

MötSandvik

NOVEMBER 2004



Stark tillväxt

Relationsbyggaren

Indisk offensiv

Sandvik förvärvar

Fri bromsmedicin

Tredje kvartalet 2004 i sammanfattning

- Ordergång 13 770 MSEK, +26 % ¹⁾
- Fakturering 13 570 MSEK, +22 % ²⁾
- Rörelseresultat 1 771 MSEK, 13,1 % av faktureringen, +36 %
- Vinst efter finansnetto +43 %
- Vinst per aktie 4,30 SEK, +37 %

Ordergången i Asien/Australien ökade med över 50 procent och marknadsområdet svarade för 24 procent av koncernens totala ordergång under tredje kvartalet 2004.

Utvecklingen i bland annat Kina var mycket tillfredsställande. Bilden är från Sandvik Coromants fabrik för tillverkning av hårdmetallverktyg i Langfang, utanför Peking.



NYCKELTAL

MSEK	Kv 3 2004	Kv 3 2003	Förändr. %	Kv 1-3 2004	Kv 1-3 2003	Förändr. %
Ordergång	13 770	11 550	+19 ¹⁾	42 320	37 380	+13 ¹⁾
Fakturering	13 570	11 520	+18 ²⁾	40 230	35 930	+12 ²⁾
Rörelseresultat	1 771	1 304	+36	5 201	4 162	+25
%	13,1	11,3		12,9	11,6	
Resultat efter finansnetto	1 577	1 103	+43	4 671	3 575	+31
%	11,6	9,6		11,6	10,0	
Nettovinst	1 073	788	+36	3 216	2 530	+27
%	7,9	6,8		8,0	7,0	
Vinst per aktie, SEK	4,30	3,15	+37	13,80 ³⁾	13,90 ³⁾	-1

1) +26 % respektive +17 % i fast valuta för jämförbara enheter.

2) +22 % respektive +15 % i fast valuta för jämförbara enheter.

3) Senaste 12 månaderna.

Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

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

Redaktör: Per-Henrik Bergek
Layout: Ehrenstråhle & Co
Tryck: Sandvikens Tryckeri
Presslagd: November 2004
Upplaga: 70 000 exemplar

Omslagsbilden: Ruth Mubita, personalchef vid Sandvik Mining and Construction i Zambia. Se även artikel på sidan 10.

Publiceras i tryckt form och på
www.sandvik.com

Stark tillväxt och ökad lönsamhet

Tredje kvartalet präglades för Sandviks del av en mycket god affärsutveckling. Vinsten efter finansnetto förbättrades kraftigt, mer än 40 procent. Koncernens ordergång och fakturering steg påtagligt och marknadsandelarna ökade. Den organiska tillväxten var drygt 25 procent.

Efterfrågan ökade kraftigt inom alla affärsområden och på alla större marknader. Ordergången inom Asien/Australien steg med över 50 procent vilket gör att marknadsområdet nu var större än NAFTA – dvs USA, Kanada och Mexiko – även om ökningen där också var mycket stark under kvartalet. Den positiva utvecklingen i Europa, som inleddes under andra kvartalet i år, fortsatte under det tredje kvartalet.

För Sandvik Tooling var utvecklingen av efterfrågan liksom tidigare särskilt positiv för hårdmetallprodukterna. Rörelseresultatet ökade med hela 40 procent jämfört med samma kvartal föregående år, en resultatnivå på över 20 procent av faktureringen. Det är också glädjande att Valenite i USA nådde ett nollresultat under kvartalet.

Sandvik Mining and Construction noterade en stark efterfrågan driven av ett positivt investeringsklimat inom gruv- och anläggningsindustrin. Försäljningen steg bland annat till följd av ökad projektförsäljning. Affärsområdet förbättrade sina marknadspositioner vilket ger en god grund för fortsatt positiv utveckling.

Även Sandvik Materials Technology hade en stark efterfrågan och försäljningstillväxt under kvartalet. Rörelseresultatet dubblerades. Prioriteringen för affärsområdet är att fortsätta förändringsarbetet, fortsätta ta marknadsandelar och ytterligare öka lönsamheten.

