



Atlas Copcos rörelseresultat ökade med 14 procent till 4 345 MSEK. Vinst per aktie steg till 12:44 SEK, jämfört med 12:03 SEK föregående år.

Innehåll

Introduktion / Summering

Atlas Copco 1998	1
Styrelsens ordförande	2

Verksamheten 1998

Styrelsens redogörelse för verksamheten 1998	3
Resultaträkning	10
Balansräkning	11
Kassaflödesanalys	12
Kommentarer till Atlas Copco-gruppens kassaflödesanalys	13

Atlas Copco AB

Resultaträkning	14
Balansräkning	14
Kassaflödesanalys	12

Bokslutskommentarer

Redovisningsprinciper	15
Noter	18
Goodwill	29
Aktier och andelar	30
Finansiell exponering	32
Internationella redovisningsprinciper	34
Definitioner	35
Vinstdisposition	36
Revisionsberättelse	36

Atlas Copco-gruppen och verksamheten

Verkställande direktören	38
Atlas Copco och omvärlden	40

Kompressorteknik

Ökad tonvikt på internationell tillväxt och ledarskap	44
---	----

Anläggnings- och gruvteknik

Förbättrad lönsamhet på mogna marknader	52
---	----

Industriteknik

Förstärkta positioner på viktiga marknader	58
--	----

Speciella projekt

Utomordentliga försäljningsprestationer	64
Kompetensutveckling	65
Miljöprojekt	66
Beredskap inför år 2000	67

Investerar- och aktieägarinformation

Atlas Copco-aktien	68
Fem år i sammandrag	71
Kvartalsvärden	72
Koncernledning	73
Styrelse och revisorer	74
Finansiell information	76
Adresser till divisioner	77

Omslag

Omslagsbilden visar hytten av den nya borrhjulen som lanserades 1998

Atlas Copco 1998

125:e verksamhetsåret

Försäljning Den fakturerade försäljningen ökade 12 procent till 33 740 MSEK (30 032) huvudsakligen som ett resultat av förvärv inom maskinuthyrning/service.

De europeiska och nordamerikanska marknaderna var starka, medan de i Asien/Oceanien minskade, vilket också marknaderna i Sydamerika gjorde mot slutet av året.

Resultat Resultatet efter finansiella poster steg 3 procent till 3 637 MSEK (3 520) vilket motsvarar en vinstmarginal på 10,8 (11,7) procent. Nettovinsten efter skatt uppgick till 2 283 MSEK (2 208). Vinst per aktie ökade till 12:44 SEK (12:03).

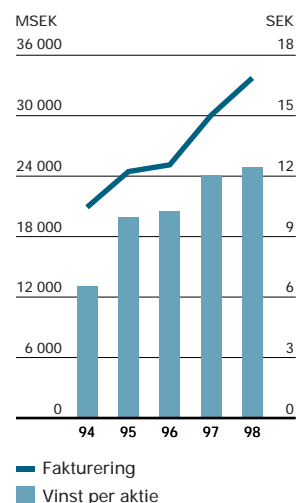
Utdelning Styrelsen föreslår en utdelning av 4:50 SEK (4:25) per aktie.

Förvärv Sedan Atlas Copco förvärvade Prime Service i juli 1997 har detta bolag förvärvat åtta maskinuthyrningsföretag i USA och Mexiko. Prime har nu 182 depåer i 23 delstater.

Andra förvärv avsåg Anläggnings- och gruvtekniks övertagande av JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrhjor, Kompressortekniks förvärv av företaget Ceccatos kompressorrörelse i Italien och det sydafrikanska kompressoruthyrningsbolaget Rand-Air.

Marknadsutsikter Utsikterna för de europeiska marknaderna är något svagare som en följd av den ekonomiska nedgången i slutet av 1998. Efterfrågan i USA väntas fortsätta på nuvarande nivå, främst beroende på fortsatt stark utveckling inom branschen för hyresmaskiner. De latinamerikanska ekonomierna förutses bli kraftigt försvagade som en följd av finansiell oro och låga metallpriser. På de asiatiska marknaderna väntas en fortsatt svag efterfrågan.

Fakturering
och vinst per aktie



Ärade aktieägare

1998 har karakteriserats av stora omvälvningar på världens finansiella marknader, vilket bidragit till ett bortfall i Atlas Copcos totala efterfrågan. Trots detta och till stor del tack vare den satsning som gjorts på maskinuthyrning och eftermarknadsservice, har Gruppen presterat ett starkt rörelseresultat.

Verksamhetsåret 1998 har präglats av en stor oro i världsekonomin. Asienkrisen, som 1997 inte hade någon märkbar påverkan på bolagets försäljning, förvärrades under året och den finansiella oron spreds till andra delar av världen såsom Ryssland och Sydamerika. Detta har påverkat Atlas Copco negativt då det inneburit en minskad efterfrågan på företagets produkter i dessa regioner. På den positiva sidan står emellertid Europa och Nordamerika som haft en bra och stabil utveckling.

Under 1998 uppnådde Atlas Copco för första gången en god balans i försäljning mellan Europa och Nordamerika. Detta är framför allt ett resultat av den satsning på maskinuthyrning och service som gjorts i USA under de senaste arton månaderna.

Det var i början av 1997 som Atlas Copco utvecklade sin strategi och beslutade att växa ytterligare inom området för maskinuthyrning och eftermarknadsservice. Härigenom uppnår man också den närhet till kunden som krävs för att ständigt känna av dess behov och få nödvändig information till nyutveckling av produkter. Som ett resultat av detta förvärvades i juli 1997 Prime Service Inc. Sedan förvärvet av Prime, har företaget vuxit kraftigt, organiskt, via företagsförvärv samt genom en sammanslagning med Atlas Copcos redan befintliga kompressoruthyrningsbolag i USA. Verksamheten har redan uppfyllt de mål som initialt sattes beträffande tillväxt och lönsamhet, varför ett nytt affärsområde, Rental Service, bildades vid årsskiftet.

Från januari 1999 tillämpas en gemensam valuta för majoriteten av länder inom den Europeiska Unionen. En omedelbar effekt är en ökad genomlysning av prisnivåer mellan marknader, vilket gör att man på sikt inte kommer att kunna hålla några större prisdifferenser inom "Euroland". Den omfattande användningen av internet som informationskälla underlättar dessutom jämförelser vilket i sin tur leder till en ökad konkurrens. Det är ännu för tidigt att säga vad euron kommer att innebära affärsmässigt för Atlas Copco, men vi följer utvecklingen noggrant.

En annan fråga är om och när företaget skall börja tillämpa euron i sin externa redovisning. Styrelsen har inte tagit ställning till detta under 1998, men har för avsikt att utarbeta

ett förslag under 1999.

Den finansiella utvecklingen i Asien har hämmat Atlas Copcos tillväxt under året. Trots detta har Atlas Copco hållit ställningarna på ett förtjänstfullt sätt och vi aktieägare kan känna oss nöjda med det resultat som företaget har presterat. Atlas Copcos kurstillväxt och utdelning har tillsammans legat på i genomsnitt 18,8 procent under den senaste 5-årsperioden. Styrelsen föreslår en ökad utdelning med 25 öre till 4:50 kronor per aktie.

På styrelsens vägnar vill jag framföra vårt varma tack till företagsledningen samt till alla medarbetare för deras insatser under året. Även om det allt kärvare affärsklimatet har påverkat efterfrågan på företagets produkter negativt så har Atlas Copco uppnått ett bra resultat. Gruppen har visat ett starkt engagemang samt att de har haft kapacitet att hantera förändringar och förmåga att anpassa sig till allt bistrare tider.



Anders Scharp
Ordförande



Styrelsens redogörelse för verksamheten 1998

MSEK om ej annat anges

Atlas Copco-gruppens fakturerade försäljning under 1998 ökade med 12 procent till 33 740 MSEK jämfört med 30 032 MSEK under 1997. Av faktureringen hänför sig 97 procent till marknader utanför Sverige. Gruppens ordergång ökade med 7 procent till 32 979 MSEK (30 685). För jämförbara enheter ökade den fakturerade försäljningen med 3 procent och ordergången minskade med 2 procent.

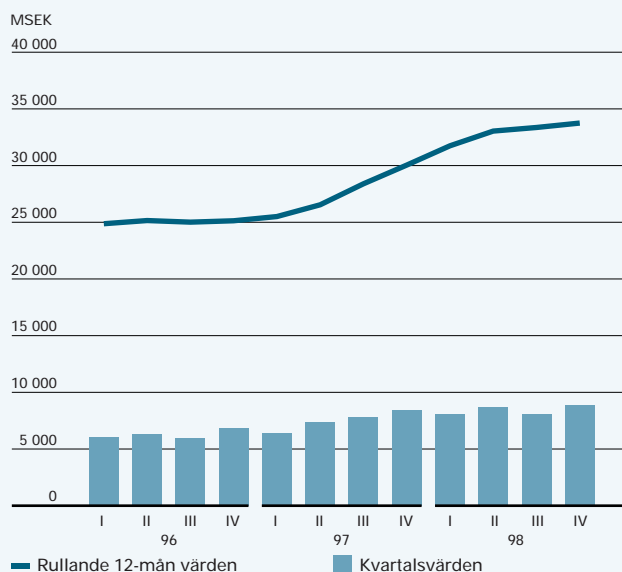
Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella intäkter och kostnader steg till 3 637 MSEK (3 520). Vinstmarginalen blev 10,8 procent (11,7).

	1998	1997
Ordergång	32 979	30 685
Förändring, %	+7	+22
Fakturering	33 740	30 032
Förändring, %	+12	+20
Resultat efter finansiella poster	3 637	3 520
Förändring, %	+3	+15
Årets resultat	2 283	2 208
Förändring, %	+3	+14

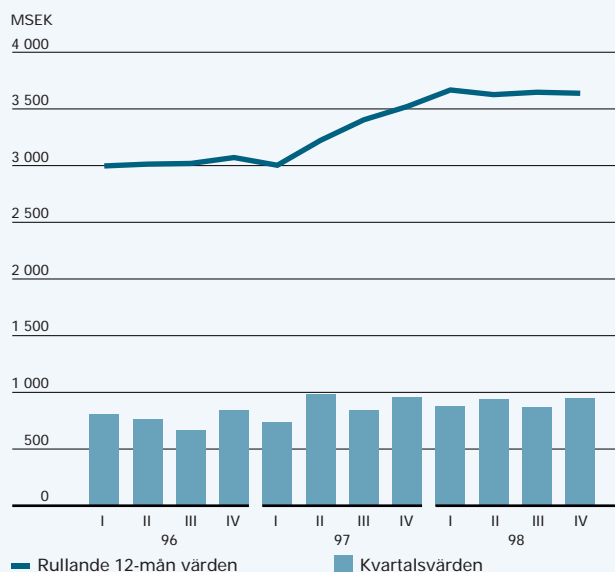
Utdelning Styrelsen föreslår en utdelning av 4:50 SEK (4:25) per aktie.

Marknadsutsikter Utsikterna för de europeiska marknaderna är något svagare som en följd av den ekonomiska nedgången i slutet av 1998. Efterfrågan i USA väntas fortsätta på nuvarande nivå, främst beroende på fortsatt stark utveckling inom branschen för hyresmaskiner. De latinamerikanska ekonomierna förutses bli kraftigt försvagade som en följd av finansiell oro och låga metallpriser. På de asiatiska marknaderna väntas en fortsatt svag efterfrågan.

Fakturering



Resultat efter finansiella poster



Strukturella förändringar

Atlas Copco tecknade avtal om förvärv av Rand-Air Ltd., Sydafrika med tillträde den 1 januari 1999. Företaget som hyr ut kompressorer, sysselsätter cirka 200 personer och omsätter cirka 90 MSEK per år.

I november 1998 förvärvade Atlas Copco JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrhjor för prospekteringsarbeten. Företaget har 79 anställda och omsätter cirka 115 MSEK. JKS Boyles ingår i divisionen Atlas Copco Craelius.

Under januari 1998 förvärvade Atlas Copco Ceccatos kompressorrörelse i Italien. Företaget, som tillverkar och marknadsför små och medelstora industrikompressorer, hade 1997 en försäljning motsvarande 200 MSEK och sysselsatte 125 personer. Företaget ingår i divisionen Atlas Copco Industrial Air.

Atlas Copcos verksamhet för tunnelborrningsmaskiner inom affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik har

avvecklats och sålts. Cirka 80 personer berördes av omstruktureringen. Omstruktureringens kostnader på 50 MSEK belastade 1997 års resultat.

Atlas Copco förvärvade per den 1 juli 1997 Prime Service, Inc., som är ett av de största maskinuthyrningsföretagen i USA. Då Prime Service förvärvades hade företaget 2 200 anställda och 122 anläggningar i 14 delstater. Under 1996 uppgick intäkterna till cirka 2 500 MSEK och rörelseresultatet till 510 MSEK. Efter förvärvet har Prime Service förvärvat åtta maskinuthyrningsföretag i USA och Mexico med en sammanlagd årlig omsättning på cirka 900 MSEK. Den 1 oktober 1998 slogs de amerikanska dotterbolagen Atlas Copco Rental Inc. och Prime Service, Inc. samman för att bättre uppfylla industriföretags behov av hyresmaskiner. Prime Service ingick under 1998 som en särskild division i affärsområdet Kompressorteknik.

Marknadsöversikt

Orderingång	1998	1997	Förändr. %
MSEK			
Kompressorteknik	16 958	14 699	15
Anläggnings- och gruvteknik	6 117	6 652	-8
Industriteknik	9 904	9 334	6
Atlas Copco-gruppen	32 979	30 685	7
Orderstock, 31 dec	3 854	4 587	-16

Efterfrågan på Atlas Copco-gruppens produkter minskade något under 1998, motsvarande en volymnedgång i försäljningen på 2 procent för jämförbara enheter. Nedgången kompensades av ökade intäkter från förvärvade företag, främst från maskinuthyrning i USA.

Flertalet europeiska ekonomier var sunda under 1998. Med högt kapacitetsutnyttjande investerade industrikunder i ny maskinutrustning. Efterfrågan från anläggningsentreprenörer var emellertid oförändrat låg. Den positiva försäljningsutvecklingen på de europeiska marknaderna fortsatte under 1998, särskilt i Tyskland, Frankrike, Italien och Spanien men däremot ej i Storbritannien.

Den amerikanska ekonomin var på en fortsatt god och hög nivå under hela året. Försäljningen i Nordamerika ökade under året och Atlas Copco har nu ett bredare segment av stora och medelstora kunder, som både köper och hyr utrustning.

Ett antal asiatiska ekonomier drabbades av recession, inklusive betydande marknader som Japan och Sydkorea. Det ekonomiska och finansiella läget i Asien och Australien försäkrade en försäljningsminskning i regionen med cirka 1 250 MSEK.

Oron på de internationella finansmarknaderna påverkade under andra halvåret 1998 försäljningen negativt även på andra marknader, främst i Sydamerika och Ryssland.

Tillverkande industri

Den tillverkande industrin – verkstads-, process- och fordonsindustrier – svarade för cirka 55 procent av Atlas Copco-gruppens försäljning.

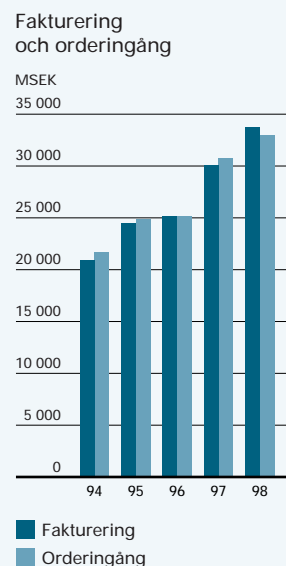
Verkstadsindustri
Kompressorer och andra produkter som ingår i Gruppens utbud efterfrågades inom många områden, såsom transportutrustning, maskiner och elektronik. Försäljningen av mindre och medelstora industrikompressorer ökade i Europa under året.

Processindustri
Processindustrier såsom kemi-, textil- och livsmedelsföretag påverkades negativt av den asiatiska krisen och försäljningen av stora industri- och processkompressorer minskade i regionen. Under senare delen av året märktes denna negativa försäljningsutveckling även på andra marknader.

Fordonsindustri
Efterfrågan från bilindustrin var fortsatt stark under året, särskilt i Europa som svarar för en tredjedel av världens fordonsproduktion. Försäljningen av industriverktyg och monteringsystem ökade på dessa marknader.

Bygg- och anläggningsindustri
Bygg- och anläggningssektorn svarade för cirka 30 procent av Gruppens försäljning.

Anläggningssektorn
Inom anläggningssektorn var aktiviteten under året fortsatt låg. Många infrastrukturprojekt, främst i Asien och Latinamerika, senarelades eller annullerades som en följd av de finansiella kriserna. I Europa där en nedgång skett under flera år



stabiliserades slutligen marknaden. I USA var verksamheten inom anläggningssektorn på en fortsatt god nivå, och Atlas Copco noterade en positiv försäljningsutveckling för ovanjordsborriggar.

Även försäljningen av transportabla kompressorer och generatorer till uthyrningsföretag ökade.

Byggindustrin

Försäljningen av elverktyg steg i USA som en följd av kraftig efterfrågan från professionella kunder. I några europeiska länder karakteriserades marknadsituationen av en ökad priskonkurrens.

Gruvindustri

Gruvindustrin svarar för cirka 10 procent av Gruppens försäljning.

Efterfrågan på nästan alla metaller minskade under året samtidigt som metallpriserna sjönk. Den asiatiska krisen hade en negativ inverkan på de flesta gruvmarknader.

Många stora och finansiellt starka gruvföretag köpte dock ny borrarutrustning för att förbättra effektiviteten och sänka kostnaderna, särskilt under första halvåret. Det gällde bl a de sydafrikanska guld- och diamantruvorna. Rysslands gruvkonglomerat investerade i ny utrustning för att kunna stödja exporten. På några andra traditionella gruvmarknader, som Canada, moderniserade företagen sin maskinutrustning, medan svagare aktivitet än föregående år märktes i Australien.

Maskinuthyrning

Uthyrningsverksamheten betjänar anläggningssektorn och tillverkningsindustrin.

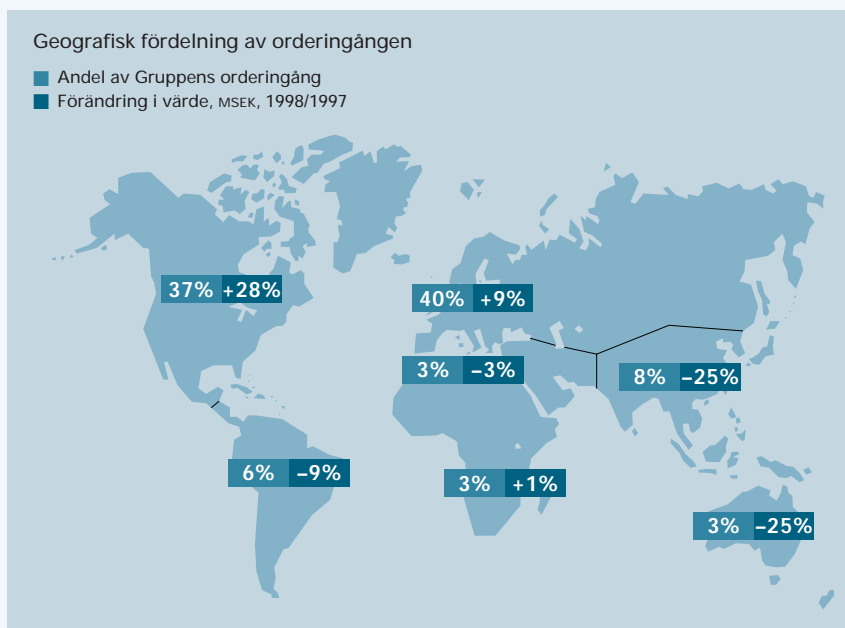
Branschen för uthyrning av maskiner fortsatte att växa snabbare än de industrisektorer den betjänar. I USA var den viktigaste orsaken en oavbruten utveckling mot att lägga ut delar av verksamheten på entreprenad, vilket möjliggör för kunderna att koncentrera sig på sin kärnverksamhet och ändå ha tillgång till utrustning med senaste tekniska prestanda och tillförlitlighet. Uthyrning av lätt anläggningsutrustning och maskiner till mindre och medelstora entreprenörer har visat relativt låg konjunkturkänslighet.

Affärsenheten Prime Equipment erbjuder genom maskinuthyrning anläggningsentreprenörer och industrier möjligheten att hyra utrustning med service och underhåll, främst för anläggningsprojekt under kort tid. Prime förstärkte sin organisation med ytterligare en affärsenhet, Prime Energy, som möter industri-kunders behov av kompressorer och generatorer.

Under 1998 ökade Prime med framgång sin marknadstäckning i USA, bl a i norra Kalifornien. Prime Energy, som tillkom genom sammanslagning med Atlas Copco Rental Inc. förbättrade möjligheterna för ytterligare tillväxt på industri-marknaderna. Intäkterna från maskinuthyrning ökade kraftigt under året.

Tillväxtmarknader

De finansiella och ekonomiska problemen i Asien förvärrades.



Den kinesiska ekonomin växte långsammare än tidigare. Det nuvarande läget har inte förändrat Gruppens långsiktiga strävan att nå samma närvaro inom den asiatiska regionen som i Europa och Nordamerika. Kortsiktiga anpassningar av kostnaderna har emellertid gjorts för att möta den lägre aktivitetsnivån.

Beroende på efterfrågenedgången minskade Atlas Copcos totala försäljning kraftigt i regionen. Gruppen fortsätter emellertid att investera i personal och verksamhet och etablerade under 1998 egen organisation i Indonesien och Thailand. För att ytterligare utveckla kunnandet i Asien, lanserades nya utbildningsprogram.

Efterfrågeutvecklingen på östeuropeiska marknader varierade och var osäkra beroende på bristande balans i Rysslands ekonomi och dess långsiktiga inverkan på angränsande länder.

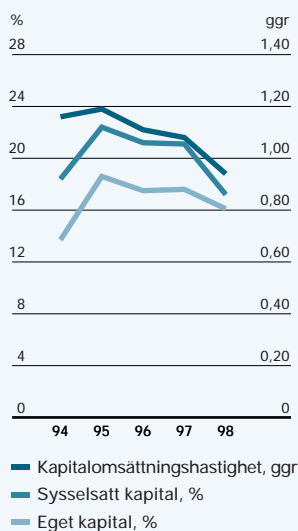
Ekonomisk översikt och analys

Resultat	1998	1997
Rörelseresultat	4 345	3 813
Rörelsemarginal, %	12,9	12,7
Resultat efter finansnetto	3 637	3 520
Vinstmarginal, %	10,8	11,7
Vinst per aktie, SEK	12:44	12:03
Avkastning på sysselsatt kapital, %	17,2	21,1
Avkastning på eget kapital, %	16,1	17,6

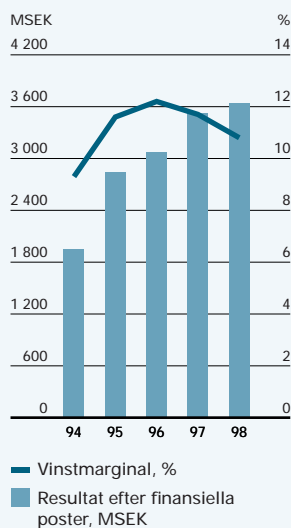
Rörelseresultatet ökade med 532 MSEK eller 14 procent till 4 345 MSEK (3 813) och rörelsemarginalen förbättrades till 12,9 procent (12,7). Resultatet från Primes uthyrningsverksamhet, efter avskrivning av tillhörande goodwill, utgjorde mer än hälften av ökningen (Prime ingick under 1997 med 6 månader). Den övriga resultatförbättringen berodde på nettoeffekten av större försäljningsvolym, effektivitetsförbättringar och en något negativ prisutveckling.

Årets avskrivningar enligt plan uppgick till 1 876 MSEK (1 451), varav byggnader och maskiner utgjorde 780 MSEK (775), hyresmaskiner 668 MSEK (387) och immateriella till-

Avkastning och kapitalomsättningshastighet



Resultat och vinstmarginal



gångar 428 MSEK (289). Gruppen tillämpar en avskrivningsperiod på 40 år för den goodwill som uppstod i samband med förvärv av de amerikanska företagen Milwaukee Electric Tool under 1995 och Prime Service under 1997. Härigenom ges den mest rättvisande bilden av dessa strategiska förvärvs inverkan på Atlas Copco-gruppens resultat och ställning. Se vidare sid 29.

Avkastning på sysselsatt kapital minskade till 17,2 (21,1) beroende på ökningen av hyresmaskiner och goodwill till följd av Primeförvärvet.

För affärsområdet *Kompressorteknik* steg rörelseresultatet med 12 procent till 2 849 MSEK (2 537), motsvarande 16,4 procent (17,8) rörelsemarginal. Det förbättrade rörelseresultatet hänförde sig till Prime Service. De övriga divisionerna inom affärsområdet noterade lägre marginaler än under föregående år. Detta berodde främst på en negativ utveckling under fjärde kvartalet som en följd av färre leveranser från fabriker, en förändrad mix samt viss negativ valutaeffekt. Den fakturerade försäljningen för divisionen Prime Service ökade 29 procent jämfört med pro forma för 1997 och uppgick till 4 010 MSEK. Rörelsemarginalen, inklusive goodwillavskrivningar, uppgick till 14,2 procent. Den interna tillväxten, exklusive förvärv, utgjorde ungefär hälften av ökningen.

Rörelseresultatet för affärsområdet *Anläggnings- och gruvteknik* ökade med 111 MSEK till 498 MSEK (387), motsvarande en rörelsemarginal på 7,7 procent (6,0). I 1997 års värde ingår omstrukturingskostnader med 50 MSEK som hänförde sig till avvecklingen av rörelsen för tunnelborrningsmaskiner. Den återstående ökningen avsåg främst interna effektivitetsförbättringar.

För affärsområdet *Industriteknik* steg rörelseresultatet med 11 procent till 1 046 MSEK (942), främst beroende på större försäljningsvolym. Rörelsemarginalen blev 10,5 procent (10,1).

Gruppens finansnetto uppgick till -708 MSEK (-293), varav räntenettet utgjorde -680 MSEK (-306). Räntekostnaderna ökade som en följd av ökad genomsnittlig upplåning under 1998 för förvärvet av Prime Service och andra uthyrningsföretag. Ränteintäkter, netto, från valutasäkring av utländska nettotillgångar var negativa och uppgick till -6 MSEK jämfört med ett positivt resultat på 140 MSEK under föregående år. Realisationsvinst från försäljning av aktier var netto 4 MSEK (32).

Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella poster ökade med 3 procent till 3 637 MSEK (3 520) som en följd av förbättrat rörelseresultat men högre räntekostnader. Vinstmarginalen blev 10,8 procent (11,7).

Årets skattekostnad blev 1 322 MSEK (1 280) motsvarande 36,3 procent (36,4) av vinst före skatt.

Redovisning per affärsområde

	Fakturerering		Rörelseresultat		Avkastning på sysselsatt kapital		Investeringar i anläggningar*	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Kompressorteknik	17 343	14 263	2 849	2 537	17	28	300	344
Anläggnings- och gruvteknik	6 437	6 453	498	387	15	12	202	207
Industriteknik	9 960	9 316	1 046	942	14	13	338	279
Koncerngemensamma poster			-48	-53			13	10
Totalt Gruppen	33 740	30 032	4 345	3 813	17	21	853	840

* exklusive hyresmaskiner och förvärvade bolag

Årets resultat uppgick till 2 283 MSEK (2 208). Vinst per aktie ökade med 3 procent till 12:44 SEK (12:03).

Balansräkning

	1998	1997
Nettoskudsättning	10 052	10 214
Skudsättningsgrad, %	65	75
Andel eget kapital, %	42	39

Analys av balansräkningen

Gruppens balansomsättning ökade under året till 37 166 MSEK (34 790) eller med 7 procent. Förvärvade företag och valutakurseffekter svarade för 3 procentenheter vardera.

Kapitalomsättningshastigheten som var 0,94 (1,08), återspeglar inverkan av den växande uthyrningsverksamheten, som är mer kapitalintensiv än Gruppens traditionella verksamhet.

Investeringar

Investeringar i byggnader och maskiner, exklusive förvärvade bolag, uppgick till 853 MSEK (840). De fördelade sig med 151 MSEK (204) i Sverige och 702 MSEK (636) i utlandet.

De största investeringarna avsåg ny helautomatiserad produktionslinje för sågblad till elverktyg i Milwaukee's fabrik i Brookfield, USA, samt ny produktionsutrustning i flertalet fabriker.

Årets investeringar översteg gjorda avskrivningar i maskiner och byggnader med 73 MSEK. Avskrivningarna på dessa tillgångar uppgick till 780 MSEK (775).

Investeringar i hyresmaskiner uppgick till 1 594 MSEK (920). Den kraftiga ökningen är ett resultat av det strategiska beslutet att låta uthyrningsverksamheten växa. Den totala avskrivningen på hyresutrustning uppgick till 668 MSEK (387).

Geografisk fördelning av investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier

	1998	1997
Europa	409	519
Nordamerika	337	221
Sydamerika	17	19
Nordafrika/Mellanöstern	8	5
Södra Afrika	22	13
Indien/Ostasien	53	47
Oceanien	7	16
Totalt	853	840

Varulager och kundfordringar

I relation till faktureringen minskade lagervärdet till 16,0 procent (17,4). Inverkan av uthyrning utgör hälften av förbättringen då lagernivån i förhållande till intäkterna är lägre i denna verksamhet än i övriga verksamheter.

Kundfordringarna i relation till faktureringen minskade till 19,8 procent (20,2).

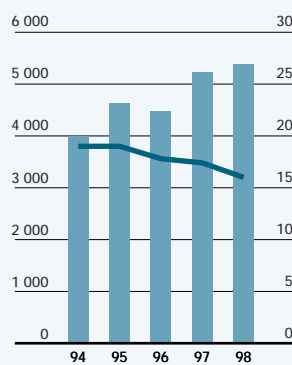
Kassaflöden och nettoskudsättning

Likvida medel vid årets slut uppgick till 2 118 MSEK (1 613), vilket motsvarar 6 procent (5) av faktureringen.

