

Meet

Vägen till
tillväxt i
Asien

Tillväxt:
Nytt
kinesiskt
förvärv

Framtid:
Indiens
tid är nu

Intervju:
"Lagen är ett
vapen för att
bekämpa
orättvisor"

Vumbhoni Mathonsi

I det här numret:



Ny förmån för föräldralediga inom Sandvik.
sid. 6



Tre frågor till Terese Withington, chef för den nya divisionen Screening Solutions.
sid. 11



Fokus Asien

Vi utforskar några av de viktigaste marknaderna i Asien.
sid. 12



Förvärvet av Suzhou Ahno stärker positionen i Kina.
sid. 20



En ny produktionsenhet för batterielektrisk gruvutrustning i Malaysia.
sid. 24



Senior Legal Counsel Vumbhoni Mathonsi älskar safari och vandring.
sid. 26



Renoveringsprogrammet gör gammal utrustning så gott som ny.
sid. 30

Meet Sandvik, Sandvik-koncernens tidning
Chefredaktör: Marita Sander, marita.sander@sandvik.com
Produktion: Content Innovation
Tryck: Falk Graphic, november 2024
Publicerad på svenska och engelska, i tryck och på vår webbplats: home.sandvik
Copyright Sandvik-koncernen 2024.

Alla varumärken som nämns i tidningen ägs av Sandvik-koncernen eller dess partners.

Sandvik hanterar personuppgifter i överensstämmelse med EU:s dataskyddslagstiftning. Om du vill prenumerera, avsluta din prenumeration eller ändra adress, kontakta marita.sander@sandvik.com. Om du har frågor om hur vi hanterar personuppgifter, gå in på www.home.sandvik/privacy eller kontakta oss på: privacy@sandvik.com.



Gyllene affärsmöjligheter på växande marknader

Asien har varit den stora vinnaren i de senaste decenniernas globalisering och kontinentens inflytande på världsekonomin fortsätter att öka. Redan 1887 startade Sandvik försäljning till Japan och idag står Asien för 17 procent av vår omsättning.

Det här numret av Meet Sandvik har tema Asien och vi gör nedslag på några av våra viktigaste marknader. I Kina förvärvade vi nyligen verktygstillverkaren Suzhou Ahno, vilket är i linje med vår ambition att växa i landet och bygga en ledande position inom premiumsegmentet. Dessutom stärker Ahno vår lokala produktionskapacitet. I samband med förvärvet skapade vi en Kina-division för att kunna fokusera än mer på regionen, mer om detta på sid 20.

Lokal produktion och utvecklade logistiklösningar blir allt viktigare i och med den regionaliseringstrend som pågår över hela

världen. Investeringen i en ny fabrik för produktion av batterielektrisk gruvutrustning i Malaysia är ett exempel på hur vi säkrar lokal försörjning samtidigt som vi fortsätter att bygga på vår ledande position inom elektrisk gruvutrustning (sidan 24).

Även i Indien etablerade vi oss tidigt och samtliga delar av vår affär har verksamhet i landet. Förutom att vara en betydande tillväxtmarknad är landet en gigantisk talangpool. Över två miljoner ingenjörer utbildas varje år och Sandvik har indiska medarbetare över hela världen.

Asien är en fascinerande marknad som fortsätter att utvecklas i snabb takt. Här finns goda tillväxtmöjligheter och vi kommer att fortsätta investera i dessa länder.

Stefan Widing, vd och koncernchef

Y-axelsvarvning i Mastercam

Mastercam har lanserat version 2025 som innehåller flera nya funktioner. Ett viktigt tillskott är Y-axelsvarvning från Sandvik Coromant som gör det möjligt att bearbeta komplexa former.

Y-axelsvarvning är en metod för simultan 3-axlad svarvning där verktyget roterar runt sitt eget centrum. Därmed kan en komplicerad form eller ficka bearbetas med ett enda verktyg.

Alla verktygsbanor för svarvning, förutom anpassad gänga och kontursvarvning på B-axeln, har stöd för Y-axelfunktioner.

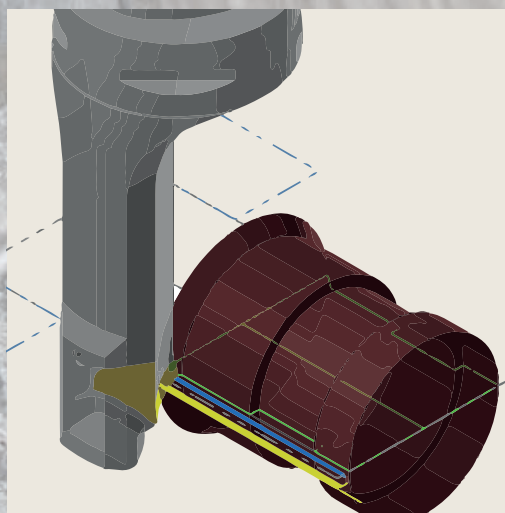
3D

Svarvning med Y-axeln stöds endast för 3D-verktyg.

1/7

Mjukvaran Mastercam®
2025 lanserades den 1 juli.

Svarvning med Y-axeln ger fördelar som reducerad cykeltid, förbättrad ytkvalitet på komponenterna och stabilare bearbetning.



Mjukvaran skapar automatiskt en uppsättning blad som du kan använda för att skapa din verktygsbana med korrekt verktygsriktning och spindelposition.



Ny förmån för föräldralediga

Sandvik inför en ny förmån för alla föräldralediga inom bolaget.

Förmånen ger 14 veckors betald ledighet med 90 procent av grundlönen till alla medarbetare i länder där ingen likvärdig eller bättre förmån redan finns. Eftersom Sandvik är verksamt i många länder som redan erbjuder kvinnor likvärdiga eller bättre förmåner, förväntas det nya programmet främst gynna manliga medarbetare.

– Ett av våra strategiska mål är

att vara en attraktiv arbetsgivare, säger Stefan Widing, vd och koncernchef på Sandvik.

– Om vi ska vara framgångsrika som företag, så är det avgörande att vi kan attrahera, behålla och utveckla våra medarbetare. Och vi anser att balansen mellan arbete och privatliv är en mycket viktig faktor. Med den här förmånen vill vi förbättra balansen mellan arbete och privatliv för nya familjer och familjer som växer.

Sandvik lanserade programmet



Sandvik ska leverera tre system för kontinuerlig underjordsbrytning till BHP.

Balansen mellan arbete och privatliv är viktig.

i juli 2024. Det lanseras initialt i Kanada, Kroatien, Ungern, Lettland, Polen, Rumänien, Serbien och Slovakien, och under de kommande tolv månaderna rullas det ut i övriga länder. Ledigheten ska tas ut inom tolv kalendermånader från att barnet fötts eller adopterats. Alla heltids- och deltidsanställda som har tjänstgjort i tolv månader har rätt att ta del av förmånen. Förmånen är frivillig och det är upp till varje familj att bestämma hur de vill nyttja den.

Läs mer om förmånen för föräldralediga:



Stororder på gruvsystem

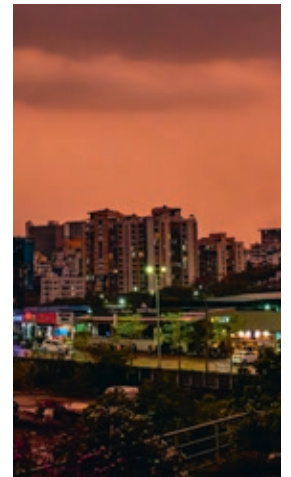
Sandvik har tilldelats ett stort kontrakt från det ledande gruvbolaget BHP för Jansen Potash Project i Saskatchewan, Kanada. Kontraktet omfattar system för kontinuerlig underjordsbrytning av pottaska och är värt cirka 1,9 miljarder kronor.

