

ICE ROAD TRUCKERS • Vikten av storlek • BANBRYTANDE VÅGOR
Virtuella samarbeten med global expertis • DISTRIBUTIONSKEDJAN
TURBOLADDAREN • Nästa generations kärnkraftsrör • NY CFO

MÖT #1-2016 SANDVIK

KUNDFOKUS
I SJÄL OCH
HJÄRTA

En djup förståelse för kundens
behov är grundstommen i
Sandviks värdekedja. SID 10

ICE ROAD TRUCKERS

ALASKA Få platser kan mäta sig med Alaska när det gäller logistiska utmaningar. **SID 8**

BANBRYTANDE VÅGOR

ITALIEN Unik vågenergiomvandlare förser fyrtio familjer med energi i Marina di Pisa. **SID 5**

8

5

21

6

9

CONTROL LINES

BRASILIEN Syd-amerikansk hub stärker positionen inom olja och gas. **SID 6**

MED KUNDEN I CENTRUM

FOKUS Att sätta branschstandarder genom material, produkter, tjänster och kunskap. **SID 10**

AIDSBEKÄMPNING

ZIMBABWE Sandvik vann arbetsplatsutmärkelse. **SID 9**

KÄRNKRAFTSRÖR

JAPAN Efter Fukushima-katastrofen tog sökandet efter säkrare kärnkraftsrör fart. **SID 21**

INNEHÅLL #1-2016



Följ oss i sociala medier och läs mer på:
sandvik.com/sandvikstories



MÖT SANDVIK: Sandvik-koncernens tidning
ANSVARIG UTGIVARE ENLIGT SVENSK PRESSLAG: Pär Altan
CHEFREDAKTÖR: Maline Knutsen **PRODUKTION:** Spoon Publishing AB
TRYCKERI: Falk Graphic **TRYCKDATUM:** Februari 2016

Publicerad på svenska och engelska, i tryckt form samt på www.sandvik.com **EPOST:** info.group@sandvik.com
Copyright © 2016 Sandvik Group. Alla Sandvik-varumärken som nämns i tidningen ägs av Sandvik Group.



BÄSTA LÄSARE,

UNDER 2015 STOD VI inför en utmanande makroekonomi, och efterfrågan minskade inom en rad områden. En bra bit in på 2016 påverkas vi fortfarande av nedgången i energisegmentet och den ostadiga tillväxten i Asien, som följd av Kinas vikande konjunktur. Men för att nämna något positivt kunde vi, under det fjärde kvartalet, säkra två stora beställningar på tunnelutrustning i Australien – totalt värda cirka 270 miljoner kronor.

Allt som allt var 2015 års resultat hyggligt, men inte tillräckligt bra. Det var dock uppmuntrande att våra kraftanstängningar och aktiviteter för att hantera rörelsekapitalet resulterade i ett rekordhøgt kassaflöde för året.

Även om vi inte ser någon större förbättring på marknadssituationen just nu går vi vidare med fokus på kunder, försäljning och produktutveckling. Vi behöver även skapa effektivitet och säkerställa att vår kostnadsstruktur ligger i linje med säljprestationen. Som ni redan vet så tror jag starkt på decentralisering, och på att flytta resultatansvaret längre ut i verksamheterna för att vara säkra på att våra beslut innebär ett mervärde för våra kunder.

Efter flera besök på prioriterade marknader har jag nu börjat få en god inblick i Sandviks värld. Jag är speciellt entusiastisk över det engagemang som våra medarbetare visar vad gäller kundservice. Det har också varit ett sant nöje att träffa några av våra kunder och distributörer, och inse vilka starka och tillförlitliga relationer vi faktiskt har. Detta förtroende bygger på vår passion för högkvalitativa produkter samt vår vilja att dela med oss av hur vår kunskap bäst tillämpas.

I detta nummer av Möt Sandvik vill vi skildra det unika värde som genomsyrar vår verksamhet och existens, och som utgör grunden för hur och var vi stöttar våra kunder. Vårt mål är att vara nära kunderna när de behöver oss. På sidan 10 och framåt får du träffa sex av mina kollegor som arbetar med detta dagligen.

Kundfokus har även varit ledstjärnan för två nya utnämningar till koncernledningen; Lars Engström, affärsområdeschef för Sandvik Mining och Tomas Eliasson, ekonomi- och finansdirektör (CFO). Båda har med sig värdefulla erfarenheter och erkända resultat från globala företag till Sandvik. Jag hoppas att ni vill följa med på vår spännande resa 2016.

Björn Rosengren, VD och koncernchef



BANBRYTANDE VÅGOR

I decennier har forskare arbetat för att kunna utnyttja havets kraft på ett kommersiellt lönsamt sätt. Haven täcker runt 70 procent av jordens yta. Om de utnyttjas fullt ut skulle cirka 40 procent av världens effektbehov kunna hämtas ur denna resurs – motsvarande 800 kärnkraftverk.

I november 2015 installerade det nystartade anglo-italienska företaget 40South Energy sin första energiomvandlarmaskin – H24 – på sex meters djup utanför stranden vid Marina di Pisa i Italien. Den unika vågenergiomvandlaren är konstruerad för att placeras under vattenytan och klarar energiförsörjningen för 40 familjer.

Sandvik har bidragit med 1 400 kilo ihåliga rör, rördelar och så kallade ämnesrör till detta miljövänliga energiprojekt. Materialen valdes bland annat på grund av deras utmärkta korrosionsbeständighet, höga mekaniska hållfasthet och goda svetsbarhet. ■



Läs mer om detta potentiellt
banbrytande projekt på
<http://sandvik.com/sandvikstories>



För sjunde året i rad finns Sandvik med i The Sustainability Yearbook (en årsbok för hållbarhet) som ges ut av RobecoSAM. Endast nio svenska företag finns med på listan. Läs mer på sandvik.com.



10

10:e Quarry Academy™ hölls i november 2015 i San Antonio, Texas, USA, där man diskuterade de senaste rönen inom stenbrytning. Läs mer på sandvik.com.

SYDAMERIKANSKT CENTRUM STÄRKER STÄLLNINGARNA FÖR OLJA OCH GAS

SANDVIK kommer att öppna ett nytt servicecenter för så kallade control lines i Brasilien. Syftet är att stärka företagets position inom olja och gas, stödja den växande marknaden för control lines, samt att bli bättre på att leverera tjänster av hög kvalitet. Bland kundfördelarna finns kortare leveranstider samt tillgång till högkvalitativa

produkter för de tuffaste förhållandena.

– Sydamerika fortsätter att vara en viktig tillväxtmarknad för oss, och vi ser verkligen fram emot att kunna öppna det här centret i Rio de Janeiro. Genom att utöka vår regionala kapacitet kan vi bättre serva våra kunder, säger Nigel Haworth, Oil and Gas Business Unit Manager, Sandvik.

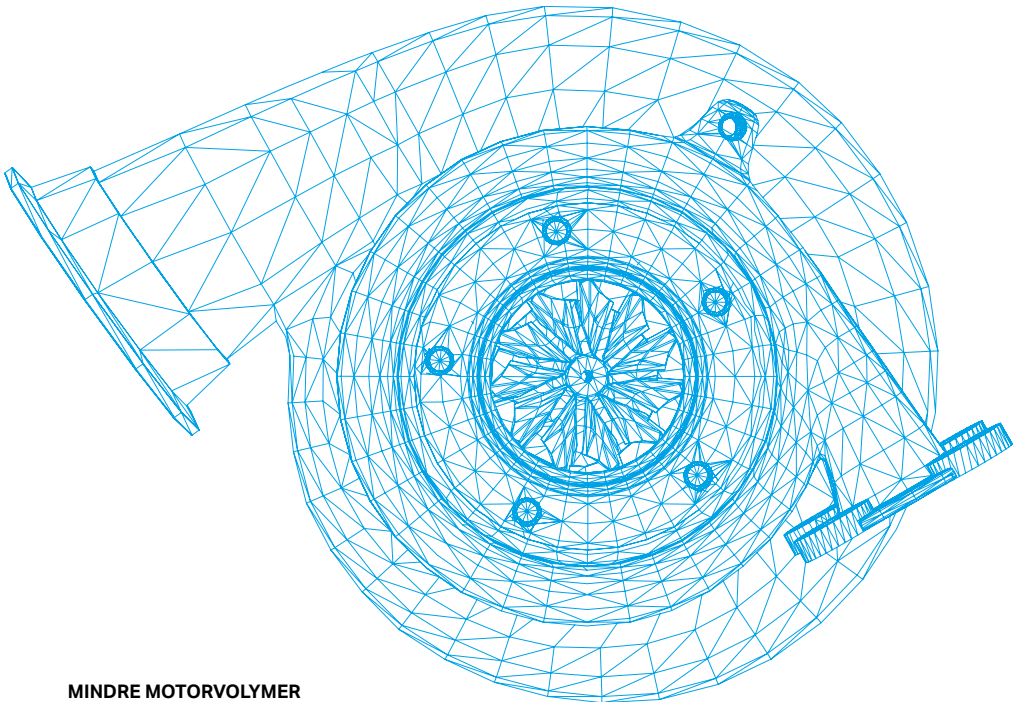


MER EFFEKT FRÅN MINDRE MOTORER

EN TURBOKOMPRESSOR ÄR ENKELT UTTRYCKT en gasdriven turbin som roterar med mer än 300 000 varv per minut (rpm). Genom att komprimera en stor volym omgivningsluft för förbränning gör den att ett fordon's motor kan bli mer miljövänlig och gå mer effektivt.

Turbinhuset i ett turboaggregat måste kunna tåla temperaturer under drift från 850 till över 1 300 grader Celsius. De värmeresistenta materialen och övrig teknik, till exempel aerodynamik, rotordynamik och testningsförfaranden påminner till viss del om de som används inom flygindustrin.

Turboladdning är en avgörande faktor för ökad energieffektivitet – alltså att få ut större effekt från mindre motorer. Eftersom efterfrågan på mindre och effektivare motorer ökar är det troligt att cirka 85 procent av alla nya lätta fordon i Europa kommer att vara utrustade med turbo år 2020.



MINDRE MOTORVOLYMER

Enligt en större tillverkare förväntar man sig att den genomsnittliga motorvolymen kommer att minska under de kommande tio åren från 3,6 till 3,0 liter i USA, och från 1,7 till 1,5 liter i Europa.

BRÄNSLEEFFEKTIVITET

En turbodiesel är upp till 40 procent mer bränsleeffektiv än en motsvarande kompressorlös motor.



TRANSPORT GENOM ISLANDSKAP

Att arbeta i några av världens mest ogästvänliga förhållanden må höras till vardagen för många av Sandviks medarbetare, men vissa förhållanden är hårdare än andra.

NÄR DET GÄLLER logistiska utmaningar är det få platser som kan mäta sig med Alaska. För att nå diamantgruvor och Ishavets rikliga oljefält måste man färdas längs den beryktade James Dalton-motorvägen, en av världens farligaste.

Den förrådiska motorvägen, som sträcker sig cirka 660 kilometer genom Alaskas tundra, är den enda transportvägen till havet. En månad kan den vara isbelagd för att nästa månad ligga under vatten. Att köra produkter och delar till de mer avlägsna områdena kan ta upp till fyra dagar. Förhållandena skapar enorma logistiska svårigheter för Sandviks medarbetare, som har transporterat utrustning i den här terrängen i flera år.

För att kunna dra nytta av välbehövlig erfarenhet, och få

insikt i Alaskas unika förutsättningar, samarbetar Sandvik med en lokal distributör. Detta ökar säkerheten och bidrar till att eliminera eventuella kostsamma och långsiktiga förseningar.

Utrustning som transporteras inkluderar bergborrverktyg, borrar, borrarutrustning, mobil krossningsutrustning, lastmaskiner, lastbilar samt delar och tillbehör som är förknippade med dessa.

– Vi utrustar oftast våra maskiner och all tillhörande utrustning med egenskaper så att de kan fungera och hålla länge i denna arktiska miljö, säger Jeff Heinemann, Vice VD för Sandvik Construction i Nordamerika.

– Under en kort period kan arbetet utföras i flera skift för att eliminera behovet av att

stänga av utrustningen i det hårda klimatet. Vi gör det också av hänsyn till den mänskliga faktorn, och kan på så sätt hålla igång under längre perioder för att slutföra ett projekt, tillägger han.

Erfarenheten för med sig en viktig fördel vad gäller konkurrenskraft.

– Vi har tekniken och kunskapen för att, tillsammans med våra återförsäljare, kunna genomföra den här sortens projekt. Det är inte alla som har möjlighet att ta sig an sådana jobb i dessa avlägsna och kärva områden, och därför är det ibland bara ett begränsat antal anbudsgivare, och endast de mest kvalificerade leverantörerna, som ombeds lämna ett anbud. Det ger Sandvik en möjlighet att glänsa, avslutar Heinemann. ■

NYTT SYSTEM UNDERLÄTTAR UTGRÄVNINGSPROCESSEN

SANDVIK GEOSURE™ är ett revolutionerande riggintegrerat online-system med hög precision som kan analysera och visualisera bergmassa, och på så sätt optimera grävning av tunnlar. Systemet är helt integrerat i programvaran iSURE® som används vid projektledning av tunnelgrävning. Systemets unika egenskaper förbättrar

den övergripande grävningssprocessen vad gäller effektivitet och kvalitet. Det erbjuder inte bara ett enkelt sätt att uppfylla branschens mest avancerade rapporteringskrav, utan fungerar också som ett viktigt verktyg för att bedöma bergförstärkning eller injektionskrav. Dessutom är det ett bra hjälpmedel vid kontroll av laddning och sprängning,



samt ett kompletterande verktyg för geologisk kartläggning.

GEMENSAM KAMP MOT AIDS GER PRIS TILL SANDVIK I ZIMBABWE

SANDVIK VANN PRIS för "Mest Omfattande Arbetsplatsprogram", inom ramen för Swedish Workplace HIV and AIDS Programme. – Det här programmet är ett utmärkt exempel på hur arbetsgivare och arbetstagare kan samverka för en gemensam sak. Svenska företag inser att affärer går bra när de görs med ett hållbarhetstänk, säger Lars Ronnås, Sveriges ambassadör i Zimbabwe.



Edith Maziofa-Tapfuma, Patricia Munetsi, Fortunate Munhuweyi, Ian Bagshaw, Annie Banda.

TAPPVERKTYG FÖR GJUTJÄRN

SANDVIK COROMANT

har lanserat en tapp för användning med gjutjärn, CoroTap® 100 – KM. Tappen har ett större antal räfflor för att minska påfrestningen på varje skäregg. Den nya tappen ger enastående bearbetningsresultat, har utmärkt slitstyrka och genererar riktigt små och tunna flisor. Processen är säker och ökar verktygets livslängd med 70 procent.



NYTT GLOBALT DISTRIBUTIONSAVTAL MED GETMAN

SANDVIK och Getman Corporation har ingått ett distributionsavtal enligt vilket Sandvik kommer att vara

exklusiv global distributör av Getmans produkter, förutom på ett fåtal platser. Det USA-baserade Getman

är en ledande leverantör av utrustning för produktion och support till den underjordiska gruvindustrin.

FOKUS

A photograph of a factory interior. A worker wearing a blue uniform and a white hard hat is standing on a platform, looking towards a large industrial machine. The machine has multiple rollers and is processing a material. The background shows more of the factory floor with various pieces of equipment and structural elements. The lighting is bright and even.

KUNDEN –
I HJÄRTAT AV
VERKSAMHETEN



Historia, innovationskraft, målsättning, vision, syfte, värderingar och beteenden är ingredienser som tillsammans bildar den unika mix som vi kan kalla företagets själ. Men vilka är de svårfångade egenskaper som gör Sandvik unikt?

KAN DU BESKRIVA SANDVIK? Alla som har försökt att svara på den frågan inser svårigheten. För enkelhetens skull kan vi börja med siffrorna: 46 000 anställda och fem affärsområden i 150 länder. Om vi sedan följer upp med varje affärsområdes produkter och tjänster, så kanske den som frågar blir nöjd.

Men ärligt talat, även om alla produkter och tjänster beskrivs på rätt sätt så är det bara början på berättelsen. Företagets sanna natur ligger bortom dessa ganska lättillgängliga fakta och siffror. Produkter eller tjänster går att kopiera; det är inte de som gör ett företag unikt. För att få det verkliga svaret på frågan måste vi gräva djupare.

AMBITIONEN ATT sätta branschstandarder, som bygger på en djup förståelse för kunders krav, är grundstommen i Sandviks värdekedja – från forskning och utveckling (FoU) och råvaruförsörjning till leverans och eftermarknadstjänster.

Affärsområdenas distributionskedjor är konstruerade på olika sätt, på grund av deras skilda verksamheter. Storleken på kundens investering är en sådan skillnad. Stora investeringar krävs av kunder inom gruv- och byggbranschen, medan Sandvik Machining Solutions kunder huvudsakligen köper skär och verktyg som i jämförelse kostar väldigt lite. Detta innebär också en skillnad i antal kunder och beställningar.

MED MER ÄN 150 år i branschen är Sandvik känt för sin kompetens inom metallurgi och maskinell tillverkning. Sandviks doktorer är adjungerade professorer vid flera universitet, och många av företagets experter är ofta talare på konferenser runt om i världen.

Denna unika kompetens har dock inte varit en enskild tjänst, utan istället en integrerad del av produkterbjudandet. Jonas Rosén, chef för Stainless Service på Sandvik Materials Technology, och hans team på 15 kollegor arbetar med att ändra på detta. Dessutom finns en serviceorganisation som fokuserar på lösningar för ugn produkter och system, och som leds av Jakub Sartowski.

– Att baka in tjänster i en produkt kan ställa till problem, säger Rosén. För det första måste kunder som inte vill ha tjänsten ändå betala för den. Om vi ger kunderna möjlighet att välja kommer vissa inte att köpa, medan andra ges möjlighet att köpa mer än vad vi normalt skulle inkludera. Då får de dessutom ett fast åtagande från oss vad gäller resultat och tid.

Jason Purcell, Global Services Manager på Sandvik Coromant håller med.

– Våra tjänster växer verkligen i betydelse. Vi strävar efter att hjälpa våra kunder minska kostnaderna, samt öka produktiviteten. Genom att kunna erbjuda ett slagkraftigt utbud av tjänster kan vi ge våra kunder ett mervärde.

SANDVIK MINING och Sandvik Construction är inne på en liknande resa, och upplever en ökad efterfrågan på tjänster som kan hjälpa kunderna att arbeta säkrare och mer produktivt. Att introducera ny teknik i gruvorna ger möjligheter till ett antal nya tjänster. AutoMine® är ett exempel som gör att borroperatörer kan övervaka arbetet

från ett kontrollrum flera kilometer bort istället för inifrån gruvan.

– Underhåll, provning och problemlösning är andra tjänster som våra kunder efterfrågar, säger Henrik Paues, Product Management på Sandvik Construction. Den initiala investeringen för vår utrustning må vara högre än för andra, men det är den totala ägandekostnaden som är viktig. Våra krossar kan köra på i 20 år, vilket gör att kunderna tjänar på det i slutänden.

Sandvik fortsätter att utnyttja sin expertis, sina utmärkta kundrelationer och sin erfarenhet för att serva sina kunder på bästa sätt. Att fånga företagets själ är fortfarande komplicerat, och det ska det vara! Det är alla aspekter i kombination med varandra som gör Sandvik unikt och värdefullt för kunder, anställda, aktieägare och samhället. ■

“Underhåll, provning och problemlösning är andra tjänster som våra kunder efterfrågar.”

Henrik Paues, Product Management, Sandvik Construction.





MERVÄRDE GENOM OMFATTANDE SERVICEERBJUDANDE

I sin strävan att ständigt hitta bättre sätt att serva sina kunder började Sandvik Materials Technology för två år sedan att strukturera sitt tjänsteerbjudande. Idag är det ett etablerat sätt att arbeta, och ett flertal spännande diskussioner pågår med ett antal kunder.

HAR NI INTE ALLTID ERBJUDIT TJÄNSTER?

Jo, men med ett tydligare och mer strukturerat tjänsteerbjudande är det lättare för våra kunder att förstå värdet av varje tjänst. De vet vilka tjänster vi erbjuder och vad de kan förvänta sig. Ett affärsavtal innebär också ett åtagande från vår sida vad gäller resultat och tid.

SÅ VAD ÄR MERVÄRDET?

Vi har alltid hjälpt våra kunder när de behövt stöd, men nu kan vi vara mer proaktiva. Många industriföretag är på

väg i denna riktning, vilket innebär att servicedelen av faktureringen ökar.

VILKEN TYP AV TJÄNSTER ERBJUDER NI?

Det handlar ofta om att hjälpa kunderna använda våra material mer effektivt genom att bidra med kompetens inom material och tillverkning, samt vetenskapliga metoder och processer. Erbjudandet omfattar hela distributionskedjan – från tillämpning och utbildning till metallurgi, oförstörande provning (OFP) och riskbedömning. ■

Jonas Rosén
Befattning: Chef för
Stainless Services,
Sandvik Materials
Technology,
På Sandvik sedan: 1988



TJÄNSTER HJÄLPER KUNDERNAS VERKSAMHET ATT VÄXA

Högkvalitativa produkter och tillverkningsexpertis är normalt två faktorer som beskriver Sandvik Coromant. Men utöver produkter och lösningar erbjuder Sandvik Coromant även ett omfattande utbud av tjänster. Sedan 2013 har Jason Purcell varit ansvarig för att bygga en struktur för detta växande affärsområde.

HUR KAN TJÄNSTERNA TILLFÖRA VÄRDE?

På flera olika sätt. Ta återvinning till exempel. Kunden returnerar förbrukad karbid till oss och får pengar tillbaka. Vi använder förbrukad karbid till nya verktyg och vår miljöpåverkan blir lägre – win-win i all sin enkelhet. Tjänster inom maskinteknik, tillverkning och logistik bidrar alla till bättre resursanvändning, medan utbildning skapar kompetenta människor. Dessa är bara några exempel, men alla våra tjänster är avsedda att öka effektivitet, lönsamhet, hållbarhet och kunskap för kunden.

VILKEN ÄR ER STÖRSTA UTMANING?

Vi har erbjudit tjänster under många år, till exempel produktivitetsförbättringsprogram, maskininvesteringssupport och utbildning. Just nu fokuserar vi på att arbeta fram en förteckning över de olika tjänster vi erbjuder runt om i världen, samt att utvärdera och paketera dem. För att erbjudandet ska bli relevant måste vi bli bättre på att förklara för våra kunder hur vi kan hjälpa deras verksamheter att växa. ■



Jason Purcell

Befattning: Global Services Manager, Sandvik Coromant
På Sandvik sedan: 2004

FINANSIERINGSLÖSNINGAR HJÄLPER KUNDERNAS VERKSAMHET ATT VÄXA

Ny gruv- och anläggningsutrustning är en stor investering. Även om en kund är övertygad om att högkvalitativa maskiner lönar sig på lång sikt kan en snäv budget tvinga fram beslut om att välja en konkurrenskraftig lösning av lägre kvalitet. Angelica Adamski, chef för Sandvik Credit, har skapat en organisation med uppgiften att värva dessa kunder genom fördelaktiga finansieringslösningar.

HUR SKAPAR SANDVIK CREDIT MERVÄRDE FÖR KUNDERNA?

Vi hjälper våra kunder att bli mer produktiva och lönsamma genom att ge dem möjlighet att investera i Sandviks utrustning. Tack vare vår omfattande insikt i branschen, i kombination med utmärkta samarbeten med banker och finansinstitut världen över kan vi erbjuda finansieringslösningar för allt från små till stora projekt. Sandvik har också sju

finansbolag runt om i världen som kan hjälpa till vid behov.

ÄR DET INTE LITE RISKABELT?

Varje projekt granskas noggrant tillsammans med kunden och Sandviks säljare. Riskbedömning är en viktig del av jobbet, och naturligtvis godkänner vi bara projekt med en acceptabel förväntad återbetalningsförmåga. Sandvik ska aldrig förlora en kund på grund av finansieringsfrågor. Låt Sandvik Credit utvärdera projektet, vilken typ av utrustning som behövs och tidsramarna. Vi kan hjälpa till i de allra flesta fall. ■

Angelica Adamski

Befattning: Chef för Sandvik Credit på Sandvik AB
På Sandvik sedan: 2007



Ny gruv- och anläggningsutrustning innebär en stor investering.



MED MÅL ATT ÖKA PRODUKTIVITETEN OCH SÄNKA KOSTNADERNA

Sandvik Construction är ett affärsområde med över 50 000 kunder inom en mängd olika applikationsområden, såsom tunnelbyggen, stembrytning, brunnsborring, väg- och vattenbyggnad, demolering samt återvinning. Efter att ha haft flera befattningar på andra gruv- och anläggningsföretag vet Henrik Paues hur det är att vara kund till Sandvik.

VAD TROR DU ATT KUNDEN VÄRDESÄTTER HÖGST I SAMARBETET MED SANDVIK?

Det är nästan omöjligt att definiera en enda sak. Det är vårt totala erbjudande som hjälper kunderna att öka sin produktivitet och samtidigt minska kostnaderna. Om jag var tvungen att välja skulle jag säga närvaro – att finnas till hands när kunden behöver en partner. För att vara konkurrenskraftiga måste vi naturligtvis även tillhandahålla högkvalitativa "hyll-

produkter", i kombination med kunnig och tillgänglig support.

HUR ARBETAR DU MED ATT UTVECKLA NYA VERKTYG?

Jag fungerar som en länk mellan kunden och vår forsknings- och utvecklingsavdelning. Min uppgift är att säkerställa att vi utvecklar verktyg som våra kunder behöver för att förbättra resultat och säkerhet på ett kostnadseffektivt sätt. Ibland innebär det att lösa ett specifikt kundbehov. Andra gånger handlar det om undersöka marknaden, för att identifiera och utveckla något som kanske saknas bland våra produkter. ■

Henrik Paues

Befattning: Product Management, Rock Tools, Sandvik Construction
På Sandvik sedan: 2006



VIKTIGA KUNDER I FOKUS NÄR AFFÄRSKLIMATET UTMANAR

Med unik materialkompetens och utrustning som tål förhållanden tusentals meter under havsytan är Sandvik Materials Technology en perfekt matchning för en bransch som stod inför ett utmanande år 2015. Cecilia Hägglöf har ett nära samarbete med viktiga kunder inom olje- och gasindustrin för att kunna stötta på bästa möjliga sätt i tuffa tider.

VAD ÄR DEN VIKTIGASTE DELEN AV DITT JOBB?

Att säkerställa att samarbetet mellan Sandvik och våra främsta kunder löper smidigt och effektivt. Bland annat arrangerar jag kundmöten, samordnar utvecklingsprojekt för nya produkter och applikationer och hanterar produktövergripande initiativ. Just nu, när olje- och gasindustrin kämpar, har vi ett mycket nära samarbete med våra kunder för att räkna ut när vi bäst genomför stora kommande projekt.

VAD ÄR SANDVIKS VIKTIGASTE KONKURRENSFÖRDEL?

Våra olje- och gaskunder ser Sandvik som en naturlig del i sin distributionskedja, och de godtar inga säkerhetsbrister. Vårt säkerhetsarbete är därför avgörande. Produktkvalitet är naturligtvis en viktig faktor, liksom vår förmåga att tillhandahålla avancerad teknisk support. Det faktum att vi finns där våra kunder finns är också en stor fördel. Det innebär att vi alltid är i närheten, redo att hjälpa till när det behövs. ■

Cecilia Hägglöf
Befattning: Key Account Manager, Oil and Gas, Sandvik Materials Technology
På Sandvik sedan: 2006



NYA ARBETSSÄTT MÖJLIGGÖR KREATIVITET.....

Med ett nytt, supermodernt system och ett helt nytt sätt att arbeta kommer anställda inom kundtjänst och support på Sandvik Mining snart att använda sig av ett globalt, enhetligt och effektivt sätt att hjälpa sina kunder. Debbie Kemp är en av samordnarna bakom denna förändring.

VARFÖR INFÖR NI DETTA JUST NU?

Vi har lyssnat på både kunder och ordermottagare runt om i världen för att förstå hur vi bäst kan hjälpa våra kunder. Med det nya systemet kommer samtliga inom kundtjänst och support att ha alla kunduppgifter tillgängliga när telefonen ringer. Detta kommer att spara en hel del tid, vilket innebär att vi kan vara mer proaktiva och följa upp offerter och aktiviteter oftare, i stället för att bara ta inkommande samtal.

HUR PÅVERKAR FÖRÄNDRINGEN ORGANISATIONEN?

Viktigast av allt är att vi kommer att kunna ge våra kunder fler tjänster som skapar

mervärde, än vad vi gör idag. Genom utbildning och support arbetar vi hårt för att se till att våra anställda har de verktyg de behöver för att göra ett bra jobb.

NÄR KOMMER DET ATT INTRODUCERAS GLOBALT?

Fyra marknader har redan börjat: Australien, Sydafrika, Mexiko och Kanada. Planen är att ha infört detta på alla marknader i mitten av 2017. Men vi jobbar kontinuerligt med att analysera, lära oss mer och utveckla vårt sätt att arbeta. Det finns också andra pågående program som vi använder för att hitta nya sätt att förbättra kundupplevelsen. ■



Debbie Kemp
Befattning: Global Customer Support Center Standards Coordinator, Sandvik Mining
På Sandvik sedan: 1988



DISTRIBUTIONS- KEDJAN FINSLIPAS

Under sina nästan 30 år på Sandvik har Annika Roos innehaft ett antal befattningar inom flera affärsområden. Under de senaste fyra åren har hon varit chef för Supply Chain Management på Sandvik Machining Solutions.



Annika Roos

Befattning: Vice President
Supply Chain Management,
Sandvik Machining Solutions
Anställd på Sandvik sedan: 1986

ÅR 2015 blev Annika Roos nominerad till det prestigefyllda priset Supply Chain Professional of the Year, tillsammans med chefer från fem andra företag. De nominerade väljs ut efter en grundlig granskning av Sveriges 100 största logistikintensiva företag. Bedömningen baseras på genomförda förbättringar under det gångna året i ett antal aspekter som relaterar till distributionskedjan.

VAD INNEBÄR NOMINERINGEN FÖR DIG PERSONLIGEN?

Jag är väldigt stolt, men ser inte nomineringen som en personlig prestation. Den är ett erkännande av hur hårt och hängivet alla i vår organisation har arbetat.

VARFÖR TROR DU ATT SANDVIK MACHINING SOLUTIONS NOMINERADES?

Det är förmodligen en kombination av saker. Under årens lopp har vi lagt ner mycket arbete på att se till att det vi erbjuder i varje steg av distributionskedjan är av högsta kvalitet. Dessutom fokuserar vi ständigt på rörelsekapitalet och den fina avvägningen mellan lagerhållning och kostnad. Alla dessa aspekter gör skillnad för oss internt, men ger också våra kunder en bättre upplevelse.

VAD ÄR DIN AMBITION NÄR DET GÄLLER DISTRIBUTIONSKEDJAN FRAMÖVER?

Våra distributionscentraler runt om i världen hanterar cirka 20 000 beställningar varje dag till några av våra 100 000 kunder. Vi utvecklar ständigt den höga nivån på vår verksamhet, för att förbli konkurrenskraftiga och leva upp till Sandviks mål om att sätta branschstandarder. I år kommer vi också att uppgradera våra system till en modern plattform. Att arbeta med vår distributionskedja är utan tvekan en kontinuerlig process! ■

PRISET

Priset Supply Chain Professional of the Year är ett samarbete mellan kompetensutvecklingsföretaget Silf och konsultföretaget Accenture. Årets vinnare var Göran Mathiasson, VP Operations, Alfa Laval Corporate AB.

DE SEX NOMINERADE:

WOLFGANG LAURES, Executive
Vice President Global Supply Chain,
Perstorp AB

PER ÄDELROTH, Chief Supply Chain
Officer, Axis Communications AB

ANNIKA ROOS, Vice President
Supply Chain Management,
Sandvik Machining Solutions

GÖRAN MATHIASSEN,
VP Operations,
Alfa Laval Corporate AB

KARIN SVÄRDH, Manufacturing
Director, Cloetta AB

MARTIN LIDÉN, Vice President
Direct Material & Program
Purchasing, Volvo Car Group

TILLVERKNING AV NÄSTA GENERATIONENS KÄRNKRAFTSRÖR

Med sin unika kompetens inom materialteknik har Sandvik inlett ett samarbete med General Electric. Forskningsprojektet syftar till att utveckla säkrare kapslingsrör för kärnkraftsindustrin och är ett resultat av Fukushima-katastrofen i Japan.

EFTER FUKUSHIMA Daiichi-katastrofen (en av de starkaste jordbävningar som någonsin registrerats) startade USA:s energidepartement, tillsammans med General Electric (GE), ett projekt på GE:s forsknings- och utvecklingscenter i Schenectady, New York. Syftet var att utveckla säkrare kärnkraftsrör. Forskarna utvärderade ett antal befintliga legeringar. En avancerad metallurgisk pulverlegering från Sandvik visade sig vara bäst i test och uppfyllde alla säkerhetskrav. För att försäkra sig om möjligheten att tillverka tunnväggiga rör i detta material vände sig GE till Sandvik.

– Tillverkning av tunnväggiga rör i Sandviks metallurgiska pulverlegering är en utmaning, och GE behöver en partner som kan delta i forskningsstadiet. De har inte resurser att själva utveckla en fullskalig produktion, säger Jonas Rosén, chef för Stainless Services, Sandvik.

Tillsammans med Roséns team har Sandviks rörtillverkningsenhet i Tyskland utfört en förstudie och ett antal tillverkningsstudier för att ta reda på om det är möjligt att producera tunn-



väggiga rör med Sandviks material. Resultaten har presenterats i en teknisk rapport. Nästa steg är att göra en prototyp av röret.

– Kunden är mycket nöjd med vårt samarbete, säger Rosén. Det här visar verkligen värdet av de tjänster vi erbjuder.



Zeebruggeterminalen är en av ett antal terminaler i Europa, Nordamerika och Asien.

VIKTEN AV STORLEK

DET JÄTTELIKA fartyget *Parsifal* plöjer sig genom vattnet mot hamnen i Zeebrugge i Belgien. Det fullastade fartyget är imponerande: 265 meter långt med en vikt på 74 622 ton, vilket motsvarar höjden av Eiffeltornet och vikten av mer än sju torn. På sina nio däck rymmer fartyget över 6 000 bilar, eller en blandning av bilar och tung utrustning, såsom lastbilar, borrhigar och krossar från Sandvik.

NÄR FARTYGET anländer till ro-ro-terminalen (roll-on/roll-off) aktiveras ett super-effektivt utbud av tjänster, från säkerhetsåtgärder och behandling av tuldokument till tvättning, tömning, lagring och spediering av varorna till landtransporter. Därefter börjar processen att fylla giganten igen. En vanlig dag passerar i genomsnitt 150 lastbilar och tre tåg genom grindarna till terminalen, med cirka 1 200 ton last.

Det globala rederi- och logistikföretaget Wallenius Wilhelmsen Logistics (WWL) driver terminalen, liksom flera andra terminaler i Europa, Nordamerika och Asien. Med huvudkontor i Oslo och 3 300 anställda i olika världsdelar är

WWL ett av världens största logistikföretag för rullande utrustning.

SAMARBETET MELLAN

Sandvik och WWL går långt tillbaka i tiden.

– I årtionden har WWL transporterat Sandviks avancerade produkter på många av världens hav, säger Robert Sandberg, Account Manager för Sandvik på WWL, från företagets kontor i Finland. Oavsett storlek eller volym gör vi alltid vårt bästa för att hitta den optimala lösningen för Sandvik och dess kunder.

Effektiviteten och kapaciteten som WWL erbjuder är avgörande för Sandvik. Att framgångsrikt kunna styra produktflöden dygnet runt ställer höga krav på en partner i varje steg i processen. För Sandvik Mining är effektiv transport av tung, skrymmande utrustning ett sådant steg, och WWL har vad som krävs.

– I de flesta fall kan WWL hitta en bra transportlösning till ett konkurrenskraftigt pris, förklarar Pia Virtanen på inköpsavdelningen, Sandvik Mining and Construction, i Finland. De tar hand om frakten av våra maskiner även om



Parsifal är imponerande.

tidtabellerna för leverans kan ändras med kort varsel.

FLEXIBILITETEN i WWL:s fartygsflotta underlättar när man behöver transportera hela borrhigar eller krosstationer till gruvor på andra sidan havet. Dessutom erbjuder WWL även relaterade tjänster såsom demontering och montering av avancerad utrustning, liksom lagring, teknisk service och underhåll.

– WWL är en riktigt pålitlig partner, något som är a och o när våra maskiner ska skeppas till avlägsna platser över hela världen, säger Virtanen. Det är viktigt för oss att ha någon vi kan lita på när vi ska leverera utrustning till våra kunder. ■

REELLA SAMARBETS- PARTNERS, VIRTUELLA LÖSNINGAR

I en bransch där förändringar sker i snabbare takt än någonsin presenterar Sandvik en möjlighet att genomföra projekt i en toppmodern anläggning, och samtidigt skapa samarbeten som sedan kan vidareutvecklas.

ETT NYTT VÄXANDE nätverk gör det möjligt för Sandvik att samarbeta kring kundernas behov, och återanvända kunskap från andra länder genom att erbjuda tillgång till lokala experter via nätet.

– Man har inte tid att sitta och vänta på att kunderna ska komma till oss, vi måste vara proaktiva, säger Björn Ring, ansvarig för det virtuella samarbetsprojektet på den nya 4 500 kvadratmeter

stora anläggningen Sandvik Coromant Center i Sandviken.

Att ta itu med den här frågan och att finna de mest effektiva sätten att möta kunderna, både virtuellt och i verkligheten, var viktiga aspekter när centret skulle byggas.

– Våra kunder är angelägna om att få tillgång till nya sätt och metoder för metallskärning, och centret gör att vi kan ta emot flera besök samtidigt, säger han. Vi måste leverera vad vi lovar, bevara våra relationer och behålla fokus på vad våra lösningar kan åstadkomma.

MEDAN FOKUS i nuläget ligger på centret i Sandviken är nästa steg att utveckla idén vidare globalt.

– Vi planerar att introducera konceptet internationellt i framtiden, säger Ring. Det gör att våra kunder får snabbare tillgång till relevant kunskap och all vår expertis, som är spridd runt om i världen. ■



Björn Ring, uppkopplad mot lokala experter över hela världen.



“Det gör att våra kunder får snabbare tillgång till relevant kunskap och all vår expertis.”

Björn Ring, ansvarig för det virtuella samarbetsprojektet

RAPPORT

Siffror från kvartalsrapporten

- Trender och tendenser • Nyckeltal och nyheter
- Möt Sandvik Minings nye affärsområdeschef

			-0,06	-0,14%
	17,12	17,19	+0,56	1,91%
	25,96	42,14	+0,17	3,52%
	25,98	27,87	+0,26	0,89%
	22,73	21,18	-1,14	-4,08%
	25,18	27,33	+13,53	3,32%
	27,17	31,58	+0,82	0,54%
	9,73	9,51	+0,41	1,62%
	25,78	25,32	+0,20	
	27,18	29,81		

TRENDER OCH TENDENSER

MATS BACKMAN, CFO

HUR SKULLE DU SAMMANFATTA SANDVIKS RÄKENSKAPSÅR 2015?

På grund av det tuffa affärsklimatet var 2015 ett ganska utmanande år. Av detta skäl minskade faktureringen med -5 procent för jämförbar försäljning till samma växelkurs. Vi upplevde särskilt utmanande förhållanden inom energisegmentet, vilket indirekt resulterade i minskad efterfrågan inom allmän verkstadsindustri. Osäkerheten var fortsatt hög inom gruvsegmentet. Vi fortsatte att fokusera på kostnadsbesparingar för att mildra effekterna av lägre volymer, men den negativa effekten av lägre volymer var större än den positiva effekten av besparingsåtgärder och förändrade valutakurser.

Kassaflödet från den löpande verksamheten var rekordhøgt år 2015, mycket på grund av vårt ihållande fokus på att strukturellt reducera rörelsekapitalet, särskilt vad gäller lager. Inom affärsområdet Sandvik Machining Solutions

lanserade vi ett rekordstort antal nya produkter, som är viktiga för vår framtida konkurrensfördel.

HUR SKULLE DU BESKRIVA DINA NIO ÅR PÅ SANDVIK?

Sandvik är ett stort företag och jag har haft möjligheten att arbeta inom olika områden med många fantastiska människor. Jag började på Sandvik Machining Solutions, där jag tillbringade sex år, varav de sista tre som CFO. Jag har upplevt rekordhöjder före, och bottennivåer efter, finanskrisen. Sandvik har varit en fantastisk arbetsplats, och alla de som jag har haft förmånen att arbeta med har verkligen bidragit till detta. Jag har också satt stort värde på företagets kultur och värderingar, som jag hoppas kommer att bestå. Jag vill ge mina varmaste lyckönskningar till Tomas Eliasson, som jag hoppas kommer att få det lika bra på Sandvik som jag har haft. ■



TOMAS ELIASSON har utsetts till ekonomi- och finansdirektör (CFO) för Sandvik med tillträde den 1 april 2016. Han är i nuläget CFO för Electrolux. Mats Backman kommer att lämna Sandvik för att ta över rollen som CFO för Autoliv.

TUFFT MARKNADSLÄGE ÖPPNAR UPP FÖR NYA MÖJLIGHETER

VAD ÄR DITT FOKUS NU?

När jag tillträdde i december 2015 bestämde jag mig för att besöka våra produktionsenheter först, möta våra medarbetare och förstå vad vi har att erbjuda. Mitt nästa fokus är kunderna. Jag hade förmånen att få delta i Indaba-utställningen i Sydafrika i början av februari, där jag fick möjlighet att träffa både kunder och försäljningschefer för olika områden.



Lars Engström

Position: Affärsområdeschef Sandvik Mining
Anställd på Sandvik sedan: 14 december 2015

DU HAR EN GEDIGEN ERFARENHET FRÅN GRUV-INDUSTRIN. VILKA INSIKTER TAR DU MED DIG TILL DIN NYA BEFATTNING?

Under min tid i branschen har vi sett en snabb utveckling av produktprestanda. Digitala lösningar och intelligenta produkter som vi ansåg visionära för 15 år sedan börjar bli verklighet i dag. En annan trend är att lösningsleverantörer – sådana som vi – tar ett större ansvar för kunderna. Vi förser dem inte bara med en maskin och en borr längre. Prestandaavtal blir allt vanligare, vilket innebär att attraktiva eftermarknadslösningar är livsviktiga.

VILKA ÄR DE STÖRSTA UTMANINGARNA FÖR SANDVIK MINING IDAG?

Mineral- och metallpriser är låga just nu, och våra kunder står inför en tuff marknadssituation. Projekten försenas, eller till och med avbryts, och i vissa gruvor utförs endast vård och underhåll. Våra kunder har starkt fokus på produktivitet, kostnadsbesparingar och

kassaflöde. Detta är den värld vi lever i som leverantör, men det öppnar även upp för möjligheter. Genom att arbeta nära våra kunder och stödja dem under den ekonomiska nedgången kan vi faktiskt flytta fram våra positioner på marknaden.

VAD ÄR SANDVIK MININGS FRÄMSTA STYRKOR FÖR FRAMTIDEN?

Först och främst har vi riktigt bra produkter, bra människor och en bra position på marknaden, i synnerhet när det gäller intelligenta produkter. Under de senaste åren har vi intensifierat vår produktutveckling när det gäller framtida nyckelprodukter, vilket har varit en framgångsrik strategi. Det kommer att komma några riktigt intressanta produkter och lösningar. Vi har också arbetat hårt för att möta eftermarknadskrav, vilket gör oss till en stark partner när det gäller produkternas livscyklar. Men jag anser att vi alltid bör vara ödmjuka och inse att det alltid finns utrymme för förbättring. ■



NYA SKÄR FÖR GRUVINDUSTRIN

Sandvik RR880 är en ny serie av skär som prövas för gruvindustrin och raise-borring. Skären har ny design för att öka livslängd och produktivitet, samt minska kostnaden per borrarad meter.

– Med de nya skären kan man borra längre mellan bytena, säger Göran Strand, produktlinjechef på Sandvik Mining. Färre skärbyten innebär kortare projekt som i slutändan resulterar i ökad vinst.

OPTIMERING AV DISTRIBUTIONSKEDJAN

Sandvik genomför slutfasen av ett trestegsprogram för optimering av distributionskedjan, där ytterligare strukturella effektiviseringsåtgärder har identifierats. Dessa åtgärder kommer att ge årliga besparingar på cirka 600 miljoner kronor, inklusive denna slutfas.

Resultat för det fjärde kvartalet 2015 påverkades av engångskostnader på 1,5 miljarder kronor, varav ca 500 miljoner av dessa påverkade kassaflödet.

– Hela optimeringsprogrammet kommer att minska antalet produktionsenheter med 23, i linje med det ursprungliga målet för vår kvarvarande verksamhet, säger Sandviks VD och koncernchef Björn Rosengren. Med tiden kommer vi att uppnå betydande effektivitetsförbättringar till följd av minskningen av kostnadsbasen.

VIKTIG INVESTERING I NY PRODUKTIONSLINJE

Beslutet att investera i en ny produktionslinje för betning i Sandviken är ett lyft som innebär säkrad stabilitet, kapacitet och kvalitet inom den högtempererade tillverkningsprocessen för rör. Då nästan alla rör som tillverkas i Sverige genomgår denna betningsprocess kommer investeringen tillföra ett stort mervärde för kunderna. Processen innebär att rören läggs i en tank och blötläggs i olika syror för att rengöras och få fram den specifika yta som kunderna kräver.



Den nya betningen kommer att utrustas med den senaste tekniken, vilket även förbättrar arbetsmiljön ur säkerhetssynpunkt. Till exempel genom en väsentligt förbättrad hantering av syror. Processen kommer också att vara mer miljövänlig.

FJÄRDE KVARTALET 2015 i siffror

FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv4 2015	Kv4 2014	Change %	Change % ¹⁾
Sandvik Machining Solutions	8 039	8 122	-1	-5
Sandvik Mining	5 509	5 349	+3	+3
Sandvik Materials Technology	3 398	3 758	-10	-12
Sandvik Construction	2 087	2 169	-4	-7
Sandvik Venture	1 901	2 301	-17	-22
Group Activities	6	5		
Kvarvarande verksamheter	20 940	21 704	-4	-6

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

RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv4 2015	Kv4 2014	Change %
Sandvik Machining Solutions	981	1,622	-40
Sandvik Mining	663	705	-6
Sandvik Materials Technology	-427	330	N/M
Sandvik Construction	-128	4	N/M
Sandvik Venture	36	335	-89
Group Activities	-355	-312	
Kvarvarande verksamheter²⁾	770	2 684	-71

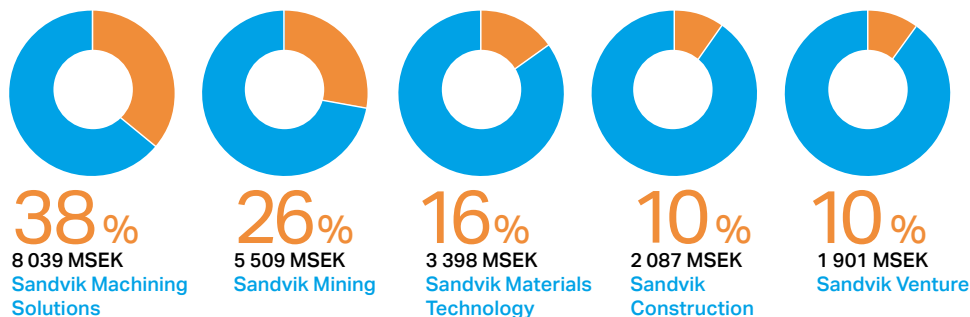
Rörelseresultatet justerat för engångskostnader om 1,5 miljarder kronor för fjärde kvartalet 2015.

2) Interna transaktioner hade försumbar effekt på affärsområdenas resultat.

RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

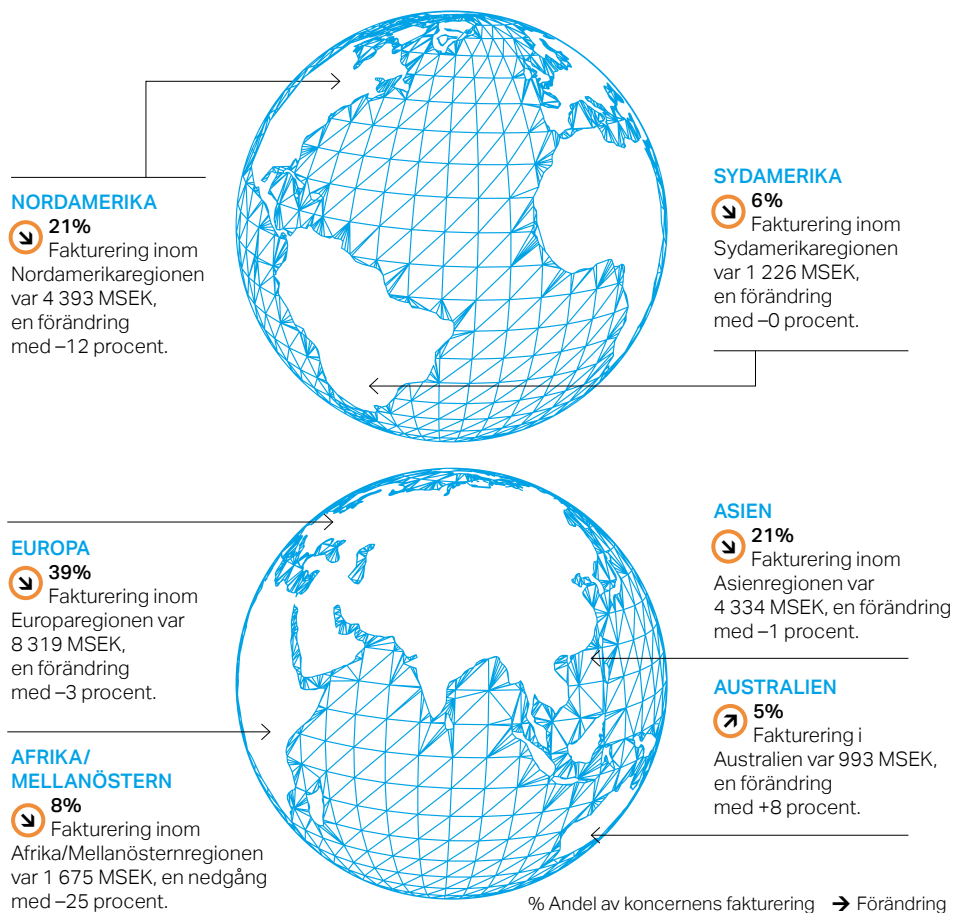
% AV FAKTURERING	Kv4 2015	Kv4 2014
Sandvik Machining Solutions	12,2	20,0
Sandvik Mining	12,0	13,2
Sandvik Materials Technology	-12,6	8,8
Sandvik Construction	-6,1	0,2
Sandvik Venture	1,9	14,6
Kvarvarande verksamheter	3,7	12,4

FAKTURERING Affärsområdenas del av koncernens totala fakturering

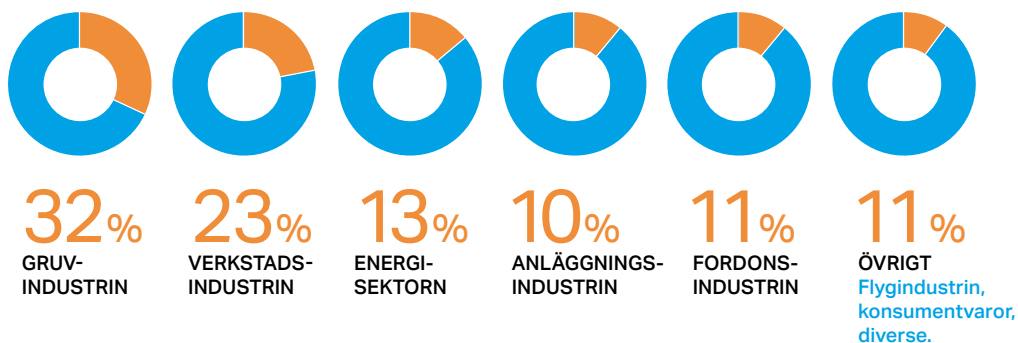


FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE

Andel av koncernens fakturering



FAKTURERING per kundområde





Föremålet | Borrskår för alla sorters sten

Oavsett yttre förhållanden underlättar Sandviks borrskår arbetet. Skären är utrustade med Sandviks patentskyddade hårdmetallstift, som är utformade för att komma längre. Borrskären är gjorda av precisionshärdat nickel-molybden, och har en böjd form för snabbare och smidigare skärning samt lättare avlägsnande av bormjöl. Den nya seriens skär har en optimerad huvudlängd med bästa möjliga stöd för hårdmetallstiften, djupa spår för utmärkt spolning och en offensiv skärstruktur.