

Möt Sandvik

SEPTEMBER 2006

Från verktygsleverantör
till heltäckande partner

Rekord i Sandvik-anda

Grogrund för tillväxt
i Indien

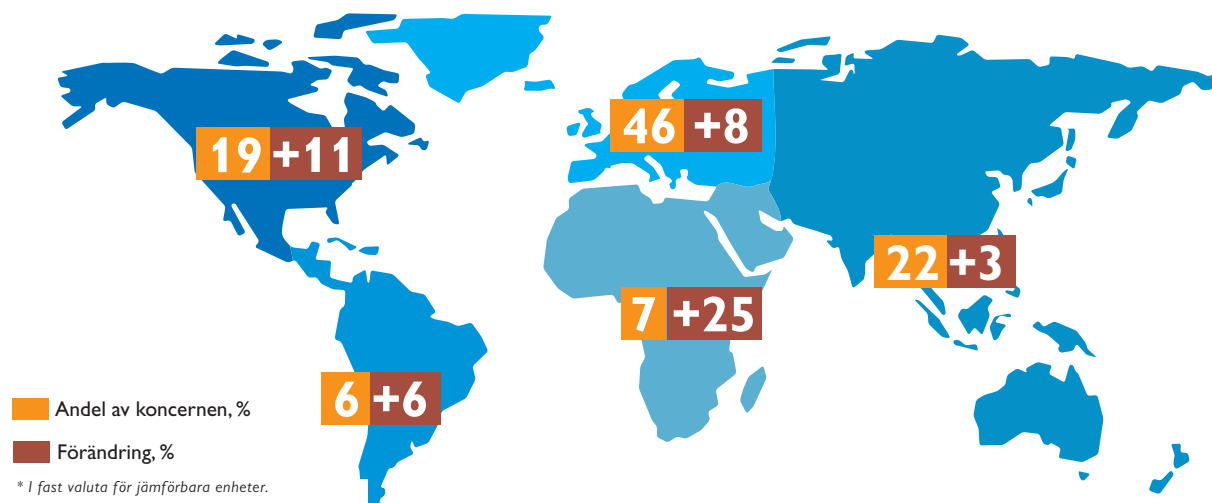
Vi pratar produktivitet
på alla språk



Andra kvartalet 2006 i siffror

FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE

Andel av koncernens fakturering samt procentuell förändring jämfört med samma kvartal föregående år.*



FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 2 2005	Kv 2 2006	Förändring %	Kv 2 % ¹⁾	Kv 1-2 2006
Sandvik Tooling	5 344	5 662	+6	+5	11 463
Sandvik Mining and Construction	5 241	6 039	+15	+11	11 579
Sandvik Materials Technology	4 313	4 783	+11	+10	9 502
Seco Tools ²⁾	1 247	1 356	+9	+6	2 769
Koncerngemensamt	5	11			20
Koncernen totalt	16 150	17 851	+11	+8	35 332

RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 2 2005	Kv 2 2006	Förändring %	Kv 1-2 2006
Sandvik Tooling	1 137	1 314	+16	2 608
Sandvik Mining and Construction	660	918	+39	1 718
Sandvik Materials Technology	475	553	+16	1 079
Seco Tools ²⁾	284	286	+1	615
Koncerngemensamt	-131	-76		-172
Koncernen totalt	2 425	2 995	+24	5 848

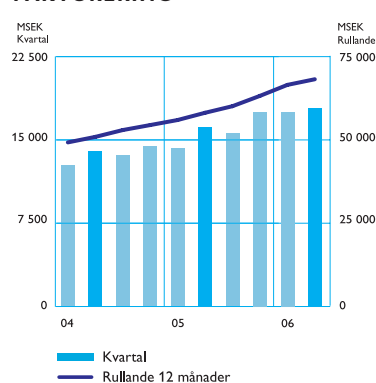
RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

% av fakturering	Kv 2 2005	Kv 2 2006	Kv 1-2 2006
Sandvik Tooling	21,3	23,2	22,7
Sandvik Mining and Construction	12,6	15,2	14,8
Sandvik Materials Technology	11,0	11,6	11,4
Seco Tools ²⁾	22,8	21,1	21,2
Koncernen totalt	15,0	16,8	16,6

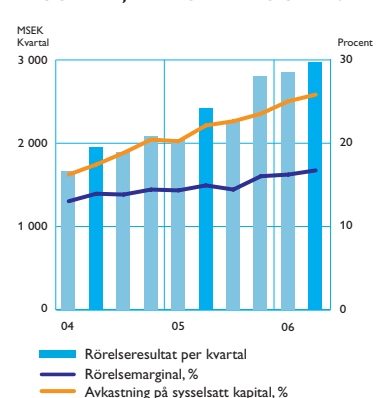
1) Förändring mot föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

2) Genom majoritetsinnehav i Seco Tools AB konsoliderar Sandvik detta bolag.