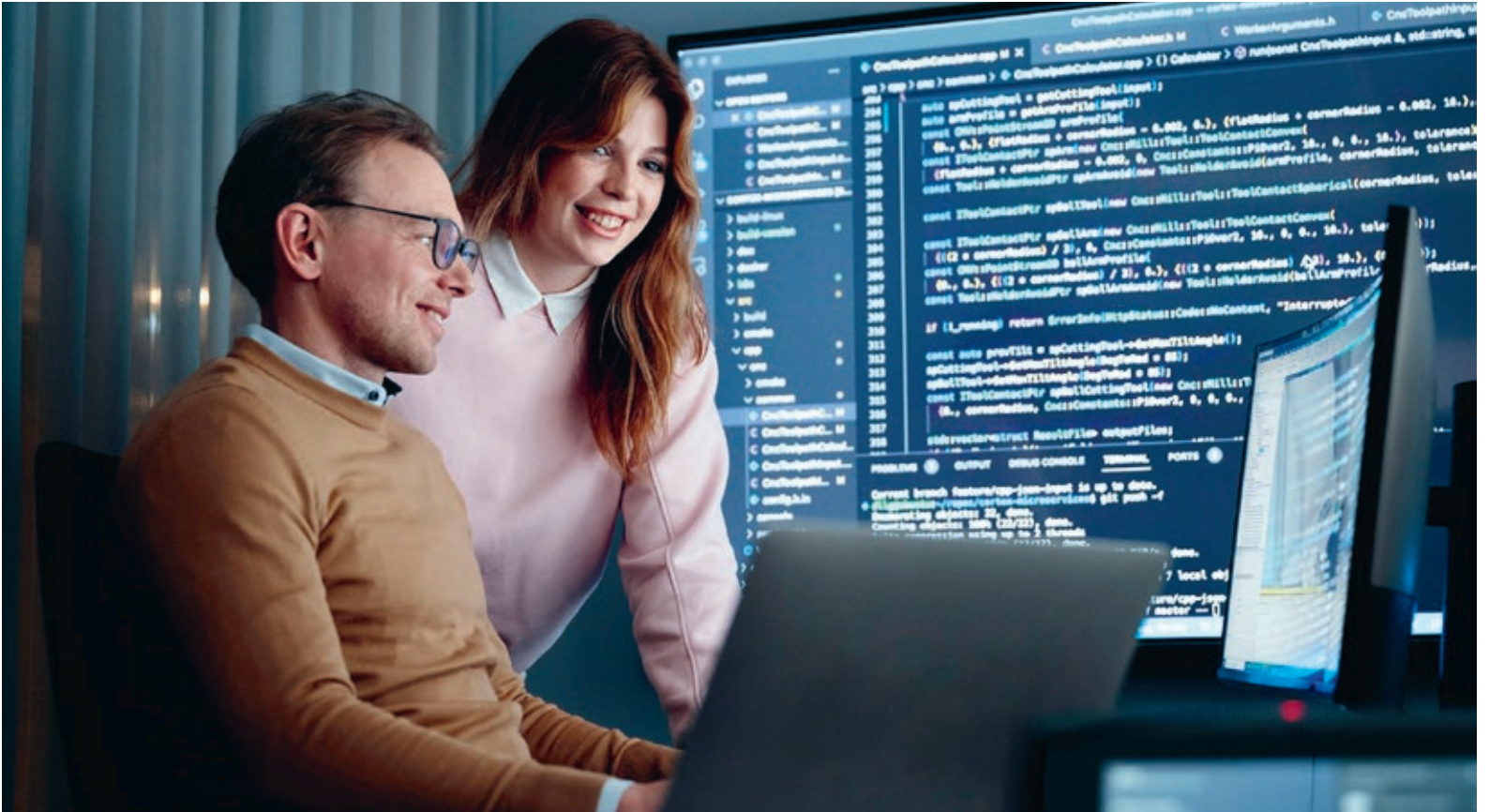
Jansen Potash Project har potential att bli världens största gruva för pottaska. Pottaska är en viktig beståndsdel i gödningsmedel, vilket stödjer den globala livsmedelsproduktionen.

– Vi är mycket nöjda över vårt fortsatta partnerskap med BHP, säger Mats Eriksson, chef för Sandvik Mining and Rock Solutions.

Innovationsnav i Pune

Sandvik Manufacturing Solutions har cirka 70 medarbetare i Pune, Indien med ambitionen att växa. Anläggningen ska utvecklas till ett centrum för innovation, AI-utveckling och avancerad forskning med ambitionen att samarbeta med andra Sandvik-enheter. Navet i Pune ska fungera som en kompetenspool och en centraliserad resurs för affärsområdessegmentets globala verksamhet.





Manufacturing Copilot förenklar tillverkning och ökar produktiviteten.

AI-lansering tillsammans med Microsoft

Sandvik har i samarbete med Microsoft lanserat AI i sin programvara för tillverkningsindustrin. Manufacturing Copilot släpptes i de senaste versionerna av CAD/CAM-programvaran GibbsCAM™, Cimatron® och SigmaNEST®.

Manufacturing Copilot förenklar användarupplevelsen genom att ge tillgång till kunskap som tidigare inte varit allmänt tillgänglig. Varje Copilot har tränats på produktspecifik information och optimerats under en tolv månaders period. Dessa Copilots kommer att tränas ytterligare för att ge kontinuerligt stöd och så småningom kopplas samman för att bidra med ännu mer intelligens på verkstads-golvet.

Manufacturing Copilot är

utvecklad i samarbete med Microsoft Azure's moln- och AI-tjänster. Copilot erbjuder uppdateringar i realtid och bidrar till välgrundade beslut. Detta är det första steget för att låta AI förbättra kundupplevelsen.

– Vi håller på att lansera nya funktioner som bidrar till att förenkla tillverkningen genom att minska inlärningskurvan, repetitiva uppgifter och den tid som går åt till att programmera ett jobb. Det kommer även att förenkla introduktionen för avancerade användare, säger Magnus Malmström, teknisk chef för Sandvik Manufacturing Solutions.

Sandvik planerar att successivt integrera Manufacturing Copilot i fler mjukvaror i portföljen, även inom metrologi.



Ett år med ny identitet

För ett år sedan lanserade Sandvik sin nya logotyp och varumärkesidentitet. Det nya varumärket har redan uppmärksammats externt.

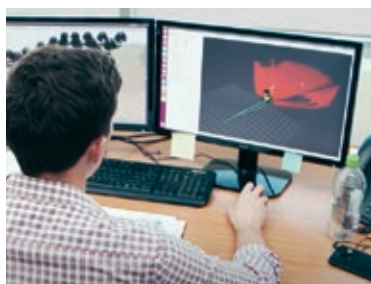
– Vårt nya varumärke speglar hur vi vill uppfattas av kunder och samhälle, och lanseringen har varit lyckad, säger Björn Roodzandt, chef för koncernfunktion Kommunikation och Hållbarhet.

