

Årsredovisning 1998



AGA

Innehåll

www.aga.com

VD har ordet	2
Kundtillfredsställelse och ökad lönsamhet	6
Global försörjning och marknadsföring	8
En planerad övergång till år 2000	10
Åtta gasbolag dominerar	11
AGAs affärsområden	
Manufacturing Industry	12
Process Industry	16
Healthcare	20
Gasflaskan – en unik returförpackning	25
Gas via rörledning, OSS eller i flytande form	26
Miljö och säkerhet	28
Årsredovisning 1998	
Förvaltningsberättelse	30
Koncernens resultaträkning	35
Koncernens balansräkning	36
Koncernens finansieringsanalys	37
Moderbolagets resultaträkning och finansieringsanalys	38
Moderbolagets balansräkning	39
Femårsöversikt för koncernen	40
Kommentarer och noter till bokslutet	41
Revisionsberättelse	49
AGA-aktien	50
Styrelse	52
Ledningsgrupp	54
Bolagsstämma och revisorer	55
Adresser	56

VARUMÄRKEN

® AGA REDLINE, MISON, ODOROX, ACCURA, TOOLVAC, CIRBUS och CUMULUS är AGA ABs registrerade varumärken.

™ AGA LASERLINE och RAPID PROCESSING är AGA ABs varumärken.

® DryWash är Raytheon Environmental Systems registrerade varumärke.

www.aga.com är AGAs adress på Internet. Där finns information om verksamheten och produkterna samt nyheter om AGA. På hemsidorna finns också finansiell information.

Information om AGAs utveckling ges i kvartalsrapporterna som publiceras på www.aga.com men som också kan beställas från AGA AB, Information, 181 81 Lidingö. Tel. 08 731 10 85. Fax 08 731 12 78.

AGA BEVAKAS AV ETT STORT ANTAL FINANSANALYTIKER

Sverige

Alfred Berg Fondkommission
Stefan Mattsson 08 723 60 30
Aros Fondkommission
Göran Villner 08 407 92 49
Carnegie Fondkommission
Johan Ståhl 08 676 88 92
Deutsche Morgan Grenfell
Johan Strandberg 08 463 55 11
Enskilda Securities
Julian Beer 08 52 22 96 52
E. Öhman J:or Fondkommission
Ylwa Häggström 08 402 52 89
Handelsbanken Fondkommission
Stefan Wikholm 08 701 14 10
H. Lundén Fondkommission
Henrik Vikström 08 611 21 04

Danmark

Danske Securities
Peter Kondrup +45 33 44 07 30

Frankrike

Société Générale
Thierry Baudin +33 1 42 13 42 47

Storbritannien

ABN-AMRO Hoare Govett
Peter Edwards +44 171 374 12 02
BT Alex. Brown
Campbell Gillies +44 171 885 60 24
Cazenove & Co
Neil Wilkinson +44 171 588 28 28

Chevreux de Virieu Nordic
Jan Dworsky +44 171 621 51 75
Crédit Lyonnais
Paul Singer +44 171 214 57 14
CS First Boston
Simon Bown +44 171 888 32 71
Deutsche Morgan Grenfell
Michael Stone +44 171 545 15 74
Dresdner Kleinworth Benson
Peter Mackey +44 171 475 23 65
Goldman Sachs International
Dr Charles K Brown +44 171 774 11 03
HSBC James Capel
Elliot Zissman +44 171 336 21 04
JP Morgan
Peter Houghton +44 171 325 54 80
Lehman Brothers
Oliver Fear +44 171 256 40 98
Merrill Lynch
Robyn Coombs +44 171 772 21 80
Morgan Stanley
Robert Clover +44 171 513 61 79
Paribas Capital Markets
Philip Morrish +44 171 595 23 76
Salomon Smith Barney
Dr Patrick Lambert +44 171 721 65 89
Schroder Securities
Andrew Benson +44 171 658 48 19

EKONOMISK INFORMATION

Tremånadersrapport	22 april
Halvårsrapport	17 augusti
Niomånadersrapport	27 oktober

AGA

- AGAs omstrukturering syftar till ökad effektivitet och förbättrad konkurrensförmåga. Effektiviseringsprogrammen, som intensifierades och utökades i slutet av 1998, medför betydande kostnader och i bokslutet för 1998 har en speciell avsättning med 720 Mkr gjorts för omstruktureringskostnader av engångskaraktär. Dessutom har olönsamma anläggningar i huvudsakligen Ryssland och Ukraina skrivits ned med 180 Mkr och rörelsetillgångar i Sydamerika med 75 Mkr.
- Resultatet efter finansiella poster för 1998 uppgick till 1.531 (1.746) Mkr före ovan nämnda avsättningar och nedskrivningar för omstrukturering på 975 (105) Mkr. Efter dessa avsättningar var resultatet 556 (1.641) Mkr.
- Försäljningen ökade med 5 procent till 15.088 (14.408) Mkr. Rörelseresultatet uppgick till 1.758 (1.847) Mkr före omstruktureringskostnader etc, och rörelsemarginalen var 11,7 (12,8) procent.
- Kassaflödet från rörelsen ökade med 14 procent till 2.918 (2.555) Mkr. Investeringarna i nya anläggningar uppgick till 2.002 (2.859) Mkr motsvarande 13,3 (19,8) procent av försäljningen.

AGA I KORTHET	KRONOR 1998	KRONOR 1997	EURO ¹ 1998
Fakturerad försäljning, milj	15.088	14.408	1.691
Rörelseresultat, milj			
– Före omstruktureringskostnader etc	1.758	1.847	197
– I procent av försäljningen	11,7	12,8	11,7
– Efter omstruktureringskostnader etc	783	1.742	88
Resultat efter finansiella poster, milj			
– Före omstruktureringskostnader etc	1.531	1.746	172
– Efter omstruktureringskostnader etc	556	1.641	62
Nettovinst, milj	370	1.099	41
Vinst per aktie efter full skatt			
– Före omstruktureringskostnader etc	4:66	4:80	0:52
– Efter omstruktureringskostnader etc	1:52	4:51	0:17
Utdelning per aktie (1998 förslag)	3:00	3:00	0:34
Eget kapital, milj	12.216	12.275	1.370
Avkastning på eget kapital, procent	3,0	9,2	3,0
Nettoskuldsättning, milj	3.775	3.423	423
Nettoskuldssättningsgrad, procent	30,9	27,9	30,9
Soliditet, procent	47,2	49,1	47,2
Investeringar i nya anläggningar, milj	2.002	2.859	224
Antal anställda 31 december	10.203	10.896	10.203

¹ Omräknat enligt medelkursen för 1998, 1 euro = 8,92 kr.

Fokus på stärkt konkurrenskraft och förbättrad lönsamhet

Jag ser mycket positivt på AGAs framtid. Fokuseringen på marknader och användningsområden där vi är starka, samt effektiviseringsprogrammen, ger oss en stabil grund för ett förbättrat resultat.

Vi går in i ett 1999 präglad av osäkerhet om den globala ekonomiska utvecklingen. På flera av AGAs viktigare marknader är industrikonjunkturen svag eller vikande. Samtidigt har AGA en betydande stabilitet. Vi säljer till många olika branscher och på många olika marknader. Med tanke på den modernisering och de förändringar som genomförts under 1998 finns det mycket som är positivt.

Vi är dock inte nöjda med 1998 års resultat. De finansiella kriserna under 1998 påverkade oss och särskilt hårt drabbades vi i Ryssland och Ukraina samt i Sydamerika.

Resultatet beror också på att det tagit längre tid än väntat för de positiva rationaliseringseffekterna att slå igenom. Från slutet av 1998 har vi därför ökat tempot och vi förväntar oss betydande kostnadsreduktioner under 1999. I stället för att ta rationaliseringskostnaderna löpande gör vi i 1998 års bokslut en reservering på 720 Mkr för de fortsatta strukturförändringarna. Därigenom tydliggörs resultateffekterna av vårt rationaliseringsarbete.

Mot bakgrund av det instabila ekonomiska läget skriver vi också ned olönsamma anläggningar, huvudsakligen i Ryssland och Ukraina, med 180 Mkr och rörelsetillgångar i Sydamerika med 75 Mkr.

FOKUS PÅ LÖNSAMHET

Av våra tre affärsområden är **Manufacturing Industry** störst med 50 procent av försäljningen. Affärsområdet är en ledande leverantör av gaser för svetsning och skärning till bl a verkstadsindustrin. Försäljningsökningen blev 4 procent. En god rörelsemarginal uppnåddes som dock minskade under året. Affärsområdet har stabilitet genom en miljon kunder och en stor geografisk spridning.

Genom att utnyttja AGAs starka varumärken och fokusera på kundsegment med tillväxtpotential ska lönsamheten förbättras, vilket är särskilt viktigt i Västeuropa där verkstadsindustrin har haft en relativt svag utveckling. I Östeuropa förutom Ryssland och Ukraina var försäljningsökningen stor med stigande priser.

Kompleta produktprogram och en ledande ställning inom tillväxtområden som lasersvetsning och laserskärning ökar möjligheterna till förbättrad lönsamhet. För att förbättra servicen till kunderna har en snabb uppbyggnad av kundservicecenter inletts i ett 15-tal länder.

Process Industry som stod för 36 procent av försäljningen levererar de stora volymerna till processindustrier som stålverk, kemisk industri och livsmedelsindustri. Försäljningsökningen blev 5 procent. Affärsområdet är mycket anläggningstungt och de senaste årens stora investeringar har minskat rörelsemarginalen till en låg nivå. För att förbättra lönsamheten sker nu en geografisk koncentration till affärsområdets 15 viktigaste marknader och samtidigt sker en fokusering på de gasanvändningar där vi är ledande.

Healthcare, vårt tredje affärsområde, ökade sin försäljning med 6 procent och stod för 14 procent av koncernens försäljning. Affärsområdet har en ledande position på sitt område och nådde en god rörelsemarginal. Sjukhusen är den domine-

rande kundgruppen. Försäljningen för hemterapi har en stark tillväxt i de flesta länder.

Under året belönades upptäckten att kvävemonoxid, NO, är en av kroppens signalmolekyler med Nobelpris. Upptäckten har lett till utveckling av en metod där inhaled NO används för att bota patienter med svåra lungproblem. AGA äger de exklusiva licensrättigheterna till den patenterade metoden, som under 1999 förväntas bli registrerad som läkemedel. Utvecklingen av läkemedelsgaserna innebär en högre risk men ger också en högre avkastning vid framgång. Målsättningen är att AGA ska bli ledande på de nya läkemedelsgaserna.

