika genom företagsförvärv.

Efterfrågan i Nordamerika har varit fortsatt stark under verksamhetsåret 1999, utan tecken på avmattning. Europa har ännu inte infriat förväntningarna på en ökad efterfrågan på företags produkter. På grund av det tidigare låga kapacitetsutnyttjandet, som orsakade fördröjning i investeringar, har effekten av en ökad produktion hittills varit begränsad. Affärsklimatet i Asien visade under senare delen av året tecken på återhämtning, vilket positivt påverkade företagets försäljning i regionen. Det är dock ännu långt kvar till den efterfrågenivå som var kännetecknande för regionen före den så kallade Asienkrisen som inleddes under 1997.

Under juli genomförde Atlas Copco ett andra större strategiskt företagsförvärv i USA genom köpet av maskinuthyrningsföretaget Rental Service Corporation (RSC). Genom förvärvet, markerade Atlas Copco ytterligare betydelsen av tillväxt inom service och eftermarknad och ökade samtidigt sin marknadstäckning i Nordamerika i väsentlig grad. Segmentet maskinuthyrning har i USA vuxit snabbare än de industrier den tjänar och har i genomsnitt bättre marginaler.

Sedan Atlas Copco under 1997 utvecklade sin strategi och beslutade att växa ytterligare inom området för maskinuthyrning och eftermarknadsservice har strukturen på Atlas Copco-gruppen kraftigt förändrats. Nordamerika svarar idag för närmare hälften av Atlas Copco-gruppens totala omsättning, medan Europa krympt till under 40 procent. Förutom en förändring i den geografiska balansen har en förskjutning skett mot eftermarknaden vilken idag utgör huvuddelen av efterfrågan, medan försäljning av utrustning svarar för ca 45 procent. På grund av detta och den förändrade kapitalstrukturen pågår inom Atlas Copco en översyn av befintliga finansiella mål.

I samband med förvärvet av RSC gjorde bolaget en nyemis-

sion med företrädesrätt för bolagets aktieägare. Ågargruppen visade ett stort förtroende för företaget, vilket resulterade i att emissionen inbringade ca 4,1 miljarder SEK. Genom emissionen bibehåller Atlas Copco sitt handlingsutrymme och har goda möjligheter till fortsatt tillväxt.

Atlas Copcos resultat för 1999 låg något under 1998 års nivå. Kurstillväxten var lägre än borsindex under 1999, medan kurstillväxt och utdelning tillsammans har legat på i genomsnitt 24,9 procent under den senaste 5-årsperioden. Styrelsen förslår en ökad utdelning till 4:75 kronor per aktie.

På styrelsens vägnar vill jag framföra vårt varma tack till företagsledningen samt till alla medarbetare för deras insatser under seklets sista år. Ett stort antal åtgärder har vidtagits för en ökad effektivitet inom de olika enheterna. Allt tyder på att år 2000 kommer att ge Atlas Copco-gruppen det affärsklimat som krävs för att främja tillväxt och då står företaget väl berett.



Anders Scharp
Ordförande

Styrelsens redogörelse för verksamheten 1999

MSEK om ej annat anges

Atlas Copco-gruppens fakturerade försäljning under 1999 ökade med 7 procent till 36 234 MSEK (33 740). Av faktureringen hänförs sig 97 procent till marknader utanför Sverige. Gruppens ordergång ökade med 11 procent till 36 534 MSEK (32 979). För jämförbara enheter sjönk den fakturerade försäljningen med 2 procent medan ordergången ökade med 1 procent.

Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella poster var 3 412 MSEK (3 637). Vinstmarginalen blev 9,4 procent (10,8).

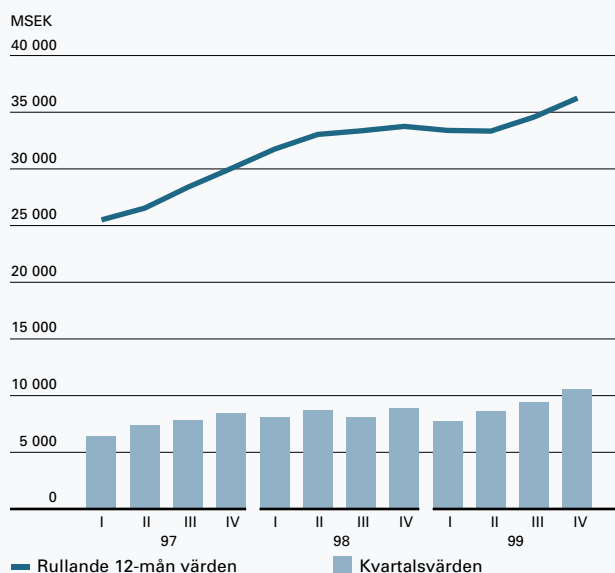
Utdelning Styrelsen föreslår en utdelning av 4:75 SEK (4:32) per aktie.

Marknadsutsikter Den goda efterfrågan i Nordamerika förväntas fortsätta på nuvarande nivå. Maskinuthyrningsindustrin tros fortsätta växa snabbare än ekonomin i övrigt. De stigande räntenivåerna kan påverka efterfrågan från vissa industri-sektorer i negativ riktning. Överlag väntas efterfrågan i Europa öka, då större produktionsvolymerna så småningom kommer att kräva investeringar i ökad kapacitet. Återhämtningen i Asien förväntas fortsätta och leda till ökad efterfrågan från de flesta industrisektorer.

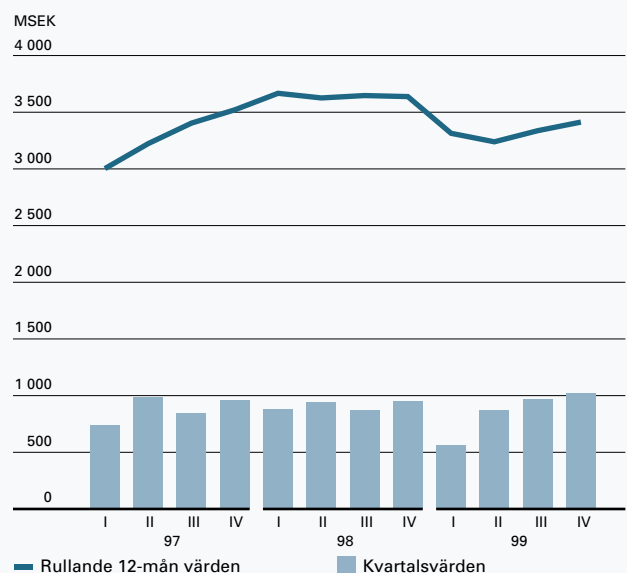
	1999	1998	förändring, %
Fakturering	36 234	33 740	+7
Rörelseresultat	4 470	4 345	+3
- i % av fakturering	12,3	12,9	
Resultat efter finansiella poster	3 412	3 637	-6
- i % av fakturering	9,4	10,8	
Vinst per aktie*, SEK	11:50	11:96	-4

* 1998 års siffra justerad för årets emission

Fakturering



Resultat efter finansiella poster



Strukturella förändringar

Den 29 oktober 1999 förvärvades det belgiska företaget Tool Technics NV. Tool Technics, som har 32 anställda, är specialiserat på service av kraftverktyg och utrustning för fordonsindustrin. Företaget ingår nu i divisionen Industrial Tools and Equipment.

Den 31 augusti avyttrade Atlas Copco styr- och drivsystemsverksamheten Atlas Copco Controls, en del av divisionen Industrial Tools and Equipment. Atlas Copco Controls hade 235 anställda och fakturering på cirka 470 MSEK under 1998.

Den 29 juli förvärvade Atlas Copco Rental Service Corporation, ett företag noterat på New York-börsen. Rental Service Corporation hade en försäljning under den senast rapporterade tolv månadersperioden före förvärvet som uppgick till omkring 5 520 MSEK och en rörelsemarginal på 17 procent. Köpeskillingen för företaget uppgick till cirka 5 990 MSEK samt övertagande av cirka 7 790 MSEK i skulder. Förvärvet väntas ha en positiv inverkan på vinsten under första halvåret. Synergierna förväntas uppgå till cirka 160 MSEK under första halvåret och beräknas öka i takt med verksamhetens tillväxt. Vid för-

värvet hade RSC 3 600 anställda, drev mer än 270 uthyrningsdepåer i 29 amerikanska stater och betjänade mer än 200 000 kunder. RSC är en division inom affärsområdet Rental Service.

Under perioden augusti till december 1999 gjorde Rental Service Corporation (RSC) sex förvärv av hyresföretag i USA med nio hyresdepåer och cirka 40 MSEK i årliga intäkter.

Den 1 juli 1999 förvärvade Atlas Copco ABIRD Holding BV, ett uthyrningsföretag i Nederländerna. Företaget har 25 anställda och en årlig fakturering på omkring 40 MSEK. ABIRD tillhör divisionen Portable Air.

Den 1 januari 1999 förvärvade Atlas Copco Rand-Air Ltd., ett sydafrikanskt kompressoruthyrningsföretag. Företaget, som ingår i divisionen Portable Air, sysselsätter cirka 200 personer och omsätter cirka 90 MSEK.

Den 1 januari 1999 bildades affärsområdet Rental Service och Prime Service var dess första division. Prime Service utgjorde en division inom affärsområdet Kompressorteknik under 1998. Alla siffror har omvandlats i enlighet med detta.

Marknadsöversikt

Orderingång	1999	1998	förändr. %
MSEK			
Kompressorteknik	12 965	13 161	-1
Anläggnings- och gruvteknik	6 062	6 117	-1
Industriteknik	10 553	10 015	+5
Rental Service	7 426	3 990	+86
Elimineringar	-472	-304	
Atlas Copco-gruppen	36 534	32 979	+11
Orderstock, 31 dec	3 904	3 854	+1

Orderingången i volym ökade marginellt med 1 procent för jämförbara enheter. Totalt ökade orderingången med 11 procent främst genom förvärvet av RSC i USA.

Struktur

På senare år har Atlas Copco-gruppens geografiska struktur förändrats och Nordamerika, som svarar för omkring hälften av faktureringen pro forma, är nu den största marknaden. Europa är den näst största regionen med mer än en tredjedel av Gruppens fakturering, följt av Asien/Australien, Afrika/Mellanöstern och Sydamerika.

Den andel av faktureringen som kommer från förbrukningsvaror och eftermarknaden har växt och svarar nu för 55 procent av faktureringen. Detta innebär att Gruppen nu är mindre beroende av investeringar i kapitalvaror än tidigare. Förändringen är en följd av Atlas Copcos tillväxtstrategi att öka andelen fakturering som kommer från användningen av produkterna, såsom försäljning som är relaterad till service, uthyrning, tillbehör och förbrukningsvaror. Strategin implementeras inom alla affärsområden och befästs i och med förvärven av Prime Service och RSC i USA.

Geografiska regioner

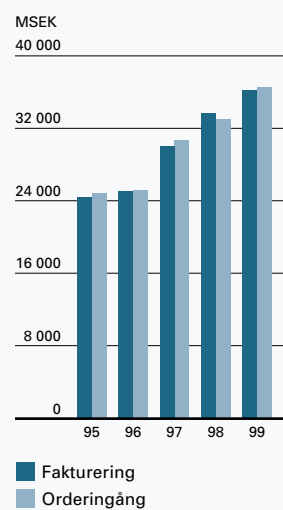
I Nordamerika var efterfrågan fortsatt hög under året, främst

beroende på maskinuthyrningsindustrin som växer snabbare än ekonomin som helhet. Förvärvet av RSC har inneburit att Atlas Copco nu betjänar ännu fler mellanstora och små kunder. Den senare tidens utveckling har visat att vissa industri-sektorer har påverkats negativt av den höga räntenivån, medan oljeprishöjningen har börjat ge en positiv effekt på andra områden.

I Europa var efterfrågan i stort sett jämn, men med stora variationer inom regionen. Tyskland låg kvar på samma nivå som under 1998 och Storbritannien visade en fortsatt vikande trend. I södra Europa var trenden fortsatt positiv, särskilt i Frankrike och Spanien, medan efterfrågan var svag i norra Europa. Efterfrågan på utrustning relaterad till tillverkning förbättrades något, medan investeringarna i ny utrustning ännu inte har kommit igång eftersom kapacitetsutnyttjandet var lågt då produktionen började öka. Efterfrågan från entreprenadfirmor var oförändrad, med vissa tecken på ökad aktivitet mot slutet av året.

Asien-krisen nådde botten med en återhämtning av efterfrågan under årets senare del. Vändningen inkluderar viktiga marknader som Sydkorea, Indien och Taiwan. Aktivitetsnivån är dock långt från höjdpunkten före krisen 1997. Gruppens långsiktiga strategi att uppnå samma närvaro i regionen som i Europa och Nordamerika står fast. Produktionen konsoliderades och kapaciteten utökades vid kompressortillverkningen i Wuxi, Kina.

Fakturering och orderingång



I Sydamerika och Afrika har återhämtningen gått långsammare.

Tillverkande industri

Den tillverkande industrin – verkstads-, process- och fordonsindustrier – svarade för cirka 45 procent av Atlas Copco-gruppens fakturering.

Kompressorer och andra produkter som ingår i Gruppens utbud efterfrågades inom många områden, såsom verkstads- och elektronikindustrin. Försäljningen av mindre och medelstora industrikompressorer ökade under året, tack vare en ökad industriproduktion.

Generatorer används av kunder med otillräcklig eller otillförlitlig kraftförsörjning, eller som reservaggregat för att garantera kraftförsörjningen vid till exempel sjukhus, banker och telekommunikationssystem. Försäljningen av generatorer ökade kraftigt under året, delvis som ett resultat av de särskilda åtgärder många företag vidtog för att säkra kraftförsörjningen över millennieskiftet.

Processindustrin, såsom livsmedels- och kemiföretag, påverkades negativt av krisen i Asien och försäljningen av stora industri- och processkompressorer var lägre än under 1998. Mot slutet av året började dock för första gången positiva tecken synas i Asien för större kompressorer. Efterfrågan i Europa för samma produkter var relativt svag på grund av ett generellt lågt kapacitetsutnyttjande i berörda branscher.

Efterfrågan från bilindustrin under 1999 var fortsatt stark, såväl i Nordamerika som i Europa. Atlas Copcos försäljning av industriverktyg och monteringsystem var god på dessa marknader. Den japanska fordonsmarknaden var svag.

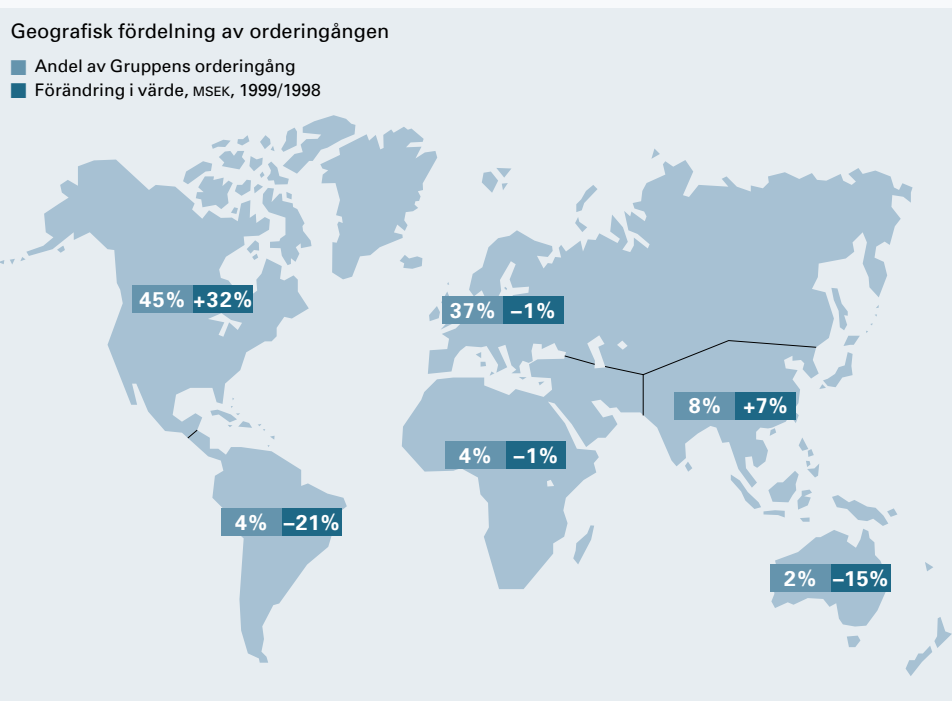
Bygg- och anläggningsindustrin

Bygg- och anläggningssektorn, som kan delas upp i bostäder, övrig byggnation och infrastruktur, svarade för cirka 40 procent av Gruppens fakturering.

Försäljningen av elverktyg, som främst är kopplad till aktivitetsnivån inom bostadbyggandet, fortsatte att öka då efterfrågan från professionella kunder i USA var fortsatt stark. Under årets senare del påverkades husbyggandet något i negativ riktning av stigande räntenivåer. I Europa var försäljningsnivån jämn. Överlag karakteriserades marknaden av en ökande prispress.

I USA var marknaden för övrig byggnation stark under året med vissa variationer mellan regionerna. Atlas Copco betjänar detta segment, vilket efterfrågar produkter såsom kompressorer, spett och verktyg, i huvudsak genom maskinuthyrningen.

Anläggningsutrustning och transportabla kompressorer används framför allt inom infrastrukturprojekt. Efterfrågan i USA var fortsatt stark och försäljningen av Atlas Copcos nya



serie ovanjordsriggar steg. I Europa låg efterfrågan på en fortsatt låg nivå, men tunnelprojekt för snabbtåg och vägar bidrog till viss ökad aktivitet.

Gruvindustrin

Gruvindustrin svarar för cirka 10 procent av Gruppens fakturering.

Försäljningen av borrhjull, bergborrverktyg och lastvagnar till gruvindustrin minskade under året, till följd av en lång period med låg efterfrågan på metaller över hela världen och låga metallpriser.

Under slutet av 1999 började metallpriserna stiga, vilket antyder att gruvindustrin kommer att hämta sig. Det stora behovet att förbättra produktionen och modernisera maskinparken kvarstår, vilket kommer att få en positiv effekt på efterfrågan. Vanligen föreligger en tidsförskjutning mellan prisökningar och nya kapitalinvesteringar. Atlas Copco tog emot ett ökat antal offertförfrågningar under senare delen av året, vilket antyder att nya investeringar kommer att göras under år 2000.

Maskinuthyrning

Maskinuthyrningsindustrin erbjuder maskinuthyrning, samt försäljning av ny och begagnad utrustning, tillbehör, reservdelar och service till anläggnings- och tillverkningsindustrin.

Maskinuthyrningsindustrin i USA fortsatte att växa i snabbare takt än de industrisektorer den betjänar. Den huvudsakliga anledningen är att outsourcing-trenden håller i sig, vilken ger kunderna möjlighet att fokusera på sin kärnverksamhet, minska sina kapitalkostnader och ändå ha tillgång till utrustning med bästa möjliga prestanda och tillförlitlighet.

Aktiviteten har under året varit hög inom byggsektorn, vilken är den viktigaste sektorn för Atlas Copcos uthyrningsverksamhet i Nordamerika. Tillverkningsindustrin hade en svag inledning på året men stärktes under andra halvåret, i viss mån till följd av åtgärder inför millennieskiftet.

Uthyrningen av lättare anläggningsutrustning och maskiner till små och medelstora entreprenadfirmor har traditionellt sett visat lägre konjunkturkänslighet. Det finns dock ett visst inslag av väderrelaterade säsongsvängningar och färre projekt genomförs under vintermånaderna. Övåntat hårt väder orsakar vanligen också tillfälliga avbrott i efterfrågan.

Prispresen inom maskinuthyrningsindustrin ökade under året, främst till följd av ökad konkurrens inom större och långa hyreskontrakt. Det föreligger också tydliga geografiska och säsongsberoende variationer i prisbildningen.

Genom affärsområdet Rental Service erbjuder Atlas Copco också försäljning av ny och begagnad utrustning samt tillbehör, reservdelar och service till kunder i USA, Kanada och Mexiko.

Atlas Copco stärkte kraftigt sin marknadstäckning i USA under 1999 genom förvärvet av RSC, som vid förvärvstillfället hade över 270 hyresdepåer i 29 amerikanska delstater och två provinser i Kanada. Den geografiska överlappningen med Prime Service var begränsad, medan den kompletterande effekten var avsevärd. Efter förvärvet har sex mindre företag

förvärvats i områden där affärsområdet tidigare inte var etablerat.

Genom RSC och Prime Equipment erbjuder Atlas Copco byggtreprenörer och kunder inom tillverkningsindustrin möjligheten att hyra utrustning främst för korta projekt. Produktutbudet sträcker sig från mindre pumpar, svetsaggregat och handhållna elektriska verktyg till grävskopor, truckar, kompressorer, saxhissar och andra större maskiner. Kunder inom anläggningsindustrin är ofta nationella eller regionala entreprenörer som bygger kontor, fabriker eller är engagerade i andra infrastrukturprojekt. Industriella kunder är ofta aktiva inom pappers-, kemi-, petrokemi-, stål-, aluminium-, eller textilindustrin och hyr utrustning för att uppföra, underhålla och reparera sina produktionsenheter.

Prime Energy fyller industrikunders behov av kompressorer och generatorer. Stora, nationella företag inom exempelvis process- eller fordonsindustrin, är ett viktigt kundsegment som bl a hyr kompressorer och generatorer för att klara toppar i sina energibehov eller för att ha reservkraft vid olika typer av avbrott.

Ekonomisk översikt och analys

Resultat

	1999	1998
Rörelseresultat	4 470	4 345
Rörelsemarginal, %	12,3	12,9
Resultat efter finansnetto	3 412	3 637
Vinstmarginal, %	9,4	10,8
Vinst per aktie, SEK	11:50	11:96
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14,1	17,2
Avkastning på eget kapital, %	13,6	16,1

Rörelseresultatet ökade med 125 MSEK eller 3 procent till 4 470 MSEK (4 345), men rörelsemarginalen sjönk till 12,3 procent (12,9). Vinsten inkluderar jämförelsestörande poster på 83 MSEK under tredje kvartalet, inom affärsområdet Industriteknik. Ökningen i rörelseresultatet kan helt tillskrivas affärsområdet Rental Service och särskilt förvärvet av RSC (inkluderat fem månader). För jämförbara enheter sjönk rörelseresultatet som en följd av volymminskningen och en ogynnsam förändring i pro-

duktmixen. De kostnadsjusteringar som operativa enheter vidtagit för att anpassa verksamheten till en lägre aktivitetsnivå i början av 1999 och en ökad andel fakturering från eftermarknaden lyckades delvis motverka effekten av lägre volymer.

Årets avskrivningar enligt plan uppgick till 2 616 MSEK (1 876), varav byggnader och maskiner utgjorde 848 MSEK (780), hyresmaskiner 1 273 MSEK (668) och immateriella tillgångar 495 MSEK (428). Gruppen tillämpar en avskrivningsperiod på 40 år för den goodwill som uppstod i samband med förvärvet av de amerikanska företagen Milwaukee Electric Tool under 1995, Prime Service under 1997 och Rental Service Corporation under 1999. Se vidare sid 29.

Avkastning på sysselsatt kapital minskade till 14,1 procent (17,2) beroende på ökad kapitalbindning i hyresmaskiner och goodwill till följd av förvärvet av RSC.

För affärsområdet Kompressorteknik minskade rörelseresultatet med 6 procent till 2 153 MSEK (2 283), motsvarande en rörelsemarginal på 16,3 procent (16,9). Orsaken till den lägre vinsten var låga volymer och en ogynnsam produkt- och marknadsmix under det första kvartalet. De övriga tre kvartalen, särskilt det fjärde, visade förbättringar jämfört med året innan.

Rörelseresultatet för affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik sjönk med 101 MSEK till 397 MSEK (498), motsvarande

Nyckeltal per affärsområde

	Fakturering*		Rörelseresultat		Avkastning på sysselsatt kapital		Investeringar i anläggningar	
	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998
Kompressorteknik	13 202	13 540	2 153	2 283	27	30	453	488
Anläggnings- och gruvteknik	5 725	6 437	397	498	13	15	415	494
Industriteknik	10 345	10 059	1 032	1 046	14	14	323	338
Rental Service	7 434	4 010	1 010	566	6	5	2 125	1 124
Elimineringar/Koncerngemensamma poster	-472	-306	-122	-48			-35	3
Totalt	36 234	33 740	4 470	4 345	14	17	3 281	2 447

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

en rörelsemarginal på 6,9 procent (7,7). Den negativa effekten av minskad volym motverkades delvis av effektivitetsförbättringar och en positiv valutakurseffekt.

Rörelseresultatet för affärsområdet Industriteknik minskade till 1 032 MSEK (1 046) trots ett tillskott på 83 MSEK netto från jämförelsestörande poster under det tredje kvartalet bestående av 223 MSEK från försäljningen av Atlas Copco Controls och kostnader för konsolideringen av produktionsstrukturen inom divisionen Alliance Tools. Rörelsemarginalen var 10,0 procent (10,4) eller, exklusive jämförelsestörande poster, 9,2 procent.

För affärsområdet Rental Service ökade rörelseresultatet, inklusive all relaterad goodwillavskrivning, till 1 010 MSEK (566), motsvarande en rörelsemarginal på 13,6 procent (14,1).

RSC, inkluderat sedan 29 juli, bidrog till huvuddelen av ökningen av resultatet. Prispressen på hyresavgifterna sänkte marginalen, främst mot slutet av året.

Gruppens finansnetto uppgick till -1 058 MSEK (-708), varav räntenettet utgjorde -1 034 MSEK (-680). Räntekostnaderna ökade främst som en följd av ökad genomsnittlig upplåning under 1999 för förvärvet av RSC, men motverkades delvis genom återbetalning på lån efter nyemissionen i oktober. Valutakursförändringarna var -26 MSEK (-33). Realisationsvinst från försäljning av aktier var netto 1 MSEK (4).

Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella poster minskade med 6 procent till 3 412 MSEK (3 637), vilket återspeglar ett förbättrat rörelseresultat men högre räntekostnader. Vinstmarginalen blev 9,4 procent (10,8).

Årets skattekostnad blev 1 137 MSEK (1 322) motsvarande 33,3 procent (36,3) av vinsten före skatt.

Årets resultat uppgick till 2 247 MSEK (2 283). Vinst per aktie minskade med 4 procent till 11:50 SEK (11:96).

Balansräkning	1999	1998
Nettoskuldsättning	19 325	10 052
Skuldsättningsgrad, %	92	65
Andel eget kapital, %	39	42

Analys av balansräkningen

Gruppens balansomslutning ökade under året med 44 procent till 53 650 MSEK (37 166) som ett resultat av företagsförvärv, främst RSC.

Kapitalomsättningshastigheten var 0,83 (0,94). Den fortsatt lägre hastigheten återspeglar inverkan av den växande uthyrningsverksamheten, som är mer kapitalintensiv än Gruppens traditionella verksamhet. Exklusive effekten av förvärvet av RSC är kapitalomsättningshastigheten 0,90.

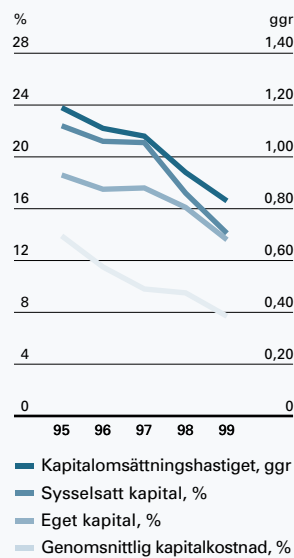
Investeringar

Investeringar i byggnader och maskiner, exklusive förvärvade bolag, uppgick till 939 MSEK (853) och översteg avskrivningarna med 91 MSEK (73). Investeringarna fördelade sig med 115 MSEK (151) i Sverige och 824 MSEK (702) i utlandet.

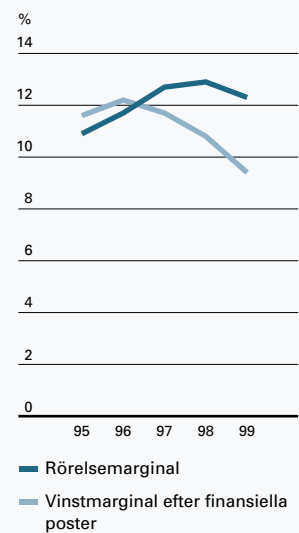
Investeringar i ny, modern utrustning gjordes vid flera produktionsenheter under 1999. Större investeringar gjordes i Milwaukee, bl a en ny automatiserad monteringslina för komponenter till elmotorer vid fabriken i Blytheville, Arkansas. Ett antal fastigheter som inte var centrala för verksamheten såldes, till exempel vissa säljbolagskontor.

Investeringar i hyresmaskiner steg till 2 342 MSEK (1 594).

Avkastning och kapitalomsättningshastighet



Vinstmarginal



Den stora ökningen är ett resultat av det strategiska beslutet att låta uthyrningsverksamheten växa.

Geografisk fördelning av investeringar i anläggningar

	1999	1998
Europa	732	688
Nordamerika	2 347	1 541
Sydamerika	73	67
Afrika/Mellanöstern	32	35
Asien	57	95
Oceanien	40	21
Totalt	3 281	2 447

Varulager och kundfordringar

I relation till faktureringen minskade lagervärdet till 14,8 procent (16,0). Inverkan av uthyrning utgör en del av förbättringen, då lagernivån i förhållande till intäkterna är lägre i denna verksamhet än i övriga verksamheter.

Kundfordringarna i relation till faktureringen ökade under året till 22,0 procent (19,8). Exklusive effekten av förvärvet av RSC är ökningen endast 0,7 procentenheter. Denna ökning var en följd av en ögynnsam produkt- och marknadsmix.

Kassaflöden och nettoskuldsättning

Likvida medel vid årets slut uppgick till 1 286 MSEK (2 118), vilket motsvarar 4 procent (6) av faktureringen. För att kompensera för den relativt låga nivån på likvida tillgångar har Gruppen förhandlat fram betydligt ökade kreditutrymmen hos banker, se Finansieringsrisker sid 33.

Det kassamässiga rörelseöverskottet (dvs fakturerad försäljning minus rörelsekostnader efter återföring av icke kassaposter, såsom avskrivningar) uppgick till 4 595 MSEK (4 162) motsvarande 13 procent (12) av Gruppens fakturerade försäljning.

Det arbetande kapitalet minskade med 20 MSEK (ökade 557) under året. Investeringar i anläggningar uppgick netto till 2 215 MSEK (1 491). Ökningen är främst en följd av investeringar i hyresmaskiner inom affärsområdet Rental Service. Nettot av betalningar i samband med företagsförvärv och avyttringar

var 13 894 MSEK (873), i första hand hänförligt till förvärvet av RSC. Nettokassaflödet under året, inklusive 832 MSEK (787) i utdelning och 4 125 MSEK från nyemissionen, uppgick till -8 188 MSEK (489).

Gruppens nettoskulsättning, dvs skillnaden mellan räntebärande skulder och likvida medel, uppgick till 19 325 MSEK (10 052), varav avsatt till pensioner 1 450 MSEK (1 940). Minskningen i pensionsavsättningar återspeglar bildandet av en pensionsstiftelse i Sverige under 1999 som inte konsoliderats i Gruppens räkenskaper. Det avsatta beloppet på 522 MSEK minskade samtidigt de likvida medlen och påverkade således inte den rapporterade nettoskulsättningen. Skuldsättningsgraden, dvs nettoskulsättning i relation till eget kapital, var 92 procent (65).

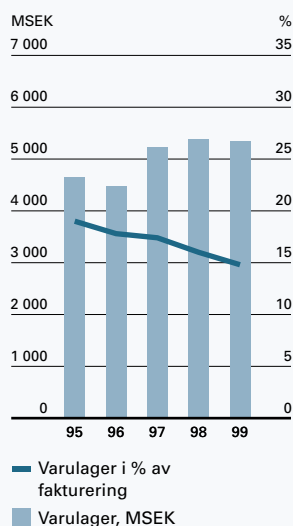
Kassaflödesanalys

	1999	1998
Kassamässigt rörelseöverskott	4 595	4 162
varav återlagda avskrivningar	2 616	1 876
Förändring av rörelsekapital	20	-557
Rörelsens kassaflöde	4 615	3 605
Investeringar i anläggningar	-3 281	-2 447
Försäljning av anläggningar	1 079	991
Företagsförvärv/avyttringar	-13 894	-873
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-16 096	-2 329
Betalda utdelningar	-832	-787
Nyemission	4 125	-
Nettokassaflöde	-8 188	489

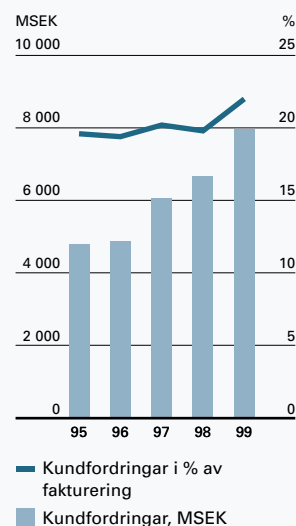
Eget kapital

Gruppens egna kapital inklusive minoritetsintressen uppgick

Varulager



Kundfordringar



per den 31 december 1999 till 21 077 MSEK (15 465). Eget kapital per aktie uppgick till 101 SEK (84). Andelen eget kapital av totala tillgångar utgjorde 39 procent (42).

För att stärka Gruppens kapitalbas och öka den finansiella flexibiliteten efter förvärvet av Rental Service Corporation godkände den extra ordinarie bolagsstämman, som hölls den 6 september 1999, en nyemission med företrädesrätt för aktieägarna. De nya aktierna emitterades med villkor 1:7 till kursen 160 SEK per aktie. I oktober 1999 tillfördes bolaget genom emissionen ett kapitaltillskott på omkring 4,1 miljarder SEK netto.

Personal

	1999	1998
Medelantal anställda, totalt	24 249	23 857
Sverige	2 532	2 633
Utlandet	21 717	21 224
Affärsområde		
Kompressorteknik	8 288	8 565
Anläggnings- och gruvteknik	4 123	4 572
Industriteknik	7 133	7 831
Rental Service	4 572	2 773
Övriga	133	116

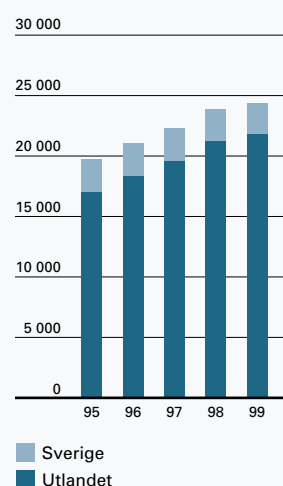
Medelantalet anställda inom Atlas Copco-gruppen ökade under 1999 med 392 personer till 24 249 (23 857). Andelen anställda i svenska bolag var 10 procent (11). Se vidare not 2. Antalet anställda vid årets slut var 26 134 (23 393). För jämförbara enheter minskade antalet under året anställda med 928.

Optionsplan

Under 1997 introducerades en optionsplan som omfattade 25-30 chefer inom Gruppen för att möjliggöra en årlig tilldel-

ning av köpoptioner i Atlas Copco-aktien. Optionerna har fem års löptid och ger optionsinnehavaren rätt till förvärv av befintliga aktier och leder därför inte till utspädning för nuvarande aktieägare. Baserat på Gruppens resultat under 1999, beslutade styrelsen om tilldelning av aktier motsvarande ett värde av 6,0 MSEK (4,8), exklusive sociala avgifter. Bolagets kostnader påverkas ej av aktiekursens utveckling då optionsplanen är finansiellt säkrad. Optionsplanen genomgår för närvarande en översyn, på grund av förändringar i Gruppens struktur samt förändringar i den svenska skattelagstiftningen.

