

# MötSandvik

SEPTEMBER 2003



Nytt från Sandviks värld

Ökad kapitaleffektivitet

Sandvik i Australien

Produktivitet som ledstjärna

I förarsätet

# Aktuella ansikten



## Ny personaldirektör för koncernen

Carina Malmgren Heander, 44 år, är från den 1 oktober ny personaldirektör i Sandvik AB och medlem av koncernledningen.

Carina Malmgren Heander är civilekonom och kommer närmast från jobbet som personaldirektör inom ABB AB. Carina har en bred erfarenhet från olika chefspositioner inom ABB. Hon efterträder Rune Nyberg som lämnat koncernen.



## Ny chef för Sandvik Mining and Construction

Lars Josefsson har utsetts till ny chef för affärsområde Sandvik Mining and Construction och medlem i Sandviks koncernledning från 1 januari 2004. Lars Josefsson, 50 år och civilingenjör, är idag VD för ALSTOM Sweden med 3 000 anställda och en omsättning på 7 000 MSEK med verksamhet inom kraftgenerering. Han efterträder Anders Ilstam, som utsetts till vice verkställande direktör i Sandvik AB från den 1 januari 2004.

## Omslagsprofilen

Jonas Renström, Sandvik Materials Technology, Sandviken.

Jonas är 37 år och har jobbat inom Sandvik i nästan halva sitt liv! Han började i Sandviken för 18 år sedan och är nu coach och personalansvarig för trettioåttio anställda inom produktområdet Tube i Sandviken, där han tidigare var produktionsledare. En viktig del i arbetet som coach (lagledare) är att bidra till att stärka engagemanget bland medarbetarna och öka deras möjligheter att påverka sina arbetsuppgifter.

– Jag tror starkt på det nya arbetssättet. Det finns många bra idéer och kloka synpunkter som jag vill släppa fram. Potentialen till förbättringar är stor, säger Jonas.

På fritiden tycker han bland annat om att resa. Ett av favoritmålen är Asien, där han besökt ett stort antal länder.



## Med världen som arbetsfält

Nio så kallade kosmopoliter med gedigen högskoleutbildning och goda språkkunskaper är snart redo att skickas ut för spännande arbetsuppgifter inom Sandvik runt om i världen. Uppdraget är att i samarbete med dotterbolagen effektivisera verksamheten med stöd av IT. Kedjan från order till leverans inom affärsområdet Sandvik Tooling står speciellt i fokus. Kosmopoliterna kommer att jobba i tre till sex månader per uppdrag men de kan ha flera projekt på gång samtidigt. Efter en period med utbildning och utlandspraktik nu under hösten är det dags för dem att ge sig ut i det stora äventyret i början av 2004. Intresset för jobben har varit rekordstort. Tusen intresserade sökte de nio tjänsterna.

## Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

Adress: Sandvik AB, Koncernstab Information, 811 81 Sandviken  
info.group@sandvik.com

Publiceras i tryckt form och på [www.sandvik.com](http://www.sandvik.com)

Redaktör: Per-Henrik Bergek  
Layout: Ehrenstråhle & Co  
Tryck: Sandvikens Tryckeri  
Presslagt: September 2003  
Upplaga: 73 000 exemplar

# Fortsatt lönsam tillväxt

Det svaga konjunkturläget och förstärkningen av den svenska kronan har sammanlagt satt press på Sandviks marginaler. Samtidigt har dock koncernen till stor del kunnat upprätthålla resultatnivån genom rationaliseringar, kostnadsbesparingar och ökade marknadsandelar. Det är också glädjande att samtliga affärsområden, trots marknadsläget, uppvisat organisk tillväxt de senaste kvartalen.

Med tanke på det fortsatt svaga affärsläget var utvecklingen för Sandvik tillfredsställande under det andra kvartalet i år. Osäkerheten i konjunkturutvecklingen består emellertid och vi måste fortsätta med våra interna förbättringsåtgärder för ökad produktivitet och sänkta kostnader.