Omprofileringen har belönats med Red Dot Design Award 2024 i teknikkategorin och förpackningen för Shank-adaptrar vann ett ScanStar-pris. Sandvik fick även två silverutmärkelser när galan för svenska Publishingpriset avgjordes, en för koncernens webbplats (home.sandvik) och den andra för den digitala versionen av denna tidning (Meet Sandvik).

Nyheter i korthet

Sandvik förvärvar Universal Field Robots

Sandvik har tecknat ett avtal om att förvärva Universal Field Robots (UFR), en snabbväxande Australienbaserad leverantör av autonoma interoperabla lösningar för gruvidrift ovan och under jord. UFR erbjuder lösningar som bygger på en autonom plattform som kompletterar automationserbjudandet från Sandvik.



Det omfattar också agnostiska lösningar för robotautomation och fjärrstyrning av gruvtrucker, lastare samt hjälputrustning.

Sandvik avvecklar

Sandvik har avyttrat automationsaffären inom DWFritz till det USA-baserade riskkapitalbolaget Balmoral Funds. Sandvik förvärvade DWFritz 2021 med avsikt att utveckla ZeroTouch®, en unik mät- och inspektionsutrustning som möjliggör kontaktfri och produktionsnära mätteknik, och är en viktig del av strategin för integrerade produktionslösningar. Varumärket ZeroTouch ingår inte i avyttringen utan ska fortsätta

vara en del av Sandvik. Sandvik har också beslutat att gå ur sitt minoritetsinnehav (cirka 30 procent) i BEAMIT, en italiensk tjänsteleverantör inom additiv tillverkning. Besluten ligger i linje med strategin att öka fokus på programvarulösningar och uppkopplade verktyg, samt att lämna additiv tillverkning för att främst fokusera på metallpulver. De totala kostnaderna beräknas uppgå till cirka 390 miljoner kronor.



Stor gruv- order från Cimertex

Sandvik har fått en stor order på utrustning för underjordsbrytning från den portugisiska distributören Cimertex, för leverans till det portugisiska gruvbolaget Almina Minas do Alentejo S.A. Ordern värderas till cirka 340 miljoner kronor.

Ordern omfattar Toro™ TH663i truckar, Toro™ LH621i lastare, Sandvik® DS411 bergbultare och Sandvik® DL421 långhålsborrar. Majoriteten av truckarna kommer att utrustas med Sandvik AutoMine® Fleet, ett mycket avancerat automationssystem för underjordslastare och truckar som delar samma produktionsområde. Ordern omfattar också ett sjuårigt serviceavtal.

En Toro™ TH663i truck från Sandvik.

Förvärv av PDQ, specialist på fixturer för maskinbearbetning

Sandvik har förvärvat PDQ Workholding LLC, ett ledande USA-baserat företag som specialiserar sig på skräddarsydda fixturer och verktyg för olika industrier, bland annat flyg-, fordons- och energiindustrin. Fixturer används för att hålla ett arbetsstycke på plats under subtraktiv tillverkning.

Andra nya kontrakt

→ Sandvik har vunnit en stororder från en gruvkund i Sydostasien för att leverera en maskinpark med intelligenta borrhjull för gruvdrift under jord. Ordern är värd cirka 500 miljoner kronor och omfattar borrhjull för ortdrivning, bergförstärkning och långhålsborring.

→ Det indiska gruvbolaget Hindustan Zinc har valt Sandvik för leverans av utrustning för gruvdrift under jord. Kontraktet utökar Hindustan Zincs maskinpark från Sandvik med fler borrhjull för ortdrivning och produktion, truckar och lastare. Utöver utrustningsordern medför affären också ett stort eftermarknadsvärde.

→ Det australiensiska företaget Evolution Mining har beställt utrustning för underjordsbrytning från Sandvik. Ordern är värd cirka 300 miljoner kronor och består av avancerade underjordslastare, truckar och borrhjull för ortdrivning, som ska användas i olika gruvor i Australien.

Q+A: Terese Withington

Chefen för divisionen Screening Solutions ser en ljus framtid för affärsverksamheten.

Tidigare ansvarade Terese Withington för Sydostasien inom Sandvik Rock Processing Solutions.



Vad är på gång inom ditt område?

"Nu när vår ledningsgrupp för den nya divisionen Screening Solutions är på plats har vi fokuserat på att utveckla strategin för att växa vår verksamhet internationellt."

Vad är det som gör det här området så spännande?

"Under de senaste åren har vi förvärvat två sorteringsverksamheter, vilket innebär att vi har ett utmärkt utbud av siktar, matare, tåglastare och siktmedia som är perfekt anpassade till mineralbearbetningssektorn. Förvärven har också bidragit till att förbättra vår geografiska täckning runt om i världen. Det mest spännande just nu är att sammanfoga allt detta och bli en global ledare i branschen, med sorteringslösningar som saknar motstycke på marknaden."

Hur ser du på framtiden för Screening Solutions?

"Framtiden för Screening Solutions kommer att handla om tillväxt. Vi lanserar några spännande innovationer på marknaden i år och vi har fler på lager. Genom att kombinera vår innovationsportfölj med de synergier som finns mellan divisionerna för kross- och sorteringslösningar kommer vår verksamhet att växa organiskt, och vi är alltid på jakt efter strategiska förvärv för att öka vår tillväxt."

Den 1 juli 2024 delades divisionen Stationary Crushing & Screening upp i två nya divisioner: Crushing Solutions och Screening Solutions.

Den gröna vägen till tillväxt

Av Jonas Rehnberg

Asien står för 70 procent av den globala tillväxten. Hur tar Sandvik en ledande position på dessa viktiga marknader?





Asien växer så det knakar

Förutom jättarna Kina, Japan och Indien finns det många snabbväxande marknader i Asien – men också stora skillnader och olika utmaningar.

En färsk prognos från Internationella valutafonden (IMF) förutspår en tillväxt på 4,3 procent i Asien 2024, följt av 5 procent 2025, vilket motsvarar ungefär 70 procent av världens sammanlagda tillväxt.

– Det är full fart på de flesta marknader, även om potentialen varierar kraftigt över regionen, säger Frédéric Cho, oberoende rådgivare och vice ordförande för Sweden-China Trade Council.

Vid Asian Infrastructure Development Bank (AIIB) i Peking håller chefsekonom Erik Berglöf med om att Asien är nyckeln till global tillväxt. Samtidigt tillägger han att klimatutmaningarna är särskilt akuta och kräver stora investeringar i infrastruktur och energiproduktion, framför allt eftersom många asiatiska länder traditionellt har varit starkt beroende av fossila bränslen.



Den "nya" kinesiska ekonomin växer inom sektorer som innovation och teknik.

Kina-expert
Frédéric Cho.



En av de viktigaste faktorerna bakom Asiens tillväxt är den ökande regionaliseringen, driven av det växande samarbetet och handeln mellan asiatiska länder, där bilaterala handelsavtal ersätts av regionala frihandelsavtal och Kina klättrar högre upp i värdekedjan.

– Detta leder till ökad handel mellan asiatiska länder och att de integreras i globala värdekedjor där länder kan delta i enlighet med sina respektive styrkor och ekonomiska utvecklingsnivåer, säger Berglöf.

Han påpekar att globala värdekedjor har gjort det möjligt för utvecklingsländer i Asien att bli del av de globala produktionsmönstren, samtidigt som de lockar till sig utländska investeringar för att öka tillväxten och minska fattigdomen, "ungefär som i Central- och Östeuropa sedan Berlinmurens fall".

Cho anser att Kina står vid ett spännande vägskäl.