Medelantal anställda



Produktutveckling

	1999	1998
Kostnader för FoU	943	945
Totalt i % av fakturering*	3,3	3,4

* Exklusive fakturering inom Rental Service

Kontinuerlig forskning, utveckling och innovation är avgörande faktorer för förbättringen av Atlas Copco-divisionernas konkurrenskraft. Under 1999 upprepades föregående års aktivitetsnivå inom dessa områden.

Kompressorteknik tog flera viktiga steg framåt. Affärsområdet introducerade ett antal innovativa och kompletterande kompressorer vilka fokuserar på att reducera kundernas energiförbrukning. Samtliga divisioner lanserade nya produkter anpassade efter nya kundbehov och modulariseringen av produkterna fortsatte ytterligare. Flera viktiga patent avseende olika kärnteknologier beviljades eller förnyades och vid årets slut fat-

tades ett beslut att uppföra ett nytt forskningslaboratorium i Antwerpen, Belgien. För ytterligare information se sid 44–49.

Inom Anläggnings- och gruvtekniks Rock Drilling Equipment-division introducerades nya serier både under- och ovanjordsriggar. De nya borrhiggarna är designade för att överträffa kundernas förväntningar vad gäller prestanda och produktivitet, samt att förbättra räckvidd och ergonomi. I affärsområdets övriga divisioner koncentrerades insatserna på att ytterligare förbättra kärnprodukternas produktivitet och produktionsprocesser. För ytterligare information se sid 50–55.

Totalt introducerade Industriteknik ett rekordantal nya spjutspetsprodukter. Nya egenutvecklade elektriska motorer, ergonomiska lösningar och nischprodukter samt förbättrad styr- och reglerteknik var några faktorer som bidrog till denna positiva utveckling. För ytterligare information se sid 56–61.

Slutligen bör poängteras att all utveckling av tjänsterna inom affärsområdet Rental Service inte klassificeras som forsknings- och utvecklingskostnader. För ytterligare information se sid 62–65.

Miljöpåverkan

Atlas Copcos målsättning är att bedriva sin verksamhet på ett sätt som inte riskerar miljön. All verksamhet och alla processer bedrivs i enlighet med gällande miljölagstiftning. Gruppen bedriver verksamhet som kräver tillstånd baserade på den svenska miljölagen i fem svenska bolag.

Till stöd för miljöarbetet har Atlas Copco en miljöpolicy med riktlinjer inom området. Alla divisioner ska implementera miljöledningssystem och Gruppens mål är att alla större produktionsenheter ska vara ISO 14001-certifierade vid slutet av år 2000. Hittills har 51 procent av produktionskapaciteten bli-

vit certifierad, av vilka de största enheterna är Atlas Copco Airpower, Belgien, Milwaukee Electric Tool, USA och Atlas Copco Electric Tools, Tyskland.

Så gott som alla produkter har en större inverkan på miljön under sin användningstid än under själva tillverkningen. Miljö- och ergonomiaspekter har varit en viktig del av Atlas Copcos produktutvecklingsprocess under många år. Ett bra exempel är den utökade serien kompressorer med elektronisk frekvensomvandlare som förbrukar upp till 30 procent mindre energi än tidigare generationer. En ny serie turbinslipmaskiner med lägre vikt än liknande maskiner med samma effektivitet, är skonsam för användaren. Ett annat exempel är en ny hytt för ovanjordsriggar som bättre skyddar föraren och bidrar till en bättre arbetsmiljö.

Moderbolaget

Resultat

Utdelning från dotterföretag uppgick till 1 086 MSEK (1 275) och från intressebolag till 0 MSEK (81). Resultatet efter finansiella poster uppgick till 1 261 MSEK (1 428). Moderbolaget redovisar en nettovinst efter bokslutsdispositioner och skatt på 1 037 MSEK (1 045). Disponibla vinstmedel uppgick därmed till 4 018 MSEK (3 807).

Balansräkning

Moderbolagets balansomslutning ökade med 14 855 MSEK till 34 425 MSEK. Ökningen finansierades främst genom nyemissionen på 4 125 MSEK samt 9 571 MSEK i ökad extern upplåning. Kassa, bank och kortfristiga placeringar uppgick vid årsskiftet till 341 MSEK (525). Andelen eget kapital av totala tillgångar uppgick till 34 procent (38).

Personal

Medelantalet anställda vid moderbolaget var 60 (64). Specificering av ersättningar m m till styrelseledamöter, verkställande direktören samt övriga i koncernledningen redovisas i not 2.

Fördelning av aktier

Aktiekapitalet vid årets slut uppgick till 1 048 MSEK (918). Varje aktie har ett nominellt värde av 5 SEK. För ytterligare information om Atlas Copco-aktien, se sid 72.

Utdelning

Atlas Copco-gruppens fria egna medel uppgick till 10,022 MSEK. Härav återgår 20 MSEK för avsättning till bundna reserver.

Styrelsen föreslår en utdelning av 4:75 SEK per aktie (4:32), motsvarande totalt 996 MSEK (826), se sid 36.

Resultaträkning

Belopp i MSEK		1999	1998
Fakturering	Not 1	36 234	33 740
Kostnad för sålda varor		-24 150	-22 045
Bruttoresultat		12 084	11 695
Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling	Not 3	-7 355	-7 250
Avskrivning på goodwill	Not 4	-486	-415
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 5	227	315
Rörelseresultat		4 470	4 345
Finansiella intäkter och kostnader	Not 6	-1 058	-708
Resultat efter finansiella poster		3 412	3 637
Skatter	Not 8	-1 137	-1 322
Minoritetsintressen	Not 9	-28	-32
Årets resultat		2 247	2 283
Vinst per aktie, SEK	Not 10	11:50	11:96

Balansräkning

Belopp i MSEK			1999 12 31	1998 12 31		
Tillgångar						
Anläggningstillgångar	Immateriella anläggningstillgångar	Not 11	18 851	11 311		
	Materiella anläggningstillgångar	Not 12	16 581	9 739		
	Finansiella anläggningstillgångar	Not 13	2 121	958	22 008	
Omsättningstillgångar	Varulager	Not 15	5 348	5 383		
	Kortfristiga fordringar	Not 16	9 463	7 657		
	Kortfristiga placeringar	Not 17	242	401		
	Kassa och bank	Not 17	1 044	16 097	1 717	15 158
Summa tillgångar			53 650	37 166		
Eget kapital och skulder						
Eget kapital	Bundet eget kapital	Not 18				
	Aktiekapital		1 048	918		
	Bundna reserver		9 815	5 195		
	Fritt eget kapital	Not 18				
	Fria reserver		7 775	6 871		
	Årets resultat		2 247	20 885	2 283	15 267
Minoritetsintressen		Not 9	192	198		
Avsättningar	Räntebärande avsättningar					
	Pensioner och liknande förpliktelser	Not 20	1 450	1 940		
	Icke räntebärande avsättningar					
	Latent skatt		3 031	2 083		
	Övriga avsättningar	Not 21	843	5 324	739	4 762
Långfristiga skulder	Räntebärande skulder					
	Skulder till kreditinstitut m m	Not 22	10 969	5 308		
	Icke räntebärande skulder					
	Övriga skulder		334	11 303	289	5 597
Kortfristiga skulder	Räntebärande skulder					
	Skulder till kreditinstitut m m	Not 23	8 192	4 922		
	Icke räntebärande skulder					
	Rörelseskulder	Not 24	7 754	15 946	6 420	11 342
Summa eget kapital och skulder			53 650	37 166		
Ställda säkerheter		Not 25	206	236		
Ansvarsförbindelser		Not 25	1 475	1 511		

Kassaflödesanalys

Belopp i MSEK	Gruppen		Atlas Copco AB	
	1999	1998	1999	1998
Löpande verksamheten				
Rörelseresultat	4 470	4 345	-11	-91
Återläggning av avskrivningar	2 616	1 876	2	4
Återläggning av realisationsvinster m m	-399	-268	-21	0
Kassamässigt rörelseöverskott	6 687	5 953	-30	-87
Finansnetto	-1 061	-718	1 267	1 423
Utdelning från intressebolag	2	83	-	81
Kassaflöde från equity hedge/övrigt	-70	-191		
Betald skatt	-963	-965	-170	-199
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	4 595	4 162	1 067	1 218
Förändring av				
Varulager	436	73		
Rörelsefordringar	-760	-173	-179	107
Rörelseskulder	344	-457	461	-183
Förändring av rörelsekapital	20	-557	282	-76
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 615	3 605	1 349	1 142
Investeringsverksamheten				
Investeringar i anläggningar	Not B	-3 281	-2 447	-3
Försäljning av anläggningar	Not B	1 066	956	29
Företagsförvärv/avyttringar	Not C	-13 894	-873	210
Övriga investeringar netto		13	35	
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-16 096	236	219
Finansieringsverksamheten				
Betalda utdelningar		-832	-787	-826
Nyemission		4 125	-	4 125
Förändring räntebärande skuld	Not C	7 378	-56	-5 068
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		10 671	-843	-943
Kassaflöde efter finansiering		-810	433	418
Likvida medel				
Likvida medel vid årets början	2 118	1 613	525	107
Årets kassaflöde	-810	433	-184	418
Kursdifferens i likvida medel	-22	72		
Likvida medel vid årets slut	1 286	2 118	341	525

Noter till Atlas Copco-gruppens kassaflödesanalys

MSEK om ej annat anges

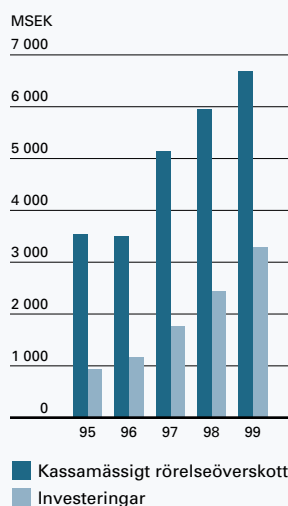
Nettokassaflöde

	Gruppen	
	1999	1998
Löpande verksamheten	4 615	3 605
Investeringsverksamheten exkl företagsförvärv	-2 202	-1 456
Rörelsens kassaflöde före finansiering	2 413	2 149
Företagsförvärv/avyttringar	Not C -13 894	-873
Betalda utdelningar	-832	-787
Nyemission	4 125	-
Nettokassaflöde	Not A -8 188	489

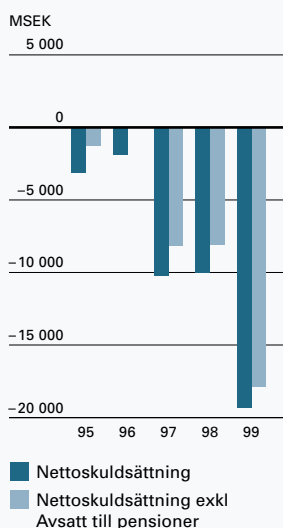
Kassaflödesanalys 5 år i sammandrag 1995–1999

Kassamässigt rörelseöverskott efter skatt	18 813
varav återlagda avskrivningar	7 835
Förändring i rörelsekapital	-601
Kassaflöde från den löpande verksamheten	18 212
Investeringar i anläggningar	-9 585
Försäljning av anläggningar	3 263
Företagsförvärv/avyttringar	-29 687
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-36 009
Betalda utdelningar	-3 307
Nyemission	4 125
Nettokassaflöde	-16 979

Kassaflöde och investeringar



Nettoskuldssättning



A Nettoskuldssättning

	1995	1996	1997	1998	1999
Nettoskuldssättning, årets början	-351	-3 166	-1 899	-10 214	-10 052
Nettokassaflöde	-3 143	1 322	-7 459	489	-8 188
Valutakurseffekt	328	-55	-856	-327	-1 085
Netto från årets verksamhet	-2 815	1 267	-8 315	162	-9 273
Nettoskuldssättning, årets slut	-3 166	-1 899	-10 214	-10 052	-19 325
Avsatt till pensioner	1 910	1 924	2 016	1 940	1 450
Nettoskuldssättning, exkl avsatt till pensioner, årets slut	-1 256	25	-8 198	-8 112	-17 875

B Investeringar i/försäljning av anläggningar

	1999	1998
Investeringar i anläggningar		
Hyresmaskiner	2 342	1 594
Fastigheter, maskiner och inventarier	939	853
	3 281	2 447

Försäljning av anläggningar

Hyresmaskiner	839	557
Fastigheter, maskiner och inventarier	227	399
	1 066	956

C Företagsförvärv/avyttringar

Värdet av tillgångar och skulder från under året förvärvade/-avyttrade företag:

Anläggningstillgångar	14 442
Varulager	390
Fordringar	1 110
Likvida medel	198
Lån	-8 050
Övriga skulder och avsättningar	-1 831
Realisationsvinst netto, avyttrade företag	-217
Köpeskilling	6 042
Likvida medel i förvärvade/avyttrade företag	-198
Lån i förvärvade/avyttrade företag	8 050
	13 894

Lån i förvärvade/avyttrade företag ingår i kassaflödesanalysen under förändring räntebärande skuld.

Resultat- och Balansräkning

Resultaträkning

Belopp i MSEK		1999	1998
Administrationskostnader		-129	-163
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 5	118	72
Rörelseresultat		-11	-91
Finansiella intäkter och kostnader	Not 6	1 272	1 519
Resultat efter finansiella poster		1 261	1 428
Bokslutsdispositioner	Not 7	-54	-184
Resultat före skatt		1 207	1 244
Skatt	Not 8	-170	-199
Årets resultat		1 037	1 045

Balansräkning

Belopp i MSEK		1999 12 31	1998 12 31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	Not 12	12	21
Finansiella anläggningstillgångar	Not 13	15 299	15 311
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	Not 16	18 773	9 068
Kortfristiga placeringar	Not 17	11	162
Kassa och bank	Not 17	330	19 114
Summa tillgångar		34 425	19 570
Eget kapital och skulder			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	Not 18	1 048	918
Överkursfond		3 994	-
Reservfond		1 737	1 737
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst	Not 18	2 981	2 762
Årets resultat		1 037	10 797
Obeskattade reserver	Not 19		1 453
Avsättningar			
Pensioner och liknande förpliktelser	Not 20	43	270
Övriga avsättningar	Not 21	-	43
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	Not 22		11 027
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	Not 23	10 091	5 521
Rörelseskulder	Not 24	1 014	11 105
Summa eget kapital och skulder		34 425	19 570
Ställda säkerheter			
Ansvarsförbindelser	Not 25	495	579

Bokslutskommentarer

MSEK om annat ej anges

Redovisningsprinciper

Atlas Copco upprättar årsredovisningen i enlighet med svenska redovisningsprinciper.

Konsolidering

Atlas Copco-gruppens resultat- och balansräkning omfattar alla bolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt har mer än hälften av aktiernas röstvärde, samt bolag i vilka Gruppen på annat sätt har ett bestämmande inflytande.

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden, som innebär att tillgångar och skulder upptas till marknadsvärde vid förvärvstidpunkten. Den del av anskaffningsvärdet som överstiger marknadsvärdet redovisas som goodwill (se nedan).

Resultatet från under året förvärvade bolag har inkluderats i Gruppens resultaträkning från och med förvärvstidpunkten.

Under året sålda bolag resultatavräknas utifrån koncernmässigt redovisade nettotillgångar i dessa bolag vid tidpunkten för avyttringen.

Obeskattade reserver och bokslutsdispositioner redovisade i de enskilda bolagen har i koncernredovisningen uppdelats på latent skatt och bundet eget kapital baserat på lokal inkomstskattesats för respektive bolag. Den på detta sätt beräknade skatt som är hänförlig till årets bokslutsdispositioner ingår i koncernens redovisade skatt såsom latent skatt.

Goodwill

Förvärv av väletablerade företag verksamma i en internationell miljö medför som regel att förvärvspriset väsentligt överstiger synlig substans. Marknadspriset bestäms framför allt av framtidsförväntningar som grundas på företagets position på marknaden och på den kunskap som finns i företaget.

Ett företagsförvärv, där anskaffningskostnaden överstiger nettotillgångarnas marknadsvärde, medför att immateriella tillgångar uppstår. Dessa avskrivs över en viss tidsperiod.

Goodwill avskrivs normalt på 10 år, medan goodwill uppkommen vid strategiska förvärv avskrivs på 20–40 år. Beträffande redovisning av goodwill avseende Milwaukee Electric Tool Corporation, Prime Service och Rental Service Corporation, se sid 29.

Årligen sker en prövning av det bokförda värdet för att bedöma om nedskrivning utöver den valda avskrivningsplanen är nödvändig.

Intresseföretag

De bolag i vilka Atlas Copco-gruppen har en röstandel upp-

gående till mellan 20 och 50 procent och ett betydande ägar-engagemang redovisas som intresseföretag.

Innehav i intresseföretag redovisas i Gruppens konsoliderade resultat- och balansräkningar enligt kapitalandelsmetoden.

I resultaträkningen redovisas Atlas Copcos andel av intresseföretagens resultat efter finansiella poster under rubriken övriga rörelseintäkter. Atlas Copcos andel i intresseföretagens skatt ingår som en del i koncernens skattekostnad.

I balansräkningen redovisas bland finansiella anläggningstillgångar anskaffningskostnaden för aktier efter justering för andel i resultat och med avdrag för erhållen utdelning. Ej utdelat resultat i dessa bolag redovisas i Gruppens eget kapital bland bundna reserver.

Internvinster har i förekommande fall eliminerats.

Omräkning av utländska dotterföretags bokslut

Atlas Copco tillämpar den s k dagskursmetoden för omräkning av utländska dotterföretags resultat- och balansräkningar i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation. Vid tillämpning av denna metod redovisas dotterföretagen huvudsakligen som fristående enheter, vars verksamhet bedrivs i en främmande valuta vari moderbolaget har en nettoinvestering. Undantagna från detta behandlingssätt är dotterföretag som är belägna i s k höginflationsländer och s k integrerade bolag. Dessa dotterföretag har omräknats enligt den monetära metoden. Denna metod ger en mer rättvisande bild av dessa bolags resultat och ställning.

I överensstämmelse med dagskursmetoden har samtliga tillgångar och skulder i dotterföretagen omräknats till balansdagskurs och samtliga poster i resultaträkningen till genomsnittskurs. Den omräkningsdifferens som uppkommer påverkar ej resultatet utan förs direkt till det egna kapitalet.

För de dotterföretag som behandlas i enlighet med monetära metoden gäller att alla icke-monetära poster, fastigheter (mark och byggnader), maskiner och inventarier, varulager samt eget kapital och latent skatt, omräknas till den kurs som rådde vid anskaffningstillfället. Övriga poster, monetära poster, omräknas till balansdagens kurs. Posterna i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs, med undantag för kostnad för sålda varor, avskrivningar och latent skatter som omräknas till investeringskurser. De kursdifferenser som uppkommer vid omräkningen av dessa bolag redovisas över resultaträkningen.

Klassificering av utländska dotterföretag

Redovisningsrådets rekommendation ställer på en speciell punkt krav på att användaren väljer tillvägagångssätt för omräkningen utifrån sin specifika situation. Det gäller klassificeringen av de utländska dotterföretagen såsom antingen självständiga eller integrerade bolag. Hur bolagen klassificeras är sedan direkt

vägledande för valet av omräkningsmetod. Självständiga bolag omräknas enligt dagskursmetoden och integrerade bolag enligt den monetära metoden.

Med hänsyn till de kriterier som är definierade för klassificering av dotterföretag har Atlas Copcos dotterföretag till övervägande del definierats som självständiga bolag. Företag i de s k höginflationsländerna, huvudsakligen i Latinamerika, omräknas enligt monetära metoden. Dessa bolags funktionella valuta anses vara USD varför de omräknas i två steg.

I det första steget har omräkning skett till USD enligt monetära metoden varvid uppkomna omräkningsdifferenser redovisas i koncernresultatet. I det andra steget omräknas bolagets balansposter till SEK enligt balansdagens kurs och resultaträkningens poster till årets genomsnittskurs. De omräkningsdifferenser som då uppstår förs direkt till det egna kapitalet.

Varulager

Lagren värderas till det lägsta av anskaffningskostnad, enligt principen ”först in – först ut”, och nettoförsäljningsvärde. Gruppens varulager redovisas netto efter avdrag för inkurans och internvinster uppkomna vid leveranser från produktionsbolag till säljbolag. Prissättningen mellan bolagen baseras på marknadspriser.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas enligt balansdagens kurs.

Vid valutabyte genom swapavtal har lån i utländsk valuta värderats till dagskurs för den tillswappade valutan. Vid de tillfällena då låneskulden i ursprungsvalutan omräknad till dagskurs är högre än den bokförda låneskulden, har mellanskillnaden upptagits under ansvarsförbindelser.

Viktigare valutakurser använda i bokslutet anges på sid 33.

Kortfristiga placeringar

Finansiella och övriga placeringar, vilka ska behållas till förfall, är värderade till upplupet anskaffningsvärde.

Placeringar avsedda för handel är värderade enligt lägsta värdets princip.

Derivatinstrument

Vid värdering av utestående terminskontrakt, optioner och swapar görs avsättning för orealiserade förluster i den mån dessa överstiger orealiserade vinster. Orealiserade vinster utöver orealiserade förluster intäktsförs ej.

Kurssäkring av nettoinvesteringar

Före 1998 använde Gruppen terminskontrakt och swapar i utländska valutor för att kurssäkra sina nettotillgångar i utländska dotterföretag, se sid 32. Värderingen har i koncernredovisningen baserats på marknadsvärde och dagskurs. Kursvinster och kursförluster på sådana kontrakt, med avdrag för betald och latent skatt, ingår ej i årets resultat, utan kvittas mot de omräkningsdifferenser som uppstår vid omräkning av de utländska dotterföretagens nettotillgångar.

Ränteskillnaderna mellan valutorna ingår i räntenettet och fördelas jämnt över respektive kontrakts löptid.

Kursssäkring av kommersiella flöden

Baserat på budgeterad volym tecknar koncernen terminskontrakt för att säkra framtida flöden s k kommersiell flödessäkring.

Vinster respektive förluster på kontrakt redovisas vid samma tidpunkt som resultatet av det säkrade flödet.

Produktutvecklingskostnader och garantikostnader

Utgifter för forskning och utveckling kostnadsförs allt eftersom de uppstår.

Beräknade kostnader för produktgarantier belastar rörelsens kostnader i samband med att produkterna säljs.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungligt anskaffningsvärde och avskrivning sker linjärt över tillgångarnas ekonomiska livslängd.

Följande ekonomiska livslängder används vid avskrivningar enligt plan:

	År
Goodwill och andra immateriella rättigheter	5–40
Byggnader	25–50
Maskiner, tekniska installationer och inventarier	3–10
Fordon	4–5
Datorutrustning, hård- och mjukvara	3–4
Hyresmaskiner	3–10

Skattemässiga avskrivningar redovisas i enlighet med vad skattelagstiftningen i varje land tillåter. Skillnaden mellan skattemässiga avskrivningar och avskrivningar enligt plan redovisas under bokslutsdispositioner i de enskilda bolagens resultaträkningar. Det sammanlagda värdet redovisas i balansräkningen bland obeskattade reserver under rubriken Ackumulerade avskrivningar utöver plan. I koncernen elimineras obeskattade reserver och bokslutsdispositioner.

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren, om så ej är fallet föreligger operationell leasing. Finansiell leasing medför att anläggningstillgången upptas som tillgångspost och att en motsvarande skuld redovisas i balansräkningen. Dessa anläggningstillgångar avskrivs enligt plan medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulden. Vid operationell leasing redovisas inte någon tillgångs- eller skuldpost i balansräkningen. I resultaträkningen fördelas leasingavgiften över åren med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan avvika från vad som de facto erlagts som leasingavgift under innevarande år.

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Skatter

Inkomstskatter ingår i koncernredovisningen med både betald skatt och latent skatt. Aktuell skatteskuld eller skattefordran beräknas på det skattepliktiga resultatet för en period. Latent skatt beräknas utifrån skillnader mellan redovisade värden i balansräkningen och skattemässiga restvärden. Latent skatt är skatt beräknad på temporära skillnader som ska betalas i framtiden. De viktigaste temporära skillnaderna utgör effekten av obeskattade reserver samt skatteeffekter från upptagna förvärvsvärden och andra koncernjusteringar. Värderingen av

latenta skatter görs enligt skuldmetoden, dvs med utgångspunkt från förväntade skulder och fordringar på balansdagen med användande av skattesatser för de enskilda bolagen som är beslutade eller aviserade på balansdagen. Skattevärdet av uppkomna förlustavdrag aktiveras i de fall det är sannolikt att dessa kommer att resultera i lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Definitioner

Rörelsemarginal

Rörelseresultatet i procent av fakturering.

Vinstmarginal

Resultat efter finansiella poster i procent av fakturering.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultat efter finansiella poster med tillägg för räntekostnader och valutakursdifferenser i procent av genomsnittligt totalt kapital, med avdrag för icke räntebärande skulder och avsättningar.

Vid beräkningen av sysselsatt kapital för affärsområdena avdras ej, till skillnad från beräkningen för Gruppen, latenta skatteskulder.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansiella poster med avdrag för skatter och minoritetsandelar, i procent av genomsnittligt eget kapital.

Andel eget kapital

Eget kapital och minoritetsintressen i procent av totalt kapital.

Kapitalomsättningshastighet

Fakturering dividerad med genomsnittlig balansomslutning.

Nettoskuldsättning

Skillnaden mellan räntebärande skulder/avsättning och likvida medel.

Skuldsättningsgrad

Nettoskuldsättning i relation till eget kapital inklusive minoritetsintressen.

Nettokassaflöde

Förändring av nettoskuldsättning exklusive valutakurseffekter.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster, med tillägg för räntekostnader och valutakursdifferenser, dividerat med räntekostnader och valutakursdifferenser.

Vinst per aktie

Resultat efter finansiella poster, med avdrag för skatter och minoritetsandelar, dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Förädlingsvärde

Fakturering minskad med kostnader för inköp av råvaror, hel- och halvfabrikat samt tjänster.

Genomsnittlig kapitalkostnad (WACC)

$\frac{\text{räntebärande skulder} \times i + \text{börsvärde} \times r}{\text{räntebärande skulder} + \text{börsvärde}}$

räntebärande skulder + börsvärde

- i: Den svenska riskfria räntesatsen (statsobligationer, 10 år) plus ytterligare 0,5 % som kompensation för skillnaden mellan Atlas Copcos och Svenska Statens låneräntor.
- r: Den svenska riskfria räntesatsen plus en vedertagen riskpremie (5,0 %) x en riskfaktor (0,77) som anger rörligheten i Atlas Copcos börskurs jämfört med aktiemarknadsindex.

Noter

1 Fakturering per affärsområde och marknad

Fakturering per affärsområde	Gruppen	
	1999	1998
Kompressorteknik	13 202	13 540
Anläggnings- och gruvteknik	5 725	6 437
Industriteknik	10 345	10 059
Rental Service	7 434	4 010
Elimineringar	-472	-306
	36 234	33 740

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

Fakturering per marknad

Fakturering per marknad	Gruppen	
	1999	1998
Europa inkl OSS	13 416	13 743
<i>varav Sverige</i>	1 013	1 061
<i>varav EU</i>	11 476	11 340
Nordamerika	16 221	12 376
Sydamerika	1 381	1 919
Afrika/Mellanöstern	1 456	1 619
Asien	2 877	2 937
Oceanien	883	1 146
	36 234	33 740

Gruppens rörelseresultat fördelat på affärsområde återfinns i styrelsens redogörelse för verksamheten samt i de separata avsnitten för respektive affärsområde. Fakturering och rörelseresultat per kvartal återfinns på sid 76.

2 Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	1999		1998	
	Kvinnor	Män	Totalt	Totalt
Moderbolaget				
Sverige	30	30	60	64
Dotterföretag				
Europa inkl OSS	1 735	8 755	10 490	11 043
<i>varav Sverige</i>	349	2 123	2 472	2 569
<i>varav EU</i>	1 613	8 251	9 864	10 357
Nordamerika	1 731	6 893	8 624	7 233
Sydamerika	118	760	878	925
Afrika/Mellanöstern	205	738	943	829
Asien	285	2 484	2 769	3 234
Oceanien	86	399	485	529
Summa dotterföretag	4 160	20 029	24 189	23 793
Totalt	4 190	20 059	24 249	23 857

Löner, andra ersättningar

Löner, andra ersättningar	1999		1998	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	18	28	15	29
<i>varav tantiem</i>	4		3	
Dotterföretag				
Europa inkl OSS	112	3 286	104	3 341
<i>varav Sverige</i>	9	725	9	722
<i>varav EU</i>	97	3 121	85	3 148
Nordamerika	37	2 922	30	2 377
Sydamerika	15	155	14	196
Afrika/Mellanöstern	5	105	5	94
Asien	10	250	10	230
Oceanien	3	143	3	145
Summa dotterföretag	182	6 861	166	6 383
<i>varav tantiem</i>	25		19	
Totalt	200	6 889	181	6 412

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Löner och andra ersättningar	7 089	6 593	46	44
Avtalsenliga pensioner till styrelser och VD	9	15	0	1
Avtalsenliga pensioner övriga	417	392	11	7
Övriga sociala kostnader	1 592	1 563	15	15
Totalt	9 107	8 563	72	67
Kapitaliserade pensionsförpliktelser till styrelser och VD	43	50	17	24

Ersättningar m m till styrelseledamöter, verkställande direktören och övriga i koncernledningen

Under 1999 uppbar Ordföranden i styrelsearvode 1 000 000 SEK. Vice ordföranden erhöll på årsbasis 350 000 SEK och övriga icke anställda styrelseledamöter erhöll på årsbasis 275 000 SEK vardera i styrelsearvode.

Styrelseledamoten Paul-Emmanuel Janssen uppbar dessutom i arvode från koncernbolag 200 000 SEK. Styrelseledamoten Hari Shankar Singhanian uppbar också i arvode från koncernbolag 27 000 SEK.

Verkställande direktören Giulio Mazzalupi uppbar i lön 5 387 884 SEK och i bonus 1 937 000 SEK. Härtill kommer en pensionsutfästelse som utgör 47 procent av baslönen vid pensionstidpunkten utgående från 65 års ålder.

Pensionsåtaganden för affärsområdescheferna är antingen premiebaserade eller en kombination av premiebaserade och för-månsbaserade. Enbart premiebaserade pensionsåtaganden låg under 1999 i intervallet 16 till 22 procent av den pensionsgrundande lönen. För övriga åtaganden beräknas pensionsåtagandet motsvara mellan 35 och 70 procent av den pensionsgrundande lönen efter 35 till 40 års anställning.

För verkställande direktören och affärsområdescheferna gäller att ingen kompensation utbetalas om uppsägning sker från den anställdes sida. Om bolaget avbryter anställningen före pensionering uppgår bolagets maximala åtagande till två års baslöner. För en av affärsområdescheferna gäller dock att bolagets maximala åtagande utgör baslön samt sjukförmån under ett år.

Styrelsens verksamhetsbeskrivning 1999

Styrelsen bestod av tio medlemmar, inklusive VD och tillika koncernchef, valda av bolagsstämman. Styrelsen bestod dessutom av tre medlemmar, med tre personliga suppleanter, valda av de fackliga organisationerna.

Under 1999 sammanträdde styrelsen tio gånger, varav en gång utanför Sverige och två gånger per capsulam. Vid varje sammanträdestillfälle följdes en godkänd agenda. Agendan upptog också en punkt avseende uppföljning av större investeringar. För att säkra ett effektivt arbetssätt, erhöll styrelseledamöterna en skriftlig dokumentation som återspeglar en process som syftar till att säkerställa att alla ärenden är underbyggda med sådan tillräcklig och relevant information som erfordras som underlag för ett beslut. Medlemmar av bolagets ledningsgrupp var vanligen närvarande som föredragande vid styrelsemötena. Mellan mötena förekom regelbundna kontakter mellan styrelseordföranden och VD. Styrelseledamöterna erhöll från VD en skriftlig redogörelse för viktigare händelser de månader då det inte var styrelsemöte.

För att säkra att beslut inte skulle försenas på ett onödigt sätt, tillsatte styrelsen mindre kommittéer bland sina medlemmar för att följa upp och framlägga förslag till styrelsen i dessa frågor. Under året tillsattes till exempel en kommitté att se över ersättningar.

Bolagets externa revisorer rapporterade personligen sina observationer från den årliga revisionen till styrelsen och redovisade sin syn på den interna kontrollen i Atlas Copco-gruppen vid styrelsemötet i februari. I april 1999 antog styrelsen sin arbetsordning och skriftliga instruktioner.

Ersättning till revisorer

Fördelning av ersättning för lagstadgad revision och konsult-arvoden till revisorer under 1999:

	Gruppen	Moderbolaget
KPMG		
Revisionsarvode	10	1
Övrigt	7	1
Arthur Andersen		
Revisionsarvode	8	0
Övrigt	3	1
Övriga revisionsfirmor		
Revisionsarvode	1	–
	29	3

Kostnaderna för revision exklusive konsultarvoden beräknades under 1998 uppgå till 15 för Gruppen och 1 för moderbolaget.

3 Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling

	Gruppen	
	1999	1998
Marknadsföringskostnader	3 907	3 865
Administrationskostnader	2 505	2 440
Forsknings- och utvecklingskostnader	943	945
	7 355	7 250

4 Avskrivningar enligt plan

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Goodwill	486	415	–	–
Patent m m	9	13	–	–
Byggnader	109	109	–	1
Maskiner och andra tekniska installationer	520	453	–	–
Inventarier och installationer	219	218	2	3
Hyresmaskiner	1 273	668	–	–
	2 616	1 876	2	4

5 Rörelsens övriga intäkter och kostnader

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Jämförelsestörande poster	83	–	–	–
Övriga rörelseintäkter	191	367	118	73
Övriga rörelsekostnader	–47	–52	–	–1
	227	315	118	72

Jämförelsestörande poster inkluderar realisationsvinst från försäljning av dotterföretag om 223 och omstruktureringskostnader huvudsakligen för konsolidering av produktionsstrukturen inom divisionen Alliance Tools om 140.

Det nederländska bolaget Atlas Copco Internationaal BV har under året avyttrat den europeiska delen av Atlas Copco Controls till ett europeiskt dotterföretag till Danaher Corp. U.S. Atlas Copco North America Inc avyttrade samtidigt den amerikanska delen av Atlas Copco Controls till ett amerikanskt dotterföretag till Danaher Corp. Atlas Copco-gruppens sammantagna realisationsvinst för denna försäljning upptäck före skatt till 223.

I övriga rörelseintäkter ingår erhållna provisioner 26 (39), realisationsvinster vid försäljning av anläggningstillgångar 38 (190), överskott vid inlösen av pensionsskuld – (18) samt resultat från försäkringsverksamheten. I övriga rörelseintäkter för moderbolaget ingår erhållna provisioner 94 (61), realisationsvinster vid avyttring av fastigheter 21 (–) samt överskott vid inlösen av pensionskuld – (10).

Övriga rörelsekostnader avser kursförluster hänförliga till den operativa verksamheten.