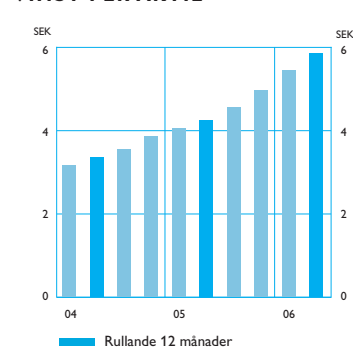
FAKTURERING



RESULTAT, MARGINAL OCH AVKASTNING



VINST PER AKTIE



Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

Redaktör: Per-Henrik Bergek
Layout: Ehrenstråhle BBDO
Tryck: Sandvikens Tryckeri
Presslagd: September 2006
Upplaga: 70 000 exemplar
Publiceras i tryckt form och på www.sandvik.com

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

Omslagsbilden: Affärsområde Sandvik Mining and Construction, här symboliserat av en borrhög, har vuxit rekordsnabbt sedan starten 1998. Se artikel på sid. 8-9.

Starkt affärsklimat och förbättrad lönsamhet



Den positiva utvecklingen för Sandvik i inledningen av 2006 fortsatte under det andra kvartalet som blev det starkaste någonsin för koncernen. Resultatet förbättrades genom ökat kapacitetsutnyttjande och bättre produktmix samt genom effektiviseringar i den egna organisationen.

Samtliga affärsområden ökade vinstmarginalen. En fortsatt utveckling av kundvärdet skapade utrymme för såväl tillväxt som prishöjningar.

Fortsatta förbättringar noterades också avseende kapitaleffektiviteten. Rörelsekapitalet minskade som andel av faktureringen och fem miljarder kronor har frigjorts under de senaste fyra åren. Sandvik fortsätter att fokusera på reducerade ledtider i produktionen och andra förbättringar i interna processer för att nå ytterligare förbättrad kapitaleffektivitet och avkastning.

Strukturellt förändrad efterfrågan

Den globala tillväxten var fortsatt god. Bland marknadsområdena ökade försäljningen mest i Afrika/Mellanöstern och efterfrågan i Europa fortsatte att förbättras. Även i USA var tillväxten fortsatt god. Industrikonjunkturen var särskilt stark inom investeringsrelaterade områden som maskin-, gruv- och anläggnings-, olja/gas- samt processindustrin. Den ökande efterfrågan inom energi- och råvaruområdet är baserad på en strukturell snarare än konjunkturbetingad förändring och härrör i huvudsak från tillväxt på de asiatiska marknaderna med Kina i spetsen.

För Sandvik Tooling var marknadsutvecklingen god. Affärsområdet fortsatte det strategiska arbetet med att utveckla synergier och tillvarata kostnadsfördelar mellan produktområdena. Under kvartalet beslutades att slå samman produktområdena Walter, Titex och Prototyp. Den nya konstellationen får ett komplett och konkurrenskraftigt erbjudande av verktyg för metallbearbetning.

Sandvik Mining and Construction uppvisade den kraftigaste ökningen av såväl fakturering som rörelseresultat. Hög produktionstakt och nyinvesteringar inom gruv- och anläggningsindustrin påverkade försäljningen av maskiner, verktyg, service och reservdelar positivt. Under kvartalet genomfördes tre strategiska företagsförvärv inom mineralprospektering. Sandvik har därmed etablerat sig med en stark marknads-

position inom detta snabbt växande område med stora möjligheter till ytterligare expansion. Läs mer om förvärven och Sandvik Mining and Constructions utveckling på sid. 8–9.

Affärsläget för Sandvik Materials Technology var överlag bra och positionen som ledande leverantör till olja/gas- och processkemiindustrin stärktes. Produktionskapaciteten inom området kommer att ökas ytterligare genom nya investeringar. Såväl resultat som avkastning fortsatte att förbättras och affärsområdets arbete med att öka effektiviteten och produktiviteten fortlöper planenligt.

Fortsatt fokus på kundvärde

En central uppgift för Sandvik är att fokusera på fortsatt lönsam tillväxt.

Förmågan att skapa kundvärde, d.v.s. utveckla produkter, tjänster och service med ännu större värdeinnehåll för kunderna står i fokus. I en värld med ökande global konkurrens är produktivitetens utveckling av central betydelse för våra kunder. Det är vår affärsidé.

