

Möt Sandvik

SEPTEMBER 2005



Stark tillväxt

Aktieinlösen

CFO har ordet

Vinnande lag i Brasilien

Nytt från Sandviks värld

Sandvik K2

PRESSINFORMATION 4 augusti 2005

Delårsrapport andra kvartalet 2005

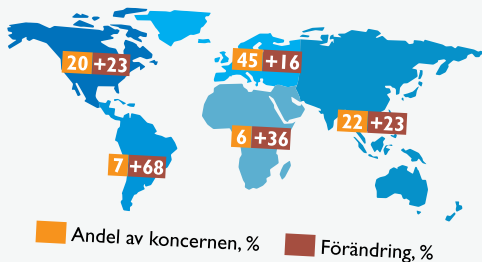
STARK TILLVÄXT OCH VINSTÖKNING

- Resultat efter finansnetto ökade med 27 % till 2 235 MSEK.
- Orderingsgången ökade med 22 %* till 17 371 MSEK.
- Faktureringen ökade med 17 %* till 16 150 MSEK.
- Periodens nettoresultat ökade med 21 % till 1 608 MSEK.
- Vinst per aktie ökade med 23 % till 6,10 SEK. Proforma efter inlösen 6,25 SEK, +26 %.



"Det är mycket glädjande att presentera ännu ett starkt kvartal för Sandvik", säger Lars Pettersson, VD och koncernchef.

ORDERINGÅNG* ANDEL OCH FÖRÄNDRING



"Efterfrågan i kvartalet var fortsatt god i samtliga marknadsområden och alla affärsområden rapporterade fortsatt tillväxt. Resultatet efter finansnetto ökade med 27 % och marginalen uppgick till 14 %. Vinsten per aktie steg med 23 %.

Vi har nu tolv kvartal i följd med positiv tillväxt baserat på ett positivt affärsklimat och ökade marknadsandelar. Våra långsiktiga satsningar på att generera kundvärde genom global närvaro och produktutveckling fortsätter att ge resultat", säger Sandviks VD och koncernchef Lars Pettersson.

NYCKELTAL

MSEK	Kv 2/05	Kv 2/04	Kv 1-2/05	Kv 1-2/04
Orderingång	17 371	14 390	33 017	28 550
Fakturering	16 150	13 980	30 344	26 660
Rörelseresultat	2 425	1 952	4 466	3 612
Vinst per aktie, SEK	6,10	4,95	11,30	9,20

AFFÄRSOMRÅDEN - ORDERINGÅNG*

+13%



Sandvik Tooling

+33%



Sandvik Mining and Construction

+25%



Sandvik Materials Technology

* Procentuell förändring jämfört med samma kvartal föregående år i fast valuta för jämförbara enheter. Sandvik tillämpar från och med 1 januari 2005 International Financial Reporting Standards (IFRS). Jämförelsesiffror för 2004 har omräknats till IFRS.



Ytterligare information kan erhållas på tel 026-26 10 01 eller på www.sandvik.com

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 BBDO
Tryck: Sandvikens Tryckeri
Presslagd: September 2005
Upplaga: 70 000 exemplar

Publiceras i tryckt form och på
www.sandvik.com

Fortsatt stark tillväxt

Det är mycket glädjande att Sandvik även under andra kvartalet 2005 hade en fortsatt god utveckling med stark tillväxt och ökad vinst.

Koncernen har nu haft en positiv organisk tillväxt tre år i rad. Detta beror i grunden på ett positivt affärsklimat men också till en betydande del på vår egen förmåga att effektivisera verksamheten, att omsätta satsningarna på forskning och utveckling till nya framgångsrika produkter och tjänster samt fortsatt utveckling av våra affärsrelationer med kunderna.

Samtliga affärsområden redovisade ökad försäljning, ordergång och rörelseresultat i andra kvartalet. Efterfrågan var fortsatt god inom samtliga marknadsområden. Ordergången i NAFTA respektive Asien/Australien var stark liksom även i Europa, där utvecklingen tidigare varit svagare. Största ökningen nåddes i Sydamerika.

Förbättringen i rörelseresultatet var hänförlig till högre volymer och priser, ökat kapacitetsutnyttjande och interna effektiviseringar som motverkat högre råvarupriser. Resultatet efter finansnetto ökade, liksom vinsten per aktie.

En viktig förklaring till den långsiktiga framgången för Sandvik är vår affärsidé som bygger på produktivitet och förmåga att generera värde för kunderna. Jag har under de senaste åren i bolagsstämotal och i andra offentliga framträdanden betonat just detta. En fortsatt fokusering på forskning och utveckling gör det



möjligt att erbjuda produkter och tjänster för att våra kunder ska kunna uppnå sina mål.

En annan drivkraft för koncernens framtida utveckling är vår starka internationella position. Läs mer om olika exempel på hur Sandvik skapar nytta för kunderna runt om i världen i detta nummer av Möt Sandvik.

Lars Pettersson
VD och koncernchef

Sandviks nära samarbete med kunderna är helt inriktat på att skapa ökad produktivitet.

Framgångsrik inlösen

Den 3 maj 2005 beslutade ordinarie bolagsstämma i Sandvik AB att genomföra ett inlösenerbjudande med rätt för aktieägarna i Sandvik att lösa in aktier i bolaget mot kontant likvid om 405 kronor per aktie. Erbjudandet baserades på företagets starka resultatutveckling, kassaflöde och balansräkning. Genom inlösen av aktier effektiviseras koncernens kapitalstruktur samtidigt som värdet för aktieägarna ökar.

Under anmälningsperioden registrerades totalt 9 787 361 aktier i Sandvik för inlösen motsvarande ett värde om ca 4 miljarder kronor. Anslutningen i inlösenerbjudandet översteg 99 %.

Den extra bolagsstämman den 28 juni 2005 beslutade att lösa in de 9 787 361 aktierna och att dra in 16 522 000 tidigare återköpta aktier. Beslutet registrerades i början av juli månad. Det innebär att aktiekapitalet har nedsatts med 157 856 166 kronor samtidigt som ca 4 miljarder kronor utskiftats till bolagets aktieägare.

Efter att ovanstående registrerades och utbetalning genomförts i början av juli är effekten:

- Sandvik AB:s aktiekapital har nedsatts med 157 856 166 kronor och uppgår till 1 423 544 610 kronor. Antalet utgivna aktier uppgår till 237 257 435.
- Sandvik AB:s reservfond har ökat med 157 856 166 kronor.
- Sandvik AB:s fria egna kapital har minskat med 3 963 881 kronor och räntebärande skulder har ökat med motsvarande belopp.
- Effekten av ovanstående är att vinsten per aktie kommer att öka med ca 3 % från tredje kvartalet 2005.

Aktieägare får vid inlösen göra avdrag för anskaffningskostnaden för inlösta aktier och inlösenrätterna. Beträffande skattekonsekvenserna för enskilda aktieägare hänvisas till skattemyndigheten.

Med produktivitet som



Underjordisk verksamhet

Bygget av den nya citytunneln i Malmö är nu i full gång. Det är en 17 km lång järnvägsförbindelse som ska gå från Malmö järnvägsstation under innerstaden och ansluta till järnvägen över Öresundsbron – den fasta förbindelsen mellan Sverige och Danmark. En del i arbetet är att anlägga en underjordisk station. Det ska göras med produkter och tekniska lösningar från Sandvik Mining and Construction. Från två djupschakt ska två s.k. roadheaders från produktområde Voest Alpine Bergtechnik fräsa ur utrymmet för stationen i kalkgrunden. Det är mobila fräsmaskiner med hårdmetallbestyckade borrhuvuden som roterande "äter" sig fram och därmed gröper ur berggrunden – utan att man behöver spränga.



Naggande gott samarbete

Maine Drilling & Blasting är en av de största entreprenörerna inom borrhning och sprängning i nordöstra USA. De arbetar med många olika projekt, allt från husgrunder och swimmingpools till större entreprenadarbeten. Företaget har ett nära samarbete med MC Tools inom Sandvik Mining and Construction och köper nästan alla sina verktyg därifrån. Fördelen med affärsområdets produkter är att de fungerar i alla de typer av berg som kunden arbetar i. Hög produktkvalitet ger fler borrhål per investerad krona och lång livslängd.

Ny borr växlar upp effektiviteten

Sandvik Coromant är en världsledande leverantör av hårdmetallverktyg till alla metallbearbetande industrier, däribland fordonsindustrin. Högkvalitativa produkter och snabb service uppskattas av kunderna. Adwest Engineering i Storbritannien är ett exempel. Företaget tillverkar bl.a. komponenter till växellådor och har Bentley, Land Rover m.fl. som kunder. Sandvik Coromant arbetar i nära partnerskap med Adwest som är ständigt intresserade av effektiviseringar baserade på nya lösningar och ny teknologi. Efter att ha testat CoroDrill® 880 används nu denna vändskärsbör på bred front inom företaget. Bearbetningskostnaderna har kunnat sänkas avsevärt genom introduktionen av det nya verktyget.



Törstsläckare

Sandvik Hard Materials inom affärsområde Sandvik Tooling har stärkt sin position ytterligare inom området hårdmetallverktyg som används vid tillverkning av aluminiumburkar. Produktområdet är efter förvärvet av amerikanska TTI förra året marknadsledande inte bara i Europa utan också i USA – och numera världsledande leverantör inom detta växande kundsegment. Servicen till de globala kunderna i branschen har fortsatt att effektiviseras i takt med denna utveckling. Detta uppskattas av industrin världen över som strävar efter ökad produktivitet och lönsamhet för att kunna hålla kontroll på kostnadsutvecklingen.

ledstjärna



Flygande affärer

Flygindustrin är en viktig kundgrupp för Sandvik. Koncernen producerar bl.a. hårdmetallverktyg till världens ledande flygplans-tillverkare och specialiserade underleverantörer. Det italienska high-techföretaget CoMeAr levererar t.ex. komponenter till nya jätteplanet Airbus 380 och är kund till koncernen. Sandvik Coromant levererar precisionsverktyg för bearbetning av titan som används i flygplan för att hålla nere vikten och få hög hållfasthet.

Ny kompakt lastare

Satsningen på mindre och kompakta maskiner för transporter i gruvor går vidare inom Sandvik Mining and Construction. Affärsområdet har nu utvecklat en extra smal lastare, EJC 90, som är mindre än 1,5 m bred. Lastaren passar utmärkt i små och trånga utrymmen och har trots sin litenhet goda kabinutrymmen med hög säkerhet. Den används nu med stor framgång i sydafrikanska guldgruvor.



Rotoform ökar kapaciteten

Sandvik har en ledande ställning inom området utrustning för pastillering och granulering, d.v.s. finfördelning av ämnen. Kunderna finns främst inom olika processindustrier, t.ex. kemiindustrin. Process Systems inom affärsområde Sandvik Materials Technology har under åren levererat över 1200 anläggningar i det stålbandsbaserade konceptet Rotoform® som går ut på droppformning och kylning. Nu har produktområdet utvecklat en ny variant, Rotoform HS, som medger högre hastighet vilket ger ökade prestanda i tillverkningen. Rotoform HS har utprovats i full produktionskala hos den italienska svavelproducenten Econova med mycket bra resultat vad gäller kapacitet och kvalitet.



Förkrossande överlägsen

Sandviks mobila krossar arbetar med stor framgång hos den amerikanska entreprenören J&D Excavators i Phoenix, Arizona. Företaget hade sedan tidigare Tamrocks borrariggar i sin utrustning och valde efter noggranna studier Crawlmaster TM 1208 med käkkrossen Jawmaster JM 1208 från Sandvik Rock Processing. Endast Sandviks produkter kunde svara upp mot de speciella kraven på stenpartiklarnas storlek.



Tillväxtområde

Den globala konstgödselindustrin omsätter idag omkring 200 miljarder kronor årligen. Materialet Sandvik Safurex® har revolutionerat tillverkningen i branschen och potentialen för fortsatt tillväxt är mycket god. I Saudiarabien byggs för första gången en hel konstgödsel-fabrik i Sandviks material – d.v.s. alla rör, ventiler och rördelar i de mest utsatta delarna av processen. Rören är överlägsna konventionella produkter genom extremt goda korrosionsegenskaper, hållfasthet och hållbarhet (fördubblad livslängd!). Dessutom finns det mer på pluskontot när det gäller kundvärde: Investeringskostnaderna reduceras med 15 % och säkerheten i tillverkningsprocessen av konstgödsel förbättras radikalt.



Vad gör en CFO i en världskoncern?

Per Nordberg är vice VD och Chief Financial Officer – eller ekonomidirektör för att tala svenska – inom Sandvik-koncernen sedan knappt ett år tillbaka.

Erfarenheterna omfattar såväl produktion, marknadsföring som finansverksamhet.

Geografiskt har Per Nordberg arbetat på tre kontinenter genom åren – i USA, Asien och Europa. Det är med dessa breda erfarenheter i ”bagaget” som han nu ingår i Sandviks koncernledning.

Hur har han upplevt att det är att komma till Sandvik? Vilka är de viktigaste arbetsuppgifterna? Vad innebär alla nya redovisningsregler för koncernen? Vad betyder de för värdeskapande och fokusering för den vanlige aktieägaren? Här ger han sin syn på Sandvik och dess verksamhet, med tonvikt på det finansiella området.

”Ett kvalitetsföretag”

”Sandvik anses utan tvekan vara en av kronjuvelerna inom svensk industri. Verksamheten är välskött. Den präglas av ett handfast agerande, utan onödigt krångel. Vi använder oss av enkla, beprövade metoder som ger effektiva lösningar. Och dessutom en stor portion sunt förnuft. Det kan man faktiskt komma ganska långt med.

Rent lönsamhetsmässigt spelar Sandvik i högsta divisionen.

Koncernen lever hela tiden upp till de högt ställda kraven. Det är inte för inte som Sandvik tillhör de högst värderade verkstadsföretagen

i Europa. Det är heller ingen tillfällighet att koncernen rankas så högt av de internationella kreditinstituten, bl.a. Standard & Poors. Sandvik ligger på samma rating som de bästa amerikanska företagen.”

”Fokus på kundvärde”

”Basen för Sandviks framgångar är utan tvekan det decentraliserade affärskonceptet. Tack vare att företaget arbetar så nära kunderna vet vi

alltid vad de vill ha av oss. Det handlar i grunden om att kunderna kontinuerligt behöver öka sin produktivitet och få hjälp med att sänka sina kostnader. Genom att vår verksamhet i grunden är inriktad på att åstadkomma detta skapas kundnytta på ett mycket konkret sätt. Det gör att vi sällan hamnar i prisdiskussioner med våra kunder. De kan ofta räkna hem en investering i våra produkter eller tjänster med god marginal. De får ett mervärde, en kundnytta av Sandvik.”

”Långsiktighet ledstjärna”

”En annan viktig anledning till Sandviks starka position är det långsiktiga agerandet. Koncernen har på något sätt alltid stått över de trender som råder inom industrin. De kommer och går men Sandvik kör hela tiden sitt eget ’lopp’. Framför allt innebär det att vi konstant har samma fokus på produktivitet i våra egna processer som vi har i vårt agerande mot kunderna. Det handlar om att skapa maximal effektivitet i alla delar av företaget. Vi lever med andra ord som vi lär. På så sätt byggs ett företag med inriktning på långsiktig hög lönsamhet. Och ett företag som blir mindre känsligt för konjunktursvängningar.”

”Aktieägarvärde”

”Med beaktande av Sandviks långsiktighet och inriktning på kundnytta är vår huvuduppgift att bygga värde för våra ägare och andra intressenter. Värde skapas genom långsiktig fokusering på de olika affärernas lönsamhetsförbättring med målet att öka vinst per aktie. Som ett bevis på framgången har vinsten per aktie ökat med ca 36 % sedan 2003.”

”Årsredovisning, för vem?”

”De nya krav som ställs på hur redovisningen av ett företags verksamhet ska ske är utan tvekan extremt komplexa. Sandvik tillämpar naturligtvis den svenska koden för bolagsstyrning. Vi har anpassat oss till den internationella standarden för finansiell rapportering, IFRS. Att leva upp till de formalia som dessa regelverk specificerar skapar definitivt inte en årsredovisning som är anpassad till den enskilde aktieägaren. Detta avspeglar sig bl.a. i att klart mindre än 10 % av



Sandviks aktieägare nu senast valde att få den formella årsredovisningen. De flesta ansåg att trycksaken Sandviks Värld gav den information man ville ha.”

”Bättre bedömning av risker”

”En sak som otvetydigt är bra med de nya reglerna är att det numera finns en tydlig metodik för hur risker ska bedömas och hur affärsverksamheten ska inriktas. Riskhantering har blivit ett allt viktigare område i dagens årsredovisningar. Detta baseras bl.a. på att många amerikanska storägare gått på ’smällar’ och nu vill förebygga kommande problem inom detta område genom mer genomgripande information. Man kan diskutera om de nya reglerna är för komplicerade och för finmaskiga. Klart är

Den metod vi använde byggde på valfrihet – aktieägare kunde välja mellan att lösa in aktierna och få en likvid eller att sälja inlösenrätterna. Över 99 % valde det förstnämnda alternativet. Det innebär att Sandvik under 2005, inklusive utdelningen på 11 kronor per aktie, betalat ut 6,7 miljarder kronor till aktieägarna. Detta är ett tydligt exempel på att man numera inte bara kan bedöma aktier genom att följa aktiekursens utveckling.”

”Ett öppnare Sandvik”

”Även om de nya reglerna i sig ökat komplexiteten i redovisningen och gjort det svårare för gemene man att tränga in i och förstå verksamheten rent finansiellt kommer det på sikt ändå att medföra att Sandvik blir mer transparent.



dock att de hjälper företagen i sitt arbete. De nya reglerna medför en skärpning i bedömningen av förvärv. De ökar kraven på avkastning. Dessutom måste det årligen göras en genomgång och uppdatering av företagets riskbild. Det kommer våra aktieägare tillgodo i form av ett sundare fokuserat och värderat företag.”

”Ser mig som en tolk”

”Alla dessa nya regler och den alltmer komplexa verklighet Sandvik nu lever i har gjort att rollen som CFO är väsentligt annorlunda idag än den var bara för några år sedan. Man kan säga att den gått från att vara rapporterande till att bli alltmer analyserande och inriktad på värdeskapande. Jag måste tolka alla de signaler som vår finansiella rapportering ger. Är vår kapitalstruktur rätt? Har vi för stor kassa? Hur ska vi finansiera förvärv? Hur skapar vi maximalt värde för våra aktieägare?”

”Lyckad inlösen av aktier”

”Ett tydligt exempel på hur vi strävar efter att maximera värdet för våra aktieägare är det inlösenprogram vi genomfört. Vi hade helt enkelt för mycket pengar i kassan och valde då att låta våra aktieägare få en extra utdelning.

Vi som sitter mitt i detta informations- och sifferflöde kommer att få tillgång till bättre och mer detaljerad information. Min förhoppning är att vi ska lyckas översätta och omvandla alla dessa siffror till lättfattlig och begriplig information för våra aktieägare. Vi bygger för närvarande en ny informationsstruktur för att klara detta. Ett viktigt resultat av denna utbyggnad är att Sandvik kommer att kunna bli snabbare i sin finansiella information.”

”Stark ställning”

”Koncernens starka utveckling under en lång följd av år beror på flera saker. En viktig faktor är den långsiktiga inställningen och den väl utmejslade strategin och affärsidén.

Aktieägarvärde och kundnytta står i fokus för våra intressen. En titt i historieboken visar att vi har kunnat leverera både i fråga om kundvärdet och aktieägarvärdet. Och utvecklingen går vidare. Sandvik tar ständigt fram nya produkter och tjänster för kunderna. Koncernen finner hela tiden nya applikationer för produkterna. Att kunna leverera är honnörsordet som vi bygger vidare på.”

Nytt från Sandviks värld



Prestigefull framgång för materialhantering

Voest Alpine Materials Handling inom affärsområde Sandvik Mining and Construction har nått betydande marknadsframgångar i Indien. Företaget har fått en stor order på omkring 350 miljoner kronor från indiska gruv- och kraftföretaget NLC som finns nära staden Chennai i södra delen av landet. Ordern omfattar en nyckelfärdig anläggning för materialhantering. Den högeffektiva utrustningen är nödvändig när kunden skall öka utvinningen av metallen lignit med 50 % från en av gruvorna som är en av världens största dagbrott.

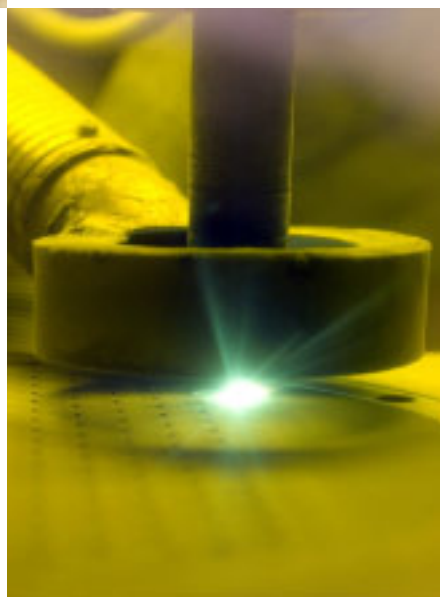


Återvinning i Indien

Dotterbolaget Sandvik Asia i Indien skall bygga en ny anläggning för återvinning av hårdmetall i Chiplun, söder om Bombay. Den nya enheten lokaliseras i nära anslutning till den befintliga anläggningen för återvinning av kobolt. Använda hårdmetallskär och produkter i solid hårdmetall kommer att transporteras till återvinning från olika marknader runt om i världen. Anläggningen ska stå klar i mitten av 2006 och kommer att försörja hela affärsområdet med återvunnen pulverråvara. Som ett resultat av investeringen kan omkring en fjärdedel av råmaterialet sparas.

Utmärkt kompetens

Kompetensutveckling är en viktig fråga för Sandviks framtid. Att på olika sätt stödja och uppmuntra medarbetare i deras utveckling ligger helt i linje med koncernens grundläggande ledarskapsidé: att rekrytera, utveckla och behålla anställda som vill satsa på ett långvarigt engagemang i koncernen. Ett konkret exempel är *Essero Baraka*, nybliven ekonomichef vid Sandvik Mining and Construction i Tanzania. *Essero*, som har en kvalificerad examen inom redovisning från universitetet i Dar es Salaam, tilldelades nyligen en magisterexamen i ekonomi vid universitetet i Strathclyde i Glasgow, Skottland, som samarbetar med sin tanzaniska motsvarighet. De fortsatta studierna har varit möjliga genom stöd från arbetsgivaren Sandvik.



Laser kapar kostnader

Användningen av laser för att kapa ämnen till keramiska skär ökar effektiviteten och sänker kostnaderna. Metoden provas just nu vid affärsområde Sandvik Tooling i Stockholm. Runda hårdmetallämnen laserskärs i en sorts "bikakemönster" och genom att skära med mindre diameter i kanterna ökas utbytet med 20 %. Laserskärningen öppnar också möjligheten för keramiska skär i nya former.



Investeringar i Australien

I Smithfield utanför Sydney finns huvudkontoret för Sandviks dotterbolag i Australien, Sandvik Australia. Där har man nu investerat i en ny toppmodern anläggning som rymmer såväl kontor som tillverkning och ett välutrustat lager för Sandvik Materials Technologys kunder i landet. Satsningen stärker koncernens position i landet ytterligare. Australien är en av Sandviks viktigaste marknader – den tredje största med en omsättning på över fyra miljarder kronor.

Största rörordern till umbilicals hittills

Sandvik Materials Technology har nyligen fått en stor order på s.k. umbilicals-rör till ett gasfält i Mexikanska Golfen. Det är affärsrådets största enskilda order på rör till umbilicals hittills och omfattar ca 300 miljoner kronor. Leveranserna pågår fram till februari 2006 och sker från Sandviks anläggning i Chomutov, Tjeckien. De speciallegerade sömlösa rören har mycket hög hållfasthet för utmattnings och är extremt korrosionsbeständiga. Det krävs toppprestanda för att klara de exceptionella förhållandena långt nere på havets botten.



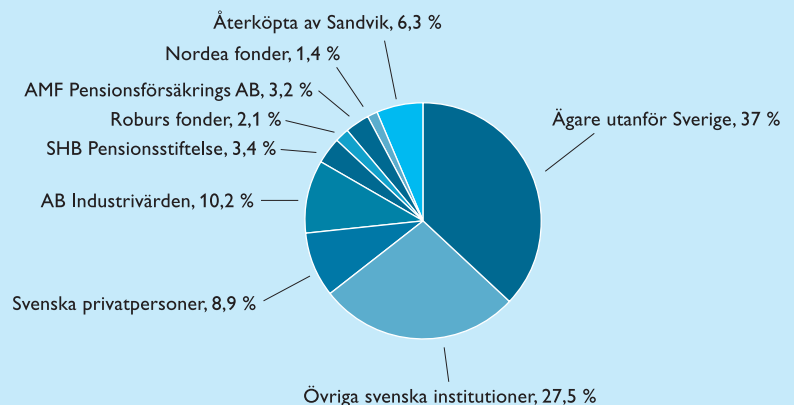
Nytt FoU-centrum i Frankrike

Sandvik satsar kraftfullt på forskning och utveckling, i huvudsak i egen regi men också i samarbete med olika forskningsinstitutioner. Inom Sandvik Tooling samarbetar exempelvis affärsrådets varumärke Safety med universitetet i Tours, Frankrike. Ett nytt forskningscentrum, Ceroc, har byggts i anslutning till den tillverkningsenhet som ligger i närheten. Forskningen sker inom området skärande bearbetning och de kombinerade erfarenheterna från industriell verksamhet och vetenskap skapar en särskild dynamik. Vid centret finns avancerad utrustning inom bl.a. nanoteknologi. Resultatet av samarbetet blir att Safety ökar konkurrenskraften. Det ger positiva effekter också när det gäller att intressera unga ingenjörer och tekniker för arbete inom koncernen framöver.



De äger Sandvik

De tio största ägarna i Sandvik svarar för nästan 43 % av det totala antalet aktier. Ägandet utanför Sverige uppgick vid halvårsskiftet 2005 till 37 %. Det är ungefär samma som föregående år men nästan en tredubbling sedan 1996.



Ett vinnande lag i Brasilien

Brasilien är Sydamerikas största land och upptar nästan hälften av världsdelen yta. Med sina omkring 180 miljoner invånare ligger landet på femte plats i världen befolkningsmässigt. Sandvik har funnits på marknaden sedan 1949 – d.v.s. sedan industrialiseringen startade på allvar.

Stark tillväxt

Marknadsframgångarna för Sandvik har varit mycket stora. År 2004 hade t.ex. Brasilien den snabbaste försäljningsutvecklingen av koncernens största marknader, imponerande +39 %. Omsättningen nådde över 1,5 miljarder kronor förra året vilket innebar en tiondeplats

inom koncernen vad gäller faktureringen. Och potentialen för fortsatt tillväxt är mycket god.

Från början såldes främst stålprodukter samt bergborrverktyg till den växande inhemska industrin. Numera bedrivs verksamheten inom samtliga affärsområden. Dotterbolaget Sandvik Do Brazil har São Paolo som bas, en av världens största städer med mer än 18 miljoner invånare, men verksamheten bedrivs också på flera andra platser i landet.

Stort utbud av produkter

Störst av affärsområdena är Sandvik Tooling. Inom affärsområdet sker tillverkning av hårdmetallverktyg och verktygssystem liksom borrar av solid hårdmetall och snabbstål. Kunderna finns inom t.ex. formtillverknings-, flyg-, elektronik- och verkstadsindustri. Sandvik Tooling är också en ledande leverantör av produkter till ett stort antal lokala kunder som representerar världens stora tillverkare av bilar och lastbilar.

Ett annat viktigt kundområde är gruvindustrin. Sandvik har sedan länge varit en betydande leverantör av bergborrverktyg och marknadsför och säljer numera produkter och tekniska lösningar från samtliga Sandvik Mining and Constructions varumärken. Förra året förvärvades brasilianska MGS som är verksam inom materialhantering. Företaget är bl.a. en viktig leverantör av transportsystem inom gruv- och anläggningsindustrin.

Sandvik Materials Technology har sin största enhet i trådfabriken i Mogi Guaçu utanför São Paolo. De främsta produkterna för affärsområdet är utöver precisionstråd – rör, band och transportband. Kunderna finns inom exempelvis verkstadsindustrin, olja/gas, pappers- och massaindustrin, bil- och flygindustrin.

Sandvik är att räkna med i Brasilien. På fotbollsspråk kan man tala om en offensiv från ett vinnande lag.



Tema kundvärde

Kundvärde var årets tema för Sandviks kapitalmarknadsdag i augusti med inbjudna representanter från den internationella finansmarknaden samt affärsmedia.

Koncernen är globalt marknadsledande inom utvalda områden och erbjuder ett stort utbud av innovativa produkter och tjänster – ofta utvecklade i nära samarbete med kunderna. Sandvik har en god lokal närvaro på de olika marknaderna och det är en konkurrensfördel som får allt större betydelse. Koncernen har tillverkningsenheter i alla världsdelar, omfattande resurser för forskning och utveckling, väl utbyggd marknads- och försäljnings-



Sandvik Coromants chef i Kina, Ee Sian Lee, berättade om samarbete med kunderna på den kinesiska marknaden.



Tuula Puhakka, affärsutveckling Gruvor, vid Sandvik Mining and Construction, visade på fördelarna för kunderna med affärsområdets patenterade system för automatiserad gruvbrytning, AutoMine™.

organisation och ett globalt distributionssystem. Produktivitet är Sandviks affärsidé. Ökad globalisering skapar ett ännu större tryck på alla företag att kompensera för den ökade konkurrensen och kostnadspressen. Det är då Sandvik kommer in i bilden.

Sandvik har hela världen som sin marknad. Den snabbaste tillväxten de senaste tio åren har skett i östra Europa. Faktureringen där har nästan femdubblats sedan 1995. I Asien/Australien har koncernens utveckling också varit mycket stark på senare år. I länder som Indien och Kina ökar efterfrågan markant på såväl investeringsrelaterade produkter som konsumentprodukter. Det driver på utvecklingen inom många branscher, exempelvis allmän verkstads-, medicinteknik-, kemi-, olja/gas-, elektronik-, fordons- samt gruv- och anläggningsindustrin. Det är områden där Sandvik har ett brett utbud av högteknologiska produkter, tjänster och service som ökar produktiviteten och lönsamheten – kort sagt skapar kundnytta.

Sandvik expanderar även på andra marknader – i NAFTA (USA, Kanada och Mexiko), Afrika och Sydamerika. Framgångskonceptet är detsamma: stark produktportfölj, fokuserade FoU-resurser och en bred kundbas. Koncernen är en global aktör som också har förmågan att arbeta lokalt nära kunderna, ofta i partnerskap, oavsett var i världen de finns.

På kapitalmarknadsdagen gavs ett stort antal exempel på hur Sandvik genererar värde för kunderna på de olika marknaderna världen över.



B

porto betalt



Den som tillverkar runt måste tänka kantigt

Världen är rund: Hjul. Kugghjul. Ringar. Kullager. Axlar. Nästan allting på vår planet som är i rörelse baseras på den runda formen. Därför är svarvning av stål en nyckeloperation för många industrier. Att svarva detaljer och komponenter snabbt, effektivt och med hög precision är en grundförutsättning. Vi inom Sandvik har upphöjt detta arbetsmoment till skön konst. Vi kallar oss gärna världsmästare då det gäller skärande bearbetning av metall.

Ökad snurr: Vår drivkraft är att hjälpa företag över hela världen att öka sin konkurrenskraft. Vi är deras produktivitets-

partner. Varje liten ökning av bearbetningshastigheten som vi kan bidra till innebär fler producerade enheter per tidsenhet.

Det betyder att kostnaden för den färdiga produkten kan sänkas i motsvarande grad. Och det finns stora pengar att tjäna.

Liten orsak, stor verkan: Själva kostnaden för verktygen utgör bara några få procent av kostnaden för den färdiga produkten.

Men verktygens betydelse för slutresultatet är desto större. Om världens alla industrier som arbetar med skärande bearbetning kunde öka skärhastigheten med 20 % så skulle detta innebära en årlig besparing på hundratal miljoner kronor! Visserligen ett hypotetiskt räkneexempel, men faktum är att det ligger helt inom möjligheternas ram.

Nya produktivitetshöjare: Inom affärsområdet Sandvik Tooling utvecklas mer än 20 nya produkter varje arbetsdag! Målsättningen är att varje ny produkt ska innebära ett markant steg framåt jämfört med föregående generation. Ett typiskt exempel på detta är Sandvik Coromants nya hårdmetallskär för svarvning i stål.

Det heter GC 4225 och är en vidareutveckling av en produkt som redan finns på marknaden.

En ny vässad generation: GC 4225 är bättre än sin föregångare i allt – den är mångsidigare, pålitligare och effektivare. Föregångaren har varit Sandviks absoluta storsäljare, vilket inte vill säga lite. Den har levererats i många miljoner enheter varje år. Vi tror att nya GC 4225 kommer att vässa vår försäljning ytterligare. Ju mer kunderna använder våra produkter, desto mer kan de vässa sin produktion.

Innovationer för miljarder: 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. Det finns många miljarder för dem att tjäna. Vi gör det möjligt.



SANDVIK

www.sandvik.com