



Atlas Copcos fakturering ökade med 28 procent till 46 527 MSEK.
Rörelseresultatet ökade 43 procent till 6 392 MSEK. Vinst per aktie
blev 13:95 SEK, jämfört med 11:50 SEK föregående år.

Innehåll

Summering

Atlas Copco 2000	1
Styrelsens ordförande	2

Atlas Copco-gruppen

Styrelsens redogörelse för verksamheten 2000	3
Resultaträkning	10
Balansräkning	11
Kassaflödesanalys	12
Noter till Atlas Copco-gruppens kassaflödesanalys	13

Atlas Copco AB

Kassaflödesanalys	12
Resultaträkning	14
Balansräkning	14

Bokslutskommentarer

Redovisningsprinciper	15
Definitioner	17
Noter	18
Goodwill	28
Aktier och andelar	30
Finansiell exponering	32
Amerikanska och internationella redovisningsprinciper	34
Vinstdisposition	36
Revisionsberättelse	36

Atlas Copco-gruppen och verksamheten

Verkställande direktören	38
Atlas Copco och omvärlden	40

Kompressorteknik

Mycket stark utveckling under året	44
------------------------------------	----

Anläggnings- och gruvteknik

Stark återhämtning inom gruvindustrin	50
---------------------------------------	----

Industriteknik

Stärkt position på nyckelmarknader	56
------------------------------------	----

Rental Service

Med tyngdpunkt på service och synergier	62
---	----

Speciella projekt

Personalutveckling	66
Årets säljare	67
Miljöarbete	68
Internet	70

Investerar- och aktieägarinformation

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

Omslag

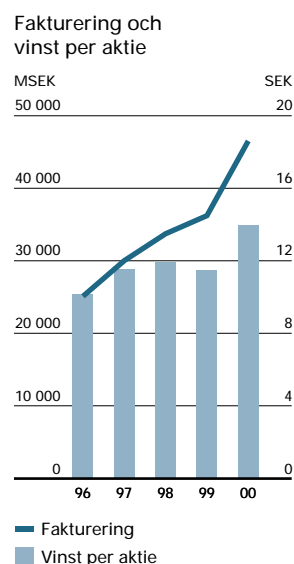
Power Focus 3000 används vid monteringen på DaimlerChryslers fabrik i Stuttgart, Tyskland. Mona Mu, projektkoordinator på Atlas Copco i Shanghai, Kina.

Detta är årsredovisningen för Atlas Copco AB och den konsoliderade årsredovisningen för Atlas Copco AB och dess dotterbolag, ibland omnämnd Atlas Copco-gruppen, Gruppen eller Atlas Copco. Även Atlas Copco AB kallas ibland för Atlas Copco. Med varje hänvisning till styrelsen menas styrelsen för Atlas Copco AB.

Atlas Copco 2000

Sammandrag

- Sammantaget stark efterfrågan under året.
 - Volymtillväxt med 11 procent för jämförbara enheter.
 - Faktureringen ökade med 28 procent till rekordnivån 46,527 MSEK. Den nordamerikanska marknaden svarar för över hälften av faktureringen.
 - Rörelseresultatet ökade med 43 procent till 6,392 MSEK. Rörelsemarginalen växte till 13,7 procent, mer än en procentenhet högre än 1999.
 - Vinst per aktie var 13:95 (11:50).
 - Styrelsen förslår en utdelning av 5:25 SEK (4:75) per aktie, det sjunde året i rad med en utdelningsökning.
-
- Atlas Copco gjorde ett antal mindre förvärv under 2000, med en sammantagen årlig omsättning på cirka 435 MSEK. Förvärven omfattade bland annat 47 maskinuthyrningsdepåer. Avyttringar under året motsvarade en omsättning på 350 MSEK.
 - Framgångsrik lansering av innovativa produkter: kompressorer, borrhjull och verktyg.
 - Prime och RSC slås samman till en division.
 - Internet integreras för att stödja företagets affärsprocesser.
 - Ökat fokus på kompetensutveckling och på att attrahera välutbildade medarbetare.



Ärade aktieägare

2000 var ett bra år för Atlas Copco, med god efterfrågan över hela världen på företagets produkter och tjänster. Gruppen hade fortsatt god lönsamhet, med hög vinst per aktie.

Världsekonomin gick framåt under 2000. Den nordamerikanska ekonomin var stark under större delen av året. Affärsklimatet i Europa förbättrades något, med höga produktionsnivåer. Mot slutet av 1999 vände ekonomin i Asien uppåt – en tendens som höll i sig under 2000. En viss obalans rådde dock i regionen. Även om Asien för närvarande svarar för en mindre del av intäkterna, så är Gruppens mål att få samma närvaro där som i Nordamerika och Europa. För att uppnå detta kommer Atlas Copco, dels att stärka sin egen verksamhet med försäljning, service och tillverkning inom regionen, dels att göra strategiska förvärv.

Alla Atlas Copcos affärsområden påverkades positivt av det generellt sett gynnsamma affärsklimatet och ökade sina försäljningsvolymerna. I detta sammanhang vill jag gärna framhäva affärsområdet Kompressorteknik som uppnådde särskilt imponerande resultat.

Sedan tillväxtmålet höjdes och fokus lades på ökade intäkter från service och eftermarknad, har Atlas Copcos storlek och struktur ändrats dramatiskt. Under 1997 höjdes målet för årlig tillväxt från 5 procent till 8 procent. Vid den tidpunkten hade Atlas Copco en omsättning på 25 miljarder SEK, och vi utvärderade olika vägar att fördubbla företagets storlek. Idag har vi nästan uppnått detta.

Strategin med att satsa på eftermarknaden fastställdes som den valda tillväxtriktningen, för att tydligare fokusera på bättre kundservice. 1997 förvärvades Prime Service, två år senare Rental Service Corporation. Dessa båda förvärv passade Gruppen perfekt och gav den en stark position i Nordamerika, inom en sektor som växte snabbare än traditionell tillverkningsindustri. Sedan den nya strategin fastställdes har förbrukningsvaror och service ökat sin andel av Gruppens intäkter från 40 till 55 procent.

Atlas Copco-gruppen är nu den näst största aktören på marknaden för maskinuthyrning i USA. Dess ställning kommer att förstärkas ytterligare genom det nyligen genomförda samgåendet mellan de två hyresdivisionerna, eftersom detta vidgar marknadstäckningen avsevärt liksom tillgången till hyresflotta. Uthyrningsverksamheten ger också Atlas Copco fyra ben att stå på.

Ändringar i koncernstrukturen och ökad andel kapital bundet i den nya verksamhetssektorn har föranlett en översyn av Atlas

Copcos finansiella mål. Syftet är att aktievärde ska skapas och öka kontinuerligt. Det övergripande målet är att uppnå en avkastning på sysselsatt kapital som hela tiden överstiger gruppens totala kapitalkostnad. Den genomsnittliga rörelsemarginalen ska uppnå 15 procent över nästa verksamhetscykel, samtidigt som tillväxtmålet uppnås. Vidare ska utnyttjandet av det sysselsatta kapitalet, i form av lager, kundfordringar och hyresflotta, effektiviseras. Alla enheter måste först uppnå stabilitet, sedan lönsamhet och slutligen tillväxt. Denna beprövade utvecklingsprocess kommer att tillämpas för att säkerställa att de finansiella målen uppnås.

Atlas Copcos rörelseresultat var 43 procent högre 2000 än 1999. Kurstillväxt och utdelning har tillsammans i genomsnitt varit omkring 18 procent per år under de senaste fem åren. Vinsten per aktie nådde en hög nivå för 2000, med 13:95 kronor (11:50) per aktie. Styrelsen föreslår en utdelning till aktieägarna på 5:25 kronor per aktie, vilket är en ökning för sjunde året i rad.

Som aktieägare kan vi vara nöjda med företagets resultat för 2000. På styrelsens vägnar vill jag framföra mitt varmaste tack till koncernledningen och till alla medarbetare på Atlas Copco, för de insatser som gjorts under året. En ökad efterfrågan är aldrig tillräcklig. Det krävs också hängivna och duktiga medarbetare för att möjligheter ska kunna förverkligas.



Anders Scharp
Ordförande

Styrelsens redogörelse för verksamheten 2000

MSEK om ej annat anges

Atlas Copco-gruppens fakturerade försäljning ökade med 28 procent under 2000 till 46 527 MSEK (36 234). Av faktureringen hänför sig 98 procent till marknader utanför Sverige. Gruppens ordergång ökade med 28 procent till 46 628 MSEK (36 534). För jämförbara enheter ökade faktureringen med 12 procent och ordergången med 11 procent.

Rörelseresultatet ökade med 43 procent till 6 392 MSEK (4 470), motsvarande en marginal på 13,7 procent (12,3). Gruppens resultat efter finansnetto uppgick till 4 689 MSEK och vinstmarginalen var 10,1 procent (9,4).

Vinst per aktie ökade till 13:95 SEK (11:50).

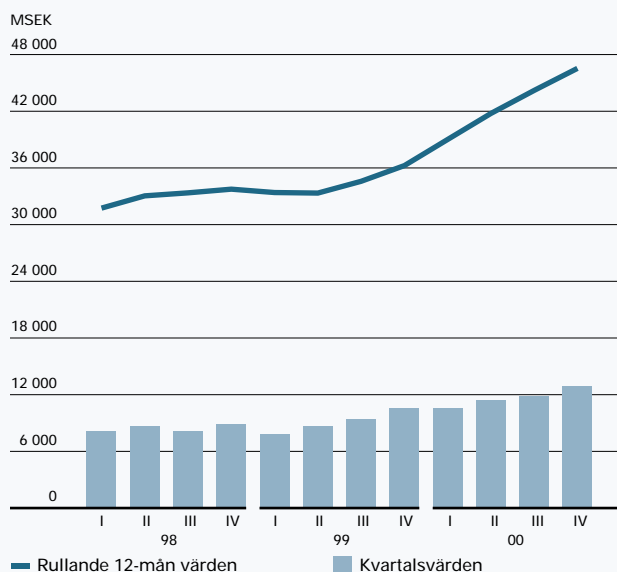
Utdelning Styrelsen föreslår en utdelning på 5:25 SEK (4:75) per aktie.

Marknadsutsikter I Nordamerika tros den senaste tidens efterfrågenedgång fortsätta, huvudsakligen för elektriska verktyg och annan utrustning kopplad till bygg- och anläggningsindustrin. Efterfrågan för hyresmaskiner förväntas emellertid fortsätta att förbättras till följd av trenden att hyra istället för att äga utrustning.

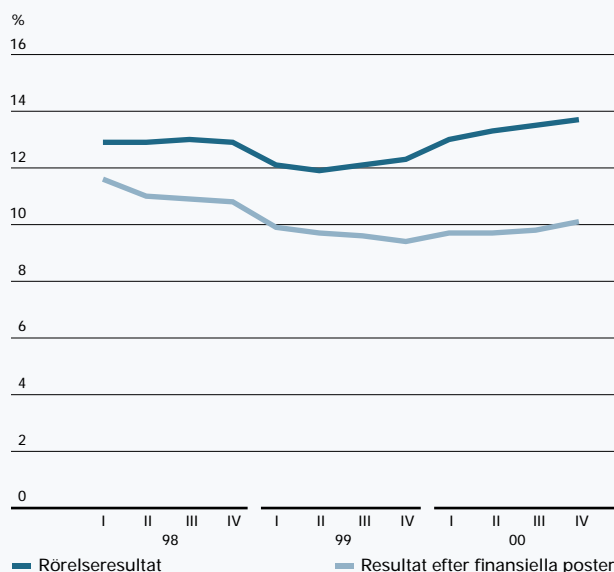
Efterfrågeutsikterna i Europa ser relativt stabila ut. Ett högt kapacitetsutnyttjande inom många industri-segment förväntas stimulera efterfrågan för investeringsvaror.

I Asien tros den höga efterfrågenivån fortsätta.

Fakturering



Vinstmarginal, rullande 12-mån värden



Framåtblickande uttalanden: Vissa uttalanden i denna rapport är framåtblickande och det faktiska utfallet kan bli väsentligt annorlunda. Förutom de faktorer som särskilt kommenterats, kan det faktiska utfallet i väsentlig grad komma att påverkas av andra faktorer som till exempel, konjunktur-

effekter, valutakurs- och räntefluktuationer, politiska risker, inverkan av konkurrerande produkter och deras prissättning, produktutveckling, kommersiella och tekniska svårigheter, leveransstörningar och stora kundkreditförluster.

Strukturella förändringar

Under året genomförde Atlas Copcos affärsområde Rental Service flera mindre förvärv i USA, motsvarande sammanlagt omkring 375 MSEK i årlig fakturering.

Den 31 oktober 2000 avyttrades Atlas Copco JKS Lamage, en tillverkare av diamantskärblad som ingick i Atlas Copco Craelius.

Den 6 september 2000 förvärvade Atlas Copco det kanadensiska företaget Hobic Bit Industries Corp. med tillverkning i Vancouver i Kanada samt i Wuxi i Kina. Företaget har 85 anställda och en årlig fakturering på runt 60 MSEK. Hobic ingår i divisionen Atlas Copco Craelius.

Den 24 april 2000 avyttrades Atlas Copco Rotoflow, som ingick i Atlas Copco ACT. Atlas Copco Rotoflow hade 140 anställda och en årlig fakturering på ca 300 MSEK under 1999.

Marknadsöversikt

Orderingång

	2000	1999	Förändr. %	Volymförändr. %
Kompressorteknik	15 098	12 965	+16	+16
Anläggnings- och gruvteknik	6 921	6 062	+14	+10
Industriteknik	11 425	10 553	+8	+6
Rental Service	13 900	7 426*	+87	+12
Elimineringar	-716	-472		
Atlas Copco-gruppen	46 628	36 534	+28	+11
Orderstock, 31 december	4 213	3 904		

*) Inklusive fem månader för RSC.

Struktur

Nord- och Sydamerika fortsatte att stärka sin ställning som den viktigaste regionen för Atlas Copcos verksamhet. Enbart Nordamerika svarade för 51 procent av orderingången. Den näst största regionen, Europa, minskade sin relativa andel jämfört med Nord- och Sydamerika samt Asien/Australien. Europa svarade för knappt en tredjedel av Grupp-totalen. Asien, där Gruppens långsiktiga mål är att uppnå samma närvaro i fråga om försäljning, service och produktionskapacitet som i Nordamerika och Europa, svarade för 9 procent av orderingången.

Intäkterna från förbrukningsvaror och eftermarknad har ökat och svarade för 55 procent av den totala faktureringen, jämfört med 40 procent för fem år sedan. Detta är ett resultat av Atlas Copcos strategi relaterad till produkternas användning, med målsättningen att öka den andel av faktureringen som avser service, reservdelar, tillbehör, förbrukningsvaror och uthyrning. Gruppen minskar fortlöpande sitt beroende av investeringar i kapitalvaror och blir allt mindre känslig för cykliska variationer i efterfrågan.

Gruppens strategi för eftermarknadstjänster har införts på alla affärsområden. Den fördjupar Atlas Copcos kontakter med kunderna, hjälper Gruppen hitta bättre lösningar, hitta tidiga lösningar till problem och skapa relationer där alla är vinnare. Framför allt ökade antalet fullserviceavtal på alla produktområden och uthyrningsverksamheten fortsatte att växa snabbare än marknaden den betjänar tack vare trenden att hyra istället för att äga utrustning.

Geografiska regioner

Nordamerika

Nordamerika kännetecknades av en stark efterfrågenivå under större delen av året, men med en viss avmattning under andra

halvåret. USA-marknaden överträffade förväntningarna under 2000 och fortsatte växa för åttonde året i rad.

Gruppens orderingång i regionen ökade med 47 procent jämfört med 1999. Föregående år inkluderar fem månaders intäkter från förvärvet av Rental Service Corp. Den starka närvaron inom den växande uthyrningsbranschen svarar för merparten av Atlas Copcos tillväxt i Nordamerika, påskyndad av outsourcing-trenden.

Den totala höga aktivitetsnivån och en ökande industriproduktion medförde en stabil efterfrågan på kompressorer. Försäljningen av datorstyra åtdragningssystem till fordonsindustrin låg på en hög nivå.

I Kanada och Mexiko drog Atlas Copco nytta av en ökad efterfrågan på produkter och tjänster relaterade till gruvdrift.

Sydamerika

I början av året återhämtade sig de sydamerikanska marknaderna starkt, men efterfrågan mattades något i vissa regioner under andra halvåret. Den viktigaste marknaden, Brasilien, uppvisade en stabil efterfrågan under hela året och volymerna ökade betydligt för gruvutrustning och kompressorer.

Gruppens orderingång i regionen ökade med 28 procent.

Europa

De europeiska marknaderna växte något under året med ökad konsumtion och industriproduktion som främsta drivkrafter. Kapacitetsutnyttjandet låg på en hög nivå, men den förväntade investeringsnivån uppnåddes inte under året.

Gruppens orderingång i regionen ökade med 4 procent.

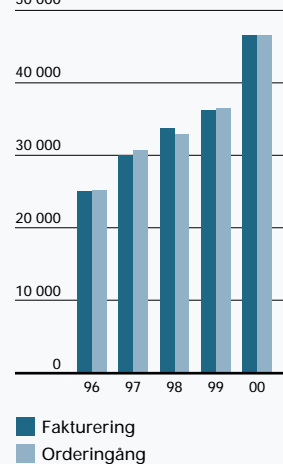
Försäljningen i Tyskland var relativt svag jämfört med föregående år. Efterfrågan från södra Europa var stark för de flesta av Atlas Copcos produkter och tjänster.

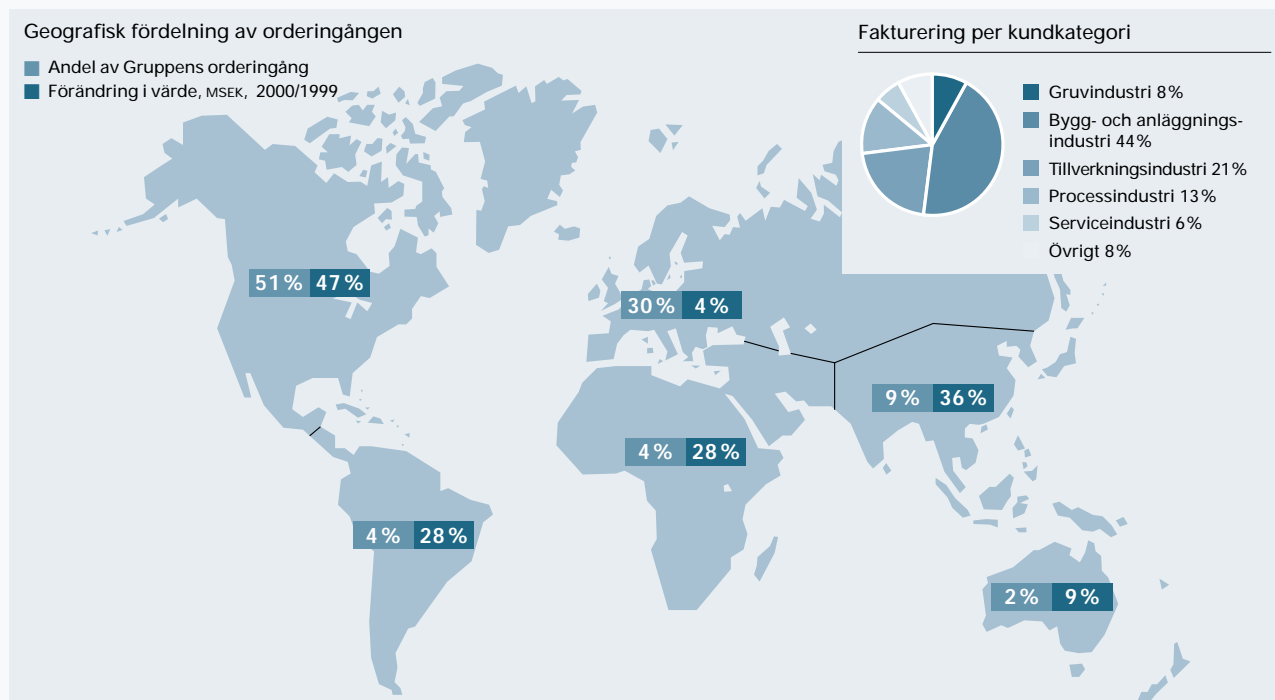
Marknaden i Storbritannien utvecklades starkt jämfört med en relativt svag period under tidigare år.

Ryssland och Turkiet var två andra europeiska länder som uppvisade god tillväxt. I de nordiska länderna låg efterfrågan kvar på förra årets nivå.

Fakturering och orderingång

MSEK
50 000





Afrika och Mellanöstern

I Mellanöstern utvecklades affärsklimatet gynnsamt efter oljeshöjningen, med positiv efterfrågan på framför allt bygg- och anläggningsutrustning. Investeringsnivån i Sydafrika var stabil, vilket gynnade försäljningen av Gruppens gruv- och industriprodukter.

Gruppens orderingsgång i regionen ökade med 28 procent.

Asien

De flesta asiatiska länder har återhämtat sig från krisen 1997 och orderingen från regionen ökade betydligt.

Gruppens orderingsgång ökade med 36 procent jämfört med 1999.

Kina uppvisade en mycket hög tillväxtnivå under året, speciellt för försäljningen av kompressorer. Stora produktivetsinvesteringar gjordes inom bl a elektronik- och textilindustrierna. Gruppen inledde den tredje utbyggnaden av kompressorfabriken i Wuxi för att möta den växande efterfrågan från den kinesiska marknaden. Orderingen ökade från den japanska tillverkningsindustrin, speciellt från fordonsindustrin.

Industrisegment

Gruvindustrin

Gruvindustrin svarade för omkring 8 procent av Gruppens fakturering.

De viktigaste produkterna till gruvindustrin är borrhjalar, bergborrverktyg och lastmaskiner. Försäljningen stärktes under året, pådriven av ökande produktionsnivåer och en efterfrågan på modern utrustning för att behålla konkurrenskraften. Under senare delen av året ökade försäljningen av förbrukningsvaror betydligt.

Bygg- och anläggningsindustrin

Bygg- och anläggningsindustrin, som kan delas upp i byggnation samt ej byggnadsrelaterat, svarade för ca 44 procent av Gruppens fakturering.

Merparten av Atlas Copcos uthyrningsverksamhet är inrik-

tad på byggsektorn, särskilt kommersiella byggnader, som Gruppen betjänar med hyresmaskiner, ny och begagnad utrustning, reservdelar, tillbehör och service. Tack vare outsourcing-trenden och industrins höga aktivitetsnivå ökade faktureringen mer än 10 procent i volym.

Byggbranschen efterfrågar elverktyg för professionell användning. Efterfrågan mattades något under andra halvåret till följd av sjunkande aktivitet och mer direkt på grund av distributionskanalernas lagerminskningar.

Bygg- och anläggningsutrustning samt transportabla kompressorer erbjuds till infrastrukturprojekt och andra projekt inom den ej byggnadsrelaterade sektorn. Aktiviteten under året förblev oförändrad jämfört med 1999.

Tillverkningsindustrin

Tillverkningsindustrin, med fordonsindustrin som det viktigaste segmentet, svarade för omkring 21 procent av Gruppens fakturering.

Kompressorer samt därtill relaterad utrustning efterfrågas inom många sektorer, såsom verkstads- och elektronikindustrier. Försäljningen av alla typer av industrikompressorer stärktes under året, framför allt till följd av en ökad industriproduktion.

Efterfrågan från fordonsindustrin fortsatte att vara god under 2000, med ökade inköp av industriella kraftverktyg, i synnerhet datorstyrda system avsedda att öka produktiviteten för nya produktionslinjer.

Industrikunder som hyr utrustning kräver utökad service dygnet runt, sju dagar i veckan, samt mer specialiserad utrustning. Outsourcing-trenden fortsatte med ökade krav på service på plats.

Processindustrin

Processindustrin, såsom kemi och petrokemi, livsmedel och textil, svarade för omkring 13 procent av Gruppens fakturering.

Processindustrin efterfrågar främst större industri- och processkompressorer, huvudsakligen för köp men även som hyresmaskiner. Efterfrågan utvecklades gynnsamt under året.

Ekonomisk översikt och analys

Resultat	2000	1999
Rörelseresultat	6 392	4 470
Rörelsemarginal, %	13,7	12,3
Resultat efter finansnetto	4 689	3 412
Vinstmarginal, %	10,1	9,4
Vinst per aktie, SEK	13:95	11:50
Avkastning på sysselsatt kapital, %	14,5	14,1
Avkastning på eget kapital, %	13,2	13,6

Rörelseresultatet ökade med 1 922 MSEK eller 43 procent till 6 392 MSEK (4 470), och rörelsemarginalen ökade till 13,7 procent (12,3). Resultatet påverkades av engångsposter på -26 MSEK (+83), vilka inkluderade en återbetalning på 226 MSEK från SPP avseende pensioner för tjänstemän avlönade i Sverige, delvis uppvägt av kostnader på 92 MSEK relaterade till erbjudanden om förtidspensionering i Sverige samt omstruktureringkostnader på 127 MSEK respektive 33 MSEK inom affärsområdena Rental Service och Kompressorteknik. Rensat för engångsposter ökade rörelseresultatet med 2 031 MSEK, eller 46 procent, motsvarande en rörelsemarginal på 13,8 procent (12,1). Samtliga affärsområden bidrog till det ökade rörelseresultatet, men nästan hälften av ökningen avsåg affärsområdet Rental Service, framför allt inkluderandet av Rental Service Corporation för hela år 2000, jämfört med fem månader under 1999. För jämförbara enheter ökade rörelseresultatet framför allt till följd av större volymer, effektivitetshöjande åtgärder och gynnsamma valutakursförändringar.

Under 2000 uppgick avskrivningar enligt plan till 3 982 MSEK (2 616), varav fastigheter och maskiner svarade för 906 MSEK (848), hyresmaskiner för 2 415 MSEK (1 273) och avskrivningar på immateriella tillgångar för 661 MSEK (495). Gruppen tillämpar en avskrivningsperiod på 40 år för den goodwill som uppstod i samband med förvärvet av de amerikanska företagen Milwaukee Electric Tool (1995), Prime Service (1997) och Rental Service Corporation (1999). Se även sidan 28.

Avkastningen på sysselsatt kapital ökade till 14,5 procent (14,1) och avkastningen på eget kapital var 13,2 procent (13,6). Gruppens genomsnittliga kapitalkostnad (WACC) var omkring 8 procent (8), motsvarande en kapitalkostnad före skatt på omkring 12 procent.

Rörelseresultatet för affärsområdet Kompressorteknik ökade med 27 procent till 2 737 MSEK (2 153), motsvarande en

marginal på 18,6 procent (16,3). Engångskostnader på 33 MSEK för konsolidering och rationalisering av produktionen i Frankrike, Belgien och Sverige belastade resultatet. Rensat för dessa kostnader blev rörelsemarginalen 18,8 procent. Ökande volymer och gynnsamma valutakurser var de främsta förklaringarna till det högre resultatet.

Rörelseresultatet för affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik ökade med 253 MSEK till 650 MSEK (397), motsvarande en marginal på 9,2 procent (6,9). Avsevärt högre volymer och effektivitetsförbättringar var de främsta faktorerna bakom det förbättrade resultatet. Förändringar i valutakurser och prisnivå hade marginell positiv inverkan.

Rörelseresultatet för affärsområdet Industriteknik ökade med 20 procent till 1 238 MSEK (1 032). Under 1999 påverkades resultatet av positiva engångsposter på 83 MSEK, inklusive en realisationsvinst från försäljningen av Atlas Copco Controls och omstruktureringkostnader för konsolideringen av produktionsen inom divisionen Alliance Tools. Rörelsemarginalen ökade till 10,8 procent (9,2, rensat för engångsposter). Förbättringen berodde främst på ökade volymer och en gynnsam försäljningsmix. Valutaeffekterna var marginella.

Rörelseresultatet för affärsområdet Rental Service, inklusive alla relaterade goodwillavskrivningar, ökade till 1 855 MSEK (1 010), motsvarande en marginal på 13,3 procent (13,6). Engångskostnader på 127 MSEK, relaterade till sammanslagningen av Prime och RSC den 1 januari 2001, redovisades under det tredje kvartalet. Rensat för dessa kostnader blev vinstmarginalen 14,2 procent. RSC, som bara ingick under fem månader 1999, förklarar det mesta av vinstökningen. Prispressen på maskinhyror sänkte marginalerna, men pristrenden förbättrades mot slutet av året.

Gruppens finansnetto uppgick till -1 703 MSEK (-1 058), varav räntenettet utgjorde -1 660 MSEK (-1 034). Räntekostnaderna ökade, främst till följd av en ökad genomsnittlig upplåning efter förvärvet av RSC under tredje kvartalet 1999 samt till följd av högre växelkurs för den amerikanska dollarn jämfört mot den svenska kronan mot slutet av året. Valutakursdifferenser uppgick till -43 MSEK (-26).

Atlas Copco-gruppens resultat efter finansiella poster ökade med 37 procent till 4 689 MSEK (3 412), vilket var nettoeffekten av ett ökat rörelseresultatet och högre räntekostnader. Vinstmarginalen var 10,1 procent (9,4). Rensat för engångsposter blev ökningen 42 procent.

Årets skattekostnad blev 1 723 MSEK (1 137) motsvarande 36,7 procent (33,3) av vinsten efter finansiella poster. Betalda skatter, exklusive latent skatter, uppgick till 34,4 procent (28,5).

Årets nettoresultat blev 2 924 MSEK (2 247). Vinsten per aktie uppgick till 13:95 SEK (11:50), en ökning med 21 procent.

Nyckeltal per affärsområde

	Fakturerering		Rörelseresultat		Avkastning på sysselsatt kapital*		Investeringar i anläggningar	
	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999
Kompressorteknik	14 720	13 202	2 737	2 153	62	49	407	453
Anläggnings- och gruvteknik	7 083	5 725	650	397	21	13	370	415
Industriteknik	11 454	10 345	1 238	1 032	16	14	322	323
Rental Service	13 955	7 434	1 855	1 010	6	6	5 570	2 125
Elimineringar/koncerngemensamma poster	-685	-472	-88	-122			-67	-35
Totalt för Gruppen	46 527	36 234	6 392	4 470	15	14	6 602	3 281

*) Från och med 2000 inkluderar affärsområdenas redovisade sysselsatta kapital en fördelning av Gruppens kassa och kortfristiga placeringar i proportion till genomsnittligt sysselsatt kapital. 1999 års siffror har justerats i enlighet med detta.

Balansräkning	2000	1999
Nettoskudsättning	22 270	19 325
Skuldsättningsgrad, %	92	92
Andel eget kapital, %	39	39

Analys av balansräkningen

Under året ökade Gruppens balansomslutning med 15 procent till 61 688 MSEK (53 650) som ett resultat av rena valutakursförändringar orsakade av den starkare amerikanska dollarn (omkring 10 procent), investeringar i hyresflottan inom affärsområdet Rental Service samt en volymrelaterad ökning av kundfordringarna. Kapitalomsättningshastigheten var 0,80 (0,83). Omsättningshastighetens fortsatta minskning återspeglar inverkan av den växande uthyrningsverksamheten, som är mer kapitalintensiv än Gruppens traditionella verksamhet. Exklusive affärsområdet Rental Service skulle kapitalomsättningshastigheten ha varit 1,31 (1,22).

Investeringar

Investeringar i byggnader och maskiner uppgick till 923 MSEK (939) och översteg avskrivningarna med 17 MSEK (91). Flera tillverkningsenheter investerade i ny, modern utrustning under 2000. Större investeringar gjordes i Milwaukeees anläggningar i Blythville, Arkansas och i Jackson, Mississippi, USA, samt i Kompressorstekniks huvudanläggning i Antwerpen i Belgien.

Bruttoinvesteringarna i hyresmaskiner ökade till 5 679 MSEK (2 342) medan försäljningen uppgick till 1 723 MSEK (839). På grund av intäkternas säsongvariation koncentreras investeringarna i hyresflottan till våren och sommaren, vilket primärt påverkar andra och tredje kvartalen (1999 ingick RSC bara två månader av dessa kvartal).

Geografisk fördelning av investeringar i anläggningar

	2000	1999
Nordamerika	5 798	2 347
Sydamerika	84	73
Europa	551	732
varav Sverige	101	176
Afrika/Mellanöstern	32	32
Asien	89	57
Oceanien	48	40
Totalt	6 602	3 281

Varulager och kundfordringar

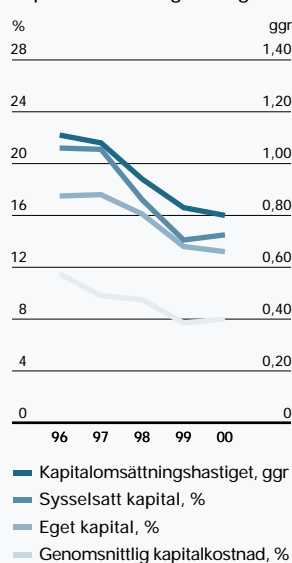
Varulagrets värde i förhållande till faktureringen minskade till 12,6 procent (14,8). Andelen sjönk tack vare ökande inverkan från Rental Service, där lägre lagernivåer upprätthålls i förhållande till intäkterna. Även övriga affärsområden uppvisade förbättringar. Den genomsnittliga lagernivån motsvarar 72 dagars förbrukning (85).

Kundfordringarna i relation till faktureringen var 21,0 procent (22,0). Minskningen berodde på en gynnsam produkt- och marknadsmix. Genomsnittlig kredittid motsvarade 73 dagar (73).