ETT EFFEKTIVARE AGA

Gasbranschen är mycket kapitalintensiv. Grunden är luftgasfabrikerna som producerar syrgas, kvävgas och argon, AGAs tre viktigaste gaser som tillsammans står för drygt hälften av försäljningen. Under 1998 togs fyra nya luftgasfabriker i drift och åtta året innan. På dessa två år ökade luftgaskapaciteten med 30





procent. Uppbyggnaden var ett led i ett mycket ambitiöst investeringsprogram, som nu är avslutat och som givit AGA en stark bas för ökad lönsamhet under de kommande åren. Under 1998 investerade vi 2.002 Mkr i nya anläggningar, vilket motsvarar 13,3 procent av vår försäljning mot nästan 20 procent året innan. Investeringarna kommer att minska ytterligare under 1999.

Effektiviseringsprogrammen, som inleddes under 1998, gav positiva effekter inom produktion och distribution, medan kostnaderna för att effektivisera administration och försäljning belastade verksamheten mer än väntat, särskilt under fjärde kvartalet.

Programmen innebär en radikal omstrukturering av hela AGA. Mindre och omoderna fyllningsstationer läggs ner, transporter läggs ut på fristående företag och produktion och distribution samordnas över gränserna i flera regioner. Lokala produktprogram ersätts av internationella. Effekten blir stärkt marknadsposition och ökad möjlighet att samordna produktionen.

Uppbyggnaden av en modern IT-struktur förbättrar våra förutsättningar på flera områden. Vi får effektiva administrativa system och vi står väl rustade inför övergången till år 2000. I år inleder vi också försäljning via Internet i ett flertal länder med början i Norden.

Programmen pågår till 2001 och målet är minst 900 Mkr om året i lägre kostnader samt en kostnadsreduktion på minst 500 Mkr under 1999.

En negativ men tyvärr nödvändig konsekvens av programmen är reduceringen av personal. Under 1998 minskade antalet anställda med 752 personer.

Vi deltar också i strukturförändringar inom gasbranschen. I början av 1998 sålde vi två fabriker i Kalifornien och i januari 1999 tog vi över Praxairs verksamhet i Ecuador i utbyte mot vår verksamhet i Bolivia. Nu ser vi också över vårt engagemang i Storbritannien. Marknadsandelen där är liten och lönsamheten har inte nått en tillfredsställande nivå.

FÖRSÄLJNINGEN

Försäljningen ökade med 5 procent till 15.088 Mkr. Särskilt under fjärde kvartalet drabbades vi av efterdyningarna av de ekonomiska kriserna i Ryssland och Asien. Positivt var den 20-procentiga försäljningsökningen i Östeuropa bortsett från Ryssland och Ukraina, där försäljningen minskade kraftigt. Vi nådde även betydande försäljningsökningar i Spanien, Argentina och Uruguay. Försäljningen av gaser producerade direkt hos kund ökade med 21 procent och försäljningen av flytande gaser visade en svag ökning.



Lennart Selander, t v, tillsammans med Louis Ignarro, en av tre som fick Nobelpris för upptäckten av kväveoxid, NO, som en av kroppens signalmolekyler.

RESULTATET

Rörelseresultatet uppgick till 1.758 Mkr före de särskilda avsättningarna och nedskrivningarna på sammanlagt 975 Mkr. De största resultatförbättringarna nåddes i Colombia, Uruguay, Mexiko, Spanien, Schweiz och Ungern.

Finansnettot utgjorde en kostnad på 227 Mkr, vilket var en ökning med 126 Mkr på grund av lägre ränteintäkter och nedtrappningen av vår equity hedge.

Resultatet efter finansiella poster blev 1.531 Mkr före omstruktureringkostnaderna på 975 Mkr.

Vinsten per aktie efter full skatt uppgick till 4:46 kronor före och till 1:52 kronor efter omstruktureringkostnader.

AKTIEINLÖSEN

Styrelsen föreslår bolagsstämman en inlösen av aktier med cirka 3 miljarder kr. Vi minskar därmed det egna kapitalet med en fjärdedel och vår soliditet blir på ungefär samma nivå som hos våra konkurrenter. Bakgrunden är AGAs starka balansräkning och att vi avslutat

vårt mycket tunga investeringsprogram. Vi går nu in i en period med ett jämförelsevis lågt investeringsbehov och med ett starkt positivt kassaflöde.

GASANVÄNDNINGEN ÖKAR

Under 1998 genomfördes flera program för att förbättra säkerhet och miljö. De redovisas i ett särskilt avsnitt i årsredovisningen. Jag vill dock markera att i allt vårt rationaliseringsarbete är det självklart att vi strävar efter en förbättring av säkerhet och miljö. En stor del av våra gastillämpningar leder också till en minskad miljöpåverkan. Detta är en viktig förklaring till den ökande gasanvändningen inom nästan alla samhällets områden.

Varför sker det en ständig tillväxt i gasbranschen? För livet på jorden är luften den optimala atmosfären, men för nästan alla andra processer, i industrin, i sjukvården och inom forskning och utveckling är det andra gasblandningar som är den optimala atmosfären. Det är dessa gaser och gasblandningar vi erbjuder och vi gör det i den takt som

nya tekniska lösningar gör det ekonomiskt och miljömässigt fördelaktigt. Under 1998 ökade våra volymer med 13 procent och med den takten fördubblas våra volymer på cirka sex år.

En snabb utveckling av nya teknologier för billig och miljövänlig produktion av olika gaser direkt hos kund är en av drivkrafterna bakom den snabbt ökande gasanvändningen.

Jag ser därför mycket positivt på AGAs framtid, även om någon snar förbättring av det allmänna konjunkturläget inte är att vänta. Den pågående effektiviseringen av AGAs hela verksamhet och vår fokusering på användningsområden och marknader där vi har de största förutsättningarna att nå en dominerande eller ledande position ger oss en stabil grund för ett förbättrat resultat 1999.

Lennart Selander
Verkställande direktör

Kundtillfredsställelse och ökad lönsamhet

Industriella och medicinska gaser spelar en allt större roll i dagens samhälle. Inom forskning, industri och sjukvård är gaser och gasblandningar en viktig och strategisk resurs. Gaserna används för att förbättra produktiviteten, kvaliteten och säkerheten samt för att minska miljöpåverkan, lindra smärta och rädda liv.

AGAs huvuduppgift är att effektivt, säkert och med minsta möjliga miljöpåverkan erbjuda gaser och gasblandningar av rätt kvalitet, att utveckla nya användningsområden för gaser och att aktivt arbeta för att optimera kundernas gasanvändning.

Målet är att vara den bästa affärspartner och att i genomsnitt växa något snabbare än industrigasmarknaden.

AGA är under snabb förändring. Tre affärsområden med globalt ansvar för utveckling, försäljning och lönsamhet infördes 1997. De är starkt fokuserade på kundernas behov, och utvecklingen går mot helhetslösningar där nya tjänster och service är viktiga inslag vid sidan av gasleveranser och nya applikationer.

AGAs över en miljon kunder finns i 40-talet länder och i samhällets alla branscher. De flesta kunderna finns inom affärsområdet Manufacturing Industry, där verkstadsindustrin är dominerande. Process Industry har cirka 80.000 kunder och Healthcare 15.000.

De största kunderna är stålverk och andra större processindustrier. De försörjs via rörledning från luftgas-

fabriker, som uppförts i direkt anslutning till kunden. Andra stora kunder är verkstadsföretag och sjukhus, som ofta får gasen levererad i flytande form. De minsta kunderna köper vanligtvis enstaka flaskor syrgas och acetylen för att kunna svetsa och skära i metall.

En grov indelning av kunderna visar att cirka tio procent av kunderna står för 80 procent av försäljningen och att de minsta kunderna, som utgör cirka 50 procent av antalet, står för bara ett par procent av försäljningen. Kundstocken är stabil och omsättningen är mindre än fem procent per år.

KUNDTILLFREDSSTÄLLELSE

I AGAs tre affärsområden är kunskapen om kundernas krav och önskemål stor. Sedan flera år genomförs kvalificerade kundundersökningar på de viktigaste marknaderna där jämförelser med konkurrenterna ingår. Undersökningarna visar tydliga samband mellan kundtillfredsställelse, lojalitet och lönsamhet. Allt fler kunder söker största möjliga mervärde. Mervärdet består av allt från nya applikationer och nya tekniska lösningar till nya admi-



nistrativa tjänster och kundservice i form av hjälp med att lösa praktiska problem och ett bra bemötande i telefon.

En undersökning av stora och medelstora kunders attityder till det mervärde som gasbolagen kan erbjuda genomfördes under 1998 på de viktigaste marknaderna. På respektive marknad används resultaten för att genomföra förändringar som leder till en ökad kundanpassning och förbättrad lönsamhet.

Kundundersökningarna visar också att kundservice i form av ett lättillgängligt, vänligt och kompetent bemötande är en mycket viktig faktor när kunden väljer gasleverantör.

Med uppbyggnaden av Customer Service Centers, CSC, stärks AGAs kundservice. Till ett CSC kan kunderna ringa och få hjälp av kvalificerad och välutbildad personal som har moderna IT-baserade hjälpmedel. Målet är att ett CSC direkt ska klara över 90 procent av kundernas förfrågningar. Fördelarna är inte enbart ökad tillgänglighet och kvalitet för kunden utan också kostnadsbesparingar för AGA. En snabb uppbyggnad av CSC sker och i slutet av



1999 kommer servicen att kunna erbjudas i ett 15-tal länder.

Kundtillfredsställelsen och kundlojaliteten kommer kontinuerligt att mätas på de viktigaste marknaderna.

ATT ARBETA HOS AGA

Den dryga miljonen kunder ställer höga krav på AGAs 10.000 medarbetare som är spridda på cirka 300 arbetsplatser i Europa och Amerika. Medarbetarna utvecklas för att med kompetens och engagemang ha förmågan att agera självständigt och ta eget ansvar.

Ambitionen är att genomföra målstyrningssamtal baserade på kundernas krav. Med utgångspunkt från företagets mål ska individen erbjudas en personlig utveckling. AGA ska vara ett attraktivt och intressant företag att arbeta i.

Vid anställning och befordran är kompetens och utbildning avgörande, utan hänsyn till kön eller nationalitet. Dock bedrivs ett aktivt arbete för att stimulera fler kvinnor att söka sig till AGA, eftersom ambitionen är att få fram fler kvinnliga chefer.