– Landet är på väg bort från den gamla ekonomin baserad på kvantitet till ett fokus på kvalitet. Högkvalitativ produktionsstillväxt är en återkommande fras i alla tal som president Xi håller, säger han.

Den "nya" kinesiska ekonomin är mer förankrad i tjänster och innovation inom sektorer som teknik och AI samt områden relaterade till den

Kina har snabbt blivit ledande inom många sektorer.

gröna omställningen, såsom solenergi och elfordon. Cho påpekar att tre av de största apparna i USA är av kinesiskt ursprung: TikTok, Shein och Temu.

– Kina har snabbt blivit ledande inom många sektorer.

”In China, for China”

De utmaningar som Kina står inför är bland annat geopolitiska spänningar och det överhängande hotet om högre handelstullar. Landets relationer med omvärlden är en utmaning för utländska företag eftersom regeringen fokuserar på inhemska inköp av strategiska komponenter samt eventuella exportrestriktioner, säger Cho. ”In China for China” är en oskriven policy som syftar till att minska Kinas beroende av internationella leveranskedjor, vilket gör att inköp inifrån Kina prioriteras högt.

Men bortsett från det tycker utländska företag i allmänhet att det är smidigare att arbeta i Kina idag än för till exempel tio år sedan, enligt Cho.

– Kina vill visa att de är tillbaka i matchen efter pandemin och de vill behålla utländsk kompetens i landet. Graden av professionalism har också ökat, bolagsstyrning är viktigare än tidigare och affärsjuridiken fungerar i allt högre grad som den ska.

Kina skrotade sin gamla ettbarnspolitik 2016 och ersatte den med en tvåbarnsgräns som inte har lett till någon varaktig ökning av födslar.

– Kostnaden för att uppfostra barn i städer har avskräckt många par och unga kvinnor tenderar att välja karriär framför att skaffa barn, förklarar Berglöf.

Indien tävlar om topplaceringen

Indien, å andra sidan, kommer inte att ha brist på människor inom den närmaste tiden.

– Indien har en mer gynnsam demografi i och med att allt fler unga människor kommer in på arbetsmarknaden, säger Berglöf.

– Indiens utmaningar är annorlunda. Landet behöver inkludera de fattigaste i ekonomin och överbrygga klyftorna mellan



2016

Kina skrotade sin ettbarnspolitik.

4,3 %

tillväxt i Asien 2024.

”Kina vill visa att man är tillbaka i matchen efter pandemin.”



Topp 10 ekonomier i Asien 2024

BNP (nominell) i USD

1. **Kina**
18,53 biljoner
2. **Japan**
4,11 biljoner
3. **Indien**
3,93 biljoner
4. **Sydkorea**
1,76 biljoner
5. **Indonesien**
1,47 biljoner
6. **Taiwan**
803 miljarder
7. **Thailand**
548,9 miljarder
8. **Singapore**
525,2 miljarder
9. **Filippinerna**
471,5 miljarder
10. **Vietnam**
465,8 miljarder

Källa: IMF

Morgontrafik i
Peking, Kina.

stater och olika grupper. Klimatförändringarna slår hårt mot Indien och energiomställningen kommer att bli kostsam eftersom elnätet behöver uppgraderas, liksom vägnätet. Forskning visar att indiska företag som är baserade mer än fyra timmar från en hamn inte kan konkurrera om exporten.

Cho håller med om att infrastrukturen fortfarande är en stor utmaning, och han tror inte att Indien är ikapp Kina inom en snar framtid.

– Indien är idag där Kina befann sig i början av 1990-talet, menar han.

Redan innan Kina och de asiatiska tigerekonomierna trädde fram som ekonomiska stormakter inledde Japan en imponerande resa

med rekordartad ekonomisk tillväxt. Denna tillväxt pågick mellan andra världskriget och början av 1990-talet. Under den ekonomiska boomen blev Japan snabbt världens näst största ekonomi efter USA.

En digital transformation

Sedan dess har dock sjunkande födelsetal och andra problem lett till en lång period av relativ stagnation. För att påskynda tillväxten och ligga före konkurrenterna stimulerar den japanska regeringen för närvarande den digitala transformationen genom ett dokument som ger praktisk vägledning och stöd för små och medelstora företag. Japans ministerium för

ekonomi, handel och industri (METI) förutspår att om företag i Japan inte satsar på den digitala omvandlingen och deras konkurrenskraft minskar, riskerar de att drabbas av årliga ekonomiska förluster på cirka 12 biljoner JPY (83,1 miljarder USD) från 2025.

Pakistan och Bangladesh behöver göra mycket mer när det gäller modernisering, men Bangladesh har redan etablerat sig som ett globalt nav för textilproduktion. I Sydostasien är Indonesien världens fjärde största land, med 280 miljoner människor och ett överflöd av naturresurser. Malaysia, Thailand och Filippinerna fortsätter att föra vidare arvet från de så kallade tigerekonomierna.

Marknaderna i Asien

Sandvik är väl positionerat i Asien och har stor omsättning på flera marknader. I topp ligger Kina, Indonesien, Indien och Japan.

– Sandvik har en lång historia på många viktiga asiatiska marknader och har en djupare marknadskunskap än de flesta av sina konkurrenter. Bolaget har varit snabbt på att fånga upp signaler från lokala marknader och har anpassat sitt erbjudande därefter, säger Frédéric Cho, oberoende rådgivare och vice ordförande för Sweden-China Trade Council.

– Utmaningen på de asiatiska marknaderna för alla internationella företag är att etablera en närvaro som speglar det ekonomiska skede som landet befinner sig i, tillägger Cho. En övergripande strategi för Asien måste kompletteras med individuella strategier för varje land.

Asienstrategin återspeglas till exempel i bildandet av en ny division i Kina, baserad på det nyligen genomförda förvärvet av en ledande verktygstillverkare. Sandvik har ända sedan 1800-talet levererat till asiatiska marknader, till exempel stål till den japanska sjöfartsindustrin, men det finns fortfarande utrymme att växa. Under 2023 var Asiens andel av den globala bruttonationalprodukten (BNP) cirka 50 procent, men regionen står endast för 17 procent av Sandvik-koncernens omsättning.

Kina är den enskilt viktigaste marknaden för Sandvik i Asien, både för gruvutrustning och komponenttillverkning. Kinas gruvindustri omfattar över 1 500 större gruvor, med ett totalt värde på över 400 miljarder dollar. Landet spenderar cirka 200 miljarder dollar per år på gruvutrustning och tjänster, enligt en rapport från Canadian Trade Commissioner.

Landet är världens ledande producent, ofta med stor marginal, av mer än 20 metaller, inklusive de sällsynta jordartsmetaller som är avgörande för elektrifieringen av samhället. Enligt U.S. Geological Survey har Kina stått

för omkring 40–50 procent av den globala efterfrågan på mineraler under de senaste tre decennierna. Cirka 75 procent av all större kinesisk gruvdrift sker under jord och som världsledande inom underjordsutrustning har Sandvik skördat frukterna av gruvboomen, enligt Yao Jing, Vice President Sales Area China på Sandvik Mining and Rock Solutions.

– Vi har lyckats växa med tvåsiffriga tal från år till år under det senaste decenniet. Ordergång ser bra ut och i år hoppas vi nå rekordhög intäkter och öka vår marknadsandel ytterligare.