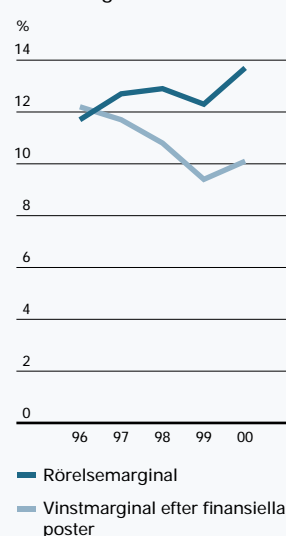
Kassaflöden och nettoskudsättning

Vid årsslutet 2000 uppgick de likvida medlen till 1 237 MSEK (1 286), motsvarande 3 procent (4) av faktureringen. För att komplettera den relativt låga nivån på likvida medel har Gruppen förhandlat fram betydande kreditutrymmen hos banker (se Finansieringsrisker på sidan 33).

Avkastning och kapitalomsättningshastighet



Vinstmarginal



Det kassamässiga rörelseöverskottet efter skatt (dvs fakturering minus rörelsekostnader efter återföring av icke kassaposter, såsom avskrivningar) uppgick till 5 908 MSEK (4 615), motsvarande 13 procent (13) av Gruppens fakturering.

Det arbetande kapitalet ökade med 402 MSEK (minskade med 20) under året som ett resultat av högre volymer. Nettoinvesteringarna i materiella och övriga anläggningstillgångar uppgick till 4 632 MSEK (2 202). Ökningen är främst en följd av investeringar i hyresmaskiner inom affärsområdet Rental Service. Nettot av betalningar i samband med företagsförvärv och -avyttringar var 372 MSEK (13 894), främst relaterat till förvärv av olika mindre uthyrningsföretag inom affärsområdet Rental Service.

Nettokassaflödet under året, inklusive 1 007 MSEK (832) i betald utdelning, uppgick till -103 MSEK (-8 188). Siffrorna för 1999 inkluderar 4 125 MSEK från nyemission.

Gruppens nettoskudsättning, dvs skillnaden mellan räntebärande skulder och likvida medel, uppgick till 22 270 MSEK (19 325), varav avsättningar till pensioner 1 521 MSEK (1 450). Skuldsättningsgraden, dvs nettoskudsättning i relation till eget kapital, var 92 procent (92). Justerat för växelkursförändringar under året var skuldsättningsgraden 84 procent.

Kassaflödesanalys

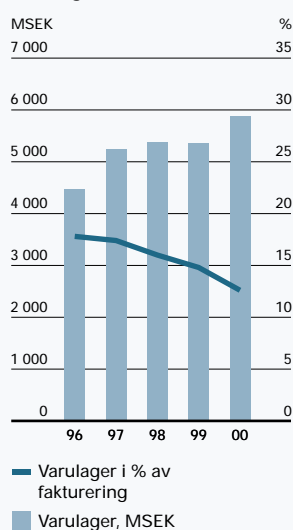
	2000	1999
Kassamässigt rörelseöverskott	6 310	4 595
varav återlagda avskrivningar	3 982	2 616
Förändring av rörelsekapital	-402	20
Rörelsens kassaflöde	5 908	4 615
Investeringar i anläggningar	-6 602	-3 281
Försäljning av anläggningar	1 970	1 079
Företagsförvärv/avyttringar	-372	-13 894
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 004	-16 096
Betalda utdelningar	-1 007	-832
Nyemission	-	4 125
Nettokassaflöde	-103	-8 188

Eget kapital

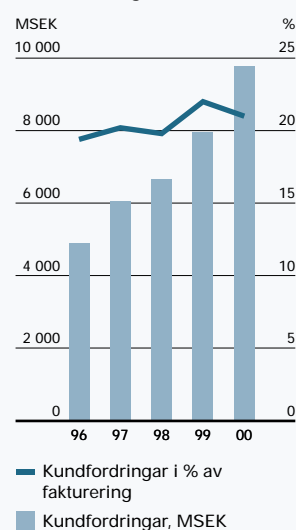
Gruppens egna kapital inklusive minoritetsintressen uppgick per den 31 december 2000 till 24 201 MSEK (21 077). Eget kapital per aktie uppgick till 115 SEK (101). Andelen eget kapital av de totala tillgångarna utgjorde 39 procent (39).

I oktober 1999 emitterades nya aktier med företrädesrätt för befintliga aktieägare med villkor 1:7 till kursen 160 SEK per aktie. Genom emissionen tillfördes bolaget ett kapitaltillskott på omkring 4,1 miljarder SEK netto.

Varulager



Kundfordringar



Personal

	2000	1999
Genomsnittligt antal anställda, totalt	26 392	24 249
Sverige	2 400	2 532
Utlandet	23 992	21 717
Affärsområden		
Kompressorteknik	8 171	8 288
Anläggnings- och gruvteknik	4 156	4 123
Industriteknik	6 759	7 133
Rental Service	7 048	4 572
Övriga	258	133

Under 2000 ökade det genomsnittliga antalet anställda i Atlas Copco-gruppen med 2 143 till 26 392 (24 249). Av dessa var 9 procent (10) anställda i svenska bolag. Se vidare not 2. Vid årets slut hade Gruppen totalt 26 772 anställda (26 134). För jämförbara enheter ökade antalet anställda under året med 382.

Optionsprogram

Under 2000 introducerades ett globalt optionsprogram för nyckelpersoner inom Gruppen. Detta program ersätter optionsprogrammet från 1997.

Syftet med optionsprogrammet är att attrahera, behålla och motivera nyckelpersoner genom att erbjuda långsiktiga incitament i form av fördelar kopplade till förändringar i företagets aktiekurs.

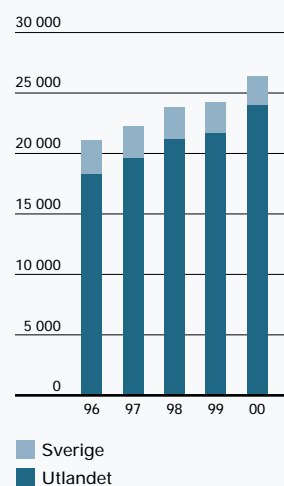
Vilka anställda som beviljas optioner avgörs av företaget från år till år. Urvalskriterierna baseras på resultat och arbetsinsats.

Under 2000 omfattade det utökade optionsprogrammet 200 av Atlas Copco-gruppens anställda. Optionerna berättigar innehavarna att köpa Atlas Copcos A-aktier till ett lösenpris som motsvarar 110 procent av den genomsnittliga aktiekursen under en referensperiod strax innan de beviljats. Optionerna har en löptid på sex år och är utställda med en begränsad utnyttjanderätt under de tre första åren.

Aktieoptionerna ställs ut kostnadsfritt och kan ej överlätas. Optionerna löper ut om anställningen upphör. Utställda optioner kan i allmänhet lösas in en månad efter anställningens upphörande.

Aktierna bakom aktieoptionerna utgörs av redan utställda aktier, därför sker ingen utspädning för Atlas Copcos befintliga aktieägare. Totalt behövdes omkring 770 000 aktier för att täcka optionerna som beviljats för 2000, inklusive de sociala avgifter som förfaller vid inlösen av optionerna. Kostnaden för aktieoptionsprogrammet uppgår till cirka 2,7 MSEK för 2000.

Medelantal anställda



Produktutveckling

	2000	1999
Kostnader för FoU	969	943
Totalt i % av fakturering*	3,0	3,3

*) Exklusive fakturering inom Rental Service

Kontinuerlig forskning och utveckling för att säkerställa innovativa produkter är avgörande om Atlas Copcos divisioner ska kunna upprätthålla sin konkurrenskraft. Under 2000 ökade dessa aktiviteter något jämfört med föregående år.

Kompressorteknik genomförde två viktiga produktlanse- ringar under året samt anpassade sina produkter till kundernas krav på ökad produktivitet och sänkta driftkostnader. Stora oljeinsprutade kompressorer samt ett breddat sortiment av små och medelstora oljeinsprutade skruvkompressorer med överläg- sen kvalitet lanserades på marknaden. Flera patent beviljades eller förnyades på tekniska kärnområden. En ambitiös utveck- ling har inletts i Antwerpen i Belgien avseende en laboratorie-

och testanläggning för kompressorer och luftbehandlingsutrust- ning. För ytterligare information se sidorna 44–49.

Anläggnings- och gruvteknik lanserade nya riggtyper och bergborrmaskiner baserade på affärsområdets etablerade modu- lariserade plattform för snabbare produktlanse- ring. Riggarna är konstruerade för att överträffa kundernas krav på prestanda, produktivitet och ergonomi. Dessutom introducerades nya last- maskiner på marknaden. Inom samtliga divisioner koncentrerades insatserna på att ytterligare förbättra kärnprodukternas pro- duktionsprocesser. För ytterligare information se sidorna 50–55.

Även under 2000 lanserade Industriteknik flera nya spetspro- dukter på sina marknader. En serie nya styrsystem för åtdrag- ningsverktyg och monteringsystem introducerades med fordons- industrin som målgrupp. Ett rekordstort antal elverktyg och tillbehör för professionellt bruk introducerades under 2000. För ytterligare information se sidorna 56–61.

Affärsområdet Rental Service har ingen egen tillverkning, och utveckling av tjänster klassificeras inte som forsknings- och utveck- lingskostnader. För ytterligare information se sidorna 62–65.

Miljöpåverkan

Atlas Copco eftersträvar att bedriva sin verksamhet på ett sätt som inte riskerar miljön. Företaget följer gällande miljölagstift- ning i sin verksamhet och sina processer. Gruppen bedriver verksamhet som kräver tillstånd enligt svenska miljölagen i fem svenska bolag.

Till stöd för miljöarbetet har Atlas Copco en miljöpolicy som vägleder företaget på detta område. Alla divisioner ska införa miljöledningssystem och det är Gruppens målsättning att ISO 14001-certifiera alla sina större produktionsanlägg- ningar. Vid årsslutet 2000 hade 75 procent av Atlas Copcos till- verknings- och logistikenheter infört miljöledningssystem och 62 (51) procent av samtliga var ISO 14001-certifierade. De vik-

tigaste certifierade anläggningarna är Atlas Copco Airpower i Belgien, Milwaukee Electric Tools i USA, Atlas Copco Electric Tools i Tyskland samt Atlas Copco Rock Drills i Sverige. Dess- utom hade alla hyresdepåer inom affärsområdet Rental Service infört miljöledningssystem.

Så gott som samtliga produkter har en större miljöpåverkan under sin användningstid än under själva tillverkningen. Miljö- och ergonomiaspekter har under många år utgjort en integrerad del av Atlas Copcos produktutvecklingsprocess. Ett bra exempel på detta är de nya kompressorerna med variabel hastighet som förbrukar upp till 35 procent mindre energi än den föregående generationen. Kombinerat med tysta "WorkPlace"-kompresso- rer, som kan placeras direkt i produktionen, kan energibespa- ringar på upp till 50 procent uppnås. För ytterligare information se sidorna 68–69.

Moderbolaget

Resultat

Utdelningar från dotterbolag uppgick till 1 581 MSEK (1 086) och 24 MSEK (0) från intressebolag. Resultatet efter finansiella poster uppgick till 2 026 MSEK (1 261). Moderbolaget redovisade en nettovinst efter bokslutsdispositioner och skatt på 1 673 MSEK (1 037). De disponibla vinstmedlen uppgick där- med till 4 695 MSEK (4 018).

Finansiering

Moderbolagets balansomslutning ökade med 4 293 MSEK till 38 718 MSEK, varav 1 303 MSEK utgjorde en investering i Atlas Copco North America Inc. Ökningen finansierades främst genom en ökad extern upplåning. Vid årsslutet 2000 uppgick kassa, bank och kortfristiga placeringar till 22 MSEK (341).

Andelen eget kapital, inklusive kapitalandel av obeskattade reserver, uppgick till 32 procent (34) av totala tillgångar.

Personal

Medelantalet anställda i moderbolaget var 57 (60). En samman- ställning av ersättningar m m till styrelseledamöter, verkställan- de direktören samt övriga i koncernledningen redovisas i not 2.

Fördelning av aktier

Vid årsslutet 2000 uppgick Atlas Copcos aktiekapital till 1 048 MSEK (1 048). Varje aktie har ett nominellt värde av 5 SEK. För ytterligare information se sidan 72.

Utdelning

Atlas Copco-gruppens fria egna medel uppgick till 12 450 MSEK. Härav åtgår 32 MSEK för avsättning till bundna reserver.

Styrelsen föreslår en utdelning av 5:25 SEK (4:75) per aktie, motsvarande totalt 1 100 MSEK (996). Se sidan 36.

Resultaträkning

Belopp i MSEK		2000	1999
Fakturering	Not 1	46 527	36 234
Kostnad för sålda varor	Not 2	-31 154	-24 150
Bruttoresultat		15 373	12 084
Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling	Not 3	-8 361	-7 355
Avskrivning på goodwill	Not 4	-651	-486
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 5	31	227
Rörelseresultat	Not 2	6 392	4 470
Finansiella intäkter och kostnader	Not 6	-1 703	-1 058
Resultat efter finansiella poster		4 689	3 412
Skatter	Not 8	-1 723	-1 137
Minoritetsintressen	Not 9	-42	-28
Årets resultat		2 924	2 247
Vinst per aktie, SEK	Not 10	13:95	11:50

Balansräkning

Belopp i MSEK			2000 12 31	1999 12 31		
Tillgångar						
Anläggningstillgångar	Immateriella anläggningstillgångar	Not 11	20 792	18 851		
	Materiella anläggningstillgångar					
	Hyresmaskiner	Not 12	15 225	11 699		
	Övriga materiella anläggningstillgångar	Not 12	4 908	4 882		
	Finansiella anläggningstillgångar	Not 13	2 124	43 049	2 121	37 553
Omsättningstillgångar	Varulager	Not 15	5 881	5 348		
	Kortfristiga fordringar	Not 16	11 521	9 463		
	Kortfristiga placeringar	Not 17	296	242		
	Kassa och bank	Not 17	941	18 639	1 044	16 097
Summa tillgångar			61 688	53 650		
Eget kapital och skulder						
Eget kapital	Bundet eget kapital	Not 18				
	Aktiekapital		1 048	1 048		
	Bundna reserver		10 484	9 815		
	Fritt eget kapital	Not 18				
	Fria reserver		9 526	7 775		
	Årets resultat		2 924	23 982	2 247	20 885
Minoritetsintressen		Not 9	219	192		
Avsättningar	Räntebärande avsättningar					
	Pensioner och liknande förpliktelser	Not 20	1 521	1 450		
	Icke räntebärande avsättningar					
	Latent skatt		3 242	3 031		
	Övriga avsättningar	Not 21	1 084	5 847	843	5 324
Långfristiga skulder	Räntebärande skulder					
	Skulder till kreditinstitut m m	Not 22	11 999	10 969		
	Icke räntebärande skulder					
	Övriga skulder		282	12 281	334	11 303
Kortfristiga skulder	Räntebärande skulder					
	Skulder till kreditinstitut m m	Not 23	9 987	8 192		
	Icke räntebärande skulder					
	Rörelseskulder	Not 24	9 372	19 359	7 754	15 946
Summa eget kapital och skulder			61 688	53 650		
Ställda säkerheter		Not 25	79	206		
Ansvarsförbindelser		Not 25	1 568	1 475		

Kassaflödesanalys

Belopp i MSEK	Gruppen		Atlas Copco AB	
	2000	1999	2000	1999
Löpande verksamheten				
Rörelseresultat	6 392	4 470	-17	-11
Återläggning av avskrivningar	3 982	2 616	3	2
Återläggning av realisationsvinster m m	-498	-399	10	-21
Kassamässigt rörelseöverskott	9 876	6 687	-4	-30
Finansnetto	-1 703	-1 061	2 029	1 267
Utdelning från intressebolag	26	2	24	-
Kassaflöde från equity hedge/övrigt	-277	-70		
Betald skatt	-1 612	-963	-365	-170
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	6 310	4 595	1 684	1 067
Förändring av				
Varulager	-241	436		
Rörelsefordringar	-1 422	-760	-45	-179
Rörelseskulder	1 261	344	293	461
Förändring av rörelsekapital	-402	20	248	282
Kassaflöde från den löpande verksamheten	5 908	4 615	1 932	1 349
Investeringsverksamheten				
Investeringar i anläggningar	Not B	-6 602	-3 281	-5
Försäljning av anläggningar	Not B	2 055	1 066	-
Företagsförvärv/avyttringar	Not C	-372	-13 894	-1 318
Övriga investeringar netto		-85	13	-14
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-5 004	-1 337	236
Finansieringsverksamheten				
Betalda utdelningar		-1 007	-832	-996
Nyemission		-	4 125	-
Förändring räntebärande skuld	Not C	15	7 378	82
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-992	10 671	-914
Kassaflöde efter finansiering		-88	-319	-184
Likvida medel				
Likvida medel vid årets början		1 286	2 118	341
Årets kassaflöde		-88	-810	-319
Kursdifferens i likvida medel		39	-22	
Likvida medel vid årets slut		1 237	1 286	341

Noter till Atlas Copco-gruppens kassaflödesanalys

MSEK om ej annat anges

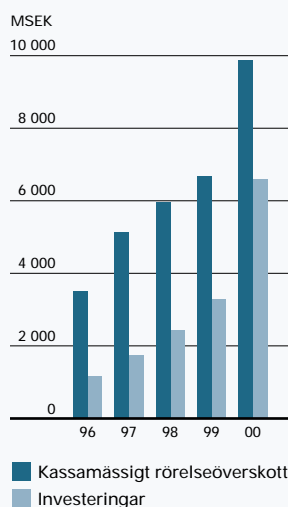
Nettokassaflöde

	Gruppen	
	2000	1999
Löpande verksamheten	5 908	4 615
Investeringsverksamheten exkl företagsförvärv	-4 632	-2 202
Rörelsens kassaflöde före finansiering	1 276	2 413
Företagsförvärv/avyttringar	Not C	-372
Betalda utdelningar	-1 007	-832
Nyemission	-	4 125
Nettokassaflöde	Not A	-103

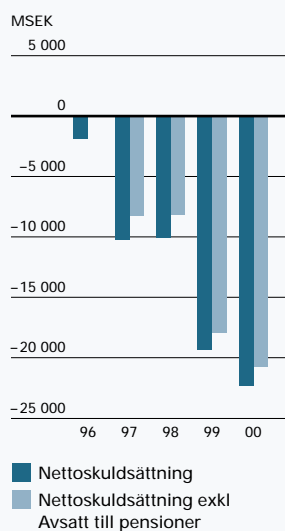
Kassaflödesanalys 5 år i sammandrag 1996–2000

Kassamässigt rörelseöverskott efter skatt	22 196
varav återlagda avskrivningar	10 874
Förändring i rörelsekapital	-427
Kassaflöde från den löpande verksamheten	21 769
Investeringar i anläggningar	-15 248
Försäljning av anläggningar	5 115
Företagsförvärv/avyttringar	-25 817
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-35 950
Betalda utdelningar	-3 883
Nyemission	4 125
Nettokassaflöde	-13 939

Kassaflöde och investeringar



Nettoskudsättning



A Nettoskudsättning

	1996	1997	1998	1999	2000
Nettoskudsättning, årets början	-3 166	-1 899	-10 214	-10 052	-19 325
Nettokassaflöde	1 322	-7 459	489	-8 188	-103
Omräkningsdifferenser	-55	-856	-327	-1 085	-2 842
Netto från årets verksamhet	1 267	-8 315	162	-9 273	-2 945
Nettoskudsättning, årets slut	-1 899	-10 214	-10 052	-19 325	-22 270
Avsatt till pensioner	1 924	2 016	1 940	1 450	1 521
Nettoskudsättning, exkl avsatt till pensioner, årets slut	25	-8 198	-8 112	-17 875	-20 749

B Investeringar i/försäljning av anläggningar

	2000	1999
Investeringar i anläggningar		
Hyresmaskiner	5 679	2 342
Fastigheter, maskiner och inventarier	923	939
	6 602	3 281
Försäljning av anläggningar		
Hyresmaskiner	1 723	839
Fastigheter, maskiner och inventarier	332	227
	2 055	1 066

C Företagsförvärv/avyttringar

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

	2000	1999
Anläggningstillgångar	462	14 442
Varulager	-54	390
Fordringar	-17	1 110
Likvida medel	-26	198
Räntebärande skulder	20	-8 050
Övriga skulder och avsättningar	-29	-1 831
Realisationsvinst netto, avyttrade företag	10	-217
Köpeskilling	366	6 042
Likvida medel i förvärvade/avyttrade företag	26	-198
Räntebärande skulder i förvärvade/avyttrade företag	-20	8 050
	372	13 894

Räntebärande skulder i förvärvade/avyttrade företag ingår i kassaflödesanalysen under rubriken Förändring räntebärande skuld.

Resultat- och Balansräkning

Resultaträkning

Belopp i MSEK		2000	1999
Administrationskostnader		-158	-129
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 5	141	118
Rörelseresultat		-17	-11
Finansiella intäkter och kostnader	Not 6	2 043	1 272
Resultat efter finansiella poster		2 026	1 261
Bokslutsdispositioner	Not 7	12	-54
Resultat före skatt		2 038	1 207
Skatt	Not 8	-365	-170
Årets resultat		1 673	1 037

Balansräkning

Belopp i MSEK		2000 12 31	1999 12 31			
Tillgångar						
Anläggningstillgångar	Materiella anläggningstillgångar	Not 12	14	12		
	Finansiella anläggningstillgångar	Not 13	16 622	16 636	15 299	15 311
Omsättningstillgångar	Kortfristiga fordringar	Not 16	22 060	18 773		
	Kortfristiga placeringar	Not 17	10	11		
	Kassa och bank	Not 17	12	22 082	330	19 114
Summa tillgångar			38 718	34 425		
Eget kapital och skulder						
Bundet eget kapital	Aktiekapital	Not 18	1 048	1 048		
	Överkursfond		3 994	3 994		
	Reservfond		1 737	1 737		
Fritt eget kapital	Balanserad vinst	Not 18	3 022	2 981		
	Årets resultat		1 673	11 474	1 037	10 797
Obeskattade reserver		Not 19	1 441	1 453		
Avsättningar	Pensioner och liknande förpliktelser	Not 20	41	43		
	Övriga avsättningar	Not 21	10	51	-	43
Långfristiga skulder	Räntebärande skulder	Not 22	11 937	11 027		
Kortfristiga skulder	Räntebärande skulder	Not 23	12 508	10 091		
	Rörelseskulder	Not 24	1 307	13 815	1 014	11 105
Summa eget kapital och skulder			38 718	34 425		
Ställda säkerheter			-	-		
Ansvarsförbindelser	Not 25		492	495		

Bokslutskommentarer

MSEK om annat ej anges

Redovisningsprinciper

Atlas Copco upprättar årsredovisningen i enlighet med svenska redovisningsprinciper.

Konsolidering

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

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

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

Vinst eller förlust för under året sålda bolag har beräknats utifrån bolagens koncernmässigt redovisade nettotillgångar vid tidpunkten för avyttringen.

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

Goodwill

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

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

Goodwill avskrivs normalt på 10 år, medan goodwill uppkommen vid strategiska förvärv avskrivs på 20–40 år. Beträffande redovisning av goodwill avseende Milwaukee Electric Tool Corporation, Prime Service och Rental Service Corporation, se sidan 28.

Nedskrivningsbehov för goodwill bedöms regelbundet genom en beräkning av diskonterade framtida kassaflöden för den verksamhet till vilken goodwillvärdet är hänförligt.

Intresseföretag

De bolag i vilka Atlas Copco-gruppen har en röstandel uppgående till mellan 20 och 50 procent och ett betydande ägarengagemang redovisas som intresseföretag.

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

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

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

Internvinster har i förekommande fall eliminerats.

Omräkning av utländska dotterföretags bokslut

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

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

För de dotterföretags resultat- och balansräkningar som omräknas i enlighet med monetära metoden gäller att alla icke-monetära poster såsom, fastigheter (mark och byggnader), maskiner och inventarier, varulager samt eget kapital och latent skatt, omräknas till den kurs som rådde vid datumet för anskaffningen. Monetära poster omräknas till balansdagens kurs. Resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs, med undantag för kostnad för sålda varor, avskrivningar och latent skatter som omräknas till historisk kurs.

Differenser som uppkommer vid omräkningen av dessa bolag redovisas över resultaträkningen.

Klassificering av utländska dotterföretag

Redovisningsrådets rekommendation ställer krav på att användaren väljer tillvägagångssätt för omräkningen utifrån sin specifika situation. Utländska dotterföretag klassificeras såsom antingen självständiga eller integrerade bolag. Resultat- och balansräkning för självständiga bolag omräknas enligt dagskursmetoden och för integrerade bolag enligt den monetära metoden.

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

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

Maskinuthyrning

Intäkter från maskinuthyrningsverksamhet genereras per dag, vecka, eller månad, samt genom försäljning av reservdelar, tillbehör och ny eller begagnad utrustning. Hyresflottan omfattar ett brett sortiment av maskiner från pumpar, generatorer och elverktyg till större utrustning såsom kompressorer, grävmaskiner, arbetsplattformar, lastmaskiner och baklastare. Kundernas karaktär skiljer sig markant mellan depåerna och kan summeras inom följande övergripande kategorier: tillverkningsindustri, bygg- och anläggningsindustri, myndigheter samt egna hemsägare. Hyresmaskiner bokförs till anskaffningskostnad och avskrivs enligt plan över den ekonomiska livslängden. Den beräknade ekonomiska livslängden på hyresutrustningar varierar mellan tre och tolv år. Hyresutrustningarna skrivs av till ett restvärde motsvarande 0 till 10 procent av anskaffningsvärdet. Kostnader för reparationer och underhåll belastar rörelsen direkt.

Varulager

Lagren värderas till det lägsta av anskaffningskostnad, enligt principen "först in – först ut", och nettoförsäljningsvärde. Varulager redovisas netto efter avdrag för inkurans och internvinster uppkomna vid leveranser från produktionsbolag till säljbolag.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas enligt balansdagens kurs.

Då lån i utländsk valuta har omvandlats till annan valuta genom swapavtal värderas lånet till kursen vid balansdagen för den tillswappade valutan.

Viktigare valutakurser använda i bokslutet anges på sidan 33.

Finansiella placeringar

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

Placeringar avsedda för handel är värderade enligt lägsta värdets princip.

Derivatinstrument

Vid värdering av testående terminskontrakt, optioner och swapar görs avsättning för realiserade förluster i den mån dessa överstiger realiserade vinster. Realiserade vinster utöver realiserade förluster intäktsförs ej.

Kurssäkring av nettoinvesteringar

Enligt nuvarande policy ska derivat som terminskontrakt, swapavtal och optioner inte användas för säkring av nettotillgångar i

dotterföretag, eftersom denna typ av derivat ger upphov till kassaflödesrisker när de omsätts.

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

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

Kurssäkring av kommersiella flöden

Baserat på prognostiserad volym tecknar koncernen terminskontrakt för att säkra framtida flöden sk kommersiell flödes-säkring. Vinster respektive förluster på kontrakt redovisas vid samma tidpunkt som resultatet av det säkrade flödet.

Produktutvecklingskostnader och garantikostnader

Utgifter för forskning och utveckling kostnadsförs allt eftersom de uppstår.

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

Avskrivningar

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

Följande ekonomiska livslängder används vid avskrivningar enligt plan:

	År
Goodwill och andra immateriella rättigheter	5–40
Byggnader	25–50
Maskiner, tekniska installationer och inventarier	3–10
Fordon	4–5
Datorutrustning, hård- och mjukvara	3–4
Hyresmaskiner	3–12

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

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till lease-tagaren, om så ej är fallet föreligger operationell leasing. Redovisning av finansiell leasing medför att anläggningstillgången upptas som tillgångspost i balansräkningen och att en motsvarande skuld redovisas. Anläggningstillgångar avskrivs enligt plan över den ekonomiska livslängden medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skul-

den. Vid operationell leasing redovisas inte någon tillgångs- eller skuldpost i balansräkningen. I resultaträkningen fördelas leasingavgiften över åren med utgångspunkt från utnyttjandet.

Moderbolaget redovisar samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Skatter

Inkomstskatter ingår i koncernredovisningen med både betald skatt och latent skatt. Aktuell skatteskuld eller skattefordran beräknas på det skattepliktiga resultatet för en period. Latent skatt beräknas utifrån skillnader mellan redovisade värden i

balansräkningen och skattemässiga restvärden. Latent skatt är skatt beräknad på temporära skillnader som ska betalas i framtiden. De viktigaste temporära skillnaderna utgör effekten av obeskattade reserver samt skatteeffekter från upptagna förvärvsvärden och andra koncernjusteringar. Värderingen av latent skatt görs enligt skuldmetoden, dvs med utgångspunkt från förväntade skulder och fordringar på balansdagen med användande av skattesatser för de enskilda bolagen som är beslutade eller aviserade på balansdagen. Skattevärdet av uppkomna förlustavdrag redovisas som tillgång i de fall det är sannolikt att dessa kommer att resultera i lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Definitioner

Rörelsemarginal

Rörelseresultatet i procent av fakturering.

Vinstmarginal

Resultat efter finansiella poster i procent av fakturering.

Avkastning på sysselsatt kapital

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

Vid beräkningen av sysselsatt kapital för affärsområdena, till skillnad från beräkningen för Gruppen, avdrages ej latent skatteskulder. Redovisat sysselsatt kapital per affärsområde inkluderar Gruppens kassa och kortfristiga placeringar i proportion till genomsnittligt sysselsatt kapital.

Avkastning på eget kapital

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

Andel eget kapital

Eget kapital och minoritetsintressen i procent av totalt kapital.

Kapitalomsättningshastighet

Fakturering dividerad med genomsnittlig balansomslutning.

Nettoskudsättning

Skillnaden mellan räntebärande skulder/avsättning och likvida medel.

Skuldsättningsgrad

Nettoskudsättning i relation till eget kapital inklusive minoritetsintressen.

Nettokassaflöde

Förändring av nettoskudsättning exklusive valutakurseffekter.

Räntetäckningsgrad

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

Vinst per aktie

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

Förädlingsvärde

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

Genomsnittlig kapitalkostnad (WACC)

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

räntebärande skulder + börsvärde

i: Den svenska riskfria räntesatsen (statsobligationer, 10 år) plus ytterligare 0,5 procentenheter som kompensation för skillnaden mellan Atlas Copcos och Svenska Statens låneräntor.

r: Den svenska riskfria räntesatsen plus en vedertagen riskpremie (5,0%).

Noter

1 Fakturering per affärsområde och marknad

Fakturering per affärsområde	Gruppen	
	2000	1999
Kompressorteknik	14 720	13 202
Anläggnings- och gruvteknik	7 083	5 725
Industriteknik	11 454	10 345
Rental Service	13 955	7 434
Elimineringar	-685	-472
	46 527	36 234

Fakturering per marknad

	Gruppen	
	2000	1999
Nordamerika	24 080	16 221
Sydamerika	1 770	1 381
Europa inkl OSS	13 980	13 416
<i>varav Sverige</i>	833	1 013
<i>varav EU</i>	11 609	11 476
Afrika/Mellanöstern	1 897	1 456
Asien	3 871	2 877
Oceanien	929	883
	46 527	36 234

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

2 Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2000		1999	
	Kvinnor	Män	Total	Total
Moderbolaget				
Sverige	26	31	57	60
Dotterföretag				
Nordamerika	1 882	9 131	11 013	8 624
Sydamerika	117	842	959	878
Europa inkl OSS	1 623	8 734	10 357	10 490
<i>varav Sverige</i>	340	2 003	2 343	2 472
<i>varav EU</i>	1 524	8 273	9 797	9 864
Afrika/Mellanöstern	198	756	954	943
Asien	273	2 296	2 569	2 769
Oceanien	87	396	483	485
Summa dotterföretag	4 180	22 155	26 335	24 189
Totalt	4 206	22 186	26 392	24 249

Löner, andra ersättningar

	2000		1999	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	16	34	18	28
<i>varav tantiem</i>	4		4	
Dotterföretag				
Nordamerika	43	4 493	37	2 922
Sydamerika	16	192	15	155
Europa inkl OSS	105	3 347	112	3 286
<i>varav Sverige</i>	10	760	9	725
<i>varav EU</i>	93	3 201	97	3 121
Afrika/Mellanöstern	6	100	5	105
Asien	15	282	10	250
Oceanien	2	141	3	143
Summa dotterföretag	187	8 555	182	6 861
<i>varav tantiem</i>	25		25	
Totalt	203	8 589	200	6 889

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Löner och andra ersättningar	8 792	7 089	50	46
Avtalsenliga pensioner till styrelser och VD	10	9	1	0
Avtalsenliga pensioner till övriga	661	417	19	11
Övriga sociala kostnader	1 442	1 592	15	15
Totalt	10 905	9 107	85	72
Kapitaliserade pensionsförpliktelser till styrelse och VD	38	43	17	17

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

Under 2000 uppbar Ordföranden i styrelsearvode 1 000 000 SEK. Vice ordföranden erhöll på årsbasis 350 000 SEK och övriga icke anställda styrelseledamöter erhöll på årsbasis 275 000 SEK vardera i styrelsearvode.

Styrelseledamoten Paul-Emmanuel Janssen uppbar dessutom i arvode från koncernbolag 201 000 SEK. Styrelseledamoten Hari Shankar Singhania uppbar arvode från koncernbolag på 70 000 SEK.

Verkställande direktören Giulio Mazzalupi uppbar i lön 5 404 034 SEK och i bonus 1 712 000 SEK. Hårtill kommer en pensionsutfästelse som utgör 47 procent av baslönen vid pensionstidpunkten utgående från 65 års ålder.

Affärsområdescheferna kommer från tre olika länder. Pensionsåtaganden för var och en av dessa är avsatta och ligger i linje med gällande regler i respektive land.

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

Styrelsens verksamhetsbeskrivning 2000

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

I överensstämmelse med beslut på stämman i april 2000, gällde följande nomineringsprocess för styrelsemedlemmar som kommer att föreslås av en grupp större aktieägare för val på bolagsstämman år 2001: Under november/december 2000 gjorde ordföranden en utvärdering av styrelsens arbete och dess medlemmar under året. Han träffade därefter representanter från Investor AB och presenterade sin bedömning av behovet av speciell kompetens inom styrelsen, och jämförde detta med styrelsens nuvarande resurser. Nästa steg i nomineringsprocessen var att Investor AB i sin tur träffade en grupp av större aktieägare med representanter för Robur Fonder, Allmänna Pensionsfonden Fjärde Fondstyrelsen, SEB Fonder, Försäkringsbolaget SPP Ömsesidigt och Livförsäkringsaktiebolaget Skandia.