På lokal nivå är kompetensutveckling av största vikt. I ökad utsträckning

krävs att var och en behärskar flera arbetsuppgifter, vilket ökar flexibiliteten och gör produktionen effektivare. Samtidigt ökar medarbetarnas förmåga att klara av de förändringar som genomförs för att öka produktiviteten och stärka konkurrenskraften. Målet är att skapa en lärande organisation, där alla är villiga att kontinuerligt utvecklas.

AGAs VERKSAMHET SYFTAR TILL ATT

- Förbättra kundernas produktivitet, säkerhet och miljö.
- Förbättra kvaliteten i kundernas produkter.
- Utveckla morgondagens gasteknologi.

PRODUKTER

Drygt hälften av försäljningsintäkterna kommer från luftgaserna syre, kväve och argon. Viktiga produkter är också brängaserna acetylen och propan samt väte, koldioxid och lustgas. Ädelgaserna helium, neon, krypton och xenon samt ett stort antal specialgaser är också väsentliga. AGA säljer även viss svets- och gasutrustning.

ORGANISATION

AGA har tre affärsområden:

- **Manufacturing Industry;** verkstadsindustri,
- **Process Industry;** metallurgi, kemi och livsmedel,
- **Healthcare;** sjukhus, sjukhuslaboratorier och medicinsk hemterapi.

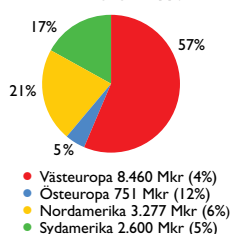
Affärsområdena ansvarar för försäljning och lönsamhet samt för forskning och utveckling. Deras mål styr också de gemensamma resurserna för produktion, distribution och administration som är organiserade i tre globala stödfunktioner: Supply, Commercial Services & IT och Human Resources. Dessutom finns fyra staber: Control, Finance (inklusive Information), Legal och SEQ (säkerhet, miljö och kvalitet).

Global försörjning och marknadsföring

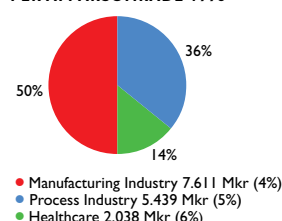
En ny organisation som infördes 1997 möjliggör en effektiv regional och global samordning.

Under 1998 genomfördes en översyn av strukturen i samtliga länder.

FAKTURERING OCH TILLVÄXT PER REGION 1998



FAKTURERING OCH TILLVÄXT PER AFFÄRSOMRÅDE 1998



Flera effektiviseringsprogram bedrivs i syfte att rationalisera produktion, distribution och administration samt bygga upp en global IT-struktur. Grundprogrammen presenterades våren 1998 och ett beslut om att öka tempot i genomförandet togs i slutet av året. Målet är att minska de årliga kostnaderna med 900 Mkr netto och under 1999 beräknas besparingarna bli minst 500 Mkr. Ett 60-tal produktionsenheter kommer att stängas och antalet anställda beräknas minska med ytterligare 1.700 till och med år 2000.

Under 1998 har en planmässig översyn skett av strukturen i samtliga länder och ett 30-tal mindre och omoderna anläggningar har redan rationaliserats bort. Antalet anställda har minskats med cirka 700 under 1998.

Strukturförändringen innebär att verksamheten koncentreras till färre och större enheter. I till exempel Brasilien har tio av totalt 29 fyllningsstationer stängts under 1998 och ytterligare fem kommer att stängas under 1999.

I effektiviseringsprogrammen ingår också en rad andra projekt. Ett syftar till att minska kostnaderna

genom att lägga ut verksamhet på fristående specialiserade företag. I första hand gäller det transporter, och effekten har i vissa länder blivit 20–30 procent lägre distributionskostnader. Under året genomfördes flera sådana projekt och i dag är cirka 70 procent av flasktransporterna och 50 procent av transportererna av flytande gas utlagda på fristående åkerier. Totalt utnyttjar AGA 1.800 tank- eller lastbilar för distribution.

Ett ökat utnyttjande av större On-Site Supply-enheter innebär att nyinvesteringar i luftgasfabriker kan skjutas på framtiden, vilket håller nere kapitalkostnaderna. Ett annat projekt syftar till en fjärrstyrning av luftgasfabrikerna och beräknas ge avsevärt minskade kostnader. Genom att samordna elinköpen för i första hand luftgasfabrikerna i Europa kommer de årliga elkostnaderna att minska.

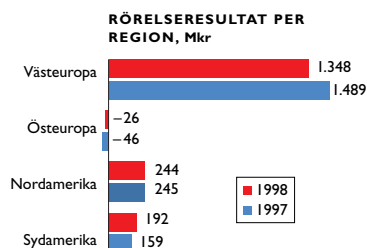
SAMORDNAD OCH KRAFTFULL MARKNADSFÖRING

Ett av de större globala förändringsprojekten avser produktion, marknadsföring och försäljning av specialgaser. Ett internationellt produktpro-

gram ersätter lokala program och möjliggör en kraftfull internationell marknadsföring av AGAs specialgaser. Programmet öppnar också möjligheter för att effektivt utnyttja nya försäljningskanaler. Specifikationerna och namnen på de över 1.000 produkterna är anpassade efter kundernas behov och antalet standardgaser har utökats kraftigt.

Utrustning ingår också i det nya internationella produktprogrammet. AGAs eget utrustningsprogram, AGA REDLINE[®], som är en framgång i Europa, ska nu även introduceras i Nord- och Sydamerika.

Med ett gemensamt produktprogram kan produktionen av specialgaser rationaliseras genom en samordning mellan flera länder. System införs för kontinuerlig mätning av leveransprecision och leveranstider. Målet är att leveranstiden ska halveras jämfört med 1997 samtidigt som leveransprecisionen ska vara 99 procent. Samordningen beräknas leda till en årlig minskning av kostnaden för specialgasproduktionen med cirka 10 procent under ett antal år framöver. Specialgaserna har en tillväxt kring 15 procent per år.



AGAs finansiella mål är att:

- Växa något snabbare än marknaden för industriella och medicinska gaser.
- Uppnå en rörelsemarginal på 15 procent år 1999.
- Uppnå en avkastning på eget kapital på cirka 15 procent.
- Varje år öka vinsten per aktie.

KONCERNGEMENSAM IT-STRUKTUR

Hela AGAs IT-struktur moderniseras för att förbättra kundservicen och minska kostnaderna. Systemet för kommunikation och gemensam databashantering har kunnat byggas upp snabbare än beräknat. Det omfattar nu hela koncernen och har 7.000 användare. Helt integrerade realtidssystem för redovisning, försäljning och fakturering samt transporter och flaskhantering är under införande i flera länder. De nya systemen möjliggör förbättrad kundservice på många områden, bl a lättillgänglig och ständigt aktuell information.

FÖRSÄLJNING VIA INTERNET

Under 1999 genomför AGA en större satsning på Internet. Försäljning via Internet införs successivt i ett flertal länder med början i Norden. AGA kommer också att erbjuda administrativa tjänster som ger kunden möjlighet att optimera sitt flasklager. Kvalificerad information om säkerhet kring gaser och gasflaskor införs också under 1999 samt en tjänst för köp av AGAs aktier.

Sedan tidigare innehåller AGAs

Internetsidor en presentation av verksamheten och produkterna samt finansiell information och AGAs historia.

Förutom att bygga upp en internationell hemsida har AGA i snabb takt byggt upp lokala hemsidor och sådana finns i dag på sju marknader.



En planerad övergång till år 2000

AGA UNIVERSITY

Sedan 1997 har AGA bedrivit en kvalificerad och internt organiserad ledarskapsutbildning på universitetsnivå för högre chefer och blivande chefer. Utbildningen kallas AGA University och har på ett mycket positivt sätt stimulerat internationell samverkan inom AGA. Man tillämpar de senaste rönen inom ledarskap, ekonomi och marknadsföring. Internationellt erkänd expertis används som föreläsare. Koncernledningen deltar i samtliga kurser och kan via AGA University presentera de nya visionerna och strategierna och effektivt motivera och stimulera engagemanget för det nya AGA.



ALLA SYSTEM UNDERSÖKS INFÖR ÅR 2000

Övergången till år 2000 kan orsaka problem för all verksamhet som är beroende av databaserade system, mikroprocessorer eller annan elektronisk utrustning. Ett oplanerat stopp eller en störning av gasförsörjningen skulle innebära stora problem för många av AGAs kunder.

För att säkerställa att AGA och AGAs kunder inte drabbas, undersöks och åtgärdas alla system och all utrustning. Eftersom många nya system, som klarar millennieskiftet, har införts eller är på väg att införas är problemet begränsat. För att inte produktionen ska störas är AGA också beroende av en väl fungerande el- och vattenförsörjning.

Arbetet med att säkerställa en problemfri övergång till år 2000 har pågått sedan 1997 och har hög prioritet. Det leds av en styrgrupp där koncernledningens representant har det övergripande ansvaret. I varje land finns en projektorganisation med en lokalt ansvarig. Arbetet samordnas och stöds av koncernens "år 2000 koordinator" som till sin hjälp har en centralt placerad expertgrupp.

Målet är att arbetet, inklusive uppföljningar och tester, ska vara avslutat till 1 oktober 1999. Arbetet redovisas kontinuerligt i form av statusrapporter för varje land. Rapporterna finns tillgängliga på AGAs hemsida på Internet.

För att förebygga problem relaterade till millennieskiftet har 50 Mkr budgeterats för kostnader och 70 Mkr för investeringar under 1999.

HELT ANPASSAD FÖR EURO

Ungefär 30 procent av AGAs verksamhet ligger inom den del av EU som omfattas av det europeiska valutasamarbetet, EMU. I de elva länderna finns nu en gemensam valuta, euro.

AGA genomförde under 1998 de förändringar som krävdes för att redan från 1 januari 1999 vara helt anpassad till den nya situationen. Alla AGAs kunder i området kan, om de vill, bli offererade och fakturerade i euro. AGA utnyttjar också den nya valutans fördelar i interna finansiella transaktioner.

Under 1998 genomfördes noggranna marknadsstudier och en strategi lades fast för prissättningen i området. Den generella slutsatsen är att den gemensamma valutan inte på något avgörande sätt påverkar AGAs marknadssituation. Den gemensamma valutan underlättar prisjämförelser men också AGAs arbete med att utveckla europeiska produktportföljer. Kunderna kan då erbjudas produkter och service som är helt anpassade till deras produktion, även om den sker i flera länder.

Åtta gasbolag dominerar

Gasbranschen är en av de mest kapitalintensiva branscherna. För att nå en årlig försäljningsökning på en krona behövs i genomsnitt en investering på två och en halv gånger det beloppet. Den stora kapitalinsatsen beror på att det för varje produkt behövs en effektiv produktion och distribution på varje lokal marknad.