Rörelseresultatet minskade jämfört med samma period föregående år bland annat beroende på valutaeffekten men också på grund av lägre volymer och kapacitetsutnyttjande inom delar av koncernen.

Det är nu nödvändigt att vi går vidare i vår offensiv. Vi måste fortsätta öka våra marknadsandelar genom att skapa värde för kunderna baserat på konkurrenskraftiga lösningar i form av produkter, service och tjänster. Detta är och har varit ett vägvinande koncept för Sandvik ända sedan starten för mer än 140 år sedan.

Det här är några av koncernens viktigaste styrkefaktorer för ökad tillväxt:

- Global och lokal närvaro
- Bred kundbas
- Stark produktportfölj
- Stora FoU-resurser
- Möjligheter till förvärv

Möjligheterna att fortsätta öka lönsamheten bygger på:

- Ökad produktivitet
- Minskat sysselsatt kapital
- Utnyttjade synergier inom koncernen
- Förenklad infrastruktur
- Utvecklad styrning av den globala organisationen
- Ökade marknadsandelar

Denna kombination av internt förbättringsarbete och offensiv på marknaden gör att Sandvik har alla förutsättningar att ytterligare öka konkurrenskraften. Det är av stor betydelse att vi som ett första steg genomför alla pågående och planerade aktiviteter under andra halvåret 2003 i syfte att lägga grunden för en fortsatt positiv utveckling.

Vårt fokus på ökad kapitalrationalisering är ett relativt nytt mål i sig och en viktig faktor för att uppnå våra avkastningsmål. Arbetet har inletts på ett positivt sätt och processen fortsätter inom alla affärsområden och i alla bolag. Ökad kapitaleffektivitet ger en förstärkning av Sandviks kassaflöde, stöder genom sänkta ledtider vår tillväxt och ger bestående kostnadssänkningar.

Sandviks omsättning har fördubblats de senaste tio åren genom såväl egen tillväxt som förvärv. Våra samlade styrkefaktorer ger förutsättningarna för att vi skall kunna fortsätta växa snabbt. Min optimism grundar sig inte minst på alla kompetenta medarbetares förmåga, motivation och initiativkraft.

*Lars Pettersson*  
VD och koncernchef

## Andra kvartalet 2003

### ORDERINGÅNG:

12 410 MSEK, + 2%\*

### FAKTURERING:

12 330 MSEK, + 4%\*

### RESULTAT EFTER

### FINANSNETTO:

1 191 MSEK, - 18%

### ANTAL ANSTÄLLDA

30/6 2003:

37 305

\* Förändring i procent jämfört med motsvarande kvartal 2002 i fast valuta för jämförbara enheter.





# Nytt från Sandviks värld

## *Underjordsbrytning i Sydafrika mot nya höjder*

Utvinnningen av platina och palladium ökar i Sydafrika. Ädelmetallerna används exempelvis i bilarnas katalytiska avgasrenare eller i smycken och efterfrågan ökar starkt. Sandvik Mining and Construction har en vinnande laguppställning i denna ädla tävlan: Tamrocks Axeraborriggar, lastare av märkena Toro och EJC – alla av lågprofilmodell och skräddarsydda för de trånga utrymmena och låga gruvschakten. Ett annat trumfkort för Sandvik är förstås satsningen på service, verktyg och reservdelar som resulterat i ett femårigt underhållskontrakt.



## *Ny fabrik i Indien*

Sandvik Mining and Construction invigde i juni en ny fabrik för sammansättning av krossar, matare och siktare i Indien. Anläggningen, som ligger inom Sandviks industriområde i Pune, förbättrar koncernens service till kunderna inom den indiska gruv- och anläggningsindustrin. Här finns goda expansionsmöjligheter ganska omgående – inte bara på sikt.



## *Med produktivitet i centrum*

Ännu ett Productivity Center har invigts inom Sandvik Coromant. I Düsseldorf, Tyskland, närmare bestämt. Det är nummer 20 i raden av avancerade anläggningar runt om i världen för utbildning av kunder och egen personal i verktygs- och systemlösningar för ökad produktivitet.