Det kassamässiga rörelseöverskottet (dvs fakturerad försäljning minus rörelsekostnader efter återföring av icke kassaposter; såsom avskrivningar) uppgick till 6 510 MSEK (5 437), motsvarande 19 procent (18) av Gruppens fakturerade försäljning.

Varulager

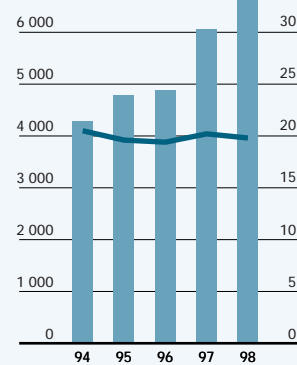
MSEK	%
7 000	35



— Varulager i % av fakturering
■ Varulager, MSEK

Kundfordringar

MSEK	%
7 000	35



— Kundfordringar i % av fakturering
■ Kundfordringar, MSEK

Det arbetande kapitalet ökade under året med 513 MSEK (-267). Investeringar i anläggningar uppgick till 2 447 MSEK (1 760). Ökningen är främst en följd av större investeringar i hyresmaskiner.

Rörelsens kassaflöde efter finansiella poster uppgick till 2 149 MSEK (3 878). 1997 års siffra inkluderar stora intäkter (ungefär 800 MSEK) från försäljning av fastigheter och återbetalning av aktiekapital i intressebolag. Nettokassaflödet under året, inklusive 873 MSEK (10 639) för förvärv och 787 MSEK (698) i utdelning, uppgick till 489 MSEK (-7 459).

Gruppens nettoskudsättning, dvs skillnaden mellan räntebärande skulder och likvida medel, uppgick till 10 052 MSEK (10 214), varav avsatt till pensioner 1 940 MSEK (2 016). Skudsättningsgraden, dvs nettoskudsättning i relation till eget kapital, var 65 procent (75).

Kassaflödesanalys

	1998	1997
Kassamässigt rörelseöverskott	6 510	5 437
Förändring av rörelsekapital	-513	267
Investeringar i anläggningar	-2 447	-1 760
Rörelsens kassaflöde före finansiella poster	3 550	3 944
Finansiella poster inkl skattebetalningar	-1 401	-66
Rörelsens kassaflöde efter finansiella poster	2 149	3 878
Företagsförvärv/avyttringar	-873	-10 639
Utdelning till aktieägare	-787	-698
Nettokassaflöde	489	-7 459

Eget kapital

Gruppens egna kapital inklusive minoritetsintressen uppgick per den 31 december 1998 till 15 465 MSEK (13 635). Eget kapital per aktie uppgick till 84 SEK (74). Andelen eget kapital av totala tillgångar utgjorde 42 procent (39).

Personal

	1998	1997
Medelantal anställda, totalt	23 857	22 296
Sverige	2 633	2 706
Utlandet	21 224	19 590
Affärsområde		
Kompressorteknik	11 338	9 235
Anläggnings- och gruvteknik	4 572	5 058
Industriteknik	7 831	7 898
Övriga	116	105

Medelantalet anställda inom Atlas Copco-gruppen ökade under 1998 med 1 561 personer till 23 857 (22 296). För jämförbara enheter minskade antalet anställda med 1 100. Andelen anställda i svenska bolag var 11 procent (12). Se vidare not 2.

Antalet anställda var vid årets slut 23 393 personer (23 923).

Optionsplan

Under 1997 introducerades en årligen rullande optionsplan, som ursprungligen omfattade 25–30 chefer inom Gruppen för att möjliggöra årlig tilldelning av köpoptioner i Atlas Copco-

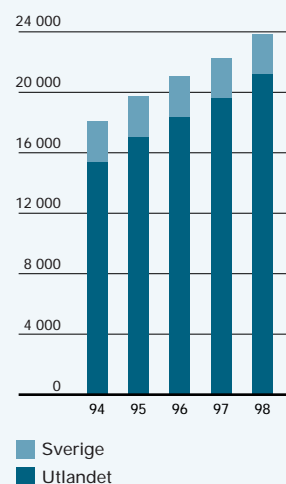
aktien. Optionerna har fem års löptid och ger optionsinnehavaren rätt till förvärf av befintliga aktier och leder därför inte till utspädning för nuvarande aktieägare.

Storleken på tilldelningen kopplas till Gruppens förmåga att skapa värdetillväxt för bolaget och dess aktieägare. Tilldelning av optioner är beroende av rörelsens kassaflöde för Atlas Copco-gruppen, minskat med kapitalkostnaden, i förhållande till ett förutbestämt prestationsmål (se not 26).

Baserat på Gruppens resultat under 1998, beslutade styrelsen tilldelning av aktier motsvarande ett värde av 4,8 MSEK (4,4), exklusive sociala avgifter.

Bolagets kostnader påverkas ej av aktiekursens utveckling, då optionsplanen är finansiellt säkrad.

Medelantal anställda



Produktutveckling

	1998	1997
Kostnader för FoU	945	808
Totalt i % av fakturering	2,8	2,7

Introduktion av nya produkter med allt kortare intervaller utgör mer än någonsin tidigare en viktig faktor för fortsatt förstärkning av divisionernas konkurrenskraft. Under 1998 har alla affärsområden ökat de resurser som satsas på produktutveckling.

Kompressortekniks divisioner lanserade under 1998 modifierade och nya produkter med inriktning på nya eller förändrade kundbehov och på bättre effektivitet. Betydande framsteg gjordes att standardisera skruvelement, komponenter och

produktion samt att kundanpassa den slutliga produkten till specifika behov. För ytterligare information se sid 44–51.

Inom affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik var det främsta framsteget introduktionen av fyra nya riggmodeller och nya bormaskiner från divisionen Atlas Copco Rock Drilling Equipment. Satsningar inom övriga divisioner omfattade Unirocs lansering av en kompletterande serie högeffektiva borkronor och Atlas Copco Craelius nya serie kärnborkronor. För ytterligare information se sid 52–57.

Industriteknik ökade takten i sin forsknings- och utvecklingsverksamhet. Flera innovativa framsteg uppnåddes med inriktning främst på ökad produktivitet för kunderna. Till exempel introducerade Milwaukee och Atlas Copco Industrial Tools and Equipment nya produkter som ytterligare befäste positionen som marknadsledande. För ytterligare information se sid 58–63.

Beredskap inför år 2000

Atlas Copco startade i mars 1996 en översikt av hela Gruppens dåvarande datorsystem. Varje enhet rapporterade in sitt systems aktuella status och dess planer för hanteringen av år 2000-problemet för de system som inte bedömdes uppfylla år 2000-kraven. En uppföljning görs löpande av ledningen vid varje division och arbetsplats med obligatoriska lägesrapporter vid styrelsemöten. Alla anpassningskostnader har löpande belastat verksamheten.

Koncernledningen bedömer, baserat på översikten inom Gruppen samt vidtagna och påbörjade åtgärder, att Gruppens

återstående kostnader för att uppfylla år 2000-kraven inte får någon större inverkan på Gruppens finansiella ställning eller rörelseresultat. Ledningen anser vidare att, efter anpassning till nuvarande mjukvara och konvertering till nya system, år 2000 inte ska skapa några väsentliga problem för Gruppens datorsystem. Atlas Copcos datorsystem är dock sårbara för tredje parts, främst leverantörers, möjliga misslyckande att avhjälpa sina egna år 2000-problem. I den utsträckning som tredje partens system, som Atlas Copco system är beroende av, inte anpassas i tid, kan det inte garanteras att sådan försummelse från tredje part inte får betydande inverkan på Gruppens system. Se även sid 67.

Moderbolaget

Resultat

Utdelning från dotterbolag uppgick till 1 275 MSEK (1 084) och från intressebolag till 81 MSEK (445). Resultatet efter finansiella poster uppgick till 1 428 MSEK (1 630).

Moderbolaget redovisar en nettovinst efter bokslutsdispositioner och skatter på 1 045 MSEK (1 296). Disponibla vinstmedel uppgick därmed till 3 807 MSEK (3 542).

Balansräkning

Moderbolagets balansomslutning ökade med 888 MSEK till 19 570 MSEK. Kassa, bank och kortfristiga placeringar uppgick vid årsskiftet till 525 MSEK (107).

Skuldsättningsgraden, dvs nettoskuldsättning i relation till eget kapital, uppgick till 53 procent (63). Andelen eget kapital av totala tillgångar uppgick till 38 procent (38).

Personal

Medelantalet anställda vid moderbolaget var vid årets slut 64 (61).

Specifisering av ersättningar m m till styrelseledamöter, verkställande direktören samt övriga i koncernledningen redovisas i not 2.

Fördelning av aktier

Aktiekapitalet vid året slut uppgick till 918 MSEK.

Aktiekapital fördelat på aktieslag	
A-aktier (en röst)	122 497 590
B-aktier (en tiondels röst)	61 018 330
Totalt	183 515 920

Varje aktie har ett nominellt värde av 5 SEK. För ytterligare information om Atlas Copco-aktien, se sid 68.

Utdelning

Atlas Copco-gruppens fria egna medel uppgår till 9 154 MSEK. Härav åtgår 29 MSEK för avsättning till bundna reserver.

Styrelsen föreslår en utdelning av SEK 4:50 SEK (4:25) per aktie, motsvarande totalt 826 MSEK (780). Se sid 36.

Resultaträkning

Belopp i MSEK		1998	1997
Fakturering	Not 1	33 740	30 032
Kostnad för sålda varor		-22 045	-19 624
Bruttoresultat		11 695	10 408
Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling	Not 3	-7 250	-6 510
Avskrivning på goodwill	Not 4	-415	-279
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 5	315	194
Rörelseresultat		4 345	3 813
Finansiella intäkter och kostnader	Not 6	-708	-293
Resultat efter finansiella poster		3 637	3 520
Skatter	Not 8	-1 322	-1 280
Minoritetens andel i årets resultat	Not 9	-32	-32
Årets resultat		2 283	2 208
Vinst per aktie, SEK	Not 10	12:44	12:03

Balansräkning

Belopp i MSEK			1998 12 31	1997 12 31		
Tillgångar						
Anläggningstillgångar	Immateriella anläggningstillgångar	Not 11	11 311	11 051		
	Materiella anläggningstillgångar	Not 12	9 739	8 811		
	Finansiella anläggningstillgångar	Not 13	958	22 008	983	20 845
Omsättningstillgångar	Varulager	Not 15	5 383	5 231		
	Kortfristiga fordringar	Not 16	7 657	7 101		
	Kortfristiga placeringar	Not 17	401	223		
	Kassa och bank	Not 17	1 717	15 158	1 390	13 945
Summa tillgångar			37 166	34 790		
Eget kapital och skulder						
Eget kapital	Bundet eget kapital	Not 18				
	Aktiekapital		918	918		
	Bundna reserver		5 195	4 854		
	Fritt eget kapital	Not 18				
	Fria reserver		6 871	5 473		
	Årets resultat		2 283	15 267	2 208	13 453
Minoritetsintressen		Not 9	198	182		
Avsättningar	Räntebärande avsättningar					
	Pensioner och liknande förpliktelser	Not 20	1 940	2 016		
	Icke räntebärande avsättningar					
	Latent skatt		2 083	1 637		
	Övriga avsättningar	Not 21	739	4 762	699	4 352
Långfristiga skulder	Räntebärande skulder					
	Skulder till kreditinstitut m m	Not 22	5 308	2 201		
	Icke räntebärande skulder					
	Övriga skulder		289	5 597	326	2 527
Kortfristiga skulder	Räntebärande skulder					
	Skulder till kreditinstitut m m	Not 23	4 922	7 610		
	Icke räntebärande skulder					
	Rörelseskulder	Not 24	6 420	11 342	6 666	14 276
Summa eget kapital och skulder			37 166	34 790		
Ställda säkerheter		Not 25	236	202		
Ansvarsförbindelser		Not 25	1 511	1 374		

Kassaflödesanalys

Belopp i MSEK	Gruppen		Atlas Copco AB	
	1998	1997	1998	1997
Fakturering	33 740	30 032		
Rörelsens kostnader	-29 106	-26 046	-91	-37
Återläggning av avskrivningar	1 876	1 451	4	7
Kassamässigt rörelseöverskott	6 510	5 437	-87	-30
Förändring av				
Varulager	73	-225	-	-
Rörelsefordringar	-173	-531	-38	12
Rörelseskulder	-413	1 023	-183	625
Förändring av rörelsekapital	-513	267	-221	637
Investeringar i				
Anläggningar	-853	-840	-8	-6
Hyresmaskiner	-1 594	-920	-	-
Rörelsens kassaflöde före finansiella poster	3 550	3 944	-316	601
Finansnetto	-718	-318	1 423	1 304
Utdelningar från intresseföretag	83	510	81	506
Försäljning av anläggningar	399	600	-	97
Skattebetalningar	-965	-1 041	-199	-162
Övrigt	-200	183	145	102
Rörelsens kassaflöde efter finansiella poster	2 149	3 878	1 134	2 448
Företagsförvärv/avyttringar	-873	-10 639	227	345
Kassaflöde före utdelning	1 276	-6 761	1 361	2 793
Utdelning till aktieägare	-787	-698	-780	-688
Nettokassaflöde	489	-7 459	581	2 105

Kommentar till Atlas Copco-gruppens kassaflödesanalys

MSEK om ej annat anges

Påverkan av Gruppens tillgångar och skulder av valutakursförändringar, s k omräkningsdifferenser, är ej reellt kassaflöde och redovisas därför endast i tabellen nedan över nettoskuld-sättningen.

Kassamässigt rörelseöverskott

Det kassamässiga rörelseöverskottet (dvs fakturering minus rörelsekostnader efter återläggning av icke kassaposter; avskrivningar) ökade med 20 procent från 5 437 till 6 510 motsvarande 19 (18) procent av Gruppens fakturering.

Förbättringen beror främst på ett ökat rörelseresultat samt på förvärvet av Prime Service med avskrivningar som en betydande kostnadspost, som återlagts i kassaflödesanalysen.

Rörelsens kassaflöde före finansiella poster

Det arbetande kapitalet, dvs rörelsefordringar och lager med avdrag för rörelseskulder ökade med 513 (1997: minskning med 267).

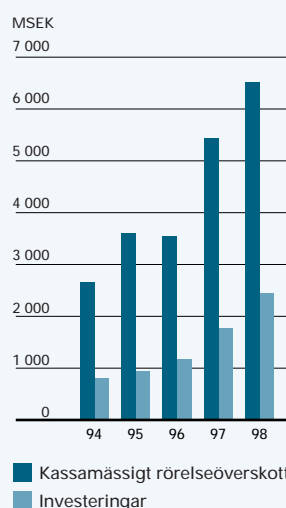
Investeringarna i hyresmaskiner ökade till 1 594 (920) som ett resultat av högre investeringar i Prime Service divisionen. Investeringarna i fastigheter, maskiner och inventarier ökade endast marginellt från 840 till 853.

Som ett resultat av de större investeringarna i hyresmaskiner minskade kassaflödet före finansiella poster med 10 procent till 3 550 (3 944).

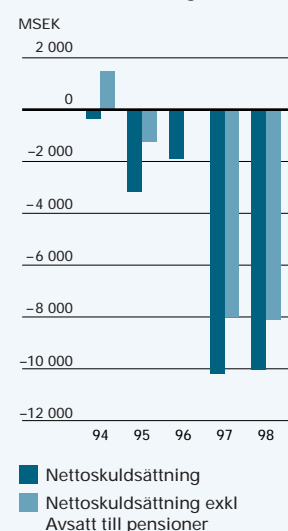
Rörelsens kassaflöde efter finansiella poster

Ett försämrat finansnetto främst beroende på förvärvet av Prime Service (Prime Service ingick med 6 månader under 1997) och lägre intäkter från försäljning av fastigheter och

Kassaflöde och investeringar



Nettoskuld-sättning



engångsutdelning från intressebolag, resulterade i ett kassaflöde efter finansiella poster om 2 149 (3 878).

Nettokassaflöde

Efter företagsförvärv på 873 (föregående år 10 639, varav Prime Service svarade för ungefär 9 000) samt utdelning till aktieägare, uppgick nettokassaflödet till 489 (-7 459).

Kassaflödesanalys 5 år i sammandrag 1994-1998

Kassamässigt rörelseöverskott	21 734
Förändring av rörelsekapital	-676
Investeringar i anläggningar	-7 105
Rörelsens kassaflöde före finansiella poster	13 953
Finansnetto	-840
Utdelningar från intresseföretag	623
Försäljning av anläggningar	1 362
Skattebetalningar	-4 469
Övriga poster, netto	224
Rörelsens kassaflöde efter finansiella poster	10 853
Företagsförvärv/avyttringar	-15 536
Kassaflöde före utdelning	-4 683
Utdelning till aktieägare	-2 817
Nettokassaflöde	-7 500

Nettoskuld-sättning

	1994	1995	1996	1997	1998
Nettoskuld-sättning, årets början	-1 779	-351	-3 166	-1 899	-10 214
Nettokassaflöde	1 291	-3 143	1 322	-7 459	489
Valutakurseffekt	137	328	-55	-856	-327
Netto från årets verksamhet	1 428	-2 815	1 267	-8 315	162
Nettoskuld-sättning, årets slut	-351	-3 166	-1 899	-10 214	-10 052
Avsatt till pensioner	1 840	1 910	1 924	2 016	1 940
Nettoskuld-sättning, exkl avsatt till pensioner, årets slut	1 489	-1 256	25	-8 198	-8 112

Resultat- och Balansräkning

Resultaträkning

Belopp i MSEK		1998	1997
Administrationskostnader		-163	-129
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 5	72	141
Rörelseresultat		-91	12
Finansiella intäkter och kostnader	Not 6	1 519	1 618
Resultat efter finansiella poster		1 428	1 630
Bokslutsdispositioner	Not 7	-184	-172
Resultat före skatt		1 244	1 458
Skatt	Not 8	-199	-162
Årets resultat		1 045	1 296

Balansräkning

Belopp i MSEK		1998 12 31	1997 12 31			
Tillgångar						
Anläggningstillgångar	Materiella anläggningstillgångar	Not 12	21	17		
	Finansiella anläggningstillgångar	Not 13	9 956	9 977	9 366	9 383
Omsättningstillgångar	Kortfristiga fordringar	Not 16	9 068	9 192		
	Kortfristiga placeringar	Not 17	162	30		
	Kassa och bank	Not 17	363	9 593	77	9 299
Summa tillgångar			19 570	18 682		
Eget kapital och skulder						
Bundet eget kapital	Aktiekapital	Not 18	918	918		
	Reservfond		1 737	1 737		
Fritt eget kapital	Balanserad vinst	Not 18	2 762	2 246		
	Årets resultat		1 045	6 462	1 296	6 197
Obeskattade reserver		Not 19	1 398	1 214		
Avsättningar	Pensioner och liknande förpliktelser	Not 20	270	423		
	Övriga avsättningar	Not 21	2	272	8	431
Långfristiga skulder	Räntebärande skulder	Not 22	5 364	2 272		
Kortfristiga skulder	Räntebärande skulder	Not 23	5 521	7 838		
	Rörelseskulder	Not 24	553	6 074	730	8 568
Summa eget kapital och skulder			19 570	18 682		
Ställda säkerheter			-	-		
Ansvarsförbindelser	Not 25		579	529		

Bokslutskommentarer

MSEK om annat ej anges

Redovisningsprinciper

Internationella riktlinjer

Atlas Copco följer i allt väsentligt de riktlinjer som upprättats av OECD för internationellt verksamma företag.

Vid utarbetandet av denna verksamhetsberättelse har dessa riktlinjer beaktats, med undantag för vissa uppgifter som av konkurrensskäl för närvarande ej kan lämnas.

Bolaget ställer sig också positivt till de riktlinjer rörande multinationella företag och arbetsmarknad som utarbetats av Förenta Nationernas organ för arbetsmarknadsfrågor (ILO).

I enlighet med internationell standard har i årsredovisningen följande beteckningar använts: Valuta: SEK svenska kronor. Övriga valutor, se sid 33. Prefix: k tusen, M miljoner.

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 efter beaktande av latent skatt enligt upprättad förvärvsanalys. Överstiger anskaffningsvärdet det därvid framräknade marknadsvärdet av bolagets nettotillgångar, upptas skillnaden som koncernmässig goodwill, se nedan.

Under året förvärvade bolag har inkluderats i Gruppens resultaträkning med värden avseende tiden efter förvärvet. Under året sålda bolag resultatavräknas utifrån Gruppens redovisade nettotillgångar i dessa bolag vid tidpunkten för avyttringen.

Gruppens resultat- och balansräkning presenteras utan obeskattade reserver och bokslutsdispositioner. Till följd av bestämmelserna i svensk lagstiftning kan detta enbart ske i koncernredovisningen. Obeskattade reserver redovisade i de enskilda koncernbolagen har uppdelats på så sätt, att latent skatt redovisas som avsättning, medan resterande del ingår i bundna reserver i koncernbalansräkningen.

Den latent skatten har därvid beräknats individuellt för varje bolag efter gällande lokal inkomstskattesats vid den tidpunkt återföring till beskattning beräknas ske, dvs den för nästa räkenskapsår gällande. Den på detta sätt beräknade skatt som är hänförlig till årets bokslutsdispositioner i de enskilda bolagen ingår i koncernens skattekostnad såsom latent skatt, medan resterande del ingår i koncernens nettovinst. Ändras skattesatsen redovisas förändringen av skatteskulden som skattekostnad/intäkt.

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 bolagets nettotillgångar värderade till marknadsvärde, medför att immateriella tillgångar balanseras och 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 och Prime Service, 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 uppgående 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 redovisas i koncernens skattekostnad.

I balansräkningen redovisas bland finansiella anläggningstillgångar anskaffningskostnaden för aktier ökad eller minskad med 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 dotterbolags bokslut

Atlas Copco tillämpar den s k dagskursmetoden för omräkning av utländska dotterbolags resultat- och balansräkningar i enlighet med Föreningen Auktoriserade Revisorer FARs förslag till rekommendation. Innebörden av denna metod är att dotterbolagen huvudsakligen redovisas som fristående enheter, vars verksamhet bedrivs i en främmande valuta vari moderbolaget har en nettoinvestering. Undantagna från detta behandlingssätt är dotterbolag som är belägna i s k höginflationsländer och s k integrerade bolag. Dessa dotterbolag har omräknats enligt den monetära icke-monetära metoden. I enlighet med FARs förslag till rekommendation har sådan behandling bedömts ge en riktgående bild av dessa bolags resultat och ställning.

I överensstämmelse med dagskursmetoden har samtliga tillgångar och skulder i dotterbolagen omräknats till balansdagskurs och samtliga poster i resultaträkningen till genomsnittskurs. Den omräkningsdifferens som uppkommer är en effekt av att nettoinvesteringen omräknats till en annan kurs vid årets slut än vid dess början. Denna påverkar ej resultatet utan förs direkt till det egna kapitalet.

För de dotterbolag som behandlas i enlighet med monetära icke-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 och som således avser bolag i länder med hög inflation redovisas över resultaträkningen.

Klassificering av utländska dotterbolag

FARs förslag till rekommendation ställer på en speciell punkt krav på att användaren själv väljer tillvägagångssätt för omräkningen utifrån sin specifika situation. Det gäller klassificeringen av de utländska dotterbolagen såsom antingen självständiga eller integrerade bolag. Hur bolagen definieras är sedan direkt vägledande för valet av omräkningsmetod. Självständiga bolag omräknas enligt dagskursmetoden och integrerade bolag enligt den monetära icke-monetära metoden.

Med hänsyn till de kriterier som är definierade för klassificering av dotterbolag framkommer att Atlas Copcos dotterbolag till helt övervägande del är att betrakta som självständiga bolag. Detta innebär att samtliga dotterbolag inom Atlas Copco-gruppen omräknas enligt dagskursmetoden, förutom bolagen i de sk höginflationsländerna huvudsakligen i Latinamerika. Dessa bolags funktionella valuta har bedömts vara USD varför de omräknas i två steg.

I det första steget har omräkning skett till USD enligt monetära icke-monetära metoden varvid uppkomna omräkningsdifferenser belastat 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 efter avdrag för inkurans och internvinster uppkomna vid leveranser från produktbolag till säljbolag. Prissättningen mellan bolagen baseras på marknadspriser.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas enligt balansdagens kurs.

För enskilda svenska bolag redovisas dessa fordringar och skulder i enlighet med Bokföringsnämndens (BFN) anvisning R7. Orealiserade kursvinster på långfristiga fordringar och skulder avsätts till en valutakursreserv och redovisas som bokslutsdisposition.

Vid valutabyte genom swapavtal har lån i utländsk valuta värderats till dagskurs för den tillswappade valutan. Vid de tillfällen då låneskulden i ursprungsvärdet 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 anskaffningsvärde.

Placeringar avsedda för handel är värderade enligt lägsta värdets princip.

Kurssäkring av nettoinvesteringar

Gruppen har tagit upp terminskontrakt och lån i utländska valutor för att kurssäkra sina nettotillgångar i utländska dotterbolag. 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 dotterbolagens nettotillgångar. I de enskilda bolagen värderas sådana kontrakt enligt lägsta värdets princip för fordringar.

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

Kurssäkring av kommersiella flöden

Vid värdering av utestående terminskontrakt görs avsättning för orealiserade förluster i den mån dessa överstiger orealiserade vinster. Orealiserade vinster utöver realiserade förluster intäktsförs ej. Vid beräkning av de orealiserade kursdifferenserna exkluderas den del av de terminssäkrade beloppen för vilka det föreligger stor sannolikhet att valutaflöden genom varutransaktioner kommer att täcka terminskontrakten.

Kostnader för forskning och utveckling

Utgifter för forskning och utveckling kostnadsförs allt efter som de uppstår.

Produktutvecklingskostnader och garantikostnader

Produktutvecklingskostnader belastar rörelsens kostnader när de uppstår. Beräknade kostnader för produktgarantier belastar rörelsens kostnader i samband med att produkterna säljs.

Avskrivningar

Atlas Copco-gruppen använder tre avskrivningsbegrepp: avskrivningar enligt plan, skattemässiga avskrivningar och kalkylmässiga avskrivningar.

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

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

Kalkylmässiga avskrivningar ligger till grund för pris- och lönsamhetskalkyler och är baserade på anläggningstillgångar

nas återanskaffningsvärden. Avskrivning sker linjärt över tillgångarnas ekonomiska livslängd.

Följande ekonomiska livslängder används vid avskrivningar enligt plan och vid kalkylmässiga avskrivningar:

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

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 är det fråga om operationell leasing. Finansiell leasing innebär att gällande anläggningstillgång visas som tillgångspost i balansräkningen, medan en motsvarande skuld bokas upp på passivsidan av balans-

räkningen. I resultaträkningen fördelas leasingkostnaden på en avskrivningsdel och en del bland räntekostnader. Operationell leasing innebär att någon tillgångs- eller motsvarande skuldpost inte redovisas i balansräkningen. I resultaträkningen fördelas leasingavgiften över åren med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under innevarande år.

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Skatter

Atlas Copco-gruppen beräknar latent skatt utifrån skillnader mellan redovisade värden i balansräkningen och skattemässiga restvärden. Skattevärdet av uppkomna förlustavdrag aktiveras i de fall det är mer än sannolikt att dessa kommer att resultera i lägre skatteutbetalningar i framtiden. Vid beräkning av latent skatt har nominellt gällande skattesatser i respektive land använts individuellt för varje bolag. Latent skatt avseende årets verksamhet redovisas under raden skatter i resultaträkningen och specificeras i not 8 samt som finansiella anläggningstillgångar, not 13, respektive icke räntebärande avsättningar i balansräkningen.

Noter

1 Fakturering per affärsområde och marknad

Fakturering per affärsområde		
	Gruppen	
	1998	1997
Kompressorteknik	17 343	14 263
Anläggnings- och gruvteknik	6 437	6 453
Industriteknik	9 960	9 316
	33 740	30 032

Fakturering per marknad		
	Gruppen	
	1998	1997
Europa inkl OSS	13 525	11 799
varav Sverige	1 061	1 015
varav EU	11 340	10 084
Nordamerika	12 376	9 787
Sydamerika	1 919	1 964
Nordafrika/Mellanöstern	912	900
Södra Afrika	952	933
Indien/Ostasien	2 910	3 410
Oceanien	1 146	1 239
	33 740	30 032

Gruppens rörelseresultat fördelat på affärsområde återfinns i styrelsens redogörelse för verksamheten samt i de separata avsnitten för respektive affärsområde. Fakturering och rörelseresultat fördelade per kvartal återfinns på sid 72.

2 Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda				
	Kvinnor	Män	1998 Totalt	1997 Totalt
Moderbolaget				
Sverige	33	31	64	61
Dotterbolag				
Europa inkl OSS	1 783	9 167	10 950	10 496
varav Sverige	352	2 217	2 569	2 645
varav EU	1 675	8 682	10 357	9 956
Nordamerika	1 530	5 703	7 233	5 811
Sydamerika	127	798	925	944
Nordafrika/Mellanöstern	59	155	214	205
Södra Afrika	108	600	708	775
Indien/Ostasien	373	2 861	3 234	3 423
Oceanien	96	433	529	581
Summa dotterbolag	4 076	19 717	23 793	22 235
Totalt	4 109	19 748	23 857	22 296

Löner, andra ersättningar				
	1998		1997	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	15	29	17	25
(varav tantiem)	(3)		(4)	
Dotterbolag				
Europa inkl OSS	103	3 322	87	3 072
varav Sverige	9	722	9	692
varav EU	85	3 148	72	2 919
Nordamerika	30	2 377	32	1 808
Sydamerika	14	196	13	187
Nordafrika/Mellanöstern	3	36	3	29
Södra Afrika	3	77	4	81
Indien/Ostasien	10	230	9	497
Oceanien	3	145	3	164
Summa dotterbolag	166	6 383	151	5 838
(varav tantiem)	(19)		(17)	
Totalt	181	6 412	168	5 863

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Löner och andra ersättningar	6 593	6 031	44	42
Avtalsenliga pensioner till styrelser och VD	15	16	1	1
Avtalsenliga pensioner övriga	392	365	7	12
Övriga sociala kostnader	1 563	1 391	15	15
Totalt	8 563	7 803	67	70
Kapitaliserade pensionsförpliktelser till styrelser och VD	50	60	24	29

Ersättningar m m till styrelseledamöter, verkställande direktören och övriga i koncernledningen samt revisorer.