6 Finansiella intäkter och kostnader

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Resultat från andelar i koncernföretag				
Erhållen utdelning			518	455
Koncernbidrag			562	809
Realisationsresultat vid avyttring av andelar			6	11
			1 086	1 275
Resultat från andelar i intresseföretag				
Utdelning			–	81
			–	81
Resultat från finansiella anläggningstillgångar				
Erhållen utdelning	1	1	–	–
Ränteintäkter				
Koncernföretag			596	237
Övriga	7	5	–	–
Realisationsvinst	1	7	0	7
Nedskrivningar	–	–3	–	–3
	9	10	596	241
Övriga ränteintäkter				
Ränteintäkter				
Koncernföretag			648	651
Övriga	142	210	55	81
	142	210	703	732
Räntekostnader och liknande resultatposter				
Räntekostnader				
Koncernföretag			–67	–94
Övriga	–1 183	–895	–1 044	–715
Valutakursdifferenser	–26	–33	–2	–1
	–1 209	–928	–1 113	–810
Finansiella intäkter och kostnader	–1 058	–708	1 272	1 519

Räntedelen i pensionsavsättningen belastar ej rörelseresultatet utan redovisas som räntekostnad både av de svenska och utländska bolagen. Beloppet har beräknats på basis av genomsnittet av ingående och utgående pensionsavsättningar. För svenska bolag har räntan beräknats till 3,6 procent (4,9). Räntedelen för 1999 uppgår till totalt 71 (99), varav svenska bolag 7 (39). För moderbolaget uppgår motsvarande belopp till 4 (20).

Räntedifferensen mellan den utländska och den svenska räntan på de terminskontrakt och swapavtal som under året utgjort säkring av eget kapital i de utländska bolagen i Gruppen var negativ, –8 (–6).

7 Bokslutsdispositioner

Skattelagstiftningen i Sverige och i vissa andra länder ger företag möjlighet till konsolidering genom skattemässigt avdragsgilla avsättningar till obeskattade reserver. Företagen kan genom att utnyttja dessa regler disponera och kvarhålla vinster i bolaget utan att de beskattas. Den obeskattade reserv som skapas genom detta förfarande är ej utdelningsbar.

De obeskattade reserverna blir föremål för beskattning först då de upplöses. Om företaget skulle redovisa förlust kan vissa obeskattade reserver tas i anspråk för att täcka förlusten utan att någon skattebelastning blir aktuell.

	Moderbolaget	
	1999	1998
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan		
Byggnader	2	–
Inventarier och installationer	–1	–
Avsättning till periodiseringsfond	–154	–177
Upplösning av/avsättning till valutakursreserv	42	–64
Upplösning av skatteutjämningsreserv K	57	57
	–54	–184

8 Skatter

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Betalda skatter				
Svensk skatt	183	213	170	196
Utländsk skatt	786	752	–	3
Latenta skatter	166	356		
Skatt i intresseföretag	2	1		
	1 137	1 322	170	199

Årets skattekostnad på 1 137 (1 322) utgör 33,3 procent (36,3) av resultat efter finansiella poster. Ändrade skattesatser vid beräkning av latent skatt har negativt påverkat årets skattekostnad med 3 (positivt: 5). Årets skattekostnad har positivt påverkats av låg beskattning av realisationsvinst från försäljningen av Atlas Copco Controls. Justerat för denna uppgår Gruppens skattekostnad till 35,5 procent.

Gruppens totala skattekostnad påverkas av Gruppens starka ställning i länder med höga skattesatser jämfört med svensk skattesats, såsom Belgien, Frankrike och USA.

Negativ påverkan på skattesatsen har också ej avdragsgill goodwill. Justerat för sådan goodwillavskrivning och för ovan nämnda realisationsvinst utgör Gruppens skattekostnad 30,7 procent (32,6).

Skattesatsen uppgår i Sverige till 28 procent. Skatten beräknas på nominellt bokfört resultat med tillägg för ej avdragsgilla kostnader och avdrag för skattefria intäkter samt övriga justeringar. För moderbolaget kan främst nämnas skattefria utdelningar på aktier i dotterföretag och intresseföretag.

I Sverige finns möjlighet att göra avsättning till obeskattad reserv i form av periodiseringsfond. Avsättning till sådan fond har skett med 158 (189) varav i moderbolaget 154 (177). Om moderbolaget i likhet med Gruppen redovisat latent skattekostnad på obeskattade reserver och andra dispositioner hade denna uppgått till 15 (52).

I Gruppens svenska bolag uppgår skatteutjämningsreserver (K-Surv) till 60 (120). Befintliga skatteutjämningsreserver måste ha återförts senast vid utgången av år 2000.

9 Minoritetsintressen i dotterföretags kapital och resultat

Minoritetens andel av resultatet efter finansiella poster uppgår till 46 (45).

I resultaträkningen redovisas minoritetsandelar i Gruppens resultat efter skatt till 28 (32). Dessa minoritetsintressen förekommer främst i Atlas Copco India, Atlas Copco Malaysia, i dotterföretag i Kina samt i dotterföretag till Chicago Pneumatic.

	Gruppen
Minoritet vid årets början	198
Förvärvad minoritet	–2
Avyttrad minoritet	–32
Utdelningar	–6
Omräkningsdifferenser	6
Årets resultat	28
Minoritet vid årets slut	192

10 Vinst per aktie

	1999	1998
Årets resultat	2 247	2 283
Genomsnittligt antal aktier	195 309 247	190 959 142
Vinst per aktie, SEK	11:50	11:96

Efter nyemissionen uppgår antalet aktier till 209 602 184.

11 Immateriella anläggningstillgångar

	Goodwill	Patent m m	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden			
Vid årets början	12 770	115	12 885
Investeringar	7 265	7	7 272
Avyttring av dotterföretag	–78	–3	–81
Avyttringar och utrangeringar	–11	–13	–24
Omklassificeringar		8	8
Årets omräkningsdifferenser	850	–3	847
Vid årets slut	20 796	111	20 907

Ackumulerade avskrivningar enligt plan

Vid årets början	1 497	77	1 574
Årets avskrivningar	486	9	495
Avyttring av dotterföretag	–39	–3	–42
Avyttringar och utrangeringar	–11	–8	–19
Omklassificeringar		2	2
Årets omräkningsdifferenser	50	–4	46
Vid årets slut	1 983	73	2 056

Planenligt restvärde vid årets slut 18 813 38 18 851

Planenligt restvärde vid årets början 11 273 38 11 311

Goodwill avskrivs normalt på 10 år medan goodwill uppkommen vid strategiska förvärv avskrivs på 20–40 år. Årligen sker en prövning av det bokförda värdet för att bedöma om nedskrivning utöver den valda avskrivningsplanen är nödvändig. Sådan nedskrivning har tidigare skett i ett antal fall.

Årets avskrivningar fördelas enligt följande:

	1999	1998
Bolag med 40 års planenlig avskrivning	357	261
Bolag med 20 års planenlig avskrivning	67	93
Bolag med högst 10 års planenlig avskrivning	62	61
	486	415

Fördelning av årets avskrivningar och planenligt restvärde per affärsområde:

	Avskrivningar		Planenligt restvärde	
	1999	1998	1999	1998
Kompressorteknik	38	37	289	284
Anläggnings- och gruvteknik	17	14	179	155
Industriteknik	139	169	3 753	3 736
Rental Service	291	194	14 590	7 096
Koncerngemensamt	1	1	2	2
	486	415	18 813	11 273

Fortsättning Not 11	Anskaffningsvärde	Akkumulerade avskrivningar	Planenligt restvärde	Kvarstående antal år
Goodwill med 40 års avskrivningsplan:				
Milwaukee Electric Tool Corp.	3 745	413	3 332	36
Prime Service, Inc.	7 740	496	7 244	38
Rental Service Corp.	7 384	80	7 304	40
	18 869	989	17 880	
Goodwill med 20 års avskrivningsplan:				
Desoutter Ltd	743	397	346	11
Atlas Copco Wagner Inc.	357	227	130	10
Chicago Pneumatic Tool Company	207	152	55	8
Atlas Copco Crépelle S.A.	127	17	110	18
ABIRD Holding BV	63	3	60	20
	1 497	796	701	
Goodwill med högst 10 års avskrivningsplan:				
Compresseurs Worthington-Creysensac S.A.	82	50	32	4
Atlas Copco Rotoflow Inc.	77	74	3	1
Ceccato Aria Compressa S.p.A.	69	14	55	8
Övriga	202	60	142	
	430	198	232	
Totalt	20 796	1 983	18 813	

12 Materiella anläggningstillgångar

Gruppen	Byggnader och mark	Maskiner och inventarier	Hyresmaskiner	Nyanläggningar och förskott	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Vid årets början	2 983	6 961	6 478	236	16 658
Investeringar	116	881	2 342	-58	3 281
Förvärv av dotterföretag	77	395	5 909		6 381
Avyttring av dotterföretag	-75	-138			-213
Avyttringar och utrangeringar	-75	-598	-1 307		-1 980
Omklassificeringar	3	-10	-1	-3	-11
Årets omräkningsdifferenser	-104	-192	543	3	250
Vid årets slut	2 925	7 299	13 964	178	24 366
Akkumulerade avskrivningar enligt plan					
Vid årets början	976	4 503	1 440		6 919
Årets avskrivning	109	739	1 273		2 121
Förvärv av dotterföretag	3	7	75		85
Avyttring av dotterföretag	-23	-80			-103
Avyttringar och utrangeringar	-40	-444	-603		-1 087
Omklassificeringar	-17	13			-4
Årets omräkningsdifferenser	-46	-180	80		-146
Vid årets slut	962	4 558	2 265		7 785
Planenligt restvärde vid årets slut	1 963	2 741	11 699	178	16 581
Planenligt restvärde vid årets början	2 007	2 458	5 038	236	9 739
Anläggningar som innehas under finansiella leasingavtal					
Anskaffningsvärde	3	18			21
Akkumulerade avskrivningar	-	8			8
Planenligt restvärde vid årets slut	3	10			13
Planenligt restvärde vid årets början	-	8			8

Fortsättning Not 12	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Byggnader och mark	1 963	2 007	6	15
Maskiner och andra tekniska installationer	2 137	1 908	–	–
Inventarier och installationer	604	550	6	6
Hyresmaskiner	11 699	5 038	–	–
Pågående nyanläggningar och förskott	178	236	–	–
	16 581	9 739	12	21
Taxeringsvärde byggnader och mark	183	191	5	14

Redovisade taxeringsvärden för Gruppen avser endast byggnader och mark i Sverige. Planenligt restvärde för dessa uppgår till 194 (212).

Leasingkostnader för tillgångar som innehas via operationella leasingavtal såsom förhyrda lokaler, maskiner samt större dator- och kontorsutrustningar redovisas bland rörelsekostnader och uppgår till 418 (186). Framtida betalningar för ej annullerbara leasingkontrakt uppgår till 1 729 (892). Framtida betalningar för ej annullerbara leasingkontrakt förfaller enligt följande:

2000	435
2001–2004	1 026
2005 och senare	268
Totalt	1 729

Moderbolaget	Byggnader och mark	Inventarier och installationer	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden			
Vid årets början	19	24	43
Investeringar	–	3	3
Avyttringar och utrangeringar	–12	–8	–20
Vid årets slut	7	19	26
Ackumulerade avskrivningar enligt plan			
Vid årets början	4	18	22
Årets avskrivning	0	2	2
Avyttringar och utrangeringar	–3	–7	–10
Vid årets slut	1	13	14
Planenligt restvärde vid årets slut	6	6	12
Planenligt restvärde vid årets början	15	6	21

13 Finansiella anläggningstillgångar

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Andelar i koncernföretag	Sid 30		3 227	3 431
Fordringar hos koncernföretag			11 968	6 414
Andelar i intresseföretag	Not 14	120	99	11
Andra långfristiga värdepappersinnehav	6	11	3	4
Latent skattefordran	1 814	658		
Andra långfristiga fordringar	181	190	90	96
	2 121	958	15 299	9 956

Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Vid årets början	3 243
Nedsättning av aktiekapital	–184
Konvertering av lån	10
Avyttring	–41
Vid årets slut	3 028
Ackumulerade uppskrivningar	
Vid årets början och slut	764
Ackumulerade nedskrivningar	
Vid årets början	–576
Avyttring	11
Vid årets slut	–565
Bokfört värde vid årets slut	3 227

14 Andelar i intresseföretag

	Antal	Kapitalandel, %	Justerat eget kapital	Bokfört värde
Direktägt				
AVC Intressenter AB, 556506-8789, Göteborg	6 750 250	50	31	11
Indirekt ägda				
Atlas Copco Changchun Electric Power Tool Ltd, Changchun, Kina		25	6	
Atlas Copco-CLLS Tools Co Ltd, Hong Kong, Kina		30	4	
Atlas Copco-Diethelm Ltd, Bangkok, Thailand		49	21	
NEAC Compressor Service USA Inc., Franklin		50	0	
Pneumatic Equipment Corp, Makati City, Filippinerna		30	0	
Shenzhen Nectar Engineering & Equipment Co Ltd, Shenzhen, Kina		25	0	
Toku-Hanbai KK, Fukuoka, Japan		50	58	
			120	

	Gruppen	Moderbolaget
Akkumulerade kapitalandelar/ anskaffningsvärden		
Vid årets början	99	72
Överföringar	6	
Utdelning	-2	
Årets resultat	4	
Årets omräkningsdifferenser	13	
Vid årets slut	120	72
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början och slut		-61
Bokfört värde vid årets slut	120	11

Intäkter från intresseföretag är inte av den storleken att de rapporteras separat i årets resultaträkning. Utdelning från intresseföretag var 2 (83). Gruppens andel av intresseföretagens eget kapital och obeskattade reserver, med avdrag för latent skatt, uppgick vid räkenskapsårets utgång till 120 (99).

Efter försäljning av aktier i det tidigare dotterföretaget Atlas Copco Changchun Electric Power Tool Ltd redovisas kvarvarande andel bland intresseföretag.

15 Varulager

	Gruppen	
	1999	1998
Råmaterial	148	186
Produkter i arbete	772	822
Halvfabrikat	1 380	1 429
Färdigvaror	3 034	2 930
Förskott till leverantörer	14	16
	5 348	5 383

16 Kortfristiga fordringar

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Kundfordringar	7 955	6 665	0	4
Fordringar hos koncernföretag			18 526	8 978
Skattefordringar	250	141	68	39
Övriga fordringar	701	472	28	20
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	557	379	151	27
	9 463	7 657	18 773	9 068

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter innehåller sedvanliga poster såsom hyror, försäkringspremier och provisioner.

17 Kortfristiga placeringar, kassa och bank

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Kortfristiga placeringar				
Statsskuldväxlar	-	84	-	84
Statsobligationer	242	239	11	-
Företagscertifikat	-	78	-	78
	242	401	11	162
Kassa och bank				
	1 044	1 717	330	363
Totalt	1 286	2 118	341	525

Moderbolagets garanterade, men outnyttjade kreditlöften uppgår till 17 000. Dotterföretagens beviljade, men outnyttjade bankkrediter uppgår till 3 066.

18 Eget kapital

Gruppen	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Vid årets början	918	5 195	9 154
Utdelning till aktieägare			-826
Nyemission	130	3 994	
Preskriberad utdelning			0
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital		626	-626
Säkring av eget kapital			-128
Årets omräkningsdifferens			201
Årets resultat			2 247
Vid årets slut	1 048	9 815	10 022

Moderbolaget	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Fritt eget kapital
Vid årets början	918	-	1 737	3 807
Utdelning till aktieägare				-826
Nyemission	130	3 994		
Preskriberad utdelning				0
Årets resultat				1 037
Vid årets slut	1 048	3 994	1 737	4 018

För att stärka Gruppens kapitalbas och öka den finansiella flexibiliteten efter förvärvet av Rental Service Corporation godkände den extra ordinarie bolagsstämman, som hölls den 6 september 1999, en nyemission med företrädesrätt för existerande aktieägare. De nya aktierna emitterades med villkor 1:7 till kursen 160 SEK per aktie. Genom emissionen erhöll bolaget i oktober 1999 ett kapitaltillskott på netto 4 125 efter avdrag för emissionskostnader på 50.

Gruppens egna kapital har påverkats av de omräkningsdifferenser som uppstår vid användandet av dagskursmetoden. Den sammanlagda omräkningsdifferensen för det egna kapitalet sedan början av 1992 uppgår till 1 144 (1 071). Omräkningsdifferensen under 1999 uppgick till 201 och har minskat med 128 genom säkring av tillgångarna inom vissa dotterföretag.

Atlas Copco-gruppens fria egna kapital har definierats enligt följande: Moderbolagets fria egna kapital med tillägg för Gruppens andel av varje dotterföretag fria egna kapital, i den mån det kan utdelas utan att moderbolaget behöver skriva ned aktierna i dotterföretaget.

Från detta värde har dragits av dels Gruppens andel i ansamlad förlust och andra kapitalminskningar i dotterföretag, i den mån de inte beaktats vid moderbolagets värdering av aktievärdet, dels i koncernbalansräkningen eliminerad internvinst som belastar koncernens fria egna kapital.

Av Gruppens vinstmedel kommer 20 att överföras till bundna reserver enligt förslag av respektive bolags styrelse.

Vid bedömning av Atlas Copco-gruppens disponibla vinstmedel och årsresultat bör beaktas, att en betydande del intjänats i utländska bolag för vilka vinstöverföring till moderbolaget i vissa fall är förbunden med skatter eller underkastad restriktioner.

19 Obeskattade reserver

I balansräkningen för moderbolaget redovisas obeskattade reserver som en sammansatt post. Fördelningen på enskilda poster framgår nedan. För Gruppen elimineras dessa i sin helhet, se Redovisningsprinciper sid 15. Av moderbolagets sammanlagda obeskattade reserver uppgående till 1 453 utgör 407 latent skatt som ingår i Gruppens redovisade latent skatteskuld.

	Moderbolaget	
	1999	1998
Akkumulerade avskrivningar utöver plan		
Byggnader	-	2
Inventarier och installationer	1	-
Periodiseringsfond	1 229	1 075
Valutakursreserv	166	207
Skatteutjämningsreserv K	57	114
	1 453	1 398

Periodiseringsfond har avsatts vid taxering enligt följande:

	1999
1995	240
1996	253
1997	261
1998	144
1999	177
2000	154
	1 229

20 Avsatt till pensioner

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Svenska bolag				
FPG/PRI-pensioner	18	522	2	225
Övriga pensioner	48	53	41	45
Utländska bolag	1 384	1 365		
	1 450	1 940	43	270

Pensionsskulden och årets pensionskostnad beräknas av Atlas Copco-gruppens bolag enligt lokala regler och föreskrifter. I de fall sådana tillåter att oantastbara pensionsåtaganden ej redovisas som kostnad i takt med intjänandet av pensionsrätten har justering gjorts i koncernredovisningen. Viss del av årets pensionskostnad ingår i årets räntekostnad, not 6, varför posten Avsatt till pensioner redovisas bland räntebärande avsättningar. Minskningen i pensionsavsättningar återspeglar bildandet under första kvartalet 1999 av en pensionsstiftelse i Sverige som inte konsoliderats i Gruppens räkenskaper. Det överförda beloppet till stiftelsen uppgick till 522.

Större delen av gruppens pensionsåtaganden finns i Sverige, Tyskland, USA och Belgien. Utöver lagstadgade pensionsavgifter som erläggs till statliga myndigheter, tillkommer kostnader för kompletterande pensionsförmåner enligt individuella avtal eller kollektivavtal mellan parterna på arbetsmarknaden.

I Sverige administreras tjänstemännens pensionsplaner av Pensionsregistreringsinstitutet (FPG/PRI).

I beloppet för utländska bolag ingår 249 (267) avseende sjukvårdsförmåner. Atlas Copco-gruppen tillämpar de amerikanska redovisningsreglerna i enlighet med FAS 106 (Employer's accounting for post-retirement benefits other than pensions) avseende kostnader för sjukvård och läkemedel för anställda som gått i pension, vilket innebär att nuvärdet av intjänade framtida sjukvårdsförmåner redovisas som avsättning i balansräkningen.

Gruppens svenska bolag har erhållit besked från SPP om allokerad återbäring av pensionsmedel till totalt ett belopp om 224. Beloppet har ej påverkat årets resultat- och balansräkning.

21 Övriga avsättningar

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Avsättningar för garantiförpliktelser	310	276		
Övriga avsättningar	533	463	–	2
	843	739	–	2

22 Långfristiga skulder till kreditinstitut m m

Moderbolagets långfristiga räntebärande skulder i balansräkningen redovisas som en sammansatt post, och fördelas enligt följande:

	Moderbolaget	
	1999	1998
Skulder till kreditinstitut m m	10 938	5 266
Skulder till koncernföretag	89	98
Summa räntebärande skulder	11 027	5 364

Gruppens långfristiga skulder till kreditinstitut och övriga fördelas enligt följande:

	1999	1998
Moderbolaget		
Obligationslån 375,0 MUSD	3 192	3 031
Obligationslån 400,0 MUSD	3 405	–
Reverslån 270,0 MUSD	2 298	2 182
Reverslån MSEK	53	53
Utnyttjande under		
"5 000 MSEK Medium Term Note Program		
Outstanding 65,0 MEUR	556	–
2 030 MSEK	2 030	–
Avgår nästkommande års amorteringar	–596	–
Moderbolagets låneskulder	10 938	5 266
Dotterföretagen		
Finansiella leasingavtal	13	8
Andra långfristiga lån	26	48
Avgår nästkommande års amorteringar	–8	–14
Gruppens låneskulder	10 969	5 308

Låneskulder amorteras enligt följande, baserat på de valutakurser som gällde 1999-12-31:

	Gruppen	Moderbolaget
2000	604	596
2001	16	–
2002	1 707	1 703
2003	56	53
2004	2 460	2 457
2005 och senare	6 730	6 725
	11 573	11 534

I Gruppens låneskulder ingår framtida leasingavgifter hänförliga till avtal under finansiell leasing. Betalningar som förfaller under 1999 ingår i nästkommande års amorteringar och ingår i kortfristig låneskuld. Framtida betalningar förfaller enligt följande:

Gruppen	
2000	6
2001–2004	7
	13

23 Kortfristiga skulder till kreditinstitut m m

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Skulder till kreditinstitut m m	7 588	4 908	7 176	3 874
Nästkommående års amorteringar	604	14	596	–
Skulder till koncernföretag			2 319	1 647
Summa räntebärande skulder	8 192	4 922	10 091	5 521

Gruppens kortfristiga låneskulder till kreditinstitut och övriga fördelas enligt följande:

	1999	1998
Moderbolaget		
Utnyttjande under "200 MUSD Euro Commercial Paper Program"		
Utestående 110,9 MUSD	944	628
80,1 MEUR	684	–
(14,8) MDEM	–	71
Utnyttjande under "1 800 MUSD U.S. Commercial Paper Program"		
Utestående 273,8 MUSD	2 330	2 095
Utnyttjande under "4 000 MBEF Treasury Note Program"		
Utestående (2 962,7) MBEF	–	693
194,4 MEUR	1 662	–
3,9 MUSD	33	–
Utnyttjande under "400 MSEK Commercial Paper Program"		
	396	150
Utnyttjande under "Certifikatprogram" 5 000 MSEK		
	744	–
Övriga kortfristiga bank- och reversskulder	383	237
Moderbolagets låneskulder	7 176	3 874
Dotterföretagen	412	1 034
Gruppens låneskulder	7 588	4 908

Atlas Copco-gruppens såväl långfristiga som kortfristiga lån fördelas på följande valutor. Nedanstående tabell beaktar även ingångna valutaswapavtal vid bokslutstillfället.

Valuta	Belopp	1999		1998	
		MSEK	%	MSEK	%
MUSD	2 204	18 760	98	92	
MITL	29	130	1	2	
MFRF	66	86	0	1	
MJPY	273	23	0	0	
MHKD	15	16	0	0	
MAUD	2	12	0	0	
MCNY	7	7	0	0	
Övriga		127	1	5	
		19 161	100	100	

Atlas Copco AB har företagscertifikatprogram för kortfristig upplåning i USA, Europa och Sverige med en total volym av 2 300 MUSD motsvarande 19 600 MSEK. Dessa program har K1-rating i Sverige och A2/P2/F1 internationellt.

24 Rörelseskulder

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Förskott från kunder	307	481	–	–
Leverantörsskulder	2 426	1 924	59	12
Växelskulder	58	86	–	–
Skatteskulder	313	281	–	–
Övriga skulder	1 613	1 250	6	4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 037	2 398	949	537
Summa icke räntebärande skulder	7 754	6 420	1 014	553

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter för Gruppen innehåller sedvanliga poster såsom sociala kostnader, semesterlöneskuld, provisioner och upplupna räntor.

25 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Gruppen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut				
Fastighetsinteckningar	8	55	–	–
Företagsinteckningar	66	66	–	–
Fordringar	132	115	–	–
	206	236	–	–
Ansvarsförbindelser				
Diskonterade växlar	68	76	–	–
Borgens- och övriga ansvarsförbindelser	1 407	1 435	495	579
	1 475	1 511	495	579

Av moderbolagets redovisade ansvarsförbindelser avser 464 (546) ansvarsförbindelser till förmån för dotterföretag.

26 Förädlingsvärde och intressenter

Förädlingsvärdet utgörs av Gruppens totala fakturering, 36 234, minskad med kostnader för inköp av råvaror, hel- och halvfabrikat samt tjänster, 20 041. Därigenom erhålls ett mått på företagets produktionsinsats, dvs den värdeökning som uppstår genom hantering och bearbetning etc.

För 1999 uppgick förädlingsvärdet till 16 193 (14 784), en ökning med ca 10 procent, medan förädlingsvärdet per anställd ökade med ca 7 procent.

Fördelning av förädlingsvärde:

	1999		1998	
	MSEK	%	MSEK	%
Löner	7 089	44	6 593	45
Sociala kostnader	2 018	12	1 970	13
Avskrivningar	2 616	16	1 876	13
Kapitalkostnader	1 058	7	708	5
Skatter till stat och kommun	1 137	7	1 322	9
Aktieutdelning	832	5	787	5
Kvar i bolaget	1 443	9	1 528	10
Förädlingsvärde	16 193	100	14 784	100
Förädlingsvärde, per anställd, kSEK	668		627	

Förädlingsvärdet fördelas mellan bolagets intressenter, dvs anställda, långivare, stat, kommun samt aktieägare. Resterande del kvarhålls i bolaget för att täcka kostnader för förslitning av anläggningar och maskiner (avskrivningar) samt för att möjliggöra en fortsatt expansion av verksamheten (kvar i bolaget).

Goodwill

Gruppen tillämpar en avskrivningsperiod på 40 år för den goodwill som uppstod i samband med förvärvet av de amerikanska företagen Milwaukee Electric Tool Corporation under 1995 (cirka 440 MUSD), Prime Service, Inc. under 1997 (cirka 870 MUSD) och Rental Service Corporation under 1999 (cirka 860 MUSD). Härigenom ges den mest rättvisande bilden av dessa strategiska förvärvs inverkan på Atlas Copco-gruppens resultat och finansiella ställning.

Detta innebär ett avsteg från den del av Redovisningsrådets rådande rekommendation för koncernredovisning som anger avskrivning av goodwill över maximalt 20 år. Avsteget strider dock inte mot nu gällande lagstiftning och bryter inte heller mot inregistreringskontraktet med Stockholms Fondbörs.

Redovisningsrådet genomförde under 1996 en allmän översyn av sina rekommendationer och har publicerat en ny version, som trädde i kraft den 1 januari 1997. Vad beträffar bland annat rekommendationen om maximal avskrivningsperiod för goodwill, har dock Rådet valt att avvakta IASCs (International Accounting Standards Committee) ställningstagande. IASC har nu antagit en rekommendation gällande från 1 januari 2000 avseende avskrivningsperiod, där goodwill får avskrivas över sin ekonomiska livslängd. Detta innebär att avskrivningstiden kan vara längre än 20 år. Redovisningsrådet har i november 1999 publicerat ett utkast till rekommendation avseende avskrivning av goodwill, vilken överrensstämmer med IASCs rekommendation. Rekommendationen avses träda i kraft från 1 januari 2001.

Atlas Copcos strategiska förvärv avser tre större amerikanska bolag som huvudsakligen har sin verksamhet och försäljning i USA. Företagen genererar stora kassamässiga rörelseöverskott och erhåller löpande rörelsevinster från mycket starka varumärken och omfattande kundregister. Det finns starka skäl för valet

av en avskrivningsperiod längre än 20 år. Ett skäl är att det ger den mest rättvisande bilden av förvärvet för den finansiella marknaden. En annan viktig anledning till att tillämpa denna längre avskrivningstid är av konkurrensskäl. Atlas Copco behöver ha samma förutsättningar som andra intressenter vid beräkningen av en köpeskillings ekonomiska konsekvenser och vid den påföljande redovisningen av förvärvet. För närvarande betingar lönsamma företag ett pris på marknaden som till stor del överstiger synligt eget kapital. Det gör att redovisningen av goodwill blir betydelsefull.

Eftersom Atlas Copco är ett internationellt företag med 97 procent av faktureringen utanför Sverige – ett land där det saknas jämförbara konkurrenter till de förvärvade bolagen – är det också angeläget att redovisningen är internationellt jämförbar. Därför är det nödvändigt att svenska företag kan tillämpa likvärdiga regler som dess utländska konkurrenter. Dessa regler tillåter avskrivning av goodwill över en period upp till 40 år.

För jämförelse redovisas nedan resultatpåverkan med tillämpning av 20 respektive 40 års goodwillavskrivning.

Resultaträkning i sammandrag 1999, MSEK

Avskrivningstid	20 år	40 år
Fakturering	36 234	36 234
Rörelsekostnader	-32 121	-31 764
Rörelseresultat	4 113	4 470
i % av fakturering	11,4	12,3
Resultat efter finansiella poster	3 055	3 412
i % av fakturering	8,4	9,4
Årets resultat	1 890	2 247
Vinst per aktie, SEK	9,68	11,50
Andel eget kapital, %	38,2	39,3

Aktier och andelar

Atlas Copco AB

December 1999

	Antal	Inne- hav % ¹⁾ värde	Bok- fört		Antal	Inne- hav % ¹⁾ värde	Bok- fört
Direktägda produktbolag							
Atlas Copco Rock Drills AB, 556077-9018, Örebro	1 000 000	100	200	Atlas Copco France Holding S.A., Franconville	329 994	100	192
Atlas Copco Craelius AB, 556041-2149, Märsta	200 000	100	20	Compresseurs Mauguière S.A., Sermamagny		100	
Uniroc AB, 556001-9019, Fagersta	2 325 000	100	112	Atlas Copco Compresseurs S.A., Franconville		100	
Secoroc AB, 556373-8896, Fagersta		100		Atlas Copco Applications Industrielles S.A., Franconville		100	
Atlas Copco Berema AB, 556069-7228, Nacka	60 000	100	100	Atlas Copco Forage et Démolition S.A., Franconville		100	
Atlas Copco Tools AB, 556044-9893, Nacka	100 000	100	20	Ets. Georges Renault S.A., Nantes		100	
				Desoutter S.A., Nanterre		100	
				Compresseurs Worthington-Creysensac S.A., Meru		100	
Direktägda säljbolag				Atlas Copco Crépelle S.A., Lille		100	
Atlas Copco Construction and Mining Export AB, 556395-7793, Nacka	1 000	100	7	Atlas Copco Holding GmbH, Essen	1	99 ²⁾	220
Atlas Copco CMT Sweden AB, 556100-1453, Nacka	103 000	100	10	Atlas Copco Energas GmbH, Köln		100	
Atlas Copco Iran AB, 556155-2760, Nacka	3 500	100	0	Atlas Copco MCT GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Compressor AB, 556155-2794, Nacka	60 000	100	10	Atlas Copco Tools GmbH, Essen		100	
Agartson Agentur och Förvaltnings AB, 556267-1403, Järfälla		100		Atlas Copco Kompressoren GmbH, Essen		100	
Hamrin Adsorptions- och Filtertechnik AB, 556145-4017, Järfälla		100		Desoutter GmbH, Hochstadt		100	
Atlas Copco Ges.m.b.H., Wien	45 000	100	13	IRMER+ELZE Kompressoren GmbH, Bad Oeyenhausen		100	
Atlas Copco Brasil Ltda., Sao Paulo	22 909 088	100	65	Atlas Copco Elektrowerkzeuge GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Argentina S.A.C.I., Buenos Aires	157	0 ²⁾	0	Atlas Copco Electric Tools GmbH, Winnenden		100	
Atlas Copco Tools spol s. r. o., Prag	500	100	0	Chicago Pneumatic Tool GmbH, Geisenheim		100	
Atlas Copco Chilena S.A.C., Santiago de Chile	24 998	100	6	Mark Kompressoren GmbH, Geretsried		100	
Atlas Copco (Cyprus) Ltd., Nicosia	99 998	100	0	Atlas Copco EAC GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Kompressorteknik A/S, Köpenhamn	4 000	100	2	Atlas Copco UK Holdings Ltd., Hemel Hempstead	28 623 665	100	295
Atlas Copco (India) Ltd., Mumbai	2 892 000	40	0	Atlas Copco Compressors Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco KK, Tokyo	375 001	100	23	Atlas Copco Construction & Mining Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco Kenya Ltd., Nairobi	14 999	100	0	Atlas Copco Tools Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (Malaysia), Sdn. Bhd., Kuala Lumpur	700 000	70	2	Worthington-Creysensac Air Compressors Products Ltd., Gravesend		100	
Atlas Copco Maroc SA., Casablanca	3 852	96	1	Atlas Copco International Holdings Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (Philippines) Inc., Paranaque	121 995	100	3	Atlas Copco (Ireland) Ltd., Dublin		100	
Soc. Atlas Copco de Portugal Lda., Lissabon	1	100	22	Desoutter Brothers (Holdings) PLC, Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (South-East Asia) Pte. Ltd., Singapore	2 500 000	100	8	Desoutter Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (Schweiz) AG, Studen/Biel	7 996	100	12	Desoutter Sales Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco Venezuela S.A., Caracas	37 920	100	14	Atlas Copco Beheer b.v., Zwijndrecht	15 712	100	604
				Atlas Copco Airpower n.v., Wilrijk		100	
Direktägda holdingbolag med dotterföretag				Atlas Copco Coordination Center n.v., Wilrijk	1	0 ²⁾	0
Oy Atlas Copco Ab, Vantaa	150	100	30	Atlas Copco Compressor International n.v., Wilrijk		100	
Oy Atlas Copco Kompressorit Ab, Masala		100					
Oy Atlas Copco Louhintateknikka Ab, Masala		100					
Oy Atlas Copco Tools Ab, Masala		100					

	Antal	Inne- hav % ¹⁾	Bok- fört värde		Antal	Inne- hav % ¹⁾	Bok- fört värde
Atlas Copco Kompresory s.r.o., Prag			100		Atlas Copco Ghana Ltd., Accra		100
Atlas Copco Kompresor Spolka, zo.o., Warszawa			100		Atlas Copco (Zambia) Ltd, Ndola		100
Atlas Copco Kompresszor Kft., Budapest			100		Atlas Copco Zimbabwe (Private) Ltd., Harare		100
Atlas Copco Mfg. Korea Co. Ltd, Seoul			100		Atlas Copco A/S, Langhus	4 498	100 32
Atlas Copco Makinalari Imalat A.S., Istanbul	2 548 020	11 ³⁾	0		Atlas Copco Kompressorteknikk A/S, Langhus		100
Atlas Copco Rental Europe n.v., Rumst			100		Atlas Copco Anlegg- og Gruveteknikk A/S, Langhus		100
Atlas Copco S.A.E., Madrid			100		Berema A/S, Langhus		100
Worthington Internacional Compresores S.A., Madrid			100		Atlas Copco Tools A/S, Langhus		100
Desoutter S.A., Madrid			100		Atlas Copco North America Inc., Wayne, NJ	35 506	40 ²⁾ 796
Atlas Copco Internationaal b.v., Zwijndrecht			100		Atlas Copco North America Finance LLC, Wayne, NJ		100
Atlas Copco Australia Pty Ltd., Blacktown			100		Atlas Copco Raise Boring Inc., Portland, OR		100
Secoroc Australia Pty Ltd., Gateshead			100		Atlas Copco Berema Inc., Norwalk, MA		100
Atlas Copco (NZ) Ltd., Lower Hut			100		Atlas Copco Comptec Inc., Voorheesville, NY		100
Atlas Copco Belgium n.v., Overijse			100		Atlas Copco Compressors Inc., Holyoke, MA		100
Abird Holding n.v., Rotterdam			100		Atlas Copco Tools Inc., Farmington Hills, MI		100
Power Tools Distribution n.v., Hoeselt	1	0 ²⁾	0		Atlas Copco Roctec Inc., Denver, CO		100
Atlas Copco Tools Europe n.v., Overijse			100		Atlas Copco Assembly Systems Inc., Detroit, MI		100
Atlas Copco ASAP n.v., Wilrijk			100		Atlas Copco Rotoflow Inc., Los Angeles, CA		100
Tool Technics n.v., Limburg			100		Uniroc, Inc., Commerce City, CO		100
Atlas Copco Colombia Ltda., Bogota			100		Atlas Copco Wagner Inc., Portland, OR		100
Atlas Copco Equipment Egypt SAE, Kairo			80		Desoutter Inc., Livonia, MI		100
Atlas Copco Hellas AE, Rentis			100		Chicago Pneumatic Tool Company, Rock Hill, SC		100
Atlas Copco (China) Investment Co Ltd., Shanghai			100		Chicago Pneumatic International Inc. Rock Hill, SC		100
Nanjing Atlas Copco Construction Machinery Ltd, Nanjing			92		Chicago Pneumatic Tool Company Canada Ltd., Toronto		100
Wuxi-Atlas Copco Compressor Co. Ltd., Wuxi			92		Chicago Pneumatic India Ltd., Mumbai		51
Atlas Copco (Shanghai) Trading Co. Ltd., Shanghai			100		Esstar Inc., New Haven, CT		100
Atlas Copco China/Hong Kong Ltd., Kowloon			100		Esstar Industries Inc., New Haven, CT		100
PT Atlas Copco Indonesia, Jakarta			80		Milwaukee Electric Tool Corporation, Brookfield, WI		100
Atlas Copco Italia S.p.A., Milano			100		Prime Service, Inc., Houston, TX		100
Ceccato Aria Compressa S.p.A., Vicenza			100		Prime Equipment Company, Houston, TX		100
Worthington Aria Compressa S.p.A., Milano			100		Rental Service Corporation, Scottsdale, AZ		100
Desoutter Italiana S.r.l., Milano			100		Rental Service Corporation, USA Ltd., Scottsdale, AZ		100
Chicago Pneumatic Tool Co S.r.l., Milano			100		Rental Service Corporation, Canada, Ltd., Calgary		100
Inversora Capricornio S.A. de C.V., Tlalnepantla			100		Övriga direktägda dotterföretag		
Atlas Copco Mexicana S.A. de C.V., Tlalnepantla			100		Atlas Copco Construction & Mining Technique AB, 556277-9537, Nacka	700 500	100 356
Prime Equipment S.A. de CV, Monterrey			100		Industria Försäkrings AB, 516401-7930, Nacka	50 000	100 5
Atlas Copco Nederland b.v., Zwijndrecht			100		Atlas Copco Customer Credit AB, 556109-9150, Nacka	45 000	100 5
Atlas Copco Canada Inc., Dorval			100		Atlas Copco Reinsurance S.A., Luxemburg	4 999	100 8
Atlas Copco Peruana S.A., Lima			100		Robbins Europe AB, 556062-0212, Nacka	95 000	100 11
Atlas Copco Boliviana S.A., La Paz			100		24 vilande bolag		23
Atlas Copco Ecuatoriana S.A., Quito			100		TOTALT BOKFÖRT VÄRDE		3 227
ZAO Atlas Copco, Moskva			100				
Atlas Copco Holdings South Africa (Pty) Ltd., Benoni			100		1) Ägarandelen av kapitalet avses, vilken överensstämmer med andelen av rösterna		
Atlas Copco South Africa (Pty) Ltd., Benoni			100		2) Innehav avser Atlas Copco AB, resterande del innehas av andra företag inom Gruppen		
Interoc (Pty) Ltd., Springs			100		3) Innehav avser Atlas Copco AB, 88 procent innehas av andra företag inom Gruppen		
Secoroc (Pty) Ltd., Springs			100				
Desoutter (S.A.) (Pty) Ltd., Sandton			100				
Alliance Tools SA (Pty) Ltd., Springs			100				
Atlas Copco (Botswana) (Pty) Ltd., Gaborone			100				
Atlas Copco Namibia (Pty) Ltd., Windhoek			100				
Atlas Copco Taiwan Ltd., Taipei			100				

Finansiell exponering

Syftet med Atlas Copcos finansiella riskpolicy är att minimera de finansiella riskerna som Gruppen exponeras för. Den ska skapa goda förutsättningar för divisionernas affärsverksamheter och bidra till en stabil utveckling av eget kapital och aktieutdelning för ägarna.