Från och med detta nummer har Möt Sandvik fått en delvis ny form. Den största förändringen är att vi presenterar fler viktiga nyckeltal från det gångna kvartalet.

- Ordergång +7 %*, 19 131 MSEK
- Fakturering +8 %*, 17 851 MSEK
- Rörelseresultat +24 %, 2 995 MSEK
- Resultat efter finansnetto +21 %, 2 695 MSEK
- Periodens resultat +24 %, 1 987 MSEK
- Vinst per aktie +33 %, 1,60 SEK
- Kassaflöde +67 %, 1 477 MSEK

* Förändring jämfört med motsvarande kvartal föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

Lars Pettersson
VD och koncernchef
Sandvik AB



Håkan Kingstedt är 55 år och VD för Sandvik Asia Ltd. som är koncernens dotterbolag i Indien. Han har arbetat inom Sandvik sedan 1997 och kommer från affärsområde Sandvik Mining and Construction. På bilden står Håkan i eko-parken vid Sandviks anläggning i Pune. Där fanns tidigare industriområdets soptipp.

Grogrund för tillväxt

Indien har drygt 1,1 miljard invånare. Det motsvarar nästan en femtedel av jordens befolkning. Detta faktum skapar naturligtvis både problem och möjligheter. Indien är en veritabel smältdegel. Möt en person som lever mitt i denna verklighet och som kan berätta mer om sina personliga intryck av detta gigantiska land – Håkan Kingstedt, chef för Sandviks verksamhet i Indien sedan 2004.

Snabbväxande Indien

”Indien upplever sedan ett antal år tillbaka en period av explosionsartad expansion. Den årliga tillväxten i ekonomin ligger för närvarande på ca. 8,5 %. Produktionsindex närmar sig 10 % och det verkar ändå som vi bara är i början på en uppgång. Framför oss har vi planerade och nödvändiga investeringar inom infrastruktur, energi-, bil- och tillverkningssektorerna. De kommer att vara motorer i den fortsatta utvecklingen. Närvaron av utländska investerare ökar också markant. Landet rider på en framgångsvåg”.

Positiva Indien

”Det gynnsamma affärsklimat avspeglar sig också i Sandviks verksamhet. Vi har under ett antal år haft en årlig tillväxt på ca. 25 % i Indien. Förra året var Indien Sandviks snabbast växande marknad med en försäljningsökning på 41 %. Under 2006 räknar vi med att nå en

årsomsättning på ca. 1,5 miljarder kronor. Jag har en klar förhoppning om att vi har fördubblat denna siffra år 2010. Sandvik investerar för närvarande på rekordnivå inom alla affärsområden i Indien. Satsningarna sker inom alla avsnitt – utveckling, design, produktion, logistik och personal. Vi har en stark framtidstro”.

Kvalitetsinriktade Indien

”Indien är relativt sett ett lågkostnadsland. Många sätter därför ett likhetstecken mellan Indien och låg kvalitet. Glöm det! För oss på Sandvik i Indien är kvalitet ett nyckelbegrepp. Våra kunder i Indien efterfrågar hög kvalitet. Vårt kvalitetsledningssystem är certifierat enligt ISO 9000 och vi arbetar hela tiden med kvalitetsstyrning för att tillförsäkra hög produktkvalitet och bästa möjliga service för våra kunder. Våra produkter levereras för övrigt över hela världen och de måste därför hålla ’Sandvik-standard’. Sandvik har ett internt system för att kontinuerligt jämföra produktkvaliteten vid koncernens anläggningar i olika delar av världen. Genom detta vet vi att vår indiska verksamhet ligger mycket väl till kvalitetsmässigt”.

Välutbildade Indien

”I Indien finns ett stort utbud av unga, engelsktalande, välutbildade och ambitiösa människor. Mest känt är väl landet för sitt kunnande inom IT-området och även inom bioteknik. Den trend

som vi just nu ser är att unga människor med hög kompetens också börjar söka sig till tillverkningsindustrin. Det drar vi nytta av. Vi har idag generellt sett en hög kunskapsnivå. Vi har ett program för rekrytering av yngre medarbetare med teknisk utbildning som ytterligare kommer att höja nivån. Våra medarbetare arbetar hårt och engagerat och har en stark drivkraft. Det är ju förvisso en klyscha att säga så, men utan tvekan är vår personal vår viktigaste tillgång. Vi lägger stora resurser på att vidareutbilda dem och motivera dem mot nya offensiva mål. Som ett av få företag i landet har vi byggt upp en Training Academy för att tillgodose dessa behov”.