Ordföranden uppbar i styrelsearvode 1 000 000 SEK, vice ordföranden 312 500 SEK och övriga icke anställda styrelseledamöter vardera 256 250 SEK.

Vice ordföranden erhöll härutöver en pension som löper under 10 år från 65 års ålder. Styrelseledamoten Paul-Emmanuel Janssen uppbar i arvode från koncernbolag 930 000 BEF. Styrelseledamoten Hari Shankar Singhanian uppbar i arvode från koncernbolag 379 992 INR.

Verkställande direktören Giulio Mazzalupi uppbar i lön 4 567 480 SEK och i bonus 1 510 133 SEK. Härtill kommer en pensionsutfästelse som beräknas som skillnaden mellan de betydande pensionsrättigheter han intjänat under sin långa tjänstgöring utomlands och 47 procent av baslönen, om han kvarstår i nuvarande befattning till 65 års ålder.

För två affärsområdeschefer gäller i princip premiegrundande pensionsåtaganden. Premierna är åldersrelaterade med den högsta nivån 22 procent av pensionsgrundande lön. Pensionsåtagandet för den tredje affärsområdeschefen är beräknat att motsvara en total pension uppgående till 70 procent av den pensionsgrundande lönen efter 40 års anställning.

För verkställande direktören och affärsområdescheferna gäller att ingen kompensation utbetalas om uppsägning sker av den anställda. Om bolaget avbryter anställningen före pensionering uppgår bolagets maximala åtagande till två års baslöner.

Ersättning för lagstadgad revision för räkenskapsåret 1998 beräknas för Atlas Copco-gruppen uppgå till 15,3 MSEK och för moderbolaget till 1,4 MSEK.

Styrelsens verksamhetsbeskrivning för 1998

Styrelsen bestod av 10 medlemmar, inklusive VD och tillika koncernchef, valda av stämman. Styrelsen bestod dessutom av tre medlemmar, med tre personliga suppleanter, valda av de fackliga organisationerna.

Under 1998 sammanträdde styrelsen åtta gånger, varav två gånger utanför Sverige och en gång per capsulam. Vid varje sammanträdestillfälle följdes en godkänd agenda 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. Agendan upptog också en punkt avseende uppföljning av större investeringar. För att säkra ett effektivt arbetssätt, erhöll styrelseledamöterna en skriftlig dokumentation avseende envar agendapunkt inför varje sammanträde. Medlemmar av bolagets ledningsgrupp var vanligen närvarande som föredragande vid styrelsemötena. Mellan styrelsemötena förekom regelbundna kontakter mellan styrelseordföranden och VD. Styrelseledamöterna erhöll 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. Dessa kommittéer gavs en väl definierad och begränsad befogenhet att fatta beslut på styrelsens uppdrag. Varje beslut som en sådan kommitté fattat rapporterades tillbaka till styrelsen och protokollfördes. Ett motsvarande tillvägagångssätt användes också av styrelsen för att följa upp andra ärenden under året.

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. Oberoende experter på den amerikanska uthyrningsindustrin gjorde en presentation för styrelsen vid dess besök på Prime Service Inc., Houston, Texas. Vid oktobersammanträdet antog styrelsen en arbetsordning och de skriftliga instruktioner som skall tillämpas från och med den första januari 1999 och som återspeglar ändringar av aktiebolagslagen.

3 Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling

	Gruppen	
	1998	1997
Marknadsföringskostnader	3 865	3 563
Administrationskostnader	2 440	2 139
Forsknings- och utvecklingskostnader	945	808
	7 250	6 510

I ovanstående kostnader ingår skatter i Sverige beräknade på pensionsskuld och betalda pensioner i form av avkastnings-skatt respektive löneskatt med totalt 20 (20).

4 Avskrivningar enligt plan

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Goodwill	415	279	–	–
Patent m m	13	10	–	–
Byggnader och mark	109	179	1	2
Maskiner och andra tekniska installationer	453	418	–	–
Inventarier och installationer	218	178	3	5
Hyresmaskiner	668	387	–	–
	1 876	1 451	4	7

5 Rörelsens övriga intäkter och kostnader

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Jämförelsestörande poster	-	-50	-	-
Övriga rörelseintäkter	367	272	73	142
Övriga rörelsekostnader	-52	-28	-1	-1
	315	194	72	141

Jämförelsestörande poster för 1997 uppgick till -50 och avser kostnader för att avveckla Atlas Copcos verksamhet för tunnelborrningsmaskiner (TBM), som drevs inom divisionen Atlas Copco Robbins.

I övriga rörelseintäkter ingår erhållna provisioner 39 (55), realisationsvinster vid försäljning av anläggningstillgångar 190 (28), hyresintäkter 6 (41), överskott vid inlösen av pensionsskuld 18 (-) samt resultat från försäkringsverksamheten. För 1997 ingår även kursvinster hänförliga till den operativa verksamheten. I övriga rörelseintäkter för moderbolaget ingår erhållna provisioner 61 (90), realisationsvinster vid avyttring av fastigheter - (49) samt överskott vid inlösen av pensions-skuld 10 (-).

Övriga rörelsekostnader avser kursförluster hänförliga till den operativa verksamheten för 1998 och kostnader bl a hänförliga till uthyrning av fastigheter.

6 Finansiella intäkter och kostnader

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Resultat från andelar i koncernföretag				
Erhållen utdelning			455	425
Koncernbidrag			809	821
Realisationsresultat vid avyttring av andelar			11	-162
			1 275	1 084
Resultat från andelar i intresseföretag				
Utdelning			81	506
Nedskrivningar			-	-61
			81	445
Resultat från finansiella anläggningstillgångar				
Erhållen utdelning	1	2	-	1
Ränteintäkter				
Koncernföretag			237	226
Övriga	5	7	-	1
Realisationsvinst	7	32	7	32
Nedskrivningar	-3	-	-3	-
	10	41	241	260
Övriga ränteintäkter				
Ränteintäkter				
Koncernföretag			651	300
Övriga	210	310	81	169
	210	310	732	469
Räntekostnader och liknande resultatposter				
Räntekostnader				
Koncernföretag			-94	-193
Övriga	-895	-623	-715	-431
Valutakursdifferenser	-33	-21	-1	-16
	-928	-644	-810	-640
Finansiella intäkter och kostnader				
	-708	-293	1 519	1 618

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 4,9 procent (3,7). Räntedelen för 1998 uppgår till totalt 99 (92), varav svenska bolag 39 (31). För moderbolaget uppgår motsvarande belopp till 20 (16).

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, -6 jämfört med +140 föregående år.

Vinstöverföring i form av koncernbidrag kan under vissa förutsättningar göras mellan svenska bolag inom samma koncern. Bidraget är avdragsgill kostnad för givaren och skattepliktig intäkt för mottagaren.

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	
	1998	1997
Skilnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan		
Byggnader och mark	-	7
Inventarier och installationer	-	3
Avsättning till periodiseringsfond	-177	-144
Avsättning till valutakursreserv	-64	-95
Upplösning av skatteutjämningsreserv K	57	57
	-184	-172

8 Skatter

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Betalda skatter				
Svensk skatt	213	167	196	161
Utländsk skatt	752	874	3	1
Latenta skatter	356	235		
Skatt i intresseföretag	1	4		
	1 322	1 280	199	162

Årets skattekostnad på 1 322 (1 280) utgör 36,3 procent (36,4) av resultat efter finansiella poster. Ändrade skattesatser vid beräkning av latent skatt har positivt påverkat årets skattekostnad med 5 (5).

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 goodwill utgör Gruppens skattekostnad 32,6 procent (33,7).

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 189 (149) varav i moderbolaget 177 (144). Om moderbolaget i likhet med Gruppen redovisat latent skatt på obeskattade reserver och andra dispositioner hade denna uppgått till 52 (48).

I Gruppens svenska bolag uppgår skatteutjämningsreserver (K-Surv) till 120 (181). Befintliga reserver måste ha återförts senast vid utgången av år 2000.

9 Minoritetsintressen i dotterbolags kapital och resultat

Minoritetens andel av resultatet efter finansiella poster uppgår till 45 (47).

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

	Gruppen
Minoritet vid årets början	182
Avyttrad minoritet	-2
Utdelningar	-7
Omräkningsdifferenser	-7
Årets resultat	32
Minoritet vid årets slut	198

10 Vinst per aktie

	1998	1997
Årets resultat	2 283	2 208
Genomsnittligt antal aktier	183 515 920	183 515 920
Vinst per aktie, SEK	12:44	12:03

11 Immateriella anläggningstillgångar

Gruppen	Goodwill	Patent m m	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden			
Vid årets början	12 105	96	12 201
Investeringar	401	13	414
Förvärv av dotterbolag		2	2
Avyttringar och utrangeringar	-40	-3	-43
Årets omräkningsdifferenser	304	7	311
Vid årets slut	12 770	115	12 885
Ackumulerade avskrivningar enligt plan			
Vid årets början	1 088	62	1 150
Årets avskrivning	415	13	428
Avyttringar och utrangeringar	-40	-2	-42
Årets omräkningsdifferenser	34	4	38
Vid årets slut	1 497	77	1 574
Planenligt restvärde vid årets slut	11 273	38	11 311
Planenligt restvärde vid årets början	11 017	34	11 051

Goodwill avskrivs normalt på 10 år medan goodwill uppkommen vid strategiska förvärv avskrivs på 20–40 år. Ärligen 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:

	1998
Bolag med 40 års planenlig avskrivning	261
Bolag med 20 års planenlig avskrivning	93
Bolag med högst 10 års planenlig avskrivning	61
	415

Fördelning av årets avskrivningar och planenligt restvärde per affärsområde:

	Avskrivning	Planenligt restvärde
Kompressorteknik	231	7 380
Anläggnings- och gruvteknik	14	155
Industriteknik	169	3 736
Koncerngemensamt	1	2
	415	11 273

Fortsättning Not 11	Anskaffningsvärde	Akkumulerade avskrivningar	Planenligt restvärde	Kvarstående antal år
Goodwill med 40 års avskrivningsplan:				
Milwaukee Electric Tool Corp.	3 556	304	3 252	37
Prime Service, Inc.	7 314	261	7 053	39
	10 870	565	10 305	
Goodwill med 20 års avskrivningsplan:				
Desoutter Ltd.	730	353	377	12
Atlas Copco Wagner Inc.	357	214	143	11
Chicago Pneumatic Tool Company	197	137	60	9
Atlas Copco Crépelle S.A.	141	12	129	19
	1 425	716	709	
Goodwill med högst 10 års avskrivningsplan:				
Compresseurs Worthington-Creysensac S.A.	91	47	44	5
Atlas Copco Socapel S.A.	75	28	47	7
Atlas Copco Rotoflow. Inc.	73	63	10	2
Ceccato Aria Compressa S.p.A.	76	7	69	9
Övriga	160	71	89	
	475	216	259	
Totalt	12 770	1 497	11 273	

12 Materiella anläggningstillgångar

Gruppen	Byggnader och mark	Maskiner och inventarier	Hyresmaskiner	Nyanläggningar och förskott	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Vid årets början	2 866	6 311	5 165	231	14 573
Investeringar	184	667	1 594	2	2 447
Förvärv av dotterbolag	45	27	260		332
Avyttring av dotterbolag	-5	-13	-15		-33
Avyttringar och utrangeringar	-263	-316	-652		-1 231
Omklassificeringar	-4	6	-11		-9
Årets omräkningsdifferenser	160	279	137	3	579
Vid årets slut	2 983	6 961	6 478	236	16 658
Akkumulerade avskrivningar enligt plan					
Vid årets början	922	3 911	929		5 762
Årets avskrivning	109	671	668		1 448
Avyttring av dotterbolag	-2	-11			-13
Avyttringar och utrangeringar	-103	-267	-171		-541
Omklassificeringar	-5	2	-6		-9
Årets omräkningsdifferenser	55	197	20		272
Vid årets slut	976	4 503	1 440		6 919
Planenligt restvärde vid årets slut	2 007	2 458	5 038	236	9 739
Planenligt restvärde vid årets början	1 944	2 400	4 236	231	8 811
Anläggningar som innehas under finansiella leasingavtal					
Anskaffningsvärde		19			19
Akkumulerade avskrivningar		11			11
Planenligt restvärde vid årets slut	-	8	-		8
Planenligt restvärde vid årets början	3	10	18		31

Fortsättning Not 12	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Byggnader och mark	2 007	1 944	15	12
Maskiner och andra tekniska installationer	1 908	1 857	–	–
Inventarier och installationer	550	543	6	5
Hyresmaskiner	5 038	4 236	–	–
Pågående nyanläggningar och förskott	236	231	–	–
	9 739	8 811	21	17
Taxeringsvärde byggnader och mark	191	170	14	13

Redovisade taxeringsvärden för Gruppen avser endast byggnader och mark i Sverige. Bokfört värde för dessa uppgår till 212 (153).

Under kort- respektive långfristiga låneskulder har beaktats framtida betalningar avseende finansiell leasing, not 22.

Det uppskattade anskaffningsvärdet för tillgångar som innehas via operationella leasingavtal såsom förhyrda lokaler, maskiner samt större dator- och kontorsutrustningar för Gruppen är 1 743 (1 407). Leasingkostnader för denna utrustning redovisas bland rörelsekostnader och uppgår till 186 (74). Framtida betalningar för ej annullerbara leasingkontrakt uppgår till 892 (701). Framtida betalningar för ej annullerbara leasingkontrakt förfaller enligt följande:

1999	174
2000–2003	455
2004 och senare	263
Totalt	892

Moderbolaget	Byggnader och mark	Inventarier och installationer	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden			
Vid årets början	15	20	35
Investeringar	4	4	8
Vid årets slut	19	24	43
Akkumulerade avskrivningar enligt plan			
Vid årets början	3	15	18
Årets avskrivning	1	3	4
Vid årets slut	4	18	22
Planenligt restvärde vid årets slut	15	6	21
Planenligt restvärde vid årets början	12	5	17

13 Finansiella anläggningstillgångar

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Andelar i koncernföretag Sid 30			3 431	3 640
Fordringar hos koncernföretag			6 414	5 662
Andelar i intresseföretag Not 14	99	177	11	11
Andra långfristiga värdepappersinnehav	11	13	4	7
Latent skattefordran	658	644		
Andra långfristiga fordringar	190	149	96	46
	958	983	9 956	9 366

Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget
Akkumulerade anskaffningsvärden	
Vid årets början	3 452
Nedsättning av aktiekapital	–209
Vid årets slut	3 243
Akkumulerade uppskrivningar	
Vid årets början och slut	764
Akkumulerade nedskrivningar	
Vid årets början och slut	–576
Bokfört värde vid årets slut	3 431

14 Andelar i intresseföretag

	Antal	Kapital- andel %	Justerat eget kapital	Bokfört värde
Direktägt				
AVC Intressenter AB, 55 65 06-8789, Göteborg	6 750 250	50	29	11
Indirekt ägda				
Atlas Copco-CLLS Tools Co Ltd, Hongkong, Kina		30	4	
Atlas Copco-Diethelm Ltd, Bangkok, Thailand		49	23	
Dalian Atlas Copco Application Co Ltd, Dalian, Kina		38	0	
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	43	
			99	

	Gruppen	Moderbolaget
Akkumulerade kapitalandelar/ anskaffningsvärden		
Vid årets början	177	72
Försäljning	-3	
Utdelning	-83	
Årets resultat	7	
Årets omräkningsdifferenser	1	
Vid årets slut	99	72
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början och slut		-61
Bokfört värde vid årets slut	99	11

Intäkter från intresseföretag är inte av den storleken att de rapporteras separat i årets resultaträkning. Utdelning från intresseföretag var 83 (510). Gruppens andel av intresseföretagens eget kapital och obeskattade reserver, med avdrag för latent skatt, uppgick vid räkenskapsårets utgång till 99 (177). Moderbolagets nedskrivning av aktier i intresseföretag avser AVC Intressenter AB.

15 Varulager

	Gruppen	
	1998	1997
Råmaterial	186	175
Produkter i arbete	822	956
Halvfabrikat	1 429	1 356
Färdigvaror	2 930	2 723
Förskott till leverantörer	16	21
	5 383	5 231

16 Kortfristiga fordringar

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Kundfordringar	6 665	6 053	4	1
Fordringar hos koncernföretag			8 978	9 089
Skattefordringar	141	257	39	51
Övriga fordringar	472	454	20	24
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	379	337	27	27
	7 657	7 101	9 068	9 192

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

17 Kortfristiga placeringar, kassa och bank

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Kortfristiga placeringar				
Statskuldväxlar	84	27	84	-
Statsobligationer	239	166	-	-
Företagscertifikat	78	30	78	30
	401	223	162	30
Kassa och bank				
	1 717	1 390	363	77
Totalt	2 118	1 613	525	107

Moderbolagets garanterade, men outnyttjade, kreditlöften uppgår till 12 122. Dotterbolagens beviljade, men outnyttjade, bankkrediter uppgår till 4 800.

18 Eget kapital

Gruppen	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Vid årets början	918	4 854	7 681
Utdelning till aktieägare			-780
Preskriberad utdelning			0
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital		341	-341
Säkring av eget kapital			76
Årets omräkningsdifferens			235
Årets resultat			2 283
Vid årets slut	918	5 195	9 154

Moderbolaget	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Vid årets början	918	1 737	3 542
Utdelning till aktieägare			-780
Preskriberad utdelning			0
Årets resultat			1 045
Vid årets slut	918	1 737	3 807

Gruppens egna kapital har påverkats av de omräkningsdifferenser som uppstår vid användandet av dagskursmetoden. Genom säkring av vissa utländska dotterbolags nettotillgångar har de negativa omräkningsdifferenserna minskat med 76.

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

Från detta värde har dragits av dels Gruppens andel i ansamlad förlust och andra kapitalminskningar i dotterbolag, 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 29 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 1 398 utgör 391 latent skatt som ingår i Gruppens redovisade latent skatteskuld.

	Moderbolaget	
	1998	1997
Akkumulerade avskrivningar utöver plan		
Byggnader och mark	2	2
Periodiseringsfond	1 075	898
Valutakursreserv	207	143
Skatteutjämningsreserv K	114	171
	1 398	1 214

Periodiseringsfond har avsatts vid taxering enligt följande:

	1998
1995	240
1996	253
1997	261
1998	144
1999	177
	1 075

20 Avsatt till pensioner

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Svenska bolag				
FPG/PRI-pensioner	522	741	225	371
Övriga pensioner	53	72	45	52
Utländska bolag	1 365	1 203		
	1 940	2 016	270	423

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 korrigerat gjorts i koncernredovisningen. Viss del av årets pensionskostnad ingår i årets räntekostnad, not 6, varför posten avsatt till pensioner redovisas bland räntebärande avsättningar. Svenska bolag har inlöst viss del av pensionskulden som avser fribrev uppgående till 238.

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 267 (251) 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.

21 Övriga avsättningar

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Avsättningar för garantiförpliktelser	276	247		
Övriga avsättningar	463	452	2	8
	739	699	2	8

I övriga avsättningar ingår bl a avsättningar för framtida omstruktureringar. I förvärvsbalanserna för förvärvade bolag finns avsättning för sådana omstruktureringavgifter med 17 (20).

22 Långfristiga skulder till kreditinstitut m m

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

	Moderbolaget	
	1998	1997
Skulder till kreditinstitut m m	5 266	2 133
Skulder till koncernföretag	98	139
Summa räntebärande skulder	5 364	2 272

Gruppens långfristiga skulder till kreditinstitut m m:

	1998	1997
Moderbolaget		
Obligationslån 375,0 MUSD	3 031	–
Reverslån 270,0 MUSD	2 182	2 133
Reverslån MSEK	53	–
Moderbolagets låneskulder	5 266	2 133
Dotterbolagen		
Finansiella leasingavtal	8	22
Andra långfristiga lån	48	57
Avgår nästkommande års amorteringar	–14	–11
Gruppens låneskulder	5 308	2 201

Låneskulder amorteras enligt följande, baserat på de valutakurser som gällde 1998-12-31:

	Gruppen	Moderbolaget
1999	14	–
2000	570	566
2001	4	–
2002	1 616	1 616
2003	53	53
2004 och senare	3 065	3 031
	5 322	5 266

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	
1999	3
2000–2003	3
2004 och senare	2
	8

23 Kortfristiga skulder till kreditinstitut m m

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Skulder till kreditinstitut m m	4 908	7 599	3 874	6 928
Nästkommande års amorteringar	14	11	-	-
Skulder till koncernföretag			1 647	910
Summa räntebärande skulder	4 922	7 610	5 521	7 838

Kortfristiga låneskulder redovisas i Gruppens balansräkning enligt följande:

	1998	1997
Moderbolaget		
Utnyttjande under "200 MUSD Euro Commercial Paper Program"		
Utestående 77,7 MUSD	628	1 216
14,8 MDEM	71	-
Utnyttjande under "1 200 MUSD U.S. Commercial Paper Program"		
Utestående 259,2 MUSD	2 095	4 269
Utnyttjande under "4 000 MBEF Treasury Note Program"		
Utestående 2 962,7 MBEF	693	714
Utnyttjande under "400 MSEK Certifikatprogram"	150	296
Övriga kortfristiga bank- och reversskulder	237	433
Moderbolagets låneskulder	3 874	6 928
Dotterbolagen	1 034	671
Gruppens låneskulder	4 908	7 599

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

Valuta	Belopp	MSEK	1998	1997
			%	%
MUSD	1 163	9 398	92	93
MITL	41	201	2	1
MCAD	11	56	1	0
MFRF	34	49	1	1
MCNY	27	26	0	0
MHKD	25	26	0	0
MJPY	342	24	0	1
MAUD	4	20	0	1
MGBP	1	19	0	2
Övriga		411	4	1
		10 230	100	100

Atlas Copco har företagscertifikatprogram för kortfristig upplåning i USA, Europa och Sverige med en total volym av 1 565 MUSD motsvarande 12 650 MSEK. Dessa program har K1-rating i Sverige och A1/P2/F1 internationellt.

24 Rörelseskulder

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Förskott från kunder	481	541	-	-
Leverantörsskulder	1 924	1 869	12	6
Växelskulder	86	128	-	-
Skatteskulder	281	256	-	-
Övriga skulder	1 250	1 255	4	15
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 398	2 617	537	709
Summa icke räntebärande skulder	6 420	6 666	553	730

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter för Gruppen innehåller sedvanliga poster såsom sociala kostnader, semesterlöneskuld, provisioner och upplupna räntor. Minskningen jämfört med föregående år avser bl a upplupna kursdifferenser hänförliga till säkring av eget kapital i utländska dotterbolag.

25 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Gruppen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut				
Fastighetsinteckningar	55	35	-	-
Företagsinteckningar	66	64	-	-
Fordringar	115	103	-	-
	236	202	-	-
Ansvarsförbindelser				
Diskonterade växlar	76	62	-	-
Borgens- och övriga ansvarsförbindelser	1 435	1 312	579	529
	1 511	1 374	579	529

Av moderbolagets redovisade ansvarsförbindelser avser 546 (475) ansvarsförbindelser till förmån för dotterbolag.

26 Atlas Copcos plan för aktieoptioner

Det slutliga utfallet av Atlas Copcos årliga plan för tilldelning av aktieoptioner är relaterat till utvecklingen av Atlas Copcos A-aktie. Tilldelningens storlek blir avhängig mervärdet för Atlas Copcos aktieägare. Tilldelningen bestäms av utfallet i förhållande till i förhand fastställda mål för kassaflödet minskat med Atlas Copcos kapitalkostnader. Dessa faktorer benämns kassaöverskott (cash surplus, CS).

För 1999 kommer tilldelning att ske endast om CS är positivt och om minst 50 procent av det fastställda målet blir uppnått. Maximal tilldelning, totalt ca 9 MSEK, lämnas om det av styrelsen uppsatta målet för CS uppnås till 120 procent.

Definitioner

Kassaöverskott (CS) Kassamässigt rörelseöverskott – (genomsnittlig kapitalkostnad före skatt x justerat sysselsatt kapital)

Kassamässigt rörelseöverskott Fakturerad försäljning – rörelsens kostnader + avskrivning på anläggningstillgångar

Genomsnittlig kapitalkostnad före skatt Genomsnittlig kapitalkostnad/(1–35%) där 35% är den beräknade skattesatsen

Genomsnittlig kapitalkostnad (WACC)
$$\frac{\text{Vägt genomsnitt för kapitalkostnader} = \text{räntebärande skulder} \times i + \text{börsvärde} \times r}{\text{räntebärande skulder} + \text{börsvärde}}$$

- 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 (0,99) som anger rörligheten i Atlas Copcos börskurs jämfört med aktiemarknadsindex.

Justerat sysselsatt kapital Beräknas vid verksamhetsårets början enligt: Totala tillgångar – icke räntebärande skulder/ avsättningar – likvida medel + ackumulerade avskrivningar på anläggningar + ackumulerad avskrivning på goodwill.

27 Förädlingsvärde och intressenter

Förädlingsvärdet utgörs av Gruppens totala fakturering, 33 740, minskad med kostnader för inköp av råvaror, hel- och halvfabrikat samt tjänster, 18 956. Därigenom erhålls ett mått på företagets produktionsinsats, dvs den värdeökning som uppstår genom hantering och bearbetning etc.

För 1998 uppgick förädlingsvärdet till 14 784 (13 067), en ökning med ca 13 procent, medan förädlingsvärdet per anställd ökade med ca 7 procent.

Fördelning av förädlingsvärde:

	1998		1997	
	MSEK	%	MSEK	%
Löner	6 593	45	6 031	46
Sociala kostnader	1 970	13	1 772	14
Avskrivningar	1 876	13	1 451	11
Kapitalkostnader	708	5	293	2
Skatter till stat och kommun	1 322	9	1 280	10
Aktieutdelning	787	5	698	5
Kvar i bolaget	1 528	10	1 542	12
Förädlingsvärde	14 784	100	13 067	100
Förädlingsvärde, per anställd, kSEK	627		586	

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 förvärven av de amerikanska företagen Milwaukee Electric Tool Corporation under 1995 (3 100 MSEK) och Prime Service, Inc. under 1997 (cirka 6 800 MSEK). 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 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 avseende avskrivningsperiod, där goodwill får avskrivas över sin ekonomiska livslängd. Detta innebär att avskrivningstiden kan vara längre än 20 år.

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. Atlas Copcos strategiska förvärv avser två större amerikanska bolag som huvudsakligen har sin verksamhet och försäljning i USA, där de genererar ett stort kassamässigt rörelseöverskott. En annan viktig anledning till att

tillämpa denna längre avskrivningstid är av konkurrensskäl. Atlas Copco måste 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 behandlingen av goodwill blir betydelsefull.