## *Gigantiskt motorvägsprojekt i Brasilien*

Runt den brasilianska jättestaden São Paulo, med 18 miljoner invånare, växer ett imponerande motorvägsbygge fram. Det rör sig om en ringväg på totalt 17 mil runt staden. Den nya vägen skall förbättra trafiksituationen och miljön. Och behovet är enormt. Trafiken kan närmast betecknas som kaotisk. Varje dag skall 100 000 lastbilar röra sig in och ut i staden. Lägg till detta de fem miljoner registrerade personbilarna i São Paulo som skapar luftföroreningar och köer.

Motorvägsbygget omfattar även tunnlar och i det arbetet är Sandvik Mining and Construction engagerat. De avancerade Tamrockriggarna borrar sig effektivt fram genom den brasilianska berggrunden på ett vägvinnande sätt. Meter för meter.





# Ökad kapitaleffektivitet i praktiken

Sandviks kapitalmarknadsdag den 14 augusti i Sandviken hade ökad kapitaleffektivitet som tema. De mer än 70 deltagarna från den internationella finansmarknaden och medier fick till att börja med en bred genomgång av nuläge och prioriteringar för koncernen som helhet och inom de tre affärsområdena. Därefter visades prov på det pågående arbetet med att effektivisera verksamheten – till exempel minska ledtiderna i produktionen och reducera antalet artiklar i lager.

Resultatet av arbetet märks inte bara internt i form av mer rationell produktion, mindre administration och effektivare inköp. De kortare leveranstiderna och den förbättrade leveransprecisionen innebär också att kundservicen ökar. På så sätt är ökad kapitaleffektivitet – ett ganska abstrakt begrepp i sig – en av drivkrafterna bakom Sandviks fortsatta lönsamma tillväxt.

Ett exempel på vad ökad kapitaleffektivitet betyder i praktiken presenterades av affärsområdet Sandvik Mining and Construction, vid produktionslinjen för sänkborrhonor inom Sandvik Tamrock. De hårdmetallbestyckade bergborrverktyg som tillverkas där används till exempel vid borrhning efter vatten och olja. Genom investeringar i den senaste produktionsteknologin har ledtiden i tillverkningen, det vill säga genomloppstiden, kunna sänkas från 20 till 5 dagar. Färre anställda producerar nu väsentligt mer än tidigare. Och de har betydligt mer intressanta och kvalificerade arbetsuppgifter samtidigt som arbetsmiljön förbättrats.

Inom affärsområde Sandvik Materials Technology är också kortare ledtider en av de prioriterade arbetsuppgifterna. Vid ämnesberedningen inom produktområde Tube har exempelvis genomloppstiden i

tillverkningen minskats radikalt tack vare ett nytt sätt att arbeta. Lösningen har varit att identifiera flaskhalsarna i produktionen och optimera kapacitet utnyttjandet där. Resultat: ledtiden i produktionen har kortats från 20 dagar till 11. Och det är inte slut med det. Vid kommande årsskifte är målet att vara nere i 8 dagar och vid slutet av 2005 skall man nå 5 dagar. Och, märk väl, detta sker alltså utan investeringar.

Dessa exempel illustrerar på ett tydligt sätt vad som kan åstadkommas. Ökad kapitaleffektivitet har därmed fått ett ansikte: Sandvik ska jobba ännu smartare. En drivkraft av stora mått bland anställda som ger goda förutsättningar att nå fortsatta framgångar framöver. Inom hela koncernen. Över hela världen.





## Sandvik i Australien:

# En hel kontinent

Följ med på en snabb rundresa i Australien! Eller ”down under” som man säger. Rikt på mineraler och med betydande industrier är Australien en av Sandvik-koncernens viktigaste marknader. Den fjärde största försäljningsmässigt med en omsättning på över tre miljarder kronor.