Valutarisker

Kursförändringar påverkar Gruppens resultat och egna kapital på olika sätt:

- Gruppens resultat – när inkomster från försäljning och utgifter för produktion är i skilda valutor (transaktionsexponering).
- Gruppens resultat – när de utländska dotterföretagens resultat omräknas till svenska kronor (omräkningsexponering).
- Gruppens egna kapital – när de utländska dotterföretagens nettotillgångar omräknas till svenska kronor (omräknings-exponering).

Transaktionsrisker

Gruppens nettoflöden av betalningar i utländsk valuta ger upphov till så kallade transaktionsrisker som motsvarar ett värde av cirka 5 000 MSEK. De största överskottsvalutorna, dvs valutor där inkomsterna överstiger utgifterna och underskottsvalutorna, visas i diagram 1.

Sådana utländska valutaflöden ska enligt policyn säkras, men endast för den tidsperiod det beräknas ta att anpassa priser och/eller kostnader till nya valutakurser. Dessa perioder varierar mellan divisionerna och uppgår i genomsnitt till 3–4 månader för Gruppen.

Diagram 1
Transaktionsexponering i Gruppens viktigaste valutor

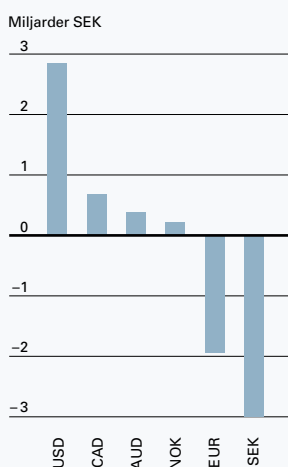
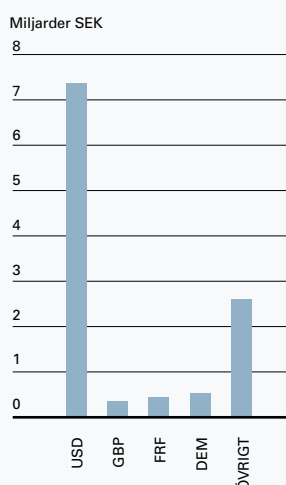


Diagram 2
Nettotillgångar i utländsk valuta



Förändringar i valutakurser får därför relativt snabbt genomslag i Gruppens resultat.

Säkring av valutor syftar alltid till att säkra de kalkylerade bruttomarginalerna, inte att maximera dem genom spekulation.

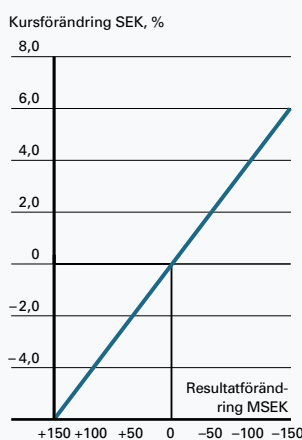
Omräkningsrisker

I riskpolicyn fastslås att effekten av valutakursförändringar i SEK på Gruppens egna kapital ska minskas genom att balansera lånevalutor med valutor för nettotillgångarna, dvs värdet på utländska dotterföretags kapital. Derivatkontrakt som terminstransaktioner, swapar och optioner ska inte användas för detta säkringsändamål, då sådana derivatkontrakt ger ökade kassaflödesrisker vid omsättning. Andelen utländskt kapital som effektivt säkras mot SEK kommer att variera beroende på lånebehoven. Per den 31 december 1999 var cirka 24 procent säkrat, främst USD mot SEK.

Räntedifferensen mellan den utländska och den svenska räntan på de kvarvarande terminskontrakt och swapavtal som utgör säkring, redovisas i Gruppens räntenetto och uppgick under 1999 till –8 MSEK (–6). Av not 18 i bokslutet framgår hur det egna kapitalet påverkades av valutasäkringen under 1999. Värdet på de utländska dotterföretagens kapital motsvarade vid bokslutstillfället cirka 11 300 MSEK, fördelat på de viktigaste valutorna som framgår av diagram 2.

Av diagram 3 framgår valutaomräkningseffektens ungefärliga storlek på Gruppens årsresultat vid omräkning av utländska dotterföretags resultat till SEK.

Diagram 3
Valutaomräkningseffekt på Gruppens resultat före skatt



Ränterisker

Förändringar i marknadsräntan påverkar Atlas Copcos räntenetto. Hur snabbt en varaktig ränteförändring får genomslag i räntenettet beror på lånens och placeringarnas räntebindningstid. Enligt policyn för finansiella risker ska den genomsnittliga räntebindningstiden för Atlas Copcos lån ej överstiga 3 år och inte understiga 3 månader. Placeringar med fast ränta ska inte överstiga 12 månader. Vid tidpunkten för denna rapport, i februari år 2000, var den genomsnittliga räntebindningstiden för lån

cirka 2 år och för placeringar mindre än en månad.

Standardiserade derivatinstrument används aktivt för att styra ränteexponeringen, t ex genom att förlänga eller förkorta den genomsnittliga räntebindningstiden utan att ändra det underliggande lånet eller placeringen.

Finansieringsrisker

Enligt Atlas Copcos finanspolicy ska det alltid finnas tillräckliga medel i kontanter och garanterade krediter för att täcka de behov som kan förutses de närmaste 12 månaderna. Gruppen har för närvarande garanterade krediter på 17 000 MSEK. En väsentlig del av den totala skulden ska alltid vara långfristig. Målet är att ha ett belopp motsvarande alla anläggningstillgångar täckta av eget kapital och räntebärande skulder med längre löptid än 5 år (inklusive pensionsskulder).

Atlas Copcos internbank

Inom området för finansiering och finansiell riskhantering finns klara och uppenbara fördelar med en centraliserad hantering för en internationell grupp som Atlas Copco. För att dra nytta av dessa fördelar och samtidigt respektera Gruppens decentraliserade struktur, bildades Atlas Copcos internbank.

Internbanken har till uppgift att hjälpa Atlas Copcos dotterföretag med lån, placeringar, valutaaffärer och exportfinansiering. Alla transaktioner och tjänster erbjuds till marknadsmässiga priser.

Dessutom hanterar Internbanken gruppens nettingssystem för internfakturering, samt gruppens cash pooling. Internbanken är den enda enheten som får ta positioner på valuta- och räntemarknaden. Handeln styrs av mandat givna av styrelsen och har sedan bankens bildande bidragit med kontinuerligt tillskott till Gruppens resultat. Under 1999 gjordes inga kreditförluster inom ramen för detta riskmandat.

Finansiella derivatinstrument

Atlas Copco använder standardiserade finansiella derivat, som terminstransaktioner, optioner och swappar, huvudsakligen för att minska valuta- och ränterisker.

Dessa finansiella derivat är också ett mycket värdefullt komplement till lån och placeringar för att styra Gruppens kassa och upplåning. Likviditeten i dessa instrument är dessutom normalt högre än i de underliggande säkerheterna. Skillnaden mellan marknadsvärde och bokfört värde av Gruppens samtliga derivatinstrument var vid årsskiftet ej väsentlig.

Valutakurser

Land	Valuta	Valutakod	Balansdagens kurs		Medelkurs	
			1999	1998	1999	1998
Australien	1	AUD	5:56	4:95	5:31	5:01
Belgien	100	BEF	21:19	23:40	21:90	21:90
Europeiska Un.	1	EUR	8:55	9:52	8:84	
Frankrike	100	FRF	130:32	144:10	134:68	134:80
Indien	100	INR	19:60	19:00	19:20	19:30
Italien	100	ITL	0:441	0:488	0:456	0:458
Japan	100	JPY	8:33	7:01	7:34	6:10
Kanada	1	CAD	5:86	5:21	5:56	5:36
Luxemburg	100	LUF	21:19	23:40	21:90	21:90
Nederländerna	100	NLG	387:92	428:80	400:89	400:80
Norge	100	NOK	105:90	107:10	106:00	105:50
Schweiz	100	CHF	532:40	590:80	551:80	548:80
Singapore	1	SGD	5:11	4:87	4:89	4:77
Spanien	100	ESP	5:14	5:68	5:31	5:32
Storbritannien	1	GBP	13:76	13:53	13:40	13:21
Sydkorea	100	KRW	0:751	0:673	0:697	0:579
Tyskland	100	DEM	437:08	483:20	451:70	451:80
USA	1	USD	8:51	8:08	8:28	7:96
Österrike	100	ATS	62:13	68:70	64:20	64:20
Atlas Copcos valutaindex för transaktionsexponering			102,4	98,3	100,0	98,1

(Ett högre index indikerar att årets valutakursförändringar har haft en positiv inverkan på Gruppens resultat.)

Med utgångspunkt från betalningsflödenas värden i olika valutor, har Atlas Copco utvecklat ett vägt valutaindex, där medelkursen för 1999 är bas. Indexet visar hur resultatet påverkas av kursförändringarna. Med nuvarande flöden och med gällande valutakurser representerar varje procentenhet en bruttoeffekt, dvs före eventuella kurssäkrande eller korrigerande åtgärder, om cirka 75–80 MSEK på 12-månaders-resultatet före skatt.

Amerikanska och internationella redovisningsprinciper

Koncernen upprättar årsredovisningen i enlighet med svenska redovisningsprinciper. Dessa skiljer sig i vissa viktiga avseenden från amerikanska redovisningsprinciper (US GAAP) och internationella redovisningsprinciper (IAS) antagna av International Accounting Standards Committee. Nedan beskrivs, för nu gällande redovisningsprinciper, vissa väsentliga skillnader mellan US GAAP, IAS och svenska redovisningsprinciper vilka ledningen bedömer vara relevanta för koncernen.

US GAAP

Kapitalisering av ränta

I enlighet med svenska redovisningsprinciper har koncernen kostnadsfört ränta avseende extern finansiering av tillgångar, konstruerade eller tillverkade för eget bruk. Enligt US GAAP krävs, om vissa förhållanden är uppfyllda, att ränta aktiveras som en del av den ursprungliga anskaffningskostnaden och kostnaden för att ta tillgången i bruk.

Transaktioner i utländsk valuta

Baserat på budgeterad volym tecknar koncernen terminskontrakt för att säkra framtida flöden. I enlighet med svenska principer redovisas vinster respektive förluster på kontrakt vid samma tidpunkt som resultatet av det säkrade flödet.

Enligt US GAAP kan redovisningen av resultatet på terminskontrakt uppskjutas endast till den del de avser säkring av definitivt tecknade order. Överstiger kontraktets beloppet beloppet för definitivt tecknad order, eller i det fall ingen order tecknats, görs en marknadsvärdering av kontraktet och orealiserad vinst respektive förlust redovisas i resultatet.

Pensioner

Såväl svenska som amerikanska principer syftar till att periodisera prognostiserad kostnad för pensionsåtaganden. Det är vissa skillnader då principerna enligt US GAAP är mer reglerade och föreskriver användandet av slutlönetmetoden (the projected unit credit method) medan enligt svenska principer det upplupna pensionsåtagandet beräknas. Skillnader finns också beträffande försäkringstekniska antaganden, behandlingen av försäkringstekniska vinster och förluster samt redovisningen av förändrade antaganden.

För Atlas Copco-gruppens dotterföretag i USA ingår avsättningar till pensioner och pensionskostnader i koncernredovisningen i enlighet med US GAAP.

Företagsförvärv

Ett antal kriterier ska enligt svenska principer vara uppfyllda för att ett samgående ska kunna redovisas enligt pooling metoden. Dessa kriterier har utformats för att bestämma huruvida

ett samgående definitionsmässigt är att betrakta som ett samgående eller ett förvärv.

US GAAP har likartade kriterier men dessa är mer reglerade. Ett av kriterierna enligt US GAAP är till exempel att ingen av de samgående företagen under de närmast två föregående åren får ha utgjort dotterföretag till ett annat företag om affären ska kunna behandlas som ett samgående.

Inkomstskatter

Atlas Copco redovisar latent skatt på vissa skillnader mellan bokföringsmässiga och skattemässiga värden. Enligt US GAAP redovisas inkomstskatter helt enligt skuldmetoden. Latent skattefordran och skatteskuld redovisas därmed på alla väsentliga skillnader mellan bokföringsmässiga och skattemässiga värden. Om det bedöms mest sannolikt att en latent skattefordran ej kommer att kunna utnyttjas fullt ut upptas en värde-regleringsreserv motsvarande den skatt som sannolikt ej kommer att kunna utnyttjas.

Goodwill och andra immateriella tillgångar

Atlas Copco redovisar förvärv av dotterföretag enligt förvärvsmetoden vid intagandet i koncernredovisningen. Metoden kräver att uppkommen goodwill balanseras och skrivs av linjärt över perioder upp till maximalt 40 år. Värdet av immateriella tillgångar prövas kontinuerligt.

Enligt US GAAP bedöms alla immateriella tillgångar inklusive goodwill utifrån en specifik test vid vilken ej diskonterade kassaflöden analyseras.

Räntebärande värdepapper och marknadsnoterade aktier

Atlas Copco redovisar finansiella och andra investeringar som utgör kortfristiga placeringar samt innehav som man ämnar bedriva handel med till det lägsta av anskaffnings- och marknadsvärdet. Tillgångar som är ämnade att innehas till förfalldagen värderas till upplupet anskaffningsvärde.

US GAAP föreskriver att samtliga räntebärande värdepapper och marknadsnoterade aktier ska klassificeras i följande tre kategorier: "Innehav till förfalldagen" (held-to-maturity), "handel" (trading) eller "tillgängligt för försäljning" (available for sale). Värdepapper som ledningen har för avsikt och som koncernen har möjlighet att behålla till förfalldagen redovisas till amorterat värde som held-to-maturity. Värdepapper som anskaffats huvudsakligen för att säljas i en nära framtid klassificeras som trading och värderas till verkligt värde, orealiserade vinster och förluster ingår i redovisat resultat. Värdepapper ej klassificerade som held-to-maturity eller trading klassificeras som available for sale och redovisas till sitt verkliga värde. Orealiserade vinster och förluster redovisas, efter avdrag för till-

lämplig skattesats, som en särskild del av det egna kapitalet och ingår ej i redovisat resultat.

Omräkning av årsredovisningar i utländsk valuta för dotterföretag i länder med hög inflation

För dotterföretag i länder med hög inflation, i huvudsak Latinamerika, omvärderas balans- och resultaträkningar vid intagandet i koncernredovisningen som om USD var den rådande valutan.

Enligt US GAAP skulle koncernen tvingas att genomföra omräkningen av dotterföretagens balans- och resultaträkningar som om den valuta redovisningen avges i, SEK, var den för dotterföretagen gällande.

Omstruktureringsreserver

Enligt US GAAP redovisas omstruktureringskostnader först vid tidpunkten för definitivt beslut, i allmänhet den tidpunkt då bemyndigad företagsledning binder bolaget till en omstruktureringsplan i vilken väsentliga åtgärder anges inklusive metod för avveckling och beräknat datum då omstruktureringen ska vara genomförd. Då omstruktureringen omfattar uppsägning av personal ska villkoren specificeras och dessa kommuniceras till de anställda. De svenska redovisningsprinciperna är inte lika reglerade och tillåter i vissa fall att kostnaderna redovisas tidigare.

Leasing

Enligt svenska redovisningsprinciper redovisas leasingåtaganden i koncernredovisningen antingen som finansiella eller operationella leasingåtaganden. Finansiell leasing innebär att de ekonomiska riskerna och fördelarna i huvudsak överförs på leasetagaren. Om detta inte är fallet redovisas leasingåtagandet som operationell leasing och leasingavgifterna kostnadsförs i takt med att betalning sker.

Redovisning av leasingåtaganden enligt US GAAP är mer reglerad. För att ett åtagande ska betraktas som ett finansiellt åtagande krävs att, vid leaseperiodens slut, antingen ägandet

övergår till leasetagaren, eller minst 90 procent av tillgångens marknadsvärde ska erläggas som betalning för tillgången, eller att leaseperioden motsvarar eller överstiger 75 procent av den beräknade ekonomiska livslängden för tillgången eller att avtalet innehåller en förmånlig option för leasetagaren att förvärva tillgången.

Sale and lease back

Vinster vid försäljning av anläggningstillgångar redovisas, enligt svenska redovisningsprinciper, vid tidpunkten för försäljningen även i de fall då ett operationellt leasingkontrakt tecknas med den nya ägaren.

Enligt US GAAP periodiseras vinsten över leasingkontraktets löptid.

Omvärdering av tillgångar

Svenska redovisningsprinciper tillåter under vissa omständigheter att tillgångar skrivs upp och redovisas med ett högre värde än anskaffningsvärdet. US GAAP tillåter ej sådan uppskrivning.

International Accounting Standards (IAS)

Pensionsåtaganden

I likhet med US GAAP skiljer sig försäkringstekniska beräkningar och antaganden enligt IAS från svenska redovisningsprinciper. Även IAS föreskriver användandet av slutlönetmetoden. Likaså kan försäkringstekniska antaganden, behandlingen av försäkringstekniskt beräknade vinster och förluster och redovisningen av förändrade antaganden skilja sig från svenska redovisningsprinciper.

Inkomstskatter

Enligt IAS redovisas uppskjuten skatt avseende skillnader mellan bokföringsmässiga och skattemässiga värderingar av tillgångar och skulder (temporary differences). Uppskjutna skatteskulder reserveras fullt ut medan uppskjutna skattefordringar redovisas i den utsträckning det bedöms troligt att dessa kan utnyttjas i framtiden.

Vinstdisposition

Förslag till vinstdisposition

Enligt Atlas Copco ABs balansräkning står följande belopp till bolagsstämmans förfogande:

Balanserade vinstmedel		
från föregående år	SEK	2 981 214 444
Årets resultat	SEK	1 036 639 271
	SEK	4 017 853 715

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att dessa vinstmedel disponeras på följande sätt:

Till aktieägarna utdelas		
SEK 4:75 per aktie	SEK	995 610 374
I ny räkning balanseras	SEK	3 022 243 341
	SEK	4 017 853 715

Nacka den 18 februari 2000

	Anders Scharp <i>Ordförande</i>	
Jacob Wallenberg	Michael Treschow	Paul-Emmanuel Janssen
Hari Shankar Singhania	Sune Carlsson	Lennart Jeansson
Kurt Hellström	Ulla Litzén	Giulio Mazzalupi <i>Verkställande direktör</i>
Tore Hedberg	Bengt Lindgren	Lars-Erik Soting

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Atlas Copco AB (publ), Org nr 556014-2720

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Atlas Copco AB (publ) för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om

ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Nacka den 25 februari 2000

Stefan Holmström
Auktoriserad revisor

Peter Markborn
Auktoriserad revisor



Den 1 januari 1999 bildades affärsområdet Rental Service för att betona den ökade tonvikten på Atlas Copcos maskinuthyrningsverksamhet i Nordamerika. Affärsområdet består nu av två divisioner, Prime Service och Rental Service Corporation.



En stabil grund för tillväxt

Inledningen på 1999 var svag för Gruppen, men goda framsteg gjordes under årets senare del. Under året tog Atlas Copco ett flertal viktiga steg i linje med strategin. Ett av dessa var förvärvet av Rental Service Corporation (RSC) – det andra stora klivet in på marknaden för maskinuthyrning i Nordamerika.

Under hela 1999 var affärsklimatet i Nordamerika fortsatt starkt och maskinuthyrningsindustrin växte ännu snabbare än ekonomin som helhet. I Europa infriades dock inte förväntningarna helt på en ökad tillväxt. Produktionsnivåerna förbättrades under året, men investeringarna stannade på en fortsatt låg nivå.

Under andra halvåret 1999 började många länder i Asien visa tecken på en mer positiv utveckling än väntat. Den ryska och de sydamerikanska ekonomierna var dock överlag svaga, med en långsammare återhämtning.

1999 års resultat

Atlas Copcos fakturering steg med 7 procent under 1999, motsvarande en volymminskning på 2 procent. Förbättringen under de tre sista kvartalen kunde nästan uppväga den svaga inledningen på året.

Rörelseresultatet var 4 470 MSEK (4 345) inklusive jämförelsestörande poster på 83 MSEK. Resultatet efter finansiella poster sjönk med 6 procent till 3 412 MSEK motsvarande en marginal på 9,4 procent. Gruppens målsättning är att uppnå en vinstmarginal på minst 10 procent över en konjunkturcykel och genomsnittet 1995–1999 var 11,1 procent.

Gruppen fortsatte att generera ett tillfredsställande kassaflöde under 1999, på 2 413 MSEK, vilket var 12 procent högre än under 1998.

Strategisk utveckling

Sedan början av 1999 har Gruppen haft fyra affärsområden, då Rental Service blev ett eget affärsområde. I juli gjorde vi vårt andra stora förvärv på marknaden för maskinuthyrning i USA, genom köpet av Rental Service Corporation (RSC) som blev affärsområdets andra division. Förvärvet befäster ytterligare Atlas Copcos strategi att växa genom att erbjuda bättre service till kunderna. Drivkraften är den ökade andel av försäljningen som relateras till service, uthyrning, tillbehör och förbrukningsvaror. Prime Service och RSC kommer tillsammans att optimera affärsområdets geografiska täckning på ett kraftfullt sätt. För att ytterligare öka affärsområdets konkurrenskraft har olika projekt påbörjats för att utveckla synergier på områden såsom administration, inköp och distribution.

Strategin att växa genom att erbjuda bättre service till kunderna

under produktens livstid, implementeras även i de andra affärsområdena. I Europa fortsätter vi att utveckla uthyrningsverksamheten av kompressorer och borrar. Servicekontrakt har alltid varit en stor affär för kompressorer. För bergborrning har fullservicekontrakt, som inkluderar reservdelar och borrar, blivit allt vanligare.

Bilindustrin efterfrågar ökat engagemang från leverantörerna för att säkra sina processer, såsom service och underhåll till fasta priser, och vi erbjuder service av verktyg på plats i fabrikena.

På lång sikt vill Atlas Copco uppnå samma närvaro i Asien som i Europa och Nordamerika och en av de mest positiva händelserna under året är att länderna i Asien har börjat återhämta sig efter den finansiella krisen och att trenden pekar uppåt igen. För att förbereda oss för ökad aktivitet i regionen har vi fortsatt att utveckla våra chefer i regionen.

Kompressorteknik

Under 1999 utökade affärsområdet Kompressorteknik sin serie industrikompressorer med elektronisk frekvensomvandlare. Samtidigt introducerades nya portabla kompressorer och generatorer för maskinuthyrningsmarknaden. Produktionen i Asien konsoliderades och Wuxifabriken i Kina utökade sin kapacitet. Två företag har förvärvats för att stärka området för produktuthyrning: Rand-Air i Sydafrika och ABIRD BV i Nederländerna. Nya säljbolag i Egypten och Indonesien etablerades också.

Anläggnings- och gruvteknik

Inom affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik är investeringarna i svenska laboratorier fortsatt lönsamma. En ny serie ovanjordsriggar och en utökad serie med underjordsriggar baserade på ett enhetligt modulkoncept, lanserades. För anläggningsindustrin introducerades en ny serie hydraulspett.

Industriteknik

Affärsområdet Industriteknik presenterade en rad nya verktyg: slipmaskiner, vinkelmutterdragare och en serie sladdlösa verktyg med universal-laddare. För att kunna betjäna kunderna bättre, kombinerade divisionen Alliance Tools verktyg från tre olika varumärken till ett bredare sortiment. Atlas Copco Controls avyttrades, eftersom det inte betraktades som en kärnverksamhet. Strax före årets slut förvärvades servicespecialisten Tool Technics NV i Belgien.

Rental Service

Förutom förvärvet av RSC, förvärvades också sex mindre företag med nio hyresdepåer i regioner där man tidigare hade begränsad

närvaro. Prime Energy fortsatte att växa och efterfrågan på generatorer och produkter som används vid temperaturkontroll var bättre inom livsmedelsindustrin, petrokemisk industri och underhållningsbranschen.

Miljösatsningar

Jag är glad att kunna berätta om ytterligare framsteg inom Atlas Copcos miljöarbete i enlighet med vår strategi. Under 1999 blev Milwaukee Electric Tools verksamhet miljöcertifierad enligt ISO 14001, och därmed har hela Gruppens verksamhet för elverktyg infört miljöledningssystemet. Totalt är 51 procent av Gruppens produktionskapacitet nu certifierad och fler enheter står på tur.

För att bidra till förbättrad arbetsmiljö för våra kunder vid själva användningen av produkterna, och för att ge Atlas Copco konkurrensfördelar, integreras miljö- och ergonomiaspekter i vår produktutvecklingsprocess.

Möjligheterna med Internet

Användningen av Internet och elektronisk handel kommer att få en betydande inverkan på hur vi gör affärer. Vi kommer att använda Internet för att informera, kommunicera och göra affärstransaktioner med kunder, leverantörer och med våra anställda – allt i syfte att utveckla och förbättra våra processer. Målet är att bredda och fördjupa vår marknadstäckning, förbättra servicen till våra kunder och att utveckla den interna effektiviteten. Atlas Copco har lanserat ett antal projekt på grupp- och affärsområdesnivå och en organisation håller på att etableras. För att stödja utvecklingen har vi publicerat en policy och identifierat en standard för arbetet, med tydliga ansvarsområden.

Effektivisering av administrativa tjänster

Internetteknologin erbjuder spännande möjligheter att arbeta i team över världen och skapa synergier mellan verksamheter. Med fokus på ökad effektivitet i administrativa processer och stödprocesser, söker vi nya lösningar och strukturer, som vi kan utveckla. En milstolpe i det avseendet är Atlas Copco ASAP, en intern leverantör av administrativa tjänster som etablerades under 1999 för att ge support till europeiska säljbolag. Målet är att kunna erbjuda interna kunder bättre service och minska kostnaderna för att göra affärer.

Våra medarbetare driver företaget framåt

Vår framgång grundas på bra processer som drivs av kunder, produkter och medarbetare, och det är våra anställda som får saker att hända. Vi ser det som viktigt att prioritera rekrytering och att behålla duktiga personer. Målet är att förbli en attraktiv arbetsgivare både på kort och på lång sikt.

Som en del i vårt program för kompetensutveckling, hålls ett antal regionala gruppseminarier för cheferna inom respektive bolag. Huvudsyftet är att utveckla chefernas förståelse för den egna rollen i en föränderlig miljö. Divisionerna genomför



också egna genomgripande utbildningsprogram.

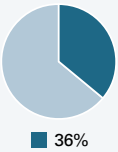











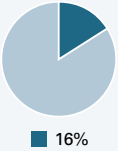





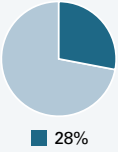








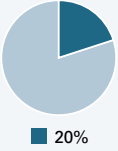




Vi uppmuntrar intern rörlighet inom Gruppen för att sprida kompetens och öka erfarenheterna. Lediga arbeten publiceras kontinuerligt på vår interna arbets- och projektmarknad där de anställda är välkomna att lämna sina ansökningar.

Ständiga förbättringar och innovationer

För att stärka vår konkurrenskraft måste Atlas Copco genomföra ständiga förbättringar och innovationer. Vi står inför en rad viktiga uppgifter, såsom utveckling av innovativa produkter, utnyttjandet av Internets möjligheter och synergiutveckling. På samma gång måste vi fortsätta våra ansträngningar för att kontrollera rörelsekapitalet och minska kostnaderna. Jag är säker på att vi kan klara detta. Vi har starka affärskoncept, vi har vidtagit flera strategiska åtgärder och står på en stabil grund som borgar för fortsatt tillväxt.

Giulio Mazzalupi
VD och koncernchef

Förbrukningsvaror och service leder till ytterligare tillväxt

% av Gruppen	Affärsområde	Affärsidé	Varumärken*
 <p>36%</p>	Kompressorteknik 	<p>Kompressorteknik fokuserar på att tillgodose kunders behov inom områdena kompression och behandling av luft och gaser. Affärsområdet utvecklar, tillverkar och marknadsför industriella, stationära och transportabla kompressorer, generatorer, lufttorkar, efterkylare, filter, gas- och processkompressorer samt expansionsturbiner. Dessutom erbjuder affärsområdet utyrning av "luft och kraft".</p>	         
 <p>16%</p>	Anläggnings- och gruvteknik 	<p>Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför borrar, borrar, bergborrverktyg, last- och entreprenadutrustning, spett samt geoteknisk borrarutrustning för att tillgodose kundernas behov vid bergborrning, borrning vid lättare entreprenadarbeten och demolering samt provborrning.</p>	   
 <p>28%</p>	Industriteknik 	<p>Industriteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför pneumatiska och elektriska kraftverktyg samt monteringsystem för att tillgodose behoven från industriföretag, fordonsindustrins eftermarknad, lättare entreprenadarbeten samt olika maskintillverkare.</p>	      
 <p>20%</p>	Rental Service 	<p>Rental Service siktar på att tillgodose kundbehov inom områdena maskinutyrning, underhåll, service samt försäljning av ny och begagnad utrustning. Ambitionen är att erbjuda ett omfattande utbud av högkvalitativa produkter och tjänster, i huvudsak till bygg- och tillverkningsindustrin. Tillgänglighet, kvalitet och pris är tre viktiga framgångsfaktorer.</p>	  

*Registrerade varumärken.

Atlas Copco är ett globalt industriföretag med huvudkontor i Stockholm. Försäljningen för 1999 uppgick till 36 234 MSEK. Gruppen sysselsätter över 26 000 personer och tillverkar sina produkter i 14 länder i fyra världsdelar. Produkterna marknadsförs under olika varumärken genom en världsomspännande försäljnings- och serviceorganisation i 150 länder. I hälften av dessa länder drivs verksamheten i hel- eller delägda dotterföretag.

