

Möt Sandvik

JUNI 2006



Stark utveckling
– global expansion

Industrivärden
i fokus

Produktivitet på toppnivå

Årsstämman

Nytt från Sandviks värld

Sandvik Kv1

PRESSINFORMATION 2 maj 2006

Delårsrapport första kvartalet 2006

FORTSATT STARK UTVECKLING

- Ordergång +23 %*, 20 985 MSEK.
- Fakturering +15 %*, 17 481 MSEK.
- Resultat efter finansnetto +42 %, 2 684 MSEK.
- Periodens resultat +42 %, 1 939 MSEK
- Avkastning på sysselsatt kapital 25,1 % (20,3 %).
- Kassaflöde +91 %, 2 379 MSEK.
- Vinst per aktie +48 %, 7,70 SEK.



"Sandvik hade en fortsatt stark utveckling under första kvartalet", säger Lars Pettersson, VD och koncernchef.

FAKTURERING*



"Efterfrågan i kvartalet var fortsatt stark. Affärsklimatet i Europa förbättrades och var på övriga marknader stabilt på en hög nivå. Rörelseresultatet ökade med 40 % till 2 853 MSEK och marginalen uppgick till 16,3 %. Faktureringen uppgick till 17,5 miljarder kronor och resultatet efter finansnetto ökade med 42 %, till 2,7 miljarder. Vi fortsätter att utveckla vårt erbjudande med nya lösningar för ökad kundnytta. Detta, tillsammans med en fortsatt global expansion, ökar konkurrenskraften och säkerställer såväl tillväxt som lönsamhet", säger Sandviks VD och koncernchef Lars Pettersson.

NYCKELTAL

MSEK	Kv 1:06	Kv 1:05	Kv 1-1:05
Ordergång	20 985	15 646	66 186
Fakturering	17 481	14 194	63 370
Rörelseresultat	2 853	2 041	9 532
Vinst per aktie, SEK	7,70	5,20	24,70

AFFÄRSOMRÅDEN - FAKTURERING*



* Procentuell förändring jämfört med samma kvartal föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

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

SANDVIK

Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

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

Redaktör: Per-Henrik Bergel
Layout: Ehrenstråhle BBDO
Tryck: Sandvikens Tryckeri
Presslagd: Juni 2006
Upplaga: 70 000 exemplar

Publiceras i tryckt form och på
www.sandvik.com

Stark utveckling – global expansion

Sandvik hade en fortsatt stark utveckling under det första kvartalet i år. Fakturering och ordergång, resultat efter finansnetto och vinst per aktie ökade kraftigt jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Ökad vinstmarginal tillsammans med högre kapitaleffektivitet innebar att avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 25 % – den högsta nivån på tio år!

Alla affärsområden redovisade en kraftig volymtillväxt. Den starka efterfrågan på basmetaller, ädelmetaller och kol påverkade Sandvik Mining and Constructions ordergång och rörelseresultat mycket positivt. Sandvik Tooling hade en fortsatt stark utveckling och expanderar såväl produktionskapaciteten som försäljningsorganisationen för att möta den ökade efterfrågan inom ett antal segment. Sandvik Materials Technology gynnades av den pågående expansionen inom olja/gas- och energiindustrin.

Tillväxten var stark på i stort sett alla marknader. Särskilt glädjande är den fortsatta förbättringen av affärsklimatet i Europa, som idag svarar för knappt hälften av koncernens omsättning. Starkaste faktureringsökningen var i Afrika/Mellanöstern, följt av Nord- och Sydamerika samt Asien/Australien. Tillväxten var med andra ord global.

Sandviks globala expansion var också ett tema i mitt tal på årsstämman – läs mer om den på sidorna 10 och 11. Utvecklingen inom de tre geografiska områdena östra Europa, Indien och Kina innebär stora möjligheter för Sandvik. Våra kunder i dessa snabbväxande områden ställer samma höga krav på Sandvik som andra kunder i världen. Vår övergripande strategi är att skapa nära relationer med de lokala kunderna. Det innebär att vi bygger upp en lokal försäljningsorganisation, serviceenheter och i viss mån lokal produktion. Produktutveckling, produktion och distribution integreras i koncernens globala infrastruktur. Denna långsiktiga strategi är mycket framgångsrik.