Sandvik har en lång tradition i Australien. De första Sandvik-produkterna började säljas här redan i slutet av 1920-talet. Först via agenter men från 1961 genom ett eget dotterbolag, Sandvik Australia. Under årens lopp har koncernen byggt upp en stark ställning här och har idag de bästa förutsättningarna för att ytterligare stärka positionerna på denna betydelsefulla marknad. En hel kontinent av möjligheter.

I Australien finns alla Sandviks tre affärsområden på plats med tekniskt avancerade fabriker, rationella distributionsenheter, vältäckande marknadsorganisation och kunnig personal. Totalt finns här omkring 1 400 Sandvik-anställda. Nära kunderna.

Till **Kalgoorlie** mitt i öknen i västra Australien nådde den stora guldrushen i slutet av artonhundratalet och än i dag sätter guldbrytningen sin prägel på staden. Nu är metoderna förstås helt annorlunda. I dag sker utvinningen med hjälp av avancerade maskiner och utrustning från Sandvik Mining and Construction. Under och ovan jord. I Kalgoorlie har Sandvik en serviceverkstad och ett lager för borrarstål, verktyg och reservdelar som snabbt och effektivt hjälper gruvkunderna i området.

I hamnstaden **Perth** finner vi de kända Sandvik-varumärkena Beltreco, Prok och Voest-Alpine som gör komponenter till transportöranläggningar inom gruvindustrin.

Området kring **Newcastle** är ett viktigt centrum för brytning av stenkol. Kolet är en viktig exportvara och hamnen i Newcastle har en stor anläggning för lagring och hantering av kol med bland annat en imponerande last- och lossningsmaskin från Sandviks Voest-Alpine. Strategiskt placerade i Newcastle-området har Sandvik flera enheter med inriktning mot kolindustrin, bland annat en fabrik för utveckling, tillverkning och service av lastare och andra maskiner. I en annan, närbelägen anläggning sker tillverkning av verktyg och komponenter av hårdmetall för bland annat gruvindustrin.

**Sydney**, med sina välkända landmärken Hamnbron och Operahuset, är Australiens största stad. Sydney är en viktig industristad och i förorten Smithfield har Sandvik sitt australiensiska huvudkontor och en viktig tillverkningsenhet.

I Smithfield har Sandvik Materials Technology en avancerad anläggning för plasmaskärning av rostfri plåt och ett välutrustat lager för stål kunderna i Australien. Bland dem finns till exempel flera av de främsta vinproducenterna. Viner lagras inte längre bara på ekfat. Tankar av rostfritt stål är idag ett utmärkt alternativ.

Australien är en av världens tio främsta bilproducenter. Ford, GM, Mitsubishi och Toyota har alla lokal tillverkning och utgör en viktig





1. Maskiner och utrustning från Sandvik används inom guldutvinningen i Kalgoorlie.
2. Newcastle är ett viktigt centrum för brytning av stenkol.
3. Sandvik Materials Technologys anläggning i Smithfield.

# av möjligheter

kundgrupp för Sandvik Tooling. Och beroendet är ömsesidigt. Ford ingick till exempel ett speciellt partnerskap med Sandvik Coromant när de skulle utveckla sin senaste bilmodell.

Sandviks anläggningar i **Melbourne** inrymmer flera olika verksamheter. Här finns Sandvik Coromants försäljningskontor, en utvecklingsavdelning och en specialverkstad för tillverkning av metallbearbetningsverktyg som inte bara betjänar den lokala bilindustrin utan även övriga industrier i Australien, Nya Zeeland och Sydostasien. I samma lokaler har Kanthal en serviceverkstad för tillverkning och underhåll av element som bland annat används av aluminiumsmältverk i området.

Sandvik Mining and Constructions verksamhet, som styrs från **Brisbane**, svarar för 90 procent av Sandviks fakturering i Australien – en av affärsområdets enskilt största marknader.