Kapitaleffektiviteten förbättrades mot föregående år och arbetet går vidare med målet att rörelsekapitalet i koncernen i slutet av 2005 ska ha minskat till 25 procent av försäljningen. Det bidrar till ytterligare ökad konkurrenskraft och är en viktig tillväxtfaktor.

I den goda efterfrågesituation som nu råder är det viktigt att prioritera tillväxtområden som bidrar till ökad lönsamhet för koncernen. Samtidigt fortsätter den interna fokuseringen på hög produktkvalitet, god leveranssäkerhet, professionell service och ökad produktivitet.

Lars Pettersson
VD och koncernchef



Med produktiviteten

Produktfokus

International Manufacturing Technology Show, IMTS, är den största internationella mässan inom skärande metallbearbetning och hålls i Chicago, USA, vartannat år. Årets upplaga besöktes av cirka 85 000 personer. Sandvik Coromant presenterade flera nya produkter och hade en förhandsvisning av en produktnyhet som kommer att introduceras på marknaden i början av 2005.



I potten – 100 miljarder kronor

Verktögskostnaden svarar bara för cirka tre-fyra procent av den totala tillverkningskostnaden för en produkt. Ändå är just skärande metallbearbetning av avgörande betydelse för företagens produktivitet och lönsamhet. Ta USA till exempel. Beräkningar visar att tillverkningsindustrin där kan spara i storleksordningen 100 miljarder kronor (jo, du läste rätt) genom att använda optimala verktyg i sin maskinpark redan från början. Alla vill naturligtvis få sin del av denna kaka. Vilken möjlighet för affärsområdet Sandvik Tooling, världsledande inom området verktyg och verktygssystem för metallbearbetning!



Indisk offensiv

Sandvik Materials Technologys rörverk i Mehsana, Indien, har utvecklats mycket kraftigt under de senaste åren. Genom ett målinriktat förbättringsarbete har kapaciteten nästan fyrdubblats och produktiviteten mätt i producerad volym per anställd har ökat sju gånger. Anläggningen i Mehsana har också kompletterats med två valsverk vilket gör det möjligt att producera hydraulik- och instrumentrör – produkter som möter ökande efterfrågan i Asien. Det kommer att stärka Sandviks konkurrenskraft ytterligare i världens näst största land med drygt en miljard invånare.

Bättre finish

Hindrichs-Auffermann i Ennepetal, öster om Düsseldorf i Tyskland, är ett dotterbolag till Sandvik Materials Technology. Företaget är en av de ledande tillverkarna av mönstrade pressplåtar och ändlösa pressband av stål. Produkterna används vid tillverkning av laminat och laminering av träbaserade skivor för exempelvis golv, möbler, vägg- och takpaneler. Utmaningen inom laminatindustrin idag är att producera naturtrogna mönster med exakt passning. Detta innebär mycket stora, ja till och med mönsterbildande framsteg. Nu kan man inte bara se utan också känna exempelvis sten- eller trästrukturen på den laminerade ytan.



som ledstjärna

Produktivitet som ger guldvittring

Klimatet är tufft. Luften är tunn. Platsen: Cresson-gruvan i Cripple Creek, på 3 000 meters höjd i Klippiga Bergen, USA. Här, nära staden Colorado Springs i delstaten Colorado, finns en av landets ledande guldproducenter. Under ibland extrema förhållanden bryts miljontals ton berg varje år. Av ett ton malm utvinns endast 1 (ett) gram guld. Det betyder högsta krav på kostnadseffektivitet för att få önskad lönsamhet. Sandvik Mining and Construction bidrar till lönsamheten genom produktiva borrar från Driltech och avancerade verktyg från Mission. Ett samarbete som förgyller tillvaron för både kunden och Sandvik.



Specialverktyg av högsta standard

Sandvik Coromants anläggning i Schmal-kalden i delstaten Thüringen, Tyskland, har fått en allt viktigare roll som leverantör av specialverktyg. Nya investeringar har gjorts i fabriken och produktutbudet och servicen till exempelvis fordonsindustrin och verkstadsindustrin har kompletterats avsevärt under senare år. Satsningen på avancerade verktyg som specialanpassats för kundernas förhållanden är en viktig konkurrensfördel för Sandvik. Utvecklingen av nya hårdmetallverktyg sker enligt välkänt Sandvik-koncept: i nära samarbete med kunderna.