Åtta internationella gasföretag svarar för cirka 80 procent av försäljningen på världsmarknaden.

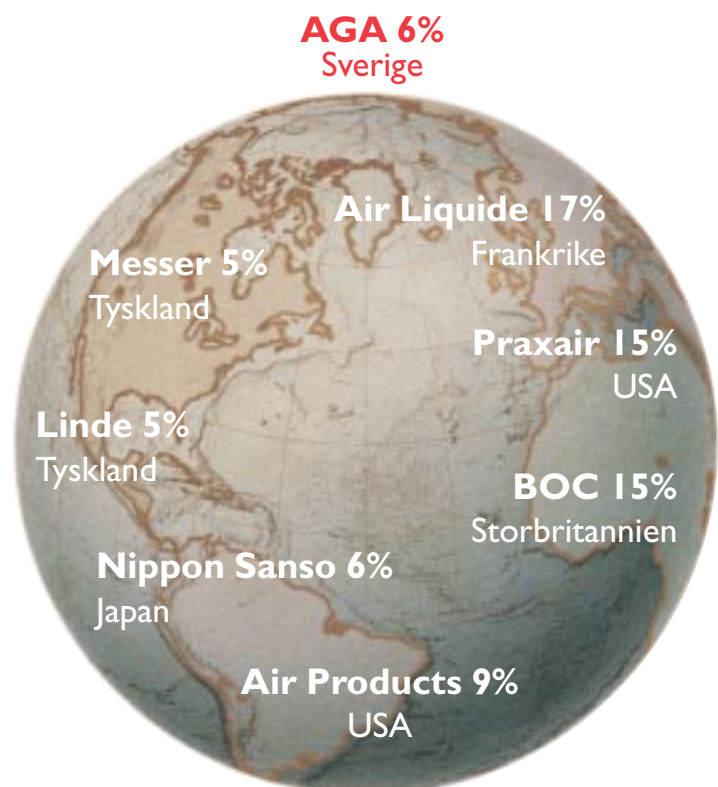
Marknadstillväxten har under ett antal år varit högre än för industriproduktionen och brukar motsvara 1,5 till 2 gånger ökningen av ett lands industriproduktion. Under 1998 uppgick världsmarknaden till nästan 31 miljarder dollar. Europa svarade för en dryg tredjedel och

Nord- och Sydamerika för ungefär lika mycket tillsammans. Av den resterande tredjedelen svarade Japan för ungefär hälften och övriga Asien och Australien för större delen av återstoden.

Air Liquide, BOC, Praxair, AGA och Messer har den geografiskt mest spridda verksamheten, men AGA är inte representerat på marknaderna utanför Europa och Amerika.

På senare år har de internationella gasbolagen expanderat geografiskt i de tre tillväxtområdena Asien, Östeuropa och Latinamerika. AGA har en stark position i två av dessa områden, i Latinamerika, där AGA arbetat sedan 1910-talet, och i Östeuropa, där AGA under 90-talet etablerat sig på elva nya marknader.

De åtta största gasföretagen svarar för 80 procent av försäljningen på världsmarknaden.



Manufacturing Industry

Affärsområdet är den ledande leverantören av gaser för svetsning och skärning, som är fundamentala processer för den tillverkande industrin.



Tillväxt och ökad lönsamhet nås genom ett starkt fokus på kundsegment med tillväxtpotential och genom att utnyttja AGAs starka varumärken.

Jan Hammarlund

AFFÄRSOMRÅDESCHEF

Kunderna är den tillverkande industrin. Av affärsområdets totalt cirka en miljon kunder svarar mindre än 10 procent för 80 procent av försäljningen.

Försäljningen till större kunder sker som regel direkt via egna säljare. Övriga kunder nås via de cirka 4.000 försäljningsställena.

En övergång till effektiva skyddsgaser leder till ökad tillväxt. Tillväxt uppnås även genom förvärv av mindre gasdistributörer i främst USA.

Nya, mycket intressanta applikationer är på väg att lanseras, där gas används vid t ex formsprutning av plast och tvätt av kläder.

LEDANDE PÅ

SVETSNING OCH SKÄRNING

AGA har kontinuerligt byggt upp erfarenhet och kompetens kring många olika svets- och skärprocesser. Plasma och laser är moderna metoder som spelar en central roll i verkstadsindustrin. Utveckling av befintliga metoder och nya applikationer utförs i samarbete med kunderna eller med leverantörerna av utrustning på svets- och skärområdet. Vissa delar av forskningen läggs

ut på universitet och andra kvalificerade tekniska institutioner.

Ett intensivt arbete pågår också med att effektivisera gasleveranser, orderhantering, fakturering och andra administrativa rutiner som kan förenkla för kunden. Målet är bättre och mer kostnadseffektiv service. Genom att utnyttja modern IT utvecklas nya försäljningskanaler och tjänster. I flera länder kan elektronisk försäljning och fakturering erbjudas.

STARKA VARUMÄRKEN

Genom att skraddarsy utbudet efter branscher och enskilda kunder och utveckla nya produkter stärker AGA konkurrenskraften och lönsamheten. Paketlösningar utvecklas och lanseras för flera branscher, t ex skeppsvarv och bilindustri.

Målet är att kunden ska nå förbättrad produktivitet och kvalitet samt minskad miljöpåverkan och ökad säkerhet.

AGA har starka varumärken inom svetsning och skärning. Förutom de traditionella produkterna ingår en rad nya eller nyligen utvecklade produkter. AGAs laserprogram AGA LASERLINE™ har utvecklats

till ett komplett och mycket konkurrenskraftigt produktprogram med gaser och utrustning för det snabbt växande lasersegmentet. En av laser-gaserna är Lasermix 99, en exklusiv blandning av sex olika gaser: helium, kväve, kolmonoxid, koldioxid, xenon och syrgas. Leveranser sker över hela världen.

MISON® är idag ett komplett skyddsgasprogram som säljs med stor framgång i Europa och USA och även har introducerats i Sydamerika. Förutom att vara en effektiv skyddsgas reducerar MISON det skadliga ozon som bildas vid svetsningen och förbättrar på så sätt svetsarens arbetsmiljö.

Med AGAs höghastighetsprogram, RAPID PROCESSING™, som bygger på nyutvecklade skyddsgasblandningar, kan robotsvetsning effektiviseras med upp till 100 procent. Programmet har rönt stort gensvar och skapar ett betydande mervärde hos kunderna.

AGAs system för att luktsätta den syrgas som används vid svetsning och skärning, ODOROX®, introducerades för några år sedan och har haft stor framgång. Systemet an-



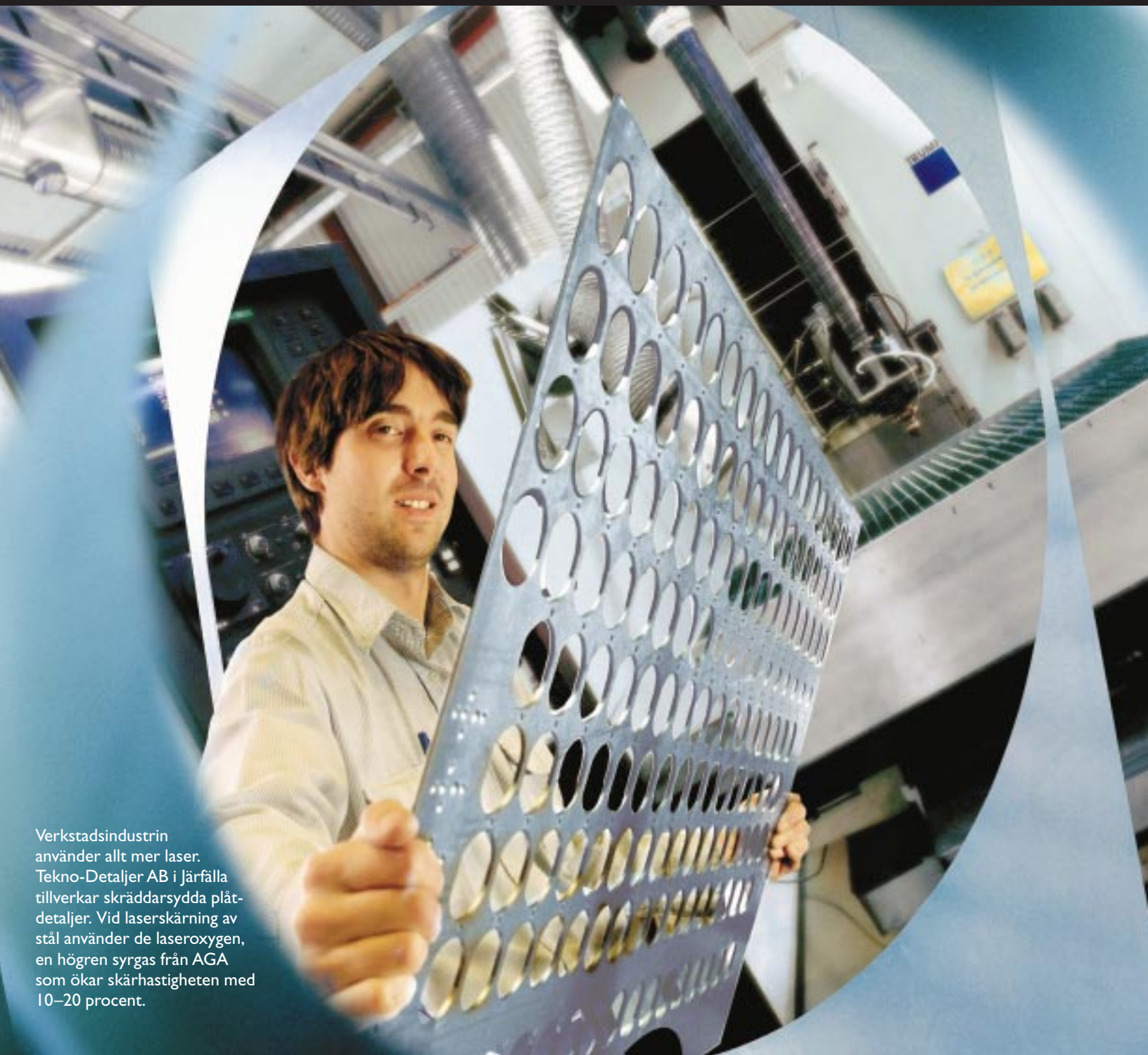
Vid tillverkning av personbilar används olika metoder för svetsning och skärning, numera även laser. Rostfritt stål går t ex utmärkt att svetsa med laser.