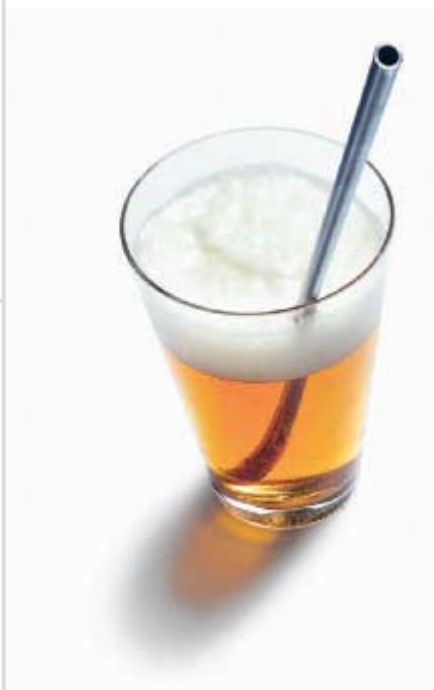
I Melbourne finns en specialverkstad för tillverkning av metallbearbetningsverktyg.

# Med produktiviteten



## *Ökad tillväxt tack vare Sandvik*

Sandvik Materials Technology har fått en stor order på värmväxlare i materialet Sandvik Safurex® till världens största konstgödsselfabrik i Iran. Vid tillverkning av urea utgår man från ammoniak och koldioxid som under högt tryck och uppvärmning till 200°C bildar ureakarbamat. Detta renas och blir till korn som kan användas till gödsling i trädgårdar och jordbruk. Sandviks material är vida överlägset andra stål för detta ändamål bland annat på grund av korrosionsegenskaperna, livslängden och säkerheten. Hållfastheten är också högre varför det krävs mindre godstjocklek i rör och kärl. Komponenterna kan på det sättet göras lättare. För kunden betyder detta att totallösningen blir mer produktiv. Eller varför inte rätt och slätt säga mer fruktbar.



## *Sugen på rör?*

Tillhör du dem som brukar släcka törsten med öl? I så fall föreslår vi att du ägnar en tanke åt Sandvik nästa gång du tar ett glas. Varför det? Jo, Sandviks högkvalitativa rör är mumma för bryggeriindustrin. Rören har egenskaper som gör att de passar perfekt i öltillverkningen. Inte minst hög renhet och extrem pålitlighet. Rören tappar helt enkelt aldrig sugen.



## *Positiv signal för Commando*

Tamrock's nya mindre rigg för ovanjordsborrning, Commando 120, har mött stora framgångar på marknaden. Den fyrhjulsdrivna, mycket lättmanövrerade och lätttransporterade riggen har tagits fram genom ett omfattande utvecklingsarbete tillsammans med kunderna. Den passar perfekt för anläggningsarbeten på små ytor.



# som ledstjärna

## *Viktig information hänger på en tråd*

Inom Sandviks produktområde Kanthal är elektronikindustrin en viktig kundgrupp. Värmelement och systemprodukter används till exempel vid tillverkning av kretskort och chips som finns i integrerade kretsar. I många datorer är det Kanthaltråd som svarar för mekanismen som skapar och läser av informationen i hårddisken. Och det är en nyckelfunktion som det mesta kretsar kring.



## *Tidernas utveckling*

Sandvik Coromant är leverantör av hårdmetallverktyg till det amerikanska företaget Caterpillar som är en ledande tillverkare av bland annat gasturbiner, motorer och fordon för anläggningsindustrin. Vid Caterpillars fabrik i Belgien har exempelvis användningen av Sandvik Coromants nyutvecklade verktyg minskat bearbetningstiden med 25 procent och säkerheten i arbetsprocessen har höjts påtagligt. Ett vinn-vinn samarbete mellan två pålitliga partners.

## *Full gas*

På olika håll runt om i världen erbjuds alternativ till bensen som drivmedel för våra bilar. Naturgas är ett exempel. I takt med att gasledning byggs ut växer påfyllningsstationerna fram. När gasdrivna bilar skall tankas är säkerhetskraven rigorösa. Inget läckage får inträffa. Därför gillar kunderna Sandviks sömlösa rostfria instrumentrör. De motsvarar de extrema krav som ställs och provningen är omfattande – varje enskilt rör kontrolleras. Allt med säkerheten i tankarna.