Mångfacetterade Indien

”Indien är ett land av oerhörda kontraster. Här lever den djupaste tradition hand i hand med det nyaste nya. Klyftorna mellan stad och land är gigantiska. Likaså mellan fattiga och rika. Att resa med bil genom Indien är som att färdas växelvis genom gårdag och morgondag. Du kan i ena ögonblicket försöka ta dig fram på en liten grusväg full av hål för att i nästa susa fram på en motorväg i expressfart. Det är lätt att bli fångad av mångfaldens möjligheter. Här möter du en uppsjö av kulturer. Det indiska köket är mångfacetterat, minst sagt. Och det finns lika många sätt att göra affärer som det finns affärsmän”.

Kvinnornas Indien

”Kvinnorna i Indien arbetar av tradition främst inom jordbruket. En långsam förändring håller på att ske, men den går verkligen med snigelfart. Kvinnor som är verksamma inom det tekniska området är naturligtvis väldigt sällsynta. Vi på Sandvik försöker dra vårt strå till stacken och har som en tydlig ambition att rekrytera fler kvinnor. Vi har redan ett antal kvinnliga ingenjörer som arbetar för oss, men vi siktar längre. Nyligen anställde vi vår första kvinnliga chef”.

Behövande Indien

”Inom Sandvik försöker vi leva som en god samhällsmedborgare på de platser där vi finns i Indien. I Pune ger vi bidrag till olika organisationer som stöder sjuka och drabbade. Vi stöder också ett antal barn som lever i en SOS Barnby. Vi har även olika aktiviteter i s.k. familjecirklar, som består av hustrur till anställda. Syftet är att stärka deras självförtroende, göra dem mer självständiga för att kunna bidra till familjens inkomst.

På så sätt ser vi till att också anhöriga ska känna en tillhörighet till ’Sandvik-familjen’. Detta har fått ett mycket positivt gensvar bland medarbetarna. Ett ytterligare initiativ vi tagit är att dela ut stipendier till begåvade barn till anställda som

vill skaffa sig en högre utbildning. Självklart måste man se våra insatser som en droppe i havet i detta gigantiska land. Men vi försöker hela tiden att ta ett allt större socialt ansvar”.

Kaotiska Indien

”Indien har ett vägnät som är längre än Kinas och som bitvis är i mycket dåligt skick. Landet har världens tredje största järnvägsnätverk. Flygplatser och hamnar byggs ut. Men det räcker inte. Kommunikationsnätet är ett problem. Dessutom släpar kraftproduktionen efter. Strömavbrott är vanliga. Byråkratin är stor. När stora cricket-matcher spelas står nästan hela landet stilla. Cricket är en passion för indiern som går före allt annat.

Dessutom drabbas landet av monsunregn med jämna mellanrum. Det är inte undra på att punktligheten är dålig i det mesta. Men indierna har en sällsynt förmåga att anpassa sig till detta kaos”.

Möjligheternas Indien

”Allt som allt, alla motsägelser till trots, är Indien verkligen möjligheternas land. Här finns affärstillfällen som på få andra ställen i världen. Här finns kompetensen i form av duktiga människor. Här finns Sandvik, mitt i verkligheten”.



Gatumiljö i Mumbai, Indiens största stad.



Sandvik i Indien

Etablering: dotterbolaget Sandvik Asia Ltd. startades 1960.

Omsättning: 1,1 miljarder kr år 2005 – en tredjedel kommer från export.

Antalet anställda: ca. 1 400.

Tillverkning finns på 5 orter:

Pune: tillverkning av hårdmetall- och snabbstålsverktyg, bergborrverktyg, sammansättning av krossar, mobila verk etc.

Mehsana: rostfria rör.

Hosur: motståndsmaterial, ugn produkter.

Patancheru: rullborrkronor m.m.

Chiplun: pulvertillverkning, återvinning av hårdmetall.

Design och utveckling av materialhanteringssystem: Gurgaon, Bangalore, Kolkatta och Pune.

Sandvik Asia kom på tredje plats i Citibanks ranking av de 500 finansiellt mest framgångsrika snabbväxande medelstora företagen i landet 2005/2006.