Förutom att etablera en Kina-division så expanderar Sandvik i andra delar av Asien. I Indien stärks närvaron i mellansegmentet genom ytterligare produktionskapacitet, bland annat inom metallpulver, och i Japan startas lokal produktion.





Sandvik, omsättning per land, miljarder kronor

1. **USA**
18 425
2. **Australien**
15 247
3. **Kanada**
8 406
4. **Kina**
8 280
5. **Tyskland**
7 195
6. **Sydafrika**
5 324
7. **Mexiko**
5 007
8. **Italien**
3 855
9. **Indonesien**
3 702
10. **Brasilien**
3 313
11. **Indien**
3 075
12. **Frankrike**
3 000
13. **Chile**
2 571
14. **Sverige**
2 232
15. **Polen**
1 937
16. **Storbritannien**
1 879
17. **Ghana**
1 749
18. **Spanien**
1 497
19. **Japan**
1 455

Information från Sandviks årsredovisning 2023

Förvärv stärker position i Kina

Sandvik skapar en ny division i Kina för att nå nya kundsegment och utöka sin närvaro.

Foto: Mattias Isaksson och Suzhou Ahno

Kina är en viktig tillväxtmarknad för skärande verktyg, med prognoser som pekar på en årlig tillväxttakt på över 4 procent under de kommande fem åren. För att lyckas på denna marknad är analytiker överens om att lokal produktion och långsiktigt engagemang blir allt viktigare.

– Dynamiken på den kinesiska marknaden har förändrats. Idag är det viktigt att ha en lokal närvaro och att producera i Kina, med ett starkt fokus på lokala behov, säger Nadine Crauwels, chef för Sandvik Machining Solutions.

I linje med detta har Sandvik förvärvat en majoritetspost i den kinesiska verktygstillverkaren Suzhou Ahno Precision Cutting Tool Technology (Ahno). Bolaget har en ledande position inom precisionsskärande verktyg i det snabbväxande lokala premiumsegmentet, ett brett produkt- och serviceutbud samt ett omfattande försäljningsnätverk.

– Förvärvet speglar vår strategiska ambition att växa i Kina och att stärka vår position på den strategiskt viktiga kinesiska marknaden. Ahno stärker vår lokala produktionskapacitet och är därför ett utmärkt tillskott till Sandvik, säger Crauwels.

Förvärvets huvudsakliga kunder finns inom verkstadsindustrin och fordonsindustrin, där en betydande del finns inom elfordon. Det finns också ett växande medicinskt segment.

"Förvärvet speglar vår strategiska ambition att växa i Kina."

Elisabeth Lindström-Dupuy

– Ahnos konkurrenskraftiga sortiment och nära kontakt med kunderna utgör en stark plattform för att driva ytterligare tillväxt inom vår verktygsverksamhet i Kina. En stor del av erbjudandet är fokuserat på snabbväxande segment, vilket gör att Ahno matchar vår strategi perfekt, säger Crauwels.

Plattform för tillväxt

Ahno ska utgöra grunden för en ny division i Kina inom Sandvik Machining Solutions och ledas av Elisabeth Lindström-Dupuy, tidigare chef för Sales Area North Asia på Sandvik Coromant.

– De internationella verktygsmärkena fortsätter att drivas i Kina på samma sätt som idag. Ahnos starka marknadsposition, tillsammans med vår ledande kompetens och våra internationella varumärken, skapar en attraktiv plattform för tillväxt i Kina framöver, säger hon.

– Vi ser också synergier mellan Ahno och våra internationella varumärken som kan öka tillväxten och ge kostnadssynergier. Vi är övertygade om att denna hybridmodell, där vi kombinerar våra starka internationella varumärken med en lokal närvaro på utvalda marknader, kommer att hjälpa oss att maximera marknadstillväxten.

Lindström-Dupuy påpekar att lokal produktion också minskar sårbarheten för geopolitiska störningar.

– Ambition och engagemang uppskattas och Sandvik ses som mer pålitligt och trovärdigt i kinesernas ögon. Många utländska företag lämnade Kina under pandemin medan Sandvik stannade kvar och nu stärker sitt fotfäste.

Syftet med den nya divisionen i Kina är att nå nya kundgrupper genom ökad närvaro.

– Det kommer också att ge oss möjligheter till samarbete och kunskapsdelning för att skapa framtida synergier inom forskning och produktion, säger Lindström-Dupuy.

Hon tillägger att Ahno är särskilt starkt när det gäller flexibilitet och den snabba utvecklingen av icke-standardiserade verktyg som är anpassade för sitt ändamål.

– Sandvik bidrar i sin tur med kompetens från sin långa historia inom skär och bidrar till att öka Ahnos marknadsandel.

Ökad hållbarhet är en annan stor fördel med lokal produktion eftersom det minskar behovet av långa transporter, kapar ledtider och underlättar eftermarknadsservice.

Lindström-Dupuy menar att framtiden ser ljus ut för Sandvik i Kina.

– Under de senaste åren har det blivit allt svårare att fånga upp tillväxten i takt med att konkurrensen från inhemska företag har ökat. En anledning till att kunderna gillar oss är att vi levererar en hög och jämn kvalitet med god förutsägbarhet.

Produkter producerade för den kinesiska marknaden.





Elisabeth Lindström-Dupuy hos kinesiska verktygstillverkaren Suzhou Ahno i Shanghai.



Det här är Suzhou Ahno

- Grundades 2002
- Cirka 1 200 anställda
- Intäkter 2023: 812 miljoner CNY (1,2 miljarder kronor), huvudsakligen från Kina
- Specialiserade på tillverkning och omslipning av skärverktyg i metall
- Majoriteten av produkterna är skärverktyg i hårdmetall som borrar, brotschar, pinnfräsar, skär och naturliga diamantskärverktyg



Det är viktigt att ha lokal närvaro och att producera inom Kina, säger Nadine Crauwels.



Japan snabbar på digital omvandling

Sandvik förser japansk industri med de verktyg och den programvara som krävs för digital tillverkning.

Shinichi Takamiya, chef för Sandvik Coromant i Japan, säger att digitala lösningar från Sandvik är efterfrågade från kunder inom flyg-, fordons- och verkstadsindustrierna.

– Vårt digitala erbjudande har spelat en avgörande roll för vår framgång bland kunder som vill kombinera mjukvara med verktyg och produktionsprocesser. Verktygskonceptet Coromant Capto® och andra lösningar hjälper tillverkare att införa digitalisering och automatisering. Att använda digitala verktyg passar kunder som har robotar i tillverkningen.

Kunder i Japan

Kunder som värderar prestanda högre än lågt pris ser Sandvik Coromant som en premiumleverantör, enligt Takamiya, som förklarar varför flygindustrin är en sektor där Sandvik har en hög marknadsandel med kunder som Kawasaki Heavy Industries, Mitsubishi Heavy Industries och IHI.

– De här tillverkarna använder svårare material som värmebeständiga superlegeringar och titan, säger han.

– Sandvik har en betydande fördel jämfört med våra japanska konkurrenter i och med att vi har kommit längre inom det digitala eller CAM-erbjudandet. Vi bedriver också produktutveckling i nära samarbete med våra kunder.

Tillverkning av verktygsmaskiner och verkstadsindustri utgör det största kundsegmentet för Sandvik Coromant i Japan, med stora namn som DMG MORI, Yamazaki Mazak och Okuma på kundlistan.

– Automatisering och digitala funktioner har fallit i god jord hos dem och verktygskonceptet Coromant Capto® har varit avgörande för framgången hos tillverkare av verktygsmaskiner eftersom konceptet ökar effektiviteten i produktionen, säger Takamiya.

Fordonsindustrin har varit ett flaggskepp för Japan ända sedan Toyota och dess konkurrenter erövrade världen på 1980-

talet och lanserade innovativa och flitigt kopierade koncept som "Just in Time" och "Lean Manufacturing". Idag är stora japanska fordonstillverkare som Toyota, Nissan, Mitsubishi, Honda, Mazda och Subaru kunder hos Sandvik.

Det aktuella skiftet från förbränningsmotorer till elfordon förebådar stora förändringar för världens biltillverkare, som måste förnya produktionen för att uppnå kraven på nya och annorlunda komponenter och material.

– Den här förändringen gynnar verkligen Sandvik eftersom vi kan leverera de sofistikerade precisionsverktyg för aluminiumkomponenter som krävs i det här landskapet, säger Takamiya.

För att demonstrera sin expertis invigdes ett nytt Sandvik Coromant Center i Nagoya i juni 2024. Till centret välkomnas kunder, medarbetare och allmänheten, med inriktning på utbildning och demonstration av digitala och avancerade tillämpningar.

Kompetensutveckling för befintliga medarbetare är viktig när tillgången på arbetskraft fortfarande minskar till följd av sjunkande födelsetal och en åldrande befolkning. Centret kan också hjälpa till att attrahera framtida talanger.



Shinichi Takamiya, chef för Sandvik Coromant i Japan.

2024

Ett nytt Sandvik Coromant Center öppnade i Nagoya.



Marknaden för komponenttillverkning växer snabbt i Indien.

Växande indisk marknad

Sandvik etablerade sig på den indiska marknaden för mer än 60 år sedan. Indien är idag bolagets elfte största marknad.

Jawaharlal Nehru, Indiens förste premiärminister, besökte Sandviks huvudkontor och fabrik i Sverige i slutet av 1950-talet. Han bjöd in företaget att etablera sig i Indien. Till en början var det mesta av det som Sandvik producerade i Indien avsett för export, men i takt med att landet inledde en process av modernisering och snabb tillväxt ökade den inhemska försäljningen.

Idag är Indien bolagets elfte största marknad. Sandvik levererar gruvutrustning till ledande operatörer och bearbetningslösningar till kunder inom verkstadsindustrin, flygindustrin och fordonsindustrin.

Navet för forskning och produktion ligger i Pune utanför Mumbai. Sandvik finns även i Chiaplun, där en återvinningscentral för hårdmetall återvinner volfram från använda skär för att producera pulver till nya skär. Bergverktyg tillverkas i Hyderabad, medan Sandvik-ägda Miranda Tools servar kunder i mellanssegmentet från anläggningen i Ankleshwar. Utöver detta går det mesta av Sandvik Machining Solutions produktion på export, medan huvuddelen av det som produceras av Sandvik Mining and Rock Solutions och Sandvik Rock Processing Solutions säljs i Indien. Ett exempel är den senaste ordern

från Hindustan Zinc om att leverera utrustning för gruvdrift under jord till ett värde av cirka 345 miljoner kronor. Avtalet utökar Hindustan Zincs maskinpark från Sandvik med borrhjappar för ortdrivning och produktion. Utöver utrustningsordern medför affären också ett stort värde för reservdelar och tjänster.

Ledande inom skärande bearbetning

– Vi har en ledande position på den indiska marknaden, där vi är kända för vårt högkvalitativa serviceerbjudande, säger Manik Karn, strategichef på Sandvik Machining Solutions.

– Den indiska sektorn för metallbearbetning är en av de snabbast växande i världen (7 procent CAGR 2023–2030), något som är möjligt till följd av en statlig politik som gynnar tillverkningssektorn. Indien driver på för att bli ett stort tillverkningsnav för hela världen. Detta skapar goda tillväxtpotentialer för hela bearbetningssektorn, även för våra varumärken inom hårdmetallverktyg.

Historiskt sett har Indien försett Sandvik med globala talanger och Sandvik driver ett omfattande CSR-program i landet. Det omfattar projekt inom utbildning, miljöskydd och jämställdhet. Till exempel arbetar Sandvik aktivt för att öka andelen kvinnor bland medarbetarna, erbjuda barnomsorg för medarbetarnas barn och transport till kvinnor som arbetar nattskift.



Laddar upp för skiftet till eldrift

Med en ny enhet i Malaysia för produktion av utrustning under jord ökar Sandvik sina möjligheter att bidra till kundernas omställning till framtidens hållbara gruva.

Av Danny Chapman

Sandvik har öppnat en ny produktionsenhet i Malaysia för att öka kapaciteten för tillverkning av dieseldrivna och batterielektriska lastare och truckar för gruvdrift under jord. Den nya anläggningen är främst inriktad på att möta den växande efterfrågan från gruvkunder runt om i världen på batterielektriska fordon (BEV).

Sandvik investerar 350 miljoner kronor i projektet som är beläget i Seremban, huvudstad i delstaten Negeri Sembilan, cirka 70 kilometer söder om Kuala Lumpur. Som ett

bevis på hur viktig denna investering är för regionen deltog flera högre lokala regerings-tjänstemän vid invigningen den 14 maj 2024. Delstatens premiärminister invigde officiellt anläggningen.

– Malaysia är ett av de mest tekniskt utvecklade länderna i Sydostasien och har gott om kvalificerad arbetskraft, starka lokala industrileverantörer och tillförlitlig infrastruktur, säger Mats Eriksson, chef för Sandvik Mining and Rock Solutions.

– Våra gruvkunder i Asien och Stillahavsområdet kommer att dra nytta av kortare ledtider för utrustning som tillverkas enligt höga Sandvik-standarder för kvalitet och säkerhet.

Ett växande skifte

Den huvudsakliga produktionsanläggningen för lastare och truckar för gruvdrift under jord ligger i finska Åbo. Men med en stadig efterfrågan på traditionella dieseldrivna enheter och en växande efterfrågan på batterielektriska fordon behövdes en ny produktionsanläggning för att komplettera den i Åbo.

– Efterfrågan och intresset för BEV-marknaden har verkligen ökat, säger Veli Olavi Kataja, chef på Seremban-fabriken.

– Så vi behövde mer utrymme för att bygga utrustningen och batteribehållarna. I befintliga gruvor, där man har byggt ut den ventilation som krävs för traditionella dieselfordon, utökar kunderna sina dieselflottor. Men där nya gruvor byggs är det tydligt att kunderna går mot eldriven utrustning. Det är ett skifte, och skiftet tar fart.

Produktionen har redan börjat i Seremban och ska trappas upp under året.

– Vår plan är att bygga 300 fordon per år, säger Kataja.

– Jag förväntar mig att cirka 50 procent av dessa kommer att vara batterielektriska fordon. Om kunderna vill ha fler batterielektriska fordon så bygger vi fler.

Omställning driver på gruvboom

Övergången till en mer hållbar gruvdrift och efterfrågan på de mineraler som krävs för elektrifieringen av samhället är viktiga drivkrafter för Sandvik i Asien.

Av Jonas Rehnberg

Under det senaste decenniet har den kinesiska regeringen utfärdat en rad policyer och incitament för att främja utveckling av gröna gruvor. Med sin innovativa gruvutrustning drar Sandvik nytta av övergången till en mer hållbar gruvdrift.