Elektronikindustrin använder också laser och vissa detaljer i t ex mobiltelefonen är tillverkade med hjälp av laser.



Motorcykelns gula tank har svetsats med TIG-metoden som ger mycket hög kvalitet på den färdiga svetsen. AGAs skyddsgas MISON® Ar ger då ett bra resultat.



Verkstadsindustrin använder allt mer laser. Tekno-Detaljer AB i Järfälla tillverkar skräddarsydda plåt-detalyer. Vid laserskärning av stål använder de laseroxygen, en högren syrgas från AGA som ökar skärhastigheten med 10–20 procent.



vänds såväl för större försörjningssystem med flytande syrgas från lagringstank som för syrgas i flaskor. En stor del av den finska verkstadsindustrin har redan gått över till systemet ODOROX, som bedöms ha stor internationell potential. Vid Kvaernerkoncernens finska skeppsvarv används systemet ODOROX. AGA samarbetar också med Kvaerner i Norge och Ryssland och svarar inte bara för gasleveranser och nya tekniska lösningar utan genomför också internationella utbildningsprogram kring bl a säkerhet och brännngaser.

AGA kan som enda gasbolag erbjuda ett komplett system för individmärkning av gasflaskor på flera av de största marknaderna. I t ex Finland, Holland, Norge, Sverige, USA och Österrike kan kundernas lagerhållning av flaskor optimeras i och med att AGA kan erbjuda kunderna nya IT-baserade administrativa tjänster under varumärket ACCURA®. Resultatet blir minskad kapitalbindning för såväl kunderna som AGA och förbättrad logistik. AGA har kommit längst av de internationella gasbolagen i individuell

märkning av gasflaskor och cirka 35 procent av AGAs gasflaskor är idag individuellt märkta.

Först med att få tillgång till en ACCURA tjänst var ett av ABBs svenska dotterbolag. Den första tjänsten innebar en aktuell och exakt kontroll av flaskorna fördelade på respektive avdelning samt en redovisning av omsättningen av flaskorna, information som lett till att flaskhanteringen rationaliserats. Till ABB, ett världsledande företag inom elektroteknikområdet, levererar AGA ett stort antal gaser och gasblandningar för svetsning och skärning, men också gaser för metallurgiska processer. Leveransformerna anpassas efter behovet. Nyckelfärdiga paketlösningar med både flasklager och gassystem i en stålcontainer är ett kreativt alternativ med hög säkerhet som används av ABB. AGA har också utbildat ABBs operatörer i säkerhet och hantering av lasergaser samt gett råd inför utbildning i svets- och skärteknik och rekommenderat skyddsgaser för underleverantörer till ABB.

Förutom svetsning och skärning kan affärsområdet erbjuda en rad

andra applikationer för verkstadsindustrin. Värmning, flamsprutning och flamriktning är alla applikationer som löser speciella problem hos kunderna.

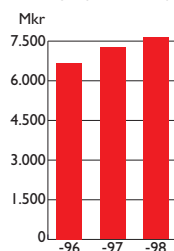
KOLDIOXID FÅR NYA ANVÄNDNINGSMRÅDEN

TOOLVAC® är en patenterad kylmetod vid formsprutning av plast. Finessen är att koldioxid används som kylmedium i kombination med mikroporöst verktygsstål istället för vatten, vilket gör att kylningen går väsentligt snabbare. Designmöjligheterna förbättras och metoden är energisnål och miljövänlig. Under året har Autoliv-koncernen tecknat ett avtal om att använda metoden. Autoliv tillverkar säkerhetsbälten och krockkuddar för fordon.

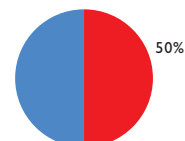
DryWash® är en ny teknik för kemtvättning av kläder i en vätska baserad på flytande koldioxid som utvecklats av det amerikanska företaget Raytheon och som nu lanseras globalt. Tvättningen går avsevärt mycket snabbare än traditionell kemtvätt och man slipper problemet med de starka lösningsmedel som för närvarande används, oftast perklor-

Affärsområdet hade en god rörelsemarginal som dock minskade under året. Försäljningen ökade med 4 procent. De största ökningarna noterades i USA och Mexiko samt Östeuropa exklusive Ryssland och Ukraina. Volymerna av flytande gaser och av skyddsgaser för svetsning och skärning ökade med 5 procent medan utvecklingen var svagare för acetylen och syrgas.

OMSÄTTNING



ANDEL AV KONCERNENS OMSÄTTNING

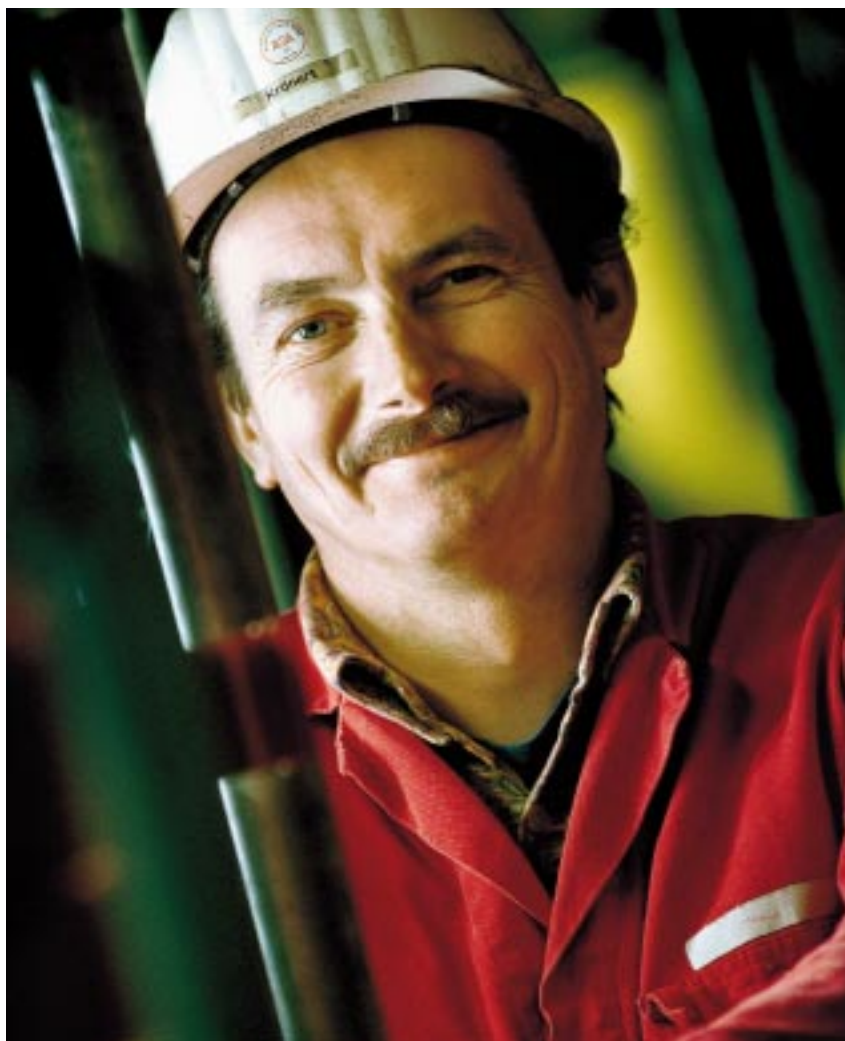


etylen. Marknadspotentialen är stor med cirka 180.000 anläggningar för kemptvätning i hela världen. AGA har den exklusiva licensrättigheten till den vätska som används vid tvättningen och har utvecklat system för distribution och fyllning.

NYA METODER GER STARK TILLVÄXT I ÖSTEUROPA OCH SYDAMERIKA

I Östeuropa och Sydamerika är affärsområdets tillväxt stark. Genom att erbjuda verkstadsindustrin nya effektivare svets- och skärmetoder har AGA snabbt kunnat etablera en stark position. Övergången till effektiva skyddsgaser som innehåller argon leder till en ökad tillväxt för AGA.

Genom att utveckla nya produkter, skraddarsy utbudet efter kundens behov och effektivisera flaskhanteringen kan affärsområdets lönsamhet förbättras i Västeuropa, trots verkstadsindustrins begränsade utveckling. I USA var konjunkturen stark under 1998 och affärsområdets försäljning till verkstadsindustrin fortsatte att öka. På denna marknad uppnås tillväxt även genom förvärv av gasdistributörer.



Personalen på bilderna arbetar i Landsberg i östra Tyskland. Där ligger den anläggning inom AGA som var först med att uppfylla EUs miljödirektiv EMAS.

Process Industry

Affärsområdet ska förbättra lönsamheten genom geografisk koncentration och fokusering på kundområden där AGA har en ledande position.

Under året tecknades flera nya globala och långsiktiga kontrakt, som omfattar såväl gasleveranser som applikationsutveckling.



På kort sikt prioriteras lönsamhet framför volymtillväxt på flertalet marknader.

Leif Svensson
AFFÄRSOMRÅDESCHEF

Affärsområdets kunder finns främst inom metallurgi-, kemi-, specialgas- och livsmedelsområdena. Gaserna är huvudsakligen syrgas, kväve, argon, koldioxid och specialgaser.

Trenden är att kunderna söker ett närmare samarbete med en kompetent gasleverantör som långsiktigt kan ta aktiv del i den processtekniska utvecklingen. Affärsområdet har den kompetens som krävs och målsättningen är att utveckla långsiktiga samarbeten med internationella kunder, en målsättning som uppfyllts väl under 1998.

Fördelarna med att ha en ledande position på vissa kundområden ska utnyttjas bättre. Affärsområdet ska därför i första hand fokusera på förbränningsteknik, pappers- och massatillverkning, miljöapplikationer inom luft och vatten samt frysning av livsmedel. Alla dessa områden har en stark tillväxt. Geografiskt görs en koncentration genom att affärsområdet i huvudsak satsar på de 15 viktigaste marknaderna.

Genom fokuseringen på starka kundområden och den geografiska koncentrationen stärks konkurrenskraften och affärsområdets samlade

professionella kompetens utnyttjas effektivare. Det gäller såväl inom utveckling och försäljning som service och administration.

Under de senaste två åren har 13 nya luftgasfabriker tagits i drift i 11 länder. Kapaciteten av luftgaser har därmed ökat med 30 procent, vilket ger stora möjligheter till ökad försäljning.

ALLT MER

FÖRBRÄNNING I SYRGAS

Affärsområdet är ledande inom området förbränningsteknik, den dominerande tekniken inom metallurgi-segmentet. Tekniken har utvecklats under många år och innebär att syrgas tillsätts i förbränningsprocesser. Produktiviteten höjs och energiförbrukningen kan reduceras. Än så länge används tekniken främst inom metall- och glasindustrin, men intresset ökar även i andra branscher där förbränning används.