Vi pratar produktivitet på alla språk

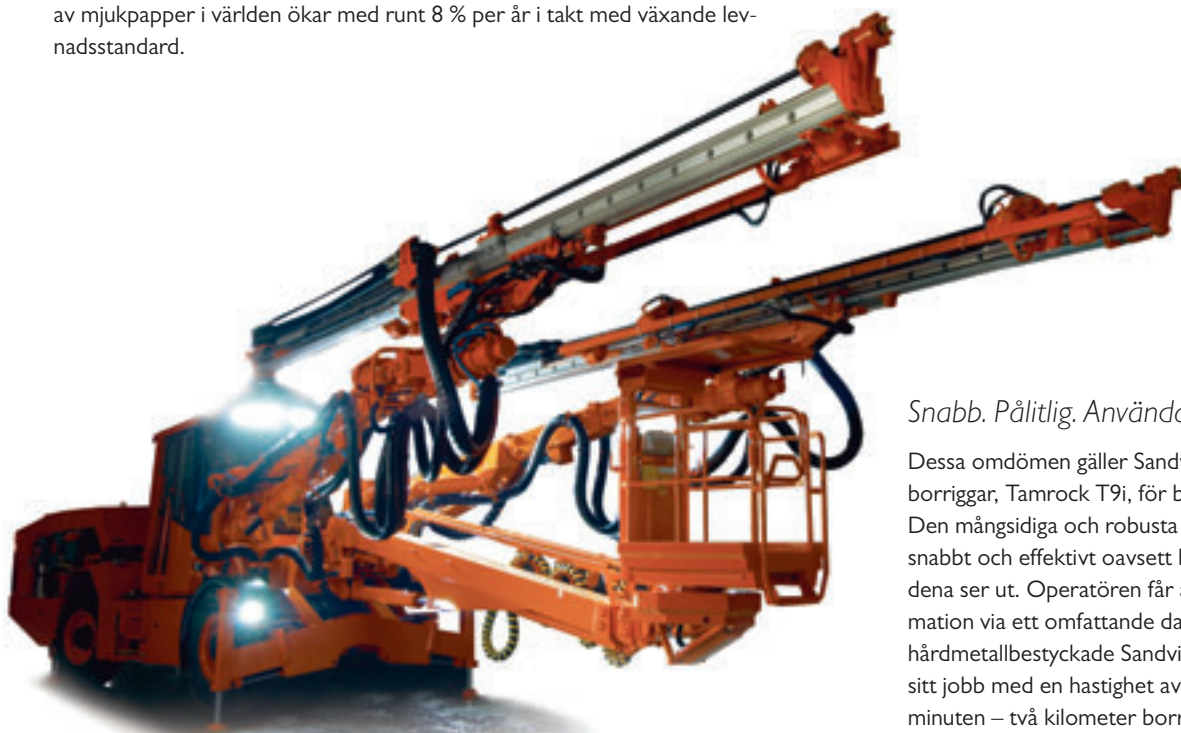
Japanskt partnerskap

Sandvik Coromant samarbetar med japanska Citizen Machinery som tillverkar NC-automatsvarvar och andra automationsprodukter för fabriker inriktade på precisionsbearbetning. Ett resultat av detta samarbete är bl.a. en helt ny lösning på ett hållande system, QS™ holding systems (Quick Start), som har introducerats hos kunden. Det förkortar bearbetningsprocessen från fem till två steg vilket avsevärt minskar stilleståndstiden och ökar produktiviteten. Det är mycket viktigt vid produktion av stora serier. Samarbetet går nu vidare. Sandvik Coromant kommer att genomföra utbildningsinsatser och bedriva gemensam forskning och utveckling tillsammans med kunden.



Välutvecklad bandprodukt

En ny bandprodukt har på kort tid blivit en stor framgång för Sandvik. Det gäller s.k. kräppblad som används inom pappersindustrin för att vecka det mjukpapper som blir hushålls- och toalettpapper. Materialet heter Sandvik Sancrepe™ och motsvarar höga krav på rakhet och eggkvalitet. Det tål också den höga temperaturen i processen mycket bra. Allt detta ger färre bladbyten vilket ökar produktiviteten radikalt. Marknaden växer och Sandviks expansionsmöjligheter är goda – förbrukningen av mjukpapper i världen ökar med runt 8 % per år i takt med växande levnadsstandard.



Snabb. Pålitlig. Användarvänlig

Dessa omdömen gäller Sandviks nya generation borrhigar, Tamrock T9i, för borrhining av tunnlar. Den mångsidiga och robusta riggen arbetar snabbt och effektivt oavsett hur bergförhållandena ser ut. Operatören får all väsentlig information via ett omfattande datorstöd och de hårdmetallbestyckade Sandvik-borrarna gör sitt jobb med en hastighet av 3–5 meter i minuten – två kilometer borrhål om dagen.



