

MötSandvik

JUNI 2004



I rätt riktning

Produktivitet som ledstjärna

Den positiva spiralen

Nytt från Sandviks värld

Sandviks bolagsstämma

Aktuella ansikten

Ny chef för produktområde Sandvik Tamrock

Arto Metsänen är sedan hösten 2003 VD för Sandvik Tamrock, som är det största produktområdet inom affärsområde Sandvik Mining and Construction. Arto Metsänen anställdes i företaget 1982 och har haft många olika ledande befattningar sedan dess. Närmast kommer han från jobbet som chef för Sandvik Mining and Construction region USA och Mexiko. Sandvik Tamrock producerar bland annat borrhjull, lastare och hydrauliska hammare för ovan- och underjordsapplikationer hos gruv- och anläggningskunder över hela världen.

Arto Metsänen



Haglund-medaljörer

Lars-Erik Enquist (t v) och Peder Arvidsson, båda från produktområde Sandvik Coromant, utsågs vid bolagsstämman 2004 till årets produktutvecklare inom Sandvik-koncernen och erhöll Wilhelm Haglund-medaljen. Utmärkelsen fick de för sitt arbete med CoroMill® Century, en ny serie fräsar för höghastighetsbearbetning av aluminium. Produkternas goda tekniska prestanda och enkelhet vad gäller användning resulterar i väsentligt högre produktivitet för kunderna inom bland annat fordonsindustrin.

Omslagsprofilen

Elisabeth Lindström-Dupuy är ansvarig för produktionen av specialverktyg samt teknik och affärsutveckling vid produktområde Sandvik Coromant i Orléans, Frankrike. Hon leder förändringsarbetet inom produktionen, där arbetet mycket handlar om att korta ledtiderna och att säkerställa att kunderna får sina kvalitetsprodukter i rätt tid. På tekniksidan är en av uppgifterna att hålla i produktarbetet och samordna aktiviteterna inom de olika industrisegmenten. Elisabeth är civilingenjör i industriell design och ekonomi och har studerat industriell ekonomi liksom produktutveckling. Till Sandvik kom hon 1995.

– Det är mycket intressant och stimulerande att jobba så nära kunderna som vi gör, såväl inom produktionen som teknik- och utvecklingsarbetet. Den lediga tiden tillbringas med familjen. Jag tycker mycket om att åka till havet och promenera längs stranden.



Utmärkt forskning

Doktor Håkan Hugosson har tilldelats Sandvik Coromants materialstipendium 2003. Den forskning som nu belönas utfördes under doktorandtiden 1996–2001 vid Ångströmlaboratoriet, Uppsala Universitet, och gällde kvantfysikaliska egenskaper hos hårda material som används som slitstarka skikt på exempelvis hårdmetallskär. Hans avancerade metoder kan utnyttjas både för att förbättra existerande material och skapa nya strukturer. Detta öppnar för spännande möjligheter inom materialutvecklingen framöver.



Håkan Hugosson



Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

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

Publiceras i tryckt form och på www.sandvik.com

Redaktör: Per-Henrik Bergesk
Layout: Ehrensträhle & Co
Tryck: Sandvikens Tryckeri
Presslagt: Juni 2004
Upplaga: 75 000 exemplar

I rätt riktning

Sandvik redovisade ett starkt första kvartal 2004. Orderingången var den högsta någonsin för ett enskilt kvartal och försäljningen liksom resultatet ökade kraftigt.

Den positiva utvecklingen har sin bakgrund både i det faktum att affärsläget fortsatte att förbättras under kvartalet och inte minst att de åtgärder som vidtagits för att öka den egna effektiviteten – höja produktiviteten och kapacitetsutnyttjandet – nu bär frukt.

Utvecklingen var positiv för alla tre affärsområdena. Efterfrågan ökade inom alla marknadsområden utom EU där volymen var oförändrad mot föregående år. Orderingången för samtliga affärsområden ökade kraftigt i NAFTA, det vill säga USA, Kanada och Mexiko. Där har stora delar av industrin för närvarande ett högt kapacitetsutnyttjande. I Asien, Australien, Afrika och Sydamerika var tillväxten fortsatt stark för koncernen.

Det är glädjande att konstatera att resultatet förbättrades för affärsområde Sandvik Materials Technology. Rörelseresultatet ökade både mot första och fjärde kvartalet 2003. Detta beror på ökad produktivitet, högre volymer samt ökad kapital- och kostnadseffektivitet. Det är angeläget att den positiva trenden fortsätter inom affärsområdet under resten av året och det omfattande förändringsprogrammet löper vidare enligt plan.

Sandvik har en mycket stark position inom sina verksamhetsområden. Detta beror på att våra produkter och tjänster ger kunderna ett stort mervärde och bidrar aktivt till att öka deras produktivitet och lönsamhet. Därför är den kontinuerliga satsningen på forskning och utveckling av nya produkter och tekniska lösningar avgörande för koncernens lönsamma tillväxt. Du kan läsa om forskningens betydelse för Sandvik i en artikel på sidorna 6–7.

En annan viktig drivkraft för vår lönsamma tillväxt är ökad kapitleffektivitet och fortsatt trimning av den egna verksamheten och leveranskapaciteten. Vi ser positiva effekter av det pågående arbetet och det fortsätter med samma entusiasm. Detta tillsammans med förbättringen av affärsläget ger koncernen stark medvind och ökad global slagkraft.

Sammanfattningsvis vill jag peka på några av koncernens huvudprioriteringar för 2004:

- Öka marknadsandelarna
- Utveckla tillväxtpotentialerna i Asien
- Förbättra resultatet i amerikanska Valenite och Precision Twist Drill
- Öka lönsamheten i Sandvik Materials Technology
- Fortsätta fokuseringen på kapitleffektivitet

Lars Pettersson
VD och koncernchef

Första kvartalet 2004

ORDERINGÅNG:
14 160 MSEK, + 10 % *

FAKTURERING:
12 680 MSEK, + 10 % *

**RESULTAT EFTER
FINANSNETTO:**
1 430 MSEK, + 12 %

VINST PER AKTIE:
11,70 SEK **

OPERATIVT KASSAFLÖDE:
+ 940 MSEK

**ANTAL ANSTÄLLDA
31/3 2004:**
37 108

* Förändring i procent jämfört med motsvarande kvartal 2003 i fast valuta för jämförbara enheter

** Senaste 12 månaderna



Nytt från Sandviks värld

Ökad effektivitet i Coventry

Arbetet med att sänka rörelsekapitalet inom hela koncernen runt om i världen går vidare. Målet är att minska det kapital som är bundet i lager och kundfordringar minus leverantörsskulder med mer än 20 procent i slutet av 2005. Affärsprocesserna snabbas upp för att den vägen nå ökad kapitaleffektivisering. En koncerngemensam grupp, kallad TIC – Time Is Capital, jobbar sedan något år med interaktiva utbildningar och samarbetar med ledningsgrupperna i de olika bolagen. Ett medel att nå ökad effektivitet är att jämföra sig med andra i fråga om till exempel antal kreditdagar från leverantörer eller till kunder, antal dagar i lager samt andel produkter med lägre omsättning. Ett annat sätt är att noggrant gå igenom verksamheten och komma åt de bakomliggande orsakerna till att det ser ut som det gör.



Inom Sandvik Tooling, vid produktområde Sandvik Hard Materials anläggning för produktion av hårdmetallpulver i Coventry, Storbritannien, har man ägnat sig åt en ingående analys genom ett samarbete med TIC hösten 2003. Målet är att sänka kapitalbindningen till en femtedel i slutet av 2005. Resultaten börjar redan synas rejält. Genom att besluten flyttats närmare utföraren har lagren kunnat minskas kraftigt och mängden kasserat material har reducerats med 50 procent. Samtidigt har leveransprecisionen ökat markant. Sandvik fortsätter att öka effektiviteten genom att jobba smartare. Det är utvecklingen i Coventry ett bra exempel på.

Japanskt samarbete med drivkraft

Sandvik Mining and Construction och japanska Komatsu samarbetar sedan en tid. Kombinationen av Tamrocks avancerade bergborrningsteknologi och japanska Komatsus högkvalitativa komponenter för underrede och motor ger intressanta möjligheter för anläggningsbranschen och gruvor ovan jord. Ett exempel på vad samarbetet har resulterat i är en ny borrrigg i serien Ranger. Den är extremt rörlig och därför mycket lämplig vid svåra markförhållanden i exempelvis dagbrott och vid entreprenad-arbeten. I erbjudandet till kunderna ingår förstås också service, reservdelar och teknisk kompetens.



Välsmort samarbete

Sandviks försäljning av sömlösa rostfria produktionsrör till olje- och gasindustrin har mångdubblats på senare tid. Detta är till stor del resultatet av ett framgångsrikt partnerskap som inletts med Tenaris S.A. Företaget är en ledande global distributör av rörprodukter för utvinning och transport av olja och gas med verksamhet över hela världen. Potentialen är mycket stor och ytterligare produkter att samarbeta kring skall nu identifieras. Ett samarbete som går på djupet.



Kvalitetsutmärkelse i Kanada

Högkvalitativa produkter är ett av Sandvik Coromants kännemärken, vilket uppskattas av kunder världen över. Välkända kanadensiska flygmotortillverkaren Pratt & Whitney Canada har givit en utmärkelse till Sandvik Coromant för att ha klarat företagets mycket hårda kvalitetskrav under 2003 – mindre än en procent reklamation av standardprodukter.



Förvärv i Brasilien

Produktområde Sandvik Materials Handling inom Sandvik Mining and Construction har förvärvat 51 procent av aktierna i det brasilianska företaget Manuseio de Granéis Sólidos S.A. (MGS), baserat i São Paulo. MGS är en ledande tillverkare av stora marktransportörer i Brasilien. Bolagets kunder är stora brasilianska gruvbolag, hamnar och andra företag som hanterar bulkmaterial. Företaget har 65 anställda och omsätter cirka 240 MSEK. Förvärvet stärker kontakterna med den expanderande gruvsektorn i Brasilien.

Nytt Europalager i Holland

Sandvik Materials Technology har ett nytt distributionscentrum i Venlo i sydöstra Holland, nära den tyska gränsen. I anläggningen finns ett stort urval av affärsområdets standardprodukter och även en del av specialsортimentet. Genom investeringen får affärsområdets kunder i Benelux-länderna och Tyskland avsevärt snabbare och effektivare service. Rätt produkt kan vara på plats hos kunden inom 24–48 timmar om så behövs. Raka rör till kunderna är utslagsgivande i konkurrensen.



Raka vägen till kundnytta

Philips är en världsledande tillverkare av elektriska rakapparater. Philips-produkterna har nått stora framgångar på marknaden under årens lopp. Bakom detta ligger år av process- och materialutveckling och ett omfattande samarbete mellan Sandvik och Philips. De nya rakapparaterna ger möjlighet till exempelvis våtraking, användning av raklödder och de kan också sköljas i rinnande vatten. Detta har gjorts möjligt genom avancerad forskning och utveckling. Skärhuvudena i rakapparaterna tillverkas nämligen av bandstål i det unika materialet Sandvik Nanoflex®. De roterande knivarna är också tillverkade i detta material. De speciella egenskaperna är mycket lämpliga i sammanhanget: Materialet är starkt, ger bra eggskärpa och är motståndskraftigt mot korrosion. Det fortsatta samarbetet inför nästa generation rakapparater betyder att vägen till framgång är utstakad. Tala om raksträcka.



Sandvik är ett företag som satsar målmedvetet på Forskning och Utveckling – i genomsnitt 4 procent av omsättningen. I pengar kan det översättas till cirka 2 miljarder kronor årligen. Det är betydligt mer än vad konkurrenterna satsar.



Ett rundabordssamtal om FoU: Den positiva spiralen

Kring det runda bordet har vi samlat tre nyckelpersoner inom Sandviks forsknings- och utvecklingsverksamhet för ett samtal om FoU:

Göran Berter från Sandvik Coromant inom affärsområde Sandvik Tooling (till vänster), Tomas Thorvaldsson från Sandvik Materials Technology (i mitten) samt Anders Isaksson från Sandvik Tamrock inom affärsområde Sandvik Mining and Construction (till höger).

Hur mycket är "F" och hur mycket är "U" i Sandviks FoU?

GB: Det är omöjligt att svara generellt på. Det handlar om att ha en balans mellan det som kan kallas för grundforskning och det som är utvecklingsarbete. Typen av projekt styr detta. Jag tror att vi inom Sandvik är duktiga på att skapa denna balans.

TT: Vi har ett brett nätverk där vi samarbetar med många universitet och högskolor både inom och utanför Sverige. Och genom åren har vi utvecklat en bra förståelse för hur den akademiska forskarvärlden fungerar. Det gör att vi har lätt för att skapa bra och resultatriktade relationer.

AI: Vår framgång bygger på att vi har ett antal nyckelkompetenser inom vår koncern. Detta måste kombineras på ett kreativt sätt med extern specialistkunskap inom nya områden. Det tror jag är en av anledningarna till att vi ligger i täten inom våra olika områden. Vi kan kombinera F och U på ett bra sätt. Och vi är duktiga på att snabbt kommersialisera de resultat vi får fram.

Hur är kunderna involverade i FoU-processen?

AI: Oftast redan på U-stadiet. Det beror på att de flesta FoU-projekt faktiskt initieras hos våra

kunder. De har ett problem som de vill att vi ska lösa åt dem. Det är själva grundidén i vårt sätt att göra affärer. Vi vill ju egentligen inte bara sälja en produkt, utan en lösning som ger kunden ökad produktivitet. En konsekvens av detta är att vi med vissa kunder redan har avtal som ger oss betalt i förhållande till hur mycket de i sin tur producerar.

TT: Vi har inom alla våra affärsområden ett antal strategiska nyckelkunder. Det är främst våra täta relationer med dem som föder våra FoU-insatser. De ligger ofta i den absoluta täten för utvecklingen inom sina områden. Samarbetet med dem ger oss en definitiv spetskompetens. Vi lär av dem, de lär av oss. Det är en ständigt pågående process.

GB: Den största delen av våra FoU-insatser bygger på ett gediget kunnande om olika typer av applikationer. Ju mer vi lär oss om hur våra kunder arbetar med sina processer, desto bättre kan vi hjälpa till med att överföra ny kunskap till våra kunder och att öka värdeinnehållet i det vi levererar. Det är det som vår FoU går ut på: att erbjuda våra kunder lösningar med mer och mer nytta. Allt faller tillbaka på det tänkande som Sandviks grundare Göransson en gång hade: att ha balans i "hela röret" – från säljaren till forskaren. Alla i denna kedja ska arbeta hand i hand mot ett gemensamt mål: att åstadkomma lösningar som kunderna vill ha.

Nämn några bra exempel på FoU inom Sandvik!

AI: Då vill jag peka på en aktuell ny produkt: Hydrocone-krossen H7800 för gruvor som vi utvecklat på rekordtid. Projektet har bara tagit drygt ett och ett halvt år från start till mål. Genom ett intensivt forskningsarbete tillsam-



Göran Berter

Tomas Thorvaldsson

Anders Isaksson

mans med högskolor och institut har vi utvecklat en ny konstruktion med avsevärt bättre prestanda. Den nya krossen har en mycket hög kapacitet i förhållande till sin storlek. För kunderna betyder det färre stillestånd och förbättrad ekonomi.

TT: Jag tänker direkt på våra rör som används i umbilicals inom off-shoreindustrin. Det finns inget svenskt ord för umbilicals. Man skulle väl närmast kunna översätta det med matarledning. Dessa ledningar kan vara över 10 kilometer långa och läggs ut på havets botten. Det säger sig självt att detta ställer stora krav på de rör som ingår i en umbilical. Och kraven bara växer i och med att ledningarna hamnar på allt större djup och i nya tuffa klimat. För oss innebär det här ett extremt tätt och kontinuerligt FoU-samarbete med oljebolagen för att hjälpa dem att hitta lösningar på dessa problem. Det är ett FoU-projekt utan slut.

GB: Vår nya Century-fräs platsar bra i detta sällskap. Den föddes genom att vi gjorde en djupdykning i området bearbetning av aluminium och bimetaller. En viktig applikation här är motorblock för fordon. Vår lösning blev ett totalkoncept som sträcker sig ända från maskinen hos kunden till skäret. Nyckeln heter ökad precision och därmed också ökade bearbetningshastigheter för kunden. Produkten har blivit en snabb succé och inom två år räknar vi med att den ska bli en av våra absoluta storsäljare.

Vad är styrkan med Sandviks FoU?

GB: Kunderna ser oss som problemlösare och vänder sig gärna till oss för att få råd, tips och lösningar. Vi hjälper kunden, kunden blir nöjd och får ett förtroende för oss och kommer tillbaka med nya problemställningar. Det innebär ofta ett tätare samarbete. Och ett tätare samarbete innebär större möjligheter att skapa bra lösningar. Det ger i sin tur ökade intäkter till företaget och naturligtvis i slutändan mer pengar till FoU. Det handlar mycket om en positiv spiral.

TT: Kunderna vet att det finns en stor samlad kompetens inom Sandvik. Vi har den kritiska

massan för att kunna ge värdefull hjälp. Vi har traditionen. Och kunder upplever också styrkan i den växelverkan som ett samarbete med oss innebär. Det handlar inte om ”vi” och ”dom” utan att vi sitter på samma sida av bordet.

AI: Det som talar för oss är naturligtvis också att medan många – bland annat våra kunder – monterar ner sin specialistkompetens inom olika områden så satsar vi inom Sandvik oförtrutet vidare. Vänder man sig till oss skall man alltid få experthjälp, hur komplext problemet än är.

Vilka utmaningar ser ni inför framtiden?

AI: För 100 år sedan borrhade man 0,3 meter berg per man och timme. Idag går det 1000 gånger snabbare. Utmaningen för oss är att vi ska kunna hålla detta utvecklingstempo i ytterligare 100 år. Det är en tuff ambition men jag ser inget skäl till att vi inte kommer att lyckas.

TT: Rent tekniskt är visionen att kunna utveckla helt skraddarsydd material för varje enskild applikation. Detta kräver nya modelleringsverktyg för olika skeden av utvecklingskedjan. Vilket i sin tur kräver mer kompetenta, flexibla, innovativa och kreativa medarbetare samt nya arbetsformer.

GB: Vi måste hela tiden arbeta konsekvent på att skapa ökat värdeinnehåll i vårt erbjudande. Basen för detta är att vi blir ännu bättre på att förstå varje enskild kunds specifika behov. Konsekvensen är att vi går mot att erbjuda mer kompletta och övergripande lösningar i stället för enskilda produkter.

Vad betyder Haglund-medaljen och Sandvik Innovation Prize för FoU inom koncernen?

Alla (unisont): Oerhört mycket ... stimulerande ... skapar en intern konkurrens som är väldigt hälsosam ... lägger ribban på en hög nivå för alla våra kreativa medarbetare. Att få något av dessa pris är oerhört stort för alla som jobbar med FoU inom Sandvik.

Med produktiviteten

Högteknologi i Kina

Kinas rymdindustri valde Sandvik som leverantör i samband med landets första bemannade rymdfärd. Det handlar om att pressplåtar av rostfritt stål från koncernen användes vid tillverkningen av kretskort för den elektroniska utrustningen i farkosten. Genom denna Sandvik-teknologi vinner man flera saker. Tillverkningen blir mer kostnadseffektiv och behovet av service skjuts upp. Kvaliteten och livslängden på produkterna ökar också. I slutänden är det förstås också ett lyft för säkerheten. För kunden, företaget Chengdu Yuhang, ett dotterbolag inom China Aerospace Science and Industry Corporation, är det här goda nyheter. Sandvik är först i Kina med att erbjuda lokalt tillverkade pressplåtar och service. Produkterna levereras nämligen från koncernens nya fabrik i Shanghai. Ett bevis på att Sandvik siktar högt på den spännande marknad som Kina utgör.



Goda förbindelser ger affärsmöjligheter

Mångmiljonstaden Hongkong i Kina fortsätter att expandera sin infrastruktur till gagn för den ständigt växande befolkningen. Stora tunnlar underlättar passagera vid bergsrygggar och sund inom området. Sandvik Mining and Construction har länge levererat utrustning och verktyg till de olika motorvägarnas tunnelprojekt. Nyligen tecknades kontrakt med företaget Leighton-Kumagai Joint Venture om leverans av fem stora datoriserade underjordsborriggar i Tamrocks Axera-serie. Arbetet gäller två parallella, trefluga och drygt två kilometer långa motorvägstunnlar. Ännu ett vägvinnande projekt för Sandvik.

Skördetid

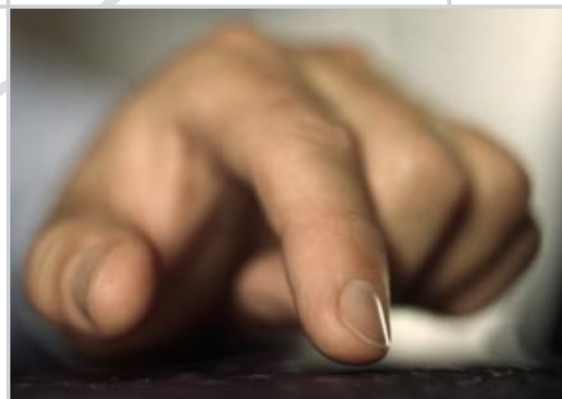
Amerikanska John Deere är en världsledande leverantör av jordbruksmaskiner. Den största fabriken ligger i Waterloo i delstaten Iowa. Genom att man där gått över till att använda hårdmetallverktyg från Sandvik Coromant i maskintillverkningen, till exempel fräsen CoroMill 390, skördas nu frukterna av samarbetet. Produktiviteten har ökat avsevärt. Bearbetningstiden hos kunden har exempelvis minskat med inte mindre än en tredjedel genom de nya verktygen.



som ledstjärna

Nedslag som räknas

Fjädertråd från Sandvik används av datortillverkare världen över till fjädrar under tangenterna. Det gäller alla typer av datorer – stationära som bärbara. Materialets egenskaper gör att fjädrarnas hållbarhet är extremt lång utan att de visar några utmattningstendenser. Om man nu kan tala om bestående intryck är det att tecken på utmattning oftare visar sig hos datoranvändaren.



Gruvkontrakt i Australien

Australien är en av världens största marknader inom underjordsbrytning och spelar en viktig roll för koncernen. Sandvik Mining and Construction har exempelvis nyligen fått en stor order från de två koppargruvorna i Mount Isa i Queensland. Det är ett tvåårskontrakt på borrarverktyg, service och teknisk support. Bakom detta kontrakt ligger ett långvarigt och framgångsrikt samarbete med kunden och affärsområdet har tidigare levererat både maskiner och verktyg till dessa gruvor.

Störst i världen

Bauma i München, Tyskland, är världens största entreprenadmässa med över 400 000 besökare och nära 3 000 utställare från 48 länder år 2004. Mässan återkommer vart tredje år och nu var även gruvindustrin representerad. På plats med en stor monter fanns också Sandvik Mining and Construction som profilerade sin roll som produktivitetspartner och ledande leverantör inom gruv- och anläggningsbranschen.





Omkring tusen personer lyssnade på VD Lars Petterssons anförande i Jernvallens ishall, för dagen förvandlad till stämmolokal.

Sandviks bolagsstämma

Intresset var rekordstort för årets bolagsstämma, som hölls i Sandviken den 6 maj. Drygt 800 aktieägare och ett hundratal gäster deltog. Det var andra året som stämman hölls på sen eftermiddagstid för att göra det möjligt för aktieägare bland de anställda att besöka den.

Programmet var omfattande och före förhandlingarna bjöds deltagarna bland annat på musikunderhållning. Det var också premiär för en ny film som visar hur några av Sandviks produkter används hos kunder över hela världen.

Sandviks koncernchef Lars Pettersson kommenterade i sitt anförande verksamhetsåret 2003 och utvecklingen under första kvartalet i år, som uppvisade rekordsiffror vad gäller orderingång.

Han redogjorde även för koncernens affärsidé som är att öka kundernas produktivitet och lönsamhet. En av de viktigaste drivkrafterna för Sandviks tillväxt och lönsamhet är omfattande satsningar på forskning och utveckling. De finansiella målen är ambitiösa och under våren har målet för koncernens kapitalstruktur reviderats. Nettoskuldssättningsgraden skall uppgå till 0,6 med intervallet 0,5–0,7. Det tidigare målet var 0,6–0,8.

Clas Åke Hedström, styrelsens ordförande, redogjorde i sitt anförande för styrelsens roll och arbete samt ersättningskommitténs, revisionskommitténs och nomineringskommitténs arbete och funktion.

– Genom att ha inrättat dessa kommittéer lever Sandvik upp till våra önskemål. Därmed minskar risken för dikeskörningar som flera

tunga börsbolag råkat ut för, sa en av frågeställarna, Aktiespararnas VD Lars-Erik Forsgårdh, som deltog i sin första Sandvik-stämma.

– Jag brukar skickas ut till de problematiska bolagen, så det är trevligt som omväxling att kunna besöka Sandviken och konstatera att Sandvik är ett välskött, lönsamt företag som imponerar på många sätt.

Stämman beslutade om en höjning av utdelningen till 10,50 kronor per aktie för år 2003.

Stämman beslutade också att ge styrelsen fortsatt bemyndigande att fram till nästa ordinarie bolagsstämma förvärva högst så många egna aktier att bolagets totala innehav vid var tid ej överstiger 10 procent av samtliga aktier i bolaget. Återköpet skall ske över Stockholmsbörsen och är ett led i att justera bolagets kapitalstruktur i enlighet med fastlagda finansiella mål.

Till ordinarie styrelseledamöter omvaldes Georg Ehrnrooth, Clas Åke Hedström, Sigrun Hjelmquist, Egil Myklebust, Arne Mårtensson, Lars Nyberg, Anders Nyrén och Lars Pettersson.

Personalorganisationerna har utsett Bo Boström och Göran Lindstedt till ordinarie styrelseledamöter samt Birgitta Karlsson och Bo Westin till suppleanter.

Med anledning av den fyraåriga mandatperiodens slut avtackades revisorerna på stämman. Kommande fyra år har uppdraget lagts hos revisionsbolaget KPMG Bohlins AB, med auktoriserade revisorn Caj Nackstad som huvudansvarig.



Yngsta stämmobesökarna var Greta 4 månader och Thea, 5,5 månader som kom tillsammans med sina mammor Marie Giertz (t h) och Katarina Giertz. Marie är chefekonom på Länsförsäkringar AB och representerade 3 miljoner aktier. Greta är för övrigt sjunde generation Göransson (släkten som grundade Sandvik).



Lars-Erik Forsgårdh (t h), VD för Aktiespararna, besökte Sandviks stämma för första gången och fick en egen pratstund med koncernchefen Lars Pettersson.



Advokat Sven Unger var mötesordförande och omgavs på podiet av Sandviks chefsjurist Bo Severin, styrelseordföranden Clas Åke Hedström och VD Lars Pettersson.



I förprogrammet ingick en timmes konsert med Pernilla Wahlgren och Sandvikens Symfoniorkester under ledning av Anders Berglund.



Många elever från Göranssonskolan, industri-gymnasiet som Sandvik driver tillsammans med Sandvikens kommun, besökte stämman. Fr v Christina Svensson, Christine Enerhall, Emilie Karlberg, Mårten Rosengren-Keijser, Sanna Öberg och Jessica Särkimäki-Eriksson. Christine och Mårten var för övrigt två av de fyra elever som fick stipendier i form av praktikplatser på valfria Sandvik-företag utanför Sverige.



Malin Hermansson visar upp årets present, spagettimättet.



B

porto betalt

Sandvik visar hur lite som behövs för att hålla lågan vid liv

Blodbrist: Åderförkalkning, eller arterioskleros som läkarna säger, är den stora boven när det gäller hjärt- och kärlsjukdomar. Det som händer är att artären mer eller mindre växer ihop. I värsta fall stryps blodtillförseln till hjärtat så till den grad att situationen blir livshotande. En komplicerad by-pass operation kan vara räddningen.

Raka rör: En betydligt enklare metod att komma tillrätta med problemet är att implantera ett så kallat stent. Det är i princip ett litet rör, perforerat som ett nät. Storleken är mindre än en tändsticka. Detta stent förs in i artären. Väl på plats utvidgar man det med hjälp av en ballong som sedan dras ut. På så sätt utvidgas också den trånga artären och återfår sin ursprungliga kapacitet.

Kroppen säger "ja": Det här ställer naturligtvis speciella krav på materialet i stentet. Det ska vara formbart men ändå urstarkt och ha hög utmattningshållfasthet. Dessutom får det inte stötas bort av kroppen. Sandvik har tagit fram lösningen: Ett skräddarsytt material som heter Sandvik Bioline™ 316LVM. Det ger många fler människor möjlighet att leva ett rikt och längre liv.

Ett flöde av innovationer: 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, material och idéer som hjälper våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga. Vi har kreativiteten i vårt blodomlopp.



SANDVIK

www.sandvik.com