FoU-samarbete med Renault

Sandvik säljer inte bara produkter utan också lösningar som ger kunderna ökad konkurrensförmåga. Ett talande exempel är samarbetsprojektet mellan Sandvik Coromant och franska Renault. Bilföretaget sökte förbättringar inom området fräsning av cylinderblock. Som en följd av partnerskapet med Sandvik har ett nytt specialutvecklat fräsverktyg som motsvarar kundens krav sett dagens ljus. Totalresultatet är att verktygens livslängd fördubblats och verktygskostnaderna halverats. Samtidigt är kvaliteten högre – till exempel har ytfinheten förbättrats och bearbetningsljudet har sänkts påtagligt. Något som kan ge eko i bilbranschen.



Relations- byggaren

Carina Malmgren Heander är chef för koncernstab Human Resources inom Sandvik. Det är en viktig roll. I arbetet ligger nämligen att se till så att chefer och arbetsledare inom koncernen har det stöd som behövs för att företaget ska kunna ha rätt person på varje jobb. Och att varje individ dessutom upplever att han/hon har ett meningsfullt arbete med möjlighet till personlig utveckling.

Carina Malmgren Heander kom till Sandvik hösten 2003. Hennes position inom koncernen understryks av att hon också, som första kvinna, sitter med i koncernledningen.

Vilka var dina första intryck av Sandvik?

”Min första spontana reaktion var att organisationen är mycket öppen. Den känslan har bestått. Jag upplever att det är högt i tak och att det alltid finns utrymme för nya, intressanta idéer. Trots att koncernen har 37 000 anställda i 130 länder måste jag säga att det finns en stark och enhetlig kultur. Som personalansvarig är man tacksam för detta eftersom det skapar en bra och stabil grund att bygga på”.

Vad betyder egentligen Human Resources?

”Human Resources, eller HR i dagligt tal, har faktiskt blivit ett begrepp som numera används även på svenska. Närmast kan det översättas till Mänskliga Resurser. Rent konkret innefattar det allt som har att göra med hur företaget ’förädlar’ sina medarbetare. Vi ska ge dem ökad kunskap. Vi ska se till att de utvecklar sin förmåga på bästa sätt. Och vi ska stödja deras vilja att leva upp till företagets kultur och värderingar.

Detta måste naturligtvis ske utifrån Sandviks övergripande strategier och affärsmål. HR är ingen verksamhet som lever ett isolerat liv utan är i högsta grad kopplad till den dagliga verksamheten. Det är en intern resurs som aktivt bidrar till att skapa ett ökat kundvärde”.

Det handlar alltså om medarbetarna som företagets viktigaste resurs?

”Det är förstås en klyscha att säga på det viset, men just så ligger det faktiskt till. Förr i tiden köpte kanske kunderna enbart en produkt. Då var det enkelt – man gjorde ett rationellt val. Men steg för steg har själva sälj-köp-processen utvecklats till ett nära samspel där relationen mellan människorna hos köparen och säljaren blivit alltmer avgörande. Idag finns det många företag som kan erbjuda produkter med hög kvalitet. Det stora slaget står därför numera mellan dem som kan erbjuda det bästa mervärdet. En bra och nära relation med kunden innebär att vi kan leverera en lösning som motsvarar förväntningar och behov.

Det här betyder att vi som företag måste lägga mycket mer kraft och resurser på att utveckla våra medarbetare så att de kan göra Sandvik till vinnare”.

Men HR handlar väl också om att rekrytera?

”Självklart måste Sandvik som alla andra företag också anställa nya medarbetare. Unga, nyutexaminerade likaväl som personer med yrkeserfarenhet. Men ambitionen är att vi i mycket hög grad ska vara självförsörjande när det gäller rekrytering. Det innebär att vi strävar efter att medarbetarna ska röra på sig inom företaget – mellan olika affärsområden och mellan olika typer av positioner. En chef bör bara sitta en begränsad tid på ett jobb. På det sättet breddar vi kunskapen inom företaget

och vi för också hela tiden in nytänkande på alla befattningar genom att ingen cementeras i sin roll.