Sandvik har en väl utvecklad global position. Vi har ett starkt varumärke som förknippas med hög kvalitet, god service och produkter med marknadens bästa prestanda.



Jag vill särskilt betona Sandviks omfattande satsningar på produktutveckling. Vår forskning och utveckling sker inom utvalda nischer och i nära samarbete med kunderna runt om i världen. Årets mottagare av Wilhelm Haglund-medaljen illustrerar mycket väl hur vi arbetar inom FoU-området.

Vår drivkraft är att skapa största möjliga värde för kunderna och därmed säkerställa koncernens långsiktiga ledarskap och fortsatt lönsam tillväxt.

Lars Pettersson
VD och koncernchef
Sandvik AB

Helga Holzschuh (t.v.) och Joerg Drobniowski (längst t.h.) mottog på årsstämman Wilhelm Haglund-medaljen som årets produktutvecklare inom koncernen. I mitten prisutdelare Per-Olof Eriksson från medaljjuryen.

Produktivitet på toppnivå

Huvudargument säljer ny borr

Amerikanska Precision inom affärsområde Sandvik Tooling har lanserat en ny mångsidig borr, Hydra Drill™, som fått sitt namn efter det mytologiska månghövdade odjuret Hydra. En slittålig borkropp i snabbstål medger 50 byten av upp till fem olika borrhuvuden i solid hårdmetall. Genom att endast byta borrhuvudena och inte hela borrarna kan kunderna inom t.ex. bil- och flygindustrin sänka kostnaderna och öka produktiviteten.



Sandvik-krossar i Kina

I Anshan-området i nordöstra Kina finns betydande tillgångar av järnmalm. Anshan Mining Co. är en av Sandviks stora gruvkunder i landet. Malmen i gruvan bryts i dagbrott och transporteras upp med tåg. Malmen krossas därefter till lämplig storlek för vidare transport till stålverket. Det är i det momentet Sandvik kommer in i bilden. Koncernen har nämligen levererat krossarna till företaget, som har en av de största krossstationerna i landet. Produkterna uppfyller de höga kundkraven på stabilitet och driftsäkerhet – avgörande för produktionsekonomin. ▶



Innovationshöjd ger framsteg

Sandvik Nanoflex® har gjort ytterligare framsteg. I samarbete med den italienska tillverkaren Camp används nu vårt välkända material även i klättrutrustning. Genom Sandvik Nanoflex erbjuds klättrarna världens lättaste stegjärn för isklättring. De är 20 % lättare än jämförbara produkter. Spetsarna håller skärpan bättre och de rostfria stålytorna gör dessutom att snön inte fastnar så lätt under järnen – avgörande skillnader jämfört med tidigare modeller. De nya järnen väckte stor uppmärksamhet vid en tysk sportmessa nyligen och nu undrar man: Vad blir nästa steg för Sandvik Nanoflex?



Rivstart i gruvorna

Att snabbt och effektivt kunna transportera berg och malm i underjordsgruvor är en nyckelfråga. Inom det området har Sandvik sedan länge ett gott namn som leverantör av effektiva lösningar. Den avancerade underjordstrucken Toro 60 har formligen gjort en rivstart. Många exemplar har redan levererats, exempelvis till Australien och Nordamerika. Trucken har nyligen fått en utmärkelse av tidningen Mining Magazine. Med stel ram och tre axlar är den kraftfull, smidig och snabb, enligt omdömena. Namnet kommer av att den lastar 60 ton, fast trucken i sig själv endast väger lite över 48 ton. Produktiviteten ökar med upp emot 30 % med den nya trucken, visar erfarenheterna. Till detta kommer lägre bränsleförbrukning och en kabin med låg ljudnivå.