Under 2000 sammanträdde styrelsen 8 gånger, varav en gång utanför Sverige och en gång per capsulam. Vid varje sammanträdestillfälle följdes en godkänd agenda. För att garantera ett effektivt arbetssätt, erhöll styrelseledamöterna en skriftlig dokumentation som återspeglar en process som syftar till att säkerställa att alla ärenden är underbyggda med sådan tillräcklig och relevant information som erfordras som underlag för ett beslut. Medlemmar av bolagets ledningsgrupp var vanligen närvarande som föredragande vid styrelsemötena. Mellan mötena förekom regelbundna kontakter mellan styrelseordföranden och VD. Styrelseledamöterna erhöll från VD en skriftlig redogörelse för viktigare händelser de månader då det inte var styrelsemöte.

För att säkra att beslut inte försenas på ett onödigt sätt, kan styrelsen tillsätta mindre kommittéer bland sina medlemmar för att följa upp och framlägga förslag till styrelsen i dessa frågor. Ingen sådan kommitté tillsattes under 2000. Kommittén som ser

över ersättningar, vilken tillsattes 1999, träffades under året.

Under april godkände styrelsen en reviderad version av sin arbetsordning och skriftliga instruktioner.

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

Ersättning till revisorer

Fördelning av ersättning för lagstadgad revision och konsultarvoden till revisorer:

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
KPMG				
Revisionsarvode	10	10	1	1
Övrigt	6	7	1	1
Arthur Andersen				
Revisionsarvode	9	8	0	0
Övrigt	3	3	2	1
Övriga revisionsfirmor				
Revisionsarvode	2	1	–	–
	30	29	4	3

3 Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling

	Gruppen	
	2000	1999
Marknadsföringskostnader	4 502	3 907
Administrationskostnader	2 890	2 505
Forsknings- och utvecklingskostnader	969	943
	8 361	7 355

4 Avskrivningar enligt plan

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Goodwill	651	486	–	–
Patent m m	10	9	–	–
Byggnader	135	109	–	–
Maskiner och andra tekniska installationer	519	520	–	–
Inventarier och installationer	252	219	3	2
Hyresmaskiner	2 415	1 273	–	–
	3 982	2 616	3	2

5 Rörelsens övriga intäkter och kostnader

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Jämförelsestörande poster	–26	83	75	–
Övriga rörelseintäkter	194	191	68	118
Övriga rörelsekostnader	–137	–47	–2	–
	31	227	141	118

I jämförelsestörande poster för 2000 ingår en återbetalning på 226 från SPP samt kostnader på 92 för förtidspensionering. I posten ingår också 127 avseende kostnader relaterade till beslutet om fusion av Prime och RSC inom affärsområdet Rental Service och 33 avseende rationalisering av produktionen inom affärsområdet Kompressortekniks tillverkningsenheter. Jämförelsestörande

poster för 1999 inkluderade en realisationsvinst från försäljning av dotterföretag på 223 och omstrukturingskostnader i huvudsak relaterade till en konsolidering av produktionsstrukturen inom Alliance Tools divisionen på 140.

I övriga rörelseintäkter ingår erhållna provisioner på 30 (26), realisationsvinster på 40 (38) från försäljning av anläggningstillgångar, realisationsvinster från avyttring av dotterföretag på 5 (1), och resultat från försäkringsverksamheten.

Övriga rörelsekostnader avser kursförluster hänförliga till den operativa verksamheten 122 (46) samt realisationsförlust vid avyttring av dotterföretag 15 (-).

Jämförelsestörande poster i Moderbolaget avser pensionsåterbetalning från SPP på 75. Övriga rörelseintäkter för Moderbolaget inkluderar erhållna provisioner på 63 (94) och en realisationsvinst föregående år på 21 för avyttring av fastigheter.

6 Finansiella intäkter och kostnader

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Resultat från andelar i koncernföretag				
Erhållen utdelning			721	518
Koncernbidrag			860	562
Realisationsresultat vid avyttring av andelar			-	6
Nedskrivningar			-7	-
			1 574	1 086
Resultat från andelar i intresseföretag				
Erhållen utdelning			24	-
Nedskrivningar			-3	-
			21	-
Resultat från finansiella anläggningstillgångar				
Erhållen utdelning	-	1	-	-
Ränteintäkter				
Koncernföretag			825	596
Övriga	10	7	-	-
Realisationsvinst	-	1	-	-
	10	9	825	596
Övriga ränteintäkter				
Ränteintäkter				
Koncernföretag			1 449	648
Övriga	71	142	31	55
	71	142	1 480	703
Räntekostnader och liknande resultatposter				
Räntekostnader				
Koncernföretag			-178	-67
Övriga	-1 741	-1 183	-1 674	-1 044
Valutakursdifferenser	-43	-26	-5	-2
	-1 784	-1 209	-1 857	-1 113
Finansiella intäkter och kostnader	-1 703	-1 058	2 043	1 272

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 4,2 procent (3,6). Räntedelen för 2000 uppgår till totalt 48 (71), varav svenska bolag 3 (7). För moderbolaget uppgår motsvarande belopp till 2 (4).

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 positiv, 64 (-8).

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	
	2000	1999
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan		
Byggnader	-	2
Inventarier och installationer	-	-1
Avsättning till periodiseringsfond, netto	-87	-154
Upplösning av valutakursreserv	42	42
Upplösning av skatteutjämningsreserv K	57	57
	12	-54

8 Skatter

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Betalda skatter				
Svensk skatt	427	183	365	170
Utländsk skatt	1 185	786		
Latenta skatter	108	166		
Skatt i intresseföretag	3	2		
	1 723	1 137	365	170

Årets skattekostnad på 1 723 (1 137) utgör 36,7 procent (33,3) av resultat efter finansiella poster. Föregående års skattekostnad var positivt påverkad av låga skattesatser för realisationsvinster avseende avyttringar. Förändringar i skattesats som används vid beräkning av latent skatt har positivt påverkat årets skattekostnad med 12 (negativ: 3).

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

Negativ påverkan på skattesatsen har också ej avdragsgill goodwill. Justerat för sådan goodwillavskrivning utgör Gruppens skattekostnad 32,3 procent (29,2).

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 netto till sådan fond har skett med 138 (158) varav i moderbolaget 87 (154). Om moderbolaget i likhet med Gruppen redovisat latent skattekostnad på obeskattade reserver och andra dispositioner hade denna uppgått till -3 (15).

9 Minoritetsintressen i dotterföretags kapital och resultat

Minoritetens andel av resultatet efter finansiella poster uppgår till 65 (46).

I resultaträkningen redovisas minoritetsandelar i Gruppens resultat efter skatt till 42 (28). Dessa minoritetsintressen förekommer främst i Atlas Copco India, Atlas Copco Malaysia, i dotterföretag i Kina samt i dotterföretag till Chicago Pneumatic.

	Gruppen
Minoritet vid årets början	192
Förvärvat minoritet	-11
Avyttrad minoritet	-1
Utdelningar	-11
Omräkningsdifferenser	8
Årets resultat	42
Minoritet vid årets slut	219

10 Vinst per aktie

	2000	1999
Årets resultat	2 924	2 247
Genomsnittligt antal aktier	209 602 184	195 309 247
Vinst per aktie, SEK	13:95	11:50

Efter nyemissionen 1999 uppgår antalet aktier till 209 602 184.

11 Immateriella anläggningstillgångar

	Goodwill	Patent m m	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden			
Vid årets början	20 796	111	20 907
Investeringar	401	46	447
Avyttring av dotterföretag	-93		-93
Avyttringar och utrangeringar	-3	-7	-10
Årets omräkningsdifferenser	2 342	8	2 350
Vid årets slut	23 443	158	23 601

Akkumulerade avskrivningar enligt plan

Vid årets början	1 983	73	2 056
Årets avskrivningar	651	10	661
Avyttring av dotterföretag	-84		-84
Avyttringar och utrangeringar	-3	-5	-8
Årets omräkningsdifferenser	180	4	184
Vid årets slut	2 727	82	2 809

Planenligt restvärde vid årets slut	20 716	76	20 792
Planenligt restvärde vid årets början	18 813	38	18 851

Årets avskrivningar avseende goodwill fördelas enligt följande:

	2000	1999
Bolag med 40 års planenlig avskrivning	530	357
Bolag med 20 års planenlig avskrivning	82	67
Bolag med högst 10 års planenlig avskrivning	39	62
	651	486

Fördelning av årets avskrivningar och planenligt restvärde avseende goodwill per affärsområde:

	Avskrivningar		Planenligt restvärde	
	2000	1999	2000	1999
Kompressorteknik	39	38	293	289
Anläggnings- och gruvteknik	16	17	146	179
Industriteknik	149	139	4 010	3 753
Rental Service	445	291	16 262	14 590
Koncerngemensamt	2	1	5	2
	651	486	20 716	18 813

Fortsättning Not 11	Anskaffnings- värde	Akkumulerade avskrivningar	Planenligt restvärde	Kvarstående antal år
Goodwill med 40 års avskrivningsplan:				
Prime Service Inc.	8 734	826	7 908	37
Rental Service Corp.	8 321	305	8 016	39
Milwaukee Electric Tool Corp.	4 187	567	3 620	35
	21 242	1 698	19 544	
Goodwill med 20 års avskrivningsplan:				
Desoutter Ltd.	767	448	319	10
Atlas Copco Wagner Inc.	357	240	117	9
Rental Service-företag	313	11	302	19
Chicago Pneumatic Tool Company	232	178	54	7
Atlas Copco Crépelle S.A.	132	24	108	17
Övriga	107	10	97	
	1 908	911	997	
Goodwill med högst 10 års avskrivningsplan:				
Compresseurs Worthington-Creyssensac S.A.	86	61	25	3
Ceccato Aria Compressa S.p.A.	71	22	49	7
Övriga	136	35	101	
	293	118	175	
Totalt	23 443	2 727	20 716	

12 Materiella anläggningstillgångar

	Byggnader och mark	Maskiner och inventarier	Nyanläggningar och förskott	Totalt	Hyres- maskiner
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Vid årets början	2 925	7 299	178	10 402	13 964
Investeringar	65	774	84	923	5 679
Förvärv av dotterföretag		20		20	100
Avyttring av dotterföretag	-14	-72		-86	
Avyttringar och utrangeringar	-191	-698		-889	-1 899
Omklassificeringar	-4	-17		-21	29
Årets omräkningsdifferenser	163	419	18	600	1 692
Vid årets slut	2 944	7 725	280	10 949	19 565
Akkumulerade avskrivningar enligt plan					
Vid årets början	962	4 558		5 520	2 265
Årets avskrivning	135	771		906	2 415
Avyttring av dotterföretag		-62		-62	
Avyttringar och utrangeringar	-126	-472		-598	-644
Omklassificeringar	-1	-2		-3	11
Årets omräkningsdifferenser	46	232		278	293
Vid årets slut	1 016	5 025		6 041	4 340
Planenligt restvärde vid årets slut	1 928	2 700	280	4 908	15 225
Planenligt restvärde vid årets början	1 963	2 741	178	4 882	11 699
Anläggningar som innehas under finansiella leasingavtal					
Planenligt restvärde vid årets slut	10	31		41	43
Planenligt restvärde vid årets början	3	10		13	-

Fortsättning Not 12	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Planenligt restvärde				
Byggnader och mark	1 928	1 963	6	6
Maskiner och andra tekniska installationer	2 050	2 137	–	–
Inventarier och installationer	650	604	8	6
Pågående nyanläggningar och förskott	280	178	–	–
Övriga materiella anläggningstillgångar	4 908	4 882	14	12
Hyresmaskiner	15 225	11 699	–	–
	20 133	16 581	14	12
Taxeringsvärde byggnader och mark	160	183	5	5

Redovisade taxeringsvärden för Gruppen avser endast byggnader och mark i Sverige. Planenligt restvärde för dessa uppgår till 190 (194).

Leasingkostnader för tillgångar som innehas via operationella leasingavtal såsom förhyrda lokaler, maskiner samt större dator- och kontorsutrustningar redovisas bland rörelsekostnader och uppgår till 641 (418). Framtida betalningar för ej annullerbara leasingkontrakt uppgår till 2 606 (1 729). Framtida betalningar för ej annullerbara leasingkontrakt förfaller enligt följande:

2001	681
2002–2005	1 531
2006 och senare	394
Totalt	2 606

Moderbolaget	Byggnader och mark	Inventarier och installationer	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden			
Vid årets början	7	19	26
Investeringar	–	5	5
Avyttringar och utrangeringar	–	–8	–8
Vid årets slut	7	16	23
Ackumulerade avskrivningar enligt plan			
Vid årets början	1	13	14
Årets avskrivning	–	3	3
Avyttringar och utrangeringar	–	–8	–8
Vid årets slut	1	8	9
Planenligt restvärde vid årets slut	6	8	14
Planenligt restvärde vid årets början	6	6	12

13 Finansiella anläggningstillgångar

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Andelar i koncernföretag	Sid 30		4 538	3 227
Fordringar hos koncernföretag			12 012	11 968
Andelar i intresseföretag	Not 14	105	120	8
Andra långfristiga värdepappersinnehav		23	6	17
Latent skattefordran		1 794	1 814	
Andra långfristiga fordringar		202	181	47
		2 124	2 121	16 622
				15 299

Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Vid årets början	3 028
Kapitaltillskott i dotterföretag	1 318
Vid årets slut	4 346
Ackumulerade uppskrivningar	
Vid årets början och slut	764
Ackumulerade nedskrivningar	
Vid årets början	–565
Nedskrivningar	–7
Vid årets slut	–572
Bokfört värde vid årets slut	4 538

14 Andelar i intresseföretag

	Antal	Kapitalandel, %	Justerat eget kapital	Bokfört värde
Moderbolagets innehav				
AVC Intressenter AB, 556506-8789, Göteborg	6 750 250	50	8	8
Dotterföretagens innehav				
Atlas Copco Changchun Electric Power Tool Ltd, Changchun, Kina		25	0	
Atlas Copco-CLLS Tools Co. Ltd., Hong Kong, Kina		30	4	
Atlas Copco-Diethelm Ltd., Bangkok, Thailand		49	21	
FORTU BAT Batterien GmbH, Pfinztal, Tyskland		25	12	
NEAC Compressor Service USA Inc., Franklin, PA		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	60	
			105	

	Gruppen	Moderbolaget
Akkumulerade kapitalandelar/ anskaffningsvärden		
Vid årets början	120	72
Investeringar	11	
Utdelning	-26	
Årets resultat	-3	
Årets omräkningsdifferenser	3	
Vid årets slut	105	72
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början		-61
Årets nedskrivning		-3
Vid årets slut		-64
Bokfört värde vid årets slut	105	8

Utdelning från intresseföretag var 26 (2). Gruppens andel av intresseföretagens eget kapital och obeskattade reserver, med avdrag för latent skatt, uppgick vid räkenskapsårets utgång till 105 (120).

15 Varulager

	Gruppen	
	2000	1999
Råmaterial	116	148
Produkter i arbete	871	772
Halvfabrikat	1 525	1 380
Färdigvaror	3 357	3 034
Förskott till leverantörer	12	14
	5 881	5 348

16 Kortfristiga fordringar

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kundfordringar	9 778	7 955	3	-
Fordringar hos koncernföretag			21 648	18 526
Skattefordringar	210	250	-	68
Övriga fordringar	814	701	16	28
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	719	557	393	151
	11 521	9 463	22 060	18 773

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

17 Kortfristiga placeringar, kassa och bank

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kortfristiga placeringar				
Statsobligationer	296	242	10	11
Kassa och bank	941	1 044	12	330
Totalt	1 237	1 286	22	341

Moderbolagets garanterade, men utnyttjade kreditlöften uppgår till 14 300. Dotterföretagens beviljade, men utnyttjade bankkrediter uppgår till 2 539.

18 Eget kapital

Gruppen	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Vid årets början	1 048	9 815	10 022
Utdelning till aktieägare			-996
Preskriberad utdelning			0
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital		669	-669
Årets omräkningsdifferens			1 169
Årets resultat			2 924
Vid årets slut	1 048	10 484	12 450

Gruppens egna kapital har påverkats av de omräkningsdifferenser som uppstår vid användandet av dagskursmetoden. Den sammanlagda omräkningsdifferensen för det egna kapitalet sedan början av 1992 uppgår till 2 243 (1 074).

Akkumulerad omräkningsdifferens	2000
Vid årets början	1 074
Årets omräkningsdifferens	978
Säkring av eget kapital	192
Realiserat genom försäljning av dotterföretag	-1
Total omräkningsdifferens för året	1 169
Vid årets slut	2 243

Moderbolaget	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Fritt eget kapital
Vid årets början	1 048	3 994	1 737	4 018
Utdelning till aktieägare				-996
Preskriberad utdelning				0
Årets resultat				1 673
Vid årets slut	1 048	3 994	1 737	4 695

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

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

Av Gruppens vinstmedel kommer 32 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

Fördelningen av obeskattade reserver redovisade i moderbolagets balansräkning framgår nedan. För Gruppen elimineras dessa i sin helhet, se Redovisningsprinciper sid 15. Av moderbolagets sammanlagda obeskattade reserver uppgående till 1 441 utgör 403 latent skatt som ingår i Gruppens redovisade latent skatteskuld.

	Moderbolaget	
	2000	1999
Akkumulerade avskrivningar utöver plan inventarier och installationer	-	1
Periodiseringsfond	1 316	1 229
Valutakursreserv	125	166
Skatteutjämningsreserv K	-	57
	1 441	1 453

Periodiseringsfond har avsatts enligt följande:

	2000
1995	253
1996	261
1997	144
1998	177
1999	154
2000	327
	1 316

20 Avsatt till pensioner

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Svenska bolag				
FPG/PRI-pensioner	39	18	3	2
Övriga pensioner	47	48	38	41
Utländska bolag	1 435	1 384		
	1 521	1 450	41	43

Pensionsskulden och årets pensionskostnad beräknas av Atlas Copco-gruppens bolag enligt lokala regler och föreskrifter. I de fall sådana tillåter att oantastbara pensionsåtaganden ej redovisas som kostnad i takt med intjänandet av pensionsrätten har justering gjorts i koncernredovisningen. Viss del av årets pensionskostnad ingår i årets räntekostnad, not 6, varför posten Avsatt till pensioner redovisas bland räntebärande avsättningar.

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 276 (249) 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 för anställda som gått i pension, vilket innebär att nuvärdet av intjänade framtida sjukvårdsförmåner redovisas som avsättning i balansräkningen.

21 Övriga avsättningar

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Avsättningar för garantiförpliktelser	363	310		
Övriga avsättningar	721	533	10	-
	1 084	843	10	-

22 Långfristiga skulder till kreditinstitut m m

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

	Moderbolaget	
	2000	1999
Skulder till kreditinstitut m m	11 937	10 938
Skulder till koncernföretag	-	89
Summa räntebärande skulder	11 937	11 027

Gruppens långfristiga skulder till kreditinstitut och övriga fördelas enligt följande:

	2000	1999
Moderbolaget		
Obligationslån 375,0 MUSD	3 569	3 192
Obligationslån 400,0 MUSD	3 806	3 405
Reverslån 200,0 MUSD	1 903	2 298
Reverslån MSEK	53	53
Utnyttjande under "5 000 MSEK Medium Term Note Program"		
Utestående 65,0 MEUR	576	556
2 030 MSEK	2 030	2 030
Avgår nästkommande års amorteringar	-	-596
Moderbolagets låneskulder	11 937	10 938
Dotterföretagen		
Finansiella leasingavtal	67	13
Andra långfristiga lån	18	26
Avgår nästkommande års amorteringar	-23	-8
Gruppens låneskulder	11 999	10 969

Låneskulder amorteras enligt följande, baserat på de valutakurser som gällde den 31 december 2000:

	Gruppen	Moderbolaget
2001	23	-
2002	1 956	1 903
2003	57	53
2004	2 475	2 473
2005	0	0
2006 och senare	7 511	7 508
	12 022	11 937

Atlas Copco har för närvarande en långsiktig rating på A-/A3. I Gruppens låneskulder ingår framtida leasingavgifter hänförliga till avtal under finansiell leasing enligt nedan.

Framtida minimileaseavgifter	73
Framtida finansieringskostnad	-6
Nuvärde av leasingsskuld	67

Framtida betalningar förfaller enligt följande:

Gruppen	
2001	6
2002-2005	61
	67

23 Kortfristiga skulder till kreditinstitut m m

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Skulder till kreditinstitut m m	9 964	7 588	9 316	7 176
Nästkommande års amorteringar	23	604	–	596
Skulder till koncernföretag			3 192	2 319
Summa räntebärande skulder	9 987	8 192	12 508	10 091

Gruppens kortfristiga låneskulder till kreditinstitut och övriga fördelas enligt följande:

	2000	1999
Moderbolaget		
Utnyttjande under "200 MUSD Euro Commercial Paper Program"		
Utestående 130,7 MUSD	1 244	944
58,3 MEUR	516	684
Utnyttjande under "1 000 MUSD U.S. Commercial Paper Program"		
Utestående 207,6 MUSD	1 976	2 330
Utnyttjande under "10 000 MBEF Treasury Note Program"		
Utestående 204,8 MEUR	1 814	1 662
(3,9) MUSD	–	33
Utnyttjande under "2 000 MSEK Commercial Paper Program"		
	1 966	396
Utnyttjande under "5 000 MSEK Medium Term Note Program"		
	1 800	744
Övriga kortfristiga bank- och reversskulder	–	383
Moderbolagets låneskulder	9 316	7 176
Dotterföretagen	648	412
Gruppens låneskulder	9 964	7 588

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

Valuta	Belopp (M)	2000		1999	
		MSEK	%	MSEK	%
USD	2 269	21 599	98	98	
CAD	22	142	1	0	
HKD	51	62	0	0	
ITL	386	61	0	1	
FRF	12	16	0	0	
Övriga		106	1	1	
		21 986	100	100	

Atlas Copco AB har företagscertifikatprogram för kortfristig upplåning i USA, Sverige och i övriga europeiska länder med en total volym av 1 600 MUSD motsvarande 15 600 MSEK. Dessa program har K1-rating i Sverige och A2/P2/F1 internationellt.

24 Rörelseskulder

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Förskott från kunder	303	307	–	–
Leverantörsskulder	2 944	2 426	7	59
Växelskulder	81	58	–	–
Skatteskulder	599	313	128	–
Övriga skulder	2 088	1 613	2	6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 357	3 037	1 170	949
Summa icke räntebärande skulder	9 372	7 754	1 307	1 014

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

25 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Gruppen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut				
Fastighetsinteckningar	8	8	–	–
Företagsinteckningar	36	66	–	–
Fordringar	35	132	–	–
	79	206	–	–
Ansvarsförbindelser				
Diskonterade växlar	70	68	–	–
Borgens- och övriga ansvarsförbindelser	1 498	1 407	492	495
	1 568	1 475	492	495

Borgens- och övriga ansvarsförbindelser inkluderar bank- och kommersiella garantier samt leverensgarantier. Av moderbolagets redovisade ansvarsförbindelser avser 475 (464) ansvarsförbindelser till förmån för dotterföretag.

26 Förädlingsvärde och intressenter

Förädlingsvärdet utgörs av Gruppens totala fakturering, 46 527, minskad med kostnader för inköp av råvaror, hel- och halvfabrikat samt tjänster, 25 248. Därigenom erhålls ett mått på företagets produktionsinsats, dvs den värdeökning som uppstår genom hantering och bearbetning etc.

För 2000 uppgick förädlingsvärdet till 21 279 (16 193), en ökning med ca 31 procent, medan förädlingsvärdet per anställd ökade med ca 21 procent.

Fördelning av förädlingsvärde:

	2000		1999	
	MSEK	%	MSEK	%
Löner	8 792	41	7 089	44
Sociala kostnader	2 113	10	2 018	12
Avskrivningar	3 982	19	2 616	16
Kapitalkostnader	1 703	8	1 058	7
Skatter till stat och kommun	1 723	8	1 137	7
Aktieutdelning	1 007	5	832	5
Kvar i bolaget	1 959	9	1 443	9
Förädlingsvärde	21 279	100	16 193	100
Förädlingsvärde, per anställd, kSEK	806		668	

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

Atlas Copco-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 med en goodwill på 440 MUSD, Prime Service, Inc. under 1997 med en goodwill på 835 MUSD och Rental Service Corporation under 1999 med en goodwill på 868 MUSD.

Redovisningsrådets nu gällande rekommendation avseende goodwill (RR 1:96), kräver att goodwill skrivs av över en period som inte överstiger 20 år. Tillämpningen av en avskrivningsperiod på 40 år strider emellertid inte mot gällande lagstiftning och bryter inte heller mot inregistreringskontraktet med OM Stockholmsbörsen.

De tre stora ovan nämnda företagen utgör strategiska förvärv för Atlas Copco. De har sin verksamhet och försäljning nästan uteslutande i USA. Dessa företag genererar stora kassamässiga rörelseöverskott och redovisar löpande rörelsevinster från mycket starka varumärken och omfattande kundregister. Starka skäl talar därför för en ekonomisk livslängd på goodwill som överstiger 20 år.

Konkurrensskäl är en annan viktig anledning för att tillämpa en avskrivningsperiod som är längre än 20 år. Atlas Copco måste ha samma förutsättningar som andra aktörer, dels när det gäller att beräkna de ekonomiska konsekvenserna av ett planerat förvärv, dels att efter avslut redovisa den förvärvade enheten i de finansiella rapporterna. Lönsamma företag med god tillväxtpotential betingar ett pris på marknaden som vanligtvis överstiger det redovisade egna kapitalet. Detta innebär att redovisningen av goodwill har stor betydelse för Gruppen.

Eftersom Atlas Copco är ett internationellt företag med 98 procent av faktureringen utanför Sverige – ett land där jämförbara konkurrenter till de tre förvärvade företagen saknas – är det angeläget att redovisningen är internationellt jämförbar. Det är därför av största vikt att Atlas Copco och andra svenska företag i liknande situation kan tillämpa redovisningsregler som är jämförbara med de som utländska konkurrenter tillämpar.

Den senaste tidens utveckling på redovisningsområdet, gör att det är svårt att avgöra vilken redovisningsmetod som leder till internationellt jämförbara redovisningsrapporter. Nationella och internationella rekommendationer rörande goodwill-avskrivning har nyligen ändrats eller håller på att ändras.

International Accounting Standards Committee (IASC) har utfärdat en reviderad standard IAS 22 (1998) vilken ska tillämpas för räkenskapsår som inleds den 1 juli 1999 eller därefter. Dessa regler har som utgångspunkt att den ekonomiska livslängden för goodwill inte överstiger 20 år från förvärvstillfället. De beaktar emellertid också att det kan förekomma fall då det är uppenbart att den ekonomiska livslängden är längre. I dessa fall, får avvikelser göras från regeln om att avskrivning för goodwill

inte får överstiga 20 år och goodwill kommer istället att skrivas av över den uppskattade ekonomiska livslängden. Som en följd av IAS 22 (1998) har Redovisningsrådet reviderat sin koncernredovisningsrekommendation. Den reviderade svenska rekommendationen (RR 1:00), som i allt väsentligt överensstämmer med motsvarande IAS standard, ska tillämpas fr o m den 1 januari 2002.

Framtida utveckling

Ett antal normgivare av internationella redovisningsprinciper har slagit fast att reglerna för upprättande av koncernredovisning liksom reglerna för redovisning av koncernmässig goodwill och andra förvärvade immateriella tillgångar måste harmoniseras. IAS har tillsatt en styrgrupp som fått i uppdrag att överväga i vilken utsträckning IAS 22 behöver ändras.

Den amerikanska normgivaren Financial Accounting Standards Board (FASB) har övervägt de olika frågor som aktualiserats i samband med den pågående översynen av reglerna på området och föreslagit att goodwill och andra immateriella tillgångar, vars ekonomiska livslängd inte är begränsad, inte ska skrivas av. Sådana tillgångar ska i stället skrivas ner när en så kallad "impairment test" visar att det verkliga värdet är lägre än det bokförda värdet. Utgångspunkten är att de nya reglerna ska gälla även för goodwill och andra immateriella tillgångar som härrör från förvärv före den tidpunkt då de nya reglerna träder i kraft. Ett utkast med förslag till ändringar av det tidigare publicerade utkastet offentliggjordes den 14 februari 2001. FASB planerar att utfärda regler, som bland annat behandlar redovisningen av goodwill och andra förvärvade immateriella tillgångar, i juni 2001.

IASs styrgrupp har arbetat med att ta fram ett diskussionsunderlag och det är mycket troligt att den nya styrelsen för IASC, vilken utsågs den 25 januari 2001, kommer att fortsätta att arbeta med dessa frågor. Den nya styrelsen kommer troligtvis att etablera ett nära samarbete med FASB och det pågående IASC projektet kommer förmodligen att resultera i en reviderad IAS 22.

Det är troligt att FASBs och IASs standard för redovisning av goodwill kommer att samordnas speciellt med tanke på EUs planerade initiativ att kräva att alla publika företag inom EU ska upprätta koncernredovisning i enlighet med IAS med början 1 januari 2005.

Atlas Copcos redovisning

Då det är svårt att exakt avgöra när och i vilken utsträckning redovisning av goodwill kommer att harmoniseras, har Atlas Copco beslutat att för 2000 i redovisningen fortsätta med avskrivningar av större strategiska förvärv enligt tidigare princip,

dvs över en period på 40 år. Atlas Copco gör bedömningen att, fram till dess att de internationella reglerna harmoniserats, den internationella jämförbarhet som Atlas Copco eftersträvar bäst åstadkoms genom att företaget står fast vid den tidigare gjorda uppskattningen av den ekonomiska livslängden.

För jämförelse redovisas nedan påverkan på resultat, vinst per aktie och andel eget kapital vid avskrivning med beräknad ekonomisk livslängd på 20 år respektive 40 år.