Eftersom Atlas Copco är ett internationellt företag med 97 procent av faktureringen utanför Sverige och saknar svenska konkurrenter, är det också angeläget att årsredovisningen är internationellt jämförbar. Därför är det nödvändigt att svenska företag kan tillämpa likvärdiga regler som dess utländska konkurrenter. Dessa regler tillåter ofta 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 1998, MSEK

Avskrivningstid	20 år	40 år
Fakturering	33 740	33 740
Rörelsekostnader	-29 656	-29 395
Rörelseresultat	4 084	4 345
i % av fakturering	12,1	12,9
Resultat efter finansiella poster	3 376	3 637
i % av fakturering	10,0	10,8
Årets resultat	2 022	2 283
Vinst per aktie, SEK	11:02	12:44
Andel eget kapital, %	40,7	41,6

Aktier och andelar

Atlas Copco AB

	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 Compresseurs S.A., Franconville		100	
Atlas Copco Craelius AB, 556041-2149, Märsta	200 000	100	20	Atlas Copco Applications Industrielles S.A., Franconville		100	
Uniroc AB, 556001-9019, Fagersta	2 325 000	100	112	Atlas Copco Forage et Démolition S.A., Franconville		100	
Atlas Copco Berema AB, 556069-7228, Nacka	60 000	100	100	Ets Georges Renault S.A., Nantes		100	
Atlas Copco Tools AB, 556044-9893, Nacka	100 000	100	20	Desoutter S.A., Nanterre		100	
Atlas Copco Controls AB, 556116-6355, Tyresö	35 600	100	30	Compresseurs Worthington-Creysensac S.A., Meru		100	
				Atlas Copco Crépelle S.A., Lille		100	
				Atlas Copco Holding GmbH, Essen	2	99 ²⁾	403
Direktägda säljbolag							
Atlas Copco Construction and Mining Export AB, 556395-7793, Nacka	1 000	100	7	Atlas Copco Energas GmbH, Köln		100	
Atlas Copco MCT Sverige AB, 556100-1453, Nacka	3 000	100	0	Atlas Copco MCT GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Iran AB, 556155-2760, Nacka	3 500	100	0	Atlas Copco Tools GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Compressor AB, 556155-2794, Nacka	60 000	100	10	Atlas Copco Kompressoren GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Ges.m.b.H., Wien	45 000	100	13	Desoutter GmbH, Hochstadt		100	
Atlas Copco Brasil Ltda., Barueri	22 909 088	100	65	IRMER+ELZE Kompressoren GmbH, Oyenhhausen		100	
Atlas Copco Argentina S.A.C.I., Buenos Aires	157	0 ²⁾	0	Atlas Copco Elektrowerkzeuge GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Tools spol s. r. o., Prag	500	100	0	Atlas Copco Electric Tools GmbH, Winnenden		100	
Atlas Copco Chilena S.A.C., Santiago de Chile	24 998	100	6	Atlas Copco UK Holdings Ltd., Hemel Hempstead	28 623 664	100	295
Atlas Copco (Cyprus) Ltd., Nicosia	99 998	100	0	Atlas Copco Compressors Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco Kompressorteknik A/S, Glostrup	4 000	100	2	Atlas Copco Construction & Mining Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (India) Ltd., Pune	2 892 000	40	0	Atlas Copco Tools Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco KK, Tokyo	375 001	100	23	Atlas Copco Kango Ltd, Peterborough		100	
Atlas Copco Kenya Ltd., Nairobi	14 999	100	0	Atlas Copco International Holdings Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (Malaysia), Sdn. Bhd., Selangor Darul Ehsan	700 000	70	2	Atlas Copco (Ireland) Ltd. Dublin		100	
Atlas Copco Maroc SA., Casablanca	3 852	96	1	Desoutter Brothers (Holdings) PLC, London		100	
Atlas Copco (Philippines) Inc., Makati City	121 995	100	3	Chicago Pneumatic Tool Co Ltd., Hemel Hempstead		100	
Soc. Atlas Copco de Portugal Lda., Linda-a Velha	1	100	22	Atlas Copco Beheer b.v., Zwijndrecht	15 712	100	604
Atlas Copco (South-East Asia) Pte. Ltd., Singapore	2 500 000	100	8	Atlas Copco Airpower n.v., Wilrijk		100	
Atlas Copco (Schweiz) AG, Studen/Biel	7 995	100	12	Atlas Copco Coordination Center n.v., Wilrijk	1	0 ²⁾	0
Atlas Copco Venezuela S.A., Caracas	37 920	100	14	Atlas Copco Compressor International n.v., Wilrijk		100	
				Atlas Copco Kompresory s.r.o., Prag		100	
				Atlas Copco Kompresor Spolka z.o.o., Warszawa		100	
				Atlas Copco Kompreszor Kft., Budapest		100	
				Atlas Copco Iwata KK, Fukushima		51	
				Atlas Copco Mfg. Korea Co. Ltd, Seoul		100	
Direktägda holdingbolag med dotterföretag							
Oy Atlas Copco Ab, Masala	150	100	30				
Atlas Copco France Holding S.A., Franconville	329 994	100	192				
Compresseurs Mauguière S.A., Sermamagny		100					

	Antal	Innehav % ¹⁾	Bokfört värde		Antal	Innehav % ¹⁾	Bokfört värde
Atlas Copco Makinalari Imalat A.S., Istanbul	2 548 020	11 ³⁾	0	Atlas Copco North America Inc., Wayne, NJ	35,506	40 ²⁾	796
Atlas Copco Rental Europe n.v., Wilrijk		100		Atlas Copco Berema Inc., Holyoke, MA		100	
Atlas Copco S.A.E., Madrid		100		Atlas Copco Comptec Inc., Voorheesville, NY		100	
Atlas Copco Internationaal b.v., Zwijndrecht		100		Atlas Copco Compressors Inc., Holyoke, MA		100	
Atlas Copco Australia Pty Ltd., Blacktown		100		Atlas Copco Tools Inc., Farmington Hills, MI		100	
Atlas Copco Belgium n.v., Overijse		100		Atlas Copco Roctec Inc., Denver, CO		100	
Power Tools Distribution n.v., Hoeselt	1	0 ²⁾	0	Atlas Copco AFS Inc., Detroit, MI		100	
Atlas Copco Tools Europe n.v., Overijse		100		Atlas Copco Rotoflow Inc., Los Angeles, CA		100	
Power Tools Business Services n.v., Wilrijk		100		Uniroc, Inc., Commerce City, CO		100	
Atlas Copco Colombia Ltda., Bogota		100		Atlas Copco Wagner Inc., Portland, OR		100	
Atlas Copco Hellas AE, Rentis		100		Desoutter Inc., Farmington Hills, MI		100	
Atlas Copco (China) Investment Co Ltd., Shanghai		100		Atlas Copco Controls Inc., Pittsburgh, PA		100	
Nanjing Atlas Copco Construction Machinery Ltd, Nanjing		92		Chicago Pneumatic Tool Company, Rock Hill, SC		100	
Wuxi-Atlas Copco Compressor Co Ltd, Wuxi		92		Esstar Inc., Wayne, NJ		100	
Atlas Copco Changchun Electric Power Tool Ltd, Changchun		70		Esstar Industries Inc., Wayne, NJ		100	
Atlas Copco (HK) Ltd., Kowloon		100		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		Övriga direktägda dotterföretag			
Inversora Capricornio S.A. de C.V., Tlalnepantla		100		Atlas Copco Construction & Mining Technique AB, 556277-9537, Nacka	700 500	100	356
Atlas Copco Mexicana S.A. de C.V., Tlalnepantla		100		Industria Försäkrings AB, 516401-7930, Nacka	50 000	100	5
Atlas Copco Nederland b.v., Zwijndrecht		100		Atlas Copco Reinsurance S.A., Luxemburg	4 999	100	8
Atlas Copco Construction Tools Distribution Center b.v., Rotterdam		100		Robbins Europe AB, 556062-0212, Nacka	95 000	100	11
Atlas Copco Canada Inc., Dorval		100		Atlas Copco Fondaktiebolag, 556113-5541, Nacka	2 500	100	0
Atlas Copco Peruana S.A., Lima		100		25 vilande bolag			29
ZAO Atlas Copco, Moskva		100		TOTALT BOKFÖRT VÄRDE			3 431
Atlas Copco Holdings South Africa (Pty) Ltd., Benoni		100		1) Ägarandelen av kapitalet avses, vilken överensstämmer med andelen av rösterna			
Atlas Copco Controls S.A., Penthaz		100		2) Innehav avser Atlas Copco AB, resterande del innehas av andra företag inom Gruppen			
Atlas Copco Elesta AG, St. Gallen		100		3) Innehav avser Atlas Copco AB, 72 procent innehas av andra företag inom Gruppen			
Atlas Copco Taiwan Ltd., Taipei		100					
Atlas Copco (Zambia) Ltd, Ndola		100					
Atlas Copco Zimbabwe (Private) Ltd., Harare		100					
Atlas Copco A/S, Langhus	4,498	100	32				

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 dotterbolagens resultat omräknas till svenska kronor (omräkningsexponering)
- Gruppens egna kapital – när de utländska dotterbolagens nettotillgångar omräknas till svenska kronor (omräkningsexponering).

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.

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 dotterbolags 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 1998 var cirka 50 procent säkrat, främst USD mot SEK.

Det beskrivna förfarandet infördes 1997, medan tidigare policy fastslog att omkring 80 procent av utländska dotterbolags egna kapital skulle säkras mot SEK och att derivatkontrakt eller lån kunde användas för att genomföra säkringen.

Räntedifferensen mellan den utländska och den svenska räntan på de terminskontrakt och swapavtal, som utgör säkring före den ovan beskrivna policyändringen, redovisas i Gruppens räntenetto och uppgick under 1998 till –6 MSEK (+140). Av not 18 i bokslutet framgår hur det egna kapitalet påverkades av valutasäkringen under 1998. Värdet på de utländska dotterbolagens kapital motsvarade vid bokslutstillfället cirka 10 300 MSEK, fördelat på de viktigaste valutorna som framgår av diagram 2.

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

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 årsskiftet 1998 var den genomsnittliga räntebindningstiden för lån max 3 år och för placeringar mindre än en månad.

Standardiserade derivatinstrument används aktivt för att styra räntexponeringen, 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 12 000 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 pensionskulder).

Kreditrisker

Placeringar på penning- och obligationsmarknaden görs av Atlas Copcos internbank i Sverige. Denna verksamhet styrs av

en ur risksynpunkt restriktiv politik, där endast en snäv krets av låntagare accepteras. Under 1998 förekom inga kreditförluster.

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	
			1998	1997	1998	1997
Australien	1	AUD	4:95	5:17	5:01	5:65
Belgien	100	BEF	23:40	21:40	21:90	21:40
Canada	1	CAD	5:21	5:49	5:36	5:49
European Union	100	EUR	9:52			
Frankrike	100	FRF	144:10	131:70	134:80	131:30
Indien	100	INR	19:00	20:10	19:30	20:90
Italien	100	ITL	0:488	0:449	0:458	0:449
Luxemburg	100	LUF	23:40	21:40	21:90	21:40
Japan	100	JPY	7:01	6:09	6:10	6:29
Nederländerna	100	NLG	428:80	391:10	400:80	392:60
Norge	100	NOK	107:10	107:30	105:50	108:20
Schweiz	100	CHF	590:80	543:20	548:80	527:20
Singapore	1	SGD	4:87	4:71	4:77	5:13
Spanien	100	ESP	5:68	5:21	5:32	5:23
Storbritannien	1	GBP	13:53	13:14	13:21	12:52
Sydkorea	100	KRW	0:673	0:483	0:579	0:808
Tyskland	100	DEM	483:20	440:70	451:80	441:90
USA	1	USD	8:08	7:90	7:96	7:62
Österrike	100	ATS	68:70	62:60	64:20	62:80

Atlas Copcos valutaindex för transaktionsexponering 98,9 101,1 100,0 100,5

(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 1998 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.

Diagram 1
Transaktionsexponering i Gruppens viktigaste valutor

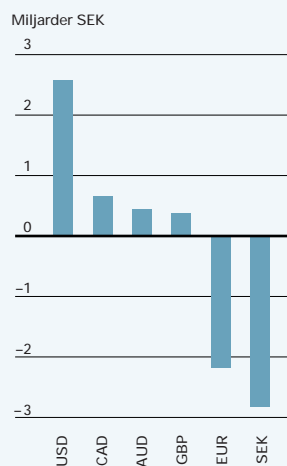


Diagram 2
Nettotillgångar i utländsk valuta

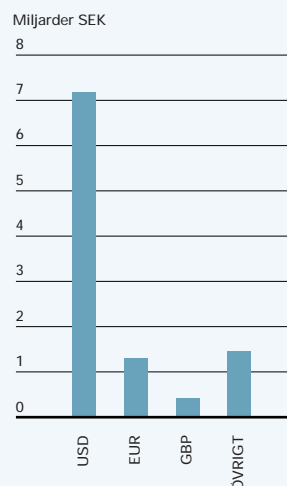
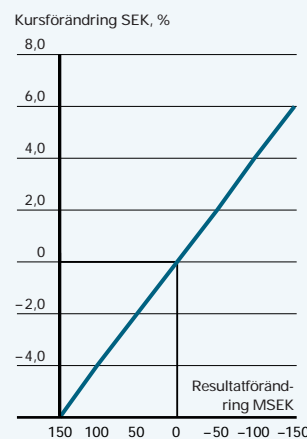


Diagram 3
Valutaomräkningseffekt på Gruppens resultat före skatt



Internationella redovisningsprinciper

Atlas Copco-gruppens bokslut har upprättats i enlighet med svensk redovisningspraxis. I vissa delar skiljer sig dock svenska redovisningsprinciper från de internationella. Nedan följer en beräkning av årets resultat och ställning med beaktande av de mest väsentliga skillnaderna mellan svenska redovisningsprinciper och US GAAP respektive IAS.

Amerikanska redovisningsprinciper, US GAAP

Uppskrivning av tillgångar

Vissa fastigheter har skrivits upp till belopp som överstiger anskaffningskostnaden. Sådan uppskrivning är tillåten enligt svenska redovisningsprinciper. Enligt US GAAP medges inte uppskrivning av tillgångar i balansräkningen.

Aktivering av ränteutgifter

I enlighet med svensk redovisningspraxis har Gruppen kostnadsfört de ränteutgifter som uppstått vid extern finansiering av nyuppförda anläggningstillgångar. Sådana ränteutgifter aktiveras enligt US GAAP.

Terminssäkringar

Transaktionssäkringar görs i den svenska redovisningen på basis av budgeterad volym. Enligt US GAAP krävs för att ett kontrakt ska betraktas som säkring (hedge) att åtagandet är definitivt (firm commitment). Effekten av de skilda redovisningsprinciperna är ej väsentlig och ingår inte i efterföljande avstämning.

Pensionskostnader

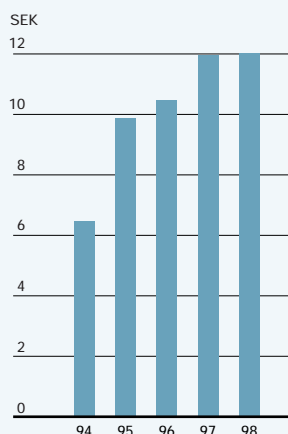
USA har andra regler för redovisning av pensionskostnader, vilka för övrigt tillämpas av Atlas Copcos amerikanska dot-

terbolag. I jämförelse med svensk praxis för redovisning av FPG/PRI-pensionskostnader föreligger skillnader främst i valet av diskonteringsränta samt i det förhållandet att kapitalvärdeberäkning utgår från beräknad lön vid pensioneringstillfället. Eventuella skillnader har ej kvantifierats och ingår ej i efterföljande avstämning.

Företagsförvärv

I enlighet med svenska redovisningsprinciper

Vinst per aktie enligt US GAAP



intogs Secoroc-gruppen i koncernbokslutet för 1988 enligt pooling of interest. Kriterierna för tillämpning av poolingmetoden avviker enligt US GAAP på några punkter från de kriterier som vid den tidpunkten gällde enligt svensk praxis. Ett av kriterierna i US GAAP är att inget av de samgående företagen får ha varit dotterbolag till ett annat företag under de två år som föregått samgåendet. Vid förvärvstidpunkten var Secoroc dotterbolag till Kinnevik, vilket ej gör det möjligt att tillämpa poolingmetoden i redovisningen enligt US GAAP.

Tillämpning av US GAAP innebär följande approximativa ändringar av Atlas Copco-gruppens redovisade årsresultat och eget kapital:

	1998	1997
Årets resultat enligt Gruppens resultaträkning	2 283	2 208
Ökning/minskning för:		
Avskrivning/försäljning av uppskrivningar	1	5
Aktivering av ränteutgifter	-3	-7
Avskrivning av goodwill	-12	-12
Sale and leaseback	-65	-
Beräknat resultat, US GAAP	2 204	2 194
Beräknad vinst per aktie, SEK	12:01	11:96

Totala tillgångar	37 616	35 242
Totala skulder	22 023	21 383
Eget kapital enligt Gruppens balansräkning	15 267	13 453
Nettojusteringar av eget kapital	326	406
Ungefärligt eget kapital	15 593	13 859

Tillämpning av IAS innebär följande approximativa ändringar av Atlas Copco-gruppens redovisade årsresultat och eget kapital:

	1998	1997
Årets resultat enligt Gruppens resultaträkning	2 283	2 208
Minskning för:		
Avskrivning av goodwill	-261	-163
Beräknat resultat, IAS	2 022	2 045
Beräknad vinst per aktie, SEK	11:02	11:14

Totala tillgångar	36 606	34 503
Totala skulder	21 904	21 342
Eget kapital enligt Gruppens balansräkning	15 267	13 453
Nettojusteringar av eget kapital	-565	-292
Ungefärligt eget kapital	14 702	13 161

Sale and leaseback

I enlighet med svenska redovisningsprinciper har vinster uppkomna vid försäljning av fastigheter betraktats som realiserade, även i de fall ett operativt hyreskontrakt tecknats med den nya ägaren. Enligt US GAAP skall vid ett sådant förhållande, vinsten fördelas över kontraktets löptid.

Övervärde/omstruktureringsreserv

I samband med företagsförvärv och omstruktureringar kan redovisningsprinciperna för fördelning av övervärde och etablering av omstruktureringsreserver skilja sig åt. Effekten av de skilda redovisningsprinciperna bedöms ej vara väsentlig.

Latent skatt

Atlas Copco tillämpar fr o m 1993 FAS 109, vilken kräver att respektive år belastas med därtill hänförlig skatt. Latent skatt beräknas därvid på alla skillnader mellan bokföringsmässig och skattemässig värdering som förskjuter skattebetalningar (s k temporary differences).

Uppkomna förlustavdrag behandlas som latent skattetilgång i de fall det är "mer än sannolikt" att dessa kommer att utnyttjas.

Någon justering har ej gjorts i efterföljande avstämning för latent skatter på de omräkningsdifferenser som uppstår vid användandet av den monetära icke-monetära metoden. Dessa skillnader bedöms vara marginella.

Omräkningsdifferens i eget kapital

Enligt svenska redovisningsprinciper krävs att samtliga delposter inom eget kapital klassificeras antingen som bundet eget kapital (aktiekapital och bundna reserver) eller som fritt eget kapital i balansräkningen. Den ackumulerade omräk-

ningsdifferens som uppkommer vid omräkning av utländska bolags redovisningar har i Atlas Copco-gruppens balansräkning uppdelats på fritt och bundet kapital. Enligt US GAAP redovisas denna valutakomponent i eget kapital som separat post i balansräkningen. Vid försäljning/nedläggning av dotterbolag i utlandet ska resultatet av avvecklingen även innefatta ackumulerade omräkningsdifferenser.

International Accounting Standards, IAS

Atlas Copcos redovisningsprinciper skiljer sig endast på ett fåtal punkter gentemot IAS.

Omräkning av utländska dotterbolag

I ett par fall har monetära icke-monetära metoden tillämpats vid omräkning av dotterbolag i höginflationsländer.

Enligt IAS ska sådan omräkning ske med tillämpning av inflationsindex. Resultatmässigt bedöms dessa skillnader vara marginella.

Pensionskostnader

I jämförelse med svensk praxis för redovisning av FPG/PRI-pensionskostnader föreligger skillnader främst i valet av diskonteringsränta samt i det förhållandet att kapitalvärdeberäkning utgår från beräknad lön vid pensioneringstillfället. Eventuella skillnader har ej kvantifierats och ingår ej i efterföljande avstämning.

Avskrivning av goodwill

Goodwill som uppkom vid förvärvet av Milwaukee och Prime Service har avskrivits på 40 år. Enligt IAS får goodwill avskrivnas på högst 20 år. Dock har IAS antagit en ny rekommendation med verkan fr o m 1 juli 1999. Se även sid 29.

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, latent skatteskulder.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansiella poster med avdrag för full skatt 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.

Nettoskudsättning

Skillnaden mellan räntebärande skulder/avsättning och likvida medel.

Skudsättningsgrad

Nettoskudsättning i relation till eget kapital inklusive minoritetsintressen.

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 full skatt och minoritetsandelar, dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Förädlingsvärde

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

Vinstdisposition

Förslag till vinstdisposition

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

Balanserade vinstmedel från föregående år	SEK	2 762 474 813
Årets resultat	SEK	1 044 477 207
	SEK	3 806 952 020

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

Till aktieägarna utdelas SEK 4:50 per aktie	SEK	825 821 640
I ny räkning balanseras	SEK	2 981 130 380
	SEK	3 806 952 020

Nacka den 22 februari 1999

Anders Scharp
Ordförande

Tom Wachtmeister

Gösta Bystedt

Michael Treschow

Paul-Emmanuel Janssen

Hari Shankar Singhania

Sune Carlsson

Lennart Jeansson

Jacob Wallenberg

Giulio Mazzalupi
Verkställande direktör

Tore Hedberg

Lars-Erik Soting

Bengt Lindgren

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Atlas Copco AB, org.nr 55 60 14-2720

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Atlas Copco AB för år 1998. 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 revisionssed. 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. Vi har granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget

för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget eller på annat sätt har handlat i strid mot 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, varför vi tillstyrker att resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen fastställs och att vinsten i moderbolaget disponeras enligt förslaget i förvaltningsberättelsen.

Styrelseledamöterna och verkställande direktören har inte vidtagit någon åtgärd eller gjort sig skyldiga till någon försumelse som enligt vår bedömning kan föranleda ersättningskyldighet mot bolaget, varför vi tillstyrker

att styrelsens ledamöter och verkställande direktören beviljas ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Nacka den 1 mars 1999

Stefan Holmström
Auktoriserad revisor

Peter Markborn
Auktoriserad revisor



Under 1998 firade Atlas Copco 125-årsjubileum. Detta tillfälle utnyttjades för att stärka relationerna med kunder, kollegor och affärspartners världen runt.



Hints of the future



Ett år av förändringar

1998 var ett år med många milstolpar för Atlas Copco. Gruppen firade sitt 125-årsjubileum och expanderade kraftigt inom en ny verksamhet: rental service. Efterfrågan på Gruppens produkter minskade totalt sett, till följd av Asien-krisens efterverkningar. Trots förändrat affärsklimat ökade Atlas Copco både omsättningen och intäkterna under året.

Under 1998 skedde många förändringar, varav några var oväntade. Den finansiella krisen i Asien som inleddes 1997 fick en djupare och mer långtgående effekt på ekonomin än vad vi förväntat. Den låga tillväxttakten i Asien påverkade försäljningen i området och fick återverkningar på råvarumarknader och andra regioner. Särskilt de ryska och latinamerikanska marknaderna drabbades av försvagad efterfrågan.

Europa, däremot, upprätthöll sin tillväxttakt under större delen av 1998, även om tecken på försvagning uppträdde mot slutet av året. Den amerikanska ekonomin fortsatte att expandera, med särskilt stark tillväxt inom maskinuthyrningsindustrin.

Under 1997 utvecklade Gruppen sin strategi och började sin satsning på marknaden för maskinuthyrning. Efter bara 18 månader har verksamheten inom detta område uppfyllt våra förväntningar. Den har uppnått högre tillväxttakt och lönsamhet än de flesta av våra traditionella tillverkningsverksamheter. Gruppens strategiska inriktning mot "användning av produkterna" – tydliggjord i rental service-verksamheten – förstärker våra relationer med kunder och ger förbättrad feedback till forskning och utveckling.

Efter att ha nått vårt första mål, att utveckla synergier och skapa en stabil plattform för tillväxt, har vi nu skapat ett fjärde affärsområde: Rental Service. Detta område kommer att ha som målsättning att vidareutveckla verksamheten geografiskt, utnyttja synergier med Atlas Copco, och konsolidera verksamheten i USA. Prime är den första divisionen inom affärsområdet Rental Service, vilket kommer att redovisas separat med början 1999.

1998 års resultat

En stark utveckling i Europa och i USA har kompenserat effekten av lägre efterfrågan, främst i Asien. Gruppen har också förvärvat verksamheter inom våra kärnområden och avvecklat en sidoverksamhet. Sammantaget steg Atlas Copcos omsättning med 12 procent.

Rörelseresultatet steg med 14 procent, tack vare tillskottet från maskinuthyrningsområdet, något högre volymer samt förbättrad effektivitet. Vi ökade resultatet efter finansiella poster, till 3 637 MSEK, en ökning på 3 procent jämfört med 1997. Detta motsvarar

en vinstmarginal på 10,8 procent. Gruppens målsättning är att nå en vinstmarginal på minst 10 procent över en konjunkturcykel. Sedan 1994, har Atlas Copcos vinstmarginal legat på 11,2 procent i genomsnitt.

Gruppen åstadkom ett tillfredsställande kassaflöde på 2 149 MSEK under 1998. Detta var lägre än under 1997, delvis beroende på en utökning av

uthyrningsparken men huvudsakligen på grund av exceptionella intäkter av engångskaraktär under 1997.

Kompressorteknik

Affärsområdet Kompressorteknik ökade omsättningen under 1998. Ökningen kan tillskrivas förvärvade enheter, främst Prime. Vissa kompressordivisioner drabbades av lägre ordergång främst beroende på minskad efterfrågan på stora industriella- och processkompressorerna. Den ekonomiska nedgången, som började i Asien, ledde till minskad efterfrågan också på andra håll. Förändringar i produktmix och marknadsmix, kombinerat med lägre volymer för vissa divisioner, hade en negativ effekt på rörelsemarginalen. Rörelsemarginalen stannade på 16,4 procent.

Sedan Atlas Copco förvärvade Prime Services i juli 1997, har Prime i sin tur köpt åtta företag i USA och Mexiko. Prime slogs också samman med Atlas Copco Rental, vilket breddade verksamheten till att även omfatta industrikunder. Genom att kombinera verksamheten som fokuserar på industrikunder med den tidigare anläggningsverksamheten, stärker Prime ytterligare sina utsikter till tillväxt.

Som ännu ett steg i Gruppens inriktning mot "användning av produkter", förvärvades Rand-Air, ett kompressoruthyrningsföretag i Sydafrika, i slutet av 1998.

Gruv- och anläggningsteknik

Affärsområdet Gruv- och anläggningsteknik drabbades av den pågående ekonomiska nedgången i större entreprenadprojekt och av låga metallpriser som påverkar gruvindustrin. Trots den negativa effekten av lägre volymer ökade rörelsemarginalen till 7,7 procent, tack vare insatser för att förbättra effektiviteten.

Affärsområdet fortsatte sina ansträngningar att öka marknadstäckningen under 1998, delvis genom förvärvet av JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrar för prospekteringsborrning.

Industriteknik

Affärsområdet Industriteknik fortsatte att öka sina försäljningsvolymer, främst tack vare en stark efterfrågan på industriverktyg inom bilindustrin. På den amerikanska marknaden ökade för-

säljningen av elektriska verktyg betydligt till följd av distribution genom byggvaruhus. Marknaden för elektriska verktyg i Europa var föremål för stark konkurrens.

Affärsområdet lyckades öka sin rörelsemarginal till 10,5 procent, främst tack vare ökade volymer.

Innovativa produkter

Under 1998, fortsatte Atlas Copco sin 125-åriga tradition som innovatör och lanserade flera nyckelprodukter. I den rad nya verktyg som introducerades under 1998 ingick en ny generation slipmaskiner, drivna av en unik turbinmotor, som klassas som ett verkligt genombrott. Den nya slipmaskinen, som är mindre till storleken och lättare än något annat verktyg i sin klass, används främst för metallbearbetning. Atlas Copcos senaste generation av skruvkompressorer för industriellt bruk är bland de tystaste på marknaden. En viktig fördel ur miljöhänsyn är att de kräver upp till 30 procent mindre energi än sina föregångare. Slutligen har en ny serie underjordsriggar lanserats, som baseras på ett modulärkoncept för kortare ledtid och smidigare underhåll och service.

År 2000

Under 1996 lanserade Gruppen en gemensam handlingsplan för att 2000-säkra datorsystemen. Vissa system krävde modifieringar, medan andra behövde bytas ut. Kostnaderna för dessa satsningar har bokförts löpande sedan 1996, liksom utgifterna för periodiska uppgraderingar. Gruppen kan med tillförsikt säga att systemen kommer att vara fungerande vid år 2000 och därefter.

Miljösatsningar

I enlighet med Atlas Copcos målsättning att vara ett miljöledande företag, erhöll kompressortillverkningen i Belgien – industrins största kompressortillverkare – sitt ISO 14001-certifikat i december 1998. Detta innebär att 35 procent av Gruppens tillverkande enheter är certifierade och vi förväntar oss att en majoritet av våra enheter är certifierade i slutet på 1999.

Euro

Den 1 januari, 1999, blev en gemensam europeisk valuta en realitet för många av våra bolag. Dessförinnan hade Atlas Copco introducerat euro-funktionalitet i sina administrativa datorsystem. Vi inser att euron kommer att medföra harmonisering av prisnivåer eftersom dessa blir mer transparenta. Divisionerna har givit projektgrupper i uppdrag att se över denna fråga. Några omedelbara fördelar av den gemensamma valutan har redan realiserats, medan andra kommer att uppstå efterhand under de närmaste åren.

Informationssystem

Informationstekniken blir ett allt värdefullare verktyg för att förbättra interaktionen med kunder och stärka relationer. Vi har till exempel påbörjat gränsöverskridande projekt för internetanvändning och "shared services", för att förbättra effektiviteten på tjänster och kundvårdande aktiviteter. "Shared services" är ett sätt att samla finansiella och administrativa tjänster och på så sätt ge utrymme för säljbolagen att fokusera på marknadsföring, försäljning och service. Det huvudsakliga syftet är att förse såväl interna som externa kunder med snabbare information av högre kvalitet samt att sänka kostnaderna för att göra affärer.

Tillväxtstrategier

Vi håller fast vid vår plan att fokusera på tillväxt enligt tre



huvudstrategier. Ett långsiktigt strategiskt mål är att uppnå samma marknadsnärvärde i Asien som i Europa och Nordamerika. Vi kommer att fortsätta att investera i människor och närvaro i Asien trots den nuvarande ekonomiska nedgången. Till exempel etablerade vi under 1998 egen verksamhet i Indonesien och Thailand. När de asiatiska ekonomierna återhämtar sig, kommer Gruppen att ha förutsättningar att dra full nytta av tillväxten i regionen.

En annan strategisk inriktning har varit "användning av produkter", vilket innebär uthyrning, service, reservdelar, tillbehör och förbrukningsvaror. "Användning av produkter" innebär också ett ökat engagemang i kundernas processer. Ju mer support vi kan erbjuda kunder efter leverans av primärprodukten, desto starkare blir våra relationer med dem. Gruppen har nu ett framgångsrikt koncept för maskinuthyrning och service, vilket vi kommer att tillämpa på nya marknader.

Strävan för ett bättre Atlas Copco

Även om vi är stolta över vår styrka och strävar mot att nå våra mål så får vi aldrig förlora greppet om verkligheten. Den omvärld vi verkar i ser till och med bistrare ut 1999 än under 1998. Detta innebär att vi måste hantera kommande förändringar så att vi stärker vår konkurrenskraft och förbättrar vår effektivitet.

Vi måste sträva efter en dynamisk företagsstruktur som ständigt anpassas till tillväxt. Vi måste skapa ökad kontroll över vårt rörelsekapital. Och, eftersom det samtidigt finns begränsat utrymme för prisökningar, måste vi sänka våra kostnader för att bibehålla vår konkurrenskraft på marknaden. Jag är säker på att vi kan lyckas med detta under 1999.