Helgjuten satsning

Sandvik Coromant har inlett ett samarbete med svenska teknikföretaget Novacast och dess dotterbolag Camito, som har utvecklat en ny teknik för tillverkning av formverktyg m.m. till fordonsindustrin. Idag tar det 10–20 månader att göra alla verktyg till en ny bilmodell. Genom den



nya metoden, som går ut på att gjuta ihop järn med verktygsstål i ett enda moment, kan den tiden minskas med 30 %. Sandviks skärkunnande i kombination med Camitos kompetens inom verktygsteknik bidrar till att fordonsindustrin kan korta sina ledtider markant. Nu samordnar de båda företagen sina resurser i ett gemensamt teknikcentrum. Potentialen är mycket stor inom denna marknad som är värd många miljarder.

Ny generation bandsågstål kapar kostnaderna

Bandsågstål står för bara en knapp procent av sågverkens kostnader, men påverkar den totala lönsamheten påtagligt. Kostnaderna måste hållas i schack. Maximal drifttid och minimalt underhåll är den ultimata lösningen för kunderna. Sandvik motsvarar deras höga förväntningar. Vårt stål har bättre planhet, raket och ytfinish vilket ger rakare snitt och mindre spill jämfört med traditionellt bandsågstål. Utmattningsgränsen är högre. Det innebär att risken för oplanerade bladbyten och därmed driftstopp har minskats avsevärt. För den senaste generationen bandsågstål, Sandvik Durashift™, är drifttiden extremt lång – fyra gånger längre än för ett standardblad.



Samarbete som rullar vidare

I takt med den pågående moderniseringen i Ryssland spelar Sandvik Coromants verktyg en allt viktigare roll för att höja takten i verkstäderna. Till exempel hos Moscow Bearing som tillverkar kullager för en mängd olika ändamål och är ledande på den ryska marknaden. Mycket av framgångarna för Sandvik i Ryssland såväl som på andra marknader beror på det nära (och friktionsfria) samarbetet med kunderna.

Anders Nyrén är verkställande direktör i investmentbolaget Industrivärden och styrelseledamot i Sandvik sedan 2002. Han ingår också i styrelserna för Svenska Handelsbanken, Ericsson, SCA, Skanska och SSAB, som alla är nyckelinnehav för Industrivärden. Anders Nyrén har i pressen omnämnts som Sveriges ledande makthavare inom näringslivet baserat på hans stora kontaktnät. När han i denna intervju ger sin syn på Sandvik gör han det alltså med en viss tyngd.

En tungviktare som älskar att utveckla företag

När gick Industrivärden in i Sandvik?

”Vi gjorde vårt första förvärv i Sandvik 1997, alltså för mindre än tio år sedan. Det är den senaste storaffären vi gjort inom Industrivärden, vilket väl vittnar om vår långsiktighet. Vi köpte då 22 miljoner aktier från Skanska till kursen 185 kronor. Totalt sett uppgår vår nettoinvestering i Sandvik genom åren till cirka 5,3 miljarder kronor. Idag är vi störste ägare i företaget med 11 % av såväl kapitalet som rösterna”.

Har det varit en lönsam investering?

”Utan tvekan. Vi har idag ett övervärde på investeringen på drygt 6 miljarder kronor. Dessutom har vi under resans gång fått utdelningar på över 2 miljarder. Totalavkastningen på vår investering ligger på cirka 17 % per år. Det får man väl kalla ett bra resultat”.

Vad är det som gör Sandvik så framgångsrikt?

”Grunden för Sandviks framgångar, enligt mitt sätt att se saken, är företagets starka kultur. Jag vill påstå att Sandvik lyckats överföra sin ursprungliga, lokala brukskultur till att omfatta alla dagens nära 40 000 medarbetare över hela världen. Det är imponerande. Företaget är oerhört kostnadseffektivt och resultatdrivet. Från mitt perspektiv påminner Sandvik och Handelsbanken väldigt mycket om varandra i sitt sätt att fungera. Båda företagen baseras på vad jag skulle vilja kalla ’självläkande’ organisationer. Man har en inbyggd instinkt att snabbt korrigera misstag och att vända dem till något positivt”.

Industrivärden säger sig vara en aktiv ägare. Vad innebär det?