	Mål	5 års medelvärde
Vinstmarginal före skatt (%)	10	11,1
Omsättningstillväxt (%)	8	11,6

Kunder / Tillämpningar	Karakteristika	Viktiga händelser under 1999
Komprimerad luft används som kraftkälla eller spelar i sig en aktiv roll i en produktionsprocess. Ren och torr kvalitetsluft är en avgörande faktor i elektronik-, livsmedels-, och läkemedelsindustrin. Atlas Copco erbjuder filter och torkutrustning som integrerade delar i kompressorpaketen. Transportabla kompressorer är en tillförlitlig kraftkälla för maskiner och verktyg inom entreprenad. Gas- och processkompressorer samt expanderar levereras till kemiska, petrokemiska och olika processindustrier.	Kompressorteknik är världsledande på kompressorer. Tack vare sin storlek kan affärsområdet hålla en stark position på världsmarknaden och bedriva grundläggande forskning och utveckling inom samtliga kompressorteknologier samt på miljöområdet. Den huvudsakliga produktionsanläggningen i Antwerpen är ISO 14001-certifierad och affärsområdet har gjort stora landvinningar för att minska energiförbrukningen i sina produkter.	<ul style="list-style-type: none"> • Vidareutveckling av kompressorer inom samtliga områden. • Flera patent på kärnteknologier beviljade. • Utökning av produktionskapaciteten i Wuxi, Kina. • Förvärv av Rand-Air Ltd, Sydafrika samt ABIRD BV, Nederländerna. • Nya säljbolag etablerade i Indonesien och Egypten.
Anläggnings- och gruvteknik erbjuder produkter och tjänster som spänner från tryckluftspett till paketlösningar för större infrastruktur- och gruvprojekt. Borrriggar används för tunneldrivning, gruvbrytning, bergbrytning ovan jord, markarbeten och provborrning. Atlas Copco tillverkar även bergborrverktyg såsom borrhonor, borrhåll och skärverktyg. Lätta bergbormaskiner och spett används av entreprenörer inom anläggningsindustrin vid rivningsarbeten och demolering. Lastmaskiner används i gruvor och vid entreprenadarbeten.	Anläggnings- och gruvtekniks internationellt goda renommé som leverantör av spetsprodukter utgör en stabil plattform för verksamheten. Eftersom många av de marknader som försörjs är mogna måste affärsområdet försvara sin ledande ställning genom ett ihärdigt fokus på kvalitet, tillförlitlighet, produktivitet, service samt miljö och ergonomi.	<ul style="list-style-type: none"> • Större order från Ryssland, Hong Kong, Brasilien, Indien och Schweiz. • Introduktion av nya serier ovan- och underjordsriggar. • Fortsatta satsningar på uthyrning av borrhigar. • Distributionen av lätt entreprenadutrustning flyttad till Power Tools Distribution i Belgien.
Industriverktyg som drivs av tryckluft eller elektricitet har flera tillämpningar inom industrin, t ex borring, slipning, nitning och åtdragning av skruvar och muttrar. Elektriska verktyg används i stor utsträckning inom entreprenadsektorn. Monteringsystem med datoriserade högprecisionsstyrssystem levereras framför allt till fordonsindustrin för multipla, synkroniserade åtdragningsmoment.	Industritekniks framgångar baseras på intensiv forskning och utveckling, hög kvalitet på produkterna, förmåga att tillgodose stora internationella kunder och ett kraftfullt distributionskoncept.	<ul style="list-style-type: none"> • Omstruktureringsprogram i Alliance Tools-divisionen. • Avyttring av Atlas Copco Controls till Danaher Corporation. • Förvärv av Tool Technics NV, ett belgiskt serviceföretag. • Fortsatt utveckling av synergier i produktions- och försäljningsorganisationerna.
Rental Service vänder sig till en diversifierad kundkrets av entreprenadföretag, industriföretag och privatkunder med olika behov och verksamheter. Stora multiregionala industriella kunder, exempelvis inom den petrokemiska sektorn, utgör ett viktigt marknadssegment. Totalt har Rental Service mer än 330 000 aktiva kunder i USA, Kanada och Mexiko.	Rental Service bedriver sin verksamhet i en snabbväxande bransch som genomgår omfattande konsolidering. Affärsområdet har utvecklat sin starka marknadsposition genom att tillämpa förstklassiga servicekoncept, effektiva informationssystem, samt skalfördelar i logistik och inköp.	<ul style="list-style-type: none"> • Rental Service etablerat som separat affärsområde. • Förvärv av Rental Service Corporation (RSC).



Atlas Copcos huvudstrategier

Tillväxt för att säkerställa långsiktig lönsamhet är en av de viktigaste strategierna för Atlas Copco-gruppen. Denna tillväxt som kan vara organisk eller ske genom förvärv ska uppnås i tre huvudriktningar. För det första ska tillväxten uppnås inom befintlig verksamhet genom utveckling och marknadsföring av nya produkter inom Gruppens tekniska kärnområden och genom nya tillämpningar på nya marknader eller i nya nischer. För det andra måste närvaron på olika marknader i Asien stärkas. Slutligen, ska intäkterna från själva användandet av våra produkter, t ex genom uthyrning, service och underhåll, samt försäljning av tillbehör och reservdelar, utgöra en viktig källa till tillväxt. Fler aktiviteter inom dessa sistnämnda områden säkerställer en fortsatt, stark närvaro i kundernas processer.

Utveckling av Gruppen säkerställs såväl genom kontinuerlig förbättring av nuvarande verksamheter som genom innovationer. Ständiga förbättringar av tillverkningen, produkterna, marknadsföringen, organisationen och arbetsflöden syftar till att säkerställa en bättre kundservice och att uppnå resultat på kort sikt. Atlas Copco tror även att banbrytande innovationer både säkerställer företagets konkurrensförmåga och resultatet på lång sikt. Gruppen ger ett starkt stöd åt särskilda projekt inriktade på att skapa tekniska innovationer, nya koncept och metoder.

Satsningen på olika varumärken har också den en stor betydelse och inom Gruppen finns flera olika varumärken. För att bättre möta specifika kundbehov differentieras vissa produkter och marknadsförs under olika varumärken via skilda distributionskanaler. Varje varumärke har sin tydliga roll och rättfärdigas genom att bidra till den totala försäljningen och vinsten för varje enskilt produktområde.

Mål

Genom sin planeringsprocess använder Atlas Copcos företag trender samt kort- och långsiktiga mål för att styra verksamheten. Budgetar har avskaffats till förmån för mer framåtriktade, kontinuerliga och heltäckande styrningsverktyg.

Det finansiella målet är att uppnå en genomsnittlig vinstmarginal efter finansiella poster på minst 10 procent under en konjunkturcykel. De senaste fem åren har Gruppen haft en genomsnittlig vinstmarginal på 11,1 procent per år. 1999 var vinstmarginalen 9,4 procent (10,8).

För att säkerställa långsiktig lönsamhet har tillväxt högsta prioritet för Atlas Copco-gruppen. Tillväxtn målet är att upprätthålla en genomsnittlig årlig försäljningstillväxt på 8 procent under en konjunkturcykel. Detta ska uppnås genom en kombination av förvärv och organisk tillväxt. Under de senaste fem åren har den genomsnittliga årliga tillväxten varit 11,6 procent, vilket huvudsakligen beror på företagsförvärv.

Bland de kvalitativa verksamhetsmålen finns en förväntan att alla produkter och tjänster ska öka produktiviteten och konkurrenskraften i kundernas värdeskapande processer och att alla divisioner ska vara miljöledande inom sina områden. Atlas Copco fokuserar på att vara kundernas

förstahandsval på marknaden. Undersökningar genomförs kontinuerligt för att mäta Gruppens framgångar i detta avseende.

Stark marknadsnärvaro

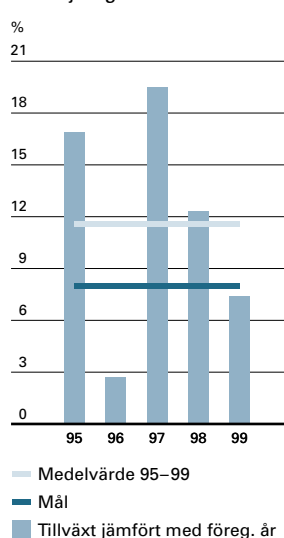
Atlas Copco tillverkar och monterar produkter i 14 länder. Största delen av produktionen sker i Belgien, USA, Sverige, Tyskland, Frankrike och Indien.

Atlas Copco-gruppen har en stark marknadsnärvaro och eftersträvar nära och långsiktiga kundrelationer. Produkterna marknadsförs via en egen säljorganisation i ett 70-tal länder samt genom distributörer i ytterligare 80 länder. Förvärven av RSC (1999) och Prime Service (1997) samt den ökande tonvikten på service och eftermarknad inom samtliga affärsområden indikerar vikten av att ytterligare förstärka kundrelationerna.

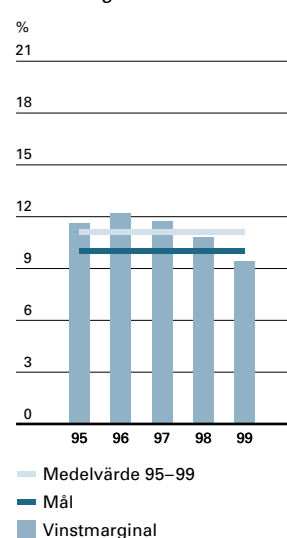
Den nordamerikanska och den europeiska marknaden står för 45 respektive 37 procent av Gruppens försäljning. På lång sikt är dock Atlas Copco fast beslutet att öka Gruppens försäljning på nya tillväxtmarknader, särskilt i Asien.

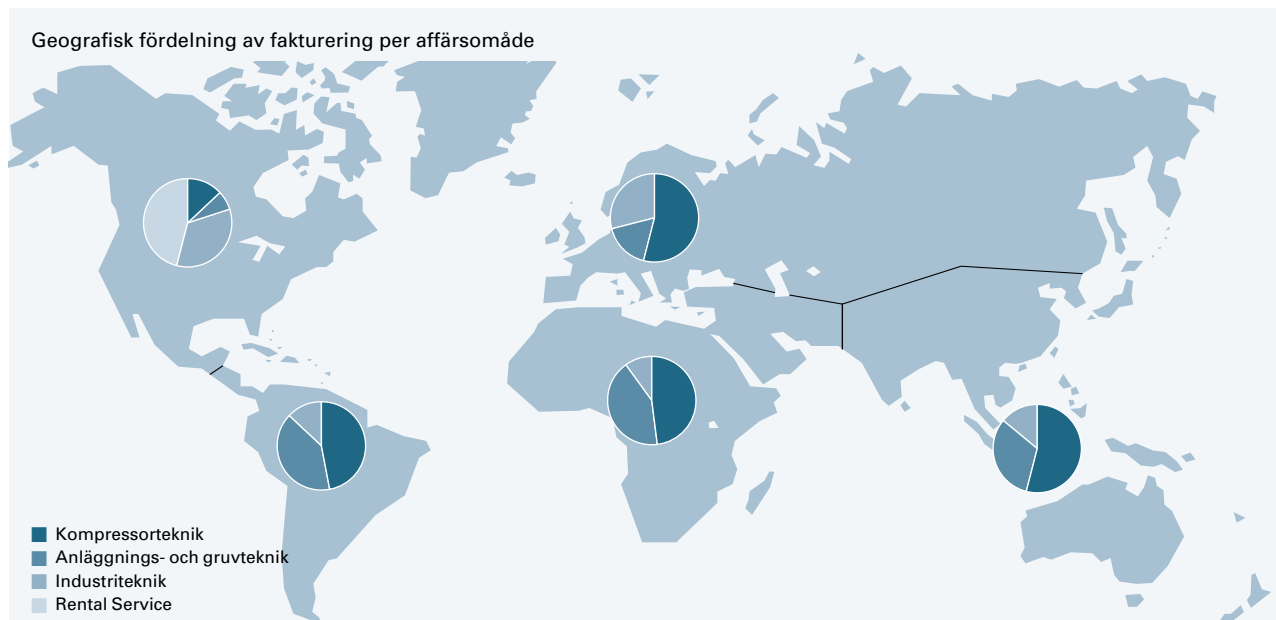
Utökning av Kompressorstekniks produktionskapacitet i Wuxi, Kina, är ett exempel på Atlas Copcos engagemang i och tro på regionen. Tillverkningen av elverktyg har dock flyttats från Kina till Tyskland.

Försäljningstillväxt

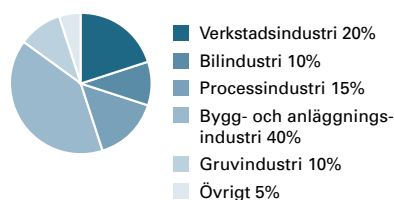


Vinstmarginal

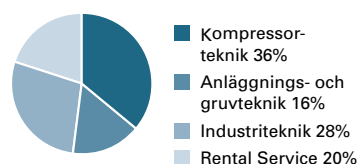




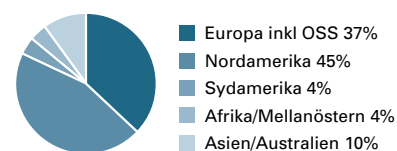
Fakturering per kundkategori



Fakturering per affärsområde



Geografisk fördelning av fakturering



Ökad betydelse av förbrukningsvaror, uthyrning och service

Efter de senaste årens viktiga förvärv av RSC (1999), Prime Service (1997) och Milwaukee Electric Tool (1995) har Gruppen blivit alltmer beroende av intäkter från förbrukningsvaror, uthyrning och service. Denna utveckling är ett resultat av Gruppens strategi att närma sig kunderna för att säkerställa konkurrensmässiga fördelar. Det nära samarbetet med kunderna inom affärsområdet Rental Service erbjuder till exempel en unik möjlighet att utnyttja slutanvändarnas värdefulla erfarenheter till utvecklingen av produkter, tjänster och andra delar av verksamheten.

Gruppen påverkas naturligtvis ändå starkt av investeringar i kapitalvaror som görs inom olika områden av de privata och offentliga sektorerna, såsom tillverkningsindustrin, infrastrukturprojekt och gruvor. Försäljningen påverkas särskilt av tillverkningsindustrins efterfrågan på maskiner och utrustning. Det största och växande segmentet i denna sektor är fordonsindustrin som efterfrågar avsevärda volymer av industriverktyg, monteringsystem och kompressorer. Andra viktiga segment är elektronikindustrin och läkemedelsindustrin som behöver industrikompressorer för sina tillverkningsprocesser.

Infrastrukturprojekt är viktiga för Atlas Copcos försäljning av bygg- och anläggningsutrustning, inklusive borrhjappar, spett och transportabla kompressorer. När det gäller investeringar i järnvägar, vägar och kraftverk är dessa ofta beroende av politiska beslut. Pris- och lagernivåer på metaller fungerar som ledande indikatorer på gruvindustrins efterfrågan på borrhjappar och lastutrustning.

Slutligen innebär en ökad försäljning av investeringsvaror

en ökad efterfrågan på förbrukningsvaror och service. Kunderna behöver t ex löpande vissa verktyg, reservdelar, borrhjappar och tillbehör. Efterfrågan på dessa produkter och tjänster är relativt stabil jämfört med investeringsvarorna där efterfrågan följer ett mer cykliskt mönster. Den gradvisa förskjutningen mot förbrukningsvaror och service minskar cykliska svängningar i Atlas Copcos totala resultat.

Viktiga förvärv, joint ventures och avyttringar 1993–1999

1993 Förvärv: Robbins, USA (CMT); Kango, Storbritannien (IT); Worthington-Creysensacs europeiska kompressorverksamhet, Frankrike (CT). Joint venture: Nanjing Atlas Copco Construction Machinery, Kina (CMT).

1994 Förvärv: Hamrin Adsorptions & Filterteknik, Sverige (CT). Joint venture: Wuxi-Atlas Copco Compressor Company, Kina (CT). Avyttring: Atlas Copco Automation, Sverige (IT).

1995 Förvärv: Milwaukee Electric Tool Corporation, USA (IT); ABBs expansionsturbintillverkning, Tyskland (CT). Joint venture: Atlas Copco Changchun Electric Power Tool, Kina (IT).

1996 Förvärv: IRMER+ELZE's verksamheter inom transportabla kompressorer och tryckluftspett, Tyskland (CT).

1997 Förvärv: Thomé-Crépelle, Frankrike (CT); Prime Service, USA (CT).

1998 Förvärv: Ceccatos kompressorverksamhet, Italien (CT); JKS Boyles, Kanada (CMT). Avyttring: Robbins, USA (CMT).

1999 Förvärv: Rand-Air, Sydafrika (CT); ABIRD BV, Nederländerna (CT); Rental Service Corporation, USA (RS); Tool Technics NV, Belgien (IT). Avyttring: Atlas Copco Controls, Sverige (IT).

Stabil efterfrågan på industri-kompressorer och generatorer

Efter en svag inledning 1999 för Kompressorteknik, stärktes efterfrågan på kompressorer mot slutet av året. De europeiska marknaderna förblev stabila och under andra hälften av året visade Asien vissa glädjande tecken på återhämtning. Faktureringen stannade vid 13 202 MSEK (13 540) och rörelseresultatet vid 2 153 MSEK (2 283). Från och med den första januari 1999 sorterar uthyrningsverksamheten i Nordamerika under ett eget affärsområde, Rental Service (se sidorna 62–65).

	1999	1998	1997
Fakturerad försäljning, MSEK	13 202	13 540	12 674
Rörelseresultat, MSEK	2 153	2 283	2 299
Avkastning på sysselsatt kapital, %	27	30	36
Investeringar, MSEK	453	488	521
Antal anställda	8 288	8 565	8 037

Affärsområdet Kompressorteknik med säte i Antwerpen i Belgien ansvarar för att ytterligare utveckla Atlas Copcos ställning som världens ledande leverantör av kompressorutrustning. Som ett led i denna strategi utvecklar, tillverkar och marknadsför affärsområdet produkter av högsta kvalitet till industrikunder med höga krav på driftsäkerhet och produktivitet i sin verksamhet. Divisionerna har ansvaret för utvecklingen, tillverkningen, marknadsföringen och försäljningen av sina respektive produkter. Tillverkningen sker huvudsakligen i Belgien, USA, Tyskland och Frankrike.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen var i stort sett oförändrad 13 202 MSEK (13 540), och orderingången var 12 965 MSEK (13 161). Efterfrågan var stark i Central- och Sydeuropa, något svag i Nordamerika och mycket svag i Sydamerika. Ost- och Sydostasien visade mot årets slut tydliga tecken på återhämtning, särskilt i Sydkorea och Kina.

Resultat

Rörelseresultatet uppgick till 2 153 MSEK (2 283). Rörelsemarginalen var 16,3 procent (16,9). Avkastningen på sysselsatt kapital var 27 procent (30).

Affärsutveckling

Under 1999 tog Kompressorteknik flera viktiga steg för att utveckla sin position och verksamhet.

Nya typer av kompressorer från divisionerna Industrial Air och Oil-free Air väckte stort intresse på marknaden, både från

etablerade kunder och i nya marknadssegment och nischer. Exempelvis VSD-kompressorer (Variable Speed Drive) och kompakta industrikompressorer som markant minskar kundernas energibehov är produkter med goda framtidsutsikter.

Försäljningen och uthyrningen av transportabla kompressorer och generatorer var särskilt tillfredsställande. För Portable Air kompletterades den organiska tillväxten med förvärv samt internförsäljning till Atlas Copcos växande nordamerikanska uthyrningsverksamhet.

Processindustrier hade en ojämn utveckling under året. Orderingången från kemisk och petrokemisk industri var acceptabel, medan luftseparationsmarknaden var extremt svag. Viktiga order inkom från nyckelkunder och dessa nischsegment och tillämpningar innebär goda tillväxtpotentialer.

För att ytterligare befästa marknadsnärvaro, etablerades helägda försäljningsbolag på två viktiga marknader: Indonesien och Egypten.

Produktutveckling

Under 1999 befäste Kompressorteknik sin ställning som världens mest innovativa kompressortillverkare. Nyckelkomponenter, prestanda, produktivitet och design förbättrades för att bättre uppfylla och överträffa existerande och nya kunders behov och förväntningar.

Industrial Air och Oil-free Air fortsatte att utveckla den populära VSD-kompressortypen, vilken drastiskt minskar kundens energiförbrukning genom att variera aktiviteten över tiden. Dessutom kompletterades flera kompressorserier för att bättre uppfylla kundernas specifika behov.

Portable Air lanserade flera nya kompressormodeller, såsom oljefria kompressorer för uthyrning, och en ny serie öppna generatorer.

Applied Compressor and Expander Technique, som traditionellt sett tillverkar kundanpassade maskiner, levererade sin första standardturbokompressor för luftseparation.

För att säkerställa Atlas Copcos starka ställning inom forskning och utveckling, ansöktes om och beviljades flertalet patent rörande olika kärnteknologier. Dessa patent kommer ytterligare att stärka affärsområdets konkurrensfördelar under det kommande decenniet.

Investeringar

Under året uppgick affärsområdets totala investeringar i fastigheter och maskiner till 239 MSEK (259). Dessa avsåg främst

ersättningsinvesteringar i produktionsanläggningar, flödesförbättringar och kapacitetsutbyggnad. Mot slutet av året investerades i utbyggnaden av ett laboratorium för produktutveckling i Antwerpen, Belgien. Investeringar i hyresmaskiner uppgick till 214 MSEK (229).

Utbildning

Utbildningsinsatserna inom Kompressorteknik fokuserades på kundrelationer. Flera kurser med inriktning på service, kundvård och kundorientering genomfördes över hela världen.

Kompressortekniks framgångar är mycket beroende av produktutveckling och innovationsförmåga, varför affärsområdet också betonat ett systematiskt kunskapsutbyte mellan produktions-, produktutvecklings- och marknadsfunktionerna.

Dessutom hölls flera managementseminarier och affärsområdets utbildningspolicy befästes ytterligare.

Strukturella förändringar

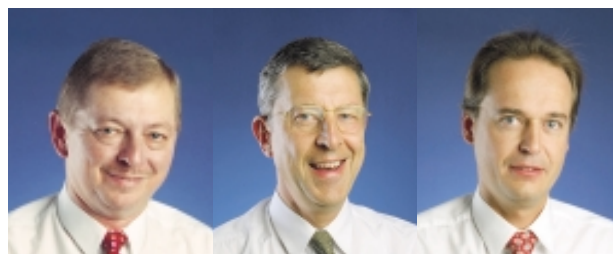
Från och med den första januari 1999, bildar Prime Service och Rental Service Corporation (RSC) ett eget affärsområde skilt från Kompressorteknik (se vidare sid 62–65).

Portable Air-divisionen förvärvade två uthyrningsföretag under året. Den första januari förvärvades Rand-Air Ltd med en omsättning på 90 MSEK och 200 anställda, och den första juli förvärvades ABIRD BV, Nederländerna, med en omsättning på 40 MSEK och 25 anställda.

I övrigt, utökades produktionskapaciteten i Wuxi, Kina, medan en mindre tillverkningsenhet i Japan avyttrades.

Marknadsutsikter

Den globala efterfrågan på Kompressortekniks produkter och tjänster beräknas öka på kort sikt. De nordamerikanska och asiatiska marknaderna förutses leda denna utveckling.



Oscar Duprix

Luc Hendrickx

Johan Molin



Ronnie Leten

James Tapkas



■ Andel av Gruppens totala fakturering 36%

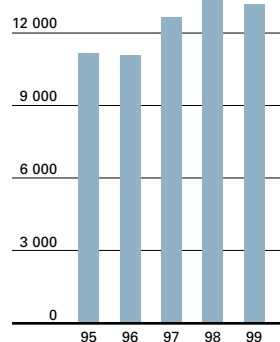
Affärsområdeschef: Bengt Kvarnbäck

Kompressorteknik består av följande divisioner:

- Portable Air, chef Oscar Duprix
- Oil-free Air, chef Luc Hendrickx
- Industrial Air, chef Johan Molin
- Airtec, chef Ronnie Leten
- Atlas Copco Applied Compressor and Expander Technique, chef James Tapkas

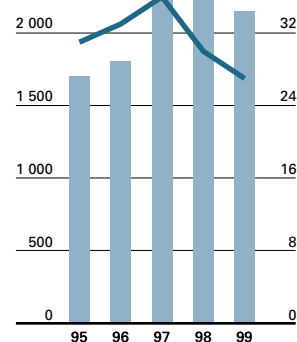
Fakturering

MSEK
15 000



Resultat och avkastning

MSEK %
2 500 40



— Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK



Europeiskt nätverk ger garanterad leverans

Atlas Copco Rental Europe, ett företag inom divisionen Portable Air, erbjuder kompressorer, generatorer och tillhörande service till industrikunder i Europa. Företagets styrka baseras på förmågan att reagera omedelbart och erbjuda sina kunder fullständig kvalitet och full service.

Dagens hyreskunder söker något ytterligare utöver komprimerad luft eller elektricitet. De vill ha en totallösning. Det var också fallet med Phenolchemie, ett kemiföretag i Belgien som producerar fenol, vilket används som bas för produkter som aspirin, CD-skivor, textiltryck och målarfärg.

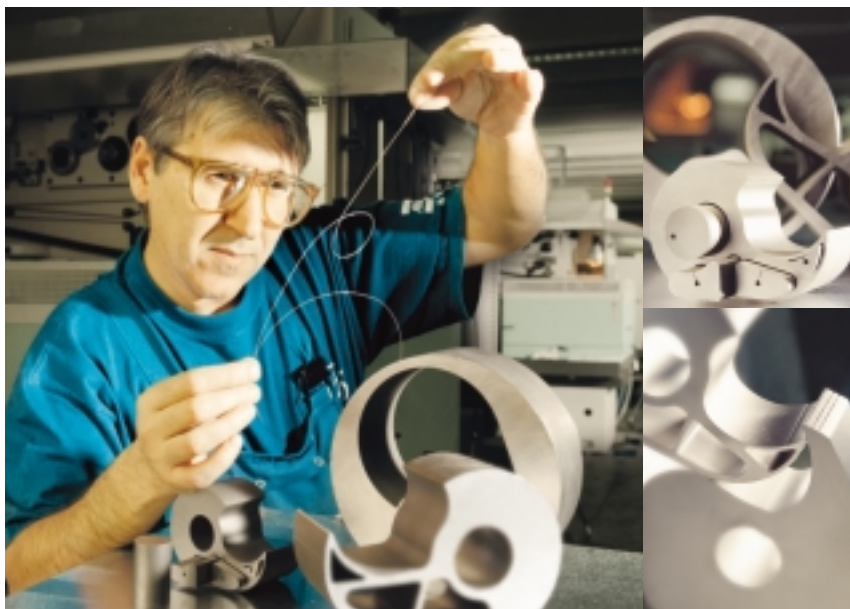
Företaget, som redan var kund till Gruppen, vände sig till Atlas Copco Rental Europe när de fick akut behov av reservkapacitet i produktionen vid sin fabrik i Antwerpen. Inom 12

timmar efter Phenolchemies första telefonsamtal till Atlas Copco en lördagsmorgon, var 10 enheter och teknisk ”dygnet runt”-övervakning på plats vid kundens tillverkningsenhet. För att kunna leverera de 30 000 m³ luft/timme som krävdes, behövde fem extra enheter installeras parallellt med de 10 som

redan fanns tillgängliga på fabriken.

Valet föll på den nya dieseldrivna, oljefria, portabla kompressorn som erbjuder utökade miljövänliga egenskaper som standard. Maskinens motor uppfyller de senaste bestämmelserna och kompressorn är försedd med en tät bottenplatta vilken förhindrar oljespill.

Ledtiden kortad från 35 till sex dagar



Divisionen Airtec levererar dagligen kompressorkomponenter till övriga divisioner i affärsområdet Kompressorteknik och skapar mervärde genom att vara konkurrenskraftiga i prissättning och prestanda. En ny gnistbearbetningsmaskin i tillverkningen av tandelement har kraftigt reducerat både ledtider och kostnader.

Under många år har tandelementen utgjort själva hjärtat i de mindre oljefria kompressorerna. En tandkompressor består av en han- och en honrotor inbyggd i ett rotorhus. Tillverkningen skedde tidigare med ett flertal enskilda verktyg för den avancerade bearbetningen av rotorämnen, vilka är gjutna i rostfritt stål. Resultatet var serietillverkning med ledtider upp till 35 arbetsdagar.

Nyligen har Airtec introducerat en förenklad och kostnadsbesparande process. Tekniken går ut på att skära ut komplicerade arbetsstycken med yttersta precision med hjälp av elektrisk gnistbearbetning mellan en särskild tunn tråd och materialet som ska skäras. Utmaningen låg i att använda processen – som vanligen används vid produktion av högprecisionsdelar i små kvantiteter – i serieproduktion.

Den nya bearbetningen av rotorprofilen har förbättrat kompressorernas prestanda i alla produktionsled sedan 1998. Den ökade flexibiliteten i tillverkningen har reducerat ledtiderna, i vissa fall ända ner till sex dagar.

Långsiktigt engagemang i Kina

För att förbättra servicenivån till kunder och för att säkra framtida expansion i regionen, har Wuxi-fabriken i Kina utökat produktionskapaciteten under året. De nya lokalerna invigdes i september 1999.

Sedan tillverkningen vid Wuxi-fabriken inleddes 1995 har produktionsvolymerna ständigt ökat och återkommande lanseringar av nya kompressormodeller har klargjort att fabriken kapacitet inte längre varit tillräcklig. I november 1998 fattades ett beslut att utöka fabriksytan för att effektivt kunna hantera större produktionsvolymmer.

Förutom att utöka fabriksytan har även systemen för materialhantering, montering och testfunktioner förbättrats. Var och en av de tre divisionerna, Oil-free Air, Industrial Air och Portable Air, har nu sin egen produktionslina. Dessa fungerar oberoende av varandra men alla verktyg och all utrustning som används kan utnyttjas på alla produktionslinor.

Särskild hänsyn har tagits för att säkerställa att fabriken är



miljövänlig, främst genom att begränsa ljudnivån från testcellerna och genom att förhindra oljeutsläpp i marken.

Den ökade produktionskapaciteten innebär kortare leveranstider och ett större produktutbud. De funktionella testcellerna ger också goda möjligheter till produkt demonstrationer och ökad försäljning.



Nya VSD-modeller ger ökade energibesparingar

De flesta applikationer inom industrin kräver varierande mängder luft beroende på tiden på dygnet och hur processen ser ut. För att hörsamma marknadens behov har Atlas Copco utvecklat en serie kompressorer med elektroniska frekvensomvandlare (VSD). Atlas Copco har nu utökat tillgängligheten av VSD-kompressorerna genom att lansera oljefria kompressorer i versioner upp till 315 kW.

Maskiner med elektroniska frekvensomvandlare känner enkelt av sjunkande efterfrågan på luft och sänker hastigheten på maskinen och följer på så sätt efterfrågan på effektivaste sätt. Atlas Copcos tidigare VSD-modeller har givit energibesparingar på upp till 30 procent jämfört med traditionell reglering samt fördelar som stabilt tryck och mjukstart. Detta ledde till en

avsevärd försäljningsökning till såväl nya som gamla kunder.

De nya modellerna ökar ytterligare fördelarna för användaren genom energibesparingar och kortare återbetalningstid för investeringar – generellt ett till två år beroende på luftförbrukningsprofilen. De kraftiga energibesparingarna innebär också lägre kostnad under maskinens livstid, där energikostnader-

na vanligen utgör mer än 70 procent.

Maskinerna kommer att kunna användas inom många områden och inom ett brett spektrum av industrier. Potentiella kundsegment för de större modellerna finner man inom bilindustrin, luftseparering, fermentering, reningsverk, läkemedelsindustrin, kemisk industri och kraftverk.



Skräddarsydda hemsidor förbättrar informationsflödet

Informationssystem har blivit viktiga instrument för kundansvariga på divisionen Applied Compressor and Expander Technique (ACT) i arbetet med att bygga starkare relationer med nyckelkunder.

kundansvariga i USA har just fått en ny programvara som registrerar och följer offerter, följer utvecklingen av interna order, och registrerar annan kundrelaterad information. På så vis har de nu ett mycket bättre verktyg för att hantera marknaden och kommunikationen.



ACT har ett flertal nyckelkunder inom luftsepareringsindustrin – kunder som årligen köper stora luft- och kvävekompressorer. De kundansvariga besöker regelbundet dessa kunder för att erbjuda support i projekt som kunden offererar. De kundansvariga

har bärbara datorer med kundanpassad programvara för att välja kompressorer och kalkylera prestanda åt kunden. Vissa av dessa datorprogram erbjuds till nyckelkunder så att de själva kan välja ut och bestämma storleken på kompressorerna. ACTs

Divisionen har också lanserat skräddarsydda sidor för nyckelkunder på sin hemsida. Dessa är skyddade med lösenord och utformade för att förkorta avståndet mellan kunden och fabriken och för att påskynda informationsflödet och göra det mer kostnadseffektivt. Via de skräddarsydda sidorna kan kunden skicka frågor till serviceavdelningen, kontrollera produkters leveranstider och följa orderstatus direkt på Internet.

Framtida utveckling av de skräddarsydda hemsidorna kommer att ge kunden tillgång till standardkontrakt som de kan ladda ner och fylla i, samt ett system för elektronisk handel som gör det möjligt för kunden att beställa reservdelar online.

Fortsatta anpassningar och gradvis återhämtning

För Anläggnings- och gruvteknik karakteriserades 1999 av en svag inledning på året följt av ett starkare slut. Från en låg inledande nivå, vände metallpriserna uppåt under andra hälften av året och ett antal viktiga order från gruv- och infrastrukturprojekt säkrades. För att anpassa sig till mognaden i branschen påbörjades projekt för att öka försäljningen av förbrukningsvaror, uthyrning och service. Dessutom genomfördes omstruktureringsprogram i samtliga divisioner.

professionell service, underhåll och effektiv utbildning kan de nå sina mål. I den pågående anpassningen till en krympande marknad har divisionerna i allmänhet försvarat eller flyttat fram sina positioner gentemot sina konkurrenter.

För närvarande ser affärsområdet möjligheter till framsteg genom ökade satsningar på uthyrning, ytterligare fokus på att förbättra kundernas produktivitet, samt e-handel för tillbehör och reservdelar.

	1999	1998	1997
Fakturerad försäljning, MSEK	5 725	6 437	6 453
Rörelseresultat, MSEK	397	498	387
Avkastning på sysselsatt kapital, %	13	15	12
Investeringar, MSEK	415	494	460
Antal anställda	4 123	4 572	5 058

Affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför bergborrverktyg, tunnel- och gruvutrustning, entreprenad- och lastutrustning samt geoteknisk borrutrustning. Produkterna säljs, hyrs ut och underhålls till bygg- och anläggningsföretag, stora infrastrukturprojekt, stenbrott och gruvor över hela världen. Affärsområdet har sina största fabriker i Sverige och USA.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen uppgick till 5 725 MSEK (6 437), medan orderingången minskade med 1 procent till 6 062 MSEK (6 117). Viktiga order säkrades från infrastruktur- och gruvprojekt i Ryssland, Indien, Hong Kong och Brasilien.

Resultat

Rörelseresultatet uppgick till 397 MSEK (498). Rörelsemarginalen var 6,9 procent (7,7). Avkastningen på sysselsatt kapital var 13 procent (15).

Affärsutveckling

Inledningsvis brottades samtliga divisioner med effekterna av den ekonomiska recessionen i Asien, Australien och Sydamerika samt mycket låga metallpriser. Gradvis under året vände dessa trender uppåt. Metallpriserna började stiga vilket hade en positiv effekt på affärerna.

I viss utsträckning innebär instabiliteten inom anläggnings- och gruvindustrierna en möjlighet för affärsområdet då dess kunder blir än mer beroende av att förbättra sina kritiska produktionsprocesser. Med hjälp av högpresterande utrustning,

Produktutveckling

Produktutveckling under året resulterade i lanseringen av ett flertal nya typer av borrhjugg, både för under- och ovanjordsbruk, från Rock Drilling Equipment. Bl a introducerades en särskilt stor flerarmad borrhjugg med en yttäckning på 165 kvadratmeter. Kundernas produktivitet står i fokus och modulariseringen av divisionens maskiner fortsätter.

Atlas Copco Craelius introducerade en ny pump för putsning och en liten borrhjugg för inverterad cirkulation, båda för geoteknisk borrhjugg.