Vi vill att duktiga medarbetare ska stanna inom Sandvik. Vårt mål är att se till att de blir stimulerade att göra det genom att de får byta arbetsuppgifter och arbetsmiljö med jämna mellanrum. Det är till gagn både för individen och företaget. Och i slutändan också för kunden”.

Hur arbetar Sandvik rent konkret?

”Det finns exempelvis två stora projekt på gång. Det ena handlar om att implementera The Power of Sandvik inom hela koncernen. Sandvik har tre kärnvärden: Open Mind, Fair Play och Team Spirit. Det mest mångfacetterade av dessa är Fair Play och vi har koncentrerat oss på att arbeta med detta till att börja med. Över hela världen har det därför pågått ett omfattande arbete med att genomlysna vad begreppet står för. Den här processen har blivit mycket uppskattad internt och engagemanget är stort. Det är ett ansvar för alla i koncernen att leva upp till Sandviks grundläggande värderingar.

Det andra stora projektet går under namnet Connect. Syftet med detta är att skapa samma förutsättningar och HR-stöd för alla medarbetare, oavsett var i världen de finns. Dels utvecklar vi ett system med ’självbetjäning’ för personalen i allt det praktiska som rör jobbet – lediga platser, föräldraledighet, utbildning, kontakter etc. Dels etablerar vi HR-servicecentra runt om i världen där medarbetare och chefer kan vända sig till exempel i samband med rekrytering eller för att få annat stöd. Nära den operativa verksamheten kommer det att finnas HR-ansvariga som tillsammans med verksamhetsansvariga driver strategiska frågor som kompetensförsörjning, ledarutveckling och ersättningsplanering. Det nya arbetssättet införs successivt och kommer under 2005 att finnas på Sandviks nio största marknader. I och med detta blir koncernen en föregångare när det gäller framåtriktat HR-arbete”.

Hur ser agendan för framtiden ut?

”Många 40-talister inom koncernen kommer att gå i pension under de närmaste åren. Vi måste fylla på med kompetenta ersättare, både internt och externt rekryterade. Det handlar om att kvalitetssäkra framtiden för Sandvik och denna process är i full gång. Det finns många kompetenta människor som kommer att föra Sandvik-kulturen vidare och förstärka den. Ett övergripande problem för industrin är att

intresset för naturvetenskap och teknik har minskat bland dagens ungdom. Vi måste lära oss kommunicera med målgrupperna på ett nytt och spännande sätt. Sandvik gör redan en del genom bland annat satsningen på utlandspraktikanter och kosmopoliter. Unga människor får på detta sätt en praktisk möjlighet att prova på hur det är att arbeta i en global koncern. Men vi måste hitta ännu fler vägar att nå nya medarbetare.

Vi måste också bli bättre på att stimulera medarbetarna till att blir mer geografiskt rörliga. Hela världen ligger öppen. I verkligheten vägar dock en del uppenbarligen inte ta chansen att uppleva detta och lära sig nya kulturer. Här finns det en stor utmaning som vi måste gripa oss an. Sandvik kan erbjuda en världsomfattande arena för den som är intresserad av att utveckla sig själv. Vi hoppas att det ska vara en effektiv magnet som bidrar till att stärka medarbetarna och samtidigt attrahera nya, duktiga människor”.



Nytt från Sandviks värld

USA i närbild

Sandviks styrelse genomför varje år en resa till dotterbolag utanför Sverige. Syftet är att få bättre kunskap om de olika verksamheterna och lära känna ledningspersonerna. Årets resa gick till USA och ledamöterna besökte några Sandvik-anläggningar inom de olika affärsområdena, bland annat Sandvik Coromants fabrik i Fair Lawn, utanför New York.



Insatser i Las Vegas gav utdelning

MinExpo i Las Vegas, USA, blev en framgång för Sandvik Mining and Construction. Affärsområdet deltog för första gången på ett enhetligt sätt med alla produktområden i samma monter, nu med temat "Productivity in Action". För första gången någonsin skedde också deltagandet utan att man på plats visade olika produkter. Presentationerna skedde med hjälp av flera datorstationer samt en egen filmsal där det visades en 3D-film med ljud- och skakeffekter. I filmen berättade flera kunder om hur maskiner, verktyg och helhetslösningar från Sandvik förbättrat produktiviteten. Vid mässan erhöll dotterbolaget Voest-Alpine Bergtechnik en utmärkelse från branschtidningen Mining Magazine för sin nya maskin ARM 1100. Den används bland annat för utvinning av platinium-malm i gruvor med låg brytningshöjd.