Giulio Mazzalupi
VD och koncernchef

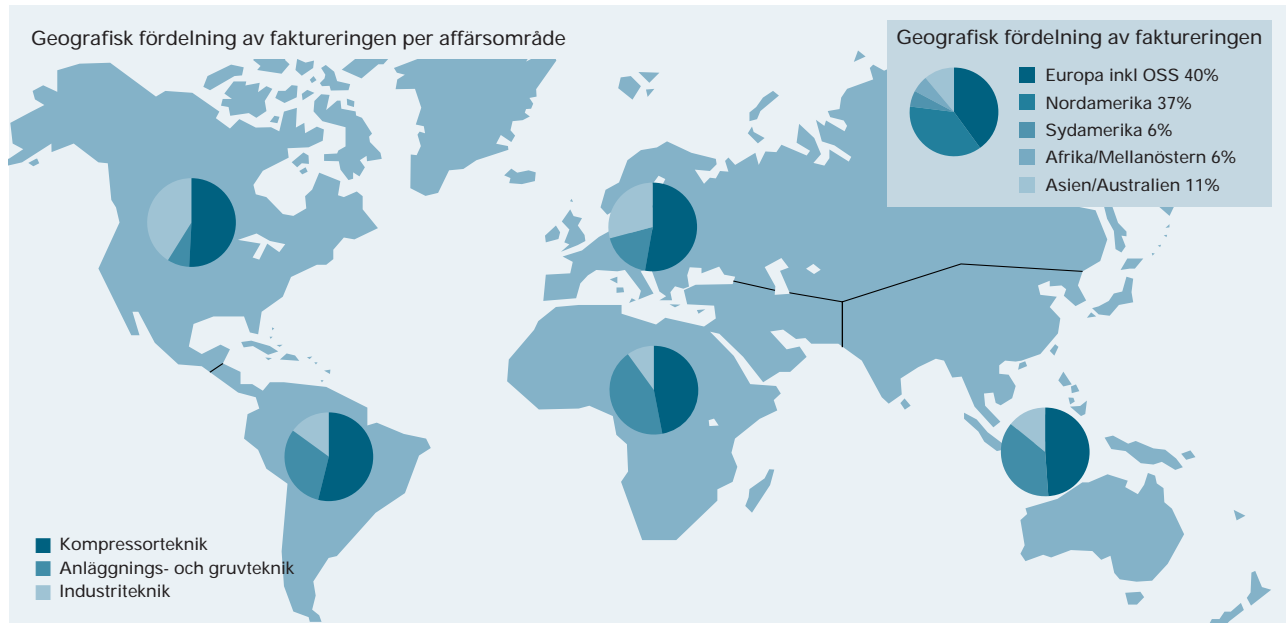
Stadig fokusering på lönsam tillväxt

Atlas Copco är en internationell industrigrupp med huvudkontor i Stockholm. 1998 uppgick faktureringen till 33 740 MSEK. Gruppen har nära 24 000 anställda och har tillverkning i 15 länder i fyra

världsdelar. Produkterna marknadsförs och säljs under olika varumärken via ett världsomspännande försäljningsnätverk som når ut till 150 länder. I hälften av dessa länder sker försäljningen via hel- eller delägda säljbolag.

	Mål	5 års medelvärde
Vinstmarginal före skatt (%)	10	11,2
Omsättningstillväxt (%)	8	12,3

% av Gr. förs.	Affärsområde	Affärsidé	Varumärken
 <p>51%</p>	Kompressorteknik 	<p>Kompressorteknik fokuserar på att tillgodose kundbehov inom områdena kompression, hantering av luft och gaser samt maskinuthyrning. Affärsområdet utvecklar, tillverkar och marknadsför industriella, oljefria och transportabla kompressorer, generatorer, lufttorkar, efterkylare, filter, gas- och processkompressorer samt expansionsturbiner. Divisionen Prime Service erbjuder uthyrning, installation, underhåll och service samt försäljning av industriutrustning och utgör en snabbt växande del.</p>	       
 <p>19%</p>	Anläggnings- och gruvteknik 	<p>Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför borrhigar, bergborrverktyg, last- och entreprenadutrustning, spett samt geoteknisk borrutrustning för att tillgodose kundernas behov vid bergborring, borring vid lättare entreprenadarbeten och demolering samt provborring.</p>	   
 <p>30%</p>	Industriteknik 	<p>Industriteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför pneumatiska och elektriska kraftverktyg, monteringsystem samt avancerade driv- och styrsystem för att tillgodose behoven från industriföretag, fordonsindustrins eftermarknad, lättare entreprenadarbeten samt olika maskinbyggare.</p>	      



Kunder / Tillämpningar

Komprimerad luft används traditionellt som en kraftkälla, men i ökande omfattning spelar nu själva luften en aktiv roll i tillverkningsprocesserna. Ren, torr luft av hög kvalitet är en avgörande faktor inom elektronikindustrin, livsmedelsindustrin och läkemedelsbranschen. Atlas Copco erbjuder filter och torluktutrustning som integrerade delar i kompressorpaketen. Transportabla luftkompressorer är en tillförlitlig kraftkälla för maskiner och verktyg som framför allt används för entreprenad- och byggarbeten. Gas- och processkompressorer samt expansionsturbiner levereras till kemiska industrier, olje- och gasindustrin samt liknande processindustrier. Atlas Copco hyr ut kompressorer, generatorer och annan utrustning till en rad olika kunder.

Karakteristika

Kompressorteknik är världsledande på kompressorer. Tack vare sin storlek kan affärsområdet hålla en stark position på världsmarknaden och utföra grundläggande forskning och utveckling inom alla kompressortekniker och områden som rör miljön. Prime Service verkar i en snabbt växande bransch som håller på att konsolideras och företaget kan utveckla sin starka position på marknaden tack vare en högre nivå på de tjänster som erbjuds, effektiva informationssystem och skalfördelar vid inköp.

Viktiga händelser under 1998

- Tre företagsförvärv i Prime-divisionen: C&E Rentals och Clementina i USA samt Recomsa i Mexico.
- Förvärv av Rand-Air, ett sydafrikanskt kompressorutrustningsföretag.
- Lansering av ett rekordhög antal produkter, däribland ett sortiment med VSD-kompressorer med automatisk varvtalsreglering.
- ISO 14001-certifiering av produktionsanläggningarna i Belgien.

Anläggnings- och gruvteknik erbjuder produkter och tjänster som spänner från tryckluftspett till pakettlösningar för större entreprenad- och gruvprojekt. Borrriggar används vid tunneldrivning, gruvbrytning, bergbrytning ovan jord, markarbeten, provborrning och borring av långa precisionshål. För att kunna erbjuda ett komplett sortiment med borrutrustning tillverkar Atlas Copco även olika bergborrverktyg, t ex borrstål, borrkronor och skärverktyg. Lätta bergborrmaskiner och spett används av entreprenörer inom anläggningsindustrin vid rivningsarbeten och demolering. Lastmaskiner används i gruvor och vid entreprenadarbeten.

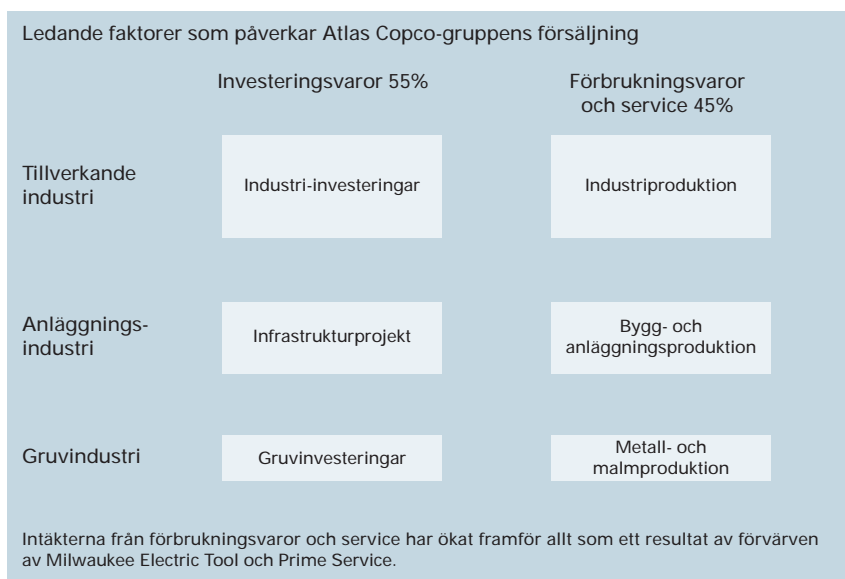
Anläggnings- och gruvtekniks internationellt goda renommé som leverantör av spetsprodukter utgör en stabil plattform för verksamheten. Eftersom många av de marknader som försörjs är mogna marknader måste Anläggnings- och gruvteknik försvara sin ledande ställning med avseende på kvalitet, tillförlitlighet, produktivitet, service samt miljö och ergonomi.

- Förvärv av JKS Boyles i Canada.
- Framgångsrik lansering av nya borrriggar.
- Banbrytande order inom entreprenad- och gruvsektorn i Filippinerna, Ryssland, Canada och Indien.
- Nytt forsknings- och utvecklingscenter för bergborring öppnat i Sverige.

Verktyg 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 högprecisions-, datoriserade styrsystem levereras framför allt till fordonsindustrin för åtdragning. Styr- och drivsystem används i komplexa industrimaskiner och -fordon. Marknaden för sådan utrustning växer snabbt till följd av ett ökat behov av att automatisera produktionen och förbättra processstyrningen.

Indusritekniks framgångar baseras på intensiv forskning och utveckling, hög kvalitet på produkterna, förmåga att tillgodose stora internationella kunder och ett kraftfullt distributionskoncept. Affärsområdets kunskaper inom elektronikområdet ger stora möjligheter att dra nytta av synergieffekter i takt med att produkterna blir alltmer tekniskt avancerade.

- Omstrukturering av Milwaukee's tillverkning.
- Beslut att flytta tillverkningen av Kangos elverktyg till Tyskland.
- Ingått avtal om strategisk försörjning av monteringsutrustning samt tillhörande service med viktiga stora bilföretag.



Atlas Copcos huvudstrategier

Tillväxt för att säkerställa en långsiktig lönsamhet är en av de viktigaste strategierna för Atlas Copco-gruppen. Denna tillväxt, som kan vara organisk eller ske genom förvärv, ska uppnås på tre olika sätt. För det första ska tillväxten uppnås inom befintlig verksamhet genom att introducera nya produkter, som baseras på företagets tekniska kärnområden, och genom nya tillämpningar på nya marknader eller i nya nischer. För det andra måste närvaron på olika marknader i Asien stärkas för alla affärsområden. Slutligen, fokuseras på att öka intäkterna från maskinuthyrning och service, t ex underhåll, reservdelar och tillbehör. Fler aktiviteter inom dessa områden säkerställer en fortsatt, djupgående närvaro i kundernas processer.

Utveckling av Gruppen säkerställs såväl genom kontinuerlig förbättring av nuvarande verksamheter som genom innovationer. Ständiga förbättringar av tillverkningen, produkterna,

Förvärv och joint ventures 1993–1998

1993 Robbins, USA (CMT); Kango, England (IT); Worthington-Creyssensacs kompressorverksamhet i Europa, Frankrike (CT). Joint venture: Nanjing Atlas Copco Construction Machinery, Kina (CMT).

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

1995 Socapel, Schweiz (IT), Milwaukee Electric Tool Corporation, USA (IT), ABBs verksamhet inom området gasexpandrar, Tyskland (CT). Joint venture: Atlas Copco Changchun Electric Power Tool, Kina (IT).

1996 IRMER+ELZEs verksamhet för transportabla kompressorer och tryckluftspett, Tyskland (CT), Elesta Automation AG, Schweiz (IT).

1997 Thomé-Crépelle, Frankrike (CT), Prime Service, USA (CT), Hubert Davis, Sydafrika (CMT), Arrow Rentals, Nordquip, Shreveport Rentals, Resco och Mite-E-Lift (CT). Joint venture: produktion av oljeinsprutade skruvkompressorer med Shanghai General Machinery Group, Kina (CT).

1998 Ceccatos kompressorverksamhet, Italien (CT); C&E Rentals och Clementina, USA, Compresores Recomsa, Mexico (CT); JKS Boyles, Canada (CMT), Rand-Air, Sydafrika (CT).

marknadsföringen, organisationen och affärsflöden syftar till att säkerställa en bättre kundservice och att realisera resultat på kort sikt. Atlas Copco tror även att banbrytande innovationer både säkerställer företagets konkurrensförmåga gentemot konkurrenter och resultat på lång sikt. Gruppen ger ett starkt stöd åt särskilda projekt för att skapa tekniska innovationer, nya koncept och metoder.

Satsningen på olika varumärken har också en stor betydelse och inom Atlas Copco-gruppen finns flera olika varumärken. För att bättre möta specifika kundbehov differentieras produkterna 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 enskild produkt.

Mål

Efter introduktionen av den nya planeringsprocessen använder nu Atlas Copco-företagen trender och 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 11,2 procent per år. 1998 var vinstmarginalen 10,8 procent (11,7).

För att säkerställa långsiktig lönsamhet har tillväxt högsta prioritet för Atlas Copco-gruppen. Tillväxtmålet är att upprätthålla en genomsnittlig årlig försäljningstillväxt på 8 procent under en konjunkturcykel. Under de fem senaste åren har den genomsnittliga årliga tillväxten varit 12,3 procent, vilket huvudsakligen beror på företagsförvärv.

Bland de kvalitativa verksamhetsmålen finns en förväntan att alla produkter och tjänster ska öka produktiviteten i kundernas tillverkningsprocess och att alla divisioner ska vara miljöledande för att stärka konkurrenskraften. Atlas Copco fokuserar på att vara kundernas förstahandsval på marknaden. Undersökningar genomförs kontinuerligt för att mäta Atlas Copco-företagens framgångar inom detta område.

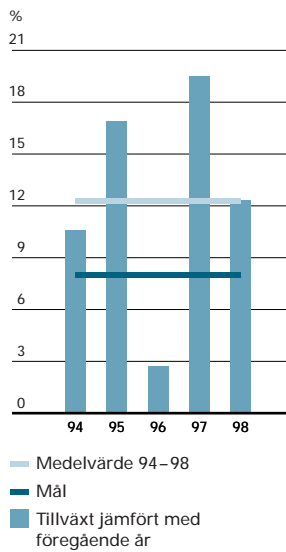
Stark marknadsnärvaro

Atlas Copco tillverkar och monterar produkter vid 60 enheter i 15 länder. Största delen av produktionen sker i Europa, men ett allt större antal anläggningar, huvudsakligen för montering, finns också i USA och Asien.

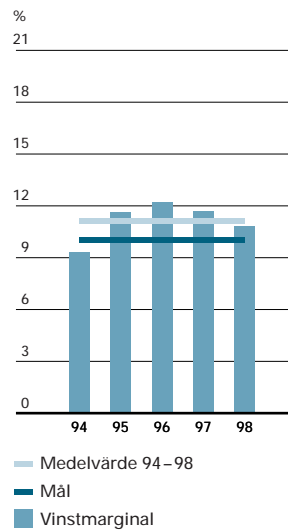
Atlas Copco-gruppen har en stark marknadsnärvaro och eftersträvar nära och långsiktiga kundrelationer. Produkterna marknadsförs via en egen säljorganisation i ett 70-tal länder samt genom distributörer i ytterligare 80 länder. Förvärvet av Prime Service och den ökade tonvikten på service och eftermarknad indikerar vikten av att förstärka kundrelationerna.

De europeiska och nordamerikanska marknaderna står för 40 respektive 37 procent av Gruppens fakturering. På lång sikt är Atlas Copco fast beslutet att öka utvecklingsmarknadernas

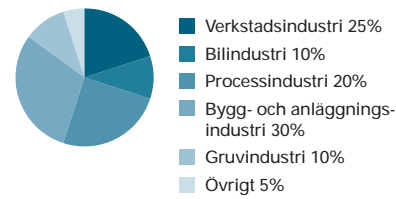
Försäljningstillväxt



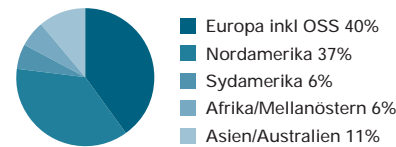
Vinstmarginal



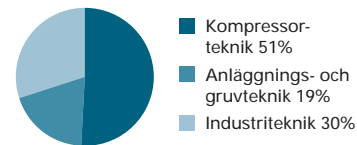
Fakturering fördelad på kundkategorier



Geografisk fördelning av faktureringen



Fakturering per affärsområde



andel av Gruppens fakturering, särskilt i Fjärran Östern. Bildandet av joint ventures i Kina under åren 1993-97 visar på Gruppens engagemang och tro på denna region.

Ökade intäkter från förbrukningsvaror och service Efter de senaste, viktiga förvärven av Prime Service (1997) och Milwaukee Electric Tool Corporation (1995) har Gruppen blivit alltmer beroende av intäkter från förbrukningsvaror och service. Denna utveckling är en följd av Gruppens strategi att närma sig kunderna för att säkerställa konkurrensmässiga fördelar. Det nära samarbetet med kunderna som Primes verksamhet ger, skapar t ex en unik möjlighet att utnyttja slutanvändarnas värdefulla erfarenheter till utvecklingen av produkterna och verksamheten.

Trots det påverkas Gruppen av de investeringar i kapitalvaror som görs inom olika områden av de privata och offentliga sektorerna, såsom tillverkningsindustrin, infrastrukturprojekt och gruvor. Försäljningen påverkas kraftigt av tillverkningsindustrins efterfrågan på maskiner och utrustning. Det största, enskilda, och växande, segmentet i denna sektor är fordons-

industrin som efterfrågar avsevärda volymer av industriverktyg, monteringsystem och kompressorer. Andra viktiga segment är elektronikindustrin och läkemedelsindustrin som behöver industrikompressorer för sina känsliga tillverkningsprocesser.

Infrastrukturprojekt är viktiga för Atlas Copcos försäljning av bygg- och anläggningsutrustning, inklusive borrhägar, 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 borrhägar och lastutrustning.

Slutligen innebär en ökad försäljning av investeringsvaror en samtidig ökad efterfrågan på förbrukningsvaror och service. Kunderna behöver t ex löpande vissa verktyg, reservdelar, borrhägar och tillbehör. Efterfrågan på dessa produkter och tjänster är relativt stabil jämfört med investeringsvarorna där efterfrågan är mer cyklisk. Den gradvisa förskjutningen mot förbrukningsvaror och service minskar cykliska svängningar i Atlas Copcos totala resultat.

Ökad tonvikt på internationell tillväxt och ledarskap

Efterfrågan på kompressorer och maskinuthyrning var fortsatt hög under 1998 trots den negativa utvecklingen i Fjärran Östern och Sydamerika, och en något vikande trend under andra halvåret. Försäljningen ökade till MSEK 17 343 (14 263) och rörelseresultatet uppgick till MSEK 2 849 (2 537). Prime Service hade ett starkt år som kännetecknades av ytterligare företagsförvärv och en stabil lönsamhet.

	1998	1997	1996
Fakturerad försäljning, MSEK	17 343	14 263	11 072
Rörelseresultat, MSEK	2 849	2 537	1 807
Avkastning på sysselsatt kapital, %	17	28	33
Investeringar, MSEK	300	344	285
Antal anställda	11 338	9 235	7 698

Affärsområdet Kompressorteknik, med huvudkontor i Belgien, är ansvarigt för att ytterligare utveckla Atlas Copcos ställning som världsledande 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 ansvar för utvecklingen, tillverkningen, marknadsföringen och försäljningen av sina respektive produkter. Tillverkning och montering sker huvudsakligen i Belgien, USA, Tyskland, Frankrike, Italien, Brasilien, Indien och Kina. Prime Service har huvudkontor i Houston, Texas.

Försäljning

Kompressortekniks fakturerade försäljning ökade med 22 procent till MSEK 17 343 (14 263), och orderingen ökte med 15 procent till MSEK 16 958 (14 699). Affärsutvecklingen i länderna i centrala och södra Europa var god, medan en negativ utveckling var tydlig i Fjärran Östern.

Resultat

Rörelseresultatet ökade med 12 procent till MSEK 2 849 (2 537). Resultatet motsvarar 16,4 procent (17,8) av den fakturerade försäljningen. Resultatförbättringen är huvudsakligen en följd av förvärvet av Prime Service. Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 17 procent (28).

Affärsutveckling

Efterfrågan på Kompressortekniks produkter var fortsatt hög vilket märktes tydligast i Väst- och Östeuropa, Nordamerika och Mellersta Östern. I Sydamerika noterades en vikande trend och i Asien en kraftig nedgång.

Försäljningen av transportabla kompressorer och generatorer gick särskilt bra i USA, vilket delvis beror på ökad internförsäljning till Prime-divisionen.

För Industrial Air gick ett nytt sortiment skruvkompressorer och det nyligen lanserade systemet med automatisk varvtalsreglering (VSD-kompressorer) i spetsen för divisionens fortsatta tillväxt. Tillväxten genererades även genom för-

värvet av Ceccato och från vissa segment där nya produkter lanserades för att möta specifika kundbehov, samt från eftermarknaden.

Processindustrin var aktiv under 1998. Applied Compressor and Expander Technique-divisionens nya standardiserade produkter fick ett varmt mottagande under året och divisionen har stor potential att bryta sig in på och växa inom nya marknadssegment. Ett exempel på det är den banbrytande ordern för kompression av naturgas som mottogs under året. Detta marknadssegment är för närvarande ganska aktivt och bör visa sig vara ett tillväxtområde. Det rädde också hög aktivitet inom PET-marknaden där Atlas Copco Crépelle är verksam. Inom denna internationella nischmarknad tillkom nya kunder i medelhavsländerna och sydöstra Asien.

Som en följd av den egna organiska tillväxten och företagsförvärvet fördubblade Prime sänär sin kundbas till över 90 000. Försäljningen ökade både till nya kundgrupper och nya geografiska områden. Prime föresätter sig ytterligare tillväxt, både i USA och genom internationalisering.

Produktutveckling

Under 1998 utökades elementserien för oljeinsprutade kompressorer med ett nytt universellt mindre skruvelement. Nykomlingen används i en rad olika tillämpningar i det lägre effektområdet 4–10 kW. Jämfört med föregångaren har en avsevärd kostnadsreduktion kunnat realiseras. Under året har även introduktionen av den nya generationen oljefria skruvelement slutförts.

Under 1998 genomfördes en utökning och rationalisering av flera produktområden för oljefria industriella- och transportabla kompressorer med syfte att tillfredsställa kundernas behov på ett bättre sätt.

Industrial Air utvecklade och introducerade ett nytt sortiment skruvkompressorer för industrin som saknar motstycke vad gäller prestanda och miljöanpassning.

Portable Air introducerade rekordhöga 32 nya produkter eller produktvarianter, däribland en ny generation av oljefria transportabla kompressorer som utformats speciellt för uthyrning.

Dessutom introducerade Applied Compressor and Expander Technique sin första standardiserade gasturbinkompressor för separering av luft.

Investeringar

Affärsrådets totala investeringar i fastigheter och maskiner uppgick till MSEK 300 (344). Investeringarna avsåg huvudsakligen ersättning av produktionsutrustning, utökning av kapacitet och uppgradering av IT-system, bland annat för år 2000-beredskap. I enlighet med Gruppens tillväxtstrategi ökade investeringarna i uthyrningsparkerna ytterligare till MSEK 1 302 (666), huvudsakligen en ökning av Primes uthyrningspark.

Utbildning

Kompressortekniks framgångar är i hög grad beroende av produktutveckling och innovationer. För att säkerställa kontinuerliga innovationer måste affärsrådet utveckla ett effektivt sätt att dela information mellan produktutveckling, produktion, försäljning, kunder och övrig extern expertis. Utbildningsinsatserna omfattade under 1998 strukturerad kunskapsöverföring från huvudproduktionsanläggningen i Antwerpen, Belgien, till alla övriga tillverkningsenheter av standardkompressorer.

Airtec-divisionen som utvecklar och tillverkar alla kompressorelement och andra nyckelkomponenter stärkte ytterligare banden med olika universitet för att säkra ledarskapet inom forskning och utveckling.

Utbildning är en avgörande framgångsfaktor inom Primes verksamhetsområde. Ett antal olika program täcker områden som utbildning av innesäljare, kommunikation på ledningsnivå, kvalitetsledning, informationssystem, service och säkerhet. Till följd av divisionens snabba tillväxt accentueras vikten av utbildning för att sprida Primes framgångsrika servicekoncept. En utbildningschef utsågs nyligen till att leda denna utveckling.

Strukturella förändringar

Sedan Atlas Copco förvärvade Prime Service i juli 1997 har den nya divisionen förvärvat åtta maskinuthyrningsföretag i USA och Mexico med en årlig omsättning på cirka MSEK 900. För att ytterligare utnyttja synergieffekterna mellan Prime och resten av Atlas Copco-gruppen har verksamheten hos Atlas Copco Rental, Inc. integrerats med Prime under 1998. Detta har lett till bildandet av en ny affärsenhet, Prime Energy Systems, som koncentrerar sig på uthyrning av oljefria kompressorer och generatorer. Prime driver nu totalt 182 uthyrningsdepåer i 23 stater i USA, i Mexico, Canada och Puerto Rico. Från och med den 1 januari 1999 kommer Prime att utgöra en division inom ett nytt affärsområde, Rental Service.

Under januari månad 1998 slutförde Atlas Copcos division Industrial Air förvärvet av kompressorrörelsen i Ceccato, som ligger i Vicenza, Italien. Ceccato tillverkar och säljer små och medelstora industrikompressorer och har en årlig försäljning motsvarande cirka MSEK 200 och 125 anställda. I december 1998 förvärvade divisionen Portable Air företaget Rand-Air, ett sydafrikanskt kompressoruthyrningsföretag med en årlig omsättning på cirka MSEK 90.



Oscar Duprix
Ronnie Leten

Luc Hendrickx
James Tapkas

Johan Molin
Thomas E. Bennett



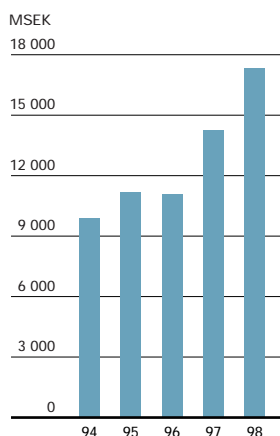
■ Andel av Gruppens totala fakturering 51%

Affärsrådeschef: Bengt Kvarnäck

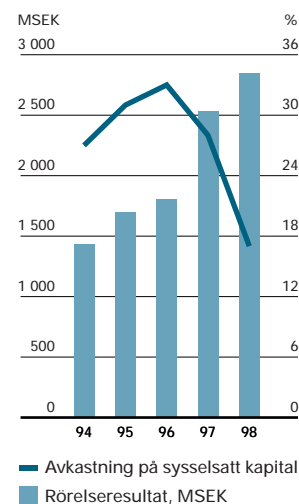
Kompressorteknik består av följande divisioner:

- Airtec, chef Ronnie Leten (från och med 1 januari 1999)
- Portable Air, chef Oscar Duprix (från och med 1 januari 1999)
- Industrial Air, chef Johan Molin
- Oil-free Air, chef Luc Hendrickx
- Atlas Copco Applied Compressor and Expander Technique (ACT), chef James Tapkas
- Prime Service, chef Thomas E. Bennett

Fakturering



Resultat och avkastning





Halvledarindustrin välkomnar ny centrifugalserie

Halvledarindustrin är en viktig och växande marknad för Atlas Copco. Divisionen Oil-free Air lanserade under 1998 en ny serie centrifugalkompressorer som ger kunderna tillgång till fler alternativ. Den allra första kunden till dessa nya medelstora kompressorer var Intel Corporation som installerade dem i sin 0,25-mikromillimeters mikroprocessoranläggning på Irland.

Luften i denna ultrarena miljö är 1 000 gånger renare än i en operationssal på ett sjukhus och teknologin för mikroprocessorer ställer samma krav på den komprimerade luften för produktionsprocesserna. Centrifugalkompressorerna som är installerade på Fab 14 är även integrerade på ett sätt som säkerställer maximal effektivitet och konstant tillgänglighet. De ger en flexibel kapacitet som klarar av topparna och fluktuationerna i efterfrågan på luft i tillverkningen.

Atlas Copcos nya serie kompressorer ger kunderna möjlighet att välja mellan skruv- och centrifugalteknik. Kompressorerna levereras med alla nödvändiga komponenter monterade på en enskild ram, en kompakt design som minskar kostnader för installation och den golv-

yta som upptas, samt förenklar och påskyndar installationen och drifttagandet. Som en följd därav kan Atlas Copco erbjuda den mest kostnadseffektiva lösningen för alla specifika tillämpningar inom tillverkningen av halvledare, vilket har ökat marknadens intresse för den nya serien.



Intel Corporation öppnade under 1998 den första 0,25-mikromillimeters mikroprocessoranläggningen i Europa. Fabriken, som kallas Fab 14, ligger utanför Dublin och producerar Intels modernaste integrerade kretsar. Fab 14 består av 80 000 kvadratmeter byggnadsyta inklusive 9 000 kvadratmeter ren yta.

Lägre ljud- och vibrationsnivå flyttar ut kompressorerna i produktionen

Atlas Copco Industrial Air lanserade under 1998 en ny kraftigt förbättrad serie oljeinsprutade skruvkompressorer. Kompressorerna har en unikt låg ljudnivå på 65–67 dB(A), vilket är tillräckligt lågt för att placera dem var som helst i fabriken. Vid utformningen har alla alternativ integrerats i en enhet, vilket gör varje kompressor till en flexibel, fristående enhet.



Kompressorerna har traditionellt sett installerats i kompressorum och avlägsnats från den tillverkningsprocess de stöder på grund av den höga ljudnivån. Nu erbjuder den nya serien möjlighet att integrera kompressorerna i produktionsflödet på verkstadsgolvet. Den nya designen har alla tillval som standard och tar litet golvutrymme i anspråk vilket innebär låga installationskostnader för kunderna.

Kompressorerna är även miljöanpassade. Komprimerade luftfilter och kyltorkar kan integreras i enheterna och kylmedlet som används är miljövänligt och påverkar inte ozonlagret. Enheterna uppfyller ändå de stränga kraven på komprimerad luft och ger ren, torr luft av extremt hög kvalitet så att driftsäkerheten i produktionsprocesserna säkerställs.

Kompressorerna är även miljöanpassade. Komprimerade luftfilter och kyltorkar kan integreras i enheterna och kylmedlet som används är miljövänligt och påverkar inte ozonlagret. Enheterna uppfyller ändå de stränga kraven på komprimerad luft och ger ren, torr luft av extremt hög kvalitet så att driftsäkerheten i produktionsprocesserna säkerställs.

Fördjupad integration med luftsepareringsindustrin

De internationella luftsepareringsföretagen utvecklar och tillverkar luftsepareringsanläggningar för egen användning och för kunder med tillräckligt hög efterfrågan. Atlas Copco Applied Compressor and Expander Technique (ACT) har prövat nya sätt att samarbeta med denna viktiga kundgrupp för att kunna hitta en lösning som båda parter vinner på.