Resultaträkning i sammandrag 2000, MSEK

Avskrivningstid	20 år	40 år
Fakturering	46 527	46 527
Rörelsekostnader	-40 664	-40 135
Rörelseresultat	5 863	6 392
- i % av fakturering	12,6	13,7
Resultat efter finansiella poster	4 160	4 689
- i % av fakturering	8,9	10,1
Årets resultat	2 395	2 924
Vinst per aktie, SEK	11:43	13:95
Andel eget kapital, %	37,5	39,2

Aktier och andelar

Atlas Copco AB

December 2000

	Antal	Inne- hav %	Bok- fört värde
Direktägda produktbolag			
Atlas Copco Rock Drills AB, 556077-9018, Örebro	1 000 000	100	200
Atlas Copco Craelius AB, 556041-2149, Märsta	200 000	100	20
Uniroc AB, 556001-9019, Fagersta	2 325 000	100	112
Secoroc AB, 556373-8896, Fagersta		100	
Atlas Copco Berema AB, 556069-7228, Nacka	60 000	100	100
Atlas Copco Tools AB, 556044-9893, Nacka	100 000	100	20
Direktägda säljbolag			
Atlas Copco CMT Sweden AB, 556100-1453, Nacka	103 000	100	10
Atlas Copco Iran AB, 556155-2760, Nacka	3 500	100	0
Atlas Copco Compressor AB, 556155-2794, Nacka	60 000	100	10
Agartson Agentur och Förvaltnings AB, 556267-1403, Järfälla		100	
Hamrin Adsorptions- och Filtrerteknik AB, 556145-4017, Järfälla		100	
Atlas Copco Ges.m.b.H., Wien	45 000	100	13
Atlas Copco Brasil Ltda., Sao Paulo	22 909 088	100	65
Atlas Copco Argentina S.A.C.I., Buenos Aires	157	0 ²	0
Atlas Copco Tools spol s. r. o., Prag	500	100	0
Atlas Copco Chilena S.A.C., Santiago de Chile	24 998	100	6
Atlas Copco (Cyprus) Ltd., Nicosia	99 998	100	0
Atlas Copco Kompressorteknik A/S, Köpenhamn	4 000	100	2
Atlas Copco (India) Ltd., Mumbai	3 254 000	45	11
Chicago Pneumatic India Ltd., Mumbai	335 000	5 ³	5
Atlas Copco KK, Tokyo	375 001	100	23
Atlas Copco Kenya Ltd., Nairobi	14 999	100	0
Atlas Copco (Malaysia), Sdn. Bhd., Kuala Lumpur	700 000	70	2
Atlas Copco Maroc SA., Casablanca	3 852	96	1
Atlas Copco (Philippines) Inc., Paranaque	121 995	100	3
Soc. Atlas Copco de Portugal Lda., Lissabon	1	100	22
Atlas Copco (South-East Asia) Pte. Ltd., Singapore	2 500 000	100	8
Atlas Copco (Schweiz) AG, Studen/Biel	7 996	100	12
Atlas Copco Venezuela S.A., Caracas	37 920	100	14
Direktägda holdingbolag med dotterföretag			
Oy Atlas Copco Ab, Vantaa	150	100	30
Oy Atlas Copco Kompressorit Ab, Masala		100	
Oy Atlas Copco Louhintateknikka Ab, Masala		100	
Oy Atlas Copco Tools Ab, Masala		100	

	Antal	Inne- hav %	Bok- fört värde
Atlas Copco France Holding S.A., St. Ouen l'Aumône	329 994	100	192
Compresseurs Manguière S.A., Offemont		100	
Atlas Copco Compresseurs S.A., St. Ouen l'Aumône		100	
Atlas Copco Applications Industrielles S.A., St. Ouen l'Aumône		100	
Atlas Copco Forage et Démolition S.A., St. Ouen l'Aumône		100	
Ets. Georges Renault S.A., Nantes		100	
Desoutter S.A., Nanterre		100	
Compresseurs Worthington-Creysensac S.A., Meru		100	
Atlas Copco Crépelle S.A., Lille		100	
Atlas Copco Holding GmbH, Essen	1	99 ²	220
Atlas Copco Energas GmbH, Köln		100	
Atlas Copco MCT GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Tools GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Kompressoren GmbH, Essen		100	
Desoutter GmbH, Hochstadt		100	
IRMER+ELZE Kompressoren GmbH, Bad Oeyenhausen		100	
Atlas Copco Elektrowerkzeuge GmbH, Essen		100	
Atlas Copco Electric Tools GmbH, Winnenden		100	
Chicago Pneumatic Tool GmbH, Geisenheim		100	
Mark Kompressoren GmbH, Geretsried		100	
Atlas Copco EAC GmbH, Essen		100	
Atlas Copco UK Holdings Ltd., Hemel Hempstead	28 623 665	100	294
Atlas Copco Compressors Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco Construction & Mining Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco Tools Ltd., Hemel Hempstead		100	
Worthington-Creysensac Air Compressors Products Ltd., Gravesend		100	
Atlas Copco International Holdings Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco (Ireland) Ltd., Dublin		100	
Desoutter Brothers (Holdings) PLC, Hemel Hempstead		100	
Desoutter Ltd., Hemel Hempstead		100	
Desoutter Sales Ltd., Hemel Hempstead		100	
Atlas Copco Beheer b.v., Zwijndrecht	15 712	100	604
Atlas Copco Airpower n.v., Wilrijk		100	
Atlas Copco Coordination Center n.v., Wilrijk	1	0 ²	0
Atlas Copco Compressor International n.v., Wilrijk		100	

	Antal	Inne- hav %	Bok- fört värde		Antal	Inne- hav %	Bok- fört värde
Atlas Copco Kompresory s.r.o., Prag			100	Atlas Copco Zimbabwe (Private) Ltd., Harare			100
Atlas Copco Kompresor Spolka, zo.o., Warszawa			100	Atlas Copco A/S, Langhus	4 498	100	32
Atlas Copco Kompresszor Kft., Budapest			100	Atlas Copco Kompressorteknikk A/S, Langhus			100
Atlas Copco Mfg. Korea Co. Ltd, Seoul			100	Atlas Copco Anlegg- og Gruveteknikk A/S, Langhus			100
Atlas Copco Makinalari Imalat A.S., Istanbul	2 548 020	11 ⁴	0	Berema A/S, Langhus			100
Atlas Copco Rental Europe n.v., Rumst			100	Atlas Copco Tools A/S, Langhus			100
Atlas Copco S.A.E., Madrid			100	Atlas Copco North America Inc., Pine Brook, NJ	35 506	40 ²	2 099
Worthington Internacional Compresores S.A., Madrid			100	Atlas Copco North America Finance LLC, Pine Brook, NJ			100
Desoutter S.A., Madrid			100	Atlas Copco Raise Boring Inc., Portland, OR			100
Atlas Copco Internationaal b.v., Zwijndrecht			100	Atlas Copco Construction Tools Inc., Norwalk, MA			100
Atlas Copco Australia Pty Ltd., Blacktown			100	Atlas Copco Comptec Inc., Voorheesville, NY			100
Secoroc Australia Pty Ltd., Gateshead			100	Atlas Copco Compressors Inc., Holyoke, MA			100
Atlas Copco (NZ) Ltd., Lower Hut			100	Atlas Copco Tools Inc., Farmington Hills, MI			100
Atlas Copco Belgium n.v., Overijse			100	Atlas Copco Roctec Inc., Denver, CO			100
Abird Holding n.v., Rotterdam			100	Atlas Copco Assembly Systems Inc., Sterling Heights, MI			100
Power Tools Distribution n.v., Hoeselt	1	0 ²	0	Uniroc, Inc., Commerce City, CO			100
Atlas Copco Tools Europe n.v., Overijse			100	Atlas Copco Wagner Inc., Portland, OR			100
Atlas Copco ASAP n.v., Wilrijk			100	Chicago Pneumatic Tool Company, Rock Hill, SC			100
Tool Technics n.v., Limburg			100	Chicago Pneumatic International Inc. Rock Hill, SC			100
Atlas Copco Colombia Ltda., Bogota			100	Chicago Pneumatic Tool Company Canada Ltd., Toronto			100
Atlas Copco Equipment Egypt SAE, Kairo			80	Esstar Inc., Pine Brook, NJ			100
Atlas Copco Hellas AE, Rentis			100	Esstar Industries Inc., Pine Brook, NJ			100
Atlas Copco (China) Investment Co Ltd., Shanghai			100	Milwaukee Electric Tool Corporation, Brookfield, WI			100
Nanjing Atlas Copco Construction Machinery Ltd, Nanjing			92	Prime Service, Inc., Houston, TX			100
Wuxi-Atlas Copco Compressor Co. Ltd., Wuxi			92	Prime Equipment Company, Houston, TX			100
Atlas Copco (Shanghai) Trading Co. Ltd., Shanghai			100	Rental Service Corporation, Scottsdale, AZ			100
Atlas Copco China/Hong Kong Ltd., Kowloon			100	Rental Service Corporation, USA Ltd., Scottsdale, AZ			100
PT Atlas Copco Indonesia, Jakarta			80	Rental Service Corporation, Canada, Ltd., Calgary			100
Atlas Copco Italia S.p.A., Milano			100				
Ceccato Aria Compressa S.p.A., Vicenza			100	Övriga direktägda dotterföretag			
Worthington Aria Compressa S.p.A., Milano			100	Atlas Copco Construction & Mining Technique AB, 556277-9537, Nacka	700 500	100	356
Inversora Capricornio S.A. de C.V., Tlalnepantla			100	Industria Försäkrings AB, 516401-7930, Nacka	50 000	100	5
Atlas Copco Mexicana S.A. de C.V., Tlalnepantla			100	Atlas Copco Customer Credit AB, 556109-9150, Nacka	45 000	100	5
Prime Equipment S.A. de CV, Monterrey			100	Atlas Copco Reinsurance S.A., Luxemburg	4 999	100	8
Atlas Copco Nederland b.v., Zwijndrecht			100	Robbins Europe AB, 556062-0212, Nacka	95 000	100	11
Atlas Copco Canada Inc., Dorval			100	25 vilande bolag			100 23
Atlas Copco Peruana S.A., Lima			100	TOTALT BOKFÖRT VÄRDE			4 538
Atlas Copco Boliviana S.A., La Paz			100				
ZAO Atlas Copco, Moskva			100	1) Ågarandelen av kapitalet avses, vilken överensstämmer med andelen av rösterna.			
Atlas Copco Holdings South Africa (Pty) Ltd., Benoni			100	2) Innehav avser Atlas Copco AB, resterande del innehas av andra företag inom Gruppen.			
Atlas Copco South Africa (Pty) Ltd., Benoni			100	3) Innehavet avser Atlas Copco AB, 51 procent innehas av andra företag inom Gruppen.			
Interoc (Pty) Ltd., Springs			100	4) Innehav avser Atlas Copco AB, 88 procent innehas av andra företag inom Gruppen.			
Secoroc (Pty) Ltd., Springs			100				
Desoutter (S.A.) (Pty) Ltd., Sandton			100				
Alliance Tools SA (Pty) Ltd., Springs			100				
Atlas Copco (Botswana) (Pty) Ltd., Gaborone			100				
Atlas Copco Namibia (Pty) Ltd., Windhoek			100				
Atlas Copco Taiwan Ltd., Taipei			100				
Atlas Copco Ghana Ltd., Accra			100				
Atlas Copco (Zambia) Ltd., Ndola			100				

Finansiell exponering

I linje med de övergripande målen i fråga om tillväxt, rörelsemarginal och avkastning på kapital, är syftet med Atlas Copcos finansiella riskpolicy att minimera de finansiella risker som Gruppen exponeras för. Policyen har utformats för att skapa stabila förutsättningar för divisionernas affärsverksamhet och bidra till en stadig ökning av det egna kapitalet och aktieägarnas utdelning, samtidigt som kreditorernas intressen skyddas.

Valutarisker

Valutakursförändringar påverkar Gruppens resultat och det egna kapitalet på flera sätt:

- Gruppens resultat – när intäkter från försäljning och kostnader för produktion noteras i skilda valutor (transaktionsexponering).
- Gruppens resultat – när de utländska dotterföretagens resultat omräknas till svenska kronor (omräkningsexponering).
- Gruppens egna kapital – när de utländska dotterföretagens nettotillgångar omräknas till svenska kronor (omräkningsexponering).

Transaktionsrisker

Gruppens nettoflöden av betalningar i utländsk valuta ger upphov till transaktionsrisker, som motsvarar ett årligt värde av omkring 6 500 MSEK. De största överskottsvalutorna, dvs de valutor där inkomsterna överstiger utgifterna, respektive de största underskottsvalutorna, visas i diagram 1.

Enligt riskpolicyen ska varje division säkra sina valutaflöden mot plötsliga kursförändringar, men bara för den tidsperiod

som bedöms nödvändig för att priser och/eller kostnader ska hinna anpassas till de nya kurserna. Dessa tidsperioders längd varierar mellan divisionerna och är för Gruppen i genomsnitt 3–4 månader.

Denna säkring av valutor, som normalt sker genom terminskontrakt, syftar till att säkra de beräknade bruttomarginalerna, inte till att maximera marginalerna genom spekulation. Utöver denna allmänna säkring av valutor har koncernledningen företagit viss valutasäkring på något längre tidsperioder, dock inte längre än till december 2001. Denna säkring sker genom optionsstrategier. Storleken på de utestående säkringsbeloppen inklusive optioner den 31 december 2000 återges också i diagram 1.

Säkringen av valutor hade, mot bakgrund av kursutvecklingen och Gruppens transaktionsexponering under 2000, en uppskattad negativ effekt på Gruppens resultat efter finansiella poster med mindre än 2 procent.

Om samtliga utestående säkringsbelopp gällande betalningar skulle förfallit den 31 december 2000 skulle nettoeffekten före skatt på Gruppens resultat ha blivit positiv med 13 MSEK.

Omräkningsrisk

Enligt riskpolicyen ska omräkningseffekten av valutakursförändringar uttryckt i SEK på Gruppens egna kapital minskas genom att lånevalutor balanseras mot valutor för nettotillgångar, vilka motsvarar värdet av nettoinvesteringar i enheter utomlands. Enligt nuvarande policy ska derivat som terminskontrakt, swapavtal och optioner inte användas för denna säkring, efter-

Diagram 1
Beräknad årlig transaktionsexponering i Gruppens viktigaste valutor

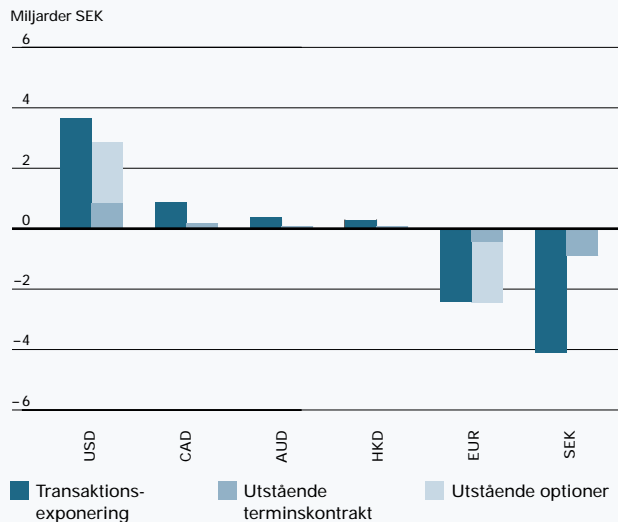


Diagram 2
Nettotillgångar i utländsk valuta

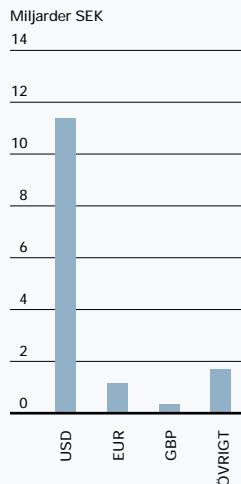
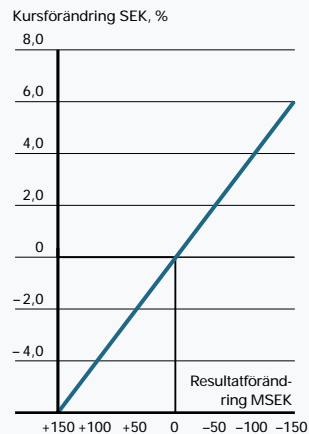


Diagram 3
Valutaomräkningseffekt på Gruppens resultat före skatt



som denna typ av derivat ger upphov till kassaflödesrisker när de omsätts.

Andelen utländskt kapital som är effektivt säkrat mot SEK varierar utifrån lånebehovet. Den 31 december 2000 var omkring 18,2 procent säkrat, främst USD mot SEK.

Värdet av de utländska dotterbolagens kapital vid årsskiftet var omkring 14 600 MSEK, vilket i diagram 2 har uppdelats på de viktigaste valutorna.

Diagram 3 visar den ungefärliga valutaomräkningseffekten på Gruppens årsresultat vid omräkning av utländska dotterföretags resultat till SEK.

Ränterisker

Atlas Copcos räntenetto påverkas av förändringar i marknadsräntan. Hur snabbt en permanent förändring av räntenivån slår igenom på räntenettet beror på lånens och placeringarnas räntebindingstider. Enligt den finansiella riskpolicyn ska den genomsnittliga räntebindingstiden för lån inte överstiga tre år, och inte understiga tre månader. Placeringar med fast ränta ska inte ha längre löptid än 12 månader. Vid tidpunkten för denna rapport, februari 2001, var den genomsnittliga räntebindingstiden ungefär 2 år för lån och mindre än en månad för placeringar.

Derivat används aktivt för att styra räntexponeringen, t ex genom att förlänga eller förkorta den genomsnittliga räntebindingstiden utan att det underliggande lånet eller placeringen ändras.

Finansieringsrisker

Enligt Atlas Copcos finanspolicy ska det alltid finnas tillräckliga medel i kontanter och garanterade krediter för att täcka de behov som förväntas uppkomma under de närmaste 12 månaderna. För närvarande har Gruppen outnyttjade garanterade krediter på 14 300 MSEK. En avsevärd del av den totala skulden ska alltid vara långfristig. Målet är att täcka ett belopp som motsvarar värdet av alla anläggningstillgångar med eget kapital och räntebärande skulder som har längre löptid än fem år (inklusive pensionsskulder).

Atlas Copcos internbank

Inom området finansiering och hantering av finansiella risker erbjuder centralisering uppenbara fördelar för en internationell grupp som Atlas Copco. Atlas Copcos internbank bildades för att säkerställa att dessa fördelar kommer Gruppen till godo, samtidigt som Gruppens decentraliserade verksamhetsstruktur respekteras.

Internbankens uppgift är att hjälpa Atlas Copcos dotterföretag med lån, placeringar, valutaaffärer och exportfinansiering. Transaktionerna mellan internbanken och Gruppens företag sker till marknadsmässiga priser och villkor.

Dessutom sköter internbanken Gruppens nettingsystem för internfakturering och dess cash pooling. Internbanken är också den enda enhet som får ta positioner på valuta- och räntemarknaderna. Handeln styrs av ett riskmandat som utfärdats av styrelsen, och har sedan internbanken bildades givit ett kontinuerligt bidrag till Gruppens resultat.

Valutakurser

Land	Belopp	Valutakod	Balansdagens kurs		Medelkurs	
			2000	1999	2000	1999
Australien	1	AUD	5:28	5:56	5:32	5:31
Belgien	100	BEF	21:96	21:19	21:04	21:90
Den europeiska monetära unionen	1	EUR	8:86	8:55	8:49	8:84
Frankrike	100	FRF	135:02	130:32	129:37	134:68
Hong Kong	100	HKD	122:00	109:50	117:70	106:70
Indien	100	INR	20:40	19:60	20:40	19:20
Italien	100	ITL	0:457	0:441	0:438	0:456
Japan	100	JPY	8:28	8:33	8:51	7:34
Kanada	1	CAD	6:34	5:86	6:18	5:56
Luxemburg	100	LUF	21:96	21:19	21:04	21:90
Nederländerna	100	NLG	401:90	387:92	385:09	400:89
Norge	100	NOK	107:10	105:90	104:60	106:00
Schweiz	100	CHF	581:30	532:40	544:10	551:80
Singapore	1	SGD	5:49	5:11	5:32	4:89
Spanien	100	ESP	5:32	5:14	5:10	5:31
Storbritannien	1	GBP	14:21	13:76	13:93	13:40
Sydkorea	100	KRW	0:752	0:751	0:806	0:697
Tyskland	100	DEM	452:84	437:08	433:90	451:70
USA	1	USD	9:52	8:51	9:18	8:28
Österrike	100	ATS	64:36	62:13	61:67	64:20
Atlas Copcos valutaindex för transaktionsexponering			100,8	96,8	100,0	94,6

(Ett högre index indikerar att valutakursförändringarna under året påverkat Gruppens resultat positivt.)

Med utgångspunkt från betalningsflödenas värden (transaktionsexponering, se diagram 1) i olika valutor har Atlas Copco utvecklat ett vägt valutaindex, där medelkursen för 2000 utgör bas. Indexet visar hur resultatet påverkas av kursförändringar. Med nuvarande betalningsflöden och gällande valutakurser representerar varje procentenhet en bruttoeffekt – före eventuella valutasäkrande eller korrigerande åtgärder – om 90–100 MSEK på årsresultatet före skatt.

Amerikanska och internationella redovisningsprinciper

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

US GAAP

Kapitalisering av ränta

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

Transaktioner i utländsk valuta

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

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

Pensioner

Syftet med såväl svenska som amerikanska principer är att periodisera prognostiserad kostnad för pensionsåtaganden. Det finns emellertid vissa skillnader. Principerna enligt US GAAP är mer detaljerade och föreskriver användandet av slutlönetmetoden (the projected unit credit method) medan enligt svenska principer det upplupna pensionsåtagandet beräknas. Skillnader finns också beträffande försäkringstekniska åtaganden, behandlingen av försäkringstekniska vinster och förluster samt redovisningen av förändrade åtaganden.

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

Företagsförvärv

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

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

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

Inkomstskatter

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

Goodwill och andra immateriella tillgångar

Atlas Copco redovisar förvärv av dotterföretag enligt förvärvsmetoden. Enligt förvärvsmetoden balanseras uppkommen goodwill och skrivs av linjärt över maximalt 40 år. Det bokförda värdet av immateriella tillgångar omprövas kontinuerligt genom en beräkning av diskonterade framtida kassaflöden.

Enligt US GAAP sker regelbundet en prövning om det föreligger ett nedskrivningsbehov av redovisade immateriella tillgångar inklusive goodwill. Ej diskonterade kassaflöden analyseras vid bedömningen.

Räntebärande värdepapper och marknadsnoterade aktier

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

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

redovisas till sitt verkliga värde. Orealiserade vinster och förluster redovisas, efter avdrag för tillämplig skattesats, som en särskild del av det egna kapitalet och ingår ej i redovisat resultat.

Omräkning av årsredovisningar i utländsk valuta för dotterföretag i länder med hög inflation
För dotterföretag i länder med hög inflation, i huvudsak Latinamerika, omvärderas balans- och resultaträkningarna när de inkluderas i koncernredovisningen som om USD var den rådande valutan.

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

Omstruktureringsreserver

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

Leasing

Enligt svenska redovisningsprinciper redovisas leasingåtaganden i koncernredovisningen antingen som finansiella eller operationella leasingåtaganden. Finansiell leasing innebär att de ekonomiska riskerna och fördelarna i allt väsentligt överförs på leasetagaren. Om detta inte är fallet redovisas leasingåtagandet som operationell leasing och leasingavgifterna kostnadsförs med utgångspunkt från utnyttjandet.

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

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

Sale and lease back

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

Enligt US GAAP periodiseras vinsten över leasingkontraktets löptid.

Omvärdering av tillgångar

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

International Accounting Standards (IAS)

Pensionsåtaganden

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

Inkomstskatter

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

Vinstdisposition

Förslag till vinstdisposition

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

Balanserade vinstmedel		
från föregående år	SEK	3 022 243 341
Årets resultat	SEK	1 673 417 749
	SEK	4 695 661 090

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

Till aktieägarna utdelas		
5:25 SEK per aktie	SEK	1 100 411 466
I ny räkning balanseras	SEK	3 595 249 624
	SEK	4 695 661 090

Nacka den 12 februari 2001

Anders Scharp
Ordförande

Jacob Wallenberg

Michael Treschow

Paul-Emmanuel Janssen

Hari Shankar Singhania

Sune Carlsson

Lennart Jeansson

Kurt Hellström

Ulla Litzén

Giulio Mazzalupi
Verkställande direktör

Tore Hedberg

Bengt Lindgren

Lars-Erik Soting

Revisionsberättelse

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

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Atlas Copco AB (publ) för år 2000. 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 i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgär-

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

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

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

Nacka den 23 februari 2001

Stefan Holmström
Auktoriserad revisor

Peter Markborn
Auktoriserad revisor



Genom samverkan, engagemang, förnyelse samt med en ständig strävan att förbättra vårt arbetssätt – hjälper vi våra kunder att uppnå resultat.



Ett rekordår med stark efterfrågan

År 2000 var Atlas Copcos bästa år någonsin. Över 26 000 engagerade medarbetare runt om i världen har genom att tillämpa vår strategi bidragit till vårt goda resultat. Vidare har Internet under året kommit att bli ett viktigt redskap i vår verksamhet för att öka produktiviteten.

Under 2000 har efterfrågan på våra produkter varit stark över hela världen. Efterfrågan i Nordamerika, som är Atlas Copcos största marknad, var fortsatt hög under större delen av året. Efterfrågan försvagades dock under andra halvåret, speciellt för bygg- och anläggningssektorns mer konsumentinriktade produkter. Aktiviteten i Europa ökade något, även om investeringarna inte nådde förväntade nivåer. I Asien var kriserna övervunna och efterfrågan inom regionen steg. Detta påverkade försäljningen positivt. Utvecklingen i Kina var mycket god.

Branschmässigt är det bygg- och anläggningsindustrin som är vårt överlägset största kundsegment. Trots att branschen försvagats var efterfrågan fortsatt stabil, framför allt som en följd av trenden att hyra istället för att äga sin utrustning i USA. Efterfrågan från tillverkande industri utvecklades i positiv riktning med bilindustrin på fortsatt hög nivå. Investeringarna i tunga maskiner var stora under året.

Jag är stolt över Gruppens resultat för 2000. Vi stärkte vår ledande ställning på marknaden och lyckades på några områden förbättra vårt konkurrensläge.

Resultat år 2000

Atlas Copcos fakturering steg med 28 procent under 2000, vilket motsvarar en volymökning med 12 procent. Rörelseresultatet uppgick till 6 392 MSEK (4 470), vilket motsvarar en marginal på 13,7 procent. Resultatet efter finansiella poster ökade med 37 procent till 4 689 MSEK. Gruppens avkastning på sysselsatt kapital var 15 procent (14).

Kassaflödet i rörelsen var 1 276 MSEK, trots den tillväxt som uppnåddes.

Med innovationer som bas

Många innovativa produkter lanserades under 2000, produkter som har utvecklats för att öka våra kunders produktivitet, minska deras energikostnader och uppfylla deras ökade krav på minskade sammanlagda miljöeffekter under produkternas livstid. Vissa mindre strategiska företagsförvärv gjordes, och de administrativa supportfunktionerna stärktes. Vi förbättrade också våra processer genom tillämpning av Internet-teknik, och vi har etablerat nya och mer effektiva sätt att samverka med våra kunder.

Under 2000 gjorde affärsområdet *Kompressorteknik* två stora produktlanseringar, som har fått ett positivt mottagande av marknaden. Stora oljeinsprutade kompressorer presenterades under våren, och en utvidgad och förbättrad serie små och medelstora oljeinsprutade skruvkompressorer lanserades under det andra halvåret.

Anläggnings- och gruvteknik gjorde goda

framsteg, mycket tack vare gruvindustrins investeringar. I linje med vår strategi för eftermarknadstjänster förvärvades Hobic, som tillverkar diamantborrkronor. Genom köpet förstärks vår inriktning mot prospekteringsborrning ytterligare.

Antalet nya verktyg som presenterats av *Industri-teknik* nådde en rekordnivå för 2000. Internet-kommunikation har integrerats i produktsystem, som främst används inom fordonsindustrin, för att trådlöst kunna följa upp och styra åtdragningsverktyg.

Inom vår verksamhet *Rental Service* togs viktiga steg för att uppnå synergieffekter. Det viktigaste var sammanslagningen av Prime Service och RSC, i syfte att ge kunderna i USA bättre service och erbjuda tillgänglighet till en större hyresflotta. Under året öppnade man 36 nya hyresdepåer och ytterligare 57 förvärvades.

När vi tittar på våra *supportfunktioner* har europeiska Atlas Copco ASAP utvecklats enligt planerna och erbjuder nu administrativa tjänster åt försäljningsbolagen inom regionen – med bättre kvalitet, högre leveranssäkerhet och lägre priser än tidigare. Genom att Internet-tekniken integrerades i verksamheten från början har företaget nu byggt upp en mer eller mindre virtuell organisation, som omfattar personer baserade i olika länder. Enligt ett likartat koncept etablerades under 2000 ISP, en leverantör av administrativa tjänster, för att stödja affärsområdet Rental Service.

Internet-stödda processer

För ett år sedan sa jag att Internet kraftigt skulle påverka vårt arbetssätt. Detta är idag verklighet. Ny Internet-teknik integreras för att stödja alla våra affärsprocesser, i relation till våra anställda, våra produkter och våra kunder. Vi har påbörjat projekt för att digitalisera vårt inköp, vår leveranskedja och vår försäljning/marknadsföring.

Att vi integrerar Internet innebär inte nödvändigtvis att grunderna för vårt sätt att bedriva verksamheten ändras. Den verkliga innebörden är att vi kan ge våra kunder ännu bättre service än tidigare. Nu har de tillgång till vår samlade kunskap och kompetens dygnet runt, varje dag i veckan. Det innebär också att vi kan interagera och genomföra transaktioner snabbare, och förse varje målgrupp vi riktar oss till med ännu tillförlitligare information.

Två bra innovativa exempel på marknadsföring med hjälp av Internet är Milwaukee's "Heavy Duty Club", och Atlas Copcos "Frequent Drillers' Club", klubbar som har bildats för att förstärka varumärkenas direkta kontakt med kunderna.

Bra medarbetare

Vi har nu under en längre tid varit utsatta för allt hårdare konkurrens när det gäller att rekrytera nya duktiga medarbetare. Vi har därför startat projekt för att informera potentiella medarbetare om hur det är att arbeta i Gruppen och tydliggöra de värderingar som Atlas Copco står för. För mig personligen är det en av de viktigaste uppgifterna för varumärket, att attrahera duktiga medarbetare.

Ledarskap och kompetensutveckling har alltid varit centrala frågor för Atlas Copco. Vi är övertygade om att bättre utbildade medarbetare är en avgörande konkurrensfördel. Koncernledningen ger regelbundna seminarier för divisionsledningarna och andra chefer i Gruppen. Talangfulla medarbetare erbjuds internationella eller nationella utvecklingsprogram. Våra välrenommerade utbildningsprogram "Atlas Copco Circles", som syftar till att ge alla anställda bättre kännedom om Gruppen, uppdateras varje år. Divisionerna genomför dessutom omfattande utbildningsprogram för att tillgodose sina egna specifika behov.

Under årens lopp har vi lagt stor vikt vid överföring av kunskap mellan olika medarbetare inom Gruppen. Vi uppmuntrar alla att skaffa sig praktiska erfarenheter från olika funktioner och marknader, antingen genom att byta jobb eller genom att delta i olika projekt. Vår interna jobb- och projektmarknad – där vi uppmuntrar alla att söka intressanta lediga jobb – främjar rörligheten. Idag ger också Internet större möjligheter för alla att delta i distansutbildning och virtuella sammankomster.

Ett företag redo för förändringar

Vi förutspår en lägre tillväxt under 2001. Vi har redan under sista halvåret 2000 sett tecken på en svagare konjunktur inom vissa segment och vissa regioner. Ändå lever vi i en fantastisk tid här på Atlas Copco, med alla de nya möjligheter vi fått med Internet. Vi kommer alltid att ställas inför förändringar – utmaningen är att utnyttja dessa till vår fördel. Vi kan alltid bli bättre.

Medarbetarna på Atlas Copco har visat att de kan reagera snabbt på förändringar i marknadssituationen, och det är snabba reaktioner som gäller. Vi har kostnadseffektiva produktionsenheter, med korta ledtider, som får stöd av effektiva distributionscentra. Vi har många interna leverantörer av högklassiga

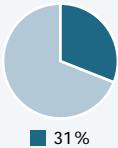





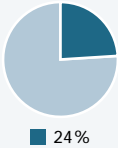







supporttjänster. Vi har många nya innovativa produkter och vi har ett mycket starkt globalt varumärke och flera välkända regionala varumärken. Vi har höga marknadsandelar på de marknader som vi satsar på, och vi har ett gott rykte, världen över, att göra affärer på ett etiskt korrekt sätt.

Slutligen är jag övertygad om att vi har bra affärskoncept som alla medarbetare förverkligar var dag genom att tillämpa Gruppens värderingar. På allas våra vägnar vill jag härmed tacka för ditt stöd och ditt förtroende för Atlas Copco.

Giulio Mazzalupi
VD och koncernchef

Fortsatt fokus på lönsam tillväxt

% av försäljningen	Affärsområde	Affärsidé	Varumärken*
 <p>31%</p>	Kompressorteknik 	<p>Kompressorteknik fokuserar på att tillgodose kundernas behov inom områdena kompression och behandling av luft och gaser. Affärsområdet utvecklar, tillverkar och marknadsför industriella och transportabla kompressorer, generatorer, lufttorkar, efterkylare, filter, vissa gas- och processkompressorer samt expansions-turbiner. Dessutom erbjuder affärsområdet uthyrning av "luft och kraft".</p>	
 <p>15%</p>	Anläggnings- och gruvteknik 	<p>Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför borrhjor, bergborrverktyg, lastmaskiner, bygg- och anläggningsutrustning, geoteknisk borrarutrustning samt utrustning för markarbeten. Utrustningen tillgodoser kundernas behov vid bergborring, bygg-, anläggnings- och demoleringsarbeten samt prospekteringsborring.</p>	
 <p>24%</p>	Industriteknik 	<p>Industriteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför industriella kraftverktyg och monteringsystem samt professionella elektriska verktyg. Affärsområdet tillgodoser behoven från avancerade tillverkare inom fordons- och flygindustrin, industriellt underhåll, lättare bygg- och anläggnings-industri samt installationer i fastigheter.</p>	
 <p>30%</p>	Rental Service 	<p>Rental Service tillgodoser kunders behov inom områdena maskinuthyrning, underhåll, service samt försäljning av ny och begagnad utrustning. Ambitionen är att erbjuda ett omfattande utbud av högkvalitativa produkter och tjänster, främst till bygg- och anläggningsindustrin samt till tillverkningsindustrin. Tillgänglighet, kvalitet och pris är tre viktiga framgångsfaktorer.</p>	

*Registrerade varumärken

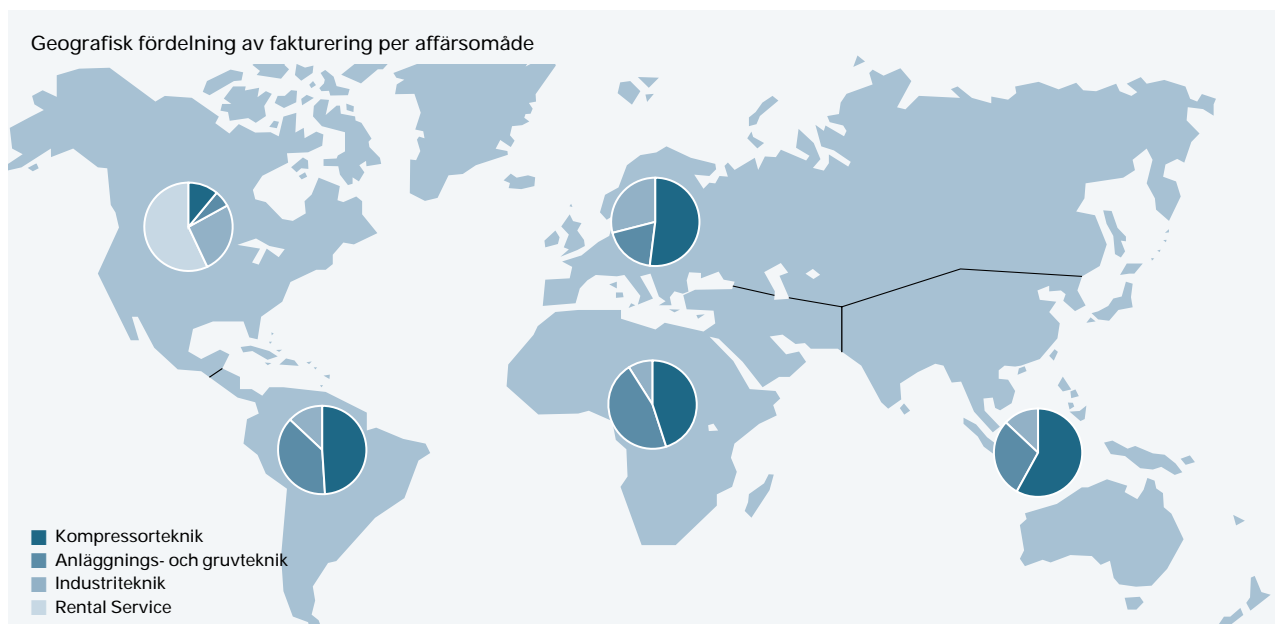
Atlas Copco är ett globalt industriföretag med huvudkontor i Stockholm. Försäljningen för 2000 uppgick till 46 527 MSEK.