## *Sandvik klarar pressen*

Stålbånd från Sandvik används till så kallade doctorblades i tryckpressar för att ge en jämn fördelning av tryckfärgen. Kraven som ställs på materialet är extrem rakhet, utmärkt nötningsbeständighet samt perfekta kanter utan grader – allt för att undvika att ojämnheter uppstår i tryckresultatet. Det uppskattas i allra högsta grad av mediebranschen.

# I förarsätet

Anders Ilstam är chef för affärsområde Sandvik Mining and Construction. Och alla som någon gång mött honom kan intyga att han verkligen är en Chef med stort C. Det är ingen tvekan om att han sitter i förarsätet för sin organisation.

Anders blir nu vice VD i Sandvik-koncernen från 1 januari 2004 och slutar som chef för affärsområdet. Inför detta ger vi en bild av hans affärsfilosofi som i så hög grad ligger bakom den framgångsrika utvecklingen för Sandvik Mining and Construction.

Han kom in i "Sandvik-boet" 1993 i samband med att Sandvik förvärvade SKF-ägda CTT. Anders fortsatte som ansvarig för Sandvik CTT och tillbringade tiden fram till 1998 med att strukturera denna verksamhet.

Den 1 augusti 1998 blev han av Sandviks dåvarande VD Clas Åke Hedström ombedd att ta över ansvaret för det nybildade

affärsområdet Sandvik Mining and Construction. Direktivet var tydligt: "Skapa tillväxt och lönsamhet". Med facit i hand kan man säga att Anders Ilstam lyckats väl i sitt uppdrag. Sandvik Mining and Construction svarar idag för 30 procent av Sandviks försäljning. Omsättningen har ökat med 70 procent sedan Anders tog över. Rörelseresultatet har ökat till 11 procent av försäljningen och avkastningen på sysselsatt kapital uppgår till 18 procent.

Idag har Sandvik Mining and Construction en världsledande position inom gruv- och anläggningsområdet. Detta är en framgångshistoria av betydande mått.

## Anders Ilstam om ledarskap:

"Jag har inte mycket till övers för de komplexa matrisorganisationer som många företag arbetar med. Min erfarenhet är att det ska finnas tydliga spelregler för alla medarbetarna om beslutsvägar och befogenheter. Ju enklare organisation, desto bättre".

## Anders Ilstam om att göra affärer:

"Jag älskar att göra affärer. Och jag tror att det är viktigt att högste chefen i en organisation visar detta tydligt. När vi sluter avtal med större kunder är jag ofta mycket engagerad. Inte bara i själva affärsuppgörelsen, utan jag vill också lära känna kunden och hans affärsverksamhet på plats. Om vi förstår kunden bättre kan vi också bättre svara upp mot de behov som finns".

## Anders Ilstam om tillväxt:

"Att växa är viktigt för varje organisation. Genom att växa visar man att man är framgångsrik. Det handlar dels om att växa organiskt, dels om att köpa företag som kompletterar den verksamhet man har. Inom Sandvik Mining and Construction har vi vuxit på båda sätten. Under vårt första år, 1998, hade vi en omsättning på 8 miljarder kronor. År 2002 omsatte vi 14 miljarder kronor och vårt mål är att vi ska passera 20-miljardersvallen år 2005".

## Anders Ilstam om service:

"Egentligen säljer vi inte produkter till våra kunder, utan produktivitet. Det är själva kärnan i Sandviks verksamhet. Inom Sandvik Mining and Construction satsar vi därför hårt på service. Sedan vi bildades har andelen service, verktyg och reservdelar ökat från 40 procent till över 60 procent av vår fakturering. Målet är att vi ska upp till 75 procent. Av flera skäl: dels ger





det oss nöjdare kunder, dels gör det oss som organisation mindre känslig mot svängningar i konjunkturen. Service behövs alltid, såväl i hög- som lågkonjunktur”.