De kinesiska leverantörerna av gruvutrustning konkurrerar med Sandvik med låga kostnader och ständigt förbättrad teknik.

– Sandvik siktar däremot på en nischmarknad. Vi riktar in oss på premiumkunder med våra ledande produkter, service och tekniska lösningar för gruv- och anläggningsindustrin, säger Yao Jing på Sandvik.

Analytiker anser att detta är en klok strategi.

– Sandvik vänder sig till en annan del av den kinesiska tillväxtkartan genom att rikta in sig på premiumsegmentet och företaget bör kunna skörda frukterna av sitt långa engagemang i Kina, säger Frédéric Cho.

Andra viktiga gruvmarknader i Asien där Sandvik har en stark närvaro är Indonesien och Mongoliet. I Papua, Indonesien, finns till exempel Grasberg, den största guldgruvan och den tredje största koppargruvan i världen. Den drivs av Freeport-McMoran och Sandvik har levererat utrustning dit sedan 1997.

Djupare under jord

Utrustningen från Sandvik är särskilt lämplig för blockrasbrytning med automatiserade lastare som kan fjärrstyras i områden där det finns risk för översvämning eller stenras. Programvara för gruvplanering från Sandvik-ägda Deswik underlättar också övergången från dagbrott till blockrasbrytning.

En annan stor koppar- och guldfyndighet är Oyu Tolgoi i Mongoliet, som drivs av företagets kund Rio Tinto.

– Operatören undersöker möjligheten att byta från dieselutrustning till batterielektriska fordon för att öka produktiviteten och kunna

arbeta under längre tidsperioder, säger Malcolm Mauger, Vice President Sales Area Southeast Asia på Sandvik Mining and Rock Solutions.

Den främsta drivkraften bakom automatisering är att öka utnyttjandegraden, medan det bakom elektrifiering är att minska utsläppen och värmen från dieselmotorer samt att bli mer hållbara.

Den globala övergången till elfordon och förnybar energiproduktion är en viktig förklaring till den skyhöga ökningen av efterfrågan på koppar. För att möta efterfrågan måste gruvoperatörer borra djupare i befintliga gruvor och intensifiera sökandet efter nya fyndigheter.

– De här trenderna passar vårt erbjudande som handen i handsken, säger Mauger.

– Vi bidrar till att minska operatörernas kostnader samtidigt som vi ökar produktiviteten och effektiviteten när de fortsätter djupare under jord samt strävar efter att digitalisera sin prospektering för att lokalisera nya malmkroppar.

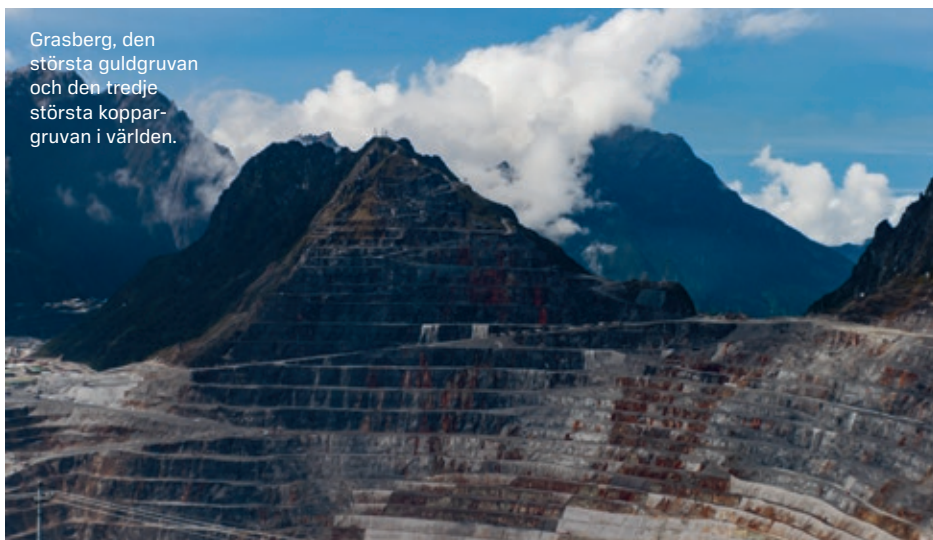
Blockrasbrytning

Gruvutrustning från Sandvik är väl lämpad för så kallad blockrasbrytning, en underjordisk brytningsmetod i hårt berg som möjliggör bearbetning av mycket stora malmkroppar. Denna underjordiska version av dagbrottsbrytning innebär att en malmkropp undermineras – vilket gör att den gradvis kollapsar under sin egen vikt, något som minskar behovet av borrhning och sprängning. Kostnaden för blockrasbrytning är ungefär en tiondel av motsvarande kostnad för konventionella metoder.

Sandvik har bidragit till Grasbergs omvandling från dagbrott till verksamhet under jord.

– När stora dagbrott närmar sig slutet av sin livslängd undersöker operatörerna om det är möjligt att övergå till billiga, storskaliga underjordiska operationer. Blockrasbrytning är den enda underjordiska metoden som kan erbjuda produktionshastigheter och driftskostnader som är jämförbara med dagbrott, säger Malcolm Mauger.

Grasberg, den största guldgruvan och den tredje största koppargruvan i världen.



Safari-drömmen blev sann

"Hon levde. Och hon dog levande." Det var gravstensinskriftionen som Vumbhoni Mathonsi såg framför sig när en elefant jagade hennes safaribil. Som tur var överlevde hon äventyret och safari är fortfarande en favoritsysselsättning.

Av Cari Simmons
Foto: Tuli Lote

Vumbhoni Mathonsi

Plats: Johannesburg, Sydafrika
Titel: Senior Legal Counsel för Sandvik Africa
Fritidsintressen: Safari och vandring



– Jag älskar Kruger nationalpark eftersom det finns så många olika vilda djur, inklusive storvilt som "The Big Five" (lejon, elefanter, noshörningar, bufflar och leoparder), säger Vumbhoni Mathonsi, Senior Legal Counsel för Sandvik Africa.

– Jag kommer ursprungligen från nordöstra Sydafrika. När jag växte upp brukade vi se safaribilarna köra förbi med turister, men vi var aldrig själva på safari eftersom vi helt enkelt inte hade råd. Jag lovade mig själv att åka på safari och njuta av min hemprovins när mina förutsättningar förändrades. Det är en fantastisk känsla att ha uppnått det idag!

Från trainee till Senior Legal Counsel

Mathonsis väg till en framgångsrik juridisk karriär är imponerande. Hon växte upp på landsbygden och bodde sedan i kåkstaden Soweto.

– Gemensamt för dessa platser är att den skriande sociala orättvisan har berövat människor deras värdighet. Jag blev intresserad av att arbeta med juridik tidigt i mitt liv som ett vapen i kampen mot orättvisor, säger hon.

Tack vare beslutsamma föräldrar åkte Mathonsi buss varje dag till en så kallad blandrasskola i Johannesburg, där hon kunde få en bättre utbildning än i kåkstaden.

– Jag tackar mina föräldrar varje dag!

Som student arbetade Mathonsi på en av Sydafrikas största advokatbyråer innan hon kom till Sandvik 2017 som trainee inom juridik.

– Jag valde Sandvik till följd av möjligheten att växa och avancera. Jag gick först till en roll som Junior Commercial Specialist inom marknadsavdelningen innan jag blev Junior Legal Counsel och sedan Senior Legal Counsel för Afrika, berättar hon.