Gruppen sysselsätter över 26 000 personer och tillverkar sina produkter i 13 länder i fyra världsdelar. Produkterna

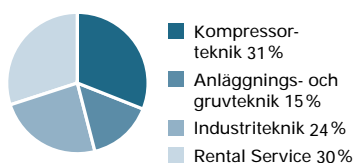
marknadsförs under olika varumärken genom en världsomspännande försäljnings- och serviceorganisation i uppemot 150 länder. I hälften av dessa länder drivs verksamheten genom hel- eller delägda säljbolag.

Finansiella mål under en konjunkturcykel	Medelvärde senaste 5 åren	
Rörelsemarginal (%)	15	12,8
Omsättningstillväxt (%)	8	13,7

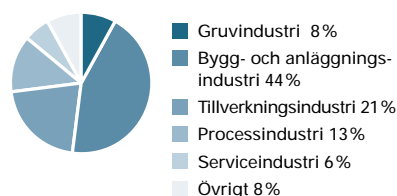
Kunder/Tillämpningar	Karakteristika	Viktiga händelser under 2000
Komprimerad luft används antingen som kraftkälla eller spelar i sig en aktiv roll i produktionsprocesser. Ren och torr oljefri luft är en avgörande faktor i elektronik-, livsmedels- och läkemedelsindustrin. Transportabla kompressorer är en tillförlitlig kraftkälla för maskiner och verktyg i första hand inom byggnads- och anläggningssektorn. Gas- och processkompressorer samt expansionsturbiner levereras till olika processindustrier. Generatorer används främst av hyresföretag som reservkraft.	Kompressorteknik är världsledande på luftkompressorer. Tack vare sin storlek kan affärsområdet upprätthålla en stark position på världsmarknaden samt bedriva grundläggande forskning och utveckling inom samtliga kompressortekniska områden samt miljöområdet. Den största produktionsanläggningen är ISO 14001-certiifierad och affärsområdet har gjort stora framsteg med att minska energiförbrukningen för några av sina nyckelprodukter.	<ul style="list-style-type: none"> • Rekordhög försäljning och lönsamhet. • Nya, större VSD-kompressorer (Variable Speed Drive). • Utökad sortiment av små och medelstora oljeinsprutade kompressorer. • Investeringar i Kina. • Stark eftermarknadstillväxt. • Försäljning av Rotoflow i USA.
Produkter och tjänster tillhandahålls för projekt inom infrastruktur, bygg- och anläggningsarbeten samt gruvbrytning. Borrriggar används vid tunneldrivning, gruvbrytning, markarbeten och prospekteringsborrning. Atlas Copco tillverkar även tillbehör såsom borrstål, borrkronor och skärverktyg. Lätta bergborrmaskiner och spett används främst vid demolering. Lastmaskiner används i gruvor samt bygg- och anläggningsprojekt.	Anläggnings- och gruvtekniks verksamhet baseras på affärsområdets goda rykte som global leverantör av unika produkter. Anläggnings- och gruvteknik betjänar mogna marknader och har målsättningen att förbli marknadsledare i fråga om kvalitet, tillförlitlighet, produktivitet, service, miljö och ergonomi.	<ul style="list-style-type: none"> • Stora order från framför allt gruvindustrin. • Utökad sortiment av ovanjordsriggar, lastmaskiner. • Förvärv av kanadensisk tillverkare av borrkronor. • Stark försäljningsutveckling av förbrukningsvaror.
Industriella pneumatiska- eller elektriska verktyg används främst inom tillverkning såsom montering, åtdragning, borring, slipning och nitning. Datorstyrda monteringsystem med hög precision för åtdragning av kritiska förband levereras framför allt till fordonsindustrin. Elektriska verktyg används inom lättare bygg- och anläggningsindustri samt för installationsarbeten.	Industrietechnik är världsledande på industri- verktyg och monteringsystem för kritiska förband. Affärsområdet är Nordamerikas näst största tillverkare av professionella elektriska verktyg för bygg- och anläggningsindustrin samt för installationsarbeten. Verktygen marknadsförs under världsberömda varumärken. De är innovativa, ergonomiska och konstruerade för exceptionellt lång livslängd. Tack vare ett unikt distributionskoncept och ett omfattande nätverk av säljbolag kan Industrietechnik betjäna stora kunder över hela världen.	<ul style="list-style-type: none"> • Rekordförsäljning och rekordvinster för alla divisioner. • Succé för datorstyrda åtdragningssystem för fordonsindustrin. • Över 100 nya professionella elektriska verktyg lanserade. Största antalet någonsin. • Omstruktureringen av Alliance Tools slutfördes enligt plan och en lönsam tillväxt uppnåddes.
Rental Service betjänar en välbalanserad och diversifierad kundkrets av entreprenadfirmer, industriföretag och egnahemsägare med olika behov och verksamheter. Stora multiregionala industriella kunder, exempelvis inom den petrokemiska sektorn, utgör ett viktigt kundsegment. Totalt har Rental Service över 330 000 aktiva kunder i USA, Kanada och Mexiko.	Rental Service arbetar i en snabbväxande bransch som håller på att omstruktureras. Affärsområdet har utvecklat sin starka marknadsposition genom att tillämpa förstklassiga servicekoncept, effektiva informationssystem samt skalfördelar i logistik och inköp.	<ul style="list-style-type: none"> • Prime och RSC slås samman till en juridisk enhet från den 1 januari 2001. • ISP, en intern tjänsteleverantör, etableras. • 36 nyetableringar samt 57 förvärvade hyresdepåer.



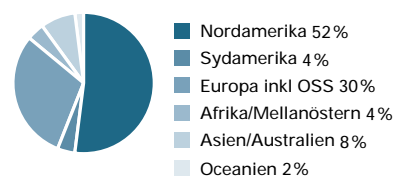
Fakturering per affärsområde



Fakturering per kundkategori



Geografisk fördelning av fakturering



Atlas Copcos huvudstrategier

Tillväxt för att säkerställa långsiktig lönsamhet är en av Atlas Copco-gruppens viktigaste strategier. Denna tillväxt, som kan vara organisk eller ske genom förvärv, ska uppnås i tre huvudriktningar. För det första ska tillväxt uppnås inom befintlig verksamhet genom utveckling och marknadsföring av nya produkter inom Gruppens tekniska kärnområden samt genom nya tillämpningar på nya marknader eller i nya nischer. För det andra ska Gruppen stärka sin närvaro på marknaderna i Asien. Slutligen ska Gruppen öka intäkterna från produkternas användning, t ex genom service och underhåll, reservdelar och tillbehör, förbrukningsvaror samt maskinuthyrning, vilket säkerställer en fortsatt stark närvaro i kundernas processer.

Gruppens utveckling inom kärnkompetensområden säkerställs genom kontinuerliga förbättringar av nuvarande verksamheter och genom innovationer. Fortsatta förbättringar inom tillverkning, produkter, marknadsföring, organisation och arbetsflöden syftar till att förbättra kundservicen och säkerställa lönsamhet på kort sikt. Atlas Copco tror även på banbrytande innovationer som en väg att säkerställa företagets konkurrensförmåga och maximera resultatet på lång sikt. Gruppen ger ett starkt stöd åt specifika projekt inriktade på att ta fram tekniska innovationer, nya koncept och metoder.

Atlas Copco har en rad olika varumärken och Gruppens strategi att satsa på flera varumärken är mycket betydelsefull. För att bättre kunna möta specifika kundbehov differentieras produkter och tjänster och marknadsförs under olika varumärken via skilda distributionskanaler. Varje varumärke har sin tydliga roll och rättfärdigas genom att bidra till den totala omsättningen och resultatet inom varje enskild affär.

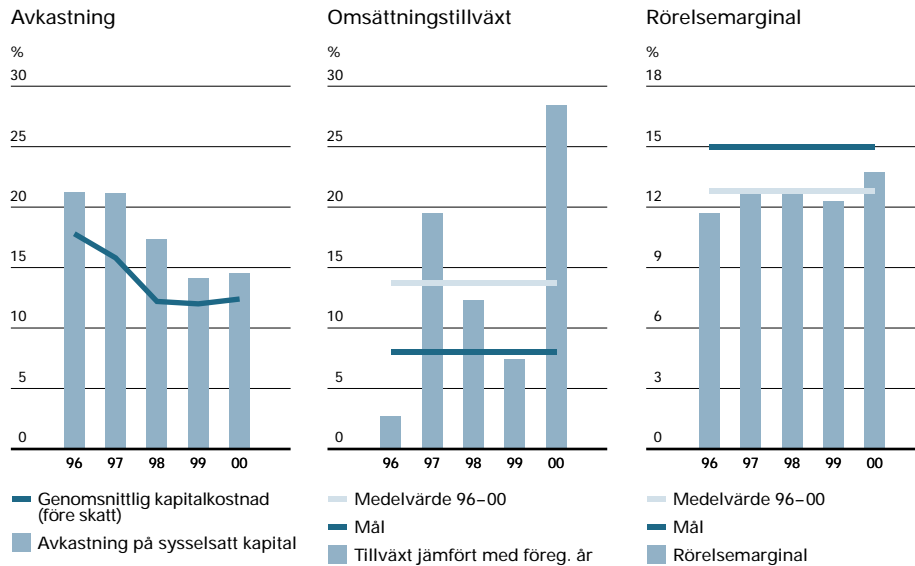
Mål

Som en del av planeringsprocessen använder Atlas Copcos företag trender samt kort- och långsiktiga mål för att styra verksamheten. Efter förvärven av Prime och RSC har Gruppens finansiella mål modifierats för att bättre avspegla den nya strukturen. Det övergripande målet är att uppnå en avkastning på sysselsatt kapital som alltid överstiger Gruppens totala kapitalkostnad. För nästa konjunkturcykel är målet att uppnå en årlig omsättningstillväxt på 8 procent, en genomsnittlig rörelsemarginal på 15 procent samt att ständigt öka effektiviteten för det sysselsatta kapitalet i fråga om lager, kundfordringar och utnyttjande av hyresflottan. Detta säkerställer ett fortsatt skapande och tillväxt av aktieägarvärdet. Strategin för att nå dessa mål följer den beprövade utvecklingsprocessen för Gruppens samtliga enheter – först stabilitet, därefter lönsamhet och slutligen tillväxt.

För att säkerställa långsiktig lönsamhet för Atlas Copco-gruppen har tillväxt högsta prioritet. Tillväxten ska uppnås genom en balanserad kombination av organisk tillväxt och förvärv. De senaste fem åren har den årliga tillväxten varit 13,7 procent i genomsnitt, huvudsakligen till följd av företagsförvärv.

Gruppens rörelsemarginal har varit 12,8 procent i genomsnitt de senaste fem åren. Under 2000 var rörelsemarginalen 13,7 procent (12,3).

Bland de kvalitativa målen finns en ambition att samtliga produkter och tjänster ska öka kundernas produktivitet och konkurrenskraft. Alla divisioner bör vara ledande i fråga om miljöskydd, något som stärker deras affär. Atlas Copco fokuserar på att vara kundernas förstahandsval på marknaden. Undersökningar genomförs kontinuerligt för att mäta Gruppens framgångar i detta avseende.



Viktiga förvärv, joint ventures och avyttringar 1993–2000

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

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

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

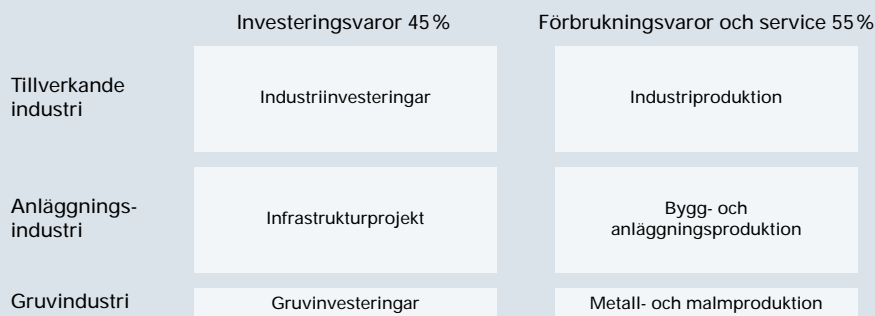
1997 Förvärv: Thomé-Crépelle, Frankrike (CT); Prime Service, USA (CT).

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

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

2000 Förvärv: Diverse mindre uthyrningsföretag, USA (RS), Hobic Bit Industries, Kanada (CMT). Avyttring: Atlas Copco Rotoflow, USA (CT), JKS Lamage, Kanada (CMT).

Ledande faktorer som påverkar Atlas Copco-gruppens försäljning



Stark marknadsnärvaro

Atlas Copco tillverkar och monterar produkter i 13 länder. Största delen av produktionen sker i Belgien, USA, Sverige, Tyskland, Frankrike och Indien.

Atlas Copco-gruppen har en stark marknadsnärvaro och eftersträvar nära och långsiktiga kundrelationer. Produkterna marknadsförs via en egen försäljningsorganisation i uppåt 70 länder samt genom distributörer och ett servicenät i cirka 80 länder.

Den europeiska marknaden svarar för 30 procent av Gruppens försäljning och den nordamerikanska för 52 procent. Atlas Copco är fast beslutet att öka Gruppens relativa andel på nya marknader, särskilt i Asien. Den senaste utbyggnaden av Kompressorstekniks produktionskapacitet i Wuxi, Kina, är ett exempel på Atlas Copcos engagemang och tilltro till regionen.

Ökad betydelse av förbrukningsvaror, uthyrning och service

Efter de senaste årens viktiga förvärv av RSC (1999), Prime Service (1997) och Milwaukee Electric Tool Corporation (1995) kommer Gruppens intäkter i allt större utsträckning från förbrukningsvaror, uthyrning och service. Denna utveckling är ett resultat av Gruppens strategi att närma sig kunderna med ett utökat serviceutbud under produktens hela livslängd för att säkerställa konkurrenskraften. Det nära samarbetet med kunderna inom maskinuthyrningsverksamheten erbjuder unika möjligheter att ta vara på slutanvändarnas idéer för produkt- och affärsutveckling.

Gruppen påverkas naturligtvis ändå starkt av investeringar i kapitalvaror som görs inom olika områden av de offentliga och privata sektorerna, såsom tillverkningsindustrin, infrastrukturprojekt och gruvor.

Den viktiga fordonsindustrin behöver avsevärda volymer industriverktyg, monteringsystem och kompressorer. Andra viktiga segment är elektronikindustrin och läkemedelsindustrin som behöver industrikompressorer för sina tillverkningsprocesser.

Infrastrukturprojekt är viktiga för Atlas Copcos försäljning av bygg- och anläggningsutrustning, inklusive borrhjuggar, bergborrverktyg, spett och transportabla kompressorer. Investeringar i järnvägar, vägar och kraftverk är ofta beroende av politiska beslut. Inom gruvindustrin fungerar pris- och lagernivåerender för metaller som ledande indikatorer på efterfrågan på borrhjugg- och lastutrustning.

Slutligen innebär en ökad försäljning av investeringsvaror normalt även en ökad efterfrågan på förbrukningsvaror och service. Kunderna behöver t ex fortlöpande verktyg, reservdelar, borrhjuggar och tillbehör. Efterfrågan på dessa produkter och tjänster är relativt stabil jämfört med investeringsvaror, där efterfrågan är mer konjunkturberoende. Den gradvisa förskjutningen mot förbrukningsvaror och service minskar de konjunkturrelaterade variationerna i Atlas Copcos totala resultat.

Mycket stark utveckling under året

Efterfrågan på kompressorer var hög under hela året i världens alla regioner. Faktureringen nådde 14 720 MSEK (13 202), en ökning med 11 procent. Rörelseresultatet var 2 737 MSEK (2 153). Två viktiga produktlanseringar av industrikompressorer bidrog på ett gynnsamt sätt till resultatet. Investeringarna i produktionskapacitet i Kina bidrog till tillväxten.

	2000	1999	1998
Fakturerad försäljning, MSEK	14 720	13 202	13 540
Rörelseresultat, MSEK	2 737	2 153	2 283
Avkastning på sysselsatt kapital, %	62	49	52
Investeringar, MSEK	407	453	488
Antal anställda	8 171	8 288	8 565

Kompressorteknik, med huvudkontor i Antwerpen i Belgien, ansvarar för att utveckla Atlas Copcos ställning som världens ledande leverantör av kompressorutrustning. Affärsområdet utvecklar, tillverkar och marknadsför produkter av högsta kvalitet till industrikunder med höga krav på driftsäkerhet och produktivitet i sin verksamhet. Kompressorteknik har även ett integrerat utrustningssortiment för kompressorer och expansionsturbiner för processgasapplikationer såväl som ett komplett sortiment med dieseldrivna generatorer för tillfällig elkraft eller reservkraft. Varje division ansvarar för utveckling, tillverkning, marknadsföring och försäljning av sina egna produkter. Utveckling, tillverkning och montering sker huvudsakligen i Belgien. Andra tillverkningsenheter finns i USA, Tyskland, Frankrike, Italien, Kina, Indien och Brasilien.

Försäljning

Kompressortekniks fakturerade försäljning ökade till 14 720 MSEK (13 202), en ökning med 11 procent, och orderintäkten var 15 098 MSEK (12 965). Efterfrågan var stark i alla geografiska regioner för samtliga produkter. I Asien, framför allt i Kina, ökade efterfrågan extra mycket.

Resultat

Rörelseresultatet steg till 2 737 MSEK (2.153). Rörelsemarginalen var 18,6 procent (16,3). Engångskostnader på 33 MSEK för sammanslagning och rationalisering av produktionsenheter är inkluderade i resultatet. Avkastningen på sysselsatt kapital var 62 procent (49). När avkastningen på sysselsatt kapital beräknas för affärsområdena, fördelas Gruppens kassa och kortfristiga placeringar i proportion till genomsnittligt sysselsatt kapital. Denna metod skiljer sig från den som använts tidigare.

Jämförelsetal och diagram har därför räknats om.

Affärsutveckling

Under 2000 tog Kompressorteknik flera viktiga steg för att utveckla verksamheten och ytterligare understryka sin position som världsledande inom de branscher som affärsområdet betjänar. Den allmänna ekonomiska tillväxten och det höga

kapacitetsutnyttjandet gjorde att efterfrågan på investeringsvaror återgick till en högre nivå på flera marknader. Särskilt hög efterfrågan på affärsområdets produkter och tjänster noterades från elektronik-, telekom-, textil- och kraftindustrierna.

Nya kompressortyper från divisionerna Industrial Air och Oil-free Air väckte ökat intresse från kunder inom nya marknadssegment och på nya marknader. Ett bredare sortiment och en ny generation standardprodukter introducerades med ytterligare funktioner och tillval som bättre svarar mot kundernas olika behov.

VSD-kompressorer (Variable Speed Drive) och kompakta industrikompressorer med låg ljudnivå som sänker kundernas driftkostnader är produkter med fortsatt tillväxtpotential. Framgångarna för VSD drivs av kundernas önskan att sänka både energiförbrukningen och ljudnivån samt ett ökat miljömedvetande. Så kallade "WorkPlace"-kompressorer, kompakta och tysta enheter med kompletta luftsystem, lanserades av Industrial Air. De låga ljudnivåerna gör att enheterna kan placeras direkt i produktionen. Energibesparingen vid en kombination av de två koncepten, kan vara så hög som 50 procent jämfört med traditionella installationer.

Försäljningen och uthyrningen av transportabla kompressorer och generatorer var positiv. För kompressorer gällde detta inom en lång rad applikationer, framför allt för de större enheterna. Efterfrågan var också stor i uthyrningsbranschen. För generatorer rädde det en viss övermättnad i början av året efter den stora leveransökningen inför millennieskiftet. Försäljningen var god under andra halvåret.

Efterfrågan på processkompressorer och expansionsturbiner var mycket svag under första halvåret, särskilt från luftseparationsindustrin och vissa andra branscher. En rejäl återhämtning inträffade under andra halvåret med bra och stabil intresse från den kemiska och petrokemiska industrin samt kraftindustrin.

Produktutveckling

Kompressorteknik befäste sin ställning som världens ledande och mest innovativa kompressortillverkare. Nyckelkomponenter,

prestanda, produktivitet och design förbättrades för att bättre uppfylla kraven från befintliga och nya kunder.

Under 2000 genomförde Industrial Air och Oil-free Air två viktiga kompressorlanseringar. Under våren lanserades ett nytt sortiment med stora oljeinsprutade kompressorer. På hösten introducerades ett utökat sortiment, dels av små och medelstora oljeinsprutade skruvkompressorer med överlägsen kvalitet, dels stora oljefria VSD-kompressorer (Variable Speed Drive).

Portable Air introducerade en ny generation stora oljefria, dieseldrivna högtryckskompressorer, främst för uthyrningsbranschen. Generatorsortimentet utökades.

För att säkerställa Atlas Copcos starka ställning på kompressorområdet, lämnades ett antal patentansökningar relaterade till det grundläggande utvecklingsarbetet in och beviljades under året.

Investeringar

Affärsområdet investerade totalt 195 MSEK (239) i fastigheter och maskiner. Merparten av investeringarna avsåg ersättning av produktionsutrustning, flödesförbättringar och kapacitetsutbyggnad. Produktionskapaciteten för industrikompressorer ökades vid tillverkningsenheterna i Belgien, Frankrike, Italien och Kina för att möta marknadens växande efterfrågan. En ambitiös investering i en laboratorie- och testanläggning för kompressorer och luftberedningsutrustning påbörjades i Antwerpen i Belgien.

Investeringarna i uthyrningsmaskiner uppgick till 212 MSEK (214), i linje med planerna på att utöka verksamheten relaterad till uthyrning av "luft och kraft".

Utbildning

Kompressortekniks framgångar är starkt beroende av produktutveckling och innovationsförmåga, varför affärsområdet under året fortsatte det systematiska kunskapsutbytet mellan produktion, produktutvecklings- och marknadsfunktionerna, där den sistnämnda främst samverkar med kunderna.

Under 2000 riktades affärsområdets utbildningsinsatser främst till medarbetarna, men även till distributörerna. Den omfattande lanseringen av nya produkter har skapat ett ökat behov av utbildningsprogram inom service, kundvård och allmän kundorientering. Flera sådana program genomfördes över hela världen.

Specifika utbildningsprogram togs fram och genomfördes på de tillverkningsenheter som ansöker om certifiering enligt miljöledningssystemet ISO 14001.

Totalt sett satsades mer på att utveckla interaktiva utbildningar. Dessa är nu tillgängliga på Internet eller affärsområdets Intranet.

Strukturella förändringar

Rotoflow Inc. avyttrades i maj till följd av de måttliga tillväxtutsikterna för marknaden för gasexpandrar. Rotoflow hade 140 anställda och en årlig försäljning på 300 MSEK.

Tillverkningen i Frankrike koncentrerades till Worthington-Creysensacs fabrik. Under året flyttades Manguières kompressortillverkning till denna fabrik.

Ett mindre serviceföretag förvärvades i Sydafrika i november. Företaget hade då 8 anställda och en årlig försäljning på 17 MSEK.



Bengt Kvarnbäck

Oscar Duprix

Luc Hendrickx



Johan Molin

Ronnie Leten

James Tapkas



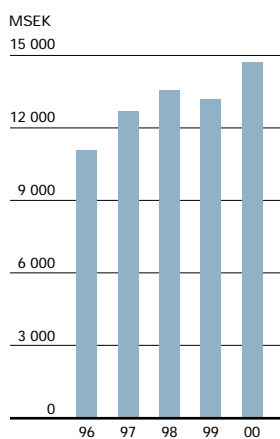
■ Andel av Gruppens totala fakturering 31%

Affärsområdeschef: Bengt Kvarnbäck

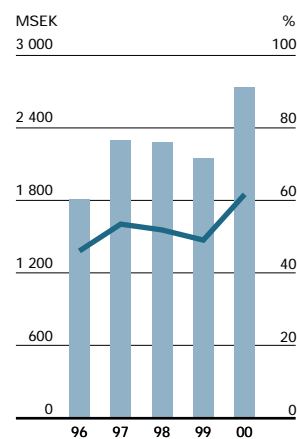
Kompressorteknik består av följande divisioner:

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

Fakturering



Resultat och avkastning



■ Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK



Trådlöst till fältet

Varje dag befinner sig Atlas Copcos servicetekniker i Belgien på språng för att ta hand om industrikompressorer över hela landet. För att förbättra informationsflödet, optimera planeringen och minska pappersarbetet inleddes under 2000 ett pilotprojekt som länkade samman medarbetarna på fältet med backoffice-funktionerna.

Trots att 80 procent av alla uppdrag är planerade och baseras på servicekontrakt, var serviceteknikerna fram till 1999 tvingade att fylla i blanketter för hand och faxa in dem. Henk Brouwer, chef för det belgiska säljbolaget, och Philippe Durochez, servicechef, beslöt att ta ett nytt grepp. En teknikers viktigaste arbetsuppgift är att lösa kundens problem eller utföra planerat underhåll. Brouwer och Durochez beslöt att minimera pappersarbetet så att teknikern skulle kunna koncentrera sig på relationen med kunden och de möjligheter som erbjuds i frontlinjen.

Det belgiska teamet tog fram ett trådlöst system för informa-

tionsöverföring. För att övervinna det inledande motståndet beslöt teamet att inte helt förändra den befintliga processen, utan förbättra denna till teknikernas fördel. Ergonomi prioriterades när hårdvara och mjukvara skulle väljas. En grundlig utbildning säkerställde en bred acceptans bland såväl nya tekniker som erfaret yrkesfolk.

Alla servicebilar utrustades med skrivare och bärbara datorer som är uppkopplade mot ett mobilt datanät. För varje uppdrag sänds information om kunden och kompressorn direkt till den datorns planerings- och kommunikationsprogram. Teknikerna matar bara in arbetstid, färdsträcka samt information om kompressorns tillstånd och eventuella reservdelar som ska beställas. Ett kvitto skrivs ut i bilen och kundens namnteckning bekräftar ett väl utfört arbete. Detta realtidssystem har haft en direkt positiv inverkan på serviceeffektiviteten, kassaflödet, lagerhanteringen och administrationen.

Utökat kompressorsortiment med lägre energiförbrukning

När Atlas Copco 1994 introducerade den första VSD-kompressorn (Variable Speed Drive) kunde ingen förutse det varma mottagandet som denna innovativa, energisnåla kompressor skulle få av marknaden. Sedan dess har samhället och slutanvändarna blivit allt mer miljömedvetna och energiorienterade. Som svar på denna trend lanserade Atlas Copcos division Industrial Air nyligen nya VSD-modeller.

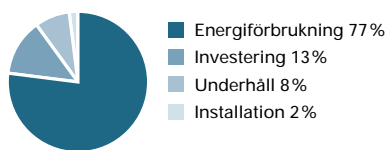


måga att reglera lufttillförseln genom att variera drivmotorns hastighet. Den minimerar energiförbrukningen genom automatisk anpassning till behovet vilket kan sänka förbrukningen av tryckluft med upp till 35 procent jämfört med en konventionell kompressor. Denna nivå motsvarar en besparing på 20 procent av den totala livscykelkostnaden.

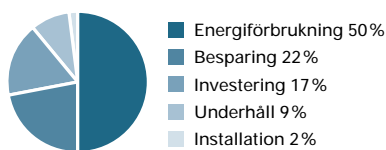
VSD-sortimentet är utformat enligt "WorkPlace"-konceptet. Alla kringssystem såsom luft- och kondensatbehandlingsutrustning är integrerade i kompressorpaketet.

De extremt låga ljudnivåerna gör att det inte längre behövs några konventionella kompressorrum eller komplexa ledningsnät för tryckluft. Kompressorn kan placeras där den ska användas. Det innebär att läckage och omfattande tryckfall i långa rörsystem kan undvikas. Detta ger kunden möjlighet till ytterligare 15 procent energibesparing vilket totalt kan ge upp till 50 procent jämfört med en konventionell installation.

Genomsnittlig kostnadsfördelning*
Traditionell installation



Genomsnittlig kostnadsfördelning*
VSD-installation



*Jämförelse av livcykelkostnad över en 5-års period.

För de flesta produktionsanläggningar varierar tryckluftsbekovet med tiden. Förbrukningen varierar beroende på aktiviteter i fabriken och kan ändras under dagen, veckan eller till och med beroende på årstiden. En konventionell kompressor kan inte reglera lufttillförseln efter det specifika behovet. Det kan en VSD-kompressor.

Den främsta egenskapen hos en VSD-kompressor är dess för-

Alstom håller trycket tack vare Atlas Copco

De senaste två åren har Atlas Copco Applied Compressor and Expander Technique (ACT) ökat försäljningen i Alperna. Mycket av detta är resultatet av ett innovativt kalkylprogram som har tagits fram av ett hängivet Atlas Copco-team.

I slutet av 1998 fick Atlas Copco ett kontrakt från ABB Power Generation (numera Alstom) för leverans av tre kompressionsanläggningar för naturgas till ett kraftverk i Mexiko.

Schweiziska Alstom Power levererar naturgasdrivna kombi-kraftverk som nyckelfärdiga anläggningar eller enbart gasturbiner. Kontraktet från 1999 avsåg ett betydande antal maskiner som under 2000 kompletterades med flera. Kompressorerna

används för att öka turbinernas matningstryck i naturgaseldade kraftverk i USA, Mexiko, Irland och Thailand.

Atlas Copcos team med Bernd Wagner, försäljningschef för Europa och Mellanöstern, och Rene Muggli, ACT försäljnings-specialist, samarbetade med Alstom för att ta fram ett system för kontraktsskrivning och prissättning så att kunden snabbt skulle kunna välja rätt utrustning. De gick igenom vilka egenskaper som var gemensamma för olika projekt och lät konstruktionsavdelningen ta fram standardiserade moduler. Detta sänkte både konstruktions- och tillverkningskostnaderna. Besparingarna fick sedan slå igenom till slutanvändarna så att Alstom och Atlas Copco kunde vinna order.

Det stora problemet var att standardisera kostnadsberäkningarna eftersom alla Alstoms projekt var olika. Wagner och Muggli tog fram ett kalkylprogram som baserades på tidigare projekt. De skissade på fyra varianter av kompressorstationer för brännngas och använde sedan standardiserade konstruktionsmoduler för var och en – vilket gav över 8 000 möjliga kombinationer.

Diskussioner är bara nödvändiga vid avvikelser från standard. Kalkylprogrammet ger även Alstom möjlighet att offerera standardpriser till kunderna så att de kan agera snabbt i projekt och förhandlingar.





Service tänkande ger nöjda kunder

För två år sedan gjordes Airpowers distributionscenter i Belgien om till servicecenter. Det nya namnet avspeglar en ny filosofi och målsättning som sätter kunden i fokus.



Traditionell distributionsverksamhet styrs av inkommande beställningar. Tanken är att leverera i rätt tid och få rätt vara på rätt lastbil. Airpowers team ansåg dock att det inte räckte med att distribuera varor för att få riktigt nöjda kunder. De satte sig in i kundernas situation och fann att kunderna vill ha information, kontakt med människor när problem uppstår, heltäckande och flexibel service och en känsla av att vara mer än ett nummer på en packsedel.

Ett team bestående av ledare, tekniker och lagerpersonal förbättrade lagrets planlösning så att materialflödet effektivise-

rades och lagerkapaciteten ökade med 25 procent. Flaskhalsen visade sig vara ett automatiskt lagerhanteringssystem som ersattes med ett som styrdes manuellt. Det nya systemet gav högre hastighet, större flexibilitet och ökad tillgänglighet för alla reservdelar. Det innebär

att servicecentret nu kan reagera snabbare på oförutsedda, brådska beställningar från kunderna.

Den normala kundservicen löpte vidare under omläggningen. Ytterligare lastkajer byggdes så att man kunde senarelägga brytpunkten för mottagning av beställningar.

Dessutom utbildades hela lagerpersonalen så att de skulle kunna hantera flera arbetsuppgifter. Medarbetarna har förändrat sitt arbetssätt från att vara beställningsorienterade till att bli kundfokuserade: kommunicera med kunderna, hålla dem informerade, förutse deras behov, ta ansvar för problem och föreslå lösningar.

Omställningen gjorde det även möjligt att införa veckoslutservice inom EU och utökade dagliga direktleveranser till USA. Och kanske viktigast av allt, undersökningar visade att man har fått nöjdare kunder.



100 procent oljefritt gav Sydostasienkontrakt

Atlas Copco fick kontraktet på Singapores största installation av oljefria uthyrningskompressorer, tack vare samverkan mellan Atlas Copco på tre kontinenter och ett åtagande som garanterade 24-timmarsdrift.

Ett multinationellt kraftbolag uppförde en återvinningsanläggning i

Singapore och behövde en leverantör av hundraprocentigt oljefri, torr luft. Joseph Pereira, regionchef för Atlas Copcos hyresflotta, kontaktade företaget och sammanförde dem med Wim Liekens, regionchef för Portable Air i Singapore. Liekens och hans kollegor fick hjälp av experter vid Atlas Copcos Prime Energy som hade omfattande erfarenhet från liknande installationer i USA. Andrew Squitieri, chef för Oil-free Air vid Prime Energy, gav Liekens och hans medarbetare värdefulla råd.

Atlas Copcos team gjorde en bedömning av luftbehovet och en leverans av 20 oljefria, transportabla kompressorer avsedda för USA omdirigerades till Singapore. Atlas Copco tog hem kontraktet med bara sex veckor för mobilisering och installation. Gruppen kunde hålla leveranstiden tack vare sina globala

resurser. Kundens stränga säkerhetskrav uppfylldes utan att man behövde kompromissa med vare sig kvalitet, produkt eller säkerhet.

Återvinningsanläggningen har hundratals kilometer rörledning indelade i 30 sektioner. Alla behöver blåsas med luft och torkas med 10 till 12 veckors mellanrum. Det var ont om utrymme, så de transportabla kompressorerna och torkarna installerades på två olika ställen i anläggningen. Tack vare det kunde vatten, rost och konstruktionsrester i rörledningarna avlägsnas på olika ställen samtidigt. Så snart en sektion var färdig, fanns kompressorerna på plats redo att användas.