”Det betyder att vi lever i symbios med de företag vi investerar i. Vi lägger ner mycket arbete på att förstå deras verksamheter, drivkrafter, omvärld och konkurrenter. För oss är detta en strukturerad process som bygger på kontinuerliga analyser. Aktivt ägarskap innebär också att jag som styrelseledamot spelar en engagerad roll i arbetet med att vidareutveckla företaget. Detta sker via diskussioner i styrelsen och direkt med ledningen för Sandvik. Jag är alltid tillgänglig via telefon. Men ... och det är viktigt att tillägga ... det är VD som leder företaget. Vi inom Industrivärden är en resurs som finns tillgänglig, inget annat”.

Det ställs allt större formella krav på företagen. Hur påverkar dessa styrelsearbetet?

”Det är ingen tvekan om att vi har gått in i en period där formalia spelar en viktigare roll. Ändå vågar jag påstå att förändringen inte är speciellt avgörande för storföretagen. Många av de krav som gäller ’corporate governance’, riskhantering, internkontroll och uppförandekod har ju tidigare funnits på agendan för företag som Sandvik. De baseras på den svenska aktiebolagslagen och handlar egentligen om att skapa någon form av ’best practice’. Jag tror att den temporärt ökade arbetsbelastning dessa krav fört med sig i styrelsearbetet snart kommer att övergå i ett mer normaliserat tillstånd. Det ser vi redan tecken på”.

Hur ser du på riskkapitalbolagen?

”De har en annan affärsmodell än vi på Industrivärden. Deras sätt att arbeta bygger på ett kortsiktigt engagemang med hög skuldsättning och att under ett kortare tidsperspektiv skapa ett tydligt mervärde i företaget. Skälet till deras inbrott är att de anser att ett företag har en felaktig värdering. Inom Industrivärden satsar vi på företag som i grunden har en bra affär och ledning. Vi går in tungt i dessa företag för att utöva ett långsiktigt och stabilt ägande. Vi tror starkt på kontinuitet och möjligheten att göra något som redan är bra ännu mycket bättre. Sandvik är ett perfekt exempel på detta. Under den 9-årsperiod vi varit delägare i företaget har omsättningen nära nog fördubblats, utan att antalet anställda i princip förändrats”.

Hur ser du på förvärv?

”Det är ett naturligt och viktigt inslag i ett företag med Sandviks verksamhet. Det finns i detta sammanhang anledning att påminna om att Sandvik under den tid Industrivärden varit delägare i företaget mer eller mindre i tysthet utvecklats till att bli världsledande leverantör inom gruv- och anläggningsområdet. Denna satsning inleddes 1998. Sandvik var då bara en leverantör av verktyg till dessa branscher. Steg för steg har Sandvik därefter målmedvetet förvärvat företag som nu sammantaget utgör marknadens slagkraftigaste program inom detta område. Idag är Sandvik Mining and Construction ett affärsområde med en årlig omsättning på över 22 miljarder kronor. Det kallar jag ett långsiktigt tänkande och sådant ger mig större glädje än något annat”.

Ett styckat Sandvik? Din kommentar till detta?

”Det är en fråga som dyker upp då och då. Visst vore det möjligt att göra en nulägeskalkyl som visar att värdet av dagens Sandvik-koncern är mindre än det sammanlagda värdet av de tre affärsområdena satta på egna bolag. Men min, och styrelsens, bergfasta övertygelse är att en styckning av koncernen inte långsiktigt gynnar de olika verksamheterna inom Sandvik. Jag tror att vi inom Industrivärden med vårt ’track record’ kan styrka detta påstående på ett övertygande sätt. Sandvik är ett sammanhållet företag och ska långsiktigt leva vidare på detta sätt. Utvecklingen hittills talar starkt för att detta är den riktiga ståndpunkten”.



Hur ser du på utvecklingen framöver?

”För närvarande ser marknadsläget väldigt bra ut. Man frågar sig ibland rent av hur det kan gå så bra som det gör och hur länge det kan fortsätta. Den främsta orsaken torde vara att vi för närvarande har ett antal tunga tillväxtmarknader som ser till att världsmotorn går på högvarv. Dessutom finns det ju ständiga krav på att förbättra produktiviteten i samhället. Här ligger Sandvik rätt till eftersom företaget i princip säljer ökad produktivitet till sina kunder”.