Under 90-talet har nya applikationer utvecklats och syrgasförbrukningen mångdubblats. I dag förbrukas mer än 40 kubikmeter syrgas per ton stål i vissa smältprocesser. En fortsatt volymtillväxt är att vänta.

För värmningsugnar som enbart förbrukar syrgas har AGA utvecklat en konkurrenskraftig teknik för styrning av glödningsprocesser. Ett flertal nya ugnar med denna teknik installerades under 1998.

Syrgasberikning av blåstringsluften i masugnar är en annan ny teknik som ger stora effektiviseringsvinster. Varje masugn behöver vid syrgasberikning tiotals miljoner kubikmeter syrgas per år.

Under året tecknade AGA nya långsiktiga avtal med bl a det amerikanska stålbolaget North American Forgemaster, svenska Sandvik och finska Outokumpu. Det sistnämnda avtalet är värt två miljarder kronor och eftersom dessa gasleveranser kan samordnas med övrig distribution i Norden nås också betydande kostnadsbesparingar.

Ett av de nya tillväxtområdena är förbränning av avfall med syrgas, vilket förbättrar effektiviteten och även minskar mängden miljöfarliga utsläpp. Tekniken är redan etablerad i bl a Argentina, där AGA levererar syrgas till fem anläggningar. Med den österrikiska koncernen Voest Alpine inleddes under året ett



Kanten på vinglasen jämnas till med en låga från en brännare. Det blir allt vanligare att glasmassa tillverkas i ugnar där förbränningen sker i syrgas i stället för luft.

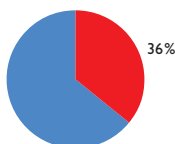
Rymdindustrin använder stora mängder gas bl a som bränsle och för rengöring av känsliga system. Astronauten får syrgas via en av slangarna.

Tillverkningen av papper har effektiviserats och förbättrats från miljösynpunkt med hjälp av olika gaser. Syrgas används bl a för blekning av pappersmassan.

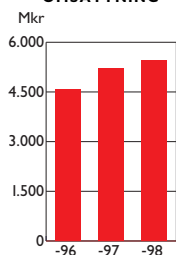


Hos livsmedelsföretaget Alsia utanför Paris installerade AGA sin första AGA Freeze C hösten 1998. Den kan styckfrysa färdiglagade rätter med sås. Ingredienserna i form av kött, grönsaker, ris eller pasta tumlas runt i fryseren samtidigt som de fryses med flytande kväve och beläggs med sås. Alsia har flera storsäljare, t ex Paella, Poulet à l'Indienne och Poêlée à la Campagnarde.

ANDEL AV
KONCERNENS
OMSÄTTNING



OMSÄTTNING



Affärsområdet är mycket anläggningstungt och de senaste årens stora investeringar har minskat rörelsemarginalen under 1998. Försäljningsökningen var 5 procent. Luftgasförsäljningen via rörledning ökade med 19 procent och försäljningen från OSS-anläggningar ökade med 52 procent, medan försäljningen av flytande gaser inte visade någon ökning.

samarbete kring marknadsföring av en ny teknik för förbränning av industriavfall.

Viktiga marknader för metallurgi-segmentet är Norden, Tyskland, USA, Österrike, Frankrike och Brasilien.

FÖRBÄTTRAD PRODUKTIVITET FÖR KUNDERNA

Syrgas, kvävgas och koldioxid är viktiga gaser för kemiföretagens processer.

Sedan många år är AGA mycket framgångsrikt inom området Massa och Papper. Tyngdpunkten ligger i Norden där utvecklingen sker i nära samarbete med de ledande massa- och papperstillverkarna. Samarbetet fördjupas och breddas och nya applikationer utvecklas, som leder till förbättrad produktivitet och ökad lönsamhet. Flera intressanta utvecklingsprojekt med stor potential bedrivs idag inom massaområdet.

På senare år har intresset varit stort för en patentskyddad metod, där koldioxid tillsätts vid tvättning av pappersmassa, vilket ger såväl ekonomiska som miljömässiga fördelar. Metoden är allmänt spridd i Norden och på ett par andra euro-

peiska marknader. Under 1998 tillkom kunder i USA och Tjeckien. Det amerikanska gasbolaget Praxair har köpt licensrättigheterna till metoden för flera länder och under 1998 även för USA.

LEDANDE TEKNIK FÖR-DUBBLADE FÖRSÄLJNINGEN

Flyktiga organiska ämnen kan kondenseras och återanvändas med hjälp av AGAs produkt CIRRUS® Vapour Emission Control, och med produkten CUMULUS® Fluid Temperature Control kyls processvätskor. Grundtekniken är densamma i båda produkterna, dvs man kylar med hjälp av flytande kväve som är -196°C . AGA har ett teknisk för-språng på området och gensvaret från kunderna har varit starkt med en mer än fördubblad försäljning under 1998.

En fortsatt försäljningsökning är att vänta då flera nya modeller presenterats under året. En är CIRRUS® GRS, Gas Recovery System, som kan ta hand om mycket stora utsläpp av restgaser från tankfartyg. Fartyg som transporterar t ex metan, eten och propan måste regel-

bundet tömma sina lagringstankar. Hittills har restgaserna, som kan skada miljön, släppts ut i luften på internationellt vatten. Vid varje tillfälle rör det sig om utsläpp av 20 till 40 ton restgas. Med CIRRUS® GRS finns för första gången ett alternativ som både sänker kostnaderna och skonar miljön. Utvecklingen av produkten har skett i samarbete med det norska rederiet NGC, Statoil, SINTF i Trondheim och Det Norske Veritas. Tekniken är patentskyddad och den första enheten togs i bruk hösten 1998.

En annan ny och unik produkt är CUMULUS® XLT, eXtra Low Temperature, som effektivt kan kyla processvätskor till -125°C .

FÖRSÄLJNINGEN ÖKAR MED INTERNATIONELLT PRODUKTPROGRAM

Specialgaser är gaser som främst används vid laboratorier för analyser, mätningar och kontroller. Området är expansivt och försäljningen förväntas öka ytterligare under 1999, då ett internationellt produktprogram lanseras på AGAs samtliga marknader. Starkast tillväxt förvän-



tas inom området miljömätningar. Det nya programmet är kundanpassat på ett för branschen radikalt sätt med separata kataloger för de viktigaste kundgrupperna. Ett internationellt program ökar också möjligheterna till samordnad produktion, vilket ger kunderna produktivitetshöjningar och ökad tillgänglighet.

GAS I STÄLLET FÖR TILLSATSER OCH KEMIKALIER

Efterfrågan på fräsch och färdiglagad mat, utan tillsatser av kemikalier, ökar allt mer. Metoden att frysa, kyla och förpacka livsmedel med gas blir därför allt vanligare. AGAs program av standardfrysare och frystunnlar kompletterades under året med en modell för färdiglagad mat som skall beläggas med

sås eller för rätter med flera komponenter, t ex Paella.

Efterfrågan på system och kompetens för frysning, kylning och förpackning var fortsatt stark under hela året. Under året har ett antal tillväxtprojekt slutförts och en internationell produktansering sker med början under första kvartalet 1999. I första hand handlar det om ökade insatser på områdena kött och köttprodukter samt fisk och skaldjur, där tillväxten kommer att förstärkas ytterligare. Även på området färdiglagad mat, t ex sallad och pizza, är en positiv utveckling att vänta under 1999.

Koldioxid är den viktigaste livsmedelsgasen och efterfrågan ökar. Gasen används för läskedryckstillverkning men också för kylning,

frysning och förpackning av livsmedel. AGA är marknadsledande på koldioxid i bl a Tyskland, Sverige och Finland. I Sydamerika har AGA med en begränsad investering på kort tid byggt upp egen kapacitet i Argentina, Brasilien, Chile och Colombia. I regionen sker en successiv förbättring av levnadsstandarden med ökad livsmedelskonsumtion som följd.

Healthcare

I affärsområdet förenas AGAs kunskap och erfarenhet av gashantering med de speciella kompetenskrav som ställs inom läkemedelsområdet.



Affärsområdet Healthcare har som mål att bli världsledande inom utveckling, tillverkning och försäljning av läkemedelsgaser.

Lars Källsäter
AFFÄRSOMRÅDESCHEF

AGA har en stark position, eftersom medicinska gaser i allt högre grad betraktas som läkemedel.

Sjukhusen är den dominerande kundgruppen för affärsområdet, medan försäljningen för hemterapi ökar snabbt.

Under året förvärvades utvecklingsresurser och återstående världsrättigheter för en metod för behandling av lungsjukdomar med inhalerad kväve-monoxid, NO. Metoden baseras på upptäckter som 1998 belönades med Nobelpriset i fysiologi eller medicin.

Ett antal utvecklingstrender inom sjuk- och hälsovården påverkar marknaden för de medicinska gaserna. Kostnadstrycket inom traditionell sjukhusvård leder till att ny teknik och nya terapier tas i bruk för att minska vårdtiderna. Kortare behandlingstider på sjukhusen möjliggörs också av ökad vård i hemmet. Syrgasbehandling i hemmet har som en följd av detta en stark tillväxt i de flesta länder.

En ökande grad av professionalism vid inköp av medicinska produkter och tjänster yttrar sig i såväl detaljerade upphandlingsregler som ett växande intresse för tjänster som

underlättar och effektiviserar arbetet på sjukhusen.

Medicinska gaser betraktas i allt högre grad som läkemedel. Denna utveckling leds av EU men har på senare tid också nått USA. Nya kvalitetskrav inom produktion och distribution övertas från läkemedelsindustrin. Flertalet medicinska gaser kommer inom en snar framtid att behöva registreras som läkemedel.

STORA MÖJLIGHETER FÖR AGA

I utvecklingsarbetet för inhalerad NO har AGA rekryterat specialister och övertagit arbetsmetoder och kvalitetskrav från läkemedelsindustrin. Tillsammans med AGAs expertis på gasteknik utvecklar de en samlad kompetens med målet att bli världsledande inom utveckling, tillverkning och marknadsföring av läkemedelsgaser, en ny kategori medicinska gaser.