Stabilt uppträdande

Nutidens flerfunktionsmaskiner ställer stora krav på de skärande verktygen. CoroTurn® RC Twin Tool är en ny verktygshållare från Sandvik Coromant som motsvarar dagens tuffa krav. Egentligen är det två verktygshållare i samma produkt. Verktyget har fördelarna att det bland annat ökar stabiliteten i metallbearbetningen och kortar tiderna för verktygsväxling. Tid är som bekant pengar och kunden kan öka sin produktivitet. Det är det som är behållningen.





Förvärv i Tyskland

Sandvik har undertecknat avtal om förvärv av det tyska verkstadsföretaget DEPO. Företaget tillhandahåller kompletta lösningar för tillverkning av gjut- och pressformar för bland annat bilar, vitvaror, elektronik, förpackningsprodukter och PET-flaskor. Marknaden för denna typ av applikationer är en av de snabbast växande inom verkstadsindustrin. Företaget omsatte cirka 270 MSEK år 2003 och är marknadsledande i Tyskland. DEPO är beläget i Marienfeld, Nordrhein-Westfalen, och har cirka 80 anställda. Affären är beroende av godkännande från berörda konkurrensmyndigheter.



Ökad effektivitet i Indien

Sandvik Coromant i Indien har minskat kundfordringarna med omkring 30 procent genom att se över interna rutiner, prioritera och öka medvetandet om vad bättre kapitaleffektivitet betyder för den egna verksamheten. Och ytterligare förbättringar är inom räckhåll tack vare ett stort engagemang bland de anställda. Inspirerande för hela dotterbolaget i Indien, Sandvik Asia, liksom för andra enheter över hela världen. Ännu ett i raden av framgångsrika exempel på TIC – Time is Capital.



40 år i Polen

Sandvik firar 40-årsjubileum i Polen under 2004. Tillväxten i landet har varit kraftig och den positiva utvecklingen fortsätter. Som ett av de tio nya länderna i EU, tillika det största med 39 miljoner invånare, blir affärsutvecklingen i Polen allt mer intressant. Den inhemska efterfrågan ökar och industrin expanderar. Detta betyder goda tillväxtmöjligheter för Sandvik. Till exempel för Sandvik Coromant som har fabriken Sandvik Baildonit i Katowice, i södra delen av landet. Det är Polens största tillverkare av verktyg i hårdmetall för metallbearbetning.

Djupgående kunskap

Sandvik Materials Technology har lanserat en unik koppling som används vid utvinning av olja och gas. Ute till havs utnyttjas exempelvis kopplingen för så kallade stigrörssystem som är länken mellan havsytan och havsbotten – från plattform till utrustning på havsbotten. Den patenterade produkten innebär kortare monterings- och därmed stor tidsbesparing, högre säkerhet och ger dessutom möjlighet till fjärrmanövrering. Ett nytt bolag, Sandvik Gram AS med basen i Norge, har skapats för utveckling, marknadsföring och försäljning av produktsortimentet. Intresset från marknaden är stort. Tala om att koppla greppet.



Fri bromsmedicin

Sandvik deltar i kampen mot hiv/aids i Zambia

I många delar av världen påverkar hiv/aids i hög grad arbetslivet eftersom det i första hand är människor i arbetsför ålder som drabbas. Bland annat i Afrika har arbetsgivare akuta problem att klara personalbehovet.

I Zambia beräknas var femte invånare bära hiv-viruset, medellivslängden är 32 år och många människor tycker det är meningslöst att utbilda sig.

– Det är ett problem som påverkar oss dagligen och om inget görs kommer Zambia att förlora 20 procent av arbetskraften före 2020, säger Ruth Mubita, personalchef vid Sandvik Mining and Construction i Zambia.