Uniroc, Atlas Copco Wagner och Atlas Copco Construction Tools fokuserade på att vidareutveckla och modifiera etablerade produkter.

Investeringar

Under året uppgick affärsområdets totala investeringar i fastigheter och maskiner till 116 MSEK (202). Dessa avsåg främst förbättringar av produktionsprocesser samt satsningar på att reducera uppbundet kapital i verksamheten. Investeringar i hyresmaskiner uppgick till 299 MSEK (292).

Utbildning

Den ökande komplexiteten och datoriseringen av borrhjugg ställer högre krav på kvalitativ utbildning av både anställda och kunder. Interaktiva, datorbaserade hjälpmedel kompletterar utbildningen i den verkliga miljön. Dessa utbildningsinsatser fortgår löpande som en naturlig del av berörda divisioners verksamheter.

Vissa divisioner har under året genomfört projektledarutbildning samt 3D-3CAD för utvecklingsingenjörer.

Strukturella förändringar

För att anpassa sig till den krympande marknaden har samtliga divisioner under året genomfört omfattande omstrukturerings- och anpassningsprogram.

I synnerhet inom divisionen Atlas Copco Wagner föranledde den ogynnsamma marknadsutvecklingen betydande nedskärningar samtidigt som ytterligare delar av produktionen out-sourcades.

I oktober 1999 flyttade Atlas Copco Construction Tools sitt distributionscenter från Nederländerna till Belgien för att ytterligare öka synergier inom Gruppen.

Dessutom slutförde Atlas Copco Craelius integrationen av det under 1998 förvärvade JKS Boyles, Kanada.

Marknadsutsikter

De asiatiska, sydamerikanska och sydafrikanska marknaderna förväntas stärkas ytterligare från sin låga nivå, medan nordamerikanska och europeiska marknader beräknas ligga kvar på nuvarande nivå.



Björn Rosengren

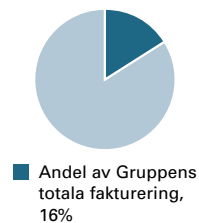
John Noordwijk

Claes Ahrengart



Kjell Carlsson

Freek Nijdam



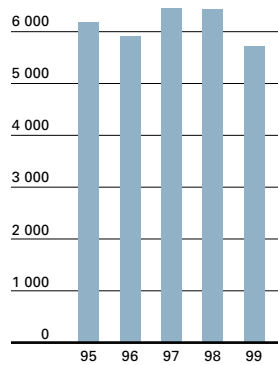
Affärsområdeschef: Freek Nijdam

Anläggnings- och gruvteknik består av följande divisioner:

- Atlas Copco Craelius, chef Björn Rosengren
- Atlas Copco Wagner, chef John Noordwijk
- Atlas Copco Construction Tools, chef Claes Ahrengart
- Atlas Copco Rock Drilling Equipment, chef Kjell Carlsson
- Uniroc, chef Freek Nijdam (tf)

Fakturering

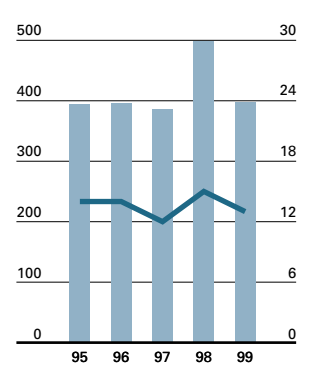
MSEK
7 000



Resultat och avkastning

MSEK
600

%
36



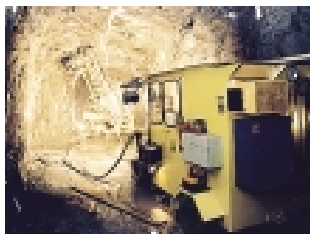
■ Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK



Kund och leverantör i samarbete om produktutveckling

Nära samarbete med kunderna är en nödvändighet för att lyckas ta fram produkter som ligger långt fram i utvecklingen inom bergbörningsutrustning.

Ett grundläggande krav på en ny produkt är att den förbättrar kundernas produktivitet. Atlas Copco Rock Drilling Equipment arbetar ständigt med sina kunder för att nå förbättrade resultat i varierade bergförhållanden.



Ett exempel på hur ett partnerskap mellan kund och leverantör framgångsrikt kan överbrygga stora hinder är i Zinkgruvan, vid Vätterns norra spets. Atlas Copco och gruvan har samarbetat vid utvecklingen av borrhjappar och komponenter

under nära 20 år. Fördelarna för båda parter är uppenbara. Genom att delta i utvecklingen och testningen av nya produkter kan kunden få tillgång till effektivare produkter som anpassats efter deras krav och reducerar kostnaden per ton bruten malm. Atlas Copco i sin tur drar nytta av kortare introduktionstid och

produkter som bättre överensstämmer med marknadens behov.

Samarbetet bidrar nu till ett program vars syfte är att förbättra produktionsbörning i Zinkgruvan. Förändringarna innebär tätare samarbete mellan de fyra största gruvdistrikten i Sverige och förbättringar i metoder för gruvbrytning. En interaktiv projektgrupp, bestående av medlemmar från både Atlas Copco och

Zinkgruvan, bildades för att utvärdera investeringen i ett nytt produktionsbörningsaggregat och för att bestämma dess specifikationer. Zinkgruvan ställde upp ett flertal kriterier, som mindre än en grads avvikelser vid inställning av matarna, hög tillgänglighet genom färre driftstopp mellan olika börningar, samt förinställda alternativ i kontrollsystemen för olika applikationer för reducerade driftstopp och förbrukning av borrstål.

Projektgruppen valde den nya Simba-riggen, som borrar längre och rakare hål. Till följd av förändringar i gruvan kommer den att ha en högre nyttjandegrad. Den nya riggen kommer att ge Zinkgruvan den flexibilitet som krävs för att hantera förändringar i brytningsförutsättningarna och andra justeringar i arbetsmetoderna.

Skyddar användare och miljö

Vid formgivningen av det idag mest kraftfulla bensindrivna spettet på marknaden, Cobran, var utvecklarna vid divisionen Atlas Copco Construction Tools tvungna att ta flera hänsyn – både vad gäller ergonomi och miljö.

Det viktigaste målet vid utvecklingen av det nya spettet var att reducera vibrationerna som alla trodde var oundvikliga vid borrhning och brytning med spett.

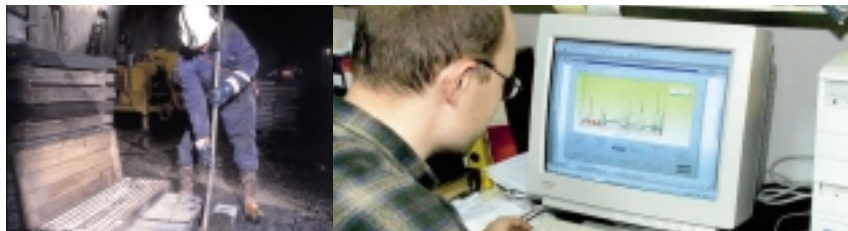
På Cobran har vibrationerna näst intill eliminerats och ligger väl under Europeiska Unionens regler. Det här är en av maskinens mest välkomnade egenskaper enligt användare på Frijo, en entreprenadfirma verksam i Stockholmstrakten. Användarna uppskattade också att ha alla knappar samlade på en panel högst upp på maskinen samt den lättstartade tvåtaktsmotorn.

Samtidigt är Cobran väl anpassad till de utökade kraven på miljövänliga produkter och uppfyller både de svenska och amerikanska miljöskyddsinstitutens krav. Maskinen är fullt återvinningsbar och inga tunga legeringar används i produkten. Utsläppen är minimala och motorn drivs med blyfri bensin.



Ökad datorisering underlättar planering i gruvan

Baserat på marknadens behov har Atlas Copco Craelius ytterligare utvecklat sina datorstyrda borrhgregat, Diamec. Det nya datorprogrammet hjälper borrharen eller geologen att få information om borrhningen och en snabb analys av geologin.



Den här informationen kan användas för att optimera borrhparametrarna för olika typer av berg eller för att testa borrhkronor. Lagrad data dokumenterar enkelt varje borrhål och programmet levererar genomsnittsvärden för hålet.

Det nya datorprogrammet erbjuder en metod för att samla geologiska data och har utvecklats av Atlas Copco i samarbete med nyckelkunder. Det har utformats för att inhämta data under borrhningen. Loggningssystemet är enkelt att använda. Allt borrharen behöver göra är att stoppa in ett minneskort i användarpanelen, ställa in hålets djup och borra. Efter passet tar geologen emot kortet för analys med hjälp av programmet, som kan visa informationen i form av grafer och ställa samman en borrhrapport.

En borrhigg utrustad med detta system har testats i underjordsgruvan Outokumpu Pyhäsalmi i Finland, där den samlade informationen har visat sig vara värdefull i planeringen av gruvdriften. Dessa satsningar syftar slutligen till att minska kostnaderna, vilket är mycket viktigt inom gruvindustrin i dag.



Nöjda kunder ett mått på kvalitet

Atlas Copco Wagner anser att ett mått på kvalitet är företagets förmåga att tillfredsställa kundens krav och behov. Ett viktigt krav från kunderna är att utrustningen fungerar och är tillgänglig så att de kan slutföra sina projekt i tid. För att möta detta krav erbjuds ett fullserviceavtal som omfattar underhåll, service och reservdelar.



Enligt avtalet åtar sig Atlas Copco att dygnet runt sköta löpande underhåll och service av utrustningen från början till slut på kundens projekt. Atlas Copco tillhandahåller resurser, i form av mekaniker, utbildning, arbetskraft och reservdelar, som krävs för att hålla maskinerna igång, samt garanterar den tillgänglighet som krävs för att avsluta arbetet i tid.

Ett projekt där fullserviceavtal används framgångsrikt är på Filippinerna. Atlas Copco levererade 22 lastare och truckar till Raytheon-Ebasco Overseas Ltd., som är huvudentreprenör vid dammprojektet San Roque Multi-Purpose Dam Project i San

Manuel, Filippinerna. Den enda möjligheten för entreprenören att avsluta ett kritiskt moment i tunnelbygget var att den levererade utrustningen var tillgänglig och fungerade 95 procent av tiden. För att lyckas med detta åtagande erbjöd Atlas Copco Raytheon-Ebasco ett fullserviceavtal som garanterade att utrustningen var tillgänglig när entreprenören var redo för upp- och utlastning. Utrustningens prestanda och tillförlitlighet gjorde att kunden kunde avsluta projektet på utsatt tid.

Uniroc erbjuder full service till Mount Isa-gruvorna

För att förbli konkurrenskraftigt och överträffa kundernas förväntningar, erbjuder Atlas Copcos division Uniroc mer än vad som traditionellt ingår i standardkontrakt. Kontraktet inkluderar nu såväl logistikstöd som ett fast pris per borrar meter.



Mount Isa-gruvorna i Queensland, Australien, är ett exempel på ett kontrakt som ger mervärde då kundens behov ligger utanför Secorocs traditionella kärnverksamhet, som är marknadsföring, försäljning och distribution av bergborrtrusning. Secoroc, ett varumärke inom divisionen Uniroc, levererar en helhetslösning för Mount Isa-gruvornas behov av bergborrtrusning.

Servicepaketet innehåller leverans av produkter till underjordsriggar och renovering av använda borkkronor. Men tjänsten täcker också insamling av den data som krävs för att beräkna kostnaden för förbrukningsvaror per borrar meter såväl som bormeterlivslängden hos alla komponenter i borrhänsen. Totalt ger man service till 40 borrhänsor i Mount Isas fyra gruvor med reservlager under markytan.

Secorocs servicepersonal besöker gruvorna åtminstone två eller tre gånger i veckan för att ersätta förbrukad bergborrtrusning, hämta stiftborkkronor för omslipning och borrhänsor för riktning. Man använder fyrhjulsdrivna fordon för att hämta upp skadade eller förbrukade varor till markytan. Därifrån körs de direkt till Secorocs lager för granskning.

Servicepersonalen använder bärbara datorer för att samla in data under jorden. Användningen av ett datorsystem ger större möjligheter att använda informationen än för enbart lagerhantering. Secoroc kan vid behov lämna information till Mount Isas ledning, vilket gör det möjligt för dem att på ett effektivt sätt följa förbrukningen av bergborrtrusning i de fyra gruvorna.



Ökad konkurrens på dynamiska marknader

För Industriteknik ledde en stabil efterfrågan från verkstads-, fordons-, och byggindustrin till en ökning av försäljningen till 10 345 MSEK (10 059), trots avyttringen av Atlas Copco Controls vilken skedde den 31 augusti. Rörelsemarginalen blev 10 procent (10) eller 9 procent exklusive de engångsposter som redovisas nedan.

	1999	1998	1997
Fakturerad försäljning, MSEK	10 345	10 059	9 316
Rörelseresultat, MSEK	1 032	1 046	942
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14	14	13
Investeringar, MSEK	323	338	279
Antal anställda	7 133	7 831	7 898

Industriteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför pneumatiska och elektriska kraftverktyg och monteringsystem. Affärsområdets produktion är huvudsakligen förlagd till USA, Sverige, Tyskland, Frankrike, England och Indien.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen ökade 3 procent till 10 345 MSEK (10 059). Ordergången ökade 5 procent till 10 533 MSEK (10 015). Alla regioner utom Sydamerika rapporterade försäljningssiffror i linje med eller över föregående år. I synnerhet den nordamerikanska marknaden uppvisade en stark försäljningsutveckling.

Resultat

Rörelseresultatet minskade 1 procent till 1 032 MSEK (1 046). Rörelsemarginalen var 10,0 procent (10,4). Avkastningen på sysselsatt kapital var 14 procent (14).

Rörelseresultatet inkluderar jämförelseströrande poster på 83 MSEK, vilket är nettoeffekten av reavinsten från avyttringen av Atlas Copco Controls och ett omstruktureringsprogram i Alliance Tools-divisionen.

Affärsutveckling

Affärsområdet upplevde överlag en stark efterfrågan. Dynamiken på marknaden drivs av krävande kunder som efterfrågar kontinuerlig utveckling, innovation och olika mervärdetjänster.

Milwaukees elektriska verktyg marknadsförs och säljs via industriella, entreprenad-, maskin-, samt järn- och byggmarknadsdistributörer. Internet används i ökande grad för att stödja säljaktiviteter. Alla dessa kanaler fokuserar på att expandera verksamheten för att nå professionella slutanvändare. Som det främsta varumärket i sin kategori, har Milwau-

kee en god möjlighet att nå en ledande position i alla kanalerna genom att erbjuda dem produkter, utbildning, marknadsförings- och säljstöd, vilket bidrar till att de kan växa inom ett stort antal professionella kundkategorier. Under 1999 utnyttjade Milwaukee sitt 75-årsjubileum för att ytterligare bredda sitt produktutbud och utöka försäljningen av tillbehör.

Atlas Copco Industrial Tools and Equipments verksamhet utvecklades på ett positivt sätt under året. En finjusterad tillväxtstrategi fastlades. Tillväxten ska skapas genom starkare kundrelationer, ökade satsningar inom service, samt tillväxt i den grundläggande affären. Innovationsförmåga och fokuserad marknadssegmentering är två hörnstenar för att nå tillväxtmålen. I detta avseende kan servicekonceptet omfatta en rad olika aktiviteter, bl a installation, underhåll, reparation, lagerhantering, kalibrering, parameterställning, utbildning och produktionsplanering.

För att förbättra intern och extern effektivitet har Atlas Copco Electric Tools-divisionen nyligen initierat en omstrukturering av försäljnings- och produktionsorganisationerna. Ett säljkontor för hela Sydostasien har upprättats i Singapore och den europeiska försäljningsorganisationen ses över för att på ett bra sätt kunna betjäna kunderna på denna marknad. Vidare har hela divisionens produktion nu samlats till Winnenden i Tyskland.

I Alliance Tools-divisionen har de olika affärsenheterna haft en ojämn utveckling under året. Chicago Pneumatic och Georges Renaults fordonsenhet vidareutvecklade sina styrkor och anträdde nya nischmarknader, medan anläggnings- och industrienheter inom Chicago Pneumatic brottades med både externa och interna problem. Under tredje kvartalet lanserades ett omstruktureringsprogram inom Chicago Pneumatic vilket syftar till att återupprätta lönsamheten genom att ytterligare integrera produktion och produktutveckling. För affärsområdet som helhet spelar eftermarknad och service en betydande roll.

Produktutveckling

Under 1999 introducerade Industrial Tools and Equipment fler produkter än någonsin tidigare, bl a en ny turbinlipmaskin, en ny serie pulsverktyg och en ny serie vinklade mutterdragare. Tidigt under år 2000 kommer helt nya verktyg, monteringsystem och styrsystem att lanseras.

Atlas Copco Electric Tools utvecklade en ny generation elmotorer och en ny slagborrmaskin som båda är inriktade på att förbättra ergonomin för användaren. Dessutom färdig-

ställdes en egenutvecklad likströmsmotor för att stärka positionerna inom trådlösa verktyg.

Milwaukee fortsatte att försvara sin innovativa profil genom att lansera ett antal spjutspetsverktyg, bl a en ny serie trådlösa flerk Funktionsverktyg som använder en universal-laddare samt flera justerbara cirkelsågar.

Alliance Tools lanserade en rad nya produkter. Bl a introducerades en sandblästrare för fordonsindustrin, en extra stark mutterdragare, en lågvibrerande nithammare, en ny skruvdragare med pistolhandtag för vitvaruindustrin och en vinkelborr för flyginindustrin. Ett viktigt steg framåt var dessutom framtagandet av en ny serie elektroniska styr- och reglersystem för fordonsindustrin.

Investeringar

Under året uppgick affärsområdets totala investeringar i fastigheter och maskiner till 323 MSEK (338), vilka i synnerhet hänförs till åtgärder som syftar till att förbättra produktionsflöden och produkternas kvalitet. Milwaukee slutförde också implementeringen av ett nytt heltäckande affärssystem för produktionsplanering, distribution och administration. Divisionen investerade även i en ny automatiserad monteringslina för komponenter till elmotorer.

Utbildning

Industri tekniks innovationsfokus och kundernas ständiga strävan efter effektivisering och automatisering kräver en proaktiv hållning till utbildning. De processer som syftar till informations- och kunskapsutbyte mellan kunderna och Atlas Copco är kritiska för båda parter framgångar och utveckling. Industri tekniks divisioner har utvecklat utbildningskoncept som på ett systematiskt sätt säkerställer att ett maximalt värde skapas i alla kontaktytor mellan företaget och kunden. En grundläggande tanke är att ju mer kunderna vet om Gruppens produkter och tjänster desto mer sannolikt är det att de väljer just oss.

Strukturella förändringar

Under 1999 koncentrerade Atlas Copco Electric Tools-divisionen all sin tillverkning till Winnenden, Tyskland. Divisionen påbörjade även en omstrukturering av sin europeiska försäljningsorganisation.

Den 31 augusti avyttrade Industrial Tools and Equipment elektronikföretaget Atlas Copco Controls till amerikanska Danaher Corporation. Under 1998 hade Atlas Copco Controls en fakturering kring 470 MSEK och 235 anställda.

I oktober lanserades omstruktureringsprogrammet för Alliance Tools-divisionen genom vilket delar av Chicago Pneumatics produktutveckling och produktion flyttas från USA till andra enheter i England och Indien.

Den 1 november 1999 förvärvade Industrial Tools and Equipment det belgiska bolaget Tool Technics NV som specialiserar sig på service och reparationer i fordonsindustrin. Företaget har 32 anställda.

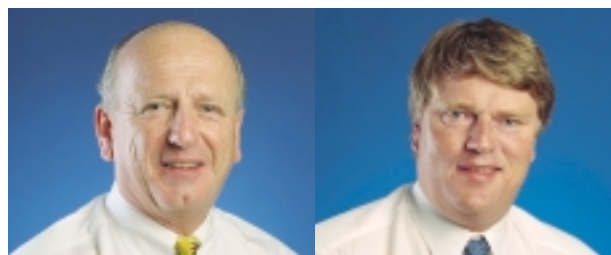
Marknadsutsikter

Den globala efterfrågan på industrimaskiner och kraftverktyg för yrkesanvändare förväntas fortsätta att växa. Särskilt den europeiska marknaden väntas bidra till tillväxten. Samtidigt kommer försäljningen av förbrukningsvaror och service att spela en alltmer framträdande roll.



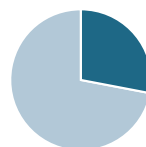
Johan Halling

Richard Grove



Charles Robison

Peter Möller

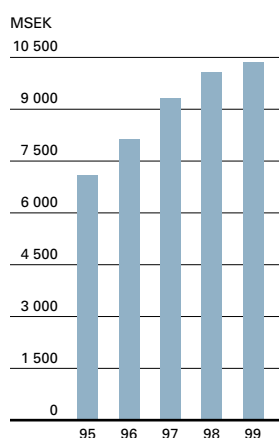


■ Andel av Gruppens totala fakturering 28%

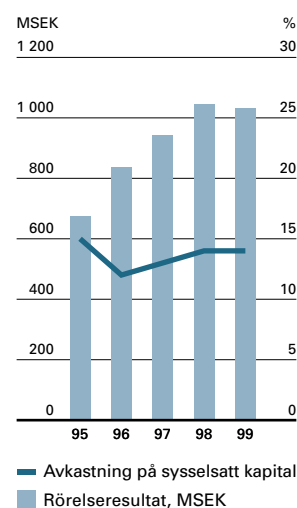
Affärsområdeschef: Giulio Mazzalupi (tf)
Industri teknik består av följande divisioner:

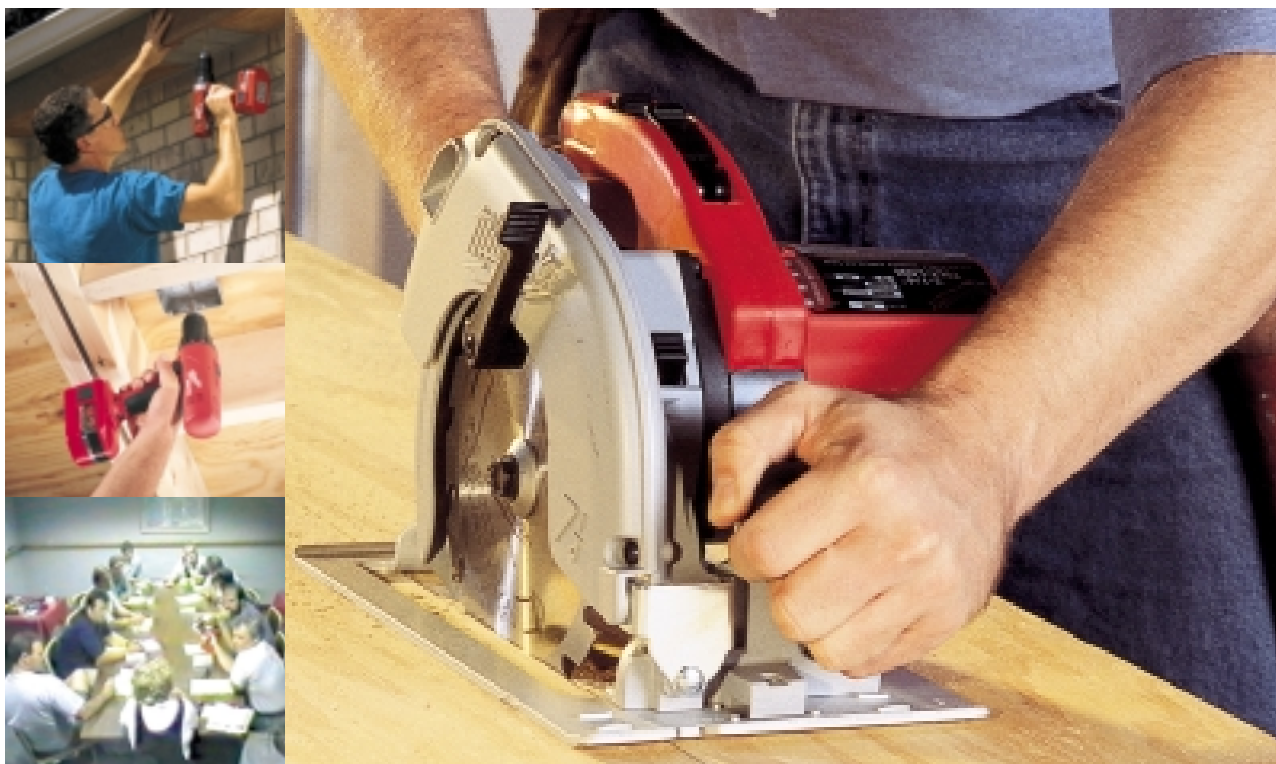
- Atlas Copco Electric Tools, chef Johan Halling
- Milwaukee Electric Tool, chef Richard Grove
- Alliance Tools, chef Charles Robison
- Atlas Copco Industrial Tools and Equipment, chef Peter Möller

Fakturering



Resultat och avkastning





Kundens behov styr produktutvecklingen

Milwaukee Electric Tool Corporations ledande ställning på den amerikanska marknaden för elverktyg för professionella användare, är delvis resultatet av att företaget utvecklar produkter som uppfyller kundens förväntningar. Grundat på kundundersökningar utformas produkterna på ett sätt som garanterar att kunden blir nöjd.

Den två år gamla cirkelsågen Tilt-Lok® utvecklades med utgångspunkt från input och kommentarer från kunderna. Milwaukee Electric Tool såg en möjlighet att designa en cirkelsåg som tillgodosåg kundens behov och inledde ett omfattande arbete för att undersöka vilka egenskaper hos produkten som uppfyllde dessa krav. Projektgruppen besökte arbetsplatser, slutanvändare och distributörer, utförde enkätundersökningar och research, träffade referensgrupper och gjorde jämförande undersökningar. De fann att kunderna var intresserade av en cirkelsåg med god ergonomisk design, enkla justeringsmöjligheter och bra prestanda och hållbarhet.

Med hjälp av denna feedback från kunderna designade Milwaukee den kraftfulla och lätta cirkelsågen 7 1/4" Tilt-Lok®. Det

justerbara handtaget gör att sågen kan anpassas efter användningsområdet, till exempel då man måste sträcka sig för att kunna såga i stora paneler, böja sig för att såga i golv, eller såga ovanför huvudet. Den har också vadderade handtag, justerbart enkelgrepp och en enkel spindelåsning.

Tilt-Lok® har fått flera priser och utmärkelser av branschtidningar och organisationer.

Under 1999 fokuserade Milwaukee på att kartlägga vilka produkttegenskaper som är viktiga för slutanvändaren av sladdlösa verktyg för professionellt bruk. Genom sina produktutvecklings- och forskningsmetoder kunde företaget identifiera nyckel-egenskaper som gör kundens arbete lättare och bekvämare att utföra.

I de nya Contractor Cordless-verktygen återges dessa behov genom finesser som ett vändbart batteri, vilket gör att batteriet kan installeras i två olika riktningar, beroende på det arbete som ska utföras. En annan nyhet är en enhetlig design av de sladdlösa verktygen med laddningsbara batterier. Kunderna kan på ett lätt sätt utöka med nya verktyg utan att behöva investera i flera batterier eller laddare.

Millenniumkampanj exponerar varumärket AEG

Med början i oktober 1999 och under hela år 2000 presenterar AEG Power Tools en särskild millenniumutgåva av olika kraftverktyg med hög prestanda till ett bra pris.



I millenniumkampanjens första fas har AEG Power Tools valt ut tre produkter som demonstrerar deras innovativa och problemlösande förmåga. Millenniumutgåvan av skruvdragare, sticksåg och slagborrmaskin är utrustade med den patenterade FIXTEC-teknologin för att enkelt och snabbt kunna byta verktyg. Alla verktygen har också ett utvidgat garantipaket.

Tack vare utställningsmonterns flexibilitet som framhäver varumärket, har också mindre butiker och återförsäljare med begränsad försäljningsyta valt att delta i kampanjen. Säljbolagens, liksom distributörernas och återförsäljarnas feedback



på satsningen har varit positiv. Kunderna har också visat stort intresse för kampanjen, som redan visat tecken på att bli en framgång för företaget.

Organisk tillväxt genom innovationer



För ett antal år sedan antog Atlas Copco utmaningen att uppfylla bilindustrins krav på elektriska industriverktyg med extrema krav på snabb, effektiv och säker åtdragning av framförallt kritiska förband.

När divisionen Atlas Copco Industrial Tools and Equipment för några år sedan skulle utveckla en elektrisk mutterdragare med prestanda i enlighet med kundernas krav fanns ett problem: avsaknaden av snabba, lätta och starka elmotorer på marknaden. Världens ledande elmotortillverkare hade ännu inte lyckats klara av de tekniska begränsningarna. Atlas Copcos innovatörer fann emellertid lösningar på såväl de mekaniska som elektriska problemen. Resultatet var en ny typ av motor som väsentligt skiljer sig från gängse elmotorer.

Den första produkten med den nya motorn fick namnet Tensor och har genererat stor framgång på marknaden. Tensorverktygen finns idag hos ledande biltillverkare med stor produktion och höga krav på kvalitet.



Flervarumärkesstrategi ger bättre produktsortiment

Alliance Tools är en division med tre varumärken, ett brett produktsortiment och flera kanaler till marknaden, men är verksam som ett enda företag. Företagets uppgift är att utnyttja styrkan hos varje varumärke för att utöka marknadsandelen och det är divisionens sammanlagda framgång som räknas.



Alliance Tools strategi är att göra det lätt för kunderna att göra affärer med alla tre varumärkena – Desoutter, Georges Renault, och Chicago Pneumatic – och att uppfylla kraven på vägledning inom montering, slipning och fräsning, borrar, bilbranschens eftermarknad och demolering.

Efter bildandet av ett separat säljbolag för Alliance Tools i Storbritannien har fördelarna för tre olika grupper blivit uppenbara: försäljarna, distributörerna och slutanvändarna.

Säljaren kan erbjuda ett brett sortiment i stället för att bara kunna lösa en del av kundens problem, vilket ofta är fallet när endast ett varumärke kan erbjudas. Det är också lättare för säljaren att boka ett möte med en kund eftersom varje varumärke är känt av egen kraft. Hos kunden kan säljaren sedan presentera produkter från övriga varumärken.

Den främsta fördelen ur kundernas och distributörernas synvinklar är att ha en enda kontaktperson för respektive fråga, så som försäljning eller tekniskt stöd, i stället för tre. Tidigare skulle ett borrarproblem och ett nitningsproblem ha kunnat lösas av två separata säljare. Nu behöver kunden bara möta en.

Många distributörer erbjuder också stora slutkunder ett fullserviceavtal. Alliance Tools kommer nu att kunna arbeta tillsammans med distributörerna runt dessa avtal och kommer att koncentrera sig på specifika kunder i respektive säljregion.

Förbättrade relationer kund-leverantör hos Ford

Under 1999 påbörjade Atlas Copco ett samarbete med Ford i former som väsentligt skiljer sig från de traditionella relationerna mellan kund och leverantör. Ett huvudleverantörsavtal upprättades som ett pilotprojekt vid Fords sammansättningsfabrik för bilar i Dagenham, Storbritannien. Erfarenheterna från projektet har varit goda och fler Ford-fabriker kommer att följa efter under år 2000.

Enligt kontraktet är Atlas Copco enda leverantör för alla reservdelar, produkter och tjänster relaterade till kraftverktyg till bilfabriken. Detta gäller även konkurrenters liksom andra kompletterande produkter.

Atlas Copco har åtagit sig att erbjuda förbättrad vägledning och service vid fabriken, i vissa fall till den omfattning att man placerar en ingenjör vid fabriken på heltid. Arbetet innebär också att testa och jämföra olika verktyg och lösa kundens problem.

För att reducera Fords lager av reservdelar analyserar Atlas Copco företagets lager och tar tillbaka de snabbast omsatta artiklarna samtidigt som dubbling av artiklar i Europa eliminerar.

Alla leveranser och all lagerhantering för Ford sköts nu via Atlas Copcos distributionscenter, Power Tools Distribution i Belgien, som levererar material och artiklar vid behov.

Fords målsättning är att inom vissa produktgrupper leda affärerna via ett reducerat antal leverantörer, vilket i sin tur kräver att dessa leverantörer kan bredda sitt erbjudande. Huvudleverantörsavtalet skapar utrymme för Ford att fokusera på sin kärnverksamhet på lång sikt och således minska kostnaderna för produktionen.

Atlas Copco valdes ut för att företaget uppfattades som en global leverantör som erbjuder förstklassiga produkter och relaterade tjänster. Atlas Copco ansågs också vara den leverantör som var mest öppen för att tillsammans utveckla tekniska lösningar och affärslösningar. Gruppens mål är att bli Fords förstahandsval när det kommer till produkter, tillverkning, service och vägledning såväl i Europa som i övriga delar av världen.



Nytt affärsområde betonar betydelsen av tjänster

Den 1 januari 1999 skapades affärsområdet Rental Service för att ytterligare betona betydelsen av Atlas Copcos uthyrningsverksamhet i Nordamerika.

Uthyrningsverksamhet ligger i linje med Gruppens strategi att komma närmare kunderna och spela en aktivare roll i deras värdeskapande processer där de behöver industriella maskiner och relaterade produkter och tjänster. Faktureringen ökade till 7 434 MSEK (4 010) och rörelseresultatet slutade på 1 010 MSEK (566) vilket innefattar fem månaders siffror för Rental Service Corporation (RSC) som förvärvades den 29 juli 1999.

Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 6 procent (5). De stora kapitalinvesteringarna i hyresflottan gör att avkastning på investering är ett viktigt mått för denna verksamhet. På grund av det relativt höga goodwillvärdet i samband med båda dessa strategiska förvärv, är det viktigt att också titta på avkastningen på rörelsekapitalet före goodwillavskrivningar. Avkastningen på rörelsekapital före goodwillavskrivningar uppgick till 13 procent (15).

Affärsutveckling

Den 1 januari 1999 skapades Atlas

Copcos fjärde affärsområde, Rental Service, för att ytterligare betona betydelsen av Gruppens uthyrningsverksamhet i Nordamerika. Affärsområdet bestod inledningsvis av divisionen Prime Service, vilken per 1 oktober 1998 redan integrerat Atlas Copco Kompressortekniks uthyrningsverksamhet i Nordamerika, som nu verkar under varumärket Prime Energy.

Den 29 juli 1999 slutförde affärsområdet sitt förvärv av Rental Service Corporation (RSC) och blev därmed den nästa största aktören i den nordamerikanska uthyrningsindustrin. RSC bildar en till Prime Service parallell division inom affärsområdet Rental Service.

Divisionernas gynnsamma passform var ett huvudmotiv till förvärvet. Tillsammans utgör Prime och RSC en stark plattform för en effektiv marknads- och säljstyrning och erbjuder bättre tillgänglighet till hyresflottan. Dessutom föreligger goda möjligheter till samordningsvinster inom inköp, administration och IT. Under sista kvartalet 1999 startades ett projekt vilket syftar till att begränsa antalet leverantörer till två per produktkategori.

Under 1999 fortsatte affärsområdet sin expansion i Mexiko och dessutom genomfördes ett antal mindre strategiska förvärv i USA. Ett betydande antal helt nya uthyrningsdepåer öppnades, vilket i regel är ett mycket effektivt sätt att öka försäljningen i redan etablerade kluster. Avtal med nationella företagskunder ökade i omfattning och båda divisionerna utökade sina insatser inom detta strategiskt viktiga område.

Båda divisionerna förbättrade sina hemsidor på Internet och ett antal e-handelsprojekt påbörjades.

Investeringar

Investeringar inom Rental Service handlar för det mesta om ny- eller ersättningsinvesteringar i hyresflottan eller förvärv av mindre uthyrningsföretag.