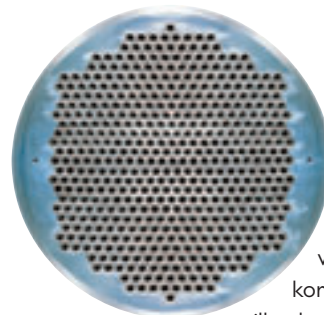
Högre effektivitet i Malaysia

Krossar från Sandvik används världen över. Effektiviteten och driftsäkerheten uppskattas av kunderna. Ett exempel är Hanson i Malaysia som är en ledande leverantör av stenmaterial, sand, asfalt etc. till den malaysiska anläggningsindustrin. Företaget ingår i Hanson-koncernen, Storbritannien, och har tjugo dagbrott och krossningsstationer runt om i landet. Många kända byggnader i Malaysia har uppförts med material från Hanson, t.ex. Petronas Twin Tower i Kuala Lumpur – en av världens högsta byggnader.



Koppla av hos tandläkaren

För de flesta av oss är ett besök hos tandläkaren nödvändigt men oftast inte särskilt uppskattat. A-dec i USA försöker göra besöken mer positiva genom att utveckla lösningar som maximerar komforten både för tandläkarna och patienterna. Företaget är Nordamerikas största leverantör av dentalprodukter med fokus på ergonomi. Produktionen av patientstolar har effektiviserats kraftigt med stöd av Sandvik Coromant och deras verktygshållande system Coromant Capto som nu används vid bearbetningen av komponenter till stolarna. Det innebär stora reduktioner av bearbetningstiden med åtföljande kostnadsbesparingar och väsentligt höjd produktion. Återigen har det djupa kunnandet om kundernas processer visat sig vara utslagsgivande.



Materialutveckling

Sandvik har utvecklat ett rostfritt material för värmeväxlare som klarar den mycket korrosiva miljön i fabriker som tillverkar fosforsyra. Sandviks material håller betydligt längre än den grafit som kunderna hittills använt.



Sandvik Mining and Construction var koncernens största affärsområde sett till såväl fakturering som ordergång under det första halvåret i år. Utvecklingen har gått rekordsnabbt. Affärsområdet etablerades så sent som 1998. Efter flera strategiska förvärv och en kraftig organisk tillväxt under åren har Sandvik Mining and Construction en stark ställning inom koncernen med en omsättning på över 20 miljarder kronor.

Från verktygsleverantör till heltäckande partner

Sandvik Mining and Construction har en världsledande position i branschen. Affärsområdet erbjuder ett slagkraftigt koncept med marknadens mest avancerade och kompletta produktprogram av utrustningar och helhetslösningar för gruv- och anläggningsindustrin.

Tillväxten har varit imponerande. Omsättningen har ökat med över 100 % till 20 560 MSEK från 1998 till 2005. Under samma period har rörelseresultatet mer än sjudubblats, till 2 650 MSEK, eller 13 % av faktureringen, och avkastningen på sysselsatt kapital mer än femdubblats, till över 26 %.

Tamrock-förvärv lade grunden

Sandviks förvärv av det sedan 1990 delägda finländska företaget Tamrock år 1997 gav förutsättningarna för det nya affärsområdet. I detta förenades Sandvik Rock Tools avancerade materialkunnande inom bergborrning med Tamrocks

breda utbud av maskiner för borrning, brytning, demolering och transport av berg och mineraler.

Det finska förvärvet är Sandviks i särklass största företagsköp hittills. Omsättningen för Tamrock var vid förvärvstillfället 6,5 miljarder kronor.

Genom att leverera innovativ teknologi, produkter och system bidrar Sandvik Mining and Construction till att öka kundernas kapacitet och produktivitet. Det affärsområdet säljer är egentligen produktivitet – som också är kärnan i hela koncernens affärsidé. Kunderna vill se resultat. De betalar i allt högre utsträckning efter prestation – t.ex. per bormeter eller antalet producerade ton. Sandvik har genom sin höga tillgänglighet och djupa kunskap om kundernas processer en stor konkurrensfördel.

Satsningen på forskning och utveckling inom affärsområdet är omfattande. Ett bevis på vad produktutvecklingen betyder är att ca. 40 % av

1998

Affärsområde Sandvik Mining and Construction bildas med varumärkena Sandvik, Tamrock, Toro, Voest-Alpine Eimco, Roxon, Drilltech Mission, Rammer m.fl.

Delägda samriskföretag etableras i Kina och Sydkorea.

1999

Förvärv av norska Brøyst hydrauliska lastare.