Men Sandvik gör något. Företaget bedriver sedan två år ett program som är unikt i sin omfattning. Rådgivning, testning, utdelning av kondomer och framför allt fri bromsmedicin till personal och deras familjer är de viktigaste aktiviteterna. Import och distribution av bromsmediciner har starkt bidragit till en prissänkning på dessa mediciner.

– Jag ägnar omkring en fjärdedel av min arbetstid åt hiv/aids-situationen, berättade Ruth Mubita när hon för första gången besökte Sverige i oktober 2004.

Hon var inbjuden att tala om Sandviks hälsoarbete i Zambia vid biståndsorganet Sidas aidskonferens i Stockholm och passade då också på att besöka Sandviken. Förutom en dag vid Sandvik Mining and Constructions huvudkontor hann hon med att hålla flera föredrag, bland annat på skolor.

– I gränsområdet mellan Zambia och Kongo finns några av världens viktigaste kopparreserver och Sandvik levererar och servar utrustning till

flera stora gruvbolag. Zambia var med afrikanska mått ett rikt land för 20 år sedan, nu är det ett av världens fattigaste. En viktig orsak är att så många i arbetsför ålder är sjuka. Även malaria och TBC härjar, så det är svårt att bedöma hur stor del av sjukfrånvaron som beror på hiv/aids.

Det är inte bara av humanitära skäl som Sandvik har startat kampen mot epidemin. Det lönar sig rent företagsekonomiskt att hålla personalen frisk. Sandvik växer i Zambia, från 128 anställda till 435 på två år. Företaget har blivit en av de ledande när det gäller service av utrustning till de större gruvföretagen. Sandvik lägger mycket resurser på att utbilda service-tekniker liksom på lärlingsprogram för framtidens tekniker.

Eftersom bromsmedicinering är kostsam är det en stor personalförmån och därför kan det tyckas märkligt att det till en början ändå varit svårt att få med personalen. Få har låtit testa sig.

– Vi har många utmaningar att övervinna, säger personalchefen. Framför allt att nå ut med att vi garanterar sekretess kring testresultat och behandling. Många är rädda för att dels förlora jobbet och dels stötas bort av arbetskamrater, släkt och vänner om det kommer fram att de testats positivt. Alla vet inte heller att dagens effektiva bromsmediciner gör att man kan fungera normalt.

Sandvik upptäckte att det finns många fördomar och okunnighet kring hiv/aids när man lät göra en enkät bland chefer och arbetare för två år sedan. Därför är utbildning och rådgivning viktiga delar i det fortsatta arbetet.

– Vi har haft ett seminarium för högsta ledningen, som också försöker gå i spetsen, berättar Ruth Mubita. Jag har själv låtit testa mig för att öka trovärdigheten i vårt budskap. För att öka kunskapen bland de anställda satsar vi på samtal ute i arbetsgrupperna, hittills har vi tränat upp 50 av planerade 65 ”kamratutbildare”.

Arbetet går allt bättre. I dag vet man att ett 20-tal anställda med familjemedlemmar tar bromsmediciner som betalas av Sandvik.

– Nu har vi också en anställd som gått ut och berättat att han är hivsmittad och att han mår mycket bättre av bromsmedicineringen. Det betyder väldigt mycket för vår fortsatta framgång.

Under sitt besök i Sandviken träffade Ruth Mubita bland annat elever vid Sandviks tekniska gymnasium, Göranssonsskolan. Här samtalar hon om aidsbekämpningen med elever i tredje årskursen, fr v Markus Nilsson och Emelie Karlberg.



Visste du att ...

1000°C

... i spetsen på ett vändskär blir det en temperatur på upp till 1 000 grader vid metallbearbetning

20%

... Sandviks största enskilda marknad är USA med nästan 20 procent av koncernens fakturering

3 000 m

... den senaste trucken i serien Toro lastar motsvarande vikten av ett 50-tal medelstora personbilar

60 ton

... i en sopförbränningsanläggning behövs upp till 3 000 meter rostfria kompondrör från Sandvik – per ångpanna

