

# Möt Sandvik

SANDVIK-KONCERNENS TIDNING TILL AKTIEÄGARE OCH MEDARBETARE JUNI 2010

## MED FOKUS PÅ TILLVÄXT

Mikael Blazquez trimmar erbjudandet till den växande kärnkraftsindustrin

**Vindkraft à la Sandvik**

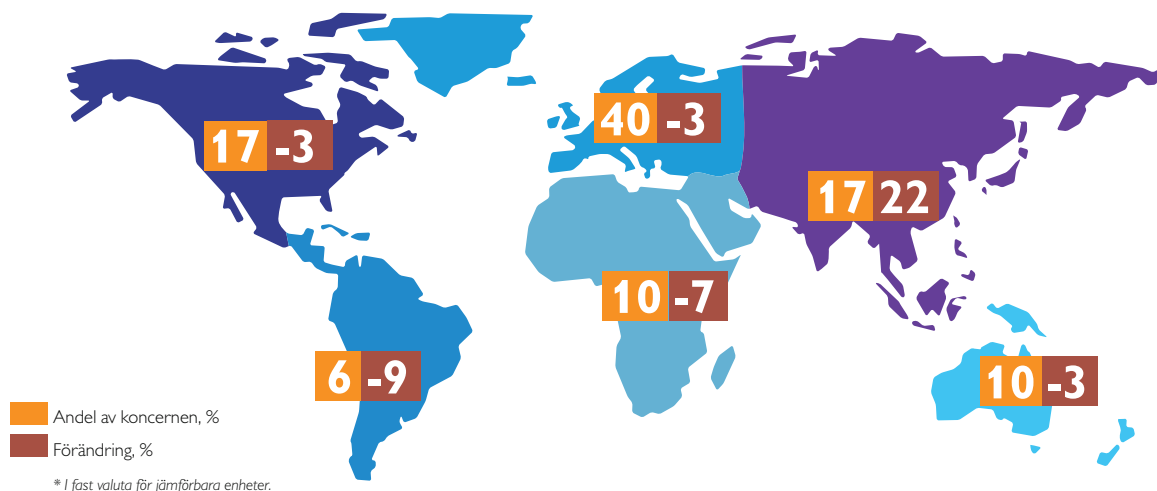
**Årsstämma med förhoppningar**

**Lokal närvaro en framgångsfaktor**

# FÖRSTA KVARTALET 2010 I SIFFROR

## FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE

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



## FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 1 2010	Kv 1 2009	Förändring %	Förändring % <sup>1)</sup>
Sandvik Tooling	5551	5193	7	11
Sandvik Mining and Construction	7588	8330	-9	-8
Sandvik Materials Technology	4019	4255	-6	-1
Seco Tools <sup>2)</sup>	1367	1347	1	11
Koncerngemensamt	9	11		
<b>Koncernen totalt</b>	<b>18534</b>	<b>19136</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>

## RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 1 2010	Kv 1 2009	Förändring %
Sandvik Tooling	834	267	+212
Sandvik Mining and Construction	623	392	+59
Sandvik Materials Technology	312	-521	
Seco Tools <sup>2)</sup>	220	95	+132
Koncerngemensamt	-92	-118	
<b>Koncernen totalt<sup>3)</sup></b>	<b>1897</b>	<b>115</b>	

## RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

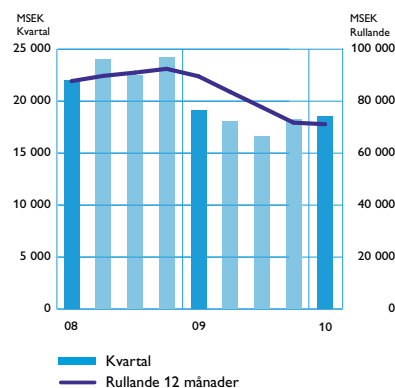
% av fakturering	Kv 1 2010	Kv 1 2009
Sandvik Tooling	15,0	5,1
Sandvik Mining and Construction	8,2	4,7
Sandvik Materials Technology	7,8	-12,2
Seco Tools <sup>2)</sup>	16,1	7,0
<b>Koncernen totalt</b>	<b>10,2</b>	<b>0,6</b>

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

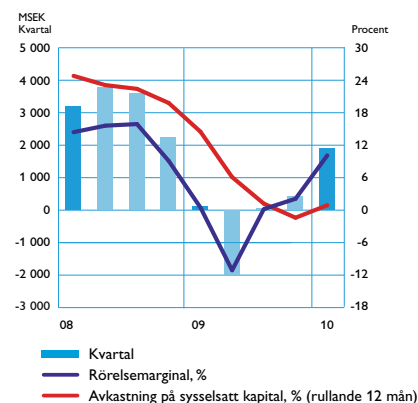
2) Genom majoritetsinnehav i Seco Tools AB konsoliderar Sandvik detta bolag.

3) Interna transaktioner hade försumbar effekt på affärsområdenas resultat.

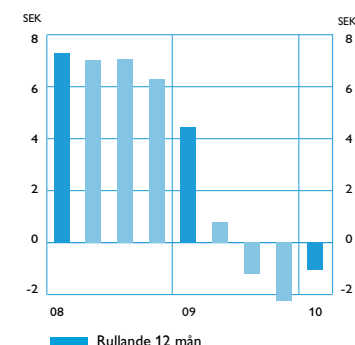
## FAKTURERING



## RESULTAT, MARGINAL OCH AVKASTNING



## RESULTAT PER AKTIE



**Möt Sandvik:** Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och medarbetare **Chefredaktör och ansvarig utgivare:** Per-Henrik Bergeck  
**Redaktör:** Åsa Lovell **Produktion:** Spoon Publishing AB **Tryck:** Sandvikens Tryckeri **Presslagd:** Juni 2010 **Upplaga:**  
 115 000 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) **På omslaget:** Mikael Blazquez, koordinator inom Sandvik Materials Technology.





# Fortsatt återhämtning på marknaden

Marknadens återhämtning fortsatte under första kvartalet 2010 och ordergångens förbättringsgrad för samtliga affärsområden. Asien hade den starkaste tillväxten men efterfrågan förbättrades också på andra marknader.

Ordergångens ökade med 30 procent från förra årets första kvartal. Försäljningen var i stort sett oförändrad för koncernen som helhet med en märkbar förbättring för Sandvik Tooling som ligger tidigt i konjunkturcykeln.

Rörelsemarginalen förbättrades påtagligt och uppgick till 10 procent. Åtgärderna för att öka kapitaleffektiviteten bidrog tillsammans med resultatförbättringen till ett starkt kassaflöde i kvartalet. Till resultatförbättringen bidrog de kraftfulla effektiviseringsåtgärderna som genomfördes förra året, tillsammans med en gynnsam produktmix och stabilt positiv prisutveckling. Produktionstakten var fortsatt något lägre än faktureringstakten, vilket medförde viss undertäckning av fasta kostnader men också minskade lager. Under andra kvartalet kommer produktionstakten att öka för att säkerställa fortsatt hög servicenivå och leveranssäkerhet.