	1999	1998
Fakturerad försäljning, MSEK	7 434	4 010
Rörelseresultat, MSEK	1 010	566
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6	5
Investeringar, MSEK	2 125	1 124
Antal anställda	4 572	2 773

Affärsområdet Rental Service, vars ledning sitter i Scottsdale, Arizona och Houston, Texas, utvecklar sin ställning som en av de ledande aktörerna på den nordamerikanska uthyrningsmarknaden. Genom sina två divisioner, Prime Service och RSC, driver affärsområdet nära 500 uthyrningsdepåer i 36 amerikanska stater, Puerto Rico, Mexiko och Kanada. Sammanlagt förser Rental Service sina över 330 000 kunder inom bygg- och tillverkningsindustrin samt privatkunder med uthyrning, installation och underhåll av maskiner samt försäljning av nya och begagnade maskiner, tillbehör och reservdelar.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen steg med 85 procent till 7 434 MSEK (4 010), innefattande fem månaders siffror från RSC som förvärvades den 29 juli 1999. Uthyrning och relaterad service svarade för cirka 71 procent av faktureringen, medan försäljning av ny utrustning svarade för 8 procent, försäljning av reservdelar och tillbehör för cirka 12 procent och försäljning av begagnad utrustning för cirka 9 procent.

Resultat

Rörelseresultatet efter goodwillavskrivningar steg med 78 procent till 1 010 MSEK (566), vilket motsvarar 13,6 procent (14,1) av faktureringen. På kort sikt påverkas resultatet i synnerhet av utnyttjandegraden av hyresflottan samt prisutvecklingen på uthyrning och andra varor och tjänster.

Under 1999 uppgick de totala investeringarna till 2 125 MSEK (1 124) varav omkring 910 MSEK avsåg ersättningsinvesteringar i hyresflottan, 970 MSEK expansion av hyresflottan och 245 MSEK investeringar i fastigheter och inventarier.

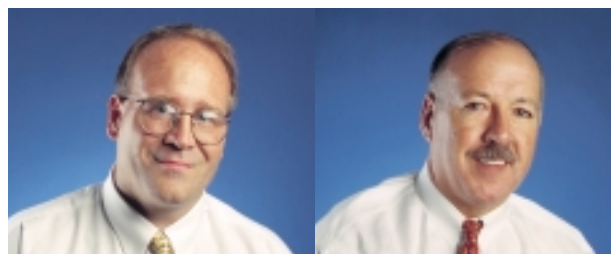
Genomsnittsåldern för hyresparken var cirka 2,6 år vid 1999 års slut.

Utbildning

Det starka inslaget av tjänster i varje del av affären gör utbildning och utveckling av personalen till nyckelaktiviteter. Det stora antalet depåer utgör en möjlighet för anställda att nå en chefsbefattning tidigt i karriären. Utbildning är också en kritisk framgångsfaktor. Olika kurser genomförs inom områdena kundservice, underhåll och säkerhet, försäljning, kommunikation samt marknads- och säljstyrning. Ett koncept där man internt utbildar fler lärare är väl etablerat.

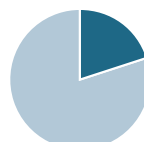
Marknadsutsikter

Den nordamerikanska efterfrågan på maskinuthyrning och relaterade tjänster förutsätts öka snabbare än den amerikanska ekonomin som helhet. Tillväxten kommer även fortsättningsvis att drivas av den viktiga outsourcing-trenden.



Doug Waugaman

Pete Post



■ Andel av Gruppens totala fakturering 20%

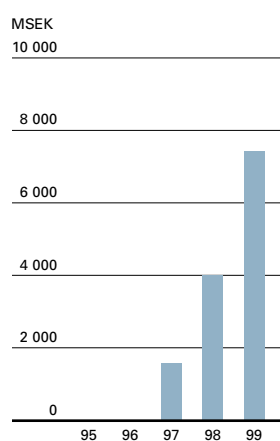
Affärsområdeschef: Thomas E. Bennett
Ställföreträdande affärsområdeschef: Lennart Johansson

Rental Service består av följande divisioner:

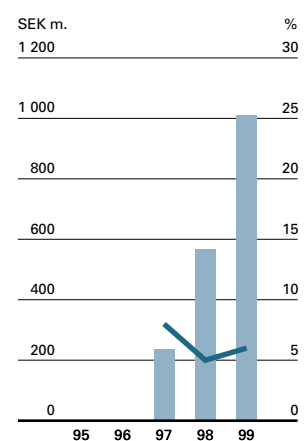
- RSC, President Doug Waugaman
- Prime Service, President Pete Post

	1997	1998	1999
Antal hyresdepåer	122	182	482
Antal amerikanska stater	14	23	36
Antal kunder	>50,000	>75,000	>330,000

Fakturering



Resultat och avkastning

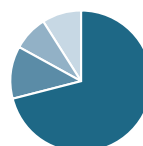


— Avkastning på sysselsatt kapital*

■ Rörelseresultat, MSEK

* inkl goodwillavskrivningar

Försäljningens sammansättning



- Uthyrning och service
- Försäljning av reservdelar och tillbehör
- Försäljning av ny utrustning
- Försäljning av begagnad utrustning



Fokus på direkta kontakter stärker konkurrenskraften

Primes servicecenter för kunder – en avgiftsfri telefonlinje bemannad från sju på morgonen till sju på kvällen – försäkrar att feedback från kunden når rätt person och att man uppfyller kundens behov. Att kunna lösa ett problem via ett kort telefonsamtal skapar en starkare relation till kunden.

Primes servicecenter är också ett effektivt sätt att mäta kundernas behov och på så sätt förbättra verksamheten. Servicecentrat samlar information om produktpreferenser, som generellt sett handlar om behov av utrustning och om vilka förväntningar kunden har. Det är viktigt i uthyrningsbranschen att känna till vad kunden vill ha och är villig att betala för och detta servicecenter hjälper Prime att göra rätt prioriteringar.

Kundundersökningar, som servicecentrat skickar ut, ber kunderna beskriva hur nöjda de är och lista vikten av säker och pålitlig utrustning, leveranser och hämtning, kunnig och samarbetsvillig personal, hyresavgifter, tillgång till utrustning och varumärkesutbud, bemötande vid uppringningar och hyresdepåernas läge. Resultaten från undersökningarna och information från kundkontakter sprids över hela företaget så att alla anställda på Prime kan vidta lämpliga åtgärder.

Servicecentrat har utvecklats till en relationscentral som uteslutande fokuserar på kundens behov, allt i enlighet med slutsatsen att kunder behöver en central kontakt inte enbart för att få information om produkter och tjänster utan också för att få hjälp och en lösning på sina problem.

Prime på plats hos Shell

Genom ett strategiskt samarbete med Shell är Prime på plats på Shells raffinaderier och kemiska fabriker över hela USA. Prime erbjuder lösningar till merparten av Shells behov av utrustning, men också registrering och hantering av utrustning, underhåll och utbildning av använda maskinerna.

Genom att åta sig att hantera ett företags behov av utrustning, från början till slut, och erbjuda extra tjänster i form av ledning och support, har Prime Service skapat sig en egen nisch inom ett område där trenden är outsourcing i allt större utsträckning. Många stora kunder väljer detta så att de kan fokusera på sin kärnverksamhet, snarare än att hantera sin maskinutrustning.

Shell upptäckte att man genom att använda sig av en specialist inom maskinuthyrning för hanteringen av maskinutrustningen, kunde spara pengar och öka effektiviteten.

Ett integrerat hyresavtal, som för sex år sedan upprättades mellan företagen, ger Prime möjligheten att utöka sitt starka engagemang hos Shell över hela USA, genom att erbjuda hyresutrustning och support som del i ett team.

Genom ett styrsystem registreras utrustning som för tillfället inte används i ett projekt så att kunden inte debiteras för detta. En mekaniker finns alltid till hands för att hantera problem och ett program för förebyggande underhåll garanterar att utrustningen alltid är tillgänglig och fungerar.





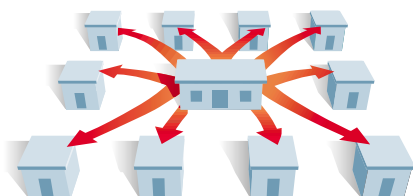
Ett navsystem betjänar områden utanför storstäder

Rental Service Corporation (RSC) har en stark ställning på marknaden för maskinuthyrning i områden utanför större städer på hela USA-marknaden genom en "nav och satellitmetod". Systemet låter RSC fokusera på mindre geografiska marknader med svagare konkurrens än angränsande storstadsområden. I dagsläget har RSC 290 depåer i 31 amerikanska delstater och i Kanada.

RSC söker befintliga verksamheter med stark ledning för att utöka nätverket av nav och satelliter på marknader där man ännu ej är närvarande. Först förvärvas en hyresdepå, så kallat "nav", i utkanten av ett storstadsområde med en befolkning på 10 000 till 100 000 invånare.

Navet förses med ytterligare hyrespark. Detta nav fungerar som centrum för administration, service och hyrespark för de omgivande satelliterna och eliminerar överlappande funktioner

vilket i sin tur sänker de fasta kostnaderna. När ett nav har etablerats öppnas upp till tio satellitdepåer inom en radie av 25 mil från navet.



Satelliterna har generellt sett två till sex anställda och en mindre hyrespark som kräver ett minimum av underhåll och administrativa funktioner. Möjligheten till nyetableringar då inga förvärv är möjliga eller för kostsamma, ger RSC ökad flexibilitet för tillväxt.

Strategin möjliggör regional tillväxt för navet och satelliterna och erbjuder kunderna en expansiv, centraliserad pool

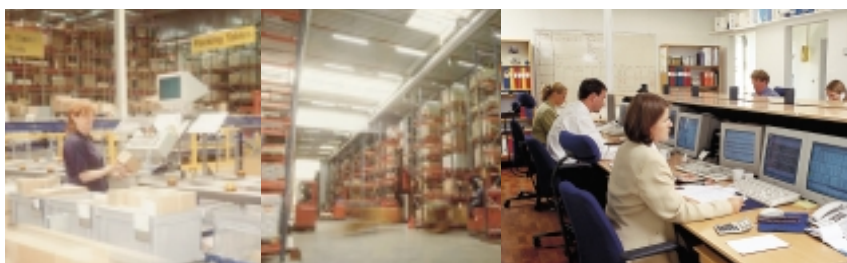
med hyresmaskiner och centraliserat underhåll av maskinerna. Kundenservice förbättras genom tillgängligheten på utrustning. Metoden ger RSC en ställning som stämmer överens med storleken på marknaden.

Alla depåer är sammankopplade genom ett sofistikerat onlinebokningssystem som möjliggör för de mindre depåerna att utnyttja navets hyrespark vid behov. Utrustningen levereras från navet till satellitdepån för leverans till kunden redan nästa dag. Detta system möjliggör god service till kunderna till ett konkurrenskraftigt pris.

RSC kommer att fortsätta investera enligt sin nav och satellitstrategi, då det finns stora möjligheter på landsbygden, där den ekonomiska tillväxttakten har legat på en högre nivå tack vare att fokus i landet har förskjutits från tung industri mot informationsteknologi.

Förbättrad effektivitet genom supportfunktioner

Förutom att ständigt förbättra effektiviteten i verksamheten, har Gruppen utvecklat synergier mellan supportfunktioner där man identifierat samordningsfördelar genom ökade volymer. Bra exempel är Atlas Copcos internbank som betjänar hela Gruppen, distributionscentra där ett antal divisioner delar på samma center och Atlas Copco ASAP som tillhandahåller administrativa tjänster till de europeiska säljbolagen.



Bank öppen dygnet runt

Atlas Copcos internbank är en vinstdrivande verksamhet som hjälper bolagen i Gruppen med tjänster som tidigare utfördes av en extern bank. För att kunna konkurrera med lokala banker och bli kundens förstahandsval, har banken skräddarsytt organisationen och produkterna för att passa Gruppen. Banken har gradvis utvecklat produkterna de erbjuder under 1990-talet och hjälper nu sina kunder inom områden som finansiering och inlåning, utländsk valuta, betalningar och netting, och inom exportfinansiering till, i huvudsak, snabbt växande marknader. Med kontor i Sverige, USA och Hong Kong erbjuder banken service över hela världen dygnet runt. Som ett komplement till personlig service har internbanken utvecklat en egen hemsida där kunderna har tillgång online till en rad tjänster utan tidsfördröjning.

Effektiva distributionsflöden

Atlas Copco har väletablerade distributionscentra i både Europa och USA. Dessa företag är specialiserade på administration av varor, från det att de anländer till lagret till de når slutkunden. Efter sju års verksamhet har Power Tools Distribution (PTD) i Belgien utökat till att betjäna fem divisioner i två affärsområden och 10 produktionsenheter. PTD sänder varor till 110 länder, med dagliga direkt-leveranser till 24 länder i Europa och Nordamerika. Alla order som anländer före klockan fyra på eftermiddagen plockas, packas och skickas iväg redan samma dag och genomsnittstiden från order till leverans är mellan 24 och 48 timmar.

Snabb och korrekt information

Atlas Copco ASAP etablerades i maj 1999, med uppdraget att sälja administrativa tjänster till säljbolagen i Europa, inom områden som informationssystem, bokföring och rapportering. Den här nya, interna servicefunktionen kommer att vara verksam genom en mer eller mindre virtuell organisation. Ett nyckelteam är baserat i Belgien och fler personer kommer att vara placerade i säljbolagen runt om i Europa. Syftet är att förbättra kvaliteten i de administrativa processerna genom att tillämpa de bästa metoderna, förbättra processer och använda bättre verktyg. En av de första processerna ASAP fokuserat på är finansiell rapportering. Tack vare ett nytt verktyg, utvecklat av ASAP, kan interna kunder få snabbare tillgång till korrekt information. Den första kunden som köpte och implementerade det nya systemet, Atlas Copcos kompressorenhet i Benelux, kommer snart att följas av flera.

Internet – ett affärsverktyg med stor genomslagskraft

Atlas Copco-gruppen anser att användningen av Internet kommer att få stor påverkan på hur verksamheten bedrivs. För att möta den här trenden och säkra framtida tillväxt satsas nu erforderliga resurser för att arbeta med Internet och en organisation håller på att etableras. Arbetet stöds av en Internetpolicy som implementeras av företagen inom Gruppen.

Atlas Copcos ambition är att ligga långt fram vad gäller användningen av Internet för att bredda och fördjupa säljräckvidden, för att förbättra sin service till kunder och utveckla den interna effektiviteten. Internet ska användas för att informera, interagera och göra affärer med kunder, leverantörer och anställda, och med andra intressenter på olika nivåer. Det ska vara lätt att göra affärer med Atlas Copco.

En hemsida för varje varumärke

Atlas Copco har i dagsläget en flervarumärkesstrategi med ett antal olika varumärken. Ambitionen är att varje varumärke ska ha en hemsida på Internet. Vid årets slut 1999, hade tretton av dessa egna hemsidor.

Produktdatabaserna är uppbyggda på ett sätt som ska ge varje produkt de bästa förutsättningarna på marknaden och informationen tillhandahålls i enlighet med detta. Det här innebär att kunden kommer att finna relevant och riktig information om produkter och tjänster och informationen ska uppdateras kontinuerligt.

Möjligheter att göra affärer erbjuds på några av hemsidorna. I dag kan till exempel registrerade kunder köpa utrustning online på Rental Service Corporations (RSC) hemsida. Atlas Copco Applied Compressor and Expander Technique erbjuder sina nyckelkunder en skräddarsydd hemsida där de kan följa status på sina projekt, placera order och kontrollera leveranser.

Standardisering

För några år sedan lanserade Atlas Copco-gruppen Lotus Notes, som standard för e-post och elektroniska arbetsflöden. Denna mjukvara används också som standard vid publicering av information på Internet. Att ha en standard möjliggör kunskapsdelning mellan Atlas Copco-bolag och varumärken. Det

sänker också kostnaderna och förhindrar att företaget uppfinner hjulet om och om igen.

Förutom standardisering av mjukvaran lanserar Gruppen också särskilda projekt, till nytta för alla enheter. Under 1999 inleddes två sådana projekt: "get-onboard.com" som resulterat i ett mallpaket som kan användas av företag under Atlas Copco-varumärket över hela världen, som en enhetlig ingång till Internet. Det andra projektet lanserades för att hitta en gemensam plattform för affärstransaktioner på Internet. Denna plattform kommer att underlätta integrering av beställningar, orderbekräftelser, leveranser och fakturering på en specifik hemsida.

Internet används för att stödja såväl interna som externa processer och de anställda, som har nytta av det i sitt dagliga arbete, uppmuntras att använda Internet. För dem ska Internet utnyttjas som ett verktyg för interaktion och för att öka kunskapen om kunder och potentiella kunder, konkurrenter, teknologiska trender och andra ämnen.

Organisation för snabb utveckling

Atlas Copco-gruppen har specificerat en tydlig ansvarsfördelning för publicering, utveckling och underhåll av hemsidor på Internet. Varje affärsområde har etablerat egna Internetstrukturer och definierat utvecklingsprojekt. Ett Internetforum koordinerar aktiviteterna inom Gruppen och kommer att fungera som garant för att projekt bedrivs för att säkra användningen av Internet som ett viktigt affärsverktyg.

Eftersom Internet kommer att användas som ett offensivt marknadsförings- och kommunikationsverktyg, följer varje affärsområde upp vilka framsteg detta resulterar i på marknaden. Internetaktiviteter och hur de påverkar verksamheten kommer att behandlas vid bolagens operativa styrelser med början år 2000.

Varumärke	Internetadress
ABIRD	www.abird.nl
AEG Power Tools	www.aeg-pt.de
Atlas Copco	www.atlascopco.com
Ceccato	www.ceccato-compressors.com
Chicago Pneumatic	www.chicagopneumatic.com
Irmer + Elze	www.irmernelze.com
JKS Boyles	www.jksboyles.com
Milwaukee Electric Tool	www.mil-electric-tool.com
Prime Equipment and Prime Energy	www.prime-equip.com
Rand Air	www.randair.co.za
Rental Service Corporation	www.rentalservice.com
Secoroc	www.secoroc.com
Worthington Creyssensac	www.worthingtoncreyssensac.com

Miljön i fokus

Ergonomi och miljö Utveckling 1950–idag

År	Milstolpar	Miljöfördel
50-talet	Utveckling och lansering av en borr med ergonomiskt handtag	Minskad risk för handledsskador
60-talet	Ljuddämpade portabla kompressorer och spett	Minskad bullernivå
70-talet	Lansering av den oljefria skruvkompressorn	Eliminering av oljepartiklar i den komprimerade luften
	Lansering av dammsugare på ovanjordsriggar och handverktyg	Skydd för användaren mot inandning av skadligt damm
	Värmeåtervinningssystem för kompressorer utvecklas	Lägre total energiförbrukning och därmed lägre utsläpp av koldioxid, vilket leder till minskad växthuseffekt
	Lansering av hydrauliska borrar	Energibesparingar på över 50%. Eliminering av oljedimma från borrar
80-talet	Möjlighet att driva den hydrauliska borrar på vegetabilisk olja alt. en vattenblandning	Minskade föroreningar på grund av spillolja eller läckage
1990–95	Lansering av pulvermålning i stället för lösningsbaserad färg	Minskat utsläpp av skadliga ångor
	Kadmiumfria batterier i elverktyg lanseras	Minskning av tungmetaller i avfall
	Freon ersätts med mindre farliga gaser som kylmedel i kyltorkar	Minskade skadeverkningar på ozonlagret
	Oljeinsprutade skruvkompressorer med elektronisk frekvensomvandlare	Energibesparingar på upp till 30% vilket bidrar till minskad växthuseffekt
1997	Olje- och vattenavskiljare för kompressorkondensat införs på produktionsanläggningar	Minskad nedsmutsning av miljön
	Atlas Copco Elektrowerkzeuge i Tyskland erhåller ISO 14001-certifikat	Atlas Copco Elektrowerkzeuge bildar exempel som den första tillverkaren av elverktyg som uppfyller kraven för certifiering
1997–98	Märkning av komponenter för förenklad sortering av material vid skrotning	Bidrar till återvinning av material och reduktion av råmaterialanvändning
1998	Atlas Copco Airpower i Belgien blir ISO 14001-certifierat	Som världens största fabrik för kompressortillverkning uppfyller Atlas Copco Airpower kraven på sund miljöstyrning
	Introduktion av miljöfaktorer vid utvärdering av underleverantörer	Ser till att våra underleverantörer av material, reservdelar och service deltar i det totala miljöarbetet inom Gruppen
1999	Svarta, gråa och vita listor introduceras som standard för ämnen som antingen är förbjudna att använda, ska användas i begränsad skala eller användas som förstahandsalternativ	Hjälper produktutvecklare vid valet av miljövänliga material
	Milwaukee Electric Tool, i USA blir ISO 14001-certifierat	Atlas Copcos största tillverkningsenhet för elektriska verktyg uppfyller kraven på bra miljöstyrning.



Att bidra till en bättre miljö har alltid varit en del av företagskulturen för dem som arbetar på Atlas Copco. De stora produktionsenheterna Atlas Copco Electric Tools i Tyskland, Atlas Copco Airpower i Belgien och Milwaukee Electric Tool Corporation i USA är ISO 14001-certifierade.

Därmed tillämpar cirka 51 procent av Gruppens produktionskapacitet god miljöstyrning. Atlas Copco Rock Drilling Equipment kommer att genomgå ISO 14001-granskning under våren 2000 och fler projekt är på väg. Gruppen kommer att fortsätta implementera miljösystem vid fabrikerna även efter år 2000 – den tidsgräns man satt för certifiering av de största enheterna.

Utöver ISO 14001 har också produktutveckling med hänsyn till miljöeffekter hög prioritet. Produkterna har, trots allt, större inverkan på miljön under sin livstid än vid själva tillverkningen. Under året har divisionerna fortsatt att koncentrera sig på arbete för att ytterligare reducera energiåtgång och ljudnivåer i produkterna och på så vis ge Atlas Copco konkurrensfördelar.

Uppdateringar över Gruppens framsteg inom miljöområdet kommer regelbundet att publiceras på Atlas Copcos hemsida, www.atlascopco.com.

Utvärdering av kraftverktyg

Att utveckla en serie verktyg med god ergonomi är tidskrävande. Varje arbetsplats och process är unik, och verktygstillverkare måste känna till olika arbetsmiljöer. Atlas Copco har arbetat med dessa frågor i årtionden och vi är stolta över att vårt verktygssortiment ligger långt fram i utvecklingen när det gäller ergonomin.



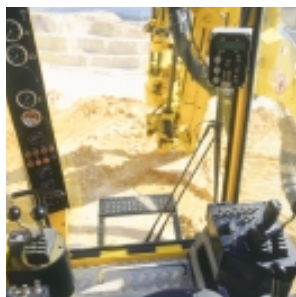
”Det finns inga ergonomiska verktyg. Men ett verktygs design kan innebära god eller dålig ergonomi,” säger Bo Lindqvist på divisionen Atlas Copco Industrial Tools and Equipment. Med 40 års erfarenhet av forskning och tester, och som utvecklingsansvarig för en metod som utvärderar ergonomiska egenskaper på kraftverktyg, borde han veta. Utvärderingsmetoden kan användas av industridesigners, kunder, eller andra grupper som är intresserade av att jämföra verktyg från olika tillverkare.

Lindqvists metod ger vägledning inom det ergonomiska området. Faktorer som handtagsgeometri, extern belastning,

vikt, temperatur, ryck, vibration, ljudnivå, damm och olja utvärderas enligt ett poängsystem och resultatet kan åskådliggöras i ett stapeldiagram som visar verktygets ergonomiska profil.

Vid mitten av 1980-talet, publicerade Atlas Copco sin första bok om ergonomiska verktyg: *Verktyg utformade för människor*, författad av Bo Lindqvist. Den andra boken på samma tema, *Verktygsergonomi*, av samma författare, publicerades 1997.

Säkra och bekväma hytter på borrhjuggar



Atlas Copcos välkända och innovativa arbete med produktutveckling märks i designen av den prisbelönta hytten på ovanjordsriggar. Hytten bidrar till en förbättrad arbetsmiljö då den skyddar operatören bland annat från fallande stenar och även från dålig luft, värme,

kyla, fukt, höga ljudnivåer och vibrationer.

Den senaste generationen av vertikalt justerbara hytter har goda ergonomiska särdrag, bland annat bättre sikt. Den uppvärmda och luftkonditionerade hytten har en rad egenskaper som förbättrar såväl produktivitet som bekvämlighet. Styrreglage är placerade i armstödet på den ergonomiskt utformade stolen, som kan ställas in på en mängd olika sätt. Föraren kan också manövrera borrhjuggen stående via en kontrollpanel.

Lågenergikompressor skonsam för miljön

Av tradition har kompressorer ställts i ett separat kompressorrum. Atlas Copcos senaste generation GA VSD-kompressorer kan, tack vare sin låga ljudnivå, placeras var som helst i fabriken. Det tekniskt avancerade drivsystemet bygger på en elektronisk frekvensomvandlare som ger exakt rätt mängd komprimerad luft, vilket resulterar i energibesparingar på upp till 30 procent. Dessa besparingar har en betydande inverkan på kostnaden under kompressornas totala livslängd och bidrar till en miljövänlig installation.



Kompetenta och engagerade medarbetare säkrar tillväxt

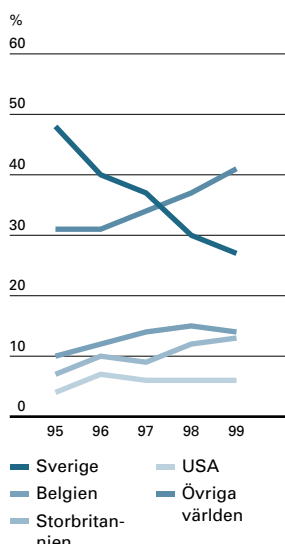
För att hjälpa Gruppen att uppnå lönsam tillväxt i en värld präglad av konkurrens och förändringar, har Atlas Copco specificerat och infört en ledarskapsmodell. Alla enhetschefer får ett uppdrag som ska fungera som utgångspunkt och stomme i arbetet att styra verksamheten och få saker att hända.

Med utgångspunkt i sitt givna uppdrag utvecklar chefen en vision och en strategi för hur uppdraget ska genomföras. Det enda sättet att effektivt genomföra strategin är att på ett professionellt sätt leda sin organisation. Därför är det en viktig uppgift för alla bolag i Gruppen att rekrytera, utveckla och behålla rätt medarbetare. Det är också chefernas ansvar att se till att de anställda utvecklas för nya uppdrag inom Gruppen.

För att stödja cheferna i ledarskapsarbetet finns ett antal processer tillgängliga via ett internt system för kunskaps- hantering. Till sin hjälp har cheferna också verktyg för kompetensutveckling och för att mäta prestationer. En organisation finns på plats som stöd.

Under 1999 har ett antal nyckeltal utarbetats för att mäta hur Gruppen lyckas i sitt ledarskapsarbete och en struktur för hur rapporteringen ska gå till har etablerats. Relevanta mål kommer att definieras under år 2000, vilket möjliggör att en åtgärdsplan kommer till stånd. Gruppen har, med andra ord, förbättrade verktyg till hands som stöd för cheferna i deras arbete. Målet är att ha kompetenta och engagerade medarbetare och att driva Gruppen framåt i linje med vår strategi och att leverera resultat.

Anställda på utlandskontrakt från vissa hemländer



Gruppseminarier utvecklar cheferna

Som en del av chefernas ständiga utveckling inom Atlas Copco håller Gruppen regelbundna seminarier i Europa, Nordamerika och Asien. Det främsta syftet är att cheferna ska utveckla en personlig förståelse för sin egen roll i en föränderlig omvärld. För att öka kompetensen bjuds experter inifrån och utanför företaget in att bidra till seminarierna.

Ett annat viktigt syfte för seminarierna är Gruppens tillväxt. Deltagare med skilda bakgrunder, positioner och erfarenhet ombeds identifiera och starta projekt inom områden där de känner att Gruppen kan utvecklas.

Nyckeltal för affärsenhetschefer	Utfall 1999
Andel chefer med universitetsexamen eller högre, %	83
Antal interna ansökningar per utannonserad chefstjänst	5,1
Genomsnittligt antal år för en chef i samma position	4,1
Andel chefer på utlandskontrakt, %	32

Årets säljare

Atlas Copco-gruppen uppmärksammar varje år försäljningsprestationer utöver det vanliga. Under 1999 har många betydande insatser gjorts inom säljbolagen runt om i världen.



Paulo Sergio Ribeiro, säljare av lastmaskiner i Brasilien, har varit framgångsrik genom intensivt arbete för att vinna kundernas förtroende och överträffa deras förväntningar när det gäller service, tekniskt stöd och problemlösning. Detta har också skapat bra referenser för presumtiva kunder. Paulo har en utmärkt relation till produktbolaget, och de har haft ett nära samarbete för att

utveckla nya metoder som uppfyller kundernas behov.



Ben Basinger, resande säljare för Prime Service, har haft många stora framgångar. En av de främsta kom 1999 då han säkrade en order för hyresmaskiner värd 1,7 MSEK och därefter sålde ny utrustning till ett värde av 1,7 MSEK till samma kund. Denna stora framgång visar på hans enorma säljförmåga. Lojaliteten mot kunder och Prime är

Bens recept för framgång.



Rich Fredette, distriktschef i västra Massachusetts, Vermont och New Hampshire, har ökat försäljningen i sitt distrikt avsevärt. Han fokuserar på tillbehör för elverktyg och har haft stora framgångar hos distributörer i hela distriktet. Han har varit framgångsrik tack vare att han förstår användarnas behov, vet hur distributörerna bäst säljer Milwaukee's produkter och förmågan att träna och

utbilda andra på Milwaukee's produkter.



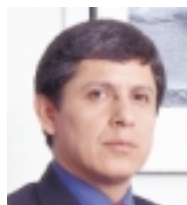
Sandeep Juneja, försäljningsingenjör i Indien, har ett nära samarbete med kunderna. Han har byggt upp utmärkta affärsförbindelser och har bidragit till affärsrådet Anläggnings- och gruvtekniks starka försäljningsökning i Indien och Bhutan de senaste åren. Sandeep och hans team spelade en viktig roll när man fick en order på 14 st riggas.



Alan Van Der Berg är produktchef för Secrocs ovanjordsprodukter i Sydafrika. Hans främsta säljverktyg har varit den ökade produktiviteten kunden uppnår genom att använda Atlas Copco-utrustning. Enligt Alan är nyckeln till framgång att förstå kundernas behov, ha förtroende för de produkter man marknadsför och att erbjuda kunderna en bra eftermarknad och service.



John Maughan har under de senaste två åren utvecklat marknaden för hydraulhammare i Storbritannien. Trots hård konkurrens har han lyckats öka Atlas Copcos marknadsandel från låga 5,5 procent till cirka 10 procent idag. Detta har han åstadkommit genom att organisera distributörer och återförsäljare, bedriva utbildningsprogram, nära kundkontakter, organisation av kampanjer och ett stort engagemang.



Santiago Perea Gallegos är försäljningschef för geoteknisk utrustning i Mexiko. Under 1998 kom genombrottet för kärnborrning på den mexikanska marknaden och Santiago har fortsatt det hårda arbetet under 1999. Han har fokuserat på att förbättra och marknadsföra den service Atlas Copco erbjuder genom att involvera sig direkt i kundernas problem och samarbeta med dem för att hitta bra lösningar. Detta har resulterat i förbättrade kundrelationer.



Petr Kulhanek, försäljare på Atlas Copco Tools i Tjeckien, har de senaste två åren skapat starka, oberoende säljkanaler med flera underleverantörer till bilindustrin. Hans ansträngningar har lett till avsevärda försäljningsökningar under 1998 och 1999. Petr har också vunnit och behållit stora projekt på sin marknad. Han når sina mål genom systematisk planering och målmedvetet arbete hos kunderna.



Ronald Hogeweg, innesäljare i Holland, förbättrade avsevärt Atlas Copcos försäljning av generatorer till en stor holländsk teleoperatör. Först koordinerade han ett test för att visa våra produkters lämplighet som reservkraft till växelstationer. Detta ledde till en försäljning av 26 mobila generatorer. Han bidrog också till en order

på 76 st generatorer som reservkraft till en kunds fiber-optiknät.



Rogério Macedo, försäljare av oljefria kompressorer i norra Portugal, har lyckats skapa mycket professionella och djupa relationer med sina kunder genom sina kunskaper, färdigheter och erfarenheter inom branschen. Han har också lyckats få total kontroll över affärerna inom området. Han har fått alla order på oljefria kompressorer de senaste tre åren och under 1999 fick han den första ordern på fyra Atlas Copco centrifugalkompressorer.

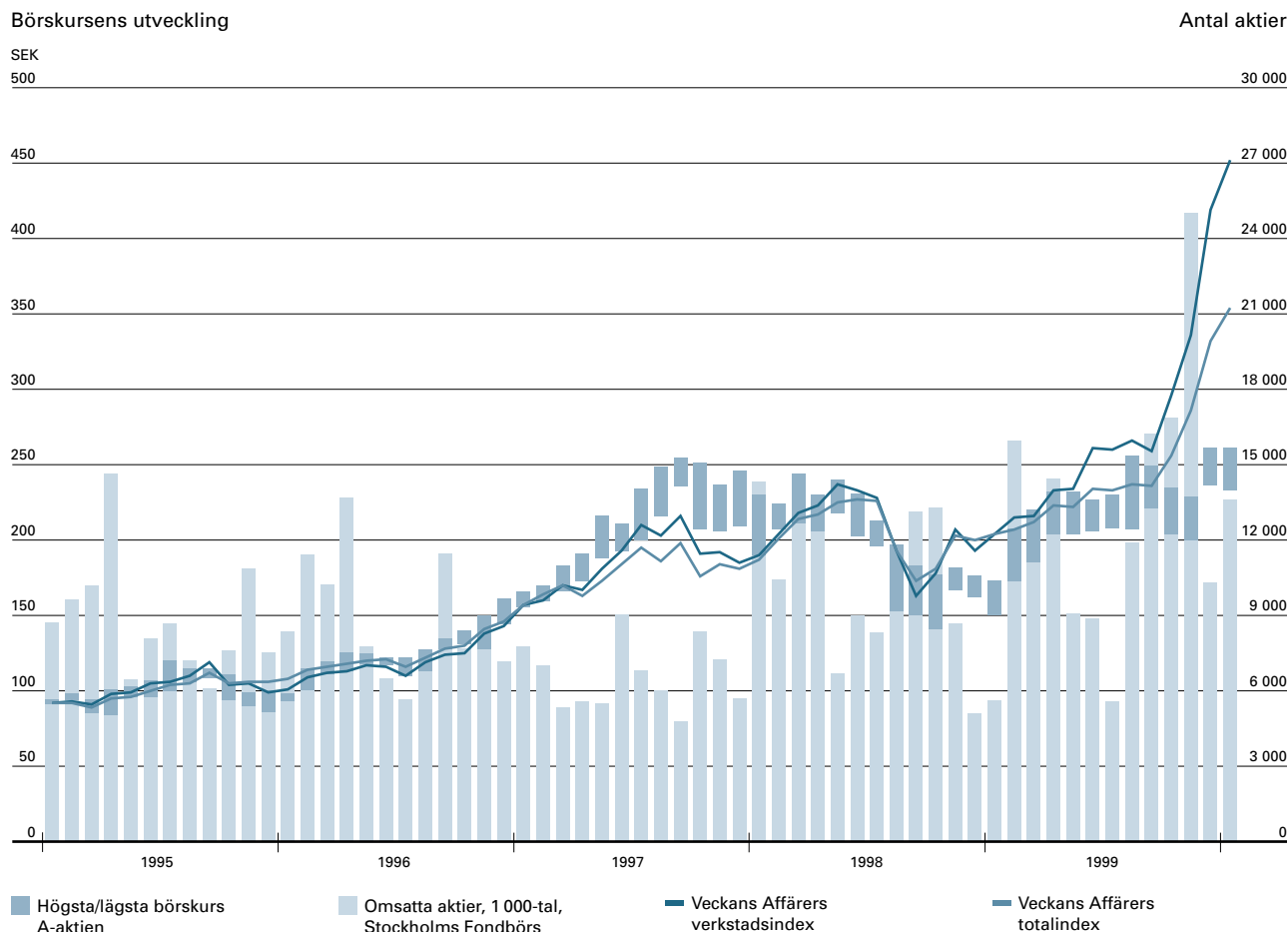
Atlas Copco-aktien

Den 31 december 1999 var börskursen för Atlas Copcos A-aktie SEK 251:50. Under 1999 ökade A-aktien med 47 procent, medan verkstadsindex på Stockholms Fondbörs ökade med 117 procent och generalindex med 66 procent. Den genomsnittliga årliga totalavkastningen på Atlas Copcos A-aktie, dvs summan av utdelningen och kurstillväxten, var under den senaste tioårsperioden 19,1 procent och under den senaste femårsperioden 24,9 procent. Motsvarande avkastning på Stockholms Fondbörs i sin helhet var 18,5 procent (1989–1999) och 33,4 procent (1994–1999).

