

Möt Sandvik 2/99



Innehåller halvårsrapport 1999

Välbesökt kapitalmarknadsdag



Sandviks internationella kapitalmarknadsdag i Finland den 1 juni samlade ett 70-tal deltagare från finansmarknad och media. Deltagarna kom från Sverige, England, Tyskland och Frankrike. Ämnet för dagen var det nybildade affärsområdet Mining and Construction.

VD Anders Ilstam och några av hans medarbetare presenterade de olika verksamheterna och deltagarna fick tillfälle att på plats stifta närmare bekantskap med Sandvik Tamrocks fabrik för tillverkning av underjordslastare och truckar i Åbo och produktionsanläggningen

för bergbormaskiner i Tammerfors. I Åbo gavs prov på hur de senaste stora lastarna och snabba underjordstruckarna agerar med full last. Vistelsen i Tammerfors avslutades med en visning av en avancerad borrhög i arbete nere i Sandvik Tamrocks testgruva intill fabriken ●

Sandviks vassa argument

Det schweiziska företaget Victorinox, med sin världsberömda armékniv, är en viktig kund för Sandvik Steel. De köper ett specialutvecklat knivstål med egenskaper som passar företagets extremt höga kvalitetskrav vad gäller stålets kemiska sammansättning, mekaniska egenskaper och toleranser i fråga om tjocklek. Att endast det bästa är gott nog för den schweiziska tillverkaren får man snabbt klart för sig när man t ex granskar den mest avancerade produkten i deras sortiment – en modell av fickkniven med hela 33 olika funktioner och med optimal finish •



Finska Sandvik-doktorander

Nu finns det två doktorander i Finland som får kalla sig Sandvik Tamrock doktorander. Tjänsterna finns vid Tammerfors Tekniska Högskola inom området Hydraulics and Automation samt vid Helsingfors Tekniska Universitet inom the Institute of Intelligent Machines and Special Robotics. Forskningsområdena har stark anknytning till Sandvik Tamrocks utveckling av bergbormaskiner och lastare. Båda tjänsterna löper under fyra år och Sandviks samarbetspartner är den finska staten •



Populära konvertibler

Över 7 000 av Sandviks 10 000 anställda i Sverige utnyttjade möjligheten att köpa konvertibler som kan bytas ut mot aktier under perioden 2001-2004. Det betyder att varje anställd som gått med får byta ut konvertiblerna mot aktier för i genomsnitt 136 000 kronor enligt den förutbestämda kursen 219 kronor. Står kursen i mer än 219 kronor vid bytestillfället blir det en vinst för de anställda. Konvertibelerbudandet innebär en uppmuntran av personalen och utfallet kan ses som ett uttryck för att de anställda har stark tilltro till företagets framtidsutsikter. Ett tusental anställda utanför Sverige utnyttjade också möjligheten att förvärva teckningsoptioner •



Allez Sandvik!

Frankrike rankas idag som världens fjärde största industrination: Med avancerad tillverkning inom t ex bilindustri, flygindustri, rymdindustri och telekommunikation.

Det här betyder naturligtvis att Frankrike är viktigt för Sandvik. Landet är idag koncernens fjärde största marknad med 2,6 miljarder kronor i omsättning och ca 1900 anställda. Sandviks nära relationer till Frankrike går långt tillbaka i tiden. De första affärsförbindelserna inleddes redan på 1860-talet och sköttes via agent. Dotterbolaget Sandvik S.A. bildades 1923.

Sandviks franska högkvarter är beläget i Orléans cirka 10 mil söder om Paris. Mitt i den vackra Loire-dalen känd för sina många slott. Där ligger huvudkontoret för Sandvik i Frankrike och där återfinns också de olika affärsområdenas ledningar. I Orléans finns också Sandvik Coromants fabrik för specialverktyg i hårdmetall samt ett ställager och distributionscenter för stålprodukter. Utöver detta är Sandvik representerat genom tillverkning vid ett tjugotal olika bolag i centrala delarna av Frankrike samt i Parisområdet. Nätet av försäljare och industri-distributörer är välutvecklat, allt

för att serva de tusentals franska kunderna.

Ta t ex marknaden för skärande verktyg, där Sandvik Coromant har en ledande position. Inte minst inom den växande bilindustrin där Renault är en av de största kunderna. Den välkända franska biltillverkaren är genom ett nyligen startat samarbete med japanska Nissan världens, ja just det, fjärde största konstellation i branschen. Sandvik

säljer ett stort urval av avancerade hårdmetallverktyg till Renault för bearbetning av strategiska komponenter som t ex motorer, växellådor, bromsar och hjulupphängningar. En del av specialverktygen tillverkas vid den moderna fabriken i Orléans. Det nära samarbetet mellan Renault och Sandvik har pågått under lång tid och fördjupas successivt. Sandvik deltar aktivt i fortlöpande projektarbeten tillsammans med kunden för att öka kvaliteten, produktiviteten och lönsamheten i biltillverkningen.

En annan bransch där moderna hårdmetallskär ser till att hjälpa kunderna att öka tempot är flygindustrin. Sandvik är exempelvis stor leverantör till den franska flygmotortillverkaren Snecma.

Affärsområdet Mining and Construction har basen för sitt marknadsområde södra Europa i Lyon. Där finns också Sandvik Tamrocks fabrik för tillverkning av borrhjull och mindre lastare. Den franska entreprenadindustrin är en viktig kund liksom gruvorna. I Viriat, inte långt från Lyon, har Sandvik MGT produktion av verktyg för bl a mekanisk brytning av kol och andra lösa mineraler.

Inom rostfritt specialstål är Sandvik marknadsledande på flera områden. På trådområdet är bilindustrin en betydelsefull kund. Inom band märks bl a rakbladstillverkaren BIC. När det gäller sömlösa rör finns kunderna inom bl a olja/ gasindustrin, kraftindustrin, bilindustrin och i halvledarbranschen.

Sandvik i Frankrike stärker positionerna inom viktiga framtidsbranscher. För att tala bilspråk – det är bara högsta växeln som gäller ●





Världens renaste stål lagar benbrott

Kvalitetsstål från Sandvik finns med i många sammanhang, även i medicinteknikens värld. Vi producerar till material av en sådan renhet att det kan användas inuti människokroppen, för implantat som ersättning för utslitna skelettdelar. Några exempel är material för benskivor och höftledsprotesar. De ståldetaljer som används måste vara vävnadsvänliga och inte innehålla gifter eller framkalla allergier. Och dessutom, de måste vara absolut säkra mot korrosion. För att producera ett sådant super-rent stål krävs det att halten av slaggpartiklar minskas till en mycket låg nivå. Sandvik åstadkommer detta bl a genom vakuumsmältning ●

En värld av möjligheter

I år är det 15 år sedan Sandvik tog in de första svenska utlandspraktikanterna. Tusentals har under årens lopp sökt de eftertraktade sommarjobben. Sedan starten 1985 har totalt nära 200 studerande ungdomar i Sverige, fått chansen att under några månader arbeta i Sandviks internationella organisation. I år var det 10 unga teknologer, ekonomer och systemvetare som drog ut i vida världen – till Sandvik-bolag i USA, Brasilien, England, Frankrike, Schweiz, Spanien och Turkiet. En av dem var Anders Dahl, som studerar materialteknik med inriktning på industriell ekonomi och organisation på KTH. Han arbetade på Sandvik Steel i Scranton, Pennsylvania, USA ●



25% lägre produktionskostnad

Expanderande svenska företaget Haldex är en ledande tillverkare av bromsutrustningar till lastbilar och andra tyngre fordon. För något år sedan vände sig företaget till Sandvik Coromant för att få hjälp med att sänka produktionskostnaden för en nyckelkomponent i deras bromssystem. Genom att föreslå en ändrad tillverkningsprocess med skräddarsydda Coromant-verktyg nåddes stora besparingar. Den totala produktionskost-



naden per komponent minskades med över 25%. Dessutom frigjordes över 4 000 maskintimmar per år vilket innebär att företaget kunde ta hem hela produktionen till Sverige från enheter utomlands. Ännu ett exempel på hur Sandvik hjälper sina kunder att förbättra konkurrenskraften och lönsamheten ●

Smått & Gott

Sandvik i täten

Säg Ferrari och de flesta motorentusiaster får något drömmande i blicken. Det legendariska italienska bilföretagets Formel 1-stall har genom åren vunnit fler segrar än något annat team. Visste du att avancerade hårdmetallverktyg från Sandvik Coromant spelar en stor roll i företagets tillverkning av motorblock, vevaxlar etc? Svårbearbetat material som aluminium kräver verktyg av högsta klass för att motsvara de extremt höga kvalitetskraven. Det är det enda som räknas – såväl på kort sikt som i det långa loppet ●

Sandvik-stipendium till Chalmersforskare

Tekn. Dr Yashar Yourdshahyan vid Chalmers tekniska högskola har tilldelats Sandvik Coromants materialstipendium för 1998. Lars Pettersson, VD för Sandvik Coromant, delade ut stipendiet, som är på 35 000 kronor. Yashar belönades för sitt framgångsrika arbete med att använda avancerad beräkningsteknik inom hårda ytbeläggningar för skärmaterial. Ett område som är



mycket intressant för utvecklingen av Coromantverktyg för metallbearbetning ●



Nätet fångar intresse

Intresset för Sandviks hemsida på Internet ökar. Koncernens webbplats www.sandvik.com har nu räknat i årstakt över en halv miljon besökare som vill ha finansiell information, ta del av nyheter och inte minst få veta mer om de olika produkterna. Just produkterna kommer allt mer i fokus. Nu tas elektroniska kataloger fram på olika håll i koncernen vilket är en förutsättning för nästa led i utvecklingen – den elektroniska handeln. Handel via nätet kommer på bara några år att bli ett viktigt komplement till Sandviks traditionella säljkanaler ●





Smidigt kraftpaket

Sandvik Tamrocks nya borrhigg Axera DO6 väcker just nu stor uppmärksamhet i gruvbranschen. Den kompakta och kraftfulla riggen är mycket lättmanövrerad. Den är nämligen speciellt utvecklad för att kunna arbeta i små, trånga utrymmen i t ex gruvtunnlar. En intressant nisch med stor utvecklingspotential ●



Ett förädlat kunnande

Visst vilar det lite av magi kring diamanter – världens dyraste ädelsten, dyrkad av människan i århundraden. Visste du att endast var tionde diamanter som bryts, vilket förresten ofta sker med Sandvik Tamrocks borrhjugg, klassificeras som ädelsten? Resterande 90 % är för små, har fel färg eller har andra defekter. Dessa används istället som industridiamanter, t ex som slipmedel, för att skära glas eller i borrhjugg vid bl a oljeborrhjugg. Det framställs också syntetiska industridiamanter, ett område där Sandvik har ett stort materialtekniskt kunnande.



Grafit utsätts för extremt högt tryck, cirka 60 000 bar, och temperaturer på cirka 1 500°C. För att klara dessa enorma påfrestningar används hårdmetallverktyg i form av stansar och dynor tillverkade av Sandvik Hard Materials. Högtryckstekniken kan också användas för framställning av s k polykristallina diamanter och kubisk bornitrid som utnyttjas som material för verktyg med mycket stora krav på skäregegenskaper slitstyrka. Att Sandvik finns med också när det gäller dessa områden är en annan historia – men lika ädel ●

Sandvik på havets botten

Olja- och gasindustrin är en viktig kund till Sandvik. Till havs är hydraulisk fjärrstyrning av produktionen en nyckelfråga. Det är här Sandvik kommer in i bilden. Vi levererar höghållfasta rostfria stålrör som klarar de mycket stora påfrestningarna ner till 1 500 meters djup. Rören levereras i skarvsvetsade längder på uppemot 20 km, hasplade på stora rullar. Rören ingår i s k umbilicals, navelsträngar, som består av ett antal kläna rör tvinnade runt en elkabel eller ett rör i mitten. Hela paketet är omslutet av flera skyddande plastlager. Utläggningen sker sedan från specialfartyg. I Nordsjön, Atlanten, Mexikanska golfen eller på andra platser där det sker utvinning av olja och gas ur havet ●

Visste du att Sandvik nu satsar på tre kärnområden

Sandviks fokusering på tillväxt har burit frukt. Under de senaste fem åren har vi nära nog fördubblat vår omsättning. Idag omsätter koncernen ca 40 miljarder kronor och har 34 000 anställda vid 300 bolag i 130 länder.

För att skapa grogrund för fortsatt stark expansion, koncentrerar vi nu vår verksamhet på tre huvudområden – Tooling, Mining and Construction samt Specialty Steels.

Affärsområdet **Tooling** är huvudsakligen inriktat på verktyg och verktygssystem för metallbearbetning. Stora kunder är bland annat världens bil- och flygindustrier.

Mining and Construction är specialiserat på maskiner och verktyg för bergbearbetning. Dessa används i

gruvor och på anläggningsarbeten över hela vårt klot.

Inom **Specialty Steels** utvecklas produkter i rostfria stål, speciallegeringar samt keramiska motståndsmaterial.

Kunderna återfinns inom de flesta industrisegment. För samtliga dessa affärsområden – som vart och ett omsättningsmässigt ligger kring eller över 10 miljarder kronor – gäller att vi har en världsledande ställning. Vår koncentration av verksamheten

syftar till att ytterligare stärka våra positioner. Inte minst till nytta för våra kunder.

Ju större och starkare vi är, desto bättre kan vi hjälpa dem att förbättra deras produktivitet och lönsamhet.

Och det är ju just det som är själva kärnan i vår affärsidé.