Framgångarna med detta interkontinentala uthyrningsprojekt möjliggjordes, tack vare att företagets experter vid flera anläggningar använde all sin kompetens och skicklighet, för att hitta innovativa lösningar anpassade efter kundens behov.

En unik profil vid Airtec

De förfina kurvorna hos varje skruvelement är resultatet av alla de timmar som lagts ned av ingenjörer och designers på att simulera varje tänkbar belastning och miljö för att uppnå perfekta egenskaper.

Atlas Copcos division Airtec arbetar bokstavligen talat med kompressorindustrins innersta. Det är här alla de kompressor-element som sitter i alla transportabla och stationära enheter har sitt ursprung.

På 1980-talet lade Airtec grunden till de numeriska beräkningar av skruvprofiler som har hållit tusentals kompressorer igång under decennier. När Guido Bal 1989 började på Airtec arbetade han med att förbättra beräkningsprogrammen och införa grafiska användargränssnitt för att göra dessa mer tillgängliga – till och med användarvänliga – för Airtecs alla ingenjörer. Bal utvecklade några av marknadens mest avancerade skruvprofiler och testade dem genom simulering långt innan de gick vidare till tillverkning.

Med åren har hans intresse för "allt som roterar" och för finita



elementberäkningar givit honom stor respekt från alla divisioner. Guido tog även initiativet till en arbetsgrupp för datorstödd utveckling, som träffas regelbundet för att utbyta information och organisera gemensamma utbildningar.

Guido Bals nuvarande mål är att förbättra profilerna och undersöka hur användningen av nya material och idéer kan sänka kompressorstegens kostnad, öka deras prestanda och höja driftsäkerheten. Han menar att ett ständigt utbyte av kunskap och erfarenheter är nödvändigt för att kunna utveckla ännu bättre produkter. Förmågan att överföra kunskap till kollegor och efterträdare är helt enkelt avgörande för Atlas Copcos framgångar.

Stark återhämtning inom gruvindustrin

Efterfrågan på Anläggnings- och gruvtekniks produkter och tjänster stärktes under 2000 tack vare en ökad aktivitet i länder med gruvdrift. Investeringsnivån var högre än under föregående år och efterfrågan på förbrukningsvaror fortsatte att vara stark.

	2000	1999	1998
Fakturerad försäljning, MSEK	7 083	5 725	6 437
Rörelseresultat, MSEK	650	397	498
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21	13	17
Investeringar, MSEK	370	415	494
Antal anställda	4 156	4 123	4 572

Affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik utvecklar, tillverkar och marknadsför bergborrverktyg, utrustning för tunneldrivning, gruvbrytning och ovanjordsborrning, bygg- och anläggningsutrustning, lastmaskiner samt prospekteringsutrustning. Produkterna säljs, hyrs ut och underhålls till bygg- och anläggningsföretag, stora infrastrukturprojekt, dagbrott och gruvföretag över hela världen. Affärsområdet har sina viktigaste produktionsanläggningar i Sverige, Sydafrika och USA.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen uppgick till 7 083 MSEK (5 725). Ordergången ökade med 14 procent till 6 921 MSEK (6 062). Större order säkrades från infrastruktur- och gruvprojekt i de flesta länder med gruvdrift. Försäljningen av förbrukningsvaror, inklusive bergborrverktyg, utvecklades positivt under året.

Resultat

Rörelseresultatet uppgick till 650 MSEK (397). Rörelsemarginalen ökade till 9,2 procent (6,9). Avkastningen på sysselsatt kapital var 21 procent (13).

Affärsutveckling

Efter ett antal år med negativ utveckling inom gruvindustrin inträffade ett positivt trendsifte. Ökad aktivitet inom gruvsektorn hade en positiv inverkan på verksamheten. Aktiviteten i bygg- och anläggningsbranschen var solid i de flesta regioner och inkluderade några stora infrastrukturprojekt.

Affärsområdets kunder fortsatte sin strävan att fokusera ännu mer på att förbättra sina egna kritiska processer. Dessa mål kan nås med hjälp av utrustning med hög prestanda samt effektiva program för service, underhåll och operatörsutbildning. Atlas Copco Anläggnings- och gruvtekniks divisioner

kunde i stort sett bibehålla eller stärka sina positioner relativt konkurrenterna.

Atlas Copco Craelius fick en stor order på markförstärkningsutrustning från Mellanöstern. Förvärven av JKS Boyles (1998) och Hobic (2000) stärkte positionen inom försäljning av förbrukningsvaror.

I dag arbetar divisionen under tre olika varumärken, men för att förbättra positioneringen gentemot industrin har man beslutat att fasa ut de mindre varumärkena och fokusera på att bygga medvetande kring Atlas Copco som varumärke.

Atlas Copco Rock Drilling Equipment och Atlas Copco Wagner fick några stora order från länder med gruvdrift, inklusive beställningar från nya kunder och nya gruvor. Man beslutade att koncentrera tillverkning och distribution av lastmaskiner till Portland i USA för att ytterligare effektivisera verksamheten.

Atlas Copco Secoroc-divisionens verksamhet utvecklades positivt under 2000, stödd av högre produktionsnivåer i gruvindustrin.

Atlas Copco Construction Tools utvecklades positivt. Under året invigde divisionen ett nytt laboratorium för entreprenadutrustning som ska stärka utvecklingen av nya produkter.

För att ytterligare stärka försäljnings- och serviceorganisationen ska nya försäljningsenheter startas i Ryssland, Tjeckien och Egypten som ska ta över lokalt från det internationella kontoret i Sverige.

Internet-aktiviteterna intensifieras och flera nya portaler har öppnats för att marknadsföra produkter, såväl nya som begagnade. Atlas Copco Craelius lanserade under hösten sin Frequent Drillers Club på Internet för samverkan och kunskapsutbyte mellan divisionen och entreprenörer över hela världen.

Nya möjligheter för att stärka verksamheten inkluderar ökad uthyrning av borrhjuggar, nya metoder att ytterligare ta vara på kundernas produktivitet, förbättrad marknads- och säljstyrning samt e-handel för förbrukningsvaror såsom reservdelar och tillbehör.

Produktutveckling

Atlas Copco Rock Drilling Equipment introducerade nya riggtypen och bergborrmaskiner baserade på det etablerade modulkonceptet. Fokuseringen på kundernas produktivitet fortsatte och satsningen på moduluppbyggda konstruktioner intensifierades. På styr- och reglersidan finns möjligheter till att ytterligare öka kundernas produktivitet.

Nya lastmaskiner och ett utökat sortiment bergborrverktyg lanserades under året.

Investeringar

Under året investerade affärsområdet totalt 95 MSEK (116) i fastigheter och maskiner. Merparten av investeringarna avsåg förbättringar av produktionsprocesser samt syftade till att öka flödet och minska det uppbundna kapitalet. Investeringar gjordes även för att säkra produktionskapaciteten för kärnprodukterna.

Investeringarna i uthyrningsmaskiner uppgick till 275 MSEK (299).

Utbildning

Kunskapsutbyte är avgörande om Anläggnings- och gruvteknik ska kunna föra verksamheten framåt. Den ökade komplexiteten och datoriseringen av produkterna ökar kraven på effektiva utbildningsinsatser. Användningen av interaktiv utbildning ökade i betydelse under 2000. Anställda, distributörer och kunder kan nu hämta färdiga utbildningspaket direkt från Atlas Copcos webbplats.

Strukturella förändringar

I september 2000 förvärvade Atlas Copco det kanadensiska företaget Hobic Bit Industries Corp., som har tillverkning i Vancouver i Kanada samt i Wuxi i Kina. Hobic ingår i Atlas Copco Craelius-divisionen. Hobic har 85 anställda och en årlig försäljning på 60 MSEK. Förvärvet ligger i linje med divisionens strategi att utöka verksamheten på prospekteringsområdet och gör Atlas Copco till en av världens största tillverkare av diamantborrkronor.

JKS Lamage, som tillverkar diamantskärblad, avyttrades i november 2000. JKS Lamage hade då 35 anställda och en årlig försäljning på 50 MSEK.

Den 1 januari 2001 överfördes ansvaret för entreprenadutrustning under varumärket Chicago Pneumatic från Industri-teknik till Atlas Copco Construction Tools.



Freek Nijdam

Björn Rosengren

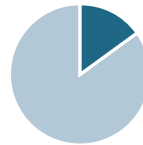
John Noordwijk



Claes Ahrengart

Kjell Carlsson

Stefan Andersson



■ Andel av Gruppens totala fakturering 15%

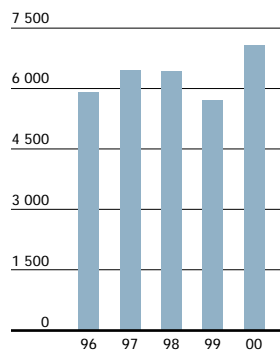
Affärsområdeschef: Freek Nijdam

Anläggnings- och gruvteknik består av följande divisioner:

- Atlas Copco Craelius, chef Björn Rosengren
- Atlas Copco Wagner, chef John Noordwijk
- Atlas Copco Construction Tools, chef Claes Ahrengart
- Atlas Copco Rock Drilling Equipment, chef Kjell Carlsson
- Atlas Copco Secoroc (tidigare Uniroc), chef Stefan Andersson

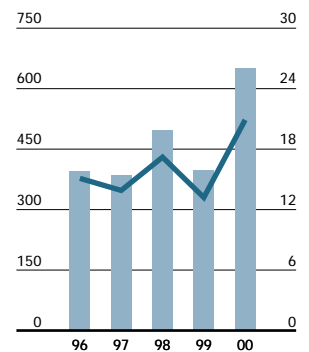
Fakturering

MSEK
9 000



Resultat och avkastning

MSEK %
900 36



■ Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK



Självstyrande grupp för bättre resultat

En grupp engagerade och kompetenta medarbetare vid Atlas Copco Construction Tools fabrik i Kalmar förbättrade produktiviteten med 20 procent under 2000. De självstyrande grupperna planerar produktionsflödet, personalbehovet och övertiden utan inblandning från ledningen.

Fabrikens bearbetningsmaskiner går dygnet runt. Materialbearbetning är det första steget i produktionen och befinner sig långt från slutkunden. En "kund" som är betydligt närmare är operatören i nästa processteg. Monteringslinjen är "slutkund" i fabriken och står i nära kontakt med det centraleuropeiska distributionscentret, som i sin tur arbetar med fältets distributörer och slutanvändarna.

Varje morgon på Kalmarverken träffas gruppen, som gör cylindrarna till tryckluftsspetten och monteringsgruppen, för

att diskutera beställningarna på olika spett. Leveransbehovet framgår klart av en behovslista. Gruppen går igenom beställningarna och bestämmer vilka cylindrar som ska tillverkas den dagen.

Ibland kräver order att produktionsflödet läggs om. Om till exempel de mest efterfrågade cylindrarna tillverkas vid

samma bearbetningsmaskin, måste gruppen hitta en lösning för att komma förbi detta. Operatörerna från de båda skiften kan då träffas för att besluta att ställa om ytterligare en maskin. Medarbetarna i nästa steg, värmebehandlingen, informeras också om ordergången så att de kan prioritera rätt cylindrar. Genom att sätta kunderna i första rummet har den självstyrande gruppen lyckats öka produktionen avsevärt.

Kunder sysselsätter globetrotter

Atlas Copco Wagners lastmaskiner är robust byggda, men komponenterna slits förr eller senare ut och bristande underhåll eller felaktig användning kan orsaka problem. För att åtgärda dessa och förhindra att nya inträffar har Wagner ett antal serviceingenjörer på resande fot.

Jim Carroll, serviceingenjör vid Atlas Copco Wagner, har haft detta krävande jobb i flera år och rest till Indien, Kina, Filippinerna, Zambia och Sydafrika. På 1990-talet tog Carroll med sig familjen till Luzon i Filippinerna för ett uppdrag som varade i två år. Philex Mining Corporations gruva i Padcal hade köpt ett antal lastmaskiner som skulle användas av en lokal entreprenör, men efter bara ett år var fordonen nästan helt utslitna. Carroll reparerade enheterna och fick dem tillbaka i drift.

Wagner och Atlas Copco Philippines Inc. hade också tecknat

ett heltäckande service- och reservdelsavtal med Philex, för vilket Carroll anställdes och utbildades som mekaniker. Under hans tid förbättrades tillgängligheten från under 60 procent till över 85 procent. Som ett resultat beställde Philex ytterligare lastmaskiner för mer än 3 miljoner USD.

En kund i Sydafrika beställde fem lastmaskiner som levererades i byggsats till Atlas Copco South Africa i Johannesburg. Jim Carrolls jobb var att montera maskinerna. Han såg till att de blev klara i tid och med samma höga kvalitet som om de hade satts samman på fabriken. De färdiga enheterna levererades i tid och resulterade i ännu en nöjd kund.



Craelius växer på diamantbormarknaden

I september 2000 förvärvade Atlas Copco det kanadensiska företaget Hobic Bit Industries Corporation i Vancouver som en del i sin strategi att bli världsledande på utrustning för diamantkärnboring.

Med en årlig försäljning på cirka 60 MSEK, och verksamhet i Wuxi i Kina samt i Vancouver i Kanada, har Hobic gjort Atlas

Copco till en av världens största tillverkare av diamantborkronor. Hobic är väletablerat i Kina, en av världens största marknader för diamantborkronor, och stärker Craelius position i regionen.

Förvärvet av Hobic är det andra i sitt slag för Craelius-divisionen. Gruppens specialist på diamantkärnboring, sedan verksamheten gavs en ny inriktning 1998. Divisionen beslöt då att fokusera på prospekteringsboring, och specifikt på användning av "i-hålet-utrustning", och vände blicken mot Kanada där de flesta av världens stora entreprenörer som använder diamantborrprodukter finns. Samma år förvärvade Craelius företaget JKS Boyles, i North Bay i Ontario, som levererar ett sortiment med ovanjordsriggar för mineralprospektering.

Efter förvärvet av Hobic kan Atlas Copco Craelius erbjuda ett komplett sortiment produkter för alla tillämpningar: Hobic och Craelius diamantborkronor samt JKS Boyles ovanjords- och Diamec underjordsriggar, borrarstänger och kärnrör.

Hobic ger dessutom Craelius direkt tillgång till nyckelmarknaderna i Nordamerika och Asien samt möjligheter till expansion i Ryssland.



Mexikos nyaste gruva valde Atlas Copco

När Servicios Industriales Peñoles, S.A. de C.V. påbörjade arbetet med gruvan Francisco I. Madero, var målet att inleda en ny era av gruvsdrift i Mexiko. Gruvan skulle få en platt organisation, 30 procent av operatörerna skulle vara kvinnor och det långsiktiga målet var att automatisera underjordsverksamheten.

I februari 2000 valde Peñoles Atlas Copco som huvudleverantör av utrustning och tjänster för bergborrning. Gruvan innehåller zink, guld och silver, och produktionen uppskattas till 8 000 ton per dag genom igensättningsbrytning. Den första beställningen avsåg det allra senaste inom datoriserade borrhjuggar och lastmaskiner som kan uppgraderas för automatiserad och fjärrstyrd drift. Atlas Copco fick även ansvaret för utrustningens funktionalitet, prestanda och driftsäkerhet. Detta omfattar skötsel och utförande av förebyggande underhåll, just-in-time-leveranser av reservdelar samt all operatörutbildning.

Atlas Copcos borrhjuggar och lastare har integrerade datorsystem som kan överföra information om borrhjuggplaner och antal lastade ton samt andra viktiga data såsom tryck och temperatur. Ett integrerat kommunikationssystem i hela gruvan kopplar samman borrhjuggarna och lastarna med det centrala datorsystemet. Systemet ger realtidsinformation om produktiviteten och utrustningens tillstånd.

Atlas Copco har levererat utrustning till gruvindustrin i Mexiko i ett halvt sekel och inledde det officiella samarbetet med Maderos projektteam i oktober 1997 genom att lämna tekniskt stöd i samband med planeringsarbetet. Enligt Enrique Cortez, projektdirektör vid Peñoles, valdes Atlas Copcos utrustning för att den bäst motsvarade kraven på teknisk funktionalitet, eftermarknads-service och kommersiella aspekter. Maderos ledning och Atlas Copco har också beslutat att tillsammans försöka hitta metoder att sänka kostnaderna per ton.





Effektivt flöde är framtidens lösning

Atlas Copco Secoroc i Sydafrika, tillverkar bergbörverktyg och har de senaste åren koncentrerat sig på sin roll som en viktig länk i divisionens internationella leveranskedja.

När Kobus Malan tillträdde som chef för två år sedan tog han initiativ till en omställningsprocess. Tillsammans med sina medarbetare gör nu Malan om tillverkningsenheten i Sydafrika från ett företag inriktat på hemmamarknaden till en exportör av bergbörverktyg i toppklass som betjänar kunder över hela världen.

Omställningen baseras på principerna för tillverkning med fokus på ett effektivt flöde. Malan och hans team kartlade produktionsflödena när de planerade hur tillverkningen skulle omorganiseras fysiskt för att öka genomströmningen. Produktionslinjerna gjordes om från traditionell serietillverkning till flödesorienterade tillverkningsceller byggda på kanban-filosofi.

fin. Som ett resultat har ledderna i tillverkningen kortats med 70 procent och produktionslagret är 50 procent lägre än före omställningen.

Fast övertygade om att det alltid finns utrymme för förbättringar uppmuntrar teamet samtliga medarbetare på företaget

att delta aktivt i processen och komma med förslag. Omställningen har genomförts parallellt med att ny lagstiftning för jämställdhet på arbetsplatsen och kompetensutveckling har införts för att öka möjligheterna för tidigare missgynnade grupper. Medarbetarnas utbildning och utveckling står mycket högt på dagordningen.

Det sydafrikanska teamet ger prov på en sällsynt beslutsamhet när det gäller att utveckla företaget och organisationen för att kunna ge kunderna bättre service. Nästa steg blir nu att utvärdera flödet på makronivå och inkludera leverantörer, den efterföljande distributionen och administrationen i omställningen. Även om de fortfarande har en bit kvar, lovar deras ambitionsnivå, målsättning och resultat så här långt gott för framtiden.

Stärkt position på nyckelmarknader

Industrietechnik åtnjöt en god efterfrågan från verkstads-, fordons- samt bygg- och anläggningsbranscherna, vilket resulterade i en försäljnings-tillväxt på 11 procent till 11 454 MSEK (10 345). Rörelsemarginalen blev 10,8 procent (10,0).

särskilt batteridrivna verktyg, fortsatte att öka.

Resultat

Rörelseresultatet ökade med 20,0 procent till 1 238 MSEK (1 032), eller 30,0 procent efter justering för icke återkommande poster på 83 MSEK under 1999.

Detta motsvarar en rörelsemarginal på

10,8 procent (10,0). Avkastningen på sysselsatt kapital var 16 procent (14).

	2000	1999	1998
Fakturerad försäljning, MSEK	11 454	10 345	10 059
Rörelseresultat, MSEK	1 238	1 032	1 046
Avkastning på sysselsatt kapital, %	16	14	14
Investeringar, MSEK	322	323	338
Antal anställda	6 759	7 133	7 831

Affärsområdet Industrietechnik utvecklar, tillverkar och marknadsför industriverktyg och monteringsystem för industriella tillämpningar samt elektriska kraftverktyg och tillbehör för bygg- och anläggningsarbeten samt installation.

Industrietechnik är världsledande på industriverktyg och monteringsystem för kritiska förband. Affärsområdet är Nordamerikas näst största tillverkare av professionella elverktyg. Tack vare höga krav på kvalitet, teknik, forskning och utveckling är verktygen effektiva, driftsäkra, ergonomiska och innovativa. Industrietechniks varumärken hör till de mest välkända i branschen: Atlas Copco, Milwaukee, AEG, Chicago Pneumatic, Desoutter och Georges Renault. De marknadsförs och säljs av Atlas Copcos säljbolag och distributörer. Industrietechnik har tillverkning i USA, Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Sverige och Indien.

I maj 2000 utsågs Göran Gezelius till chef för affärsområdet Industrietechnik där han efterträdde Gunnar Palme som har lämnat Gruppen.

Affärsområdet består av fyra divisioner. Två för industriverktyg, Alliance Tools och Atlas Copco Tools and Assembly Systems samt två för elverktyg, Milwaukee Electric Tools och Atlas Copco Electric Tools.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen ökade med 11 procent till 11 454 MSEK (10.345). Orderingen ökte med 8 procent till 11 425 MSEK (10.533). 1999 års siffror inkluderar åtta månaders försäljning från Atlas Copco Controls. Försäljningen av industriverktyg ökade i alla regioner. En stark ordergång på datorstyrda åtdragningssystem från fordonsindustrin stärkte försäljningen. Efterfrågan på professionella elverktyg,

Affärsutveckling

Totalt sett åtnjöt affärsområdet en stabil efterfrågan under hela året, även om den mattades mot slutet. Alla geografiska regioner bidrog till tillväxten med högst tillväxttakt i Europa och Kina.

Stärkt av fordonsindustrins efterfrågan på datorstyrda åtdragningssystem, fortsatte den positiva utvecklingen för Atlas Copco Tools and Assembly Systems. Divisionens affärsidé är att erbjuda kunderna åtdragningsverktyg och system med garanterat korrekt åtdragning, service dygnet runt, kostnadseffektivitet, global tillgång till verktyg, system och processer, samt slutligen erbjuda datorprogram för att hitta, analysera och lagra processdata. Under året tillkom e-handel som en av de elektroniska tjänster som erbjuds på Internet. Det innebär att reservdelar nu kan väljas från sprängskisser och läggas in direkt i orderhanteringssystemet.

Alliance Tools är ett mer traditionellt företag som erbjuder verktyg snarare än system till en kundbas där krav på sårbarhet och kritisk åtdragning inte är så vanligt förekommande. Alliance Tools kunde glädja sig åt en god försäljningsutveckling för sina industriverktyg och verktyg för fordonseftermarknaden, särskilt i Europa. Omstruktureringen av fabriken avslutades under året.

Milwaukee Electric Tools upplevde sitt åttonde år i rad med rekordförsäljning och upprätthöll sin position som varumärkesledande inom professionella elverktyg i Nordamerika. Förra året stärkte Milwaukee sina positioner ytterligare inom de största byggvarukedjorna för privatkunder.

Webbaserade "Heavy Duty Club" startades som en direktmarknadskanal riktad till slutanvändare. Webbplatsen "Milwaukee Connect" ger distributörerna tillgång till orderregistrering och andra orderrelaterade funktioner.

Atlas Copco Electric Tools säljer kraftverktyg under varumärkena Atlas Copco och AEG till verktygsanvändare i Europa, Asien och Australien. Divisionen har haft stor nytta av tidigare års satsningar på kundrelationer och produktutveckling och åtnjöt en rekordförsäljning.

Produktutveckling

Under 2000 introducerade Atlas Copco Tools and Assembly Systems ett sortiment med nya styrsystem för åtdragningsverktyg och monteringsystem avsedda för fordonsindustrin. Dessa nya system har gränssnitt till Internet som möjliggör övervakning och styrning av åtdragningsoperationer från valfri plats i världen.

Alliance Tools lanserade flera nya produktlinjer, bl a ett datorstyrt åtdragningsverktyg, en skruvdragare, en rekylfri nit-hammare och verktyg för materialavverkning.

Milwaukee Electric Tools lanserade det största antalet nya verktyg någonsin i företagets historia genom att släppa närmare 80 nya modeller på marknaden.

Atlas Copco Electric Tools utvecklade nya batteridrivna verktyg, en ny innovativ slagborr, borrhammare samt tillbehör.

Investeringar

Affärsområdet investerade totalt 322 MSEK (323) i fastigheter, maskiner och utrustning i syfte att öka tillverkningsenheternas kapacitet, kvalitet och effektivitet.

Utbildning

Processen genom vilken verktygsanvändare och Atlas Copco utbyter kunskap är avgörande för att föra verksamheten framåt. Industriteknik erbjuder omfattande utbildning för partners och distributörer som gör dem till applikationsexperten och problemlösare med hjälp av produkter från affärsområdets divisioner.

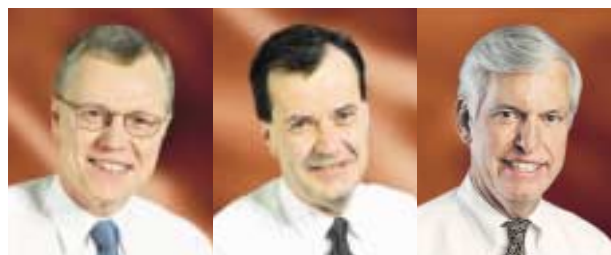
Milwaukee Electric Tools har infört ett tekniskt utbildningsprogram på anläggningen i Brookfield i samarbete med Waukesha County Technical College. Atlas Copco Tools and Assembly Systems fortsätter med sitt "World Class Training Program" för medarbetare inom områdena projektledning, nätverk, data och säljträning. Under året investerades 14 MSEK i en fond för medarbetarnas kompetensutveckling.

Strukturella förändringar

Den 1 januari 2001 bytte divisionen Industrial Tools and Equipment namn till Atlas Copco Tools and Assembly Systems. Genom att inrätta separata affärsenheter för fordonsindustri, tillverkningsindustri och service ökar affärsområdet fokuseringen på kunder och produktutveckling.

Under året slutförde Alliance Tools omstruktureringen av sin tillverkning.

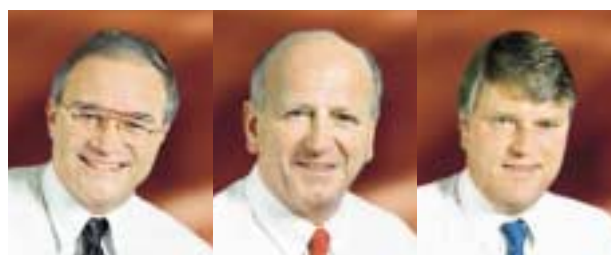
Den 1 januari 2001 överfördes Chicago Pneumatics sortiment av entreprenadutrustning till affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik.



Göran Gezelius

Johan Halling

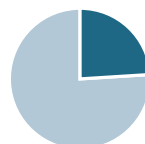
Richard Grove



Dan Perry

Charles Robison

Peter Möller



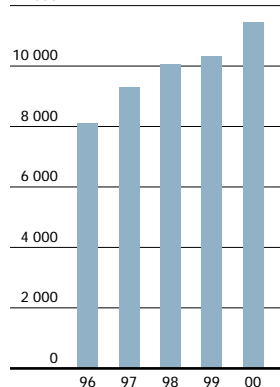
■ Andel av Gruppens totala fakturering 24%

Affärsområdeschef: Göran Gezelius
Industriteknik består av följande divisioner:

- Atlas Copco Electric Tools, chef Johan Halling
- Milwaukee Electric Tools, chef Richard Grove
- Ny chef Dan Perry från 1 januari 2001
- Alliance Tools, chef Charles Robison
- Atlas Copco Tools and Assembly Systems, chef Peter Möller

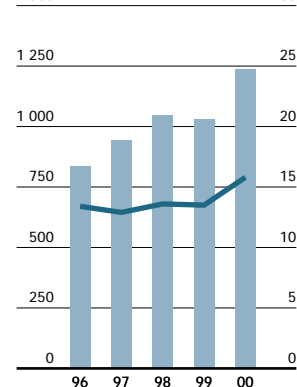
Fakturering

MSEK
12 000



Resultat och avkastning

MSEK
1 500



■ Avkastning på sysselsatt kapital
■ Rörelseresultat, MSEK

Innovation ger konkurrensfördelar

Milwaukee Electric Tools har lanserat en innovativ webbplats för affärer mellan företag, www.MilwaukeeConnect.com, för att kunna ge kunderna bättre service och öka effektiviteten.

Webbplatsen har tagits fram av ett team Milwaukee-medarbetare från funktionerna IT, ekonomi, marknad, försäljning och kundservice. Målsättningen var att ge bättre service åt Milwaukee's distributörer och kunder på de auktoriserade serviceverkstäderna. Webbplatsen innebär en konkurrensfördel i och med att det är den första webbplatsen för självbetjäning riktad mot elverktygsbranschen.

Milwaukee ger kunderna support via sin säljkår och sin kundserviceorganisation. Många beställningar faxas eller rings in till kundservice där de registreras manuellt. Kundservice-enheten mottar över 2000 samtal per dag från distributörerna angående orderstatus, lagertillgång, kontobesked med mera.

Den nya säkra, lösenordsskyddade webbplatsen erbjuder kundspecifik information till distributörer dygnet runt, sju dagar i veckan. Distributörerna kan kontrollera orderstatus, titta i katalogen, kontrollera lagertillgången, få aktuella priser och se sin försäljningshistorik på webben.

De kan även registrera egna beställningar online. Beställningarna går direkt till distributionscentret för omedelbar behandling.

Vid utgången av 2000 hade Milwaukee över 500 distributörer som gjorde sina affärer online via MilwaukeeConnect.com. När aktiviteten ökar på webbplatsen kan kundsupport ägna mindre tid åt att svara i telefon. Detta ökar produktiviteten och den totala servicenivån gentemot distributörerna, samtidigt som det sänker kostnaderna för orderhanteringen. Dessutom kan Milwaukee's säljkår ägna mer tid åt att sälja och stärka relationerna med distributörerna.





Att täcka ett vidsträckt område

Att handha en så mångsidig region som Fjärran Östern utgör en enorm utmaning för det team som ansvarar för försäljningen av professionella elverktyg. Diplomatiska utmaningar, vitt skilda kulturer, olika språk och och inte minst regionens enorma storlek – från Korea i öst till Indien i väst – kräver medarbetare med sinne för affärer.

Atlas Copco Electric Tools representeras i regionen av David Liew, regionchef för Asien. Liew kom 1997 till Atlas Copco med en gedigen erfarenhet av eldrivna kraftverktyg i Asien. Han har sett de goda tiderna, och de sämre på senare år. Den ekonomiska krisen 1997 resulterade i en drastisk försäljningsminskning i regionen som medförde att många distributörer

gick i konkurs. "Tigerekonomierna" karakteriseras dock av snabb återhämtning. Sedan de började återhämta sig igen under 1999 har de asiatiska ekonomierna växt dramatiskt under 2000.

I samband med detta etablerade Liew nya distributörer i Taiwan, Korea och Kina samt organiserade om verksamheten i Malaysia och Singapore genom att starta ett nytt säljbolag för Atlas Copco.

Liew backas upp av distributionscentret i Belgien som ser till att leveranserna går i tid, utrustningarna justeras enligt kundernas önskemål och att exportdokumenten är korrekta. Han bistås också av medarbetarna på produktbolaget i Tyskland som tar hand om teknisk support, framför allt godkännanden och särskilda nationella krav.



Varumärkessynergier

Tack vare kompletterande produktsortiment, liten överlappning av säljdistrikten och en stark samarbetsvilja har tre framgångsrika bolag lyckats gå samman till nytta för världens alla användare av industriverktyg.

I april 2000 samlade Alliance Tools-divisionen de tre varumärkena Chicago Pneumatic, Desoutter och Georges Renault i en gemensam organisation i Nordamerika genom att följa ett koncept som hämtats från Europa.

Chicago Pneumatics och Desoutters organisationer kompletterade inte bara varandra på produktsidan, utan även inom försäljning, marknadsföring och service. Den enastående styrkan i

varumärket Chicago Pneumatic har gjort att Alliance Tools samlade, breda sortiment har tagits emot väl av de amerikanska verktygsanvändarna.

Divisionens strategi är att utnyttja de tre starka varumärkena för att öka kärnprodukternas totala marknadsandel hos

prioriterade kunder. Verktyg tillverkade under respektive varumärke marknadsförs genom en gemensam försäljningsorganisation i varje land eller region. Det är i princip ingen överlappning i sortimenten från de olika varumärkena. Det kombinerade sortimentet erbjuder kompletta verktygslösningar för Alliance Tools främsta tillämpningar: fordonskomponenter, flygindustri, lätt och medeltung montering samt verkstadsindustrin.

Säljteam stödjer kundens utvecklingsprocess

Ett nytt koncept hjälper Atlas Copco Tools and Assembly Systems att vinna order från hela den nordamerikanska fordonsindustrin.

Nyckelkunder som DaimlerChrysler, Ford och General Motors har kontakt med engagerade säljteam från Atlas Copco som samarbetar med företagens organisationer på skilda nivåer, från huvudkontorens utvecklingsavdelningar till fabriksgolvet.

Säljteamen, som utsetts på initiativ av Wayne Timmins, vice VD och ansvarig för slutmontering inom fordonsindustrin i

USA och Kanada, samordnar Atlas Copcos alla försäljningsaktiviteter riktade till en viss kund. Detta samordnade tillvägagångssätt ökar resursutnyttjandet och låter kunderna dra nytta av erfarenhets- och kunskapsutbytet inom varje team.

När försäljningsingenjörerna tidigare bara besökte fabriker, besöker dagens teamansvariga kundernas utvecklingsavdelningar och knyter direktkontakter med viktiga beslutsfattare. Så fort ett tekniskt problem blir löst på en fabrik, kan samma lösning införas på kundens samtliga fabriker. Detta "gemensamma" konstruktionsarbete sänker fordonstillverkarnas kostnader.

Utvecklingsavdelningarna sätter in de teamansvariga i kommande projekt där de deltar i diskussioner kring nya motorer eller nya fordon. Inom varje säljteam krävs öppen kommunikation om konceptet ska fungera och säkerställa ett samspel med kunderna.

På GM Truck Group tog säljteamkonceptet hem två betydelsefulla order på monteringsanläggningar för lastbilar och Atlas Copco utsågs att leverera verktyg till GM:s fabrik i Missouri. Säljteamkonceptet bidrog också till att vinna Sigma-projektet, en ny GM-bil som ska byggas i två fabriker där 85–90 procent av alla verktyg kommer från Atlas Copco. Som huvudleverantör har Atlas Copco även det övergripande ansvaret för underhåll och service av anläggningarnas verktyg.



Med tyngdpunkt på service och synergier

Uthyrningsverksamhet ligger helt i linje med Gruppens strategi att komma närmare kunderna och ta vara på en större del av värdekedjan som genereras av efterfrågan på industriell utrustning, bygg- och anläggningsutrustning samt därtill relaterade produkter och tjänster. Den fakturerade försäljningen ökade till 13 955 MSEK (7 434) och rörelseresultatet uppgick till 1 855 MSEK (1 010). I resultatet ingår engångskostnader om 127 MSEK.

sikt påverkas resultatet kraftigt av hyresflottans utnyttjandegrad och sammansättning. Prisutvecklingen för alla erbjudna tjänster och produkter är också viktig.

Avkastningen på sysselsatt kapital var 6 procent (6). Avkastningen på investerat kapital utgör ett viktigt jämförelsemått för affärsområdet till följd av de stora investeringar som är bundna i hyresflottan.

Det relativt höga goodwillvärdet för båda dessa strategiska förvärv, gör det även relevant att titta på avkastningen på rörelsekapitalet före goodwillavskrivningar. Avkastningen på operativt kapital var då 13 procent (13).

Affärsutveckling

Den 24 april 2000 startade affärsområdet en intern tjänsteleverantör, ISP, med ansvar för icke operativa funktioner inom områdena ekonomi och redovisning, personal, informationssystem (MIS), fusioner och förvärv, juridik samt kommunikation och PR. Genom att slå ihop dessa icke operativa funktioner kan de olika områdena effektiviseras och fokuseringen på verksamheten stärkas.

Den 24 oktober 2000 tillkännagav affärsområdet att Prime Service och Rental Service Corporation skulle slås samman till en juridisk enhet med tre varumärken, Prime Industrial, Prime Energy och RSC. Sammanslagningen, som stärker såväl företagets ställning som dess erfarna ledningsgrupp, optimerar de operativa synergier och ger dessutom kunderna bästa tänkbara service inom två klart avgränsade marknadssegment: industriell utrustning samt bygg- och anläggningsutrustning.

Inrättandet av ISP, tillsammans med sammanslagningen av Prime och RSC, understryker ytterligare betydelsen av Gruppens nordamerikanska uthyrningsverksamhet.

E-handeln fortsätter att prioriteras inom affärsområdet, med Rental Service Corporation som "e-pionjären" inom uthyrningsbranschen. Inköp och försäljning online av såväl uthyrningsmaskiner som begagnad utrustning utgör framtida utvecklingsområden. I december 2000 lanserade affärsområdet sin nya webbplats för samtliga varumärken.

Den inhemska kundbasen stärktes under 2000 i USA genom avtal med Disney och Scotties.

Förvärv och nystartade verksamheter

Under 2000 fortsatte affärsområdet att expandera i Nordamerika och Mexiko, genom 57 mindre förvärv som kompletterat till den befintliga marknadsstrukturen. 36 uthyrningsdepåer

	2000	1999*	1998
Fakturerad försäljning, MSEK	13 955	7 434	4 010
Rörelseresultat, MSEK	1 855	1 010	566
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6	6	5
Investeringar, MSEK	5 570	2 125	1 124
Antal anställda	7 048	4 572	2 773

*) Inklusive fem månader för RSC.

Affärsområdet Rental Services ledningsgrupp är placerat både i Scottsdale, Arizona, och Houston, Texas. Företaget har en säker position som Nordamerikas näst största leverantör av uthyrningsutrustning och tillhörande tjänster. Affärsområdet har nära 600 uthyrningsdepåer i USA samt Puerto Rico, Mexiko och Kanada. Sammanlagt betjänas över 330 000 kunder inom bygg- och anläggningsindustrin, tillverkningsindustrin samt egnahemsägare. Förutom uthyrning av utrustning för tillverkningsindustrin samt bygg- och anläggningsindustrin, svarar tjänster som installation och underhåll för en stor del av intäkterna. Dessutom är försäljningen av nya och begagnade utrustningar samt tillbehör och därtill relaterade varor betydande och växande.

Försäljning

Den fakturerade försäljningen ökade med 88 procent till 13 955 MSEK (7 434), vilket inkluderar fem månader av RSC:s verksamhet under 1999. Uthyrning och relaterade tjänster svarade för cirka 72 procent av faktureringen, försäljning av ny utrustning, reservdelar och tillbehör för cirka 18 procent och försäljning av begagnad utrustning för cirka 10 procent.

Resultat

Rörelseresultatet ökade med 84 procent till 1 855 MSEK (1 010), inklusive goodwillavskrivningar relaterade till de två förvärven, samt omstruktureringskostnader på 127 MSEK avseende sammanslagningen av de två divisionerna. Rörelsemarginalen var 14,2 procent (13,6) exklusive engångskostnader. På kort

öppnades under året. Nyetablering av depåer är i allmänhet ett effektivt sätt att öka marknadstäckningen i ett område där det redan finns etableringar. Affärsområdet räknar med att ytterligare expandera sin närvaro i Kanada och Mexiko.

Investeringar

Investeringar inom Rental Service avser för det mesta ersättnings- eller nyinvesteringar i hyresflottan. Under 2000 uppgick de totala investeringarna till 5 570 MSEK (2 125), varav cirka 2 781 MSEK avsåg ersättningsinvesteringar i hyresflottan, 2 490 MSEK tillskott till hyresflottan och 299 MSEK investeringar i fastigheter och inventarier.

Hyresflottans genomsnittsalder var cirka 2,8 år vid utgången av 2000.

Utbildning

Inrättandet av ISP gav utrymme för ytterligare utbildningsinitiativ, och en gemensam systemplattform ger ökade utbildningsmöjligheter för hela affärsområdet. En kombination av lärarledd utbildning, online-baserade självstudier samt butiksträning visade sig vara den mest effektiva metoden att snabbt utbilda nyckelpersonal. Chefsutbildning är ett annat viktigt område där verksamhetens geografiska spridning ger medarbetarna möjlighet att snabbt avancera till chefspositioner.

Strukturella förändringar

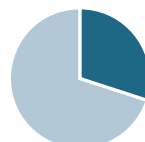
Den 1 januari 2001 slutfördes sammanslagningen av de två divisionerna Prime Services och Rental Service Corporation (RSC) till en juridisk enhet. Detta stärker affärsområdets ställning som näst största aktör på den nordamerikanska uthyrningsmarknaden. Sammanslagningen gav ytterligare operativa fördelar såsom ökad tillgänglighet och effektivare utnyttjande av hyresflottan samt förbättrad marknads- och säljstyrning.



Thomas E. Bennett

Art Droege

Doug Waugaman



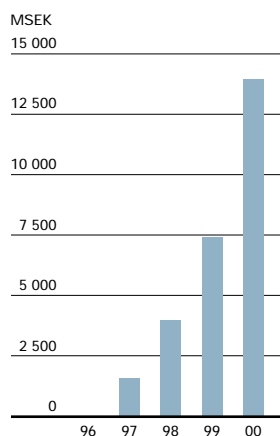
■ Andel av Gruppens totala fakturering 30%

Affärsområdeschef: Thomas E. Bennett
Ställföreträdande affärsområdeschef: Art Droege

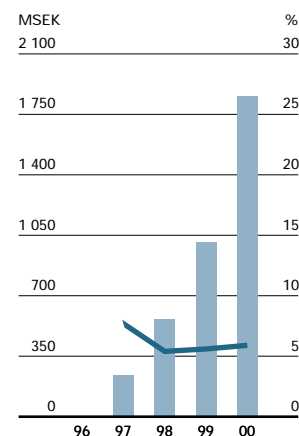
Atlas Copco Rental Service består av följande division:

- Rental Service Corporation, Chef Doug Waugaman

Fakturering



Resultat och avkastning



■ Avkastning på sysselsatt kapital*
■ Rörelseresultat, MSEK

*) inkl goodwillavskrivningar för de båda stora förvärven



Medarbetarna har ordet

Rental Service Corporation har genomfört över 40 fokusgrupper bland medarbetarna sedan programmet inleddes i december 1998. Målet är att höja organisationens effektivitet samt öka medarbetarnas engagemang och förståelse.

Affärsområdet Rental Service har mer än 7 000 medarbetare på hundratals orter över hela Nordamerika. Medarbetarnas situation varierar från ort till ort och för att höja effektiviteten samt öka medarbetarnas engagemang genomförs s k fokusgrupper på slumpvis utvalda orter, samt på platser som särskilt har begärt det.

De personalansvariga ute på fältet genomför övningarna enligt ett standardkoncept. Det gäller att få medarbetarnas förståelse för processen för att nå målet. Fokusgrupperna, där var-

ken chefer eller arbetsledare deltar, genomförs när hyresdepån har stängt för dagen. Man börjar med några enkla frågor för att skapa förtroende och hjälpa medarbetarna att få igång processen. Så snart isen är bruten fokuserar man på kritiska områden såsom kommunikationen mellan chef och medarbetare, nyttan

med säkerhetsgenomgångar och lokalt samarbete mellan olika depåer.

Fokusgrupper visar ledningen både lokalt, i distriktet, i regionen och på företagsnivå var förbättringar är möjliga och ibland nödvändiga. De sätter fingret på frågor som rör hela företaget och ger värdefulla insikter om medarbetarnas behov i enskilda depåer. Denna kommunikationskanal har visat sig vara en ny väg till förbättring av hela organisationen.

Sammanlagning skapar tillväxt

I april 2000 lanserade affärsområdet Rental Service sin interna tjänsteleverantör, Innovative Services Provider (ISP). ISP erbjuder affärsområdet flera gemensamma funktioner inom ekonomi, juridik, informationssystem, personal, kommunikation och affärsutveckling.

Bildandet av ISP signalerar en förändring i hur funktionerna tillhandahålls och även hur affärsområdet är strukturerat. ISP planerar att jämföra sin effektivitet mot den andra leverantören av administrativa tjänster inom Gruppen, Atlas Copco ASAP, samt mot externa tjänsteleverantörer.

ISP fokuserar på att tillhandahålla interna tjänster som minskar arbetsbelastningen för affärsområdets operativa medarbetare, så att dessa i stället kan ägna sig åt sina kunder och den dagliga verksamheten. Det gör ISP genom att koncentrera sig på sina egna mål och strategier: att förse Rental Service med support- och servicefunktioner av högsta kvalitet på det mest effektiva sättet och till det mest konkurrenskraftiga priset.

ISP:s hittills största utmaning var när de skulle få affärsområdets företag att gå över till ett gemensamt informationssystem.



Ett grundligt förberedelsearbete möjliggjorde en smidig övergång till ett gemensamt datasystem den 1 januari 2001. Det var då som affärsområdet kunde börja ta del av de främsta fördelarna med ISP, framför allt på personal- och redovisningssidan.

Att tillhandahålla "innovativa" tjänster innebär inte bara att erbjuda kunderna tjänster, utan också att på ett effektivt och professionellt sätt hitta kreativa lösningar på deras behov. För att kunna erbjuda de mest kostnadseffektiva processerna, som uppfyller kraven på en alltmer dynamisk marknad, måste ISP:s medarbetare lära sig att tänka okonventionellt. Det är det som gör ISP och dess kunder starkare på marknaden.

Rental Service expanderar på nya marknader

För att öka sin geografiska täckning expanderar affärsområdet Rental Service på nya orter, genom att förvärva befintliga företag och genom att öppna nya depåer. Under 2000 tillkom 57 enheter genom förvärv och 36 genom nyetableringar. Strategisk planering och entreprenörsanda krävs för att lyckas vid nyetableringar.



Frank Betancourt, bygg- och fastighetschef för Prime i Houston, genomförde en lyckad nyetablering i centrala Houston. Han konstaterade att det fanns planer på kommersiella byggprojekt värda över 15 miljarder SEK. Och med två stora projekt

planerade i området de kommande två åren var chanserna att lyckas stora.

Baserat på utvärderingar av marknadstrender, konkurrensläget och kundpotentialen fick det nya projektet startsignal. En fastighet hyrdes och fylldes med uthyrningsutrustning. Depån hade ett bra läge och den fick därför bli en fullsortimentsdepå med en stor utställning. Satsningen betalade sig och gav ett bra bidrag redan från starten.

Mack Picard, distriktschef inom RSC genomförde tre framgångsrika nyetableringar under 2000, bl a en i Mandeville i

Louisiana. RSC fanns på två olika orter: New Orleans i Louisiana och Gulfport i Mississippi. Depåerna låg dock så långt från varandra att uthyrningsmöjligheterna i Mandeville-området inte togs till vara. Analyser av kommersiella bygg- och anläggningsprojekt visade dock att området skulle kunna upprätthålla höga uthyrningsvolymerna.

En genomgång av lokala uthyrningsföretag visade att en nyetablering var det enda hållbara alternativet. Lokala tillstånd införskaffades och depån uppfördes. Innan den nya hyresflottan kom på plats fick Mandeville låna utrustning från depåerna intill. Depån i New Orleans lånade dessutom ut personal medan den nya depån rekryterade egna medarbetare. Under Picards ledning uppnådde den nya depån snabbt en god försäljning och de ekonomiska prognoserna för området pekar på fortsatt tillväxt.

En stark arbetsgivarprofil

En av de främsta drivkrafterna till förändringar i dagens affärsmiljö är den allt starkare konkurrensen om de rätta medarbetarna. Detta ger en välkommen chans att fastställa och understryka vad det innebär att arbeta inom Atlas Copco-gruppen. År 2000 inleddes ett koncerninitiativ som gick ut på att till befintliga och potentiella anställda förmedla vad företaget står för och på så sätt säkerställa att rätt personer rekryteras till Gruppen.

När det gäller medarbetarna har Gruppen följande vision: "Att ha kompetenta och engagerade medarbetare som driver Gruppen framåt i linje med vår strategi". Ur de anställdas perspektiv måste Gruppen, för att uppfylla sin vision, förstå vad som definierar Atlas Copco och se till att de anställdas erfarenheter motsvarar kraven.

Under 2001 kommer medarbetare från hela Gruppen att få delta i en process där de får lära sig vad som definierar Atlas Copco som arbetsplats. Detta ska leda till en djupare förståelse för vad det är som gör Atlas Copco så speciellt och vilka kvaliteter som krävs för att upprätthålla dessa starka sidor. Det kommer att ge Gruppens medarbetare en bättre förståelse för varför de har valt att arbeta just här. Det kommer även att hjälpa rätt

människor utanför Gruppen att avgöra var de helst vill jobba.

Under 2000 fick ett antal interna fokusgrupper chansen att visa vad Atlas Copco betyder för dem, utöver de vanliga affärsrelaterade egenskaperna.

Att arbeta för Atlas Copco innebär att man utmanas att göra saker för att få erfarenheter, och därigenom utvecklas. Gruppen låter sina medarbetare växa genom att låta dem ta verkligt ansvar för sitt arbete redan från första

stund. Inom givna ramar och överenskomna mål ges varje medarbetare den frihet och det stöd som behövs för att utföra arbetet. I gengäld förväntas att de tar ansvar för sina handlingar.

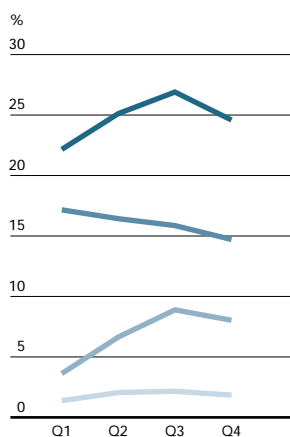
Samspel är Gruppens främsta kvalitetsegenskap, vilket avspeglas i kunskapsutbytet och den öppna arbetsmiljön. Nya medarbetare hälsas snabbt välkomna och får ett omfattande stöd av sina arbetskamrater.

Individuell återkoppling är en grundläggande förutsättning för att främja medarbetarnas utveckling. Varje medarbetare har därför rätt till minst ett individuellt samtal per år angående resultat- och kompetensutveckling.

Gruppen menar att kompetensutveckling är nödvändig för att trygga en fortsatt resultatutveckling. Därför genomförs kontinuerliga utbildnings- och utvecklingsaktiviteter – såväl inom Gruppen som i samarbete med externa utbildningsföretag. Den totala satsningen på detta område uppgår till minst 40 timmar i genomsnitt per år och anställd.

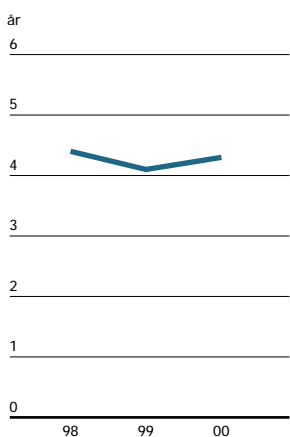
Utvecklingen relaterad till annat än de dagliga arbetsuppgifterna är också betydelsefull och uppnås genom deltagande i olika projekt. Projekten annonseras på den interna projektmarknaden, som är tillgänglig för alla medarbetare över hela världen. Långsiktig utveckling uppnås genom rörlighet mellan arbetsplatserna. På Atlas Copco underlättas detta av att alla lediga tjänster annonseras över hela Gruppen så att samtliga medarbetare får möjlighet att ansöka om den lediga tjänsten.

Procent tjänstemän i nya positioner under de senaste tolv månaderna

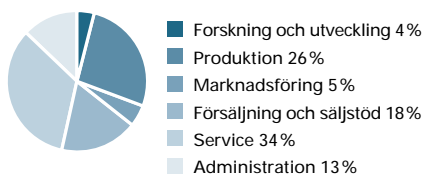


■ Totalt antal som börjar i ny position
 ■ Andel rekryterad från samma bolag
 ■ Andel rekryterad från andra delar av Gruppen
 ■ Andel nyrekrytering

En chefs genomsnittliga anställningstid på en position



Procent anställda i olika delar i värdekedjan



Årets säljare

Atlas Copco-gruppen uppmärksammar varje år försäljningsprestationer utöver det vanliga. Under 2000 gjordes många betydelsefulla insatser inom säljbolagen runt om i världen.



Guy Dreyer, försäljnings- och marknadschef för Atlas Copco Electric Tools i Frankrike, har framgångsrikt lett sitt team och ökat omsättningen för Atlas Copco Electric Tools hela produktsortiment i Frankrike, utan att göra avkall på vinstmarginalerna. Guys fokuserade och kundorienterade arbetssätt har gett ett fantastiskt resultat.



SangBum Kim, försäljningsingenjör på Atlas Copco Korea, har sålt kompressorer till ett värde av 3 musd. Tack vare enastående resultat för i synnerhet avancerade verkstadsprodukter och ett kompetent säljarbete har han lyckats bygga solida relationer med kunderna.



Mansoor Eskandarian, marknadschef på Atlas Copco Iran, har gedigen teknisk kunskap om de produkter som han representerar och hans kunder uppskattar hans ansvarskänsla. Så snart en order har tagits emot, tar han hela ansvaret för alla eftermarknadsaktiviteter och uppföljande service hos kunderna. Han spelade nyligen en avgörande roll när Atlas Copco

Craelius tog hem en av sina största order någonsin.



Turgay Ozan, marknadschef på Atlas Copco Turkiet, organiserade om avdelningen och anställde nya medarbetare i början av 2000. Resultatet blev att Atlas Copco fick en dominerande ställning inom bergbörningsutrustning och borrstål i Turkiet. Hans helhjärtade engagemang och fokusering har resulterat i en betydande försäljningsökning trots att gruv- och anläggningsbranschen inte hade något uppsving i Turkiet under 2000.



Joseph Irving Pereira, regionchef för hyresflottan i Singapore, har märkbart ökat uthyrningen av och intäkterna från oljefria kompressorer under de senaste tre åren. Hans största framgång hittills har varit att bredda den internationella kundbasen och erbjuda kunderna det allra bästa inom produkter och service, vilket har resulterat i den största oljefria uthyrningsordern

någonsin i hela Sydostasien.



Peter Kyriacopoulos, ACT:s försäljningschef för västra USA och västra Kanada, är relativt ny inom försäljning, men har på kort tid uppnått beundransvärda resultat hos sina kunder på fem olika marknader: brännigas, kylning, kemiteknik, rening av avloppsvatten samt tryckreducering. Han har hjälpt till att ta fram en strategi för dessa nya marknader och har utvecklat innovativa tillvägagångssätt för att tillgodose dessa marknadens och kunders behov.



Mark Hartman är försäljningschef för Prime Equipments distrikt i Oklahoma och norra Texas. Hans ihärdiga inställning och utmanande stil hade avgörande betydelse för att säkra Prime Equipments ställning som ensamleverantör av uthyrningsutrustning i samband med utbyggnaden av en större bilfabrik. Som ensamleverantör av utrustning till detta projekt har Prime inrättat en egen filial på anläggningen. Medarbetarnas lagarbete och Marks egenskaper som försäljningschef har skapat denna framgångsformel hos Prime.



Joern-Olaf Schroeder, säljare på Atlas Copco Kompressoren GmbH, har uppnått utmärkta försäljningsresultat för industrikompressorer i sin försäljningsregion i mellersta Tyskland. Detta har skett genom förvärv och en framgångsrik försäljningsutveckling för distributörerna. Under 2000 lyckades han få en stor, välkänd tryckpress-tillverkare som viktig OEM-kund för oljeinsprutade skruvkompressorer.



Fábio Siqueira, försäljningsingenjör på Tools and Assembly Systems i Brasilien, skräddarsyde banbrytande lösningar för två projekt inom bilindustrin, vilket resulterade i stora beställningar. Ett omfattande servicepaket och den innovativa metoden att ta betalt per fordon gjorde att strategin relaterad till produkternas användning tog ett stort steg framåt. Genom att inse möjligheterna och agera snabbare än konkurrenterna placerade han Atlas Copco i frontlinjen tillsammans med kunderna.



Tom Anderson, distriktschef på Milwaukee Electric Tools i Seattle-regionen, har ökat försäljningen betydligt i sitt distrikt. Genom att inrikta sig på tillbehör till kraftverktyg har han haft stora framgångar hos distributörerna i hela distriktet. Toms framgångar beror på att han förstår användarnas behov, hur distributörerna ska sälja Milwaukee's produkter samt hur man utbildar andra på Milwaukee's produkter.

Miljöfokus

Miljöarbetet inom Atlas Copco-gruppen styrs genom dess fastställda miljöpolicy, gällande lagstiftning samt initiativ på lokal nivå.

Divisionerna är ansvariga för att policyn införs och att de uppställda målen nås. Fram till slutet av 2000 har de enskilda bolagen rapporterat sina resultat på lokal nivå. Med början 2001, kommer Gruppen också att erbjuda konsoliderad rapportering av utvalda nyckeltal.

Vid slutet av 2000 hade 75 procent av Atlas Copcos tillverkande enheter och distributionscentra infört miljöledningssystem (EMS) och 62 procent (51) av enheterna var certifierade enligt ISO 14001.

Gruppens huvudsakliga miljöpåverkan är avfall och energiförbrukning inom tillverkningsenheterna samt utsläpp från transporter. Ansträngningarna att minska avfallet har varit framgångsrika. Vid slutet av 2000 kunde företaget återvinna ungefär 65 procent av allt avfall.

Det finns ytterligare potential för vidare förbättringar med avseende på energiförbrukning inom produktionen och utsläpp från transporter. Sammantaget har arbetet med att minska miljöpåverkan bidragit till väsentliga besparingar.

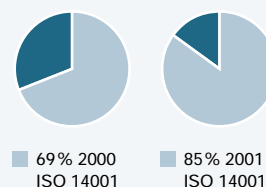
Atlas Copcos produkter är under sin livscykel ledande i miljöhänsen med fokus på energiförbrukning, ergonomi och på produktiviteten hos användaren.

Affärsområde

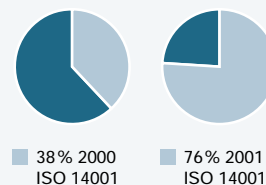
Miljöledningssystem

Utfall 2000 och plan för 2001
(exkl. säljbolag)

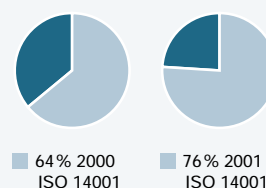
Kompressorteknik



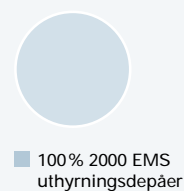
Anläggnings- och gruvteknik



Industriteknik



Rental Service



Miljö och ergonomi: Produktförbättringar

Huvudsaklig miljöpåverkan

- Energiförbrukning (Samtliga affärsområden)
- Oljeutsläpp (Anläggnings- och gruvteknik, Rental Service)
- Buller och damm (Anläggnings- och gruvteknik)

Det kompletta sortimentet av oljeinsprutade skruvkompressorer och ett växande antal oljefria är nu utrustade med VSD (Variable Speed Drive). VSD kan reducera energiförbrukningen med upp till 35 procent under användningen.

Nya affärskoncept stödjer kundernas miljöarbete såsom översyn av kompressorinstallationerna, det s k "WorkPlace"-konceptet (se bild) och Petpack, speciella högtryckskompressorer för tillverkning av PET-flaskor.

Förbättringar i processen

Huvudsaklig miljöpåverkan

- Avfall
- Energiförbrukning
- Utsläpp från transporter

Ett program för avfallskontroll vid tillverkningen av kompressorer i Belgien resulterade i 70 procents återvinning, 18 procents värmeåtervinning och endast 12 procent avfall och sopdeponering.

Ett nytt laboratorium och forskningscenter under uppbyggnad, kommer att fördubbla kapaciteten, samtidigt som buller för den omgivande bebyggelsen minskar betydligt.

Introduktion av nya hydraulspett med lägre ljudnivå samt krossstänger för återvinning av armeringsjärn och stål i rivningsbetong. Ovanjordsriggar med dammsugningsutrustning. Nya prospekteringsborriggar med lägre ljudnivå och mindre oljeläckage.

Behandlingen med cyanid har stoppats vid Pune-verken i Indien. Utsläpp av VOCs (flyktiga organiska ämnen) har minskats med 26 procent vid tillverkningsenheten för borriggar i Sverige. Program för att minska mängden avfall av vådligt och annat avfall är infört.

Introduktion av elektrisk slipmaskin med 50 procent lägre vibrationer.

Tryckluftsdreven slipmaskin med betydligt lägre vibrationer, vikt och smörjbehov.

Slagborrmaskin med helt ny ergonomisk utformning.

Tillverkningsenheten för elektriska verktyg i Tyskland lyckades minska användandet av kemikalier genom en större investering i en torrsvav. Mängden kväveföreningar i avloppsvattnet minskade med 80 procent, och luftutsläpp av NOX med 40 procent. Man har även investerat i en "säker" lagerbyggnad för lagring av miljöfarligt avfall.

Ett rengingssystem installerades vid sågbladstillverkningen på Milwaukee. Resultatet blev en 87 procents reduktion av kemikalieförbrukningen och en betydande kostnadsbesparing. Återanvändning av lastpallar har minskat sopdeponeringen. Vattenförbrukningen för kylning av hårdugn har minskat med 72 procent. En förbättrad lackeringsprocess har kraftigt minskat hanteringen av vådligt avfall.

Under 2000 skedde en landsomfattande uppgradering av tvättanläggningar, för att minska utsläpp av kolväten, metaller och slam.

Ett miljöprogram omfattande USA och Kanada introducerades. Programmet inkluderar en offensiv Due Diligence-rutin att användas före köp av nya hyresdepåer, en miljömanual för användning i hyresdepåerna, samt en proaktiv plan för att lösa eventuella befintliga miljöproblem.

Ökad effektivitet genom högre hastighet och tillförlitlighet

Under 2000 genomförde Atlas Copco-gruppen ett antal Internet-projekt för att bredda och fördjupa marknadstäckningen, förbättra servicen till kunderna och öka effektiviteten. Samtliga projekt ligger i linje med Gruppens Internet-policy.

Atlas Copcos strategi är att satsa på flera varumärken. I dag har alla varumärken sina egna webbplatser, strukturerade för att ge kunderna bästa möjliga support.

Samtliga webbplatser marknadsförs, och är registrerade i relevanta sökmotorer, i företagskataloger och somliga industriportaler. Allt kommunikationsmaterial och alla produkter är försedda med webbplatsernas adresser.

För att locka mer besökare till webbplatserna har två Internet-klubbar lanserats: Heavy Duty Club, för användare av Milwaukee's elverktyg, samt Frequent Drillers Club, för alla typer av borranvändare. På bara några få månader har de båda klubbar-



Gemensam portal för alla varumärken

Under 2000 lanserade Atlas Copco-gruppen en ny Internet-portal där Gruppens webbplatser för olika varumärken har integrerats. Målsättningen är att ge bättre service åt alla besökare som vill ha information, t ex aktieägare, investerare, media, studenter och arbetssökande samt befintliga och blivande kunder.

Den nya webbplatsen är upplagd så att den bättre avspeglar Gruppens struktur och ger relevant information för specifika målgrupper. Finansmarknaden, med sina bestämda önskemål och höga krav på aktuell information, kan prenumerera på information på flera sätt: e-post, SMS eller WAP.

na redan lyckats få ett stort antal medlemmar och företagen i Gruppen kan dra fördel av ett värdefullt informationsutbyte relaterat till produkter och tillämpningar, såväl som idéer till nya produkter.

E-handel för prioriterade kunder

Som ett komplement till de olika affärs-

områdenas befintliga och mycket effektiva logistiksystem har självbetjäningssystem introducerats på bred front. De största varumärkena erbjuder e-handelslösningar som bidrar till ett effektivare informationsflöde med ökat värde för både kunderna och Gruppen.

Under hösten infördes en e-handelsapplikation för Atlas Copco-märkets verktygs- och kompressorkunder utöver den service som redan tillhandahålls. Huvudmålgruppen utgörs av distributörer över hela världen. Inledningsvis har distributörerna kunnat placera och följa sina order via Internet och fler funktioner kommer snart att erbjudas med ökat värde för distributörer och slutanvändare.

Vid halvårsskiftet 2000 lanserade Milwaukee Electric Tools sin e-handelsapplikation MilwaukeeConnect för auktoriserade distributörer. Denna B2B-webbplats för affärer mellan företag erbjuder säker tillgång till order- och kunddata. Distributörerna kommer även att kunna registrera sina order direkt i det underliggande affärssystemet med tillgång till en komplett produktkatalog.

Affärsområdet Rental Service, med varumärkena Prime Industrial och RSC, har erbjudit sina främsta kunder "E-Facts" sedan fjärde kvartalet 1999. E-Facts ger kunderna hyresrapporter i realtid samt en rad andra självbetjäningssfunktioner. Från och med 2001 kommer dessa funktioner att vara tillgängliga för alla kunder i hela Nordamerika.

Motsvarar fordonsindustrins höga krav

Under 2000 lanserade de tre stora biltillverkarna GM, Ford och Daimler-Chrysler sin globala e-marknadsplats COVINT. Tanken bakom marknadsplatsen är att automatisera arbetsflödet, sänka transaktionskostnaderna och bredda kundbasen mellan tillverkare och leverantörer. Atlas Copcos division Tools and Assembly Systems har bjudits in att erbjuda sina produkter på marknadsplatsen. Detta innebär i sig en möjlighet att fördjupa marknadspenetreringen och bredda kundbasen.

Förbättrad servicenivå

För att underlätta val av reservdelar till ett visst verktyg är det möjligt att välja önskad produkt från sk sprängskisser som är tillgängliga online på Internet. Kunden klickar bara på önskad

reservdel och gör sin beställning direkt.

Fordonsindustrin utgör ett viktigt kundsegment som har tillgång till en speciell trådlös Internet-kommunikation där man t ex kan kontrollera vilket vridmoment som bultarna på en viss bil ska dras åt med.

På motsvarande sätt har Atlas Copco Kompressorteknik lanserat en serie tjänstefokuserade produkter som fördjupar de värdeskapande relationerna med kunderna.

En annan viktig Internet-utveckling har varit introduktionen av sökverktyg för att hitta önskade produkter och reservdelar. Här har Gruppen har gjort betydande effektivitetsvinster inom sina traditionella processer och samtidigt gett kunderna interaktiv tillgång online till data, valda verktyg, installationshjälp osv.

Inköp online av kontorsmaterial

På inköpssidan har fokus snarare legat på kontorsmaterial än på monteringsdelar och råvaror, där professionella lösningar redan finns i form av EDI- eller kanban-system. I varje land eller eventuellt större region väljs leverantörer med väl fungerande online-lösningar för inköp av t ex kontorsvaror och flygbiljetter.

Ökad Internet-kompetens inom Gruppen

För att Gruppen ska lyckas med sin Internet-strategi måste alla medarbetare på operativa tjänster inom försäljning, service och inköp ha tillgång Internet och även utbildas på att använda nätet som ett affärsverktyg. Undersökningar har genomförts internt på chefsnivå och kunskapsluckor har identifierats.

Ett projekt avsett att etablera lokala webbplatser för Atlas Copco-varumärket på landsnivå inleddes under året. Projektet heter "Get-onboard" och låter bli a medarbetare över hela världen lära sig hur de kommunicerar via Internet och bistår kunder med relevant och korrekt information. Som ett resultat kan nu Gruppen kommunicera med sina kunder på deras egna språk var som helst i världen. Get-onboard, som är ett gemensamt projekt mellan Kompressorteknik, Anläggnings- och gruvteknik och Industri-teknik, kommer att slutföras under 2001.

Standardbaserat

Ett Internetteam (N.E.T.) har inrättats som ett stöd i arbetet med att leda, samordna och föra ut Atlas Copco-gruppens Inter-



Atlas Copco integrerar Internet-kommunikation i nyckelprodukter för bättre service till kunder.

net-policy. N.E.T. arbetar i nära samarbete med Gruppens Information Systems Council (I.S.C.), som ger råd och assistans i frågor relaterade till IT-infrastrukturen.

Tillsammans har dessa team en viktig uppgift på sina respektive områden för att utveckla synergier mellan olika verksamheter och se till att standardiserade program och applikationer används. N.E.T. ska också se till att varje varumärke presenteras på ett enhetligt sätt med användande av samma gränssnitt och navigeringsprinciper.

Atlas Copco-aktien

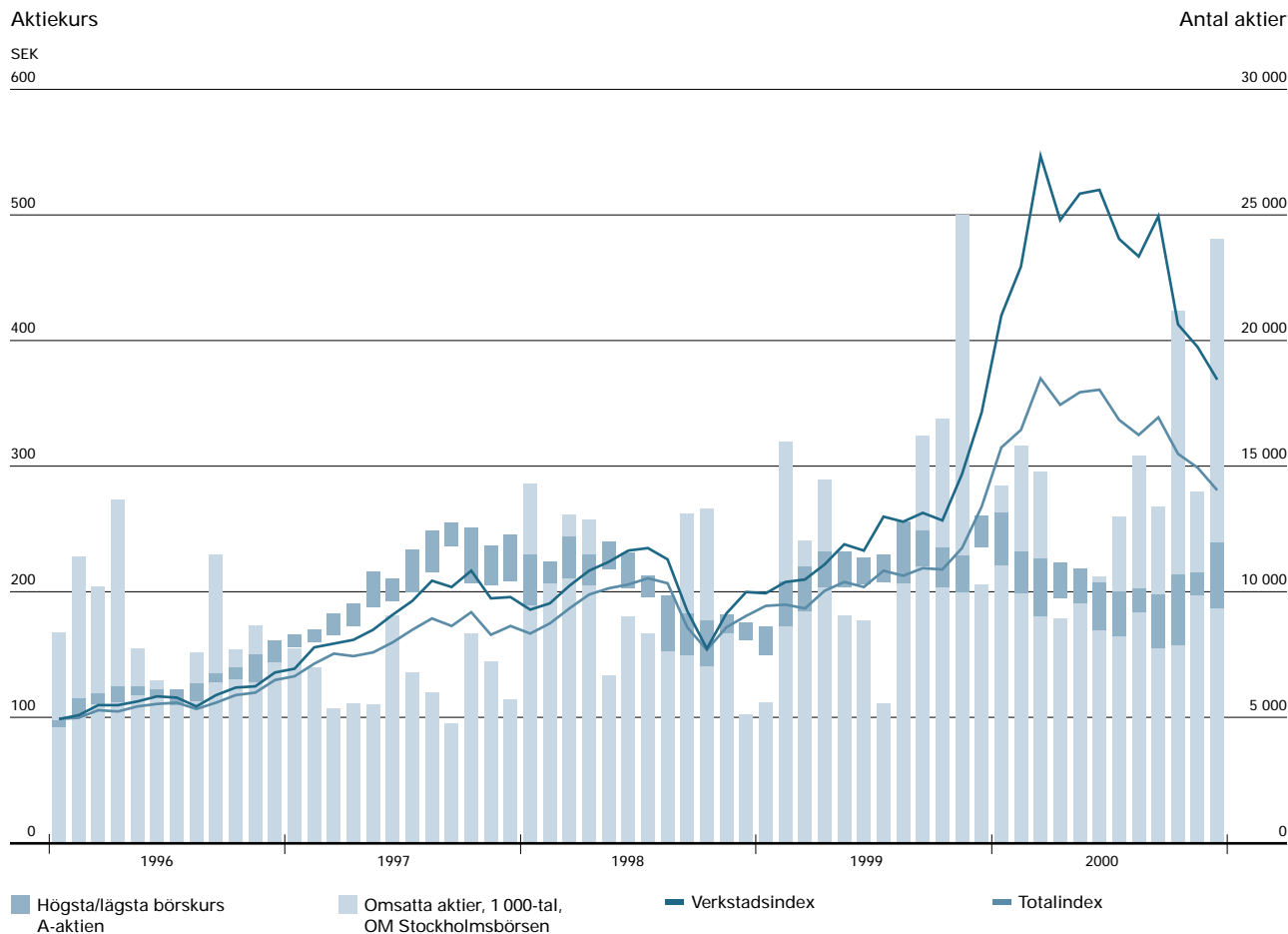
Den 31 december 2000 var börskursen för Atlas Copcos A-aktie SEK 206:50. Under 2000 minskade A-aktien med 18 procent, medan verkstadsindex på OM Stockholmsbörsen minskade med 19 procent och generalindex med 12 procent. Den genomsnittliga årliga totalavkastningen på Atlas Copcos A-aktie, dvs summan av utdelningen och kurstillväxten, var under den senaste tioårsperioden 24,2 procent och under den senaste femårsperioden 18,0 procent. Motsvarande avkastning på OM Stockholmsbörsen i sin helhet var 21,4 procent (1990–2000) och 25,6 procent (1995–2000).

Preskription av kupongaktier och fondaktier

Icke VPC-registrerade aktier från 1974 samt icke utnyttjade andelar från fondemissionen 1989 har sålts under året och rättigheterna har omvandlats till en rättighet att erhålla avkastning. Denna rättighet förfaller under 2010 respektive 2004.

Aktiekapital

Atlas Copcos aktiekapital uppgick vid års-skiftet 2000/2001 till 1 048 010 920 SEK fördelat på 209 602 184 aktier, var och en med ett nominellt värde på 5 SEK. A-aktien



berättigar till en röst medan B-aktien berättigar till en tiondel röst. Varje börspost uppgår till 100 aktier.

Fördelning av aktier, 31 december 2000

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

Antalet aktieägare uppgick till 34 586 vid årets slut. Andelen aktier som ägs av institutioner uppgick till 76 procent. De tio största aktieägarna svarade för 48 procent av rösterna och 48 procent av antalet aktier. Antalet utlandsägda aktier uppgick till 33 procent (32), vilket motsvarade 37 procent (32) av rösterna.

Aktieägarstruktur, 31 december 2000

Antal aktier	% av aktieägare	% av kapital
1 – 500	72,4	1,9
501 – 2 000	20,8	3,4
2 001 – 10 000	4,9	3,2
10 001 – 50 000	1,1	4,0
50 001 – 100 000	0,2	2,7
> 100 000	0,6	84,8
Totalt	100,0	100,0

Geografisk fördelning av aktieägandet, 31 december 2000

	% av röster	% av kapital
Sverige	63,4	66,8
Storbritannien	13,0	12,1
USA	9,4	9,2
Frankrike	3,8	2,7
Luxemburg	1,9	2,0
Belgien	1,7	1,6
Japan	1,6	1,2
Tyskland	1,5	1,2
Övriga	3,7	3,2
Totalt	100,0	100,0

Största aktieinnehav efter röstetal enligt VPC, 31 december 2000

	Antal aktier	% av röster	% av kapital
Investorkoncernen	31 454 971	21,4	15,0
FöreningsSparbankens fonder	30 063 049	11,6	14,3
Allm Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen	8 280 000	4,5	4,0
SHB-gruppen	6 485 478	3,2	3,1
SEB Trygg-gruppen	6 070 261	2,3	2,9
Allm Pensionsfonden, Tredje Fondstyrelsen	1 913 880	1,3	0,9
SPP-gruppen (Alecta)	7 309 073	1,3	3,5
Banco-gruppen	1 606 742	0,9	0,8
AMF	2 934 638	0,7	1,4
Nordbanken Fonder	3 786 565	0,6	1,8
Övriga	109 697 527	52,2	52,3
Totalt	209 602 184	100,0	100,0

Tabellen visar de största aktieägarna som är direktregistrerade hos VPC.

Marknadsvärde

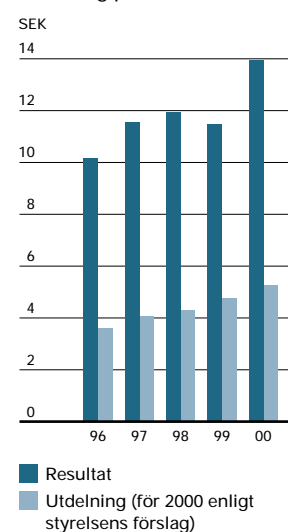
Atlas Copcos marknadsvärde den 31 december 2000 var 42 656 MSEK (52 053) vilket motsvarar 1,2 procent (1,4) av det totala marknadsvärdet för OM Stockholmsbörsen.

Utdelningspolitik

Styrelsens ambition är att utdelningen till aktieägarna ska uppgå till 30–40 procent av vinsten per aktie. Företagets strävan är att täcka större delen av den lämnade utdelningen med utdelningsintäkter från dotterbolagen.

Om styrelsens förslag till utdelning av 5:25 SEK fastställs kommer utdelningstillväxten för 5-årsperioden 1995–2000 att uppgå till 12,8 procent. Under samma period har utdelningen i genomsnitt uppgått till 36,0 procent av vinsten per aktie. Förslagen utdelning i procent av eget kapital är 4,5 procent (4,7).

Resultat och utdelning per aktie



Omsättning

Handel med Atlas Copco-aktien sker till allra största delen vid OM Stockholmsbörsen. Under 2000 var Atlas Copco-aktien den 19:e (19) värdemässigt mest omsatta på OM Stockholmsbörsen. Totalt omsattes 175 643 374 aktier, varav 119 088 977 A och 56 554 397 B, vilket motsvarar ett värde på 35 196 MSEK (33 297). I genomsnitt omsattes 699 774 aktier (603 432) aktier per börsdag. Omsättningshastigheten, dvs graden av likviditet, var 84 procent (80), vilket kan jämföras med hela börssnittet på 107 procent (94). Handeln med Atlas Copco-aktien visade t o m december 2000 en nettoexport på 688 MSEK (2 501). Atlas Copco-aktien handlas också på börserna i London, Frankfurt, Düsseldorf och Hamburg sedan ett antal år. Processen med att avregistrera aktien på börserna i Düsseldorf och Hamburg har påbörjats.

ADR-program i USA

Ett ADR-program (American Depositary Receipt) etablerades 1990 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 2000/2001 var 534 457 depåbevis utestående, varav 278 075 serie A och 256 382 serie B.

Atlas Copco-optioner

De hos OM (Stockholms Optionsmarknad) noterade Atlas Copco köp- och säljoptionerna omfattar vardera 100 aktier. Under 2000 omfattades ca 14,5 miljoner aktier (12,9) av optionskontrakt, vilket utgör ca 7 procent (7) av det totala antalet Atlas Copco-aktier. I genomsnitt berördes dagligen 57 600 Atlas Copco-aktier av handeln med optioner. Eftersom optionerna enbart ger innehavaren rätt att köpa och sälja redan befintliga aktier förorsakar optionerna ingen s k utspädningseffekt.

Statistiska riskmått

Atlas Copco-aktiens betavärde ger en värdering om dess risk. Betavärdet är ett relativt mått på aktiens risk, mätt som dess följsamhet mot börsindex under en begränsad tid. Ett betavärde under 1,0 indikerar att aktien rör sig mindre än index.

Betavärdet kan däremot variera märkbart (från omkring 0,5 till 1,2) beroende på vilket index och vilken tidsperiod som används vid beräkningen. Atlas Copco-gruppen använder betavärdet 1,0 internt.

Data per aktie

SEK	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Genomsnittlig årlig tillväxt 95-00, %
Vinst ¹	9:54	10:15	11:56	11:96	11:50	13:95	7,9
Utdelning	2:88	3:60	4:08	4:32	4:75	5:25 ²	12,8
Utdelning, % ³	30,2	35,5	35,3	36,2	41,3	37,6	
Börskurs, 31 dec, A	98	159	228	171	252	207	16,1
Börskurs, 31 dec, B	96	159	228	169	250	198	15,6
Högsta börskurs, A	120	160	256	247	260	260	
Lägsta börskurs, A	84	93	155	141	150	157	
Genomsnittlig börskurs, A	99	122	206	197	214	201	
Eget kapital ⁴	56	62	71	81	101	115	15,5
Direktavkastning, % ⁵	2,9	3,0	2,0	2,2	2,2	2,6	
P/E-tal under året ⁶	10,4	12,0	17,8	16,5	18,6	14,4	
P/S-tal under året ⁷	0,77	0,93	1,31	1,12	1,24	0,91	
Antal aktier	183 515 920	183 515 920	183 515 920	183 515 920	209 602 184	209 602 184	

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

2) Enligt styrelsens förslag.

3) Utdelning i procent av resultat per aktie.

4) Eget kapital och minoritetsintressen dividerat med antal aktier.

5) Utdelning i procent av verksamhetsårets genomsnittliga börskurs.

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

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

Emissioner 1973-2000

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

*) Avseende 1987/93 års förlagslån.

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

Fem år i sammandrag

Atlas Copco-gruppen

MSEK om ej annat anges.	1996	1997	1998	1999	2000
Rörelseresultat	2 931	3 813	4 345	4 470	6 392
Rörelsemarginal, %	11,7	12,7	12,9	12,3	13,7
Resultat efter finansiella poster	3 070	3 520	3 637	3 412	4 689
Vinstmarginal, %	12,2	11,7	10,8	9,4	10,1
Årets resultat	1 938	2 208	2 283	2 247	2 924
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,2	21,1	17,2	14,1	14,5
Avkastning på eget kapital, %	17,5	17,6	16,1	13,6	13,2
Andel eget kapital, %	51,8	39,2	41,6	39,3	39,2
Vinst per aktie, SEK	10:15	11:56	11:96	11:50	13:95
Utdelning per aktie, SEK	3:60	4:08	4:32	4:75	5:25*
Orderingång	25 159	30 685	32 979	36 534	46 628
Fakturering	25 121	30 032	33 740	36 234	46 527
förändring, %	+3	+20	+12	+7	+28
andel fakturering utomlands, %	96	97	97	97	98
Räntenetto	127	-306	-680	-1 034	-1 660
i % av fakturering	0,5	-1,0	-2,0	-2,9	-3,6
Räntetäckningsgrad, ggr	10,6	6,5	4,9	3,8	3,6
Rörelsens kassaflöde före finansiering	1 920	3 878	2 149	2 413	1 276
Balansomslutning	23 175	34 790	37 166	53 650	61 688
Sysselsatt kapital	16 389	25 462	27 635	41 688	47 708
Skuldsättningsgrad, %	15,8	74,9	65,0	91,7	92,0
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,11	1,08	0,94	0,83	0,80
Investeringar i fastigheter maskiner och inventarier	822	840	853	939	923
i % av fakturering	3,3	2,8	2,5	2,6	2,0
Investeringar i hyresmaskiner	336	920	1 594	2 342	5 679
i % av fakturering	1,3	3,1	4,7	6,5	12,2
Medelantal anställda	21 085	22 296	23 857	24 249	26 392
Fakturering per anställd, kSEK	1 191	1 347	1 414	1 494	1 763
Förädlingsvärde per anställd, kSEK	496	586	627	668	806

Definitioner, se sidan 17.

*) Enligt styrelsens förslag.

Kvartalsvärden

Fakturering fördelad på affärsområden och kvartal

MSEK	1999				2000			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Kompressorteknik	2 971	3 422	3 288	3 521	3 345	3 625	3 643	4 107
Anläggnings- och gruvteknik	1 353	1 477	1 323	1 572	1 650	1 809	1 726	1 898
Industriteknik	2 448	2 645	2 522	2 730	2 619	2 805	2 869	3 161
Rental Service	1 082	1 202	2 335	2 815	3 023	3 332	3 751	3 849
Elimineringar	-103	-127	-111	-131	-120	-197	-194	-174
Atlas Copco-gruppen	7 751	8 619	9 357	10 507	10 517	11 374	11 795	12 841

Resultat fördelat på affärsområden och kvartal

MSEK	1999				2000			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Kompressorteknik	390	572	579	612	580	664	698	795
- i % av fakturering	13,1	16,7	17,6	17,4	17,3	18,3	19,2	19,4
Anläggnings- och gruvteknik	84	104	88	121	142	173	164	171
- i % av fakturering	6,2	7,0	6,7	7,7	8,6	9,6	9,5	9,0
Industriteknik	216	257	288	271	263	299	298	378
- i % av fakturering	8,8	9,7	11,4	9,9	10,0	10,7	10,4	12,0
Rental Service	83	146	359	422	390	464	469	532
- i % av fakturering	7,7	12,1	15,4	15,0	12,9	13,9	12,5	13,8
Koncerngemensamma kostnader	-48	-17	-31	-26	-47	-59	71	-53
Rörelseresultat	725	1 062	1 283	1 400	1 328	1 541	1 700	1 823
- i % av fakturering	9,4	12,3	13,7	13,3	12,6	13,5	14,4	14,2
Finansiella intäkter och kostnader	-168	-194	-318	-378	-385	-411	-455	-452
Resultat efter finansiella poster	557	868	965	1 022	943	1 130	1 245	1 371
- i % av fakturering	7,2	10,1	10,3	9,7	9,0	9,9	10,6	10,7

Sammandrag i USD och EUR

Atlas Copco-gruppen

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD					MEUR				
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999	2000
Rörelseresultat	308	401	457	470	672	331	431	491	505	722
Rörelsemarginal %	11,7	12,7	12,9	12,3	13,7	11,7	12,7	12,9	12,3	13,7
Resultat efter finansiella poster	323	370	382	359	493	347	397	411	385	530
Vinstmarginal %	12,2	11,7	10,8	9,4	10,1	12,2	11,7	10,8	9,4	10,1
Årets resultat	204	232	240	236	307	219	249	258	254	330
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,2	21,1	17,2	14,1	14,5	21,2	21,1	17,2	14,1	14,5
Avkastning på eget kapital, %	17,5	17,6	16,1	13,6	13,2	17,5	17,6	16,1	13,6	13,2
Andel eget kapital, %	51,8	39,2	41,6	39,3	39,2	51,8	39,2	41,6	39,3	39,2
Orderingång	2 644	3 225	3 466	3 839	4 900	2 841	3 464	3 723	4 125	5 265
Fakturering	2 640	3 156	3 546	3 808	4 889	2 836	3 391	3 809	4 091	5 253
förändring, %	+3	+20	+12	+7	+28	+3	+20	+12	+7	+28
andel fakturering utomlands, %	96	97	97	97	98	96	97	97	97	98
Räntenetto	13	-32	-71	-109	-174	14	-35	-77	-117	-187
i % av fakturering	0,5	-1,0	-2,0	-2,9	-3,6	0,5	-1,0	-2,0	-2,9	-3,6
Räntetäckningsgrad, ggr	10,6	6,5	4,9	3,8	3,6	10,6	6,5	4,9	3,8	3,6
Rörelsens kassaflöde före finansiering	202	408	226	254	134	217	438	243	272	144
Balansomslutning	2 435	3 656	3 906	5 638	6 483	2 617	3 928	4 196	6 057	6 965
Skuldsättningsgrad, %	1 722	2 676	2 904	4 381	5 013	1 850	2 875	3 120	4 707	5 386
Kapitalomsättningshastighet, ggr	15,8	74,9	65,0	91,7	92,0	15,8	74,9	65,0	91,7	92,0
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	1,11	1,08	0,94	0,83	0,80	1,11	1,08	0,94	0,83	0,80
i % av fakturering	3,3	2,8	2,5	2,6	2,0	3,3	2,8	2,5	2,6	2,0
Investeringar i hyresmaskiner	35	97	168	246	597	38	104	180	264	641
i % av fakturering	1,3	3,1	4,7	6,5	12,2	1,3	3,1	4,7	6,5	12,2
Medelantal anställda	21 085	22 296	23 857	24 249	26 392	21 085	22 296	23 857	24 249	26 392
Fakturering per anställd, tusental	125	142	149	157	185	134	152	160	169	199
Data per aktie, Belopp i USD och EUR där ej annat anges	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999	2000
Vinst	1:07	1:21	1:26	1:21	1:47	1:15	1:31	1:35	1:30	1:58
Utdelning	0:38	0:43	0:45	0:50	0:55*	0:41	0:46	0:49	0:54	0:59*
Börskurs, 31 dec A	16:71	23:96	17:97	26:48	21:75	17:95	25:74	19:31	28:45	23:37
Börskurs, 31 dec B	16:71	23:96	17:76	26:27	20:81	17:95	25:74	19:08	28:23	22:36
Högsta börskurs, A	16:81	26:90	25:96	27:32	27:32	18:07	28:90	27:89	29:36	29:36
Lägsta börskurs, A	9:77	16:29	14:82	15:76	16:50	10:50	17:50	15:92	16:94	17:73
Genomsnittlig börskurs, A	12:82	21:65	20:70	22:49	21:12	13:77	23:26	22:24	24:16	22:69
Direktavkastning, %	3,0	2,0	2,2	2,2	2,6	3,0	2,0	2,2	2,2	2,6
P/E-tal under året	12,0	17,8	16,5	18,6	14,4	12,0	17,8	16,5	18,6	14,4
P/S-tal under året	0,93	1,31	1,12	1,24	0,91	0,93	1,31	1,12	1,24	0,91

Valutakurser: 1 USD = 9:516, 1 EUR = 8:857.

Definitioner, se sidan 17 och 74.

*) Enligt styrelsens förslag.

Resultaträkning i USD och EUR

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD		MEUR	
	2000	1999	2000	1999
Fakturering	4 889	3 808	5 253	4 091
Kostnad för sålda varor	-3 274	-2 538	-3 517	-2 727
Bruttoresultat	1 615	1 270	1 736	1 364
Kostnader för marknadsföring, administration, forskning och utveckling	-878	-773	-944	-830
Avskrivning på goodwill	-68	-51	-74	-55
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	3	24	4	26
Rörelseresultat	672	470	722	505
Finansiella intäkter och kostnader	-179	-111	-192	-120
Resultat efter finansiella poster	493	359	530	385
Skatter	-181	-120	-195	-128
Minoritetsintressen	-5	-3	-5	-3
Årets resultat	307	236	330	254
Vinst per aktie, USD/EUR	1:47	1:21	1:58	1:30

Valutakurser: 1 USD = 9:516, 1 EUR = 8:857.

Balansräkning i USD och EUR

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD		MEUR	
	2000 12 31	1999 12 31	2000 12 31	1999 12 31
Tillgångar				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	2 185	1 981	2 348	2 129
Materiella anläggningstillgångar				
Hyresmaskiner	1 600	1 229	1 719	1 321
Övriga materiella anläggningstillgångar	516	513	554	551
Finansiella anläggningstillgångar	223	223	240	239
	4 524	3 946	4 861	4 240
Omsättningstillgångar				
Varulager	618	562	664	604
Kortfristiga fordringar	1 211	995	1 301	1 068
Kortfristiga placeringar	31	25	33	27
Kassa och bank	99	110	106	118
	1 959	1 692	2 104	1 817
Summa tillgångar	6 483	5 638	6 965	6 057
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	110	110	118	118
Bundna reserver	1 102	1 032	1 184	1 108
Fritt eget kapital				
Fria reserver	1 001	817	1 076	878
Årets resultat	307	236	330	254
	2 520	2 195	2 708	2 358
Minoritetsintressen	23	20	25	22
Avsättningar				
Räntebärande avsättningar				
Pensioner och liknande förpliktelser	160	152	172	164
Icke räntebärande avsättningar				
Latent skatt	341	318	366	342
Övriga avsättningar	114	89	122	95
	615	559	660	601
Långfristiga skulder				
Räntebärande skulder				
Skulder till kreditinstitut m m	1 261	1 153	1 355	1 238
Icke räntebärande skulder				
Övriga skulder	30	35	32	38
	1 291	1 188	1 387	1 276
Kortfristiga skulder				
Räntebärande skulder				
Skulder till kreditinstitut m m	1 049	861	1 127	925
Icke räntebärande skulder				
Rörelseskulder	985	815	1 058	875
	2 034	1 676	2 185	1 800
Summa eget kapital och skulder	6 483	5 638	6 965	6 057
Ställda säkerheter	8	22	9	23
Ansvarsförbindelser	165	155	177	167

Valutakurser: 1 USD = 9:516, 1 EUR = 8:857.

Gruppen och affärsområden – sammmandrag i USD och EUR

Belopp i MUSD och MEUR där ej annat anges	MUSD		MEUR	
	2000	1999	2000	1999
Atlas Copco-gruppen				
Fakturering	4 889	3 808	5 253	4 091
Rörelseresultat	672	470	722	505
Resultat efter finansiella poster	493	359	530	385
Avkastning på sysselsatt kapital, %	15	14	15	14
Investeringar	694	345	745	370
Medelantal anställda	26 392	24 249	26 392	24 249
Kompressorteknik				
Fakturering	1 547	1 387	1 662	1 491
Rörelseresultat	288	226	309	243
Avkastning på sysselsatt kapital, %	62	49	62	49
Investeringar	43	48	46	51
Medelantal anställda	8 171	8 288	8 171	8 288
Anläggnings- och gruvteknik				
Fakturering	744	602	800	646
Rörelseresultat	68	42	73	45
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21	13	21	13
Investeringar	39	44	42	47
Medelantal anställda	4 156	4 123	4 156	4 123
Industriteknik				
Fakturering	1 204	1 087	1 293	1 168
Rörelseresultat	130	108	140	117
Avkastning på sysselsatt kapital, %	16	14	16	14
Investeringar	34	34	36	36
Medelantal anställda	6 759	7 133	6 759	7 133
Rental Service				
Fakturering	1 466	781	1 576	839
Rörelseresultat	195	106	209	114
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6	6	6	6
Investeringar	585	223	629	240
Medelantal anställda	7 048	4 572	7 048	4 572

Valutakurser: 1 USD = 9:516, 1 EUR = 8:857.

Koncernledning



Giulio Mazzalupi

VD och koncernchef. Anställningsår 1971. Född 1940. Aktieinnehav: 6 571 A, 12 939 köpoptioner A.



Bengt Kvarnbäck

Vice VD och chef för affärsområdet Kompressorteknik. Anställningsår 1992. Född 1945. Aktieinnehav: 11 371 A, 57 B, 9 014 köpoptioner A.



Freek Nijdam

Vice VD och chef för affärsområdet Anläggnings- och gruvteknik. Anställningsår 1970. Född 1940. Aktieinnehav: 1 317 A, 5 384 köpoptioner A.



Göran Gezelius

Vice VD och chef för affärsområdet Industri-teknik. Anställningsår 2000. Född 1950. Aktieinnehav: 0



Thomas E. Bennett

Vice VD och chef för affärsområdet Rental Service. Anställningsår 1997. Född 1943. Aktieinnehav: 7 724 köpoptioner A.



Arthur J. Droege

Vice VD och ställföreträdande chef för affärsområdet Rental Service. Anställningsår 1976. Född 1948. Aktieinnehav: 9 014 köpoptioner A.



Hans Ola Meyer

Ekonomi och finans. Anställningsår 1991. Född 1955. Aktieinnehav: 571 A, 300 B, 5 384 köpoptioner A.



Marianne Hamilton

Personal. Anställningsår 1990. Född 1947. Aktieinnehav: 3 085 A, 5 384 köpoptioner A.



Hans Sandberg

Juridik. Anställningsår 1975. Född 1946. Aktieinnehav: 1 200 A, 3 902 köpoptioner A.



Annika Berglund

Information. Anställningsår 1979. Född 1954. Aktieinnehav: 1 300 A, 165 B, 3 006 köpoptioner A.



Hans W. Brodbeck

Regionansvarig Latinamerika. Anställningsår 1969. Född 1940. Aktieinnehav: 9 014 köpoptioner A.

Styrelse och revisorer



Anders Scharp

Jacob Wallenberg

Giulio Mazzalupi

Michael Treschow



Paul-Emmanuel Janssen

Hari Shankar Singhania

Sune Carlsson

Lennart Jeansson



Heders- ordförande

Peter Wallenberg
Ekon Dr h.c. Anställd i olika befattningar inom Atlas Copco-gruppen 1953–1974. Ordförande 1974–1996. Hedersordförande i Investor AB. Ordförande i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse.

Styrelse

Anders Scharp Ordförande. Invald 1992. Född 1934. Styrelseordförande i SKF, Saab, och Svenska Arbetsgivareföreningen. Styrelseledamot Investor AB och Sveriges Industriförbund. Aktieinnehav: 31 000 A.

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

Giulio Mazzalupi Invald 1990. Född 1940. VD och koncernchef i Atlas Copco. Anställd i företaget sedan 1971. Styrelseledamot i Electrolux-Zanussi och Parker Hannifin (USA). Aktieinnehav: 6 571 A, 12 939 köpoptioner A.

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

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

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

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

Lennart Jeansson Invald 1997. Född 1941. Vice VD AB Volvo, styrelseordförande i Stena AB samt Styrelseledamot i Bilia och Stena Metall. Aktieinnehav: 1 142 A.



Kurt Hellström

Ulla Litzén

Tore Hedberg

Bengt Lindgren

**Stefan Holmström
Peter Markborn**



Lars-Erik Soting

Håkan Hagerius

Sune Kjetselberg

Mikael Bergstedt

**Thomas Jansson
Björn Sundkvist**

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

Ulla Litzén Invald 1999. Född 1956. Direktör i Investor AB. Styrelseledamot i SKF. Aktieinnehav: 9 900 A.

Personalrepresentanter

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

Bengt Lindgren Invald 1990. Född 1957. Ordförande i Metalls verkstadsklubb vid Atlas Copco Secoroc, Fagersta. Aktieinnehav: 0.

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

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

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

Mikael Bergstedt Suppleant. Invald 2000. Född 1960. Ordförande i Ledarna, Atlas Copco Tools, Tierp. Aktieinnehav: 0.

Revisorer

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

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

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

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

Finansiell information

Inbjudan att delta i den årliga bolagsstämman

Aktieägarna i Atlas Copco Aktiebolag kallas härmed till ordinarie bolagsstämma torsdagen den 26 april 2001 kl 17.00 i Berwaldhallen, Dag Hammarskjölds väg 3, Stockholm.

Ekonomisk information från Atlas Copco

Atlas Copco publicerar under 2001 följande ekonomiska rapporter:

Kvartalsrapport januari-mars	26 april 2001
Kvartalsrapport april-juni	19 juli 2001
Kvartalsrapport juli-september	23 oktober 2001
Bokslutskommuniké för 2001	14 februari 2002
Årsredovisning 2001	mars 2002

Atlas Copcos årsredovisning kan beställas från

Atlas Copco AB, Koncernstab Information, 105 23 Stockholm.

Fax: 08-643 3718, eller www.atlascopco-group.com

Ekonomisk information om Atlas Copco

ABG Securities, London	<i>Klas Andersson</i>
Alfred Berg, Stockholm	<i>Stefan Lundevall</i>
ArosMaizels, Stockholm	<i>Johan Sivander</i>
BNP Paribas, London	<i>Simon Fenwick</i>
Carnegie, Stockholm	<i>Peter Näslund</i>
Chevroux de Virieu Nordic, Stockholm	<i>Peter Karlsson</i>
Collins Stewart, London	<i>Paul Compton</i>
Commerzbank, London	<i>Andrew Chambers</i>
Credit Suisse First Boston, Boston	<i>John E McGinty</i>
Danske Securities, Stockholm	<i>Mikael Sens</i>
Deutsche Bank, London	<i>Peter Reilly</i>
Dresdner Kleinwort Benson, London	<i>Nick Hyslop</i>
Enskilda Securities, Stockholm	<i>Anders Eriksson</i>
Fischer Partners Fondkommission, Stockholm	<i>Henrik Moberg</i>
Goldman Sachs, London	<i>Johan Trocmé</i>
Hagströmer & Qviberg, Stockholm	<i>Ola Asplund</i>
Handelsbanken, London	<i>Niklas Tollstén</i>
HSBC Securities, London	<i>Roddy Bridge</i>
Lehman Brothers, London	<i>Peter Lawrence</i>
Matteus, Stockholm	<i>Peter Eklöf</i>
Merrill Lynch, London	<i>Mark Troman</i>
Morgan Stanley, London	<i>Gideon Franklin</i>
Nordiska Fondkommission, Stockholm	<i>Stuart Fredriksson</i>
Schroders Securities, London	<i>Tim Adams</i>
SG Securities, London	<i>Fabrice Theveneau</i>
Swedbank, Stockholm	<i>Mats Liss</i>
UBS Warburg, Stockholm	<i>Patrik Sjöblom</i>
WestLB Panmure, London	<i>Harry Philips</i>
Öhman Fondkommission, Stockholm	<i>Anders Roslund</i>

Adresser

Atlas Copco Group Center

Atlas Copco AB (publ)
105 23 Stockholm
Tel: 08-743 8000
Fax: 08-644 9045
www.atlascopco-group.com
Org.nr: 556014-2720

Atlas Copco
ConstructionTools
105 23 Stockholm
Tel: 08-743 9600
Fax: 08-743 9650

Atlas Copco Wagner
P O Box 20307
Portland, OR 97294-0307, USA
Tel: +1-503-255 2863
Fax: +1-503-251 3014

Atlas Copco Kompressorteknik

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

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

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

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

Atlas Copco Applied
Compressor and
Expander Technique
46 School Road
Voorheesville, NY 12186, USA
Tel: +1-518-765 33 44
Fax: +1-518-765 33 57

Atlas Copco Anäggnings- och gruvteknik

Atlas Copco
Rock Drilling Equipment
701 91 Örebro
Tel: 019-670 7000
Fax: 019-670 7070

Atlas Copco Craelius
195 82 Märsta
Tel: 08-587 785 00
Fax: 08-591 187 82

Atlas Copco Secoroc
Box 521
737 25 Fagersta
Tel: 0223-461 00
Fax: 0223-461 01

Atlas Copco Industriteknik

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

Atlas Copco ElectricTools
Postfach 320
D-71361 Winnenden, Tyskland
Tel: +49-7195-120
Fax: +49-7195-126 66

Atlas Copco
Tools and Assembly Systems
105 23 Stockholm
Tel: 08-743 9500
Fax: 08-640 0546

AllianceTools
Chicago Pneumatic
1800 Overview Drive
Rock Hill, SC 29730, USA
Tel: +1-803-817 7000
Fax: +1-803-817 7006

Atlas Copco Rental Service

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

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