4 300

... Sandvik idag har cirka 4 300 gällande aktiva patent

B

porto betalt

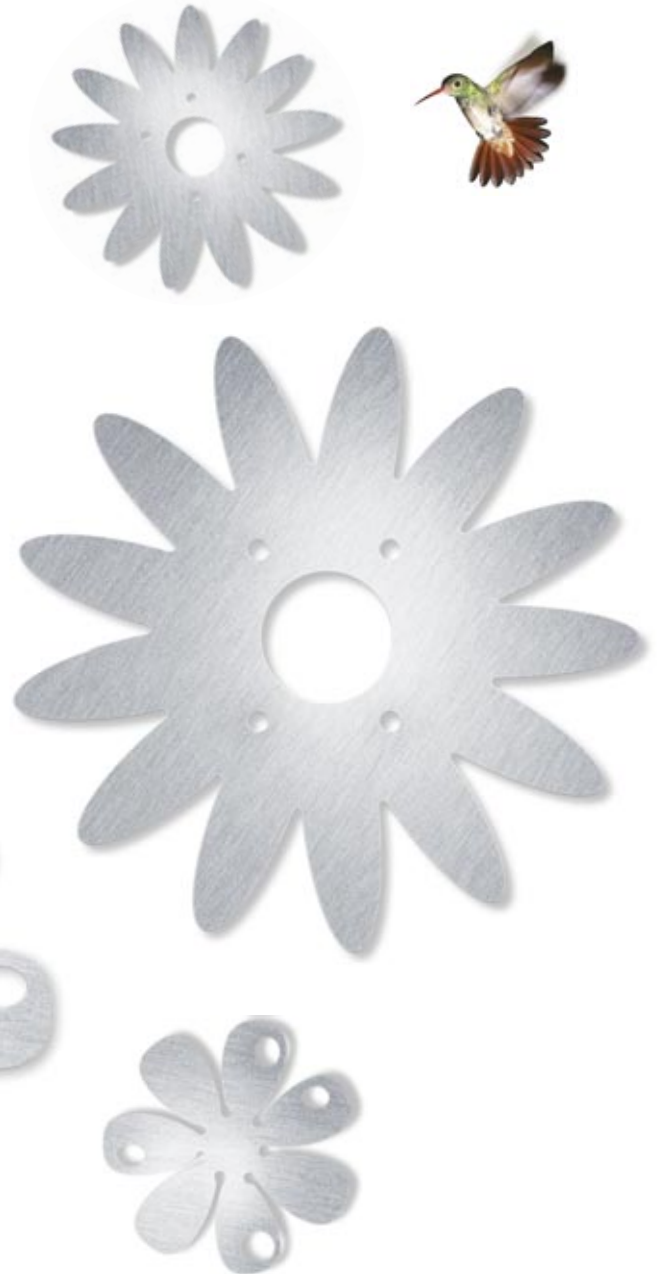
Sandviks nya material skapar grogrund för en bättre miljö.

En hjärtefråga: Bladventilen är populärt uttryckt "hjärtklaffen" i en kompressor när energi omvandlas till kyla. Den lilla tunna bladventilen av stål spelar alltså en nyckelroll för att kylskåp och luftkonditioneringsaggregat ska fungera. Faktum är att bladventilen rör sig ungefär lika snabbt som vingarna på en kolibri, med ofattbara 50 slag i sekunden.

En komprimerad utveckling: För närvarande pågår ett intensivt ny-tänkande inom kompressorområdet. Framför allt är det miljöfrågorna som driver på. Freon i alla former är på väg att försvinna. I moderna kompressorer går man istället över till att använda ren koldioxid som medium. Detta medför kraftigt höjda tryck och temperaturer.

Det svänger om Sandvik: En naturlig konsekvens är att det ställs allt större krav på stålet i bladventilen. Vi har därför utvecklat det världsunika bandstålet Sandvik Hiflex® som är helt skraddarsytt för den nya typen av kompressorer. En bladventil av denna typ kan hålla i 10-tals år. Det innebär att den gör 20 miljarder svängningar eller mer under sin livslängd. Tala om utmattningshållfasthet!

En bra miljö för innovationer: Sandvik satsar betydligt mer på FoU än sina konkurrenter. Vi investerar i storleksordningen 4% av vår omsättning. Det motsvarar cirka 2 miljarder kronor årligen. Resultatet är en ständig ström av nya patenterade produkter och idéer som hjälper våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga. Våra innovationer ger dem extra växtkraft.



SANDVIK

www.sandvik.com