2000

Förvärv av österrikisk borrarutrustningsverksamhet (BPI).

Förvärv av serviceföretaget Beltreco i Australien.

2001

Sandvik Rock Processing bildas efter förvärv av Svedala Industris verksamhet för krossning och sortering.

Bildande av samägda företaget Sandvik Smith.

Förvärv av chilenska serviceföretaget Bafco.

2002

Förvärv av japanska varumärket Toyo.

Samarbete inleds med japanska Furukawa.

försäljningen idag kommer från produkter som har lanserats under de senaste fem åren. Sandvik Mining and Construction ligger i täten när det gäller att utveckla nya teknologier för bergavverkning, t.ex. automatiserad gruvbrytning och nya metoder för mekanisk avverkning av berg liksom utveckling av nya hårdmetallbestyckade verktyg samt maskiner.

Produktutveckling nära kunderna

Affärsområdet har en lång tradition som förnyare och innovatör, inte minst med det långtgående kundsamarbetet som drivkraft.

Mycket av utvecklingen sker som ett direkt svar på kundernas behov av nya lösningar för att kunna fortsätta mekanisera verksamheten. Det kan gälla nya lågprofilmaskiner för platinabrytning, fjärrstyrd utrustning för lastning och transport i underjordsgruvor eller nya lösningar för anläggningsindustrin till utbyggnaden av infrastruktur, kommunikationer etc. I fokus står främst de ökande kraven på säkerhet, miljö, pålitlighet, mobilitet och avkastning på investeringar.

Stora satsningar sker på eftermarknaden över hela världen. Servicen utvecklas för att möta kraven på ökad tillgänglighet, högre utnyttjande och bättre prestanda. Sedan starten har andelen service, verktyg och reservdelar ökat från 40 % till omkring 50 % av affärsområdets fakturering och den utvecklingen fortsätter.

En annan viktig konkurrensfördel för Sandvik Mining and Construction är den goda globala närvaron med stora marknadsandelar i bl.a. Australien, södra Afrika och östra Europa där den industriella aktiviteten är hög.

Intensiv mineraljakt

Jakten på mineraler och energitillgångar är intensiv. Guld, silver, koppar, zink, nickel, uran, järn, kol ... allt är eftertraktat. Följden blir att priserna går upp och det påverkar hela branschen. Den ökande efterfrågan och det därmed växande intresset att leta nya mineralfyndigheter är bakgrunden till att också Sandvik engagerar sig inom området.

Koncernen har under året genomfört flera stora förvärv inom mineralprospektering: Japansk-svenska Hagby-Asahi samt de båda australiska företagen UDR Group och SDS Corporation. Den sammanlagda omsättningen för dessa företag är drygt 1,2 miljarder kronor och antalet anställda närmare 700 personer. Med förvärven har Sandvik etablerat sig som en fullserviceleverantör inom den starkt expanderande marknaden för mineralprospektering. Detta för koncernen nya område utgör genom sina kopplingar till gruvverksamheten ett intressant komplement till det övriga kunderbudandet.

Sandvik Mining and Constructions verksamhet bedrivs från i år i en organisation som är uppdelad i fem kundsegment: Underground Hard Rock Mining, Underground Soft Rock Mining, Surface Mining, Mineral Exploration (från fjärde kvartalet 2006) samt Construction. Denna inriktning ger större möjligheter att fokusera på att skapa lösningar och förbättringar inom kundernas hela processer.

Den kundorienterade organisationen är en grund att stå på i den fortsatta utvecklingen. Affärsområdet är synnerligen väl positionerat att fortsätta växa lönsamt och ta vara på en hög efterfrågan från gruv- och anläggningsindustrin.

Sandvik är en fullserviceleverantör inom mineralprospektering efter nyligen genomförda företagsförvärv.



2003

Överenskommelse om samarbete inom demoleringsverktyg i USA.

2004

Förvärv av aktiemajoriteten i brasilianska MGS som utvecklar och levererar transportörer.

2005

Ny struktur med organisationsindelning i fyra kundsegment.

Förvärv av återstående aktier i Sandvik Smith.

2006

Konsolidering under varumärket Sandvik.

Förvärv av Hagby-Asahi, UDR Group och SDS Corporation inom mineralprospektering.

Ett femte kundsegment bildas från och med fjärde kvartalet 2006: Mineral Exploration.