I sin roll hanterar Mathonsi många olika frågor, bland annat rättsliga anspråk, rättstvister, indrivning, incidenthantering, avtalshantering och upphandlingsfrågor. Att kunna problemlösa och hantera olika intressenter är viktigt i rollen, liksom att säkerställa att verksamheten bedrivs i enlighet med lagar och regler.

Att delta i ledarskapsprogrammet

– Det roligaste i min nuvarande roll är möjligheten att lära sig något nytt varje dag. Det kan vara från mina teammedlemmar, interna och externa intressenter och i vissa fall mina motståndare i juridiska tvister, säger hon.

– Sandvik erbjuder många plattformar och möjligheter för medarbetare att utvecklas och nå sin fulla potential, tillägger Mathonsi, som för närvarande deltar i koncernens ledarskapsutbildning.

– Jag har vuxit inom organisationen och lärt mig så mycket i programmet, exempelvis självkänedom. Tack vare den bekräftelse jag får från Sandvik och de människor jag arbetar med har jag fått lite mer förtroende för mig själv och min förmåga. Det är fortfarande ett pågående arbete, men jag är nöjd med de framsteg jag gjort hittills.

Safari för att slappna av

Även om hon i dag är affärsjurist minns hon varför hon studerade juridik från första början. Mathonsi är med i program för att stärka ungdomar i Soweto och delta i sociala initiativ från Sandvik som Reach for a Dream, en ideell organisation som uppfyller drömmar för barn med livshotande sjukdomar.

– Det jag också älskar med Sandvik är att bolaget ger tillbaka till de samhällen där vi är verksamma. Vi har så många fantastiska lokala program, säger hon.

Med jobb, en femårig son och samhällsengagemang är Mathonsis dagar fullspäckade. Vandring och safariturerna hjälper henne att återhämta sig och koppla av utanför jobbet.

– Jag märker att när jag vandrar och är på safari töms mitt sinne på allt annat än det som sker i stunden och det blir rofyllt. Jag gillar hur allt bara tystnar. Lärdomen för mig är att även om det alltid händer något runt omkring mig, oavsett om det är på jobbet eller hemma, så är det bra att då och då kliva ur allt och bara vara med sig själv. I de stunderna reflekterar jag mycket över hur långt jag har kommit och vad jag fortfarande har kvar att uträtta.





”Jag blev intresserad av att arbeta med juridik tidigt i mitt liv, som ett vapen mot orättvisor.”

3 snabba frågor till Vumbhoni Mathonsi:

Beskriv kortfattat din roll som Senior Legal Counsel på Sandvik.

”Min roll är att göra det möjligt för företag att bedriva verksamhet inom en acceptabel nivå av juridisk risk, säkerställa efterlevnad av lagar, förordningar och interna policyer samt leda och ge råd om juridiska risker.”

Hur uppfattas Sandvik i Sydafrika?

”Sandvik är och anses vara ett välrenommerat framåtsträvande företag som drivs av en passion att ständigt utveckla smartare lösningar och möjliggöra viktiga skiften.”

Vilket råd vill du ge till folk som ska åka på safari?

”Lägg ner din telefon och kamera (detta kommer från någon som inte kan leva utan sin telefon) och bara lev i nuet.”



Se filmen med Vumbhoni Mathonsi:



Så gott som ny

Genom att renovera gruvutrustning minskar Sandvik Rock Processing Solutions sina kostnader, metallavfall och koldioxidutsläpp.

Av Danny Chapman

Siktar och matare används i de tuffaste gruvmiljöerna och utsätts för en hel del slitage. Sandvik i Jandakot, Australien, renoverar och restaurerar utrustningen, och återanvänder så många komponenter som möjligt under ombyggnationen. Och det som inte kan återanvändas återvinns ofta.

Renoveringsprocessen sparar pengar för kunderna och minskar både materialanvändning och koldioxidutsläpp. År 2023 återanvändes cirka 1 000 ton metall, och uppskattningsvis 1 900 ton koldioxidutsläpp förhindrades tack vare renovering istället för att tillverka ny utrustning från grunden.

– Renovering är en viktig del av vår verksamhet idag, säger Matt Gentile, Vice President Operations på Sandvik Rock Processing Solutions Australia.

– Vi säljer nya siktar till kunder och i snitt kommer de tillbaka hit för renovering vartannat till vart tredje år. Det tar flera veckor att demontera, inspektera och bestämma vad som ska återanvändas och bytas ut. När det är klart kan du inte se skillnad på en ny och en renoverad sikt.

Förlänger produktens livslängd

Han tillägger att en sikt kan hålla i många år om den underhålls väl med planerade renoveringar.

– Vi har exempel på siktar som har renoverats fem eller sex gånger sedan programmet startade.

Siktar från Sandvik kan väga över 50 ton och det krävs ett team på fyra till åtta utbildade tekniker för att renovera dem.

– Det är ett hårt arbete och krävs upp till 500 timmar för att genomföra en fullständig nedmontering och inspektion. Vi gör en grundlig bedömning, bland annat vattenblästring och sandblästring av komponenterna, och testar områden med hög belastning för att avgöra om det finns utmattningssprickor. Det är ett stort och riskfyllt jobb som kräver att vi har säkerhet i åtanke, säger Gentile.

När det är klart får kunderna i princip en helt ny sikt, men till en lägre kostnad. Eventuella uppdateringar av produkten eller designändringar görs också i renoveringsprocessen så att kunden får det senaste inom produktoptimering. Det är också säkrare och mer operativt effektivt för kunderna att renovera sin utrustning i stället för att förlita sig på reparationer ute på fältet, tillägger Gentile.

Optimerar tillgångar

Renoveringsprogrammet för kunder startade 2011 i det som då var en del av Schenck Process Group. Den gruvrelaterade verksamheten förvärvades av Sandvik 2022. Renoverings-

”Kunderna ville minska kostnaderna och optimera tillgångarna.”



Renoveringsprocessen äger rum i Jandakot, Australien.

programmet inleddes under en gruvboom, vid en tidpunkt då stora kapitalinvesteringar gjordes i utrustning.

– Kunderna ville minska kostnaderna och optimera tillgångarna. Idag har vi fortfarande inte sett några liknande program i den här skalan.

Under 2023 renoverades fler än hälften av de vibratorer, siktar och matare som byggdes vid Sandvik Rock Processing Solutions i Jandakot. Det blir cirka 480 vibratorer och nästan 100 siktar. Och även om Sandvik främst renoverar sina egna produkter, kan de även renovera konkurrenternas. Under årens lopp har totalt flera tusen produkter renoverats och efterfrågan ökar.

– Kunderna har kommit att förlita sig på vårt renoveringsprogram. Det har blivit en lika stor del av deras verksamhet som vår, säger Gentile.



Sandvik Rebuild Services servar viktig utrustning under hela dess livscykel.



Foto: Johan Artursson



It's a wrap!

Så ska fler lockas till framtid inom teknik

Sandvik vill väcka ungdomars intresse för naturvetenskap, teknik, ingenjörsvetenskap och matematik – de så kallade STEM-ämnena.

För att öka intresset för STEM och säkra en framtid med tillräckligt många ingenjörer och specialister sponsrar Sandvik det svenska initiativet Teknikåttan.

Teknikåttan, som i år firar 30-årsjubileum, är en årlig tävling som lockar tusentals elever från hela Sverige. Den riktar sig till ungdomar i årskurs åtta.



Astronaut Marcus Wandt deltog i Teknikåttan.