**Anders Ilstam om produktivitet:**

”Vi är inte längre en leverantör som säljer maskiner. Vi säljer resultat. Det betyder att kunden betalar oss för hur många ton som bryts per tidsenhet. Ju effektivare kunden kan jobba, desto mer betalt får vi. Konsekvensen är givetvis att vi har ett stort intresse av att hjälpa kunderna med utbildning och att ge maximalt bra service så att stilleståndet minimeras. Vi blir kundens produktivitetspartner!”

**Anders Ilstam om produktutveckling:**

”Det är nog inte så många som i första hand förknippar oss med innovationer. Men faktum är att vi satsar intensivt på produktutveckling. Ta våra hårdmetallverktyg för bergavverkning. Eller det aktuella exemplet med våra nya lågprofilmaskiner som används för platinabrytning. De har utvecklats som ett direkt svar på kundernas behov av specialanpassad utrustning. Vem hade bara för några år sedan trott att vi skulle kunna tillverka effektiva lastare som är mindre än en meter höga? Vi har en lång tradition som förnyare och innovatör. Detta beror bland annat på det täta samarbete vi

genom åren haft med LKAB och andra stor-kunder. Det har alltid ställt mycket höga krav som vi har tvingats spänna musklerna rejält för att uppfylla.”

**Anders Ilstam om nya marknader:**

”Alla pratar om Kina som den stora tillväxtmarknaden. Och visst växer den, men jag är lite mer försiktig i mina bedömningar av detta gigantiska land. För oss inom Sandvik Mining and Construction är Östeuropa, Indien och vissa länder i Afrika toppintressanta. Där tror jag att vi kommer att ha en stor tillväxt under de kommande åren”.

**Anders Ilstam om mål:**

”Mål är viktiga. Om man inte har ett mål att arbeta mot, vad ska man då sikta på? Målen måste dessutom vara gripbara och uppnåeliga. Att sätta upp mål och inte uppnå dem är frustrerande för en organisation”.

**Anders Ilstam om att vara störst:**

”Det är inte viktigt att vara störst generellt sett, men det är viktigt att vara störst, eller att sträva efter att bli störst, inom de nischer man arbetar. Vi ska absolut inte vara något varuhus som säljer allt till alla. Vi ska vara en partner inom våra utvalda områden”.



# B

porto betalt

## Aldrig har så lite åstadkommit så mycket. Tacka Sandvik för det.

Accelererad tillverkning: Bilindustrin ligger i täten då det gäller att effektivisera sin produktion. Under den senaste 10-årsperioden har man flerdubblat produktiviteten. Det är naturligtvis många faktorer som ligger bakom denna ökning. En av de viktigaste är att bearbetningen av alla komponenter sker så mycket snabbare idag.

En ständig utmaning: Det här är hemmaplan för oss på Sandvik. Vår affärsidé är att hjälpa våra kunder att bli mer produktiva. Och vi arbetar i ett nära partnerskap med biltillverkare över hela världen för att hitta genvägarna. Det handlar oftast inte om de stora genombröten. Utan om att ständigt förbättra, förändra och förnya.

Talande siffror: Dagens hårdmetallverktyg från Sandvik Coromant är högeffektiva. Vi har numera kommit så långt att det i snitt endast går åt två hårdmetallskär för all den metallbearbetning – svarvning, fräsning och borrar – som krävs för att producera en bil. Men vi har långt ifrån nått vägs ände. Vi gasar oförtrutet vidare. Snart kommer 100 komponenter att kunna bearbetas på samma tid som man idag bearbetar 50.

Investering i innovationer: Sandvik satsar betydligt mer på FoU än sina konkurrenter. Vi investerar omkring 4 procent av vår omsättning. Det motsvarar cirka 2 miljarder kronor årligen. Resultatet är en ständig ström av nya produkter och idéer som hjälper våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga. Det tjänar både de och vi på.



**SANDVIK**

[www.sandvik.com](http://www.sandvik.com)

SANDVIK AB 811 81 SANDVIKEN TEL 026-26 00 00 FAX 026-26 10 22