Aktiekapital

Atlas Copcos aktiekapital uppgick vid årsskiftet 1999/2000 till 1 048 010 920 SEK fördelat på 209 602 184 aktier, var och en med ett nominellt värde på 5 SEK. A-aktien berättigar till en röst medan B-aktien berättigar till en tiondels röst. Varje börs-post uppgår till 100 aktier.

För att stärka Gruppens kapitalbas och öka den finansiella flexibiliteten efter förvärvet av Rental Service Corporation godkände den extra ordinarie bolagsstämman, som hölls den 6 september 1999, en nyemission med företrädesrätt för existerande



aktieägare. De nya aktierna emitterades med villkor 1:7 till kursen 160 SEK per aktie. I oktober 1999 tillfördes bolaget genom emissionen ett kapitaltillskott på omkring 4,1 miljarder SEK netto.

Fördelning av aktier och rösttal, december 1999

Aktieslag	Antal aktier	% av röster	% av kapital
Serie A	139 899 016	95,3	66,7
Serie B	69 703 168	4,7	33,3
Totalt	209 602 184	100,0	100,0

Antalet aktieägare uppgick till 31 168 vid årets slut. Andelen aktier som ägs av institutioner uppgick till 78 procent. De tio största aktieägarna svarade för 53 procent av rösterna och 51 procent av antalet aktier. Antalet utlandsägda aktier uppgick till 32 procent (26), vilket motsvarade 32 procent (24) av rösterna.

Aktieägarstruktur, december 1999

Antal aktier	% av aktieägare	% av kapital
1 – 500	71,3	1,8
501 – 2 000	21,7	3,1
2 001 – 10 000	5,1	3,1
10 001 – 50 000	1,1	3,5
50 001 – 100 000	0,2	2,3
> 100 000	0,6	86,2
Totalt	100,0	100,0

Geografisk fördelning av aktieägandet, december 1999

	% av röster	% av kapital
Sverige	67,7	68,3
Storbritannien	15,1	14,4
USA	3,9	5,0
Tyskland	2,2	1,8
Japan	1,9	1,4
Frankrike	1,9	1,3
Övriga	7,3	7,8
Totalt	100,0	100,0

Största aktieinnehav efter röstetal enligt VPC, december 1999

	Antal aktier	% av röster	% av kapital
Investorkoncernen	31 422 477	21,4	15,0
FöreningsSparbankens fonder	34 825 333	14,9	16,6
Allm Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen	8 275 028	4,5	3,9
SHB Gruppen	6 843 409	3,4	3,3
SEB Trygg Gruppen	6 025 284	2,8	2,9
Allm Pensionsfonden, Femte Fondstyrelsen	2 209 942	1,5	1,0
Banco Gruppen	2 125 695	1,5	1,0
Skandiagruppen	4 129 840	1,2	2,0
SPP Gruppen	6 825 071	0,9	3,3
Nordbanken fonder	3 401 744	0,7	1,6
Övriga	103 518 361	47,2	49,4
Totalt	209 602 184	100,0	100,0

Tabellen visar de största aktieägarna som är direktregistrerade hos VPC.

Marknadsvärde

Atlas Copcos marknadsvärde den 31 december 1999 var 52 053 MSEK (32 544) vilket motsvarar 1,4 procent (1,3) av det totala marknadsvärdet för Stockholms Fondbörs.

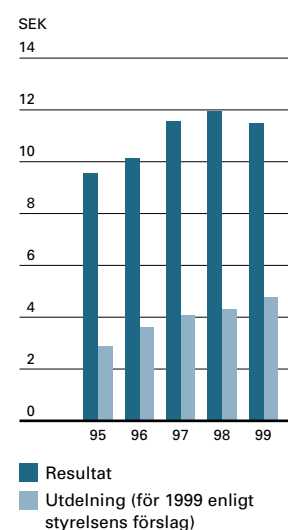
Utdelningspolitik

Styrelsens uppfattning är att utdelningen till aktieägarna ska uppgå till 30–40 procent av vinsten per aktie.

Företagets strävan är att täcka större delen av den lämnade utdelningen med utdelningsintäkter från de utländska dotterföretagen.

Om styrelsens förslag till utdelning av 4:75 SEK fastställs kommer utdelningstillsväxten för 5-årsperioden 1994–1999 att uppgå till 16,5 procent. Under samma period har utdelningen i genomsnitt uppgått till 35,9 procent av vinsten per aktie. Föreslagen utdelning i procent av eget kapital är 4,7 procent (5,4).

Resultat och utdelning per aktie



Omsättning

Handel med Atlas Copco-aktien sker till allra största delen vid Stockholms Fondbörs. Under 1999 var Atlas Copco-aktien den 19:e (19) värdemässigt mest omsatta på Stockholms Fondbörs. Totalt omsattes 152 064 767 aktier, varav 108 835 419 A och 43 228 348 B, vilket motsvarar ett värde på 33 297 MSEK (25 461). I genomsnitt omsattes 603 432 aktier (499 110) aktier per börsdag. Omsättningshastigheten, dvs graden av likviditet, var 80 procent (66), vilket kan jämföras med hela börssnittet på 94 procent (76). Handeln med Atlas Copco-aktien visade t o m november 1999 en nettoexport på 2 229 MSEK (1998 helår: nettoimport 1 857). Atlas Copco-aktien handlas också på börserna i London, Frankfurt, Düsseldorf och Hamburg sedan ett antal år.

ADR-program i USA

Under 1990 etablerades ett ADR-program (American Depositary Receipt) i USA. Detta innebär att såväl A- som B-aktier finns tillgängliga som depåbevis i USA utan formell börsregistrering. En ADR motsvarar en aktie. Depåbank är Citibank N.A. Vid årsskiftet 1999/2000 var 611 428 depåbevis utestående, varav 249 046 serie A och 362 382 serie B.

Atlas Copco-optionen

De hos OM (Stockholms Optionsmarknad) noterade Atlas Copco köp- och säljoptionerna omfattar vardera 100 aktier. Under 1998 omfattades ca 12,9 miljoner aktier (11,1) av optionskontrakt, vilket utgör ca 7 procent (6) av det totala antalet Atlas Copco-aktier. I genomsnitt berördes dagligen 54 200 Atlas Copco-aktier av handeln med optioner. Eftersom optionerna enbart ger innehavaren rätt att köpa och sälja redan befintliga aktier förorsakar optionerna ingen s k utspädningseffekt.

Statistiska riskmått

Atlas Copco-aktiens betavärde ger en uppfattning om dess risk. Betavärdet är ett relativt mått på aktiens risk, mätt som dess följsamhet mot börsindex under de senaste 48 månaderna. Den 31 december 1999 var Atlas Copco-aktiens betavärde 0,77 (0,91),

vilket innebär att aktien rört sig 23 procent mindre än index. Ett annat statistiskt riskmått är det s k förklaringsvärdet som anger hur stor del av aktiens procentuella avkastning som kan

förklaras av börsens genomsnittliga avkastning. I Atlas Copcos fall är förklaringsvärdet 0,75 (0,43), vilket innebär att 25 procent av aktiens utveckling är företagsspecifik.

Data per aktie

SEK	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Genomsnittlig årlig tillväxt 94–99, %
Vinst ¹⁾	6:26	9:54	10:15	11:56	11:96	11:50	12,9
Utdelning	2:21	2:88	3:60	4:08	4:32	4:75 ²⁾	16,5
Utdelning, % ³⁾	35,4	30,2	35,5	35,3	36,2	41,3	
Börskurs, 30 dec A	91	98	159	228	171	252	22,6
Börskurs, 30 dec B	91	96	159	228	169	250	22,4
Högsta börskurs, A	104	120	160	256	247	260	
Lägsta börskurs, A	78	84	93	155	141	150	
Genomsnittlig börskurs, A	90	99	122	206	197	214	
Eget kapital ⁴⁾	49	56	62	71	81	101	14,6
Direktavkastning, % ⁵⁾	2,4	2,9	3,0	2,0	2,2	1,9	
P/E-tal under året ⁶⁾	14,5	10,4	12,0	17,8	16,5	18,6	
P/S-tal under året ⁷⁾	0,83	0,77	0,93	1,31	1,12	1,24	

1) Resultat efter finansiella poster med avdrag för skatt och minoritetsandelar, dividerat med genomsnittligt antal aktier.

2) Enligt styrelsens förslag.

3) Utdelning i procent av resultat per aktie.

4) Eget kapital och minoritetsintressen dividerat med antal aktier.

5) Utdelning i procent av verksamhetsårets genomsnittliga börskurs.

6) Price/Earnings. Verksamhetsårets genomsnittliga börskurs i relation till resultatet per aktie enligt not 1).

7) Price/Sales. Verksamhetsårets genomsnittliga börskurs i relation till försäljningen per aktie.

Emissioner 1973–1999

		Ökning av aktiekapital, MSEK	Inbetalt belopp, MSEK
1973	Fondemission	1:2	69,2
1974	Nyemission	1:4 25 SEK	51,7
1976	Nyemission	1:5 50 SEK	51,7
1979	Fondemission	1:6	51,7
	Nyemission	1:6 60 SEK	51,7
1982	Fondemission	1:4	103,5
	Nyemission	2 765 000 aktier	
	(riktad)	à 135 SEK	69,1
1989	Fondemission	1 B-aktie: 3 A-aktier	195,5
1990	Nyemission	4 000 000 B-aktier	
	(riktad)	à 320:13 SEK	100,0
	Konvertering*	7 930 aktier	0,2
1991	Konvertering*	42 281 aktier	1,1
1992	Konvertering*	74 311 aktier	1,9
1993	Apportemission**	383 500 aktier à 317 SEK	9,5
	Konvertering*	914 496 aktier	22,9
1994	Split	5:1 nominellt belopp 5 SEK	
1999	Nyemission	1:7 160 SEK	130,4
			4 173,8

* Avseende 1987/93 års förlagslån.

** Emissionen genomfördes i samband med förvärvet av The Robbins Company.

Fem år i sammandrag

Atlas Copco-gruppen

MSEK om ej annat anges.*	1995	1996	1997	1998	1999
Rörelseresultat	2 665	2 931	3 813	4 345	4 470
Rörelsemarginal, %	10,9	11,7	12,7	12,9	12,3
Resultat efter finansiella poster	2 840	3 070	3 520	3 637	3 412
Vinstmarginal, %	11,6	12,2	11,7	10,8	9,4
Årets resultat	1 823	1 938	2 208	2 283	2 247
Avkastning på sysselsatt kapital, %	22,4	21,2	21,1	17,2	14,1
Avkastning på eget kapital, %	18,6	17,5	17,6	16,1	13,6
Andel eget kapital, %	47,8	51,8	39,2	41,6	39,3
Vinst per aktie, SEK	9:54	10:15	11:56	11:96	11:50
Utdelning per aktie, SEK	2:88	3:60	4:08	4:32	4:75**
Orderingång	24 843	25 159	30 685	32 979	36 534
Fakturering	24 454	25 121	30 032	33 740	36 234
förändring, %	+17	+3	+20	+12	+7
andel fakturering utomlands, %	96	96	97	97	97
Räntenetto	129	127	-306	-680	-1 034
i % av fakturering	0,5	0,5	-1,0	-2,0	-2,9
Räntetäckningsgrad, ggr	8,7	10,6	6,5	4,9	3,8
Rörelsens kassaflöde före finansiering	1 530	1 920	3 878	2 149	2 413
Balansomslutning	22 106	23 175	34 790	37 166	53 650
Skuldsättningsgrad, %	29,9	15,8	74,9	65,0	91,7
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,19	1,11	1,08	0,94	0,83
Investeringar i fastigheter maskiner och inventarier	711	822	840	853	939
i % av fakturering	2,9	3,3	2,8	2,5	2,6
Investeringar i hyresmaskiner	228	336	920	1 594	2 342
i % av fakturering	0,9	1,3	3,1	4,7	6,5
Medelantal anställda	19 751	21 085	22 296	23 857	24 249
Fakturering per anställd, kSEK	1 238	1 191	1 347	1 414	1 494
Förädlingsvärde per anställd, kSEK	512	496	586	627	668

* Definitioner, se sid 17.

** Enligt styrelsens förslag.

Kvartalsvärden

Fakturering fördelad på affärsområden och kvartal

MSEK	1998				1999			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Kompressorteknik	3 384	3 460	3 230	3 466	2 971	3 422	3 288	3 521
Anläggnings- och gruvteknik	1 479	1 816	1 492	1 650	1 353	1 477	1 323	1 572
Industriteknik	2 445	2 510	2 425	2 679	2 448	2 645	2 522	2 730
Rental Service	878	969	1 012	1 151	1 082	1 202	2 335	2 815
Elimineringar*	-78	-79	-48	-101	-103	-127	-111	-131
Atlas Copco Group	8 108	8 676	8 111	8 845	7 751	8 619	9 357	10 507

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

Resultat fördelat på affärsområden och kvartal

MSEK	1998				1999			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Kompressorteknik	607	595	548	533	390	572	579	612
Anläggnings- och gruvteknik	104	155	113	126	84	104	88	121
Industriteknik	260	264	241	281	216	257	288	271
Rental Service	97	123	171	175	83	146	359	422
Koncerngemensamma kostnader	-25	-25	-7	9	-48	-17	-31	-26
Rörelseresultat	1 043	1 112	1 066	1 124	725	1 062	1 283	1 400
Finansiella intäkter och kostnader	-162	-169	-199	-178	-168	-194	-318	-378
Resultat efter finansiella poster	881	943	867	946	557	868	965	1 022

Sammandrag i USD och EUR

Atlas Copco-gruppen

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges*	MUSD					MEUR				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Rörelseresultat	313	344	448	511	525	312	343	446	508	523
Rörelsemarginal %	10,9	11,7	12,7	12,9	12,3	10,9	11,7	12,7	12,9	12,3
Resultat efter finansiella poster	334	361	414	427	401	332	359	412	425	399
Vinstmarginal %	11,6	12,2	11,7	10,8	9,4	11,6	12,2	11,7	10,8	9,4
Årets resultat	214	228	259	268	264	213	227	258	267	263
Avkastning på sysselsatt kapital,%	22,4	21,2	21,1	17,2	14,1	22,4	21,2	21,1	17,2	14,1
Avkastning på eget kapital, %	18,6	17,5	17,6	16,1	13,6	18,6	17,5	17,6	16,1	13,6
Andel eget kapital, %	47,8	51,8	39,2	41,6	39,3	47,8	51,8	39,2	41,6	39,3
Orderingång	2 919	2 956	3 606	3 875	4 293	2 906	2 943	3 589	3 857	4 273
Fakturering	2 874	2 952	3 529	3 965	4 258	2 860	2 938	3 513	3 946	4 238
förändring, %	+17	+3	+20	+12	+7	+17	+3	+20	+12	+7
andel fakturering utomlands, %	96	96	97	97	97	96	96	97	97	97
Räntenetto	15	15	-36	-80	-122	15	15	-36	-80	-121
i % av fakturering	0,5	0,5	-1,0	-2,0	-2,9	0,5	0,5	-1,0	-2,0	-2,9
Räntetäckningsgrad, ggr	8,7	10,6	6,5	4,9	3,8	8,7	10,6	6,5	4,9	3,8
Rörelsens kassaflöde före finansiering	180	226	456	253	284	179	225	454	251	282
Balansomslutning	2 598	2 723	4 088	4 367	6 304	2 585	2 711	4 069	4 347	6 275
Skuldsättningsgrad, %	29,9	15,8	74,9	65,0	91,7	29,9	15,8	74,9	65,0	91,7
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,19	1,11	1,08	0,94	0,83	1,19	1,11	1,08	0,94	0,83
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	84	97	99	100	110	83	96	98	100	110
i % av fakturering	2,9	3,3	2,8	2,5	2,6	2,9	3,3	2,8	2,5	2,6
Investeringar i hyresmaskiner	27	39	108	187	275	27	39	108	186	274
i % av fakturering	0,9	1,3	3,1	4,7	6,5	0,9	1,3	3,1	4,7	6,5
Medelantal anställda	19 751	21 085	22 296	23 857	24 249	19 751	21 085	22 296	23 857	24 249
Fakturering per anställd, tusental	145	140	158	166	176	145	139	158	165	175
Data per aktie, Belopp i USD och EUR där ej annat anges*	USD					EUR				
Vinst	1:12	1:19	1:36	1:41	1:35	1:12	1:19	1:35	1:40	1:35
Utdelning	0:34	0:42	0:48	0:51	0:56**	0:34	0:42	0:48	0:51	0:56**
Börskurs, 30 dec A	11:52	18:68	26:79	20:09	29:61	11:46	18:60	26:67	20:00	29:47
Börskurs, 30 dec B	11:28	18:68	26:79	19:86	29:38	11:23	18:60	26:67	19:77	29:24
Högsta börskurs, A	14:10	18:80	30:08	29:02	30:55	14:04	18:71	29:94	28:89	30:41
Lägsta börskurs, A	9:87	10:93	18:21	16:57	17:63	9:82	10:88	18:13	16:49	17:54
Genomsnittlig börskurs, A	11:63	14:34	24:21	23:15	25:15	11:58	14:27	24:09	23:04	25:03
Direktavkastning, %	2,9	3,0	2,0	2,2	1,9	2,9	3,0	2,0	2,2	1,9
P/E-tal under året	10,4	12,0	17,8	16,5	18,6	10,4	12,0	17,8	16,5	18,6
P/S-tal under året	0,77	0,93	1,31	1,12	1,24	0,77	0,93	1,31	1,12	1,24

Valutakurser: 1 USD=8:51, 1 EUR=8:55

* Definitioner, se sid 17 och 74.

** Enligt styrelsens förslag.

Resultaträkning i USD och EUR

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD		MEUR	
	1999	1998	1999	1998
Fakturering	4 258	3 965	4 238	3 946
Kostnad för sålda varor	-2 838	-2 591	-2 825	-2 578
Bruttoresultat	1 420	1 374	1 413	1 368
Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling	-865	-851	-860	-848
Avskrivning på goodwill	-57	-49	-57	-49
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	27	37	27	37
Rörelseresultat	525	511	523	508
Finansiella intäkter och kostnader	-124	-84	-124	-83
Resultat efter finansiella poster	401	427	399	425
Skatter	-134	-155	-133	-154
Minoritetsintressen	-3	-4	-3	-4
Årets resultat	264	268	263	267
Vinst per aktie, USD/EUR	1,35	1,41	1,35	1,40

Valutakurser: 1 USD=8:51, 1 EUR=8:55

Balansräkning i USD och EUR

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD		MEUR		
	1999 12 31	1998 12 31	1999 12 31	1998 12 31	
Tillgångar					
Anläggningstillgångar	Immateriella anläggningstillgångar	2 215	1 329	2 205	1 323
	Materiella anläggningstillgångar	1 949	1 144	1 939	1 139
	Finansiella anläggningstillgångar	249	113	248	112
		4 413	2 586	4 392	2 574
Omsättningstillgångar	Varulager	628	632	626	629
	Kortfristiga fordringar	1 112	900	1 107	896
	Kortfristiga placeringar	28	47	28	47
	Kassa och bank	123	202	122	201
		1 891	1 781	1 883	1 773
Summa tillgångar		6 304	4 367	6 275	4 347
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	Bundet eget kapital				
	Aktiekapital	123	108	123	107
	Bundna reserver	1 153	611	1 148	607
	Fritt eget kapital				
	Fria reserver	914	807	909	804
	Årets resultat	264	268	263	267
		2 454	1 794	2 443	1 785
Minoritetsintressen		23	23	22	23
Avsättningar	Räntebärande avsättningar				
	Pensioner och liknande förpliktelser	170	228	169	227
	Icke räntebärande avsättningar				
	Latent skatt	356	245	355	244
	Övriga avsättningar	99	87	99	86
		625	560	623	557
Långfristiga skulder	Räntebärande skulder				
	Skulder till kreditinstitut m m	1 289	624	1 283	621
	Icke räntebärande skulder				
	Övriga skulder	39	34	39	34
		1 328	658	1 322	655
Kortfristiga skulder	Räntebärande skulder				
	Skulder till kreditinstitut m m	963	578	958	576
	Icke räntebärande skulder				
	Rörelseskulder	911	754	907	751
		1 874	1 332	1 865	1 327
Summa eget kapital och skulder		6 304	4 367	6 275	4 347
Ställda säkerheter		24	28	24	28
Ansvarsförbindelser		173	178	173	177

Valutakurser: 1 USD=8:51, 1 EUR=8:55

Gruppen och affärsområden – sammmandrag i USD och EUR

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD		MEUR	
	1999	1998	1999	1998
Atlas Copco-gruppen				
Fakturering	4 258	3 965	4 238	3 946
Rörelseresultat	525	511	523	508
Resultat efter finansiella poster	401	427	399	425
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14	17	14	17
Investeringar	386	288	384	286
Medelantal anställda	24 249	23 857	24 249	23 857
Kompressorteknik				
Fakturering	1 551	1 591	1 544	1 584
Rörelseresultat	253	268	252	267
Avkastning på sysselsatt kapital, %	27	30	27	30
Investeringar	53	57	53	57
Medelantal anställda	8 288	8 565	8 288	8 565
Anläggnings- och gruvteknik				
Fakturering	673	756	670	753
Rörelseresultat	47	59	46	58
Avkastning på sysselsatt kapital, %	13	15	13	15
Investeringar	49	58	49	58
Medelantal anställda	4 123	4 572	4 123	4 572
Industriteknik				
Fakturering	1 216	1 182	1 210	1 176
Rörelseresultat	121	123	121	122
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14	14	14	14
Investeringar	38	40	38	40
Medelantal anställda	7 133	7 831	7 133	7 831
Rental Service				
Fakturering	874	471	869	469
Rörelseresultat	119	67	118	66
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6	5	6	5
Investeringar	250	132	249	131
Medelantal anställda	4 572	2 773	4 572	2 773

Valutakurser: 1 USD=8:51, 1 EUR=8:55

Koncernledning



Giulio Mazzalupi

VD och koncernchef. Anställningsår 1971. Född 1940. Aktieinnehav: 4 571 A, 9 697 köpoptioner A.

Bengt Kvarnäck

Vice VD och chef för affärsområdet Kompressorteknik. Anställningsår 1992. Född 1945. Aktieinnehav: 11 371 A, 57 B, 5 244 köpoptioner A.

Freek Nijdam

Vice VD och chef för affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik. Anställningsår 1970. Född 1940. Aktieinnehav: 457 A, 3 763 köpoptioner A.

Thomas E. Bennett

Vice VD och chef för affärsområdet Rental Service. Anställningsår 1997. Född 1943. Aktieinnehav: 3 954 köpoptioner A.



Lennart Johansson

Vice VD och ställföreträdande chef för affärsområdet Rental Service. Anställningsår 1987. Född 1955. Aktieinnehav: 2 281 köpoptioner A.

Hans Ola Meyer

Finansdirektör. Anställningsår 1991. Född 1955. Aktieinnehav: 571 A, 3 763 köpoptioner A.

Marianne Hamilton

Personaldirektör. Anställningsår 1990. Född 1947. Aktieinnehav: 3 085 A, 3 763 köpoptioner A.

Hans Sandberg

Juridik. Anställningsår 1975. Född 1946. Aktieinnehav: 1 200 A, 2 281 köpoptioner A.



Annika Berglund

Informationsdirektör. Anställningsår 1979. Född 1954. Aktieinnehav: 1 300 A, 165 B, 1 385 köpoptioner A.

Arthur J. Droege

Regionansvarig Fjärran Östern och ansvarig för projekt i Asien. Anställningsår 1976. Född 1948. Aktieinnehav: 5 244 köpoptioner A.

Hans W. Brodbeck

Regionansvarig Latinamerika. Anställningsår 1969. Född 1940. Aktieinnehav: 5 244 köpoptioner A.

Styrelse och revisorer



Anders Scharp

Jacob Wallenberg

Giulio Mazzalupi

Michael Treschow



Paul-Emmanuel Janssen

Hari Shankar Singhania

Sune Carlsson

Lennart Jeansson



Heders- ordförande

Peter Wallenberg
Ekon Dr h.c.
Anställd i olika
befattningar inom
Atlas Copco-grup-
pen 1953–1974. Ord-
förande 1974–1996.
Hedersordförande i
Investor AB. Ordfö-
rande i Knut och
Alice Wallenbergs
Stiftelse.

Styrelse

Anders Scharp Ordförande. Invald 1992.
Född 1934. Styrelseordförande i SKF, Saab,
Scania och Svenska Arbetsgivareföreningen.
Styrelseledamot Investor AB och Sveriges
Industriförbund. Aktieinnehav: 28 571 A.

Jacob Wallenberg Vice Ordförande. Invald
1998. Född 1956. Styrelseordförande i
SEB. Arbetande Vice Ordförande i Inves-
tor AB. Vice Ordförande i Knut och Alice
Wallenbergs Stiftelse samt AB Electrolux.
Styrelseledamot i ABB Ltd., WM-data AB,
Industriförbundet, Nobelstiftelsen, EQT
Scandinavia BV och Novare Kapital AB.
Aktieinnehav: 26 657 A.

Giulio Mazzalupi Invald 1990. Född 1940.
VD och koncernchef i Atlas Copco. Anställd
i företaget sedan 1971. Styrelseledamot i
Electrolux-Zanussi, Parker Hannifin (USA)
samt The Swedish-American Chambers of
Commerce of the USA, Inc. Aktieinnehav:
4 571 A, 9 697 köpoptioner A.

Michael Treschow Invald 1991. Född 1943. VD och koncernchef i
Electrolux. Ordförande i Sveriges Exportråd. Vice ordförande i Saab
Automobile. Styrelseledamot i bl a Electrolux och Investor AB.
Aktieinnehav: 32 000 A.

Paul-Emmanuel Janssen Invald 1994. Född 1931. Hedersordför-
ande i Générale de Banque, Bryssel (Belgien). F d ordförande i
Belgian Banking Association och f d styrelseledamot i Federation
of Belgian Industry. Styrelseledamot i Solvac (Solvaygruppen),
Union Financière Boël och i Lhoistgruppen. Styrelseordförande
i Atlas Copco Airpower, Belgien. Aktieinnehav: 1 286 B.

Hari Shankar Singhania Invald 1996. Född 1933. VD i J.K. Organi-
sation (Indien). Ordförande i bl a Atlas Copco (Indien), J.K. Indus-
tries och J.K. Corp Ltd. F d VD i International Chamber of Commerce.
Aktieinnehav: 0.

Sune Carlsson Invald 1997. Född 1941. VD och koncernchef i AB
SKF. Styrelseledamot i AB SKF. Aktieinnehav: 5 714 B.

Lennart Jeansson Invald 1997. Född 1941. Vice VD AB Volvo.
Styrelseledamot i Bilia. Aktieinnehav: 1 142 A.



Kurt Hellström

Ulla Litzén

Tore Hedberg

Bengt Lindgren



Lars-Erik Soting

Håkan Hagerius

Sune Kjetselberg

**Stefan Holmström Peter Markborn
Thomas Jansson Björn Sundkvist**

Kurt Hellström Invald 1999. Född 1943. VD i Telefonaktiebolaget L M Ericsson. Aktieinnehav: 1 142 A.

Ulla Litzén Invald 1999. Född 1956. Direktör i Investor AB. Styrelseledamot i SKF och Saab Automobile. Aktieinnehav: 6 900 A.

Personalrepresentanter

Tore Hedberg Invald 1990. Född 1937. Ordförande i SIF-klubben Atlas Copco Storstockholm. Aktieinnehav: 0

Bengt Lindgren Invald 1990. Född 1957. Ordförande i Uniroc's verkstadsklubb, Fagersta. Aktieinnehav: 0.

Lars-Erik Soting Invald 1993. Född 1965. Ordförande i Atlas Copco Rock Drills verkstadsklubb, Örebro. Aktieinnehav: 0.

Håkan Hagerius Suppleant. Invald 1994. Född 1942. Ordförande i SIF-klubben vid Atlas Copco Rock Drills, Örebro. Aktieinnehav: 0.

Sune Kjetselberg Suppleant. Invald 1992. Född 1951. Ordförande i Metalls verkstadsklubb vid Atlas Copco Tools, Tierp. Aktieinnehav: 0.

Revisorer

Stefan Holmström Invald 1987. Född 1949. Auktoriserad revisor, KPMG Bohlins AB.

Peter Markborn Invald 1998. Född 1945. Auktoriserad revisor, Arthur Andersen AB.

Thomas Jansson Invald 1998. Född 1950. Auktoriserad revisor, suppleant KPMG Bohlins AB.

Björn Sundkvist Invald 1998. Född 1953. Auktoriserad revisor, suppleant, Arthur Andersen AB.

Finansiell information

Inbjudan att delta i den årliga bolagsstämman

Aktieägarna i Atlas Copco Aktiebolag kallas härmed till ordinarie bolagsstämma torsdagen den 27 april 2000 kl 17.00 i Berwaldhallen, Strandvägen 69, Stockholm.

Ekonomisk information från Atlas Copco

Atlas Copco publicerar för 2000 följande ekonomiska rapporter:

Verkställande direktörens tal vid bolagsstämman	27 april 2000
Rapport över första kvartalet	27 april 2000
Rapport över första halvåret	8 augusti 2000
Rapport över de första nio månaderna	23 oktober 2000
Bokslutskommuniké för 2000	12 februari 2001
Årsredovisning 2000	mars 2001

Atlas Copcos årsredovisning kan beställas från Atlas Copco AB, Koncernstab Information, 105 23 Stockholm. Fax: +46-8-643 3718, eller www.atlascopco.com

Ekonomisk information om Atlas Copco

ABG Securities, London	Klas Andersson
Alfred Berg, Stockholm	Magnus Behm
Aros Securities, Stockholm	Tobias Henriksson
Carnegie, Stockholm	Ola Asplund
Chevreur de Virieu Nordic, Stockholm	Peter Karlsson
Collins Stewart, London	Mustapha Omar
Credit Lyonnais, London	Werner Friedmann
Credit Suisse First Boston, Boston	John E McGinty
Deutsche Morgan Grenfell, Stockholm	Hans-Olov Bornemann
Dresdner Kleinwort Benson, London	Nick Hyslop
Enskilda Research, Stockholm	Anders Eriksson
Fischer Partners Fondkommission, Stockholm	Henrik Moberg
Goldman Sachs, London	Johan Trocmé
Hagströmer & Qviberg, Stockholm	Johan Tisell
Handelsbanken, London	Niklas Tollsten
HSBC Securities, London	Roddy Bridge
JP Morgan, London	Niall O'Connor
Lehman Brothers, London	Peter Lawrence
MeritaNordbanken, Stockholm	Jonas Victorsson
Merrill Lynch, London	Paul Compton
Morgan Stanley, London	Gideon Franklin
Myrberg Fondkommission, Stockholm	Örjan Rödén
Orkla Securities, Stockholm	Anders Roslund
Paribas, London	Christian Diebitsch
Penser Fondkommission, Stockholm	Johan Sivander
Salomon Smith Barney, Frankfurt	Peter Metzger
Sanford Bernstein, New York	Lisa Shalett
SG Securities, London	Fabrice Theveneau
Swedbank, Stockholm	Henrik Sandell
Warburg Dillon Read, Stockholm	Patrik Sjöblom
Öhman Fondkommission, Stockholm	Ylwa Häggström

Adresser

Atlas Copco AB
105 23 Stockholm
Tel: +46-8-743 8000
Fax: +46-8-644 9045
Internet: www.atlascopco.com
Org.nr: 556014-2720

Atlas Copco AB –
ett publikt bolag (publ)

Kompressorteknik, divisioner

Airtec
P O Box 101
BE-2610 Wilrijk, Belgien
Tel: +32-3-870 2111
Fax: +32-3-870 2443

Portable Air
P O Box 102
BE-2610 Wilrijk, Belgien
Tel: +32-3-450 6011
Fax: +32-3-870 2443

Industrial Air
P O Box 103
BE-2610 Wilrijk, Belgien
Tel: +32-3-870 2111
Fax: +32-3-870 2576

Oil-free Air
P O Box 104
BE-2610 Wilrijk, Belgien
Tel: +32-3-870 2111
Fax: +32-3-870 2443

Atlas Copco Applied
Compressor and
Expander Technique
46 School Road
Voorheesville, NY 12186, USA
Tel: +1-518-765 3344
Fax: +1-518-765 3357

Anläggnings- och gruvteknik, divisioner

Atlas Copco
Rock Drilling Equipment
701 91 Örebro
Tel: +46-19-670 7000
Fax: +46-19-670 7070

Atlas Copco Craelius
195 82 Märsta
Tel: +46-8-587 785 00
Fax: +46-8-591 187 82

Uniroc
Box 521
737 25 Fagersta
Tel: +46-223-461 00
Fax: +46-223-461 01

Atlas Copco
Construction Tools
105 23 Stockholm
Tel: +46-8-743 9600
Fax: +46-8-743 9650

Atlas Copco Wagner
P O Box 20307
Portland, OR 97294-0307, USA
Tel: +1-503-255 2863
Fax: +1-503-255 7175

Industriteknik, divisioner

Milwaukee Electric Tool
13135 West Lisbon Road
Brookfield, WI 53005, USA
Tel: +1-262-781 3600
Fax: +1-262-781 3117

Atlas Copco Electric Tools
Postfach 320
DE-71361 Winnenden,
Tyskland
Tel: +49-7195-120
Fax: +49-7195-12478

Atlas Copco Industrial
Tools and Equipment
105 23 Stockholm
Tel: +46-8-743 9500
Fax: +46-8-640 0546

Alliance Tools
1800 Overview Drive
Rock Hill, SC 29730, USA
Tel: +1-803-817 7000
Fax: +1-803-817 7006

Rental Service, divisioner

Prime Service Inc
16225 Park Ten Place, Suite 200
Houston, TX 77084, USA
Tel: +1-281-578 5600
Fax: +1-281-647 2412

Rental Service Corporation
6929 E. Greenway Parkway,
Suite 200
Scottsdale, Arizona 85254,
USA
Tel: +1-480-905 3300
Fax: +1-480-905 3400