Slutligen: vilka är dina personliga drivkrafter?

”Det kan jag svara enkelt på. Jag älskar att vara med och göra bra affärer. För mig finns inget intressantare än att utveckla företag. Det är en ständig resa där man hela tiden får vara med om att upptäcka nya saker och skapa nya mål. Att på nära håll få följa Sandvik och bidra till företagets framgångar är en oerhört stimulerande uppgift”.

Nytt från Sandviks värld

Högkonjunktur inom gruv- och anläggningsindustrin ger stora order

Efterfrågan på basmetaller, ädelmetaller och kol var hög även under första kvartalet i år. Den höga produktionstakten inom gruvindustrin innebar en fortsatt mycket god orderingång på avancerade maskiner, verktyg och service från Sandvik. Utvecklingen var stark också inom anläggningsindustrin. Inom materialhantering erhöll koncernen ett flertal stora projektorder under första kvartalet, bl.a. kolhanterings-system till kraftverk i Italien, gruvutrustning i Sydafrika och Brasilien. Det sammanlagda ordervärdet var drygt 1,6 miljarder kronor.



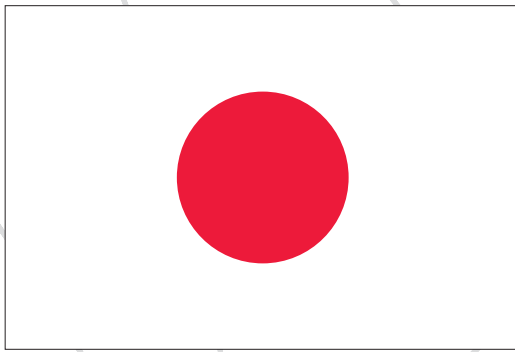
Nya arbetssätt ger effektivare verksamhet globalt

Kapaciteten i trånga sektorer i tillverkningen har ökat med upp till 50 %. Ledtiderna har reducerats med mellan 50–60 %. Det är några av resultaten av det omfattande förändringsprogram som pågår inom Sandvik Materials Technology. Programmet innebär att affärsområdet successivt inför nya arbetssätt, enligt en ny affärsmodell, inom områdena tillverkning, marknadsföring och försäljning, inköp, produktförnyelse och kompetensutveckling. Längst har man nått inom tillverkningen där det nya arbetssättet har införts på omkring 70 % av affärsområdets enheter. (Bilden från produktenheten i Chomutov, Tjeckien.) Sandvik Materials Technologys förändringsmodell är standardiserad. Införandet sker på ett begränsat avsnitt i taget. En s.k. navigatörsgrupp med mer än 50 förändringsledare har uppgiften att sprida de nya arbetssätten till alla delar av organisationen. Ytterst blir resultatet ökad kapacitet och höjd servicenivå – alltså ökad lönsamhet.

Belönad hårdmetallforskare

Produktområde Sandvik Coromants materialstipendium på 35 000 kronor har i år tilldelats tekn. dr. Mikael Christensen. Han har disputerat vid institutionen för Teknisk Fysik vid Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg och har under sin doktorand-tid gjort banbrytande beräkningar med täthetsfunktionalteori på mellanytor i hårdmetallsystem. På bilden ses Mikael Christensen (t.h.) tillsammans med Magnus Ekbäck, chef för FoU på Sandvik Coromant.





Förvärv av svensk-japanskt företag

Sandvik har träffat en preliminär överenskommelse med Asahi Industrial Diamond Co Ltd, Japan, om förvärv av Hagby-Asahi AB, inklusive dotterbolag i Finland, USA och Kanada. Hagby-Asahi är en av världens ledande tillverkare och leverantör av diamanborrverktyg, utrustning för gruv-, anläggnings- och verkstadsindustri samt kärnborrningsriggar för mineralprospektering. Förvärvet beräknas slutföras den 1 juli 2006. Hagby-Asahi AB omsatte cirka 160 MSEK år 2005 och antalet anställda är omkring 100. Företaget kommer att ingå i Sandvik Mining and Construction men ska även förse affärsområde Sandvik Tooling med produkter och tjänster inom diamanborrverktyg. Sandvik blir genom förvärvet ännu starkare inom kärnborrningsteknik och mineralprospektering.