Nytt från Sandviks värld

Rekord i Sandvik-anda

Sandvik-andan är omtalad. Medarbetarna trivs och många stannar länge på sin post. Vad sägs om denna fantastiska berättelse: Zackarias Eriksson började arbeta på Sandvik i Sandviken 1862 – samma år som koncernen grundades. År 1864 började pappa Erik. Sedan var det Zackarias' son Herbert, som kom in i företaget i mycket unga år. Sonsonen Åke anställdes 1925. Därefter var det dags för sonsonsonen Börje Eriksson som började på Sandviks industriskola 1957. Börje arbetar fortfarande kvar och nästa år när han går i pension väntar ett litet jubileum: 50 år i företaget. Som om inte detta räckte började också sonsonsonsonen Göran Eriksson på Sandvik 1999. Börje och Göran arbetar idag på koncernens IT-bolag, Sandvik Information Technology. Totalt alltså sex generationer i obruten följd och 144 år inom samma företag. Tala om lång och trogen tjänst.



Zackarias Eriksson

Miljöinvesteringar i Finland

Stora miljöinvesteringar har genomförts vid Sandviks fabrik för tillverkning av hydrauliska hammare i Lahti, Finland. Fabriken har försetts med en helt automatiserad värmebehandlingsanläggning som gör tillverkningen miljövänligare. Vid uppvärmningen används naturgas och energin återanvänds för uppvärmning av byggnaderna.



Strategisk hamn i Bulgarien

Sandvik Mining and Construction har levererat ett komplett materialhanteringssystem för hamnterminalen i Burgas, Bulgarien. Hamnen är en av de största i landet och har ett strategiskt geografiskt läge för transporter från centrala och östra Europa till det Kaukasiska området och Mellanöstern. Sandviks lösningar för effektiv hantering av bulkmaterial tillhör de tekniskt mest avancerade i världen.





Brasiliansk värme

Sandvik är världsledande inom området rostfria högttemperaturrör för bl.a. petrokemisk industri och stålindustri. Ett stålverk i Brasilien ökade exempelvis livslängden tre gånger på de rör som används i förvärmningen efter att ha bytt till Sandviks material. Färre driftavbrott resulterade i lägre tillverkningskostnader för kunden och medförde i slutänden högre produktivitet i valsverket.

Framgångar i Sydkorea

Sandviks belagda band vinner stora marknadsframgångar. Den ledande tillverkaren av elektroniska komponenter i Sydkorea, DKI, har t.ex. bytt ut de elektropläterade band som användes tidigare till Sandvik Santronic™ i fjädrarna till mobiltelefonernas knappsatser. Det metalliska ytskiktet har längre hållbarhet och ger upp till fem gånger bättre ledningsförmåga. Produktiviteten ökar med 20 % bl.a. beroende på att Sandvik Santronic kan göras avsevärt tunnare än konkurrerande produkter. Mobiltelefonerna fungerar helt enkelt bättre och längre med Sandviks material. Koncernens ytteknologiprodukter har framtiden för sig.



Offensiv i Kina

Sandviks omsättning ökar kraftigt i Kina och koncernen behöver rekrytera nya medarbetare. Dotterbolaget har bl.a. genomfört aktiviteter på universitetet i Tsingua, Beijing, för att presentera möjligheterna till arbete inom koncernen. På bilden ser vi chefen för Sandvik i Kina, Svante Lindholm, diskutera jobb med några studenter.



B

porto betalt



På väg mot en bättre miljö

Trycket på att bygga bilar som är mer miljövänliga accelererar. Ett sätt att uppnå detta är att tillverka mindre och lättare motorer som klarar högre kompression och kan arbeta vid högre temperaturer. På så vis minskar utsläppen. Detta är numera möjligt då det gäller dieselmotorer – såväl för personbilar som lastbilar. Förutsättningen är att man producerar motorblocken i ett mer höghållfast material än konventionellt gjutjärn. Compact Graphite Iron (CGI) är ett relativt nytt sådant material. Det ger

möjlighet att tillverka motorer med helt unika prestanda. Väl i linje med de allt tuffare miljökrav som ställs av t.ex. EU. CGI är ett material som kräver särskild kompetens och specialanpassade verktyg för att svarva, borra och fräsa i. Sandvik leder denna utveckling. Fräsen CoroMill 365 som du ser avbildad här arbetar med toppprestanda. Potentialen inom detta område är mycket stor. Hälften av alla bilar i Europa är idag dieslar.

VÄGVINNANDE INNOVATIONER

Sandvik satsar betydligt mer på forskning och utveckling än sina konkurrenter. Vi investerar årligen mer än två miljarder

kronor i FoU. Sandvik har för

närvarande över 4 400 patent som skydd för företagets tekniska innovationer. Och vi avser inte att slå av på takten.



SANDVIK

www.sandvik.com