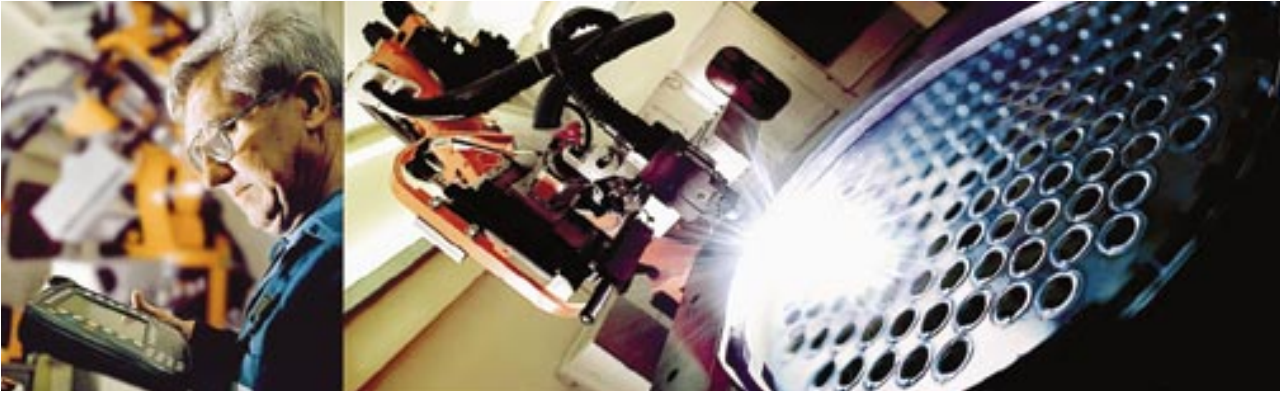
Utvecklingskostnaderna står för merparten av investeringskostnaderna i en anläggning för separering av luft. Hur stora dessa kostnader verkligen är beror på hur mycket av anläggningen som kan standardiseras eller hur litet som behöver kundanpassas.

Under flera år har ACT samarbetat med ledande luftsepareringsföretag för att försöka minska utvecklingskostnaderna genom att standardisera layouten på anläggningarna och specificera vissa kompressormodeller. Överenskommelser som utökar samarbetet så att det omfattar mer och på ett globalt plan har redan slutits med några av dessa företag. Det innebär att priset, leveransvillkoren och ledtiderna, garantierna och reservdelsförsörjningen, servicen samt underhållet har överenskommit för ett antal år och gäller över hela världen. Sådan standardisering kan eliminera kostsamma och tidskrävande aktiviteter på enskilda kontrakt, vilket leder till en mycket effektivare försörjning. I takt med att det utökade samarbetet

utvecklas bör det leda till ytterligare effektivitetsvinster och förbättringar. Hur dessa fördelar ska delas ingår i det övergripande avtalet.

Att tänka och agera som en del av en internationell, integrerad försörjningskedja har varit ett framgångsrikt koncept för Atlas Copco ACT divisionen och även för luftsepareringsföretagen. De största fördelarna med samarbetet är dock de reducerade ledtiderna och de lägre kostnaderna för halvledartillverkarna, läkemedelsföretagen, stålverken och andra industrier som är luftsepareringsanläggningarnas slutanvändare.





Airtec stärker ledarställningen genom fokuserade investeringar

Skruvelement, kylare och andra vitala delar i kompressorer tillverkas av Atlas Copco Airtec. Airtecs tillverkningsanläggning i Antwerpen kan fullt ut dra nytta av samlade volymer inom Atlas Copco-gruppen, så företaget kontinuerligt kan investera i tillverkningsprocesser som ytterligare stärker dess position som ledande kompressortillverkare.

Under 1998 togs en ny tillverkningslinje för skruvelement i drift. Den nya linjen täcker ett brett spektrum av skruvelement för oljeinsprutade kompressorer och innehåller flera innovationer som resulterar i lägre materialkostnader, kortare bearbetningstider och färre steg i processen. Den nya linjen kommer att fullbordas under 1999 med en ny helautomatiserad svarvcell. Väsentliga besparingar leder även till reducerade ställtider vil-

ket avsevärt ökar anläggningens förmåga att anpassa produktionen till det dagliga kundbehovet.

Stora investeringar har också gjorts i tillverkningslinjen för värmeväxlare till oljefria kompressorer. Svetsningen är nu helautomatiserad. Med hjälp av ett integrerat system med flera olika kameror kan två svetsrobotar i två olika tillverkningsceller skilja mellan 25 olika typer av värmeväxlare och exakt placera och kontrollera svetsfogen från början till slut. Fördelarna som uppnås är mycket hög kvalitet på svetsningen och en eliminering av eventuella ställtider, vilket ger en hög grad av flexibilitet.

Industrial Air förvärvade italiensk kompressorverksamhet

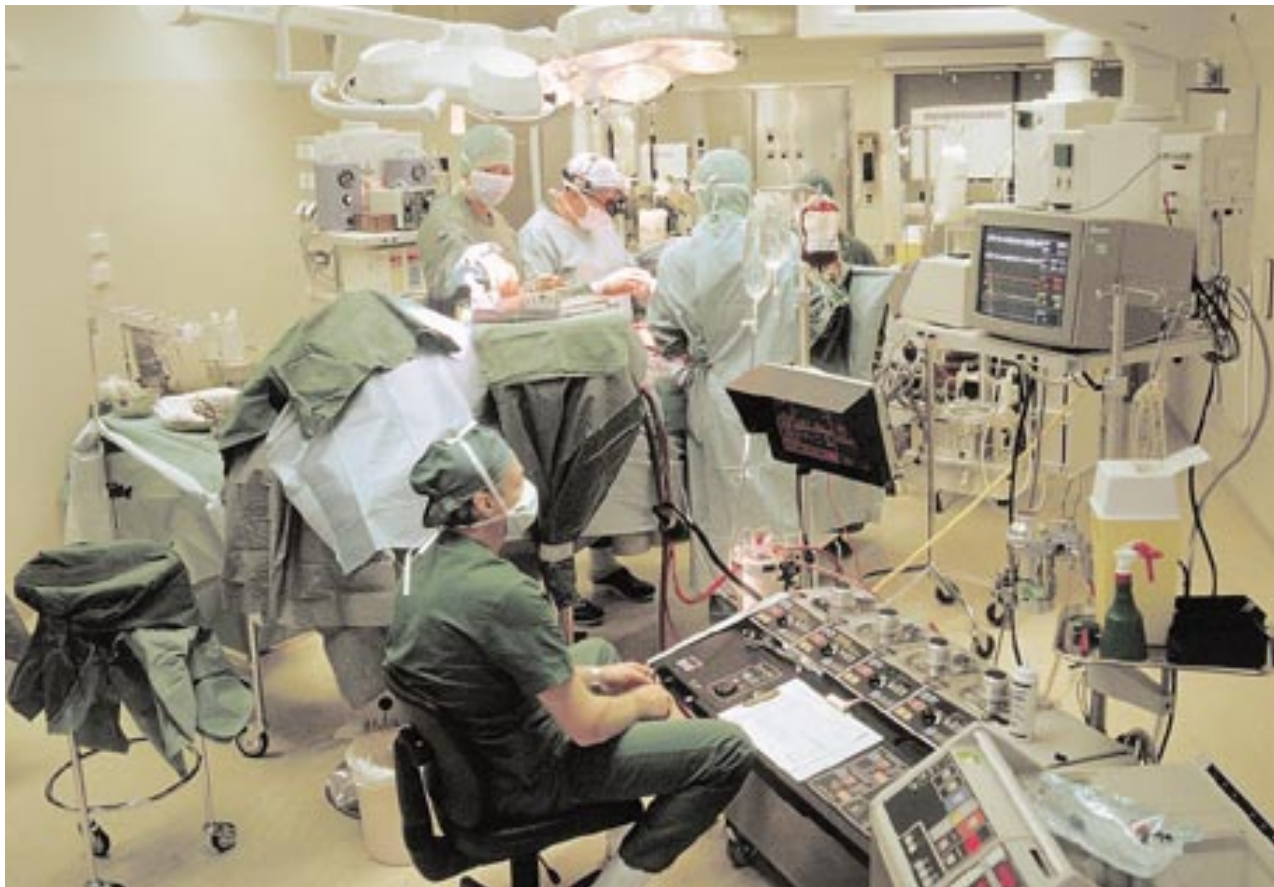
Det italienska företaget Ceccatos kompressortillverkning förvärvades i januari 1998. Företaget ligger i Vicenza, i norra Italien, och tillverkar små till medelstora skruv- och kolvkompressorer för många olika tillämpningar och industrier.

Företagets största marknad är Italien och de flesta av företagets övriga nyckelmarknader ligger också i Europa. Produkterna marknadsförs under varumärkena Ceccato och Mark.

Gruppen har för avsikt att underhålla och utveckla varumärkena samt utveckla företagets befintliga distributionskanaler och produkter. Samtidigt kan synergieffekter uppnås genom Atlas Copcos ledande position inom tillverkning,



utveckling och inköp av komponenter till kompressorer. Totalt sett kommer den nya verksamheten att stärka Industrial Air-divisionens ledande ställning inom detta marknadssegment.



Portable Air-divisionen breddar sortimentet av generatorer

Generatorer från Atlas Copco Portable Air efterfrågas i hög grad på marknaden. Antalet sålda generatorer har ökat avsevärt under de senaste åren. Lanseringen av ett sortiment av generatorer på balkram öppnar för nya tillämpningar och marknader, t ex som reservkraft på sjukhus.

Användningen av generatorer växer på utvecklingsmarknaderna, ofta till följd av otillräcklig, central kraftförsörjning och -distribution. Fabriker, hotell, sjukhus och stormarknader installerar generatorer för att försäkra sig om ständig tillgång till el även vid ransoneringar i det offentliga elnätet. Andra tillämp-

ningar omfattar reservkraft till relästationer i mobiltelefonsystem och vid toppbelastning.

För att kunna försörja den stora och växande marknaden lanserade Atlas Copco Portable Air en ny serie generatorer under 1998. Denna serie är lättare och har en öppen ram eftersom enheterna ofta används på platser där det inte krävs lika mycket ljuddämpning.

Generatorer är en växande verksamhet för Atlas Copco. För att kunna hantera de ökade volymerna investerar Portable Air-divisionen i en ny monteringslinje för generatorer i fabriken i Antwerpen.



Atlas Copcos nuvarande sortiment av kraftfulla, avancerade generatorer har huvudsakligen sålts i Europa. Dessa produkter passar perfekt för krävande anläggningsarbeten och uthyrningsverksamhet. Portable Air började leverera en ny modell

till den nordamerikanska marknaden under 1998. Modellen säljs genom Atlas Copcos nätverk av distributörer och hyrs ut av Prime Service.

Rental service upprätthåller tillväxttakten

På bara 18 månader har Prime Service visat sig vara en dynamisk medlem i Atlas Copco-familjen. Maskinuthyrningsföretaget är en av de viktigaste aktörerna på den mycket aktiva nordamerikanska marknaden.

I juli 1997 tog Atlas Copco ett strategiskt viktigt steg in på marknaden för maskinuthyrning genom att förvärva Prime Service, Inc., ett ledande företag inom den nordamerikanska maskinuthyrningsbranschen. Prime driver 182 uthyrningsdepåer i 23 stater i USA, Mexico, Canada och Puerto Rico, och betjänar nära 100 000 kunder.

Förvärvet av Prime var avsett att stärka Gruppens närvaro i kundernas olika processer. Detta ligger i linje med Gruppens strategi "användning av produkter", i syfte att öka intäkterna och säkra tillväxten. Den 1 januari 1999 blev Rental Service det fjärde affärsområdet i Atlas Copco-gruppen.

Lovande bransch

Uthyrningsbranschen i Nordamerika har haft en enastående tillväxt under de senaste 10–15 åren och kommer enligt prognoserna att fortsätta att växa med 15–20 procent per år som ett resultat av allmänna besparingar, en tydlig tendens att lägga ut mer arbete på entreprenad och en underliggande ekonomisk tillväxt.

Prime har som mål att växa organiskt genom att utöka sitt sortiment av produkter och tjänster samt söka efter nya kunder på nuvarande och nya geografiska marknader. Primes konkur-

rensfördelar är att företaget erbjuder högkvalitativa tjänster till låg kostnad, använder effektiva informationssystem och har effektiv administration, samt utnyttjar skalfördelar.

Prime har också för avsikt att växa genom företagsförvärv. Sedan Prime blev en del av Gruppen för 18 månader sedan har företaget förvärvat åtta uthyrningsföretag i strategiskt utvalda regioner. Förvärvet av det mexikanska företaget Recomsa är ett första steg i Primes internationalisering söderut.

Synergieffekter med Atlas Copco

Synergieffekterna mellan Prime och resten av Atlas Copco-gruppen är uppenbara. För det första utgör förvärvet en god möjlighet att öka försäljningen av kompressorer, verktyg och andra Atlas Copco-produkter på den amerikanska uthyrningsmarknaden via Primes organisation.

För det andra kan Primes framgångsrika affärskoncept och processer överföras till andra delar av Atlas Copcos uthyrningsaktiviteter. I oktober 1998 slogs Atlas Copco Rental, Inc. ihop med Prime Service, Inc. och bildade den nya affärsenheten Prime Energy Systems. Affärsenheten hyr ut oljefria kompressorer och generatorer till industrikunder i Nordamerika och kan dra nytta av Primes marknadsnärvaro, kundbas, kunskap, informationssystem, logistik och administrativa processer.

För det tredje slutligen, i takt med att Prime går in på nya marknader i valda regioner kan Atlas Copco bidra med värdefull erfarenhet från att driva en internationell verksamhet.

I området kring San Francisco-bukten finns flera dynamiska kunder som samarbetar med Prime för att förbättra sina processer och sin lönsamhet.





Clementina-förvärvet

Primes förvärv av Clementina Equipment Company nyligen visar på ett tydligt sätt de strategiska kriterier som Prime ställer vid överväganden om nya företagsförvärv. För Prime är det väsentligt att växa på dynamiska geografiska marknader och vara konsekvent avseende företagsstrategin och företagsidentiteten.

I augusti 1998 tog Prime ett strategiskt steg in i norra Kalifornien genom att förvärva Clementina Equipment Company, som ligger i San Francisco. Clementina har sju maskinuthyrningsdepåer i området kring San Francisco-bukten.

Clementina anpassar sig väl till Primes strategi att förse kunderna med ett väldefinierat och omfattande sortiment produkter och tjänster på geografiskt lovande marknader.

I norra Kalifornien skapas faktisk och förväntad tillväxt inom anläggnings- och industribranschen. I regionen finns flera etablerade Prime-kunder med verksamhet inom flera områden, t ex inom den petrokemiska industrin, som nu kan få service på ännu bredare bas.

För att Prime ska överväga förvärv av ett företag måste företaget stämma med Primes affärskoncept, serva en blandning av olika kundgrupper, vara lönsamt och bedriva verksamhet på lovande marknader. Clementina uppfyller alla dessa kriterier.

Förbättrad lönsamhet på mogna marknader

För Anläggnings- och gruvteknik karakteriserades 1998 av en krympande marknad. Efterfrågan minskade något medan lönsamheten förbättrades, huvudsakligen beroende på rationaliseringar. Vid årsslutet hade Atlas Copco Craelius stärkt sin position i Nordamerika genom att förvärva JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrhjor för prospekteringsarbeten.

	1998	1997	1996
Fakturerad försäljning, MSEK	6 437	6 453	5 921
Rörelseresultat, MSEK	498	387	396
Avkastning på sysselsatt kapital, %	15	12	14
Investeringar, MSEK	202	207	211
Antal anställda	4 572	5 058	5 143

Affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför bergborrverktyg, tunnel- och gruvutrustning, borrhjor, entreprenad- och lastutrustning samt geoteknisk borrhjorutrustning. 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 MSEK 6 437 (6 453). Orderingången minskade med 8 procent till MSEK 6 117 (6 652). Större order mottogs från infrastrukturprojekt och gruvor i Kina, Ryssland, Peru och Filippinerna.

Resultat

Rörelseresultatet uppgick till MSEK 498 (387). Rörelsemarginalen var 7,7 procent (6,0). Avkastningen på sysselsatt kapital var 15 procent (12).

Affärsutveckling

Alla divisioner inom Anläggnings- och gruvteknik drabbades av turbulensen i Asien och lägre metallpriser. För närvarande är det tydligt att efterfrågan på affärsområdets produkter kommer att plana ut. Oron innebär dock även en möjlighet att affärsområdets kunder i ännu större utsträckning försöker förbättra sina kritiska processer. Detta kan uppnås genom att erbjuda kunderna en kombination av utrustning med hög prestanda och relevant service, underhåll samt program för operatörsutbildning. Mitt uppe i förändringarna inom anläggnings- och gruvindustrin anser divisionerna i affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik i

allmänhet att de har skjutit fram sina positioner under det senaste året i jämförelse med konkurrenterna.

De nya riggtyperna och bergborrarna från Rock Drilling Equipment fick ett positivt bemötande på marknaden under 1998.

Uniroc-divisionen fick en ny affärslinje, rullar för stigbörning, som togs över från den tidigare divisionen

Atlas Copco Robbins. Den nya affärslinjen gav stora synergieffekter i tillverknings-, marknadsförings- och försäljningsprocesserna. Dessutom fick den nya serien med gängade borrhjor, som lanserades i slutet av 1997, ett mycket bra bemötande på marknaden under 1998.

Atlas Copco Wagner fick ett genombrott i försäljningen till internationella väg- och vattenbyggnadsprojekt med större order i Filippinerna, Indien och Bhutan, under ett år som annars mest utmärktes av nedgång.

Atlas Copco Construction Tools fortsatte att expandera försäljningen både till slutanvändare och maskinuthyrningsföretag i USA.

Slutligen var försäljningsutvecklingen negativ för Atlas Copco Craelius beroende på den finansiella turbulensen och de låga metallpriserna, men divisionen lyckades ändå förbättra lönsamheten och stärkte sin position på marknaden. Förvärvet av JKS Boyles stärker divisionens ställning inom området för prospekteringsborrning.

Produktutveckling

Framstegen i produktutvecklingen omfattade lanseringen av fyra nya riggtyper och nya bergborrarna från Atlas Copco Rock Drilling Equipment. Kundernas produktivitet har ständigt varit i fokus. Ett helt nytt kontrollsystem och förbättrad ergonomi är två resultat av denna insats och genom modularisering har ledtiderna för montering och service hos kunderna drastiskt kunnat minskas.

Uniroc introducerade med positivt resultat ett kompletterande sortiment med gängade pallborrhjor som utformats för hårt och slitande berg. Satsningar på produktutveckling inom sänkbörningsområdet ledde till nya versioner av specialanpassade hammare för stenbrotts- och brunnsborrning.

Atlas Copco Wagner och Atlas Copco Construction Tools inriktade konstruktionsinsatserna på att förbättra prestandan hos fordon och verktyg som lanserats på marknaden under den senaste tvåårsperioden.

Atlas Copco Craelius utvecklade även en ny serie kärnborrustrustning.

Investeringar

Under året uppgick affärsområdets totala investeringar i fastigheter och maskiner till MSEK 202 (207). De avsåg främst förbättringar av tillverkningsprocesserna för att förbättra flödet och reducera bundet kapital. Uppgraderingar av IT-system, bland annat för år 2000-beredskap, genererade också investeringar i alla divisioner.

För att säkra sin ledande ställning avseende borrhutrustning gjorde Atlas Copco Rock Drilling Equipment en större investering i ett nytt laboratorium för produktutveckling i Örebro. Investeringar i hyresmaskiner uppgick till MSEK 292 (254).

Utbildning

Under året har flera divisioner introducerat interaktiva, datorbaserade utbildningsverktyg för riggar och bergborrverktyg med bland annat kunder och anställda som målgrupp. Utbildningsverktygen fyller ett behov av djupare och mer effektiv inläring om produkterna och deras tillämpningar. Uniroc-divisionen publicerade t ex en CD-ROM-skiva som lär ut hur produkterna tillverkas, hur den höga kvaliteten kan förklaras och vilka fördelar produkterna ger kunderna. Utbildningspaketet fungerar som ett effektivt komplement till instruktörsledd utbildning.

Strukturella förändringar

I november 1998 förvärvade Atlas Copco Craelius-divisionen JKS Boyles, en kanadensisk tillverkare av borrhjull och övrig utrustning för prospekteringsborrning. Förvärvet passar bra i företagets strategi att kännetecknas som ledande leverantör av utrustning för provborrning.

Dessutom kunde tydliga synergieffekter realiseras i utvecklingen och tillverkningen genom att stigortsborrhjullverksamheten i den tidigare divisionen Atlas Copco Robbins överfördes till Rock Drilling Equipments fabrik i Örebro och Unirocs fabrik i Fagersta. Resten av Atlas Copco Robbins-divisionen avvecklades i början av 1998.

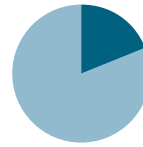


Björn Rosengren
Claes Ahrengart

Lars Renström

John Noordwijk

Kjell Carlsson



■ Andel av Gruppens totala fakturering 19%

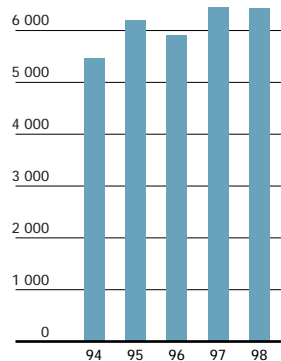
Affärsområdeschef: Freek Nijdam

Anläggnings- och gruvteknik består av följande divisioner:

- Atlas Copco Rock Drilling Equipment, chef Kjell Carlsson
- Atlas Copco Craelius, chef Björn Rosengren
- Uniroc, chef Lars Renström
- Atlas Copco Construction Tools, chef Claes Ahrengart
- Atlas Copco Wagner, chef John Noordwijk (från och med 1 mars 1999)

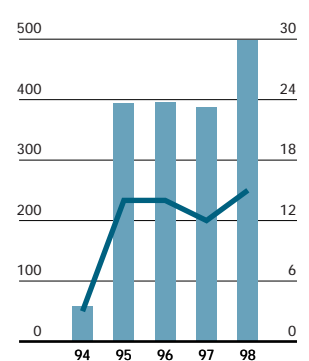
Fakturering

MSEK
7 000



Resultat och avkastning

MSEK
600



■ Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK



Ny generation borrhiggar stärker positionen

Under 1998 lanserade Atlas Copco Rock Drilling Equipment en ny generation underjordsriggar. Den innovativa designen sätter en ny standard för datorisering, prestanda och moduluppbyggnad.

För några år sedan började konstruktörerna på Atlas Copco att arbeta med nästa generation borrhiggar som skulle möta kraven på förbättrad prestanda och produktivitet från väg- och vattenbyggnadsentreprenörer och gruvoperatörer. De första frukterna av dessa insatser skördades när två nya borrhiggar introducerades under 1998.



Konstruktörerna har utformat ett nytt datoriserat styrsystem för att förbättra prestandan. Systemet styr hela borrhjulen och garanterar att optimal hastighet uppnås i alla faser av arbetscykeln. Dessutom kan systemet hjälpa operatören att välja ett riktigt och optimalt bormönster,

vilket ökar den precision med vilken en tunnel kan brytas. På så sätt minskas kostsam brytning av mer än vad som behövs.

Systemet innehåller ett inbyggt felsökningssystem som gör det möjligt att enklare och snabbare upptäcka och avhjälpa fel på en rigg. Detta diagnossystem ger även hjälp vid service och underhåll. Den modulära utformningen av dessa borrhiggar minskar tiden vid driftstopp och ökar produktiviteten. Designen gör borrhiggarna enklare att underhålla och minskar avsevärt ledtiden vid montering av riggarna.

Totalt sett har introduktionen av Atlas Copcos nya generation borrhiggar stärkt företagets ställning på marknaden för underjordsriggar och befast dess position som marknadsledare inom borrhiggar.



Högre produktivitet och lägre driftskostnader gör ny serie kärnborkrönor till en framgång

Atlas Copco Craelius introducerade en serie rymmare och borkrönor under 1998 som marknadsfördes under namnet "The Magic Combination". De vann snabbt kärnborkningsmarknadens gillande och visade sig vara en vinnare bland kunder som eftersträvar högre produktivitet och lägre kostnader.

Rymmarna och borkrönorna har en innovativ design som innebär att enheterna matchas enligt exakta specifikationer genom hela tillverkningsprocessen. Fördelarna för kunderna omfattar snabbare borksjunkning och längre livslängd på

rymmarna och borkrönorna.

Den nya serien gör det även lättare för kunderna att hitta rätt produkt för en viss tillämpning.

Det bästa borkresultatet har uppnåtts med Atlas Copco Craelius nya datorstyrda rigg, men förbättringar kan uppnås även med mer konventionella riggar.

Sedan produkterna introducerades har försäljningen av rymmare fördubblats och "The Magic Combination" står nu för 35 procent av den totala försäljningen av borkrönor.

Genombrott för Atlas Copco Wagner på bygg- och anläggningsmarknaden



Atlas Copco Wagners lastare och lastvagnar är väletablerade inom gruvindustrin. En koncentrerad satsning för att penetrera bygg- och anläggningsmarknaden gav under 1998 ett snabbt resultat i form av två större kontrakt på vattenkraftprojekt.

Atlas Copcos lastvagnar och lastare har byggts med hög standard på kvalitet och prestanda i syfte att möta kraven på produktivitet från gruvor runt om i världen. Ett växan-

de antal entreprenörer och väg- och vattenbyggnadsföretag upptäcker nu fördelarna med Atlas Copcos konstruktioner i sina verksamheter. Atlas Copco Wagner har även börjat fokusera på en utökad tillväxt inom detta marknadssegment.

De inledande resultaten av detta arbete var kontrakt på två större vattenkraftprojekt under 1998. Den första ordern mottogs i mars för San Roque-projektet i Filippinerna. Ordern omfattade 16 lastare och sex lastvagnar. Ett kundanpassat serviceprogram utvecklades som support till utrustningen. Det andra kontraktet omfattade 16 lastvagnar till ett vattenkraftprojekt i det himalayiska kungariket Bhutan.



Solid konstruktion framgångskoncept för hydraulhammare

Med lanseringen av ett 300-kilos hydraulhammare under 1998 har Atlas Copco Construction Tools fullbordat sin serie hydraulhammare för små och medelstora bärare med solid konstruktion. Serien består nu av sex modeller från 30 kg och upp till 400 kg och passar särskilt väl för renovering av byggnader.

mare som en enda del. Den patenterade designen består av väsentligt färre delar och kraftigt reducerad storlek och vikt.

Resultatet är en kompakt hammare som i princip är underhållsfri och har en mycket hög tillförlitlighet samt det bästa förhållandet mellan kraft och vikt på marknaden. Dessa fördelar har gjort hamrarna populära såväl i stenbrott och

När konceptet med en solid konstruktion (Solid Body Concept – SBC) introducerades innebar det en helt ny inriktning på utformningen av hydraulhammare. I stället för att svetsas och bultas ihop av olika delar, gjuts en SBC-ham-



gruvor som inom bygg- och anläggningsindustrin. På en del marknader har en minskning av antalet bygg- och anläggningsprojekt märkts på senare år, men en del av nedgången har täckts upp av renoverings- och ombyggnadsprojekt.

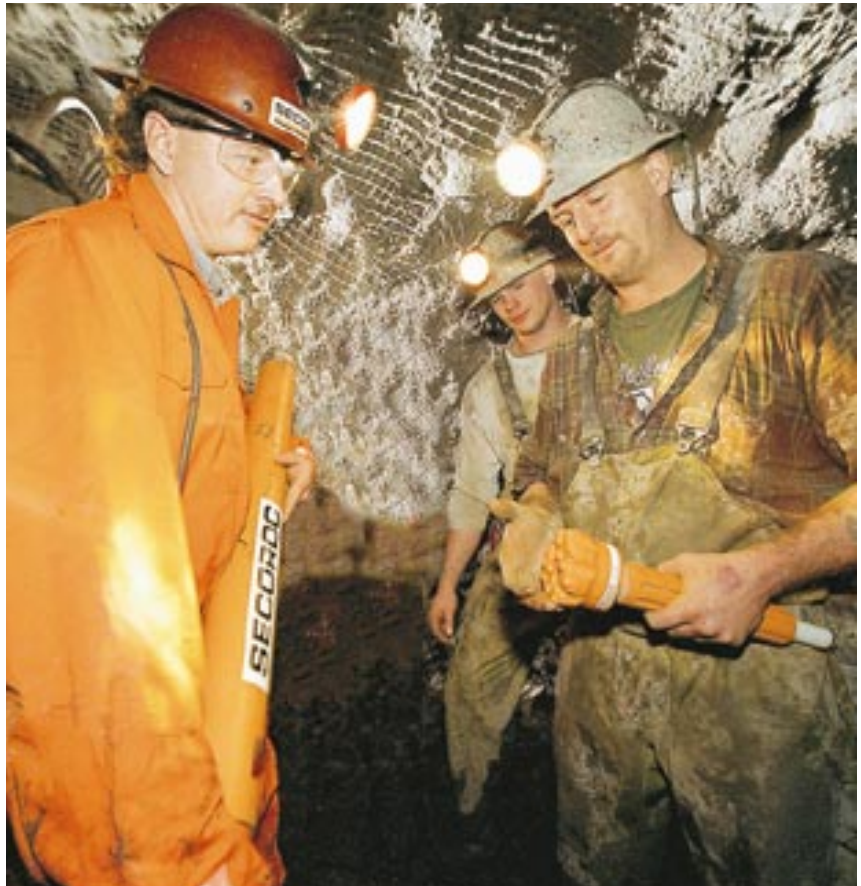
Efterfrågan på SBC-hammare har ökat stadigt sedan konceptet introducerades, och en ökad användning av hydraulhammare vid ombyggnad, renovering och reparation av byggnader och infrastruktur bör upprätthålla efterfrågan under kommande år.

Ny sänkborrhammare ökar underjordsprestanda

Under 1998 lanserade Secoroc, ett varumärke inom Uniroc-divisionen, en serie med 3,5 tums-sänkborrhammare baserad på ett nytt koncept som ger bättre borrhast och effektivare energiförbrukning. Getchell Gold jämförde dessa nya hammare med andra och kom fram till att prestandan var bättre hos Secorocs sänkborrhammare.

I Nordamerika börjar guldgruvföretagen nu utvinna guld i underjordsgruvor. Tillgångarna på ytan börjar ta slut och det går endast att fortsätta med lågkostnadsdrift genom underjordsbrytning i större skala. Stora malmkroppar måste dock brytas selektivt beroende på variationer i malmkvaliteten. Det innebär att företag inte bara underjordsborrar för att spränga och sönderdela utan även för att ta malmprover.

Under 1998 använde Getchell Gold i Nevada, ett nordamerikanskt guldgruvföretag, Secorocs nya hammare i olika tillämpningar för att jämföra dem med de hammare som tidigare använts. Dessa nya sänkborrhammare var en framgång. Hälstorleken på 100–140 mm som bildas av Secorocs nya hammare är idealisk för underjordsborrning i stor skala. De ger den precision och produktivitet



som behövs för långhålsborrning under jord, dvs 20–50 m.

Sänkborrhammaren har också en adapter för malmprovtagning vid borrning som fungerar med hjälp av en pålitlig och enkel teknik. På så sätt kan ett gruvföretag kontinuerligt övervaka malmkvaliteten vid produktionsborrning.

De nya produkterna fyller en lucka i det hammarsortiment som Uniroc erbjuder. De har utformats särskilt för höga lufttryck (10–25 bar), vilket är ett växande segment. Högre borrningstryck är vanligare nu än för några år sedan. I princip är borrningstrycket proportionellt mot borrsjunkningen. Företag borrar nu vid upp till 25 bar, vilket innebär att produktiviteten har fördubblats under de senaste åren.

Förutom högre borrsjunkning medför de nya sänkborrhammarna högre effektivitet totalt sett för Getchell Gold. Den nya tekniken utnyttjar energin från komprimerad luft på ett bättre sätt, så att kostnaden per borrade meter blir lägre.

Flera andra gruvföretag har också dragit nytta av den nya tekniken. Som en följd därav kommer segmentet för högtryckssänkborrning sannolikt att öka i betydelse för Atlas Copco i takt med att fler kunder får reda på fördelarna med den nya hammaren.

Förstärkta positioner på viktiga marknader

Stor efterfrågan från konstruktions-, fordons-, samt bygg- och anläggningsindustrin ledde till en ökning av försäljningen inom affärsområdet Industrietechnik med 7 procent till MSEK 9 960 (9 316). Milwaukee utnämndes till årets leverantör av flera amerikanska distributörer och Atlas Copco Industrial Tools and Equipment hade ytterligare ett mycket bra år med avseende på både finansiellt resultat och forskning och utveckling.

säljstöd, vilket bidrar till att de kan växa inom ett stort antal professionella kundkategorier. Under 1998 utsågs Milwaukee Electric Tool till årets leverantör av flera större distributörer för total kvalitet och förstklassigt resultat avseende marknadsplanering och säljstöd.

Verksamheten har utvecklats positivt under det senaste året för Industrial Tools and Equipment. Tillväxten var fortsatt stark i Europa, måttlig i USA och fortsatte trots oroligheterna att vara

	1998	1997	1996
Fakturerad försäljning, MSEK	9 960	9 316	8 128
Rörelseresultat, MSEK	1 046	942	836
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14	13	12
Investeringar, MSEK	338	279	309
Antal anställda	7 831	7 898	8 119

Industrietechnik utvecklar, tillverkar och marknadsför pneumatiska och elektriska kraftverktyg, monteringsystem samt driv- och styrsystem. Affärsområdet har fabriker i Sverige, Frankrike, Storbritannien, Tyskland, USA, Kina och Indien.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen steg med 7 procent till MSEK 9 960 (9 316). Ordergången ökade med 6 procent till MSEK 9 904 (9 334). Försäljningen av industriverktyg ökade på marknaderna i Europa och Nordamerika och var speciellt stor i Kina, medan flera mindre marknader visade en negativ utveckling.

Resultat

Rörelseresultatet ökade med 11 procent till MSEK 1 046 (942), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 10,5 procent (10,1). Avkastningen på sysselsatt kapital var 14 procent (13).

Affärsutveckling

Som helhet utvecklades efterfrågan gynnsamt för affärsområdet. De europeiska och nordamerikanska marknaderna växte, medan försäljningen i Fjärran Östern sjönk med undantag för Kina. Milwaukee's elektriska verktyg marknadsförs och säljs via industriella, entreprenad-, maskin-, samt järn- och byggmarknadsdistributörer. Alla dessa kanaler fokuserar antingen på att expandera verksamheten, eller håller på att göra det, för att nå professionella slutanvändare. Som det främsta varumärket i denna kategori har Milwaukee en fantastisk möjlighet att nå en ledande position i alla kanalerna genom att försörja dem med produkter, utbildning, marknadsförings- och

stabil i Fjärran Östern och Sydamerika.

Atlas Copco Electric Tools drog nytta av marknadsföringskampanjerna i samband med 100-årsjubileet av varumärket AEG och 125-årsjubileet av Atlas Copco. Jubileumsverktyg från AEG och en serie verktyg med varumärket Atlas Copco fick stora framgångar. Divisionen drabbades dock av lägre efterfrågan i Asien och utsattes för priskonkurrens i Europa.

Alliance Tools flyttade fram sin position med hjälp av affärsenheten Chicago Pneumatic Automotive, som fick nya kunder och hade försäljningsframgångar med nyligen lanserade produkter. Chicago Pneumatics industriella enhet koncentrerade sig dock på att konsolidera produktsortimenten för att anpassa sig till förändrade kundbehov. Frankrikebaserade Georges Renault utvecklade verksamheten genom export, framför allt till England och Tyskland. Företaget försörjde också sina franska kunders fabriker utanför landet. Vidare har synergieffekter mellan Chicago Pneumatic, Georges Renault och Desoutter tillvaratagits inom Alliance Tools-divisionen.

Produktutveckling

Atlas Copco Industrial Tools and Equipment har under året introducerat en andra generation handhållna slipmaskiner som ökar komforten för användaren tack vare en unik turbinmotor som möjliggör en dramatisk viktminskning av verktyget. Atlas Copco Controls lanserade ett standardiserat drivsystem för gaffeltruckar som visade sig vara mycket populärt.

Atlas Copco Electric Tools utvecklade i samarbete med Industrial Tools and Equipment en ny vinkelslipmaskin, ett innovativt verktyg för industriella tillämpningar som kombinerar hög prestanda, hållbarhet och en avancerad ergonomisk design.

Milwaukee's nyligen utvecklade elektriska såg, "Super Saw-zall", har satt en ny industristandard för prestanda. Dess kraftfulla motor som genererar 3 200 slag per minut gör den till marknadens snabbaste, reversibla såg. Den har blivit den såg

som säljer bäst av alla i Milwaukeees framgångsrika produktlinje Sawzall.

Alliance Tools-divisionen utvecklade ett antal nya produkter under sina tre olika varumärken med syfte att förbättra effektiviteten hos kunderna och penetrera nya nischmarknader. Chicago Pneumatic har lanserat en ny spärnnyckel, en halvtums slående mutterdragare med hög prestanda och förbättrade mejsel- och nithammare. Desoutters omkonstruerade skruvdragare är ett exempel på ett segment där en ledarställning uppnåddes under året. Slutligen lyckades Georges Renault reducera kostnaderna för sina åtdragningssystem.

Investeringar

Affärsområdets totala investeringar i fastigheter och maskiner uppgick till MSEK 338 (279). Årets investeringar avsåg framför allt ersättning av maskiner, arbeten för att förbättra flöden och kvalitet samt för att öka produktionskapaciteten. Milwaukee Electric Tool har exempelvis påbörjat en betydande investering i ett nytt integrerat informationssystem för att förbättra material- och informationsflödet i divisionen.

Alla divisioner investerade för att uppgradera IT-systemen, bland annat för år 2000-beredskap.

Utbildning

Efter automatisering och rationalisering hos Industrietechnik kunder kommer kunskapsdelning mellan Atlas Copco och kunderna att bli ett kritiskt område som företaget måste säkra greppet om. Industrietechnik divisioner har utvecklat nya utbildningskoncept som på ett strukturerat sätt ser till att de anställda kan stödja kunderna på bästa möjliga sätt och att kundernas kunskaper tillvaratas och att deras frågor besvaras. Ju mer kunskap kunderna har om Atlas Copcos produkter, desto större sannolikhet att de väljer just dessa.

Strukturella förändringar

Vid årets slut beslutade divisionen Atlas Copco Electric Tools att integrera produktionen av Kango-produkter och flytta den från Bedford, England till divisionens huvudfabrik i Winnenden, Tyskland. Flytten kommer att slutföras under det första halvåret 1999 och kommer att förbättra kundservicen.

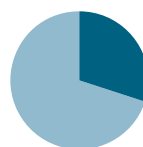
Under 1998 utvecklade Milwaukee Electric Tool en fabrik och lade ut tillverkningen av batteriladdare och annan elektronisk utrustning på andra för att kunna fokusera på kärnprocesserna och minska kostnaderna.

Atlas Copco Controls som är en underdivision till Atlas Copco Industrial Tools and Equipment slutförde också flyttningen av en schweizisk produktionsenhet till huvudfabriken i Tyresö.



Johan Halling
Charles Robison

Richard Grove
Peter Möller



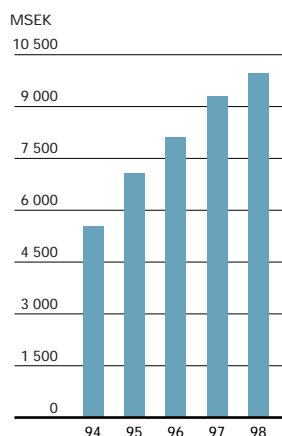
■ Andel av Gruppens totala fakturering 30%

Affärsområdeschef: Gunnar Palme

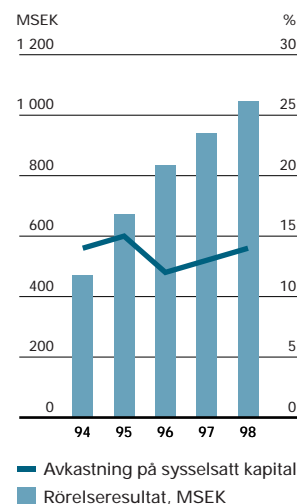
Industrietechnik består av följande divisioner:

- Milwaukee Electric Tool, chef Richard Grove
- Atlas Copco Electric Tools, chef Johan Halling (från och med 1 mars 1999)
- Atlas Copco Industrial Tools and Equipment, chef Peter Möller
- Alliance Tools, chef Charles Robison (från och med 15 oktober 1998)

Fakturering



Resultat och avkastning



■ Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK



Samarbetet med Jaguar – ny modell för tillväxt

Atlas Copcos Industrial Tools and Equipment-division (ITE) undersöker spännande möjligheter till tillväxt genom integrering med nyckelkunder, och erbjudanden om support och underhåll av utrustning "på plats".

Gary Roberts och hans ingenjörer, alla Atlas Copco-anställda, börjar sin arbetsdag med att gå in genom grindarna på Castle Bromwich-fabriken tillhörande Jaguar Cars Ltd i Storbritannien. De tillhör produktionsteamet hos Jaguar och är med kort varsel tillgängliga för alla på fabriken. På fabriken har man ett särskilt utrymme för Atlas Copcos service och lager av reservdelar och produkter.

För produktionen av den nya och väl mottagna S-modellen, valde Jaguar Cars Ltd Atlas Copco som sin huvudleverantör av elektriska verktyg och monteringsystem. Avtalet med Jaguar innebär också att Atlas Copcos personal finns på plats på fabriken under alla arbetspass för förebyggande underhåll, utbildning av Jaguars personal, och rådgivning om applikationer. Atlas Copcos målsättning är att garantera maximalt resultat i kundernas processer genom ständiga

kvalitets- och effektivitetsförbättringar.

ITE-divisionen har upprättat liknande support- och servicekontrakt också i andra delar av världen, men detta är ett av de mest långtgående. Det är ett logiskt resultat av trender inom tillverkningsindustrin och ett arrangemang som gynnar

båda parter. Kunder vill minska antalet leverantörer och samtidigt öka leverantörernas ansvar. Denna utveckling ger Atlas Copco en mycket bra möjlighet, eftersom Gruppens målsättning är att närma sig kunderna och växa genom att ta på sig större ansvar när det kommer till användningen av produkterna. En sådan lösning leder också till förbättrad förståelse för kundernas processer, vilket är mycket viktigt för feedback till forskning och utveckling.

ITE-divisionen satsar på en kraftig ökning av andelen fakturering från användning av produkter och kommer att satsa på att implementera denna kundintegrering även på andra platser, efter framgångarna vid Castle Bromwich.

Trucktillverkare ökar användningen av Atlas Copcos elektriska drivsystem

Fokuserade insatser för att utveckla innovativa lösningar till gaffeltruckar, i nära samarbete med ledande tillverkare, har lett till ett genombrott för Atlas Copcos elektriska drivsystem inom det här marknadssegmentet.

Atlas Copco Controls utvecklar och tillverkar elektroniska drivsystem för elmotorer. Produkterna används för att styra olika typer av industriella produkter, t ex robotar, förpackningsmaskiner och elektriska gaffeltruckar.

Atlas Copco Controls bildade en grupp 1993 som fokuserade på utvecklingen av drivsystem till elektriska gaffeltruckar. Det hade sitt ursprung i ett samarbete med BT Industries, Sveriges ledande tillverkare av gaffeltruckar. Arbetet ledde till en rad innovativa produkter och stadigt ökande försäljning. Idag är Atlas Copco ledande leverantör av drivsystem till den här blomstrande industrin.

De nya drivsystemen gör gaffeltruckarna mer produktiva och tillförlitliga. Produktiviteten förbättras tack vare bättre acceleration och hastighet och driftstoppen minskar eftersom de elmotorer som används med drivsystemen i princip är underhållsfria.

Dessa nya elektroniska drivsystem används hittills endast i en liten del av alla elgaffeltruckar som produceras i världen. Men den andelen växer snabbt i takt med att fler tillverkare får reda på fördelarna med systemen.



Ny skruvdragare stärker Desoutters ställning

Desoutter har lanserat en ny skruvdragare avsedd för marknaden för elektronikprodukter och hushållsapparater. Produkten har blivit mycket väl mottagen på marknaden och försäljningen i produktklassen förväntas öka väsentligt.



Under de senaste två åren har Desoutter fokuserat på marknaden för elektronikprodukter och hushållsapparater med målet att bli marknadsledare. Den senaste produkten som introducerades i strävan mot att nå toppen är den nya skruvdragaren som lanserades i maj 1998. Skruvdragaren är avsedd att användas i olika produktionslinjetillämpningar med krav

på liten styrka vid åtdragningsmomentet, t ex vid montering av datorkomponenter eller matberedare.

Skruvdragaren är utformad med hänsyn till det ökade kravet på ergonomi och säkerhet för operatören som kunder världen runt ställer. Skruvdragaren har utformats för att vara användarvänlig och minimera risken för trötthet hos användaren. Viktiga egenskaper vid den ergonomiska utformningen har varit låg vikt, liten storlek och ergonomiskt handtag.

Andra egenskaper omfattar en säker momentinställning, alternativ för reversibel rotation samt tre olika hastigheter. Den nya produktserien är fullständigt modulär för att ge kunderna maximal flexibilitet.

Skruvdragaren uppfyller även Desoutters mål att ständigt reducera tidsåtgången och kostnaderna för produktutveckling. Genom att använda snabbprototyper och känd teknik har skruvdragaren kunnat utvecklas från koncept till lansering på 18 månader. Det resulterade i färre delar och lägre produktkostnader.

Företaget har för avsikt att tillämpa produktutformningen och de ergonomiska egenskaperna hos skruvdragaren vid utvecklingen av framtida produkter. Desoutter har som målsättning att bli kundernas första val genom att utforma ett komplett sortiment med skruvdragare som uppfyller marknadens behov.



Milwaukee investerar för att förbättra leveranserna

Milwaukee Electric Tool Corporations ledande ställning baseras delvis på företagets rykte om snabba och säkra leveranser. För att kunna möta och överträffa kraven från distributörer och kunder investerar företaget ständigt för att förbättra processerna. Sådana investeringar förbättrar stadigt kvaliteten på leveranserna.

Milwaukee Electric Tools distributionscenter i Olive Branch, Mississippi, ligger nära Memphis, Tennessee, som är känt som USA:s distributionshuvudstad. Här installerade Milwaukee nyligen ett karusellplocksystem med den senaste tekniken. Systemet innehåller automatiska transportband, genomflödesställningar och karuseller. Det används för att plocka, packa och sända Milwaukees mest snabbrikliga tillbehör och reservdelar till kraftverktyg.

Plocksystemet börjar med utskriften av kundorder som streckkodade dokument. Informationen scannas så att systemet automatiskt kan dirigera alla orderbehållare. Behållarna stannar vid genomflödesställningarna och karusellerna som

innehåller de lagervaror som behövs för att fylla ordern. När en karuselloperatör skanner en order rör sig lagerställningarna i karusellen så att materialet kommer till operatören. Datoriserade utskriften talar om för operatören var

en komponent är placerad i ställningarna och vilken kvantitet som behövs för att fylla ordern. När orderbehållaren har varit på alla nödvändiga platser och ordern är klar skickar systemet behållaren till packnings- och transportområdet.

Det nya systemet har väsentligt förbättrat plocksäkerheten och distributionscentrets produktivitet. Det har också ökat distributionscentrets förmåga att skicka leveranser till kunderna samma dag som ordern kommer in.



Indy 500-kampanj ökar medvetenhet om varumärke

Divisionen Alliance Tools ansvarar för flera av Gruppens viktiga varumärken. Varje år gör divisionen investeringar för att bygga upp och förstärka dessa varumärken. Ett exempel är Chicago Pneumatics Indy 500-kampanj som kretsade kring sponsringen av den tvåfaldiga Indy 500-vinnaren Arie Luyendyk och Treadway racing team.



Affärsenheten Automotive lanserade Indy-kampanjen under 1998 för att utveckla medvetenheten om varumärket. För att få största möjliga exponering omfattade kampanjen ett fullständigt integrerat marknadsförings- och reklamupplägg.

Nya produkter introducerades via annonser i viktiga branschtidningar. Annonserna lyfte fram föraren Luyendyks och hans teams tilltro till Chicago Pneumatics produkter. "Vid en hastighet över 300 km/h, har jag annat att oroa mig för. Därför litar jag på Chicago Pneumatics verktyg!", löd en rubrik.

Olika reklamartiklar skänktes till de kunder som köpte någon av de annonserade produkterna. Dessutom vann en lycklig kund en "arbeta i depån"-tävling som sponsrades av Chicago Pneumatic och fick tillbringa en spännande dag i depån tillsammans med Treadway-teamet under en Indy-tävling i Atlanta.

Kampanjen var en succé. Produkterna som introducerades under kampanjen

har blivit mycket väl mottagna och det övergripande gensvaret och försäljningsresultatet har varit överväldigande. Förutom de mycket synliga annonserna och säljtärderna som genomfördes under kampanjen fick Chicago Pneumatic stor exponering i hela branschen och bland allmänheten genom den iögonenfallande placeringen av företagets logotyp på Arie Luyendyks Indy-racingbil.

Sponsringen och kampanjaktiviteterna kommer att fortsätta under 1999.

Motorsport är den största åskådarsporten i Nordamerika och en mycket stor andel av publiken arbetar som professionella bilmekaniker eller arbetar med sina egna bilar. Dessa grupper kommer att vara i fokus för Chicago Pneumatic under 1999 när företaget drar största möjliga nytta av Indy-kampanjen.

Årets säljare

Atlas Copco-gruppen uppmärksammar varje år försäljningsprestationer utöver det vanliga. Under 1998 har många betydande insatser gjorts inom säljbolagen runt om i världen.



Krister Torssell, produktlinjechef för EVD (Electric Vehicle Drives) på Atlas Copco Controls, har under ett flertal år bidragit till den kraftiga försäljningsökningen för produktlinjen EVD. Tack vare hans och hans grupps ihärdiga arbete har lanseringen av en ny typ av drivsystem för gaffeltruckar, AC SuperDrive, blivit en stor framgång.



Marek Brociek, affärschef för Oil-Free Air i Polen, har på senare år utvecklat ett metodiskt sätt att marknadsföra våra produkter och bygga djupa relationer med industrikunder. Detta ledde till en väsentlig ökning av försäljningen under 1997 och 1998 i form av olika större kompressororder och banytande order inom viktiga sektorer som fordons- och cementindustrin.



Lars Gellerhed, produktchef för Industrial Air-kompressorer i Norden, har aktivt stött, utbildat och assisterat den nordiska försäljningsgruppen i den särskilda säljteknik som behövs för VSD-konceptet med automatisk varvtalsreglering. Med stor teknisk kunskap och entusiasm har han lyckats öka försäljningen av VSD-kompressorer på den nordiska marknaden med mer än 70 procent.



Steve Snyder, försäljare för Applied Compressor Technique i Houston, USA, koncentrerar sig på processindustrin och hans kunder är framför allt konstruktions- och anläggningsföretag, stora kemiska och petrokemiska företag samt petroleumaffinerier. Steves order spänner över flera produktlinjer och omfattade de första centrifugalkompressorerna som Exxon har köpt i USA och ett av de första gasexpandersystemen med magnethållare som installerats för drift på icke-plattformar.



John Erickson, PRIME Service USA, har ständigt ökat sin försäljningsvolym år från år. Han har ett balanserat angreppssätt på försäljning och presterar väl inom alla områden, däribland försäljning av nya och begagnade maskiner, reservdelar och tillbehör samt uthyrningsmaskiner. Han har på ett kreativt sätt sökt nya vägar för att öka försäljningen inom sitt område, bland annat genom framgångsrika regionala avtal, regionala exklusiva avtal och nationella exklusiva avtal.



Osvald Inderberg är marknadschef för geoteknisk utrustning i Norge. Han arbetar alltid nära kunderna, lyssnar på deras behov och försöker uppfylla deras önskemål. På fyra år har han fördubblat omsättningen av Atlas Copco Craelius utrustning i Norge. Hans insatser har gjort företaget till marknadsledare för injekterings- och kärnbörningsprodukter i Norge.



Snehathi Roy, är ansvarig för Atlas Copcos regionala kontor för anläggnings- och gruvutrustning i Calcutta, som täcker östra Indien, Nepal, Bhutan och Bangladesh. Snehati har bearbetat alla nivåer – från användare till beslutsfattare – för att sälja in Atlas Copcos utrustning i regionen. Detta har resulterat i större order på borrhjugg, lastvagnar och reservdelar.



Kate Holding, försäljningsingenjör för kompressorer i England, har visat sin kapacitet genom flera stora framgångar sedan hon började arbeta för Atlas Copco 1996. Nyligen har hon tagit hem mycket viktiga order på transportabla kompressorer och generatorer på denna konkurrensutsatta marknad.



Mark Jones, försäljningsområdeschef för Electric Tools i England, insåg tidigt den försummade försäljningspotentialen i Wales. Han har knutit många nya kunder till Atlas Copco och givit företaget bättre täckning, både vad gäller nyinköp och eftermarknad. Dessutom har ytterligare försäljning åstadkommit i området genom etablerandet av en solid distributörsbas.



välja lämpliga verktyg.

Chuck Patton, arbetar som försäljare för Milwaukee i området kring Las Vegas. Han ökade försäljningen i sitt distrikt med 34 procent genom kampanjer med sina industri- och anläggningsdistributörer. Han har arbetat med utbildning hos distributörer och järn- och byggmarknader för att säkerställa att de anställda förstår verktygen och kan hjälpa slutanvändarna att

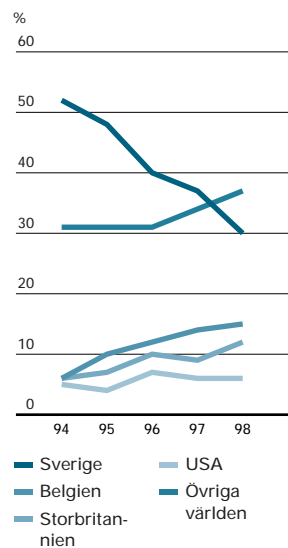


Karl-Heinz Wennmohs, affärschef för bergborrustning i Tyskland, har byggt upp utmärkta affärsrelationer med sina kunder och har mycket god kännedom om tillämpningar, produkter och konkurrenter. Han har även vunnit och befäst stora marknadsandelar inom sitt marknadsområde. Han har placerat Atlas Copco-utrustning i många intressanta projekt under 1998.

Internationella uppdrag utvecklar företag och anställda

Atlas Copco är en internationell grupp av företag och marknadsledare inom många olika områden. Människor är naturligtvis betydelsefulla för framgång och kompetensen måste hela tiden utvecklas inom hela organisationen, världen över. Inriktningen måste vara att ständigt öka kunskaperna och erfarenheterna hos de människor som delar Gruppens värderingar, och organisationens förmåga att dra nytta av dessa människors utveckling måste förbättras.

Procent utlandsanställda från de största hemländerna



En drivkraft är mångfald. Gruppen behöver människor med olika bakgrund, erfarenhet och perspektiv som arbetar tillsammans, både på heltidsbefattningar och i projektgrupper. För att uppnå detta och också utnyttja vår internationella täckning lanserades 1991 en intern arbetsmarknad (presenterad i årsredovisningen 1995). Ett resultat av det är att information om alla lediga chefspositioner distribueras till alla delar av Gruppen så att lämpliga kandidater kan skicka sin ansökan, oavsett var de befinner sig. För att förstärka effekterna av detta förändrades policyn för hur internationella upp-

drag hanteras, i väsentliga drag. Det gjordes för att stimulera en mer internationell sammansättning av dem som arbetar i Gruppen.

Resultatet? Att flytta utomlands för ett nytt uppdrag är ett naturligt utvecklingssteg för en anställd inom Atlas Copco-gruppen. Sedan 1991 har åtminstone 80 procent av Gruppens 300 högsta chefer bytt jobb och de flesta av dem även land. Sedan 1994 har antalet anställda som arbetar på utlandskontrakt stigit med mer än 20 procent. Blandningen av hemländer (för närvarande 32 stycken) har blivit mer internationellt balanserad, vilket framgår av diagrammet. Gruppen har nu utlandsanställda i 50 länder världen över.



En viktig uppgift för utlandschefer: Utbilda lokala förmågor

I takt med att Atlas Copco fortsatte att investera i Kina under 1998, har Gruppen ökat sina aktiviteter för att säkerställa att lokala kinesiska anställda får utbildning och att aktuella och framtida lokala chefer ständigt utvecklar sin kompetens.

Strukturerade utbildningsprogram infördes för att odla de kunskaper som behövs inom Gruppen. För de flesta medför programmen verksamhetsutbildning följt av undervisning i ekonomi. Ämnena i managementprogrammet omfattar ledarskap, kommunikation och daglig drift. Utbildningen hålls i Kina i samarbete med ett av Kinas mest välkända universitet, Jiang Tong University i Shanghai. Universitetsprofessorerna förenar kinesiska traditioner med modern managementteori. Utbildningen omfattar även ämnen om Atlas Copco, till exempel företagskultur, vision och värderingar. Den formella utbildningen kompletteras av dagligt stöd från utlandschefer med lång erfarenhet av ledningsarbete.

Miljöhänsyn från design till skrotning

Under en lång tidsperiod har Atlas Copco varit ledande vad gäller utveckling av produkter med hänsyn tagen till miljön och ergonomiska aspekter. När miljö och ergonomi är i fokus redan från designstadiet kan användarna undvika en negativ inverkan och produkterna ger besparingar både för användarna och för miljön. Inom produktion och distribution har många åtgärder vidtagits för att reducera avfall, energiåtgång och skadliga utsläpp.

Under 1998 fortsatte arbetet med att införa ett miljöledningssystem i Gruppens produktionsanläggningar. Alla divisioner gjorde framsteg och många arbetar redan med det nya systemet, vilket är steget före en certifieringsrevision.

Den största anläggningen, Atlas Copco Airpower i Belgien blev certifierad för ISO 14001 i december 1998. Därmed var ungefär 35 procent av Atlas Copcos produktionskapacitet certifierad för ISO 14001 i slutet av 1998, och ytterligare 25 procent är på väg. Målet är att alla större anläggningar ska vara certifierade till år 2000.

Atlas Copco reviderade också sin miljöpolicy under 1998. Den fick en ny form för att tydligt skilja policyn från visionen och införandet. Policyn finns tillgänglig på Internet, på adressen www.atlascopco.com

Inbyggt i produkterna

Atlas Copco fortsatte att investera betydande resurser i utvecklingen av produkter som är miljöanpassade. Forskning och utveckling koncentreras på produkter som förbrukar mindre energi, har lägre ljud- och vibrationsnivå och är säkrare att använda.

Ett resultat av detta är den nya generationen industrikompressorer som är utrustade med en frekvensreglerad elmotor som reglerar hastigheten med ett minimum av effektförluster. Energibesparingarna kan vara upp till 30 procent per år. Med tanke på att en kompressor har lång livstid, innebär den nya generationen avsevärda kostnadsbesparingar och en positiv effekt på miljön. Den nya serien blev väl mottagen på marknaden.

Ett annat bra exempel på den här processen är de nya borrhiggarna som kan utrustas med dammsamlare som förhindrar att damm från borrhningen släpps ut i luften.

Avfallsflödet

Såväl produktbolag som säljbolag hanterar sitt avfallsflöde på ett aktivt sätt. På kontoren sorteras papper ut från övrigt avfall, för återvinning. Atlas Copcos produktbolag sorterar dessutom kartonger, trä, plast, metall, kemiskt avfall och avfall som innehåller olja. System med tydliga angivelser och färgkodning för olika typer av avfall finns på olika platser. Specialiserade före-

tag tar hand om och återvinner eller förstör avfallet.

I vissa säljbolag har serviceorganisationen ett retursystem där ett oljeföretag hämtar använd olja som kommer från oljebyten.

Noggrann planering av transporter

Produkttransporter identifierades på ett tidigt stadium som ett område med stor inverkan på miljön som skulle ses över. Distributionssystemet kräver stor noggrannhet eftersom direktleveranser skickas dagligen från strategiskt placerade distributionscenter.

I Europa levereras de flesta produkterna idag med lastbil. Företaget ser särskilt på miljöaspekterna vid leverantörsutvärderingar av olika transportföretag. Projekt pågår också med att pröva järnväg som ett alternativ till vägtransporter och även sjötransporter baserade på ett RORO-system (roll-on, roll-off).

Power Tools Distribution, ett distributionscenter i Belgien har expanderat och försörjer nu fyra divisioner och nio produktionsenheter för att dra nytta av höga volymer och konsekvent kunna minimera transportbehoven. Här studeras lastmetoder i detalj för att reducera antalet billaster. I vissa fall lastas till och med lastbilar med varor från andra företag för att fyllas helt vid distributionscentret eller så används ett system med "lös last" för att optimalt fylla tillgänglig volym.

Förpackningsreduktion

I produktbolagen mottas ofta inkommande gods och packas upp i specialdesignade, återanvändbara behållare som används direkt i monteringslinjerna. Det här är bara ett exempel på hur Atlas Copco reducerar antalet onödiga förpackningar.

Maskiner som tidigare packades i trälådor skickas nu i stor utsträckning på en träplatta och täcks med en återvinningsbar plastsäck. På så sätt har träavfallet minskat dramatiskt i verksamheten. Lös last som nämns ovan har reducerat användningen av trä med ytterligare 20 procent, eftersom pallar inte behövs. Dagens förpackningsmaterial tillverkas i stor utsträckning från återanvänt material och återanvändning av lådor och pallar är nu standardförfarande.



År 2000-anpassning

I mars 1996 startade Atlas Copco ett arbete för att förbereda alla datorsystem som Gruppen har inför år 2000. Koncernledningen utsåg Atlas Copcos informationssystemråd som ansvariga för den interna samordningen av år 2000-frågan.

Organisation

Ett år 2000-projekt har startats i alla Gruppens divisioner, baserat på respektive divisions behov, och en person har utsetts som ansvarig för arbetet. Divisionerna har utvärderat alla faktorer som är kritiska för deras verksamhet och därefter utvecklat åtgärdsplaner för att lösa eventuella problem i samband med år 2000-anpassningen. Ett exempel är Wagner-divisionen som identifierade 32 delprojekt. Varje delprojekt tilldelades en gruppleddare, en prioritetslista togs fram för alla projektgrupper och varje grupp utvecklade en åtgärdsplan. I slutet av 1998 hade två tredjedelar av alla delprojekt avslutats medan åtgärder i de återstående projekten hade planerats in och höll på att utföras.

År 2000-uppföljning är en punkt på agendan för affärsledningen i alla divisioner och anläggningar, och statusrapporter från projektgrupperna är en obligatorisk punkt vid ledningsmötena.

Affärssystem

En viktig fråga inför år 2000 är affärssystemens beredskap för millennieskiftet på divisionernas produktbolag, distributionscenter och säljbolag. Resultatet av en undersökning i Gruppen visade att många divisioner hade system som inte var förberedda inför år 2000, vilket innebar att de måste uppgraderas till aktuella versioner eller ersättas av nya affärssystem.

Inom affärsområdet Industriteknik fanns det t ex några produktbolag med administrativa system till vilka det inte fanns några versioner förberedda för år 2000. I sådana fall startades projekt för att ersätta de gamla datorsystemen med nya programvaror för produktion, ekonomi och distribution. Enligt tidsplanen ska dessa projekt vara klara senast i mitten av 1999.

Många säljbolag hade ett affärssystem som var kundanpassade för dem och därför inte längre stöddes av programvaruleverantören och inte heller kunde uppgraderas för att klara millennieskiftet. Alla affärsområden hade liknande problem, så projekt samordnades för att konvertera de gemensamma systemen till senare versioner. De flesta projekten slutfördes under 1998.

Produktionsutrustning

All produktionsutrustning, från maskinstyrssystem till frankeringsmaskiner, har kontrollerats avseende år 2000-anpassningen. Där åtgärder behövdes har dessa vidtagits eller håller på att vid-

tas för att klara av beredskapen. Några anläggningar använde automatiserad utrustning för tillverkning, lagerhållning och distribution som kunde innehålla inbyggda processorer eller system, vilket kunde göra dem sårbara inför år 2000. Dessa anläggningar har infört åtgärdsprogram i syfte att säkerställa beredskapen i sådana processorer och system. Dessutom har Atlas Copcos informationssystemråd vid flera tillfällen påtalat att alla produktionsanläggningar ska utvärdera utrustning som inte uppenbart är utsatt, t ex värme- och luftkonditioneringsanläggningar, säkerhets- och testsystem samt andra typer av utrustning.

Produkter

Divisionerna har utvärderat tänkbara scenarier vad gäller produktberedskap, som eventuellt behöver undersökas och åtgärdas. När det gäller t ex kompressorer har Elektronikon®, som är den vanligaste styrenheten i produkterna, verifierats som förberedd för år 2000 i alla hittills utförda tester.

För kundernas skull har en år 2000-deklaration utfärdats för denna produkt. Atlas Copcos webbsida håller på att göras om och kommer att innehålla ett uttalande om beredskapen hos Elektronikon® samt ett enkelt sätt för kunderna att skicka förfrågningar om år 2000-anpassningen till Atlas Copcos lokala säljrepresentanter. Deklarationer för andra produkter som säljs av Gruppen finns också tillgängliga på Internet.

Affärspartners

Driften av Atlas Copcos datorsystem är utsatt för risken att tredje part, framför allt leverantörer, inte lyckas lösa sina egna år 2000-problem. Gruppens strategiska leverantörer har ombetts lämna rapport om sina datorsystem och produkter samt hur långt de har kommit med år 2000-anpassningen. Deras svar har granskats och i de fall leverantörerna inte har haft tillräcklig beredskap, har arbetet för att uppnå det följts noggrant. Övriga affärspartners, t ex agenter, distributörer och banker har också blivit tillfrågade och när så har krävts, har deras beredskapsprocess också följts upp.

Atlas Copco-aktien

Den 31 december 1998 var börskursen för Atlas Copcos A-aktie SEK 178. Under 1998 sjönk A-aktien med 25 procent, medan verkstadsindex på Stockholms Fondbörs ökade med 6 procent och generalindex med 10 procent. Den genomsnittliga årliga totalavkastningen på Atlas Copcos A-aktie, dvs summan av utdelningen och kurstillväxten, var under den senaste tioårsperioden 18,6 procent och under den senaste femårsperioden 18,8 procent. Motsvarande avkastning för Stockholms Fondbörs i sin helhet var 15,1 procent (1989–1998) och 21,6 procent (1994–1998).

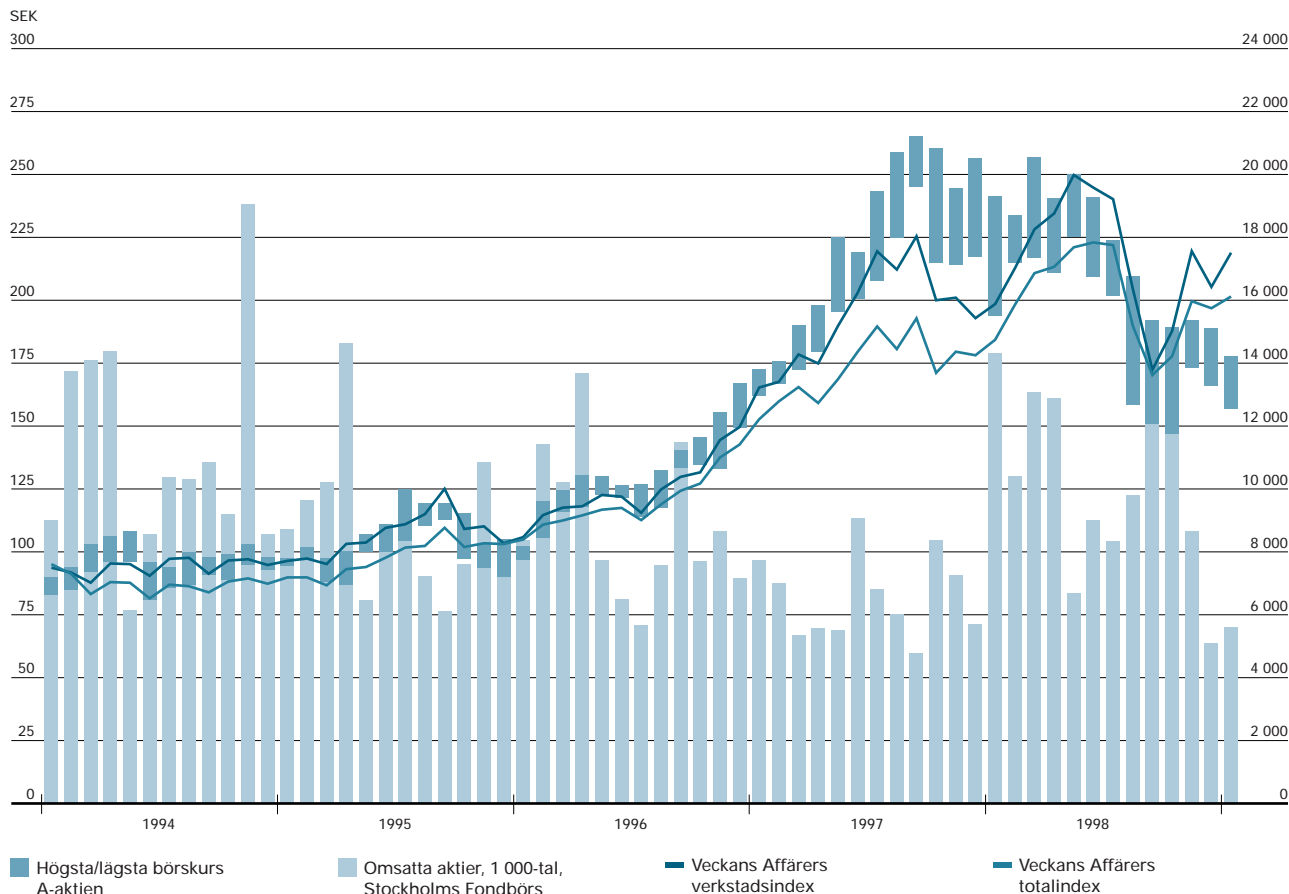
Aktiekapital

Atlas Copcos aktiekapital uppgick vid årsskiftet 1998/99 till SEK 917 579 600 fördelat på 183 515 920 aktier, var och en med ett nominellt värde på SEK 5. A-aktien berättigar till en röst medan B-aktien berättigar till en tiondels röst. Varje börspost uppgår till 100 aktier.

Antalet aktieägare uppgick till 34 544 vid årets slut. Andelen aktier som ägs av institutioner uppgick till 66,4 procent. De tio största aktieägarna svarade för 55,5 procent av rösterna och 51,1 procent av antalet aktier. Antalet utlandsägda aktier uppgick till

Börskursens utveckling

Antal aktier



26 procent (33), vilket motsvarade 24 procent (30) av rösterna.

Fördelning av aktier och rösttal

Aktieslag	Antal aktier	% av röster	% av kapital
Serie A	122 497 590	95,3	66,8
Serie B	61 018 330	4,7	33,2
Totalt	183 515 920	100,0	100,0

Aktieägarstruktur, december 1998

Antal aktier	% av aktieägare	% av kapital
1 - 500	73,6	2,4
501 - 2 000	20,1	3,8
2 001 - 10 000	4,6	3,6
10 001 - 50 000	1,0	4,1
50 001 - 100 000	0,2	2,7
< 100 000	0,5	83,4
Totalt	100,0	100,0

Geografisk fördelning av aktieägandet, december 1998

	% av röster	% av kapital
Sverige	75,7	74,4
Storbritannien	8,2	7,8
USA	6,9	8,9
Belgien	2,0	1,8
Frankrike	1,8	1,3
Luxemburg	1,0	1,3
Övriga	4,4	4,5
Totalt	100,0	100,0

Största aktieinnehav efter röstetal enligt VPC, december 1998

	Antal aktier	i % av röster	i % av kapital
Investorkoncernen	27 522 100	21,4	15,0
FöreningsSparbankens fonder	29 602 366	15,0	16,1
Allm Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen	7 240 650	4,5	3,9
SHB Gruppen	5 958 293	3,1	3,2
SEB Trygg Gruppen	6 194 636	2,9	3,4
SPP Gruppen	7 739 135	2,6	4,2
Skandiagruppen	4 164 316	1,8	2,3
Allm Pensionsfonden, Femte Fondstyrelsen	2 258 700	1,8	1,2
Scudder International	1 573 206	1,2	0,9
Banco Gruppen	1 683 510	1,2	0,9
Övriga	89 579 008	44,5	48,9
Totalt	183 515 920	100,0	100,0

Tabellen visar de största aktieägarna som är direktregistrerade hos VPC.

Marknadsvärde

Atlas Copcos marknadsvärde den 31 december 1998, var 32 544 MSEK (43 463), vilket motsvarar 1,3 procent (2,4) av det totala marknadsvärdet för Stockholms Fondbörs.

Utdelningspolitik

Styrelsens uppfattning är att utdelningen till aktieägarna skall 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 dotterbolagen.

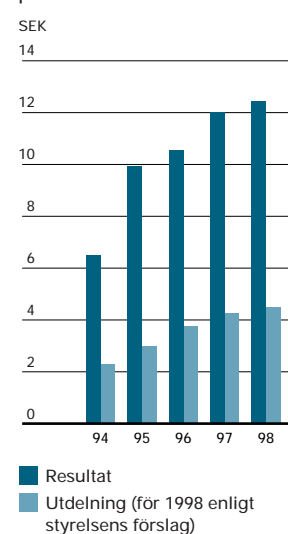
Om styrelsens förslag till utdelning av 4:50 SEK fastställs kommer utdelningstillväxten för 5-årsperioden 1993–1998 att

uppgå till 20 procent. Under samma period har utdelningen i genomsnitt uppgått till 34,5 procent av vinsten per aktie. Föreslagen utdelning i procent av eget kapital är 5,4 procent (5.7).

Omsättning

Handel med Atlas Copco-aktien sker till allra största delen vid Stockholms Fondbörs. Atlas Copco-aktien var den 19:e (20) värdemässigt mest omsatta på Stockholms Fondbörs. Totalt omsattes 124 777 000 aktier, varav 80 323 000 A och 44 455 000 B, vilket motsvarar ett värde på 25 461 MSEK (16 840). I genomsnitt omsattes 499 110 aktier (318 097) per börsdag. Omsättningshastigheten, dvs graden av likviditet, låg på 66 procent (41), vilket kan jämföras med hela börsnittet på 76 procent (66). Handeln med Atlas Copco-aktien visade t o m november 1998 en nettoimport på 1 857 MSEK (1997 helår: nettoimport 2 035). Atlas Copco-aktien handlas också på börserna i London, Frankfurt, Düsseldorf och Hamburg sedan ett antal år.

Resultat och utdelning per aktie



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 1998/1999 var 706 790 depåbevis utestående, varav 290 229 serie A och 416 561 serie B.

Atlas Copco-optionen

De hos OM (Stockholms Optionsmarknad) noterade Atlas Copco köp- och säljoptionerna omfattar vardera 100 aktier. Under 1998 omfattades ca 11,1 miljoner aktier (4,6) av optionskontrakt, vilket utgör ca 6 procent (3) av det totala antalet Atlas Copco-aktier. I genomsnitt berördes dagligen 44 500 Atlas Copco-aktier av handeln med optioner. Efter som optionerna enbart ger innehavaren rätt att köpa och sälja redan befintliga aktier förorsakar optionerna ingen s k utspändningseffekt.

Statistiska riskmått

Atlas Copco-aktiens betavärde ger en uppfattning om dess risk. Betavärdet är ett relativt mått på aktiens risk, mått som dess följsamhet mot börsindex under de senaste 48 månaderna. Den 31 december 1998, var Atlas Copco-aktiens betavärde 0,99 (0,91). Detta innebär att aktien rört sig 1 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 0,43 (0,38), vilket innebär att 57 procent (62) av aktiens utveckling är företagsspecifik.

Data per aktie

SEK	1993	1994	1995	1996	1997	Genomsnittlig årlig tillväxt	
						1998	93-98, %
Resultat ¹⁾	4:74	6:51	9:93	10:56	12:03	12:44	21
Utdelning	1:80	2:30	3:00	3:75	4:25	4:50 ²⁾	20
Utdelning, % ³⁾	38,0	35,4	30,2	35,5	35,3	36,2	
Börskurs, 30 dec A	83	95	102	165	237	178	16,5
Börskurs, 30 dec B	82	95	100	166	237	176	16,5
Högsta börskurs, A	86	108	125	167	266	257	
Lägsta börskurs, A	60	81	87	97	161	147	
Genomsnittlig börskurs, A	70	94	103	127	214	205	
Eget kapital ⁴⁾	46	51	58	65	74	84	13
Direktavkastning, % ⁵⁾	2,6	2,4	2,9	3,0	2,0	2,2	
P/E-tal under året ⁶⁾	14,9	14,5	10,4	12,0	17,8	16,5	
P/S-tal under året ⁷⁾	0,68	0,83	0,77	0,93	1,31	1,12	

1) Resultat efter finansiella poster med avdrag för full 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 1973-1998

		Ökning av aktiekapital, MSEK		Inbetalt belopp, MSEK	
1973	Fondemission	1:2	69,2		
1974	Nyemission	1:4 25 SEK	51,7		51,7
1976	Nyemission	1:5 50 SEK	51,7		103,5
1979	Fondemission	1:6	51,7		
	Nyemission	1:6 25 SEK	51,7		124,1
1982	Fondemission	1:4	103,5		
	Nyemission	2 765 000 aktier			
	(riktad)	à 135 SEK	69,1		373,3
1989	Fondemission	1 B aktie: 3 A-aktier	195,5		
1990	Nyemission	4 000 000 B-aktier			
	(riktad)	à 320:13 SEK	100,0		1 280,5
	Konvertering*	7 930 aktier	0,2		1,2
1991	Konvertering *	42 281 aktier	1,1		6,3
1992	Konvertering *	74 311 aktier	1,9		11,1
1993	Apportemission**	383 500 aktier à 317 SEK	9,5		121,6
	Konvertering *	914 496 aktier	22,9		137,2
1994	Split	5:1 nominellt belopp 5 SEK			

* 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.*	1994	1995	1996	1997	1998
Rörelseresultat	1 890	2 665	2 931	3 813	4 345
Rörelsemarginal, %	9,0	10,9	11,7	12,7	12,9
Resultat efter finansiella poster	1 955	2 840	3 070	3 520	3 637
Vinstmarginal, %	9,3	11,6	12,2	11,7	10,8
Årets resultat	1 194	1 823	1 938	2 208	2 283
Avkastning på sysselsatt kapital, %	18,4	22,4	21,2	21,1	17,2
Avkastning på eget kapital	13,7	18,6	17,5	17,6	16,1
Andel eget kapital, %	51,1	47,8	51,8	39,2	41,6
Vinst per aktie, SEK	6:51	9:93	10:56	12:03	12:44
Utdelning per aktie, SEK	2:30	3:00	3:75	4:25	4:50**
Orderingång	21 701	24 843	25 159	30 685	32 979
Fakturerering	20 914	24 454	25 121	30 032	33 740
förändring, %	+11	+17	+3	+20	+12
andel fakturerering utomlands, %	95	96	96	97	97
Räntenetto	57	129	127	-306	-680
i % av fakturerering	0,3	0,5	0,5	-1,0	-2,0
Räntetäckningsgrad, ggr	6,7	8,7	10,6	6,5	4,9
Rörelsens kassaflöde efter finansiella poster	1 376	1 530	1 920	3 878	2 149
Balansomslutning	18 198	22 106	23 175	34 790	37 166
Tillgångar/skulder, ggr	2,0	1,9	2,1	1,6	1,7
Omsättningstillgångar/kortfristiga skulder, ggr	2,0	1,7	1,9	1,0	1,3
Skuldsättningsgrad, %	3,8	29,9	15,8	74,9	65,0
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,16	1,19	1,11	1,08	0,94
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	632	711	822	840	853
i % av fakturerering	3,0	2,9	3,3	2,8	2,5
Investeringar i hyresmaskiner	169	228	336	920	1 594
i % av fakturerering	0,8	0,9	1,3	3,1	4,7
Medelantal anställda	18 104	19 751	21 085	22 296	23 857
Fakturerering per anställd, kSEK	1 155	1 238	1 191	1 347	1 414
Förädlingsvärde per anställd, kSEK	480	512	496	586	627

* Definitioner, se sid 35.

** Enligt styrelsens förslag.

Kvartalsvärden

Fakturerings fördelat på affärsområden och kvartal

	1997				1998			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Kompressorteknik	2 809	3 280	3 950	4 224	4 209	4 375	4 219	4 540
Anläggnings- och gruvteknik	1 458	1 743	1 557	1 695	1 479	1 816	1 492	1 650
Industriteknik	2 139	2 355	2 286	2 536	2 420	2 485	2 400	2 655
Atlas Copco-gruppen	6 406	7 378	7 793	8 455	8 108	8 676	8 111	8 845

Resultat fördelat på affärsområden och kvartal

	1997				1998			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Kompressorteknik	462	581	730	764	704	718	719	708
Anläggnings- och gruvteknik	90	126	91	80	104	155	113	126
Industriteknik	218	258	196	270	260	264	241	281
Koncerngemensamma kostnader	-22	-8	-24	1	-25	-25	-7	9
Rörelseresultat efter avskrivningar	748	957	993	1 115	1 043	1 112	1 066	1 124
Finansnetto	-13	27	-147	-160	-162	-169	-199	-178
Resultat efter finansiella poster	735	984	846	955	881	943	867	946

Koncernledning



Giulio Mazzalupi
VD och koncernchef. Anställningsår 1971. Född 1940. Aktieinnehav: 4 000 A, 4 410 köpoptioner A.



Bengt Kvarnbäck
Vice VD och chef för affärsområde Kompressorteknik. Anställningsår 1992. Född 1945. Aktieinnehav: 9 950 A, 50 B, 2 600 köpoptioner A.



Freek Nijdam
Vice VD och chef för affärsområde Anläggnings- och gruvteknik. Anställningsår 1970. Född 1940. Aktieinnehav: 400 A, 2 600 köpoptioner A.



Gunnar Palme
Vice VD och chef för affärsområde Industriteknik. Anställningsår 1980. Född 1954. Aktieinnehav: 1 000 A, 2 600 köpoptioner A.



Hans Ola Meyer
Finans. Anställningsår 1991. Född 1955. Aktieinnehav: 500 A, 2 600 köpoptioner A.



Lennart Johansson
Ekonomisk kontroll, redovisning och revision. Anställningsår 1987. Född 1955. Aktieinnehav: 1 118 köpoptioner A.



Marianne Hamilton
Organisationsutveckling och chefsförsörjning. Anställningsår 1990. Född 1947. Aktieinnehav: 2 700 A, 1 250 B, 2 600 köpoptioner A.



Hans Sandberg
Juridik. Anställningsår 1975. Född 1946. Aktieinnehav: 1 000 A, 1 118 köpoptioner A.



Arthur J. Droege
Regionansvarig Fjärran Östern och ansvarig för projekt i Asien. Anställningsår 1976. Född 1948. Aktieinnehav: 0.



Hans W. Brodbeck
Regionansvarig Latinamerika. Anställningsår 1969. Född 1940. Aktieinnehav: 0.

Styrelse och revisorer



Anders Scharp



Tom Wachtmeister



Gösta Bystedt



Sune Carlsson



Paul-Emmanuel Janssen



Lennart Jeansson



Hari Shankar Singhania



Michael Treschow



Styrelse

Anders Scharp Ordförande. Invald 1992. Född 1934. Styrelseordförande i SKF, Saab, Scania och Svenska Arbetsgivareföreningen. Vice ordförande i Investor AB. Styrelseledamot i Email (Australien) och Sveriges Industriförbund. Aktieinnehav: 25 000 A.

Heders- ordförande

Peter Wallenberg Ekon Dr h.c. Anställd i olika befattningar inom Atlas Copco-gruppen 1953–1974. Ordförande 1974–1996.

Tom Wachtmeister Vice ordförande. Invald 1975. Född 1931. Anställd i Atlas Copco 1959–1991. VD och koncernchef 1975–1991. Styrelseledamot i Norsk Hydro (Norge), North Atlantic National Resources och Stiftelsen Svenska Dagbladet. Ordförande i Skattebetalarnas Förening och Svensk-Kinesiska handelskammaren. Vice ordförande i Sveriges Allmänna Exportförening. Aktieinnehav: 92 000 A.

Gösta Bystedt Invald 1987. Född 1929. Vice ordförande i Electrolux, Axel Johnson och Kalmar Industries. Styrelseledamot i Sveriges Industriförbund. Aktieinnehav: 12 330 A, 1 665 B.

Sune Carlsson Invald 1997. Född 1941. VD och koncernchef i AB SKF. Styrelseledamot i AB SKF. Aktieinnehav: 0.

Paul-Emmanuel Janssen Invald 1994. Född 1931. Hedersordförande i Générale de Banque, Bryssel (Belgien). Styrelseledamot och medlem i Executive Committee of the Federation of Belgian Industry. Styrelseledamot i Union Financière Boël i Solvac (Solvaygruppen) och i Lhoist. Styrelseordförande i Atlas Copco Airpower, Belgien. Aktieinnehav: 1 125 B.

Lennart Jeansson Invald 1997. Född 1941. Vice VD AB Volvo. Styrelseledamot i AGA och Bilia. Aktieinnehav: 1 000 A.

Hari Shankar Singhania Invald 1996. Född 1933. VD i J.K. Organisation (Indien). Ordförande i bl a Atlas Copco (Indien), J.K. Industries, J.K. Corp Ltd och andra företag. Styrelseledamot i Board of Commonwealth Development Corporation (Storbritannien). F d VD i Internationella handelskammaren. Aktieinnehav: 0.

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: 27 555 A, 530 B.



Giulio Mazzalupi

Jacob Wallenberg

Tore Hedberg

Bengt Lindgren



Lars-Erik Soting

Håkan Hagerius

Sune Kjetselberg

Stefan Larsson



Stefan
Holmström
Peter Markborn

Thomas Jansson
Björn Sundkvist

Giulio Mazzalupi Invald 1990. Född 1940. VD och koncernchef i Atlas Copco. Anställd i företaget sedan 1971. Styrelseledamot i Electrolux-Zanussi och Parker Hannifin (USA). Aktieinnehav: 4 000 A, 4 410 köpoptioner A.

Jacob Wallenberg Invald 1998. Född 1956. Styrelseordförande i SEB. Vice VD i Investor AB. Styrelseledamot i WM-data AB, Investor AB, AB Electrolux och Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse. Aktieinnehav: 23 325 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 Uniocros 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 Rock Drills, Örebro. Aktieinnehav: 0.

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

Stefan Larsson Suppleant. Invald 1998. Född 1967. Ordförande i Civilingenjörsförbundets lokalavdelning vid Atlas Copco Rock Drills, Örebro. 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.

Inbjudan att delta i den årliga bolagsstämman

Aktieägarna i Atlas Copco Aktiebolag kallas härmed till ordinarie bolagsstämma tisdagen den 20 april 1999 kl 17.00 i Berwaldhallen, Strandvägen 69, Stockholm.

Ekonomisk information från Atlas Copco

Atlas Copco publicerar för 1999 följande ekonomiska rapporter:

Verkställande direktörens tal vid bolagsstämman	20 april 1999
Rapport över första kvartalet	20 april 1999
Rapport över första halvåret	12 augusti 1999
Rapport över de första nio månaderna	26 oktober 1999
Bokslutskommuniké för 1999	14 februari 2000
Årsredovisning 1999	mars 2000

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	Per Colleen och Mikael Sens
Carnegie, Stockholm	Ola Asplund
Cheuvreux de Virieu Nordic, Stockholm	Peter Karlsson
CS First Boston, Boston	John E McGinty
Deutsche Morgan Grenfell, Stockholm	Hans-Olov Bornemann
Dresdner Kleinwort Benson, London	Peter Lawrence
Enskilda Research, London	Erik Schødt
Fischer Partners Fondkommission, Stockholm	Henrik Moberg
Föreningsparbanken, Stockholm	Mats Larsson
Goldman Sachs, London	Johan Trocmé
Handelsbanken, London	Niklas Tollsten
JP Morgan, London	Niall O'Connor
Lehman Brothers, London	Michael Hagmann
MeritaNordbanken, Stockholm	Mathias Wallerström
Morgan Stanley, London	Gideon Franklin
Myrberg Fondkommission, Stockholm	Örjan Rödén
Orkla Securities, Stockholm	Anders Roslund
Paribas, London	Christian Diebitsch
Penser Fondkommission, Stockholm	Johan Sivander
Sanford Bernstein, New York	Lisa Shalett
Warburg Dillon Read, Stockholm	Patrik Sjöblom
Öhman Fondkommission, Stockholm	Ylwa Häggström

www.atlascopco.com

På vår hemsida, www.atlascopco.com, finns ständigt uppdaterad finansiell information, presentationsmaterial, pressreleaser, produktinformation och kontaktuppgifter. Ett besök på Atlas Copcos hemsida på internet är ett bra sätt att lära sig mer om Gruppen.

Adresser

Atlas Copco AB
105 23 Stockholm
Tel: +46-8-743 8000
Fax: +46-8-644 9045
Internet: www.atlascopco.com
Org.nr: 55 60 14-2720

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: +32-3-450 6211

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
P O Box 100
BE-2610 Wilrijk, Belgien
Tel: +32-3-870 2111
Fax: +32-3-870 2815

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

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 9665

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

Industrieteknik, divisioner

Milwaukee Electric Tool
13135 West Lisbon Road
Brookfield, WI 53005, USA
Tel: +1-414-781 3600
Fax: +1-414-781 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 7115