Fair Play i hela världen

Under de två senaste åren har en omfattande kommunikationsinsats genomförts inom Sandvik över hela världen – sannolikt den största någonsin inom koncernen. Det handlar om Fair Play och Sandviks uppförandekod som ingår i plattformen The Power of Sandvik. I ett stort antal seminarier har alla chefer, inom alla marknader och affärsområden, diskuterat Sandviks affäretik och värdegrund. Därefter har diskussionerna förts vidare på lokal nivå med cheferna som inspiratörer och samtalsledare. Det har totalt varit 24 seminarier på chefsnivå med sammanlagt omkring 450 deltagare. Seminarierna har hållits på 14 platser runt om i världen. I dagsläget har över 80 % av koncernens medarbetare genomgått programmet lokalt, d.v.s. mer än 30 000 personer.

Sandvik effektiviserar

Konsolideringen av produktionen pågår inom koncernen över hela världen.

Verksamheten avvecklas vid produktområde Kanthals enhet i Cinisello, Italien, som en konsekvens av pågående översyn av tråd- dragerierna inom Sandvik Materials Technology. Avvecklingen är ett led i affärsområdets arbete med att förbättra kostnadseffektiviteten och öka lönsamheten.

Tillverkningen av hårdmetallskär upphör vid Sandviks enhet i Fair Lawn, strax norr om New York, USA. Syftet är att tillvarata stordriftsfördelar inom Sandvik Toolings globala produktion. Övriga verksamheter i Fair Lawn, försäljning och marknadsföring, berörs inte.

Sandvik Materials Technology säljer sin produktionsenhet för träbandsågblad i Vanda, Finland. Avyttringen skall ses mot bakgrunden av att affärsområdet fasar ut verksamhet som ligger utanför kärnkompetensen.

Sammanlagt berörs drygt 200 personer av förändringarna i de tre länderna.

Produktområde Walter i Tyskland har ökat produktionsvolymen kraftigt under senare år. För att kunna expandera ytterligare, effektivisera verksamheten och möta den ökande efterfrågan flyttas nu tillverkningen av hårdmetallskär till Münsingen. Den nuvarande produktionen av verktygshållare i Tübingen expanderar.



1



2



3



4



Årsstämman präglad av stora

Sandviks VD Lars Pettersson rapporterade på årsstämman i Sandviken den 2 maj om ett rekordår 2005 och en fortsatt stark utveckling för koncernen under första kvartalet i år. Under 2005 steg försäljningen med 16 % och nådde över 63 miljarder kronor – en ökning med nära 9 miljarder. Under första kvartalet 2006 var ökningen 15 % jämfört med motsvarande kvartal förra året, i fast valuta för jämförbara enheter.

Global tillväxt var ledordet både under programmet före stämmoförhandlingarna och under VD:s stämmotal. Den snabba utvecklingen för Sandvik i Kina, Indien och östra Europa illustrerades genom tre filmer. För att möta den kraftiga

tillväxten betonade Lars Pettersson behovet av matchande kompetensförsörjning.

Rekryteringsfrågan togs också upp under det seminarium om Sandviks globala expansion som inledde dagen. Sandvik är väl positionerat för fortsatt lönsam tillväxt, inte minst genom den starka närvaro koncernen har på de snabbväxande marknaderna, konstaterade Lars Pettersson i sitt anförande.

Till årets Wilhelm Haglund-medaljörer och produktutvecklare inom koncernen utsågs Helga Holzschuh och Joerg Drobniowski från tyska produktområdet Walter, inom Sandvik Tooling. De belönades för utvecklingen av en



1. Podiet vid stämmoförhandlingarna. Fr. v. Bo Severin, Sandviks chefsjurist och sekreterare, advokat Sven Unger, ordförande vid stämmoförhandlingarna, Anders Nyrén, styrelseledamot som öppnade stämman i Clas Åke Hedströms frånvaro, samt VD Lars Pettersson. I talerstolen Caj Nackstad, auktoriserad revisor.

2. VD och koncernchef Lars Pettersson kunde blicka tillbaka på ett rekordår 2005 och en fortsatt stark utveckling under första kvartalet i år. Sandviks globala tillväxt var ett tema i införandet på stämman.

Fredrik Lundberg (3) och Hanne de Mora (4) valdes till nya ledamöter i Sandviks styrelse.

5. Årsstämman 2006 var välbesökt. Över 1 000 personer – aktieägare, biträden, ombud och inbjudna gäster – hade samlats i Jernvällens ishockeyhall, för dagen förvandlad till stämmolokal.

6. Lars Nyberg (sittande i mitten på bilden) och Arne Mårtensson avgick ur styrelsen. Här flankerade av Sandviks personaldirektör Carina Malmgren Heander och vice VD Per Nordberg.

7. Deltagarna lät sig väl smaka av det goda på delikatesstallriken från Sandviks Bruksmäss.

8. Seminariet "Vi växer så det knakar" inledde programmet före stämman. Fr. v. Anders Wallin, informationsdirektör på Sandvik och diskussionsledare, Håkan Kingstedt, chef för Sandvik i Indien, Virve Meesak, personaldirektör inom Sandvik Mining and Construction samt Svante Lindholm, chef för Sandvik i Kina.

9. Glada elever och lärare vid Göranssonska skolan i Sandviken. Stipendiater respektive belönade tekniklärare tillsammans med prisutdelare från Teknikföretagen.



marknadsframgångar

ny hårdmetallsort för bl.a. gjutjärnsbearbetning, med avsevärt högre prestanda som möjliggör förbättrad produktivitet hos kunderna.

Styrelsens förslag till höjd utdelning antogs – 13,50 kronor per aktie. Det motsvarar 55 % av vinsten. Stämman beslutade också om en aktiesplit 5:1, som innebär att varje Sandvik-aktie ersätts av fem. Det kommer att underlätta för aktieägare med små innehav att handla med hela börsposter.

Två styrelseledamöter avtackades; Arne Mårtensson och Lars Nyberg, båda invalda 1999. Två nya ledamöter invaldes i styrelsen; Fredrik Lundberg och Hanne de Mora.

Till ordinarie styrelseledamöter omvaldes Georg Ehrnrooth, Clas Åke Hedström, Sigrun Hjelmquist, Egil Myklebust, Anders Nyrén samt Lars Pettersson. Clas Åke Hedström omvaldes till ordförande. Personalorganisationerna har utsett Tomas Kärnström och Göran Lindstedt samt till suppleanter Mette Ramberg och Bo Westin.

B

porto betalt



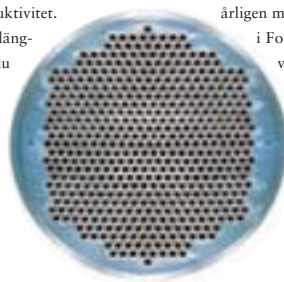
Från CO₂ och NH₃ till nybakat bröd

Har du tänkt på den långa kedja som ligger bakom ett nybakat bröd? Vi på Sandvik gör det ofta, eftersom vi i högsta grad är inblandade. Så här ligger det till: Urea är ett viktigt gödselämne inom jordbruket. Det framställs ur koldioxid och ammoniak. Urea ger bättre och rikare skördar, mer spannmål och mer bröd. Produktion av urea sker i en avancerad process som ställer höga krav på det ingående materialet i utrustningen. Sandvik har tagit fram ett speciellt

material, Sandvik Safurex®, som används i rören i de värmeväxlare som utgör hjärtat i en ureaanläggning. Sandvik Safurex är en innovation som bidrar till 30% ökad produktivitet. Kostnaden blir 15% lägre. Livslängden fördubblas. Så nästa gång du tar dig en tugga av ditt dagliga bröd, skänk inte bara en tack-samhetens tanke till bagaren. Utan också till Sandvik.

INNOVATIONER ÄR VÅRT LEVEBRÖD

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. Det förmågan jäser av skaparkraft.



SANDVIK

www.sandvik.com