Vid sidan av inhalerad NO undersöker AGA nya kliniska användningar även av andra gaser. Ansträngningarna att utveckla medicinska gaser till läkemedel har hittills varit

begränsade, eftersom gasmolekyler sällan låter sig patenteras. Uppfinnaren är istället hänvisad till att söka en unik metod. Läkemedelsföretagen ser svårigheterna med att hantera och förvara gaserna, vilket kräver tryck på 200 gånger atmosfären eller låga temperaturer på nästan -200°C . Flertalet gasföretag tvekar å andra sidan inför de krav och långa projektider som gäller vid läkemedelsutveckling. Idag kan inget annat gasföretag göra anspråk på att utveckla läkemedelsgaser. AGAs satsning innebär en högre risk än vid utveckling av industriella gastillämpningar men också högre avkastning vid framgång.

För att nå en ledande position för läkemedelsgaser tar Healthcare också tåten vid införandet av läkemedelsstandard inom tillverkning och distribution. Inom EU pågår en uppgradering av AGAs produktionsenheter och distributionssystem samt utbildning av personal. Under 1999 inleds motsvarande arbete i Nord- och Sydamerika.

Skräddarsydda tjänster för sjukhus och hemsjukvård är ett sätt för AGA att hjälpa vårdgivarna att effektivisera



Livshotande lungproblem hos nyfödda barn kan hävas med små mängder kväveoxid, NO.



Metoden kallas inhalerad NO och har utvecklats av Massachusetts General Hospital, MGH, i Boston. AGA har världsrättigheterna till metoden och är dessutom MGHs gasleverantör.





sin verksamhet och koncentrera sig på de centrala vårduppgifterna.

NYA TJÄNSTER FÖR SJUKHUSVÅRDEN

De medicinska gaserna spelar en central roll för sjukhusen. Sedan länge används syrgas och lustgas för att uppehålla liv och för att lindra smärta.

Sjukhusen ställer ökade krav på service och tjänster för att underlätta och effektivisera arbetet. Många sjukhus väljer att lägga ut sin hantering av gasflaskor för att kunna ägna mer resurser åt patientvård. Affärsområdet Healthcare erbjuder därför lösningar, där kunden förutom de medicinska gaserna också får tillgång till system för automatiska gasleveranser, lagerstyrning,

administrativa tjänster, säkerhetsutbildning och annan service som underlättar. I flera länder erbjuds lösningar för att uppfylla kraven på spårbarhet för gasflaskor, vilket innebär att varje flaska vid behov kan spåras till när och var den fylldes. Flertalet tjänster knyts till Internet för att ytterligare underlätta för kunden. Dessa tjänster samlas under varumärket ACCURA®.

AGA levererar även andra sjukhusgaser som koldioxid, högrenad andningsluft och medicintekniska gaser. Ett stort sjukhus förbrukar över 1 miljon kubikmeter syrgas per år och flera tiotal ton lustgas. Gaserna distribueras genom ett flera kilometer långt rörsystem till uttag vid sjukhussängarna och genom gasflaskor.

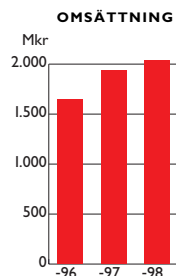
Volymerna till sjukhusen ökade under året med i genomsnitt 6 procent.

HEMVÅRD FÖR LUNGSJUKA

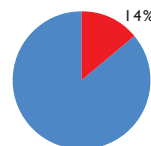
Vård av patienter i hemmet skänker ofta patienten högre livskvalitet samtidigt som det är en kostnadseffektiv vårdform som utnyttjas i allt större utsträckning.

Bland annat som en effekt av rökningen på 50- och 60-talen är lungsjuka en växande patientgrupp. Möjligheten för den lungsjuke att vårdas i hemmet har förbättrats avsevärt under de senaste åren. Healthcare kan erbjuda syrgasbehandling anpassad till olika patientbehov. Dels erbjuds den traditionella gasflaskan, dels en koncentrator som utvinnet syrgas ur luften. Patienten kan också få lättviktsflaskor eller andra bär-

Affärsområdet hade under 1998 en god rörelsemarginal. Försäljningen steg totalt med 6 procent och inom hemterapiområdet steg försäljningen med 15 procent.



ANDEL AV KONCERNENS OMSÄTTNING



bara system med flytande syrgas som gör det möjligt att leva ett rörligare liv.

AGAs utveckling av produkter inom hemsjukvården har gett företaget en stark position på marknaden och leverans sker idag till över 40.000 patienter.

VÄRLDSRÄTTIGHETERNA

Under 1998 fick de tre amerikanerna Robert Furchgott, Louis Ignarro och Ferid Murad Nobelpriset i fysiologi eller medicin för upptäckten att kväveoxid, NO, är en av kroppens egna signalmolekyler. Deras upptäckt har lett fram till viktiga nya behandlingsmetoder på olika områden. Hit hör den metod som i slutet av 80-talet utvecklades av Massachusetts General Hospital i Boston, USA och som baseras på att livshotande lungtillstånd kan hävas genom att patienten andas in små mängder NO, som gör att lungblodtrycket sänks och syreupptagningsförmågan förbättras. Metoden är patentsökt i hela världen och patent har hittills beviljats i Europa, USA, Japan och Australien.

Under 1998 förvärvades NO-verk-

samheten i Ohmeda efter det att BOC sålt detta medicinbolag till nya ägare. Därmed fick AGA licensrättigheterna i återstående patendländer, resurser för forskning och utveckling, vetenskapliga data och en specialiserad organisation för marknadsföring och försäljning. I förvärvet ingick även en unik gasproduktionsanläggning utformad för läkemedelstillverkning. Inhalerad NO tillhandahålls på licens till ett stort antal sjukhus i Västeuropa och USA.

Metoden har flera användningsområden och en rad utvecklingsprojekt pågår. Sedan flera år genomförs kliniska prövningar inför en registrering av inhalerad NO som ett läkemedel. Efter slutförda kliniska prövningar på nyfödda barn med lungproblem beräknas en registreringsansökan kunna lämnas in i USA under andra kvartalet 1999. Därefter lämnas ansökan in i Europa.

Andra utvecklingsområden omfattar vuxna som drabbats av svåra lungproblem förorsakade av olyckor, sjukdomar eller tobaksrökning. Värdet av NO vid hjärtoperationer och lungtransplantationer undersöks också.

Satsningen på inhalerad NO kommer att belasta rörelseresultatet 1999 med cirka 140 Mkr men förväntas ge överskott från år 2000.

Under året satsade affärsområdet 90 miljoner kronor på forskning och utveckling inklusive anläggningar och utrustning för NO i USA. Merparten gick till de olika NO-projekten. Cirka 1 miljon kronor gick till AGAs Medicinska Forskningsfond som i 12 år stött forskning i Norden av betydelse för den kliniska användningen av medicinska gaser. Projekt som har fått finansiellt stöd från fonden har gett uppslag till utveckling av nya produkter. Ett exempel är inhalerad kväveoxid, NO.

AGA

Ind. nr: 002 011 6132

OTC

Gasflaskan – en unik returförpackning

Gasflaskan introducerades för mer än 100 år sedan och är en unik returförpackning för lagring och transport av gaser.

Gasflaskan är ett avancerat tryckkärl som besiktigas regelbundet och som följer nationella och internationella myndighetskrav. Genom att nationella krav allt mer underordnas internationella bestämmelser minskar de tekniska handelshindren och en global gasflaskmarknad är på väg att skapas. Arbetet drivs på av bl a EU-kommissionen och internationella standardiseringsorgan och stöds aktivt av AGA.

Gasflaskor är mycket hållbara och kan tekniskt sett användas i upp till 50 år. Merparten är tillverkade av stål eller aluminium. Utvecklingen går mot mindre och framför allt lättare gasflaskor och kompositmaterial introduceras nu på vissa marknader.

Acetylenflaskan innehåller till skillnad från övriga gasflaskor en

porös massa med en viss mängd aceton som binder acetylen och gör att gasen kan förvaras säkert.

Inköpen av gasflaskor samordnas inom AGA och en global databas för en intern flaskmarknad har skapats, vilket lett till minskade investeringskostnader. Återanskaffningsvärdet av AGAs cirka sju miljoner gasflaskor uppgår idag till över 8 miljarder kronor.

I gasflaskor levereras förutom luftgaserna syre, kväve och argon bl a acetylen, propan, vätgas, koldioxid och lustgas, samt specialgaser, högre gaser och gasblandningar.

När gasflaskan till sist tjänat ut återanvänds metallen. Äldre acetylenflaskor, vars massa innehåller asbest, tas om hand enligt ett särskilt miljöprogram.

AGAS HISTORIA

AGA grundades 1904. Företagets första 30 år är starkt förknippade med nobelpristagaren Gustaf Daléns uppfinningar, där bränngasen acetylen utnyttjas för främst svetsning och fyrbelysning.

Under många år diversifierades AGA. Kulmen nåddes på 60-talet då AGA utvecklade produkter inom ett stort antal områden med tyngdpunkter inom elektronik och gas.

En koncentration med inriktning på gasverksamheten inleddes under 70-talet. Kompletterande förvärv och senare försäljning av Frigoscandia och stål- och kraftbolaget Uddeholm stärkte koncernen finansiellt. Koncentrationen fortsatte under 90-talet och i dag är AGA ett renodlat gasföretag med inriktning på industriella och medicinska gaser.

Gas via rörledning, OSS eller i flytande form



LUFTGASKAPACITETEN ÖKADE MED 30 PROCENT PÅ TVÅ ÅR

De allra största kunderna, stålverk, kemisk industri och annan processindustri försörjs med kväve, syre och argon via rörledning från stora luftgasfabriker, s k tonnageanläggningar. Under de senaste två åren har sådana fabriker tagits i drift i Brasilien, Colombia, Finland, Frankrike, Nederländerna, Norge, Peru, Ryssland, Sverige, USA och Österrike med en sammanlagd gasproduktion som innebär att AGAs produktionskapacitet har ökat med 30 procent sedan 1996.

Den s k kryogena tekniken för luftgasproduktion bygger på att luften komprimeras och kyls till -190°C då den blir flytande. Gaserna kokar vid olika temperaturer och kan därför separeras ur den flytande luften. Elförbrukningen vid luftgasfabrikerna ligger strax under 1 kWh per kubikmeter vid produktion av flytande gas. Under 1998 sålde AGA ungefär fem miljarder kubikmeter luftgaser.

Sedan 1997 har AGA genom ett samarbetsavtal tillgång till det tyska företaget Lindes kunnande inom

området kryogen processteknik, ett område där Linde är ledande. Avtalet har utvecklats och omfattar nu även konstruktion och tillverkning av produktionsanläggningar för vätgas och kolmonoxid.

ON-SITE SUPPLY, OSS

Även medelstora och mindre kunder med jämn gasförbrukning kan försörjas med syrgas eller kvävgas via rörledning. Gasen separeras då ur luften med hjälp av en förenklad kryogen separation, molekylsikt eller membranteknik. Skillnaden mot de större luftgasfabrikerna är att gasen inte kan produceras i flytande form.

Leveransformen kallas On-Site Supply, OSS, och utgör idag en mindre del av AGAs produktion av syrgas och kvävgas. Under 1998 ökade OSS-försäljningen med mer än 50 procent. Tekniken är kostnadseffektiv om behovet av gas är stabilt.

Grundteknikerna för OSS utvecklades på 80-talet men har sedan dess förbättrats väsentligt. Det amerikanska gasbolaget Praxair är ledande på området. Under 1998 tecknades ett avtal som ger AGA tillgång till Praxairs utrustning för

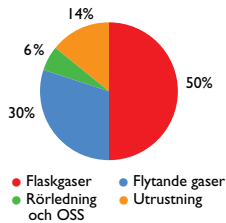
produktion av syrgas och kvävgas med hjälp av molekylsikt eller membran.

TANK MED FLYTANDE GAS

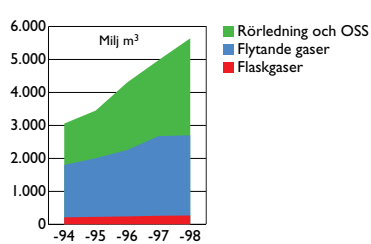
De flesta medelstora kunderna får sina leveranser med tankbil. Gasen, som är i flytande form och håller cirka -190°C , hämtas från en luftgasfabrik och levereras till en vakuumisolerad lagertank hos kunden. AGA har nästan 15.000 tankar hos sina kunder. Fördelen med att leverera gasen i flytande form är lägre kostnader för lagring och transport jämfört med gas i flaskor. En tankbil med 20.000 liter flytande syrgas motsvarar elva lastbilar med gasflaskor.

Förutom luftgaserna syrgas, kvävgas och argon distribueras även kol-dioxid i flytande form.

FÖRSÄLJNINGSVÄRDE PER LEVERANSFORM



GASVOLYMEN FÖRDELAD PÅ LEVERANSFORMER



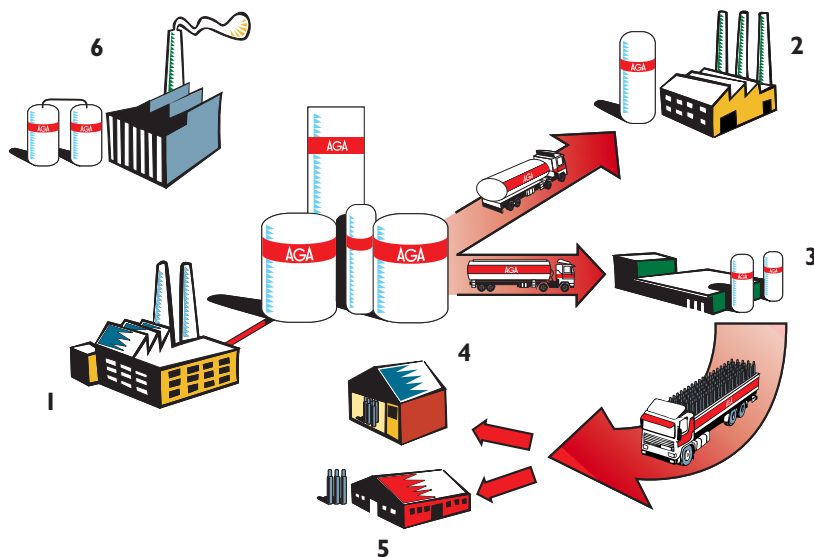
Luftgasfabriken i mitten försörjer en av AGAs största kunder via rörledning (1). Fabriken producerar också stora volymer av luftgaser i flytande form.

Tankbilar kör sedan gasen i flytande form till lagertank hos kund (2) och till AGAs egna fyllningsstationer (3).

Från fyllningsstationerna distribueras gasflaskorna till försäljningsställen (4) eller direkt till kund (5).

Medelstora kunder kan också försörjas med gas som produceras direkt hos kunden med sk OSS-anläggningar (6).

Totalt levererar AGA gas till över en miljon kunder.



DEN HETASTE LÅGAN

Under 1998 sålde AGA ungefär 20.000 ton acetylen, som är den brännigas som har den hetaste lågan, över 3.000 grader i förbränning med syrgas. AGA tillverkar acetylen vid ett femtiotal egna fabriker. Acetylen framställs i en kemisk process där kalciumkarbid blandas med vatten. Till ett kilo acetylen går det åt 3,2 kilo karbid. Restprodukten är kalk som kan användas vid kalkning av åkrar eller försurade sjöar. I Holland framställs acetylen i en petrokemisk process till låg kostnad.

Acetylen fylls på flaskor vid de egna fabrikerna och distribueras därifrån till kunder samt till interna och externa försäljningsställen.

Miljö och säkerhet

Miljö- och säkerhetsarbetet är inriktat på att systematiskt minska den egna verksamhetens miljöpåverkan, minska riskerna för olycksfall och förbättra arbetsförhållandena.



Sedan flera år granskas regelmässigt säkerhets- och miljöledningsarbetet i samtliga AGAs bolag. Risker identifieras och förbättringsåtgärder fastställs och prioriteras bl a enligt det internationella systemet, ISRS, International Safety Rating System, som utarbetats av Det Norske Veritas. Inom två år sker en uppföljning för att säkerställa att fastlagda mål är uppfyllda. AGAs miljöpolicy ställer krav på en kontinuerlig minskning av miljöbelastningen och ett tjugotal indikatorer mäts beträffande resursanvändning, avfall, utsläpp etc.

Under 1998 avslutades en undersökning av förekomsten av markföroreningar vid samtliga AGAs cirka 300 anläggningar. Vid ett fåtal anläggningar konstaterades föroreningar som nu saneras. Arbetet avslutas under 1999 och totalkostnaden beräknas till cirka 20 Mkr. Med hänsyn till verksamhetens relativt sett små miljörisker är bedömningen att någon miljöförsäkring inte behövs.

Under 1998 blev AGAs anläggning i tyska Landsberg den första inom AGA att uppfylla EUs direktiv EMAS. Senast under år 2000 ska

AGAs samtliga anläggningar i Västeuropa ha infört sådana miljöledningssystem och förbättringar kan då genomföras mer systematiskt.

TRANSPORTER OCH ELFÖRBRUKNING

AGAs verksamhet har förhållandevis liten miljöpåverkan. Störst påverkan har distributionen av gas, som huvudsakligen sker med hjälp av vägtransporter, och elförbrukningen i samband med luftgasproduktionen.

Under 1998 ökade AGAs produktion av luftgas med totalt 13 procent. Under samma period minskade den genomsnittliga transportsträckan per producerat ton gas med drygt 3 procent. Minskningen är ett resultat av att nya luftgasfabriker tagits i drift och att avancerade logistiksystem utnyttjas för att effektivisera transporterna. Dessutom används allt mer On-Site Supply, OSS, som innebär att gas inte behöver transporteras eftersom gasproduktionen sker direkt hos kunden. Tekniken kan utnyttjas för gasformig produktion när kundens förbrukning är stabil och kravet på gasens renhet är måttligt.

Den totala transportsträckan för distribution av gas var under 1998 142 miljoner kilometer. Den genomsnittliga körsträckan var drygt 400 kilometer per leverans med tankbil och 50 kilometer per leverans av gasflaskor.

I en modern luftgasfabrik beräknas energiförbrukningen till strax under 1 kWh per kubikmeter vid produktion av gas i flytande form. Flaskgasen kräver i genomsnitt 2,3 kWh per kubikmeter, inklusive energiförbrukningen vid transporten. Lägst energiförbrukning får vi när gasen produceras med OSS-anläggningar. För att producera en kubikmeter gas går det då åt mindre än 0,5 kWh. AGAs totala elförbrukning var under 1998 cirka 3,5 TWh.

Under 1998 minskade den genomsnittliga energiförbrukningen per kubikmeter gas med 4 procent.

ANTALET

ARBETSOLYCKOR MINSKAR

Arbetet med att minska antalet olyckor är prioriterat och det långsiktiga målet är att reducera olyckorna till noll.



De kortsiktiga målen är:

- Inga olyckor med dödlig eller invalidiserande utgång.
- Varje land skall under 1999 ha färre än åtta olyckor per miljon arbetade timmar.
- AGAs totala olycksfallsfrekvens skall minska varje år.

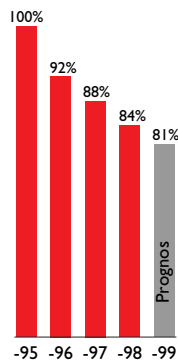
Sedan flera år är trenden positiv med allt färre olyckor och sedan 1989 har antalet olyckor som lett till minst en dags frånvaro mer än halverats. Under 1998, minskade olyckorna med 10 procent och inga olyckor med dödlig eller invalidiserande utgång inträffade. Olycksfallsfrekvensen, dvs antalet olyckor per miljon arbetade timmar, var 5,3 under 1998. Den var ungefär densamma i Europa, USA och Latinamerika men med vissa skillnader mellan enskilda länder.

I de länder där olycksfallsfrekvensen var för hög under 1997 har olika förbättringsprogram genomförts.

Under 1998 inleddes också program för att minska trafikolyckorna och för att ytterligare öka personalens säkerhetsmedvetande.

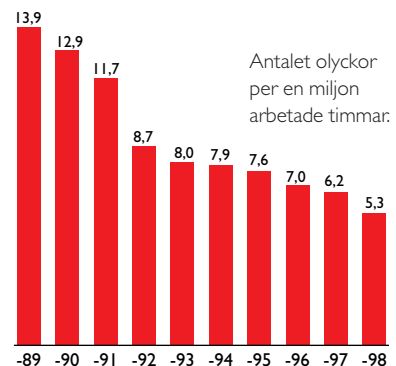
Sedan 1985 har AGA delat ut en årlig belöning på 500 AGA-aktier till en anställd som på ett engagerat sätt arbetat för ökad säkerhet. För att ytterligare stimulera intresset för säkerhetsarbetet delas fr o m 1999 också ut belöningar till anläggningar med lägst olycksfallsfrekvens.

ENERGIFÖRBRUKNING



Diagrammet visar hur energiförbrukningen minskat med 16 procent per producerad kubikmeter gas från 1995 till 1998. En fortsatt minskning är att vänta under 1999.

ANTALET OLYCKOR PÅ ARBETSPLATSEN



Antalet olyckor per en miljon arbetade timmar: