

Möt Sandvik

JUNI 2007

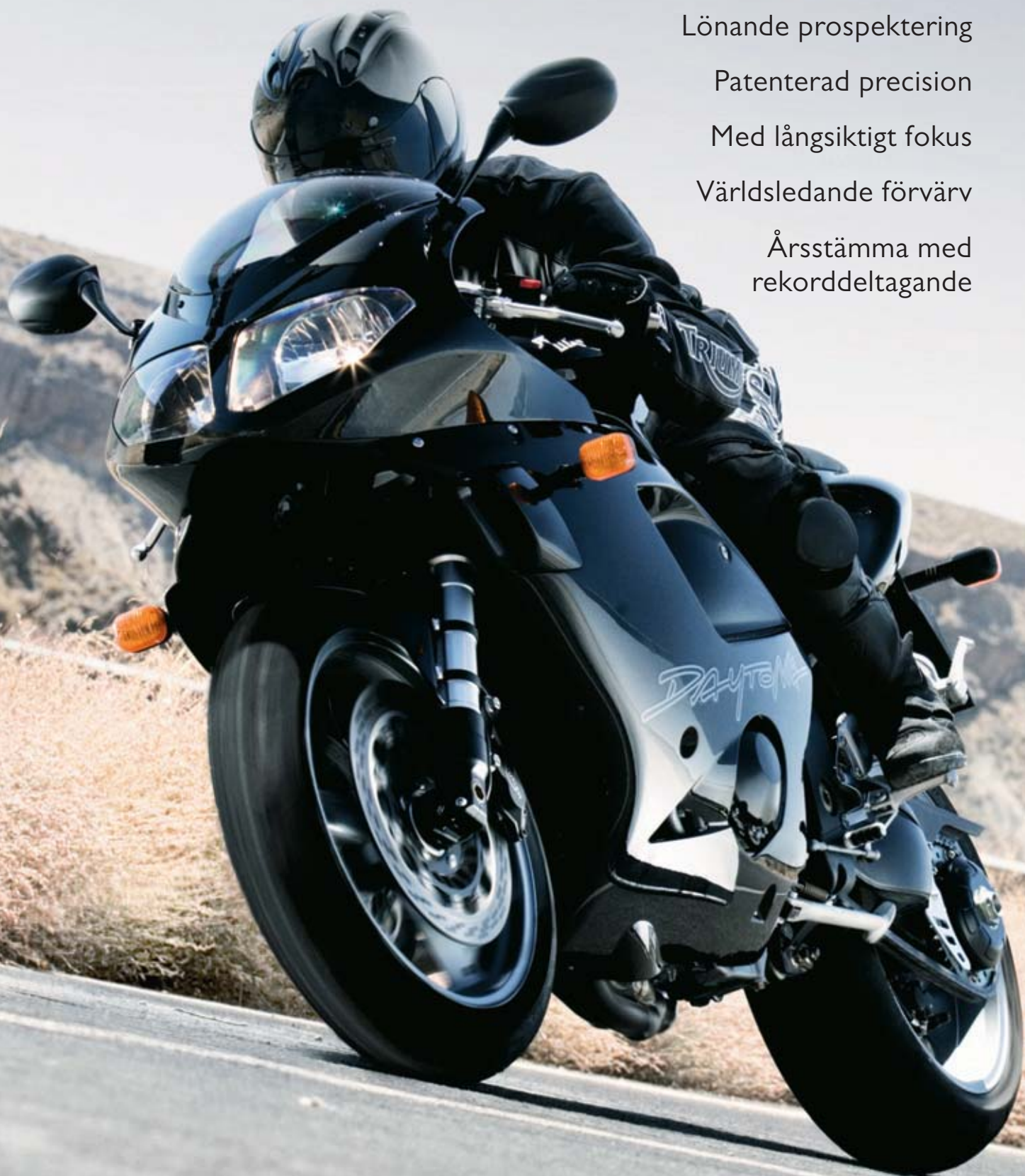
Lönande prospektering

Patenterad precision

Med långsiktigt fokus

Världsledande förvärv

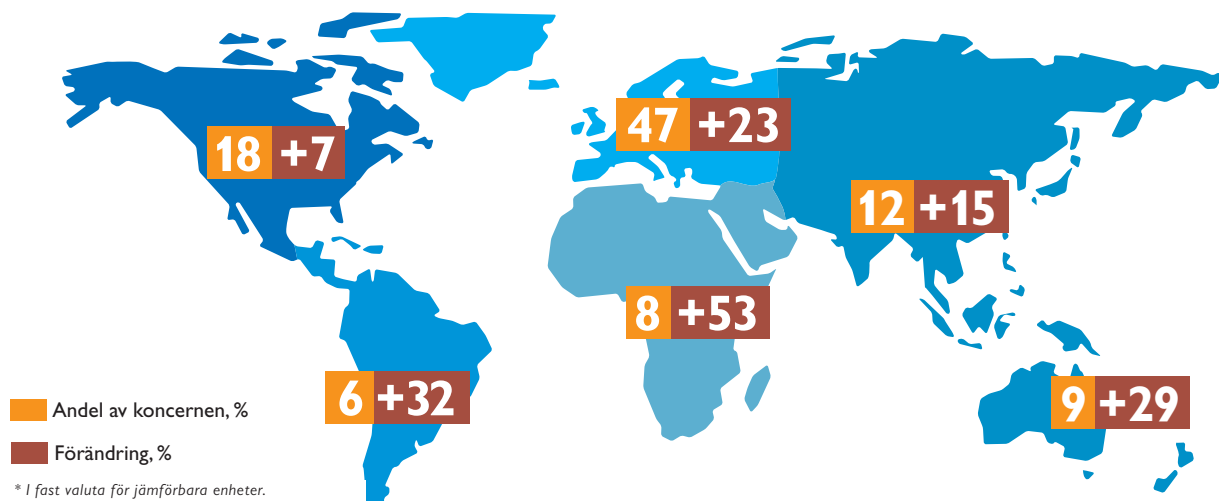
Årsstämma med
rekorddeltagande



Första kvartalet 2007 i siffror

FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE

Andel av koncernens fakturering samt procentuell förändring jämfört med samma kvartal föregående år.*



FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 1		Förändring	
	2006	2007	%	% ¹⁾
Sandvik Tooling	5 801	5 997	+3	+9
Sandvik Mining and Construction	5 539	7 298	+32	+36
Sandvik Materials Technology	4 719	5 604	+19	+24
Seco Tools ²⁾	1 413	1 504	+6	+12
Koncerngemensamt	9	7		
Koncernen totalt	17 481	20 409	+17	+21

RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 1		Förändring %
	2006	2007	
Sandvik Tooling	1 294	1 437	+11
Sandvik Mining and Construction	800	1 102	+38
Sandvik Materials Technology	526	784	+49
Seco Tools ²⁾	329	381	+16
Koncerngemensamt	-96	-166	
Koncernen totalt	2 853	3 538	+24

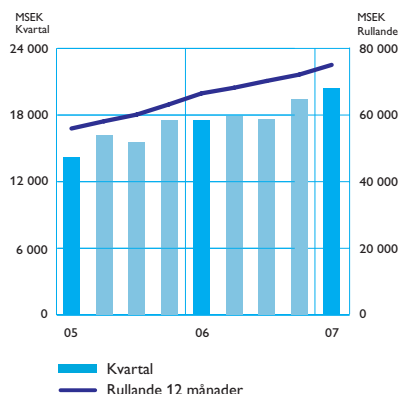
RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

% av fakturering	Kv 1	
	2006	2007
Sandvik Tooling	22,3	24,0
Sandvik Mining and Construction	14,4	15,1
Sandvik Materials Technology	11,1	14,0
Seco Tools ²⁾	23,3	25,4
Koncernen totalt	16,3	17,3

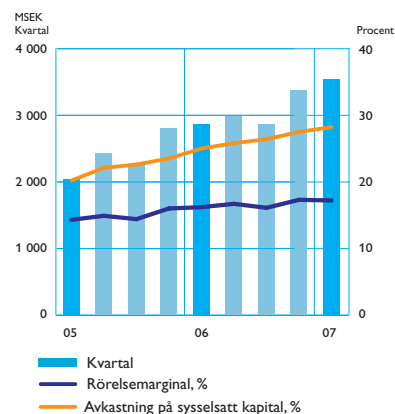
1) Förändring mot föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

2) Genom majoritetsinnehav i Seco Tools AB konsoliderar Sandvik detta bolag.

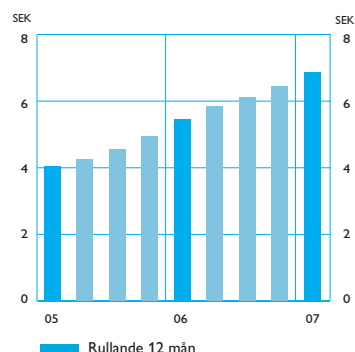
FAKTURERING



RESULTAT, MARGINAL OCH AVKASTNING



VINST PER AKTIE



Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

Redaktör: Per-Henrik Bergek
 Layout: Ehrenstråhle BBDO
 Tryck: Sandvikens Tryckeri
 Presslagd: Juni 2007
 Upplaga: 95 000 exemplar
 Publiceras i tryckt form och på www.sandvik.com

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

Omslagsbilden: Brittiska Triumph Motorcycles ökar produktiviteten genom samarbete med Sandvik Coromant. Läs mer på sidan 5.

Positionering för framtiden



Den globala efterfrågan på Sandviks produkter utvecklades fortsatt starkt under årets första kvartal. Ökad volym, gynnsam produktmix och hög intern effektivitet bidrog till det förbättrade resultatet. Efterfrågan i kvartalet var fortsatt hög och samtliga marknader och affärsområden visade en mycket bra utveckling av både ordergång och fakturering. Koncernens fakturering, rörelse-resultat och rörelsemarginal ökade kraftigt. Sandvik har expanderat markant under de senaste åren. Sedan 2003 har försäljningen vuxit med nästan 50 % i fast valuta.

Framgångar för alla affärsområden

Efterfrågan på Sandvik Toolings produkter ökade under första kvartalet i år dels som ett resultat av en stark marknad dels tack vare framgångsrika introduktioner av nya produkter. Sandvik Mining and Construction ökade försäljningen inom det nya kundsegmentet mineralprospektering och efterfrågan på metaller och mineraler var fortsatt god och priserna höga. Sandvik Materials Technology redovisade en ökad efterfrågan främst på högfördädlade nischprodukter. Kapacitetsutnyttjandet inom affärsområdet är högt och arbetet med att expandera tillverkningskapaciteten intensifierades under kvartalet.

Strategiska förvärv

Förvärven under kvartalet av de båda brittiska företagen Extec och Fintec inom krossning och sortering stärker Sandviks marknadserbjudande och kapacitet inom områden med god tillväxt och hög lönsamhet.

Jag vill här också peka på några andra viktiga företagsförvärv under den senaste tiden. Det första gäller förvärven inom mineralprospektering i Australien och Chile förra året. Den starka position Sandvik nått inom detta expanderande område gör att vi i ett tidigt skede kommer i kontakt med gruvkunderna och kan presentera koncernens heltäckande erbjudande. Det andra är Diamond Innovations i USA, som kompletterar Sandvik Tooling inom skärande metallbearbetning i extremt hårda material. Det tredje är Sandvik Materials Technology's förvärv av finska Metso Powdermet som breddar affärsområdets spetskompetens inom pulvermetallurgi.

Läs mer om dessa och andra företagsförvärv i detta nummer av Möt Sandvik.

Förvärv är en viktig del i koncernens tillväxtstrategi. Under perioden 1996–2006 genomfördes totalt ett 50-tal företagsförvärv i omkring 20 länder. Omsättningen för dessa företag var vid förvärvstillfället cirka 22 miljarder kronor och antalet anställda 15 000. Den organiska tillväxten är dock basen för framtida expansion och tilltron till koncernens förmåga att fortsätta växa av egen kraft är stor. Därför har Sandviks tillväxtmål höjts från 6 till 8 % per år, exklusive förvärv.

Sandvik tar till vara globala drivkrafter

Sandviks framtida utveckling avgörs av hur väl vi kan ta till vara de globala drivkrafterna. Möjligheterna till detta är mycket stora. Koncernen har en ledande ställning inom olika teknologier för att utvinna olja, gas, mineraler och metaller. Närvaron är god på tillväxtmarknader som Kina, Indien och östra Europa. Den snabba ekonomiska utvecklingen och strävan efter fortsatt ökad levnadsstandard i dessa delar av världen skapar en långsiktig efterfrågan på koncernens produkter. En annan stark drivkraft för Sandvik är de högre kraven på att utveckla effektiva, automatiserade och energisnåla produktionsprocesser. Här ligger koncernen i täten inom sina verksamhetsområden. Sist men inte minst vill jag nämna den ökande fokuseringen på säkerhet, hälsa och miljö. Sandviks produkter och produktionslösningar har målsättningen att minimera risker och skadlig inverkan på hälsa och miljö. Detta tillsammans med den övergripande affärsidén om ökad produktivitet för kunderna visar vår inriktning mot långsiktigt hållbara lösningar. Det är en stark konkurrensfördel och en positiv faktor för koncernens fortsatta utveckling.

Lars Pettersson
VD och koncernchef
Sandvik AB

- Ordergång +13 %*,
22 735 MSEK.
- Fakturering +21 %*,
20 409 MSEK.
- Resultat efter finansnetto
+25 %, 3 365 MSEK.
- Periodens resultat +26 %,
2 450 MSEK.
- Avkastning på sysselsatt
kapital 28,3 % (25,1 %).
- Kassaflöde -56 %,
1 045 MSEK.
- Vinst per aktie +26 %,
1,95 SEK.

* Förändring jämfört med motsvarande kvartal föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

Produktivitet som drivkraft

Fördubblad kapacitet och förbättrad miljö

Sandvik har fått en stor order på ett komplett kross- och transportsystem till Bolidens Aitik-gruva. Ordern är värd cirka 800 miljoner kronor. Systemet kommer att tas i bruk 2010 och ger en kapacitet på 8 000 ton i timmen med malmtransporter på sju kilometer. Detta innebär att den årliga malmproduktionen fördubblas. Genom den kombinerade kross- och bandtransportlösningen minimeras behovet av trucktransporter, drifttillgängligheten blir bättre och driftskostnaderna lägre. Sist men inte minst blir det en bättre miljö genom att ljudnivån sänks och koldioxidutsläppen minskar.

Högre effektivitet, lägre kostnader

Volvo Construction Equipment är en av världens ledande tillverkare av anläggningsmaskiner som hjullastare, grävmaskiner, dumptrar, vägbeläggningsmaskiner och kompaktmaskiner. Sandvik Coromant är en av företagets utvalda leverantörer av skärande verktyg för bland annat



stålsvarvning. Koncernen bidrar även med sitt kunnande och en välutvecklad service. Vid Volvos komponentfabrik i Eskilstuna har produktionen av planetväxlar och lamellkåpor till anläggningsmaskinerna kunnat höjas genom användning av Sandviks skärande verktyg. Bearbetningstiden har halverats.

Ny teknologi sparar pengar

Sandvik har stärkt sin roll som ledande global leverantör av verktyg och verktygslösningar i hårdmetall för tillverkning av dryckesburkar. Verksamheten har utvecklats kraftigt under det senaste årtiondet, både genom eget strategiskt arbete och förvärv. Det senaste exemplet är förvärvet av amerikanska företaget Rexams tillverkning av hårdmetallverktyg för dryckesburkar i Chicago. Sandvik har nu stor produktionskapacitet och kan förse de globala burktillverkarna med ett brett sortiment av verktyg för alla komponenter i burkarna – från bottendelen till öppnaren. Koncernen har också introducerat en ny teknologi som påtagligt ökar effektiviteten vid återvinning av verktygen. Det ger en kostnadsbesparing på upp till 40 %.



Lönande prospektering

Behovet av metaller växer ständigt och över hela världen letar man efter nya fyndigheter. I Olympic Dam, en halvöken 60 mil nordväst om Adelaide på Australiens sydkust, finns ett av världens största gruvområden med stora fyndigheter av främst koppar och uran, men även av silver och guld. Här sker en omfattande provborrning, bland annat med en metod som innebär att man med hjälp av diamanthorror borrar sig ner i berggrunden. Stavar av bergmaterial tas från markytan och ända ned till 1 100 meters djup och skickas på analys. Prospekteringsborrningen är avgörande för att kunna lokalisera nya brytvärda fyndigheter och Sandviks borrar och verktyg motsvarar kundernas mycket stora krav.



Ken Macleay, Mosslake Drilling, till vänster, väljer diamanthorror-verktyg tillsammans med Cameron Westwood från Sandvik Mining and Construction.

Patenterad precision

CoroTurn TR® är en ny familj patenterade svarvverktyg från Sandvik Coromant som ytterligare förbättrar produktiviteten för kunderna. Systemet erbjuder en helt ny fastspänning av hårdmetallskären i verktyghållarna. Fixeringen mot hållaren sker genom t-formade spår i hårdmetallskäret och motsvarande räls i skärläget på hållaren. Genom den stabila infästningen får man en mycket god precision vid svarvning, särskilt i hårda material. Toleranserna är extrema – ned till enstaka hundradels millimeter.

Det innebär att man inte behöver kompromissa med lägre matningshastighet. Det blir också färre stopp för justeringar, samtidigt som det blir enklare att byta skär.



Full fart i verkstaden

Brittiska företaget Triumph Motorcycles har ett internationellt anseende för prestanda och kvalitet på sina motorcyklar. Sandvik Coromant levererar verktyg och verktygssystem för tillverkning av bland annat vevaxlar. De senaste åren har Sandvik satsat på att utveckla Triumphs svarvnings- och fräsningsprocesser med målet att öka produktiviteten för att möta den växande efterfrågan på motorcyklar. Olika tester har genomförts hos kunden och förändringar har föreslagits när det gäller den skärande metallbearbetningen. Resultatet är förbättrade prestanda inom tillverkningen av olika motordelar. Det har medfört betydande besparingar i produktionstid. Ett exempel: Produktionen av vevaxlar per skärepp har mer än fördubblats på oförändrad tid genom användning av Sandviks verktyg. Och samarbetet rullar vidare.



Kalla fakta talar för Sandvik

Koreanska tillverkaren LG Electronics har tagit fram en ny generation ännu effektivare kompressorer i sina kylprodukter. Det innebär miljöfördelar, inte minst genom att energiåtgången är mindre. En av förklaringarna är att Sandviks rostfria legeringsmaterial används i bladventilerna i de nya produkterna. Det har avsevärt bättre egenskaper än konventionellt bandstål: utmattningstillståndet ökar med upp till 25 % och det klarar högre temperatur och större tryck. Ett annat resultat är att storleken på kompressorerna har kunnat minskas.



Med ett långsiktigt fokus

Fredrik Lundberg är en tungviktare inom svenskt näringsliv. Han är styrelseordförande i Cardo, Holmen och Hufvudstaden. Dessutom styrelseledamot i Svenska Handelsbanken, Industrivärden, Lundbergs (där han också är VD), NCC samt i Sandvik. Här ger han som storägare sin syn på Sandvik i ett antal dimensioner.

Sandviks företagskultur

”Jag har alltid haft stor respekt för Sandvik, långt innan jag fick ekonomiska intressen i bolaget. Jag ser mig som en långsiktig industrialist och Sandvik passar väl in i min världsbild. Det är ett företag som det är lätt att fatta tycke för. Sandvik har för övrigt många likheter med ett av mina skötebarn – Holmen. Båda företagen har en tydlig själ. De är tekniskt inriktade, de arbetar långsiktigt och har en gripbar kultur som sträcker sig från ledningen ner till verkstadsgolvet. Detta tror jag till stor del hänger samman med de fördelar som bruksmiljön skapar. De som arbetar i företaget känner ett gemensamt ansvar, det finns en lojalitet och en tydlig identifikation. Det är inte för inte som Sandvik har sitt huvudkontor i Sandviken, det finns en symbolik i detta. Man måste bara ständigt vara vaksam så att inte bruksandan medför att man stelnar i formerna. Men i den globala värld som Sandvik och dess medarbetare lever i är den risken trots allt liten”.

Sandviks styrkefaktorer

”När jag studerar ett företag för att se om det kan vara en intressant investering tittar jag på ett antal faktorer. Jag vill till att börja med känna att jag kan greppa företaget. Verksamheten ska vara möjlig att förstå. Det måste finnas en duktig ledning. Jag tittar på den historiska utvecklingen. Hur har man lyckats? Jag försöker också skapa mig en bild av de framtida utsikterna. Är möjligheterna till tillväxt goda? Att företaget har en stark position är också viktigt.

Det ska vara höga inträdesbarriärer för nya konkurrenter att ta sig in på marknaden. Företagets produkter får inte vara lätta att kopiera. Sedan gäller givetvis att kostnadsstrukturen ska vara sund. Man måste ha en bra konkurrenskraft rent produktionsmässigt. Företaget måste sammanfattningsvis ha ett mycket bra varumärke. Ett välrenommerat varumärke är ju ofta i sig ett tecken på att företaget sköter sig bra inom alla de områden jag räknat upp. Sandvik lever mycket väl upp till allt detta. Det är ett globalt industriföretag, helt inriktat på business to business. Det har tre ungefär lika stora affärsområden. Den tekniska nivån är hög. Förädlingsvärdet är högt. Kundnyttan är i fokus. Och företaget har ett mycket stort antal patent. Det tycker jag i korthet är ett bra signalement på ett bra företag”.

Sandviks långsiktighet

”Jag har själv långsiktighet i mina gener. Jag får en personlig tillfredsställelse av att skapa något inte bara för stunden, utan för framtiden. Enligt mitt sätt att se saken är det svårt att bygga ett stabilt företag med en högeffektiv produktion om man inte har ett långsiktigt perspektiv. Det krävs tålmod. Allt går inte att räkna hem på kort tid. Det handlar om att orka stå emot tillfälliga motgångar. Att konsekvent följa en utstakad väg. Speciellt vad gäller forskning och utveckling krävs att man inte förväntar sig omedelbara resultat. Ett för kortsiktigt perspektiv kan lätt leda till skada. Investeringar uteblir, företaget åderlåtts på finansiella resurser, duktiga människor lämnar företaget. Det blir en negativ spiral. Långsiktighet skapar en sund utveckling. Jag investerar naturligtvis inte långsiktigt bara för att jag tycker det är roligt. Min bergfasta tro är att det de facto ger en väldigt bra avkastning. Sandvik bär onekligen syn för sägen i detta avseende. Företaget har en lång rad av framgångsår bakom sig. Detta har skapat ett mervärde för alla berörda parter – aktieägare såväl som anställda”.

Sandviks affärsområden

”Det finns ett stort antal gemensamma nämnare mellan Sandviks affärsområden. Kostnadsstruktur, IT, hårdmetalltillverkning, beläggningsteknik och bergborrstål är några exempel på områden där det finns starka synergier. Det gäller också generellt sett inriktningen på materialteknik med stark tonvikt på FoU och högt förädlade produkter. Den globala närvaron och ambitionen att alltid arbeta nära kunderna är ett annat exempel. Möjligheterna att utbyta erfarenheter mellan affärsområdena är mycket viktig liksom den stora interna rekryteringsbasen. Sedan ska man inte underskatta fördelarna vad gäller samordning av finansiering, kunskapen om företagsförvärv samt erfarenheterna av marknadsföring som finns inom denna stora koncern. Jag ser alltså en lång rad skäl till att behålla en gemensam koncern under ett starkt varumärke. Det har varit framgångsrikt hittills och jag är övertygad om att det också är ett framgångsrecept även framöver”.

Sandviks styrelsearbete

”Även om jag är aktieägare i Sandvik på tre olika sätt – privat, via Lundbergs och via Industrivärden – har jag alltid bara ett för ögonen när jag sitter i Sandviks styrelse: jag arbetar för Sandviks bästa. Att jag satsar på Sandvik på flera fronter ska enbart ses i ljuset av min starka tilltro till företaget. Vi har ett bra samarbete i styrelsen och fungerar som ett team. Vi följer företaget genom täta rapporter om den ekonomiska utvecklingen och håller kontakt då och då även mellan styrelsemötena. Som styrelseledamot är det viktigt att hålla sig till sin roll och vara noga med hur man sköter sina kontakter”.

Sandviks framtid

”Sandvik har en mycket intressant verksamhet idag. Framöver handlar det mycket om att fortsätta skapa nya, bättre produkter som bidrar till ännu bättre kundnytta. Det gäller att utveckla det materialtekniska kunnandet så att man kan



Fredrik Lundbergs aktieinnehav i Sandvik (eget och närstående) uppgår till drygt 3 000 000 aktier, genom Lundbergs äger han mer än 12 000 000 aktier samt via Industrivärden över 134 000 000 aktier. Totalt motsvarar dessa investeringar ett värde på omkring 3,8 miljarder kronor (3/5 2007).

ta bra betalt för sina produkter även i framtiden. Sandvik har en unik global position. Det gäller att förvalta och dra ytterligare nytta av denna. Inte minst måste företaget se till att hålla kulturen levande med tanke på alla förvärv. Dessa måste integreras på ett bra sätt. Risken för växtvärk finns, men jag är inte så orolig för detta. Hittills har Sandvik hanterat tillväxten på ett utmärkt sätt. Frågan om Sandvik ska etablera ett fjärde ben kommer upp då och då. Jag ser inte detta som en nödvändighet. Det finns så många outnyttjade affärsmöjligheter inom de existerande affärsområdena att det räcker långt att realisera dessa. När jag gick in i Sandvik gjorde jag det för att jag såg Sandvik som ett tillväxtföretag. Den bilden har jag fått förstärkt efter att ha kommit med i styrelsen”.

Nytt från Sandviks värld

Alternativ energi

Sandvik har ett omfattande kunderbjudande för de flesta energislag. Koncernen har genom Kanthal-bolaget MRL Industries i USA fått en order på ett stort antal ugnar för användning inom solcellsindustrin från en kund i Asien. Ordern är på 70 MSEK, den största enskilda någonsin inom produktområde Kanthal.



Satsning på krossning

Extec Screens and Crushers Ltd. samt Fintec Crushing and Screening Ltd. i Storbritannien förvärvades nyligen av Sandvik. Företagen är ledande inom utveckling och tillverkning av mobila utrustningar för krossning och sortering samt förbrukningsvaror och service för den globala anläggningsindustrin. Omsättningen är totalt nära 2,5 miljarder kronor och antalet anställda nästan 800. Sandviks strategi är att vara en ledande leverantör även av lösningar för mobil krossning och sortering och genom förvärven kompletteras koncernens erbjudande med lätta och medelstora utrustningar.



◀ Filmkonst

Polerade stålband används vid tillverkning av tunna filmer, till exempel fotografisk film och film för LCD-skärmar. Sandviks material motsvarar de extremt höga krav på ytfinish som finns för denna typ av applikationer. Koncernen har investerat i ny utrustning i sin japanska fabrik i Kobe (bilden) för att möta den växande efterfrågan på polerade och högglosspolerade band. En global försäljnings- och serviceorganisation har byggts upp för att möta kundernas behov över hela världen.



Världsledande position ▲

Sandvik har förvärvat amerikanska Diamond Innovations Inc. som är ett världsledande företag inom utveckling och produktion av ämnen i syntetisk diamanter och kubisk bornitrid för skärande bearbetning, olje- och gasborrning, slipning, bergborrning samt tråddragning. Omsättningen är drygt 1 000 MSEK och antalet anställda cirka 600. Huvudkontoret och den största produktionsenheten finns i Columbus i delstaten Ohio. Förvärvet kompletterar Sandviks erbjudande av metallbearbetningsverktyg bestyckade med diamanter eller kubisk bornitrid. Dessa material är de hårdaste människan känner till och är därför mycket väl lämpade för applikationer som kräver extremt hög slitstyrka. Koncernen har efter förvärvet en världsledande position inom detta växande område.

Två förvärv down under

Två nya förvärv har gjorts i Australien, Hydramatic Engineering och Shark Abrasion Systems. Hydramatic är marknadsledande inom utveckling och produktion av specialiserade borrhings- och bultningsmaskiner för bergförstärkning i underjordsgruvor och tunnlar. Positionen är stark på den australiska marknaden liksom i Sydafrika, USA, Ryssland, Storbritannien och Kina. Shark är ledande inom slitdelar för skopor till underjordslastare och Sandvik var tidigare distributör av dessa produkter. Omsättningen för de båda företagen tillsammans är cirka 400 miljoner kronor och antalet anställda är 300.



Sandvik levererar komponenter som bland annat används i fartygsmotorer.

Breddad kompetens inom pulvermetallurgi

Sandvik stärker positionen inom de strategiskt viktiga segmenten olja och gas, marin, energi samt medicinteknik. Det sker genom förvärvet av det finska företaget Metso Powdermet som är världsledande på pulvermetallurgiska komponenter tillverkade genom så kallad hetisostatisk pressning (HIP-teknologi) till nära färdig form. Företaget utvecklar och levererar skräddarsydda komponenter i bland annat nickel- och koboltlegeringar till kunder inom främst offshore- och energisektorn. Verksamheten bedrivs nu under namnet Sandvik Powdermet inom Sandvik Materials Technology. Förvärvet breddar affärsområdets spetskompetens inom materialteknologi och pulvermetallurgisk komponenttillverkning.

Sandvik avyttrar Sorting Systems

Sandvik har träffat en överenskommelse med det franska bolaget Cinetic Industries om att avyttra Sorting Systems, som är en del av produktområde Process Systems inom Sandvik Materials Technology. Sorting Systems har verksamhet i Italien, USA och Japan och tillverkar sorteringsanläggningar för exempelvis post-, paket- och bagagehantering. Verksamheten omsätter cirka 1 000 MSEK och har 300 anställda. Samtliga enheter övergår till köparen i samband med förvärvet. Försäljningen beräknas vara slutförd den 30 juni 2007, under förutsättning att affären godkänns av berörda konkurrensmyndigheter. Försäljningen är ett led i arbetet med att avveckla verksamhet som ligger utanför Sandviks kärnområden.

Rekorddeltagande och stark optimism

Nära 1 300 aktieägare, ombud, biträden och gäster mötte upp då Sandvik höll sin årsstämma. Optimismen var påtaglig. VD Lars Pettersson rapporterade om den mycket snabba utvecklingen för Sandvik under senare år. Den baserar sig både på ett starkt affärsklimat och ett framgångsrikt strategiskt arbete inom koncernen. Under 2006 ökade försäljningen med 14 % till över 72 miljarder kronor, plus nio miljarder jämför med året innan. Efterfrågan var fortsatt stark under det första kvartalet i år och faktureringen ökade med 21 % i pris och volym.

Lars Pettersson pekade i sitt tal till stämmodeltagarna på att Sandvik har aktieägarvärdet i fokus. Totalavkastningen på Sandvik-aktien har den senaste femårsperioden varit i genomsnitt 22 % per år. De nya finansiella målen och koncernens starka globala positionering genom satsningar inom bland annat mineralprospektering, superhårda material och energi var en annan central del i talet.

Stämman fattade beslut i enlighet med styrelsens förslag om höjd utdelning till 3,25 kronor per aktie och ett automatiskt inlösenförfarande. Genom inlösenförfarandet kommer 3 kronor per aktie, cirka 3,6 miljarder kronor, att delas ut utöver ordinarie kontantutdelning. Det innebär att totalt 6,25 kronor per ursprunglig aktie distribueras till Sandviks aktieägare.

Timo Soikkeli från Sandvik Mining and Construction utsågs till årets produktutvecklare och belönades med Wilhelm Haglund-medaljen för utvecklingen av AutoMine®, ett automatiserat

produktionssystem för lastning och transport av malm i underjordsgruvor. Särskilda hedersomnämningen gick till Brett Cook och Riku Pulli för deras medverkan i denna utveckling.

Till styrelseledamöter omvaldes Hanne de Mora, Georg Ehrnrooth, Sigrun Hjelmquist, Fredrik Lundberg, Egil Myklebust, Anders Nyrén, Lars Pettersson samt Clas Åke Hedström, ordförande.

Personalorganisationerna har utsett Tomas Kärnström och Göran Lindstedt samt till suppleanter Mette Ramberg och Bo Westin.

1. Advokat Sven Unger var mötesordförande och omgavs på podiet av Sandviks chefsjurist Bo Severin, till vänster, samt styrelseordförande Clas Åke Hedström och VD Lars Pettersson till höger.
2. En del i förprogrammet till årsstämman var seminariet "Expansion genom företagsförvärv" med Tom Erixon från Sandvik Tooling, Gert Sköld, Sandvik Mining and Construction och Mats Gunnarsson, Sandvik Materials Technology. Diskussionsledare var Anders Wallin från Koncernstab Information.
3. Sandviks VD Lars Pettersson.
4. Vice VD Peter Larson delade ut stipendier till elever från Göranssonska Skolan. Från vänster Moa Lignell, Elin Rudolfsson, Tommy Andersson och Björn Jansson.
5. Två unga besökare på stämman var från vänster Hanna Persson och Anna Widing.
6. Yngsta besökaren var Susanne Fahléns dotter Elisia, tre månader.
7. Några av Sandviks styrelseledamöter, från vänster Sigrun Hjelmquist, Hanne de Mora, Fredrik Lundberg och Anders Nyrén.
8. Wilhelm Haglund-medaljören Timo Soikkeli, Sandvik Mining and Construction presenterade den prisbelönta innovationen AutoMine®. Kollegan Riku Pulli, i bakgrunden, till vänster, fick diplom för sina insatser inom AutoMine (tillsammans med Brett Cook som inte var närvarande). Till höger prisutdelaren Per-Olof Eriksson från Medalj-juryen.



1.

2.



3.



4.



5.



6.



8.

7.



B

porto betalt

– Det är ju mycket dyrare!
– Men du sparar 30 miljoner.



Platsen är en kemisk industri någonstans i världen. En Sandvik-säljare finns på plats för att informera sig om läget. Men hon har också ett speciellt syfte med sitt besök:

- Hur ofta byter ni värmeväxlare, inleder hon.
- En gång om året, det är så länge som rören håller, svarar anläggningens produktionschef
- Vad har ni för rör?
- Standard rostfritt typ 18/8.
- Vad kostar det er att byta rören i en värmeväxlare?
- Cirka två miljoner varje gång, plus de kostnader vi har för produktionsbortfall.
- På 20 år betyder det alltså att ni lägger ner mer

än 40 miljoner kronor på att byta värmeväxlare.

– Just det. Men det är en kostnad vi kalkylerar med.

Nu börjar det bli dags för Sandvik-säljaren att sätta in den avgörande stöten.

– Har ni någon gång övervägt att välja zirkonium i stället för rostfritt i rören?

– Ja, tanken har funnits men det blir väl dyrare?

– Bara vid en första anblick. Sådana rör kostar visserligen 4–5 gånger mer i inköp. Men å andra sidan kommer de att hålla i 20 år eller längre. Det är alltså en investering som snabbt räknat sparar in en bra bit över 30 miljoner kronor under den perioden. Plus att ni slipper alla kostsamma stillestånd.

– Det låter som en bra affär för mig. Men du då?
Det betyder ju att du får sälja färre rör.

– Din omtanke är rörande.

SANDVIKS SJÄL

Sandviks drivkraft är att hjälpa kunderna att öka produktiviteten och lönsamheten samt förbättra säkerheten och miljön. Det bygger på produkter i världsklass, tillverkning i världsklass, logistik i världsklass och service i världsklass. Sandvik finns på plats för att förstå kundernas utmaningar och kunna erbjuda optimala lösningar.

Vår framgång bygger på våra kunders framgång. Ju lönsammare de är, desto lönsammare blir vi.



www.sandvik.com