



press information

Group Communications

KONTAKTA: Annika Berglund, Informationsdirektör, Atlas Copco AB
08-743 8070 eller 070-322 8070, annika.berglund@se.atlascopco.com

Atlas Copcos kapitalmarknadsdag i sammandrag

Stockholm den 12 november 2003—Idag håller Atlas Copco sin årliga kapitalmarknadsdag. Programmets målsättning är att ge en djupare förståelse för Gruppens strategier, struktur och pågående aktiviteter.

På mötet bekräftar Gunnar Brock, koncernchef och VD, de marknadsutsikter på kort sikt som gavs den 23 oktober, när Atlas Copco rapporterade resultatet för tredje kvartalet. Den sammantagna efterfrågan på Gruppens produkter och tjänster, justerat för säsongsvariationer, förväntas förbättras något. Efterfrågan på industriutrustning väntas fortsätta öka gradvis på de flesta geografiska marknader och efterfrågan från gruvindustrin tros fortsätta vara gynnsam. Bygg- och anläggningsverksamheten väntas förbli på en relativt låg nivå på de största marknaderna, USA och EU.

Atlas Copco-gruppens vision är att vara den som kunden och andra viktiga intressenter tänker på först och även väljer först. *"Vi vill förstärka våra tillväxtambitioner genom att fokusera på kundandel som ett operativt verktyg."*

Tillväxt är en av Gruppens nyckelstrategier, vilken främst ska uppnås genom organisk tillväxt med stöd av selektiva förvärv. *"Förvärven ska vara blygsamma i storlek och "nära hemmet", precis som de senaste förvärven av den spanska kompressortillverkaren Puska och den kinesiska tillverkaren av bergborrtröstning, Shenyang."*

Brock betonar vikten av produktutveckling, vilket även inkluderar produkter för eftermarknaden där den jämförbara investeringsnivån är lägre. *"Vi måste vara snabba på produktförnyelse. Det är enda sättet att säkerställa organisk tillväxt och behålla våra marginaler på lång sikt."*

- För att bättre tjäna nuvarande och potentiella kunder fokuserar *Industrieteknik* på att utveckla nya generationer elektriska åtdragningsverktyg av DC-typ samt professionella batteriverktyg.
- *Anläggnings- och gruvteknik* konsoliderar sin operativa struktur och inriktar produktutvecklingen mot kraftfull tillväxt inom såväl eftermarknad som kapitalvaror.
- *Kompressorteknik* genomför ett omfattande utvecklingsprogram för produkter inom eftermarknaden. Produkterna syftar till att optimera kompressorinstallationer.
- *Maskinuthyrning* fortsätter utveckla verksamheten och ökar effektiviteten ytterligare genom förbättringar av processer och kompetenser samt tydliga ansvarsområden.

Aktiviteter för att utveckla och förstärka Gruppens struktur genomförs i samtliga affärsområden.

Cirka 125 analytiker, investerare och journalister samt medlemmar från Atlas Copcos verkställande ledning deltar på kapitalmarknadsdagen i Stockholm.

Atlas Copco är en internationell verkstadsgrupp med huvudkontor i Stockholm. 2002 uppgick företagets omsättning till ca 48 miljarder kronor (EUR 5,2 miljarder), med 98% av omsättningen utanför Sverige. Koncernen har närmare 26 000 anställda. Atlas Copco-företagen utvecklar, tillverkar och marknadsför produkter för luft- och gaskompression, entreprenad- och gruvutrustning, elektriska och pneumatiska verktyg, monteringsystem samt relaterad service och maskinuthyrning. Inom Gruppen finns ett antal framgångsrika varumärken såsom RSC, Milwaukee Electric Tool, Chicago Pneumatic och AEG Power Tools. Ytterligare information om Atlas Copco hittar ni på vår hemsida: www.atlascopco-group.com