

# Möt Sandvik

DECEMBER 2007



Kunnande på hög nivå

Intervju om konjunkturer och drivkrafter

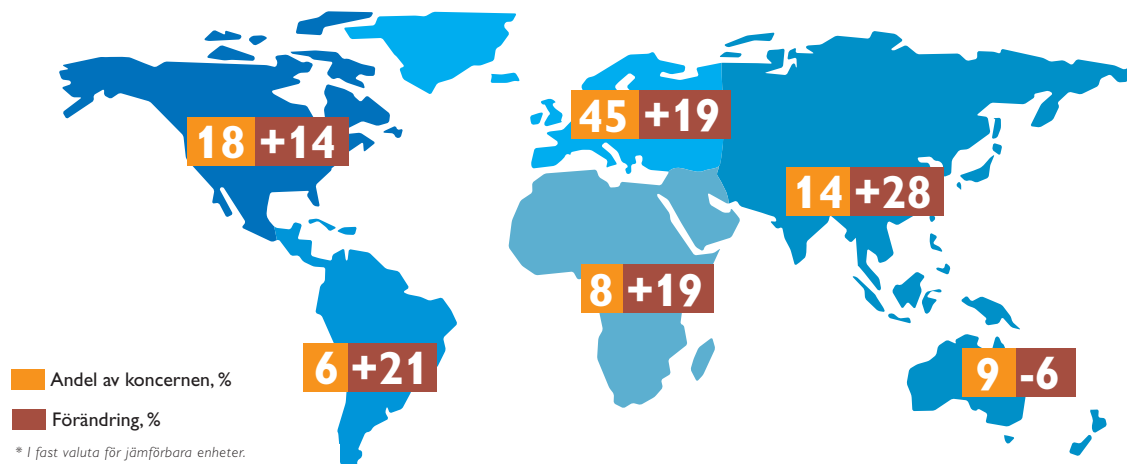
Sandvik expanderar i Tyskland

Raka besked

# Tredje 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 3		Förändring	
	2006	2007	%	% <sup>1)</sup>
Sandvik Tooling	5 298	5 982	+13	+9
Sandvik Mining and Construction	6 518	8 424	+29	+19
Sandvik Materials Technology	4 501	5 363	+19	+23
Seco Tools <sup>2)</sup>	1 259	1 439	+14	+15
Koncerngemensamt	11	8		
Koncernen totalt	17 587	21 216	+21	+16

## RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 3		Förändring
	2006	2007	
Sandvik Tooling	1 235	1 442	+17
Sandvik Mining and Construction	952	1 260	+32
Sandvik Materials Technology	473	621	+31
Seco Tools <sup>2)</sup>	298	342	+15
Koncerngemensamt	-104	-102	
Koncernen totalt	2 854	3 563	+25

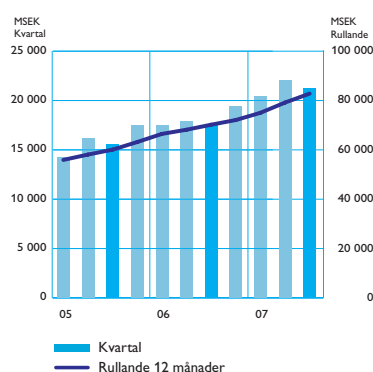
## RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

% av fakturering	Kv 3	
	2006	2007
Sandvik Tooling	23,3	24,1
Sandvik Mining and Construction	14,6	15,0
Sandvik Materials Technology	10,5	11,6
Seco Tools <sup>2)</sup>	23,7	23,8
Koncernen totalt	16,2	16,8

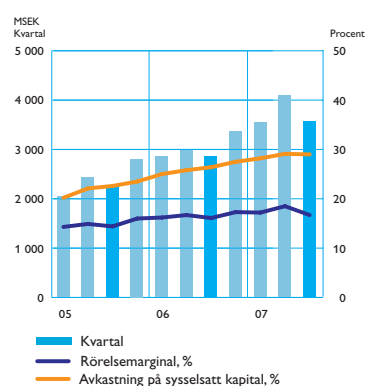
1) Förändring mot föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

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

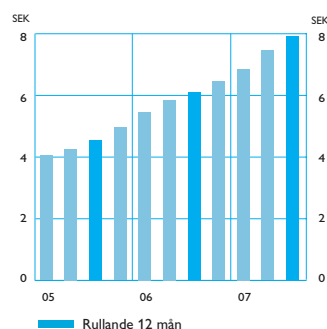
## FAKTURERING



## 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: December 2007  
 Upplaga: 105 000 exemplar  
 Publiceras i tryckt form och på [www.sandvik.com](http://www.sandvik.com)

Adress: Sandvik AB,  
 Koncernstab Information,  
 811 81 Sandviken  
[info.group@sandvik.com](mailto:info.group@sandvik.com)

Omslagsbilden: Sandvik möjliggör för flygindustrin att höja produktiviteten vid bearbetning av värmebeständiga superlegeringar. Läs mer på sidan 4.

# Fortsatt stark tillväxt

Affärsklimatet var fortsatt starkt med god efterfrågan på Sandviks produkter och tjänster under det tredje kvartalet. De underliggande drivkrafterna gav god försäljningsvolym, högt kapacitetsutnyttjande och ett förbättrat rörelseresultat.

## Ökad efterfrågan

I Europa var efterfrågan god på de flesta marknader. I Nafta ökade tillväxten, speciellt för Sandvik Mining and Construction. Utvecklingen i Sydamerika och Afrika/Mellanöstern drivs främst av fortsatt hög investerings- och produktionstakt inom gruvindustrin men orderingsgången minskade något till följd av normala variationer i större kunders ordermönster. Efterfrågan i Asien utvecklades fortsatt positivt, särskilt i Kina, Indien, Japan och Australien.

Faktureringen ökade för samtliga affärsområden under det tredje kvartalet, vilket dock för Sandvik Materials Technology även inkluderar pristillägg för ökade råvarukostnader. Orderingsgången var god för Sandvik Tooling och Sandvik Mining and Construction.

## Fallande nickelpris – nedskrivning av lager inom Sandvik Materials Technology

Den underliggande efterfrågan var fortsatt stark under det tredje kvartalet även för Sandvik Materials Technology. Orderingsgången påverkades dock negativt av fallande nickelpris, vilket innebar att vissa kunders beställningar senarelades. Detta har lett till ett behov av nedjustering av affärsområdets lagervärden under det fjärde kvartalet. Den negativa effekten på rörelseresultatet från nedskrivningen bedöms uppgå till cirka 400–500 MSEK under fjärde kvartalet 2007, vid den nickelpri snivå och kapitalbindning som rådde när åtgärden tillkännagavs.

## Integration av företagsförvärv

Utvecklingen under det tredje kvartalet karaktäriserades av:

- Positiv prisutveckling
- Ytterligare utbyggd kapacitet
- Framgångsrik integration av företagsförvärv

De senaste företagsförvärven stärker Sandviks position inom områden med hög tillväxt och god lönsamhet. Diamond Innovations utgör ett eget produktområde inom Sandvik Tooling medan företagen inom mobil krossning, Extec och Fintec, ingår i kundsegmentet Construction inom Sandvik Mining and Construction. Det förvärvade bolaget inom medicinteknik, Doncasters Medical Technologies – nu Sandvik Medical Solutions, spelar en



Koncernchefen Lars Pettersson i samtal med Tanya Fratto, chef för Diamond Innovations och Anders Thelin, chef för affärsområde Sandvik Tooling, vid Sandviks kapitalmarknadsdag i september.

central roll i Sandvik Materials Technologys nya produktområde MedTech.

Förvärv är en viktig del av koncernens tillväxtstrategi. Sandvik tillför ett mervärde till de företag som förvärvas genom att de får tillgång till teknologi, infrastruktur, logistik eller andra resurser som möjliggör en snabbare och lönsammare tillväxt.

## Investeringar och strukturåtgärder

År 2007 är det fjärde i raden med stark efterfrågan och god tillväxt för Sandvik. Behoven av resurser har successivt ökat på alla områden – inom FoU, produktion, marknadsföring och försäljning. Koncernen har mot den bakgrunden ökat investeringsstaken för att möta de växande kraven. Hittills i år har omkring 3 500 MSEK investerats i anläggningar och 5 700 MSEK i företagsförvärv.

Arbetet med att kontinuerligt genomföra strukturella förbättringar på olika områden har hög prioritet. Det syftar till att stärka koncernens långsiktiga konkurrenskraft och lägga grunden för kostnadsledarskap och lönsam tillväxt. En förutsättning för detta är att satsningen på utveckling av nya produkter och tjänster fortsätter. Sandviks erbjudanden ska kontinuerligt omfatta värdeskapande lösningar som ökar våra kunders effektivitet och produktivitet.

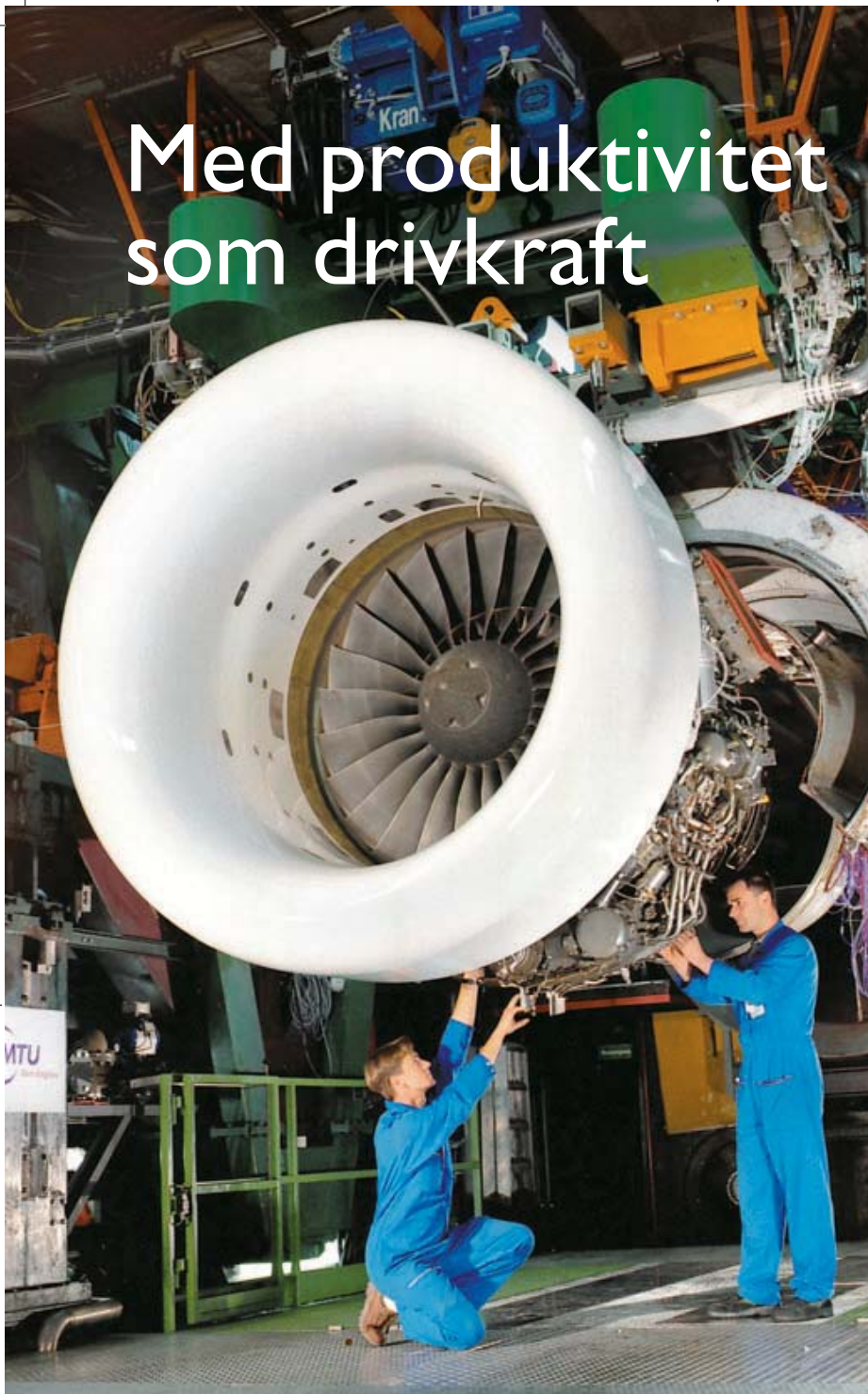
Lars Pettersson  
VD och koncernchef  
Sandvik AB

- Orderingsgång +11 %\*,  
21 259 MSEK.
- Fakturering +16 %\*,  
21 216 MSEK.
- Resultat efter finansnetto  
+20 %, 3 104 MSEK.
- Periodens resultat +26 %,  
2 299 MSEK.
- Avkastning på sysselsatt  
kapital 29,1 % (26,5 %).
- Kassaflöde -25 %,  
2 103 MSEK.
- Vinst per aktie +28 %,  
1,85 SEK.

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



# Med produktivitet som drivkraft



## Kunnande på hög nivå

Genom Sandviks kunnande kan nu tillverkarna av flygplansmotorer och andra komponenter för flygindustrin höja produktiviteten avsevärt vid bearbetning av värmebeständiga superlegeringar, det vill säga rostfritt stål med en hög andel nickel. Dessa svårbearbetade material används i de hetaste delarna av ett flygplans gasturbin eftersom de kan stå emot höga arbetstemperaturer på upp till 1 000 °C utan att försämrans i styrka. De utgör den största gruppen av material i dagens tillverkning av flygmotorer. Genom att vid bearbetningen använda keramiska så kallade sialonskär från Sandvik Coromant kan skärhastigheten ökas 5–10 gånger jämfört med konventionella lösningar. Keramerna är en blandning av kiselnitrid och aluminiumoxid och utvecklade speciellt för dessa krävande applikationer.

4 • MÖT SANDVIK 3/07

## Samarbete skördar framgång

Cummins Brasil är ett dotterbolag till det amerikanska företaget Cummins Inc. som är den största fristående tillverkaren av dieselmotorer i världen. I det brasilianska dotterbolaget tillverkas motorer som driver allt från traktorer och skördetröskor till lastbilar och bussar. Sedan många år sker ett samarbete med Sandvik Coromant som nu har ansvar för Cummins totala verktygs-hantering. Specialister från Sandvik finns på plats i fabriken utanför São Paulo för att tillsammans med kunden genomföra effektiviseringar och kostnadsbesparingar inom bearbetnings- och processområdet. Hög kvalitet och långtgående automatisering är ledorden – det övergripande målet är att nå bästa möjliga produktivitet till lägsta möjliga kostnad.







### Det är de små, små detaljerna som gör det

Sandvik har ett brett program av finmekaniska trådprodukter i både rostfritt stål och kolstål. De är optimerade för att ge bra egenskaper vid maskinbearbetning. Ett exempel är ett rostfritt, magnetiskt material som är mycket lämpligt för moderna CNC-maskiner. Det används för rörkopplingar, ventiler, pumpar, solenoider med mera. Materialet utnyttjas bland annat för att reglera tillförseln av astmamedicin i inhalatorer. Ett annat exempel är ett hårdbart kolstål för mycket små urdetaljer.



### Lysande lösning

Internationella varumärket Dormer inom Sandvik Tooling har sedan flera år ett framgångsrikt samarbete med det egyptiska företaget Asfour Crystal International, som tillverkar ljuskronor och andra produkter i kristall. Företaget är världens näst största inom sin bransch och har ungefär 20 000 anställda i Kairo. Produktionen spänner från 2 millimeter stora kristaller till 30 meter långa ljuskronor. Genom att erbjuda nya lösningar, som bland annat omfattar en borr i solid hårdmetall, har Dormer medverkat till att mer än halvera produktions-tiden för flera krävande bearbetningsoperationer hos kunden.

### Nytt material för krävande miljöer

Sandvik har lanserat ett nytt rostfritt material för värmewäxlare som sätter en ny standard på marknaden. Det ökar driftsäkerheten och förlänger den underhållsfria tiden för produkter som arbetar i miljöer som är svårt frätande, till exempel i raffinaderier, kemisk och petrokemisk industri. Kunderna uppskattar ett pålitligt material som klarar högre driftstemperaturer och har längre driftstider.

### Avancerad rigg med toppprestanda

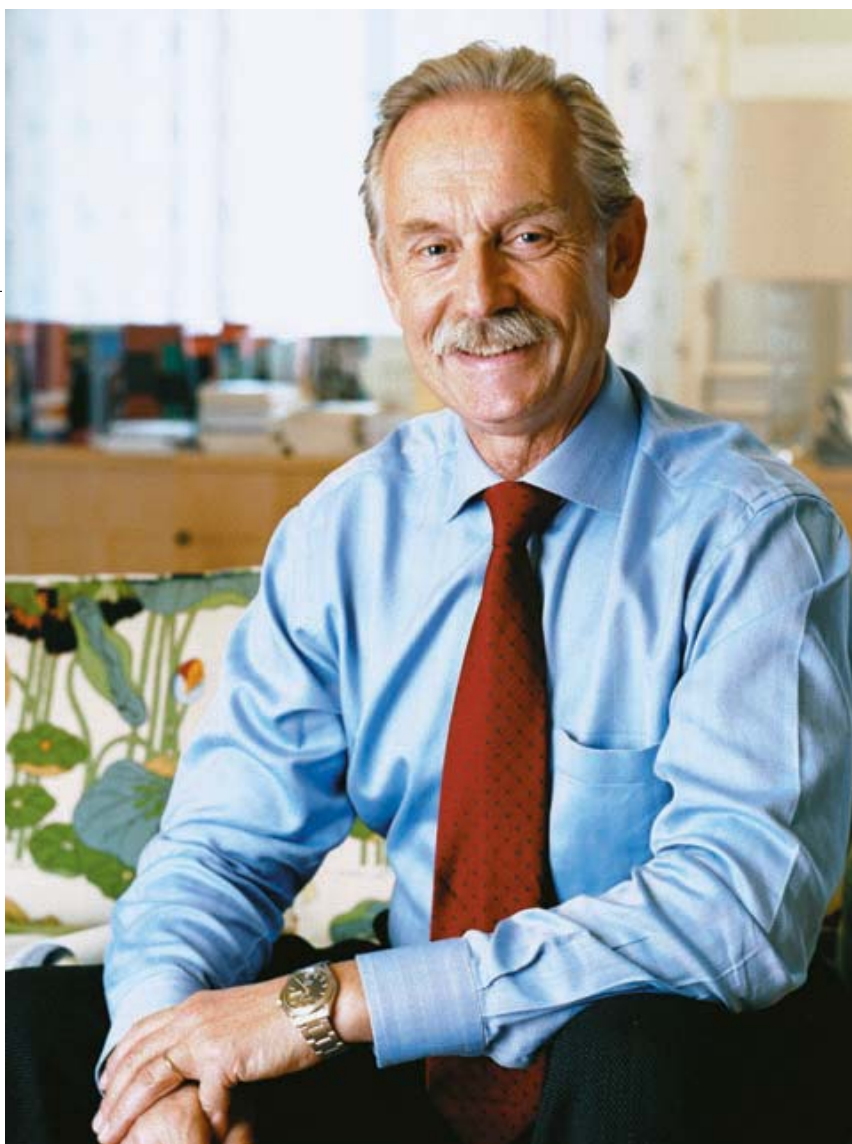
Koncernen har introducerat en rigg för topphammarbörning som väckt stort intresse i branschen – Sandvik DPI. Den bygger på senaste teknologi. Operatören har god kontroll över borrhningen med tillgång till alla nödvändiga data som möjliggör maximal produktivitet. Riggen har mycket god balans och är lätt att manövrera och serva. Den fungerar i alla temperaturer – med låg bränsleförbrukning. Kabinen erbjuder god komfort: den är luftkonditionerad, försedd med luftfilter, är tyst och säker. Som gjord för pålitlig tjänst i stenbrott och ovanjordsgruvor.



JAN HÄGGSTRÖM:

# ”Vi befinner oss i den tredje superkonjunkturen”

Kommer den globala högkonjunkturen att hålla i sig? Efter en lång period av i stort sett oavbruten tillväxt, är detta en fråga som många ställer sig. Inte minst med tanke på de störningar i ekonomin som vi upplever. I den här intervjun ger Jan Häggström, som är chefsekonom på Handelsbanken, sina svar på denna och ett antal andra frågor.



Jan Häggström är Handelsbankens chefsekonom sedan 1988.

## Fortsatt högkonjunktur?

– Mycket talar för det. Det är nämligen inte en ’vanlig’ högkonjunktur vi just nu befinner oss i, utan vad man kallar en superkonjunktur. Sådana varar mycket längre än normala högkonjunkturer. Tittar man i den historiska backspeglarna har vi tidigare haft två superkonjunkturer. Den första inleddes under de sista decennierna på 1800-talet i samband med den första vågen av industrialisering och pågick i princip fram till första världskriget. Den andra superkonjunkturen tog sin början efter andra världskriget när Europa och Japan skulle återuppbyggas. Den höll i sig en bit in på 1970-talet och lade bland annat grunden för de enorma framgångar som svensk industri då hade.

– Nu befinner vi oss alltså i den tredje superkonjunkturen. Den har i princip pågått sedan millenniumskiftet och torde med erfarenhet av tidigare superkonjunkturer pågå ett bra tag till.

## Vilka är drivkrafterna?

– Kina har från början varit dragloket i denna superkonjunktur. Det är deras inträde i industriåldern som är grunden för den globala boom för verkstads- och industriprodukter vi nu ser. Kina har för närvarande en årlig BNP-tillväxt på omkring 10 % och en fortsatt kraftig uppbyggnad av produktionskapitalet. Man är idag världens största användare av stål och koppar. Landets behov av stål beräknas dessutom fördubblas under de kommande fem åren. Och för koppar förutses en fyrdubbling under samma period. I svallvågorna av detta kommer vi att få en snabb ökning av realinkomsterna. Kina har idag en levnadsstandard som ligger på ¼ jämfört med EU. Inom de närmaste tio åren förväntas den fördubblas.

## Vad händer efter Kina?

– Tätt i spåren på Kina ser vi nu ett motsvarande uppsving i Indien. Man ligger där cirka tio år efter Kina vad gäller inkomstnivåer. Indiens pågående inträde i industriåldern stärker och förlänger superkonjunkturen. Samtidigt pågår



en liknande utveckling i Östeuropa och de forna Sovjetrepublikerna med en sammanlagd befolkning på 450 miljoner invånare. Där sker en omfattande reindustrialisering. Gamla nedslitna industrier förnyas och uppgraderas för att kunna svara upp mot den nya tidens krav. Detta ger ytterligare näring åt superkonjunkturen.

– Kina, Indien, Östeuropa och lägg dessutom till delar av Latinamerika, Mellanöstern och Afrika. Totalt sett baseras denna superkonjunktur på ett stort produktivitets- och inkomstlyft i länder med cirka tre miljarder invånare, det vill säga nästan hälften av jordens befolkning. Det finns alltså en enorm levande kraft i den. Marknadskrafterna börjar fungera på marknader där de tidigare inte existerat. Entreprenörskap blommar upp och den ekonomiska politiken läggs om i tillväxtvänlig inriktning. Människor ställer allt högre krav på levnadsstandard.

#### **Har USA spelat ut sin ledande roll?**

– USA är naturligtvis fortfarande en maktfaktor då det gäller de finansiella marknaderna, ränteutveckling och aktiehandel. Men generellt har USAs betydelse för världsekonomin minskat betydligt. Landets motor har hackat ett tag nu. Deras BNP ökar med beskedliga 2 %, det vill säga mycket mindre än den genomsnittliga globala tillväxten, och långt, långt efter Kinas tvåsiffriga ökningstal. Vi har helt klart fått en förändrad balans i världshandeln: För tio år sedan gick 40 % av Japans export till USA. Idag är motsvarande siffra bara 20 %. Numera är Asien den viktigaste exportmarknaden för Japan. Samma trend gäller för Europa. Idag går bara 20 % av Europas export till USA. Exporten till Östeuropa och Ryssland är större.

#### **Vilka är då hoten?**

– Vi har ju haft ett antal störningar av den internationella ekonomin under sommaren och hösten men jag ser dem närmast som små hack på en kraftigt stigande kurva. De har marginell inverkan på den uppåtgående trenden. Vi kommer också att ha de vanliga konjunkturmönstren

men svängningarna kommer att ske kring en kraftigt stigande trend.

– De långsiktiga hoten ligger på andra nivåer. Den moderna livsstilen, som kommer att omfatta allt fler, är oerhört resurs- och energislukande. Ta bara Kina som exempel: Så sent som 1970 levde över 80 % av Kinas befolkning på landet. Idag har landet 45 städer med mer än 1,5 miljoner invånare. Om drygt tio år kommer det att finnas 150 kinesiska städer med denna folkmängd. Nästan en miljard kineser kommer då att bo i städer och ställa helt nya krav på komfort och livskvalitet. Och utvecklingen går snabbt. Redan idag är Kina världens näst största bilmarknad mätt i nyförsäljning. Hur kommer det då inte att se ut om 10–15 år? Vi kommer sannolikt att slå i kapacitetstaket inom många områden. Brist på råvaror och livsmedel är något vi måste leva med och lära oss att hantera. Vi kommer att ha begränsade resurser då det gäller att frakta varor. På fem år har fraktpiserna åttadubblats. Och så vidare.

– Man kan väl sammanfattningsvis säga att vi under resan genom den pågående superkonjunkturen kommer att ställas inför ett antal utmaningar då det gäller miljö- och resurshushållning som vi måste finna lösningar på. Hot eller möjlighet? Välj själv!

#### **Avslutningsvis: din syn på Sandvik?**

– För mig är Sandvik ett mycket välskött företag. Enligt min mening fokuserar man på det man är bra på. Man gör sig av med verksamheter som inte passar in i strukturen och satsar hela tiden framåt på att utveckla och spetsa sitt erbjudande mot marknaden. Företaget är utomordentligt väl positionerat för att dra nytta av superkonjunkturen.

# Nyheter från Sandviks värld



## Raka besked

Varje dag rakar sig miljontals människor världen över med rakblad gjorda av rostfritt kallvalsat bandstål från Sandvik. Koncernen levererar till de flesta kända tillverkarna. Försäljningen av rakbladsstål nådde nytt rekord under förra året. Utgångspunkten för tillverkningen är en bandrulle som väger nära två ton. Bandet är 3,8 millimeter tjockt. Efter valsning är tjockleken på bandet 0,1 millimeter och längden är sex kilometer. Från ett enda band kan man framställa över 1 miljon rakblad av engångstyp. Försäljningsrekord blev det också för Sandviks material som används i skärhuvuden i elektriska rakapparater. Dessa tillverkas av det avancerade materialet Sandvik Nanoflex® som är ett resultat av koncernens ständigt pågående forskning och utveckling – ofta i samarbete med kunden. De roterande knivarna är tillverkade i samma material. Det har speciella egenskaper: Det är lätt, starkt, rent, behåller skärpan och är motståndskraftigt mot korrosion. Sandviks satsning på hög och jämn kvalitet i kombination med god teknisk service, global närvaro och pålitliga leveranser är kärnan i kunderbjudandet.



## Stora order inom materialhantering

Effektiv materialhantering är en nyckelfråga för gruv- och anläggningsindustrin. Sandvik är ledande när det gäller att utveckla system med högt kundvärde. Koncernen har fått flera stora order inom området under det senaste kvartalet. Det rör sig bland annat om system för lastning och lossning i hamnar och terminaler, bandtransportörer för materialhantering vid kraftverk och i gruvor. Den sammanlagda ordersumman i kvartalet uppgick till omkring 1 miljard kronor. Orderna kom till exempel från kunder i Indien, Australien, Kanada och Polen. Den polska ordern är på 450 MSEK och gäller en nyckelfärdig anläggning för hantering av lignit i kraftverket Belchatow sydväst om Warszawa. Stor vikt läggs vid miljöaspekterna och i fokus står en minskning av ljudnivån och utsläppen i luften.





### Flexibla byten

Sandviks roterande hårdmetallknivar för tillverkning av bland annat blöjor, sanitetsartiklar och förpackningar når fortsatta framgångar på marknaden. Knivarna arbetar snabbare och håller avsevärt längre än konventionella knivar av stål. Dessutom minskas spillet i tillverkningen och avbrotten för service och underhåll kan hållas nere. Nu har en ny teknisk lösning, hylskonceptet, utvecklats för att komplettera den befintliga produktportföljen. Konceptet är utformat för att möta efterfrågan på marknaden. Kunden kan snabbt och enkelt byta ut hårdmetallverktyget för att ändra profil utan att behöva demontera hela ramen där verktyget sitter. Detta leder till färre produktionsstopp och förbättrad produktivitet för kunden.



### Utmärkelse i Kina

När Kinas största självständiga biltillverkare Chery grundade sin motorfabrik 1998 inleddes ett nära samarbete med Sandvik. Bilföretaget utsåg nyligen, för fjärde året i rad, Sandvik Coromant till bästa leverantör inom skärande metallbearbetning. Motiveringen utgår från de produkter av hög kvalitet och framstående lösningar som levereras. För Chery är det en viktig drivkraft eftersom företaget fokuserar på produktutveckling och effektiv produktion.

### Effektivt dagbrott i Malaysia

Sandvik har många kunder inom gruv- och anläggningsindustrin i Malaysia. Koncernen har exempelvis sedan några år ett samarbete med företaget Technisystem och levererar bergborriggar och verktyg till bland annat ett dagbrott utanför huvudstaden Kuala Lumpur. Här bryts kalksten som används för tillverkning av cement. Avancerade maskiner ökar driftsäkerheten och effektiviteten hos kunden.



### Bättre förbränning

Sandvik har efter ett omfattande forsknings- och utvecklingsarbete introducerat ett nytt material, Sandvik Sanicro®25. Det är speciellt utvecklat för användning vid högeffektiv förbränning av kol. Många av dagens kolkraftverk är gamla och behöver ersättas samtidigt som elbehovet i världen ökar. Här kommer Sandvik in i bilden. Det nya mycket varmhållfasta materialet möjliggör, tillsammans med andra utvecklingar inom detta område, högre ångdata, det vill säga högre temperatur och tryck i ångpannorna där kolet förbränns. Effektiviteten har därmed kunnat ökas med 15 procent. Detta leder till lägre utsläpp av koldioxid och reducerad miljöpåverkan. En intressant kombination som pekar på goda utvecklingsmöjligheter för Sandvik framöver.



MÖT SANDVIK 3/07 • 9

# Sandvik expanderar i Tyskland



Sandvik Toolings nya fabrik i Schmalkalden tillverkar specialverktyg för skärande metallbearbetning.

Sandviks försäljning ökar relativt sett mest på världens tillväxtmarknader, men Europa spelar fortfarande en viktig roll för koncernens utveckling. Marknadsområdet svarar för omkring 45 procent av Sandviks omsättning. Tyskland är den Europeiska unionens befolkningsmässigt största nation med 82 miljoner invånare. Landet är en av de tongivande länderna inom EU och en av världens ledande exportörer. Utvecklingen i Tyskland har stor betydelse för Sandvik. Det är koncernens näst största marknad med en omsättning på omkring 6,5 miljarder kronor år 2006 och cirka 3 500 anställda.

## Omfattande verksamhet

Tyskland har alltid varit en viktig marknad för Sandvik. Landet är ett av världens rikaste med en framgångsrik industri. Koncernen har nått en marknadsledande position inom sina utvalda områden. Redan 1870 etablerades den första handelsagenturen och de första egna bolagen tillkom på 1920-talet. Dotterbolaget Sandvik GmbH, med Düsseldorf som huvudort, startade sin verksamhet 1957.

I höst har dotterbolaget flyttat in i nya ändamålsenliga lokaler i Düsseldorf. I anläggningen finns ett utbyggt Productivity Center för Sandvik Coromant med kapacitet att utbilda mer än 3 000 kunder och egna säljare per år i användningen av de senaste verktygslösningarna.

Sandviks expansion har varit kraftig under åren. Koncernen är idag väl representerad med tillverkningsenheter och försäljningskontor på många platser i landet. Den tidiga inriktningen på en lokal närvaro med tillverkning och försäljning har spelat stor roll för utvecklingen. Denna närhet ger stor trovärdighet på marknaden. Totalt finns 12 tillverkningsenheter och 20-talet försäljningskontor i Tyskland.

## Marknadsledare

Det är Sandvik Tooling som har den mest omfattande verksamheten i landet. Kunderna finns inom stora delar av det tyska näringslivet. Marknaden är ur teknologisk och konkurrens-mässig synpunkt en av de mest krävande och utmanande i världen.

För affärsområdet spelar exempelvis verkstadsindustrin, finmekaniska industrin, vindkraftsindustrin och underleverantörerna till fordonsindustrin en viktig roll. För att utveckla samarbetet med de ledande tyska fordonstillverkarna har Sandvik Coromant bland annat etablerat ett nytt applikationscentrum för fordonsindustrin utanför Stuttgart. I Schmalkalden har Sandvik Tooling invigt en ny enhet för tillverkning av specialverktyg för skärande metallbearbetning som är världens största i sitt slag. Investeringen illustrerar affärsområdets offensiva satsning på ökad kapacitet, produktivitet och kompetens.

Koncernen tar initiativ även på miljöområdet. Sandvik Coromant har höjt ambitionen vad gäller det globala konceptet för återvinning av använda och förbrukade hårdmetallskär.





Sandvik har en stark närvaro i Tyskland.

Skären samlas in och genom avancerade metoder och processer bryts hårdmetallen ned i sina beståndsdelar och används på nytt. Målet för 2008 är att ungefär hälften av de sålda produkterna ska omfattas av detta logistiksystem och Tyskland är på god väg.

Flera av affärsområdets andra varumärken har på senare tid genomfört betydande investeringar i landet. Det gäller till exempel Walter som tillverkar hårdmetallverktyg. De har nyligen invigt en stor fabrik för tillverkning av vändskär i Münsingen. Walter har under senare år nått stora försäljningsframgångar med vändskärs-serien Tiger.tec<sup>®</sup> som har patentskyddade beläggningar och former.

Sandvik Tooling är med sin portfölj av internationella varumärken en marknadsledande aktör på den tyska marknaden och potentialen för fortsatt god tillväxt är stor.

#### Alla affärsområden närvarande

De övriga affärsområdena har också goda utvecklingsmöjligheter i Tyskland. Sandvik Mining and Construction har uppgraderat sin anläggning för tillverkning av komponenter till materialhanteringssystem i Schöppenstedt nära Hannover med en högt automatiserad fabriksdel. Komponenterna spelar en nyckelroll i effektiva system för transport och hantering av material i gruvor, hamnar, terminaler, kraftverk etc.

Affärsområdet har också ökat sin närvaro i Tyskland genom att öppna ett kundcenter i Saarbrücken för landets gruv- och anläggnings-industri.

Sandvik Materials Technology förser kunderna med bland annat högt förädlade rör-, band- och trådprodukter. Affärsområdet har många kunder i landet, särskilt inom sömlösa rör för process- och kemiindustrin. Tillverkning sker på tre platser. Rörfabriken Sandvik P&P i Werther, 200 kilometer nordost om Düsseldorf, levererar speciallegerade rör till bland annat den medicintekniska industrin, fordons-, skeppsbyggnads- och byggnadsindustrin. Kanthal producerar motståndsmaterial och ugnslement i Mörfelden nära Frankfurt. Sandvik Process Systems, i Fellbach intill Stuttgart, är ett globalt produktcenter för utveckling av avancerade stålbandbaserade processsystem för kunder inom till exempel livsmedels-, olja/gas-, kemi- och konstgödselindustrin. Sandvik Hindrichs-Auffermann i Ennepetal, nära Düsseldorf, är ett produktcenter för tillverkning av mönstrade pressplåtar och pressband av stål som används inom laminatindustrin.

Sandviks erbjudande till den tyska marknaden är omfattande. Kunderna anser att Sandvik står för kvalitet, tillförlitlighet och service. Det är ett vägvinnande koncept över hela världen – in minst i Tyskland.



Sandviks dotterbolag i Tyskland, Sandvik GmbH, invigde ett nytt kontor i Düsseldorf i november i år. I bilden från vänster: Joachim Erwin, borgmästare i Düsseldorf, Lennart Ek, chef för Sandvik i Tyskland, Peter Larson, vice VD i Sandvik AB och Matthias Drüppel, VD LB Immoinvest med en symbolisk nyckel till anläggningen.

# B

porto betalt

## – Vi måste öka produktiviteten. – Kör långsammare!

Platsen: ett tunnelbanebygge. I denna känsliga miljö är det ofta uteslutet och ibland förbjudet att spränga. Tunneln skapas istället med hjälp av gigantiska fräsmaskiner som tuggar sig fram bit för bit. Entreprenören har i det här fallet ett problem, som han diskuterar med Sandviks specialist:

- Arbetet går för långsamt. Vi försöker hela tiden öka hastigheten på bygget. Men det resulterar bara i att verktygen går sönder.
- Det här är inget ovanligt, svarar Sandviks specialisten. Men vi har utvecklat ett koncept som fungerar.
- Stryktåligare verktyg?
- Det är en del av lösningen. Men det handlar också om en stabilare maskin som är datorstyrd. Den anpassar sig till bergets hårdhet och minimerar på så sätt stötar och slag.

– Klarar inte operatörerna att mata på manuellt?

– När man fräser i mjuka material som kol är det inga problem. Men i hårdare berg är det nästan omöjligt.

– Vad är då lösningen?

– Vår maskin är programmerad med hänsyn till berget och tunnelns profil. Den kombinerar lägre fräshastighet med ökad matning och jämnt skärdjup. På så sätt kan man faktiskt äta sig in i berget snabbare.

– Hur mycket snabbare då?

– Vår erfarenhet säger att det rör sig om en fördubbling av hastigheten.

– Det här låter intressant. Låt oss gå upp på kontoret och diskutera mer i detalj.

### 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](http://www.sandvik.com)

SANDVIK AB 811 81 SANDVIKEN TEL 026-26 00 00 FAX 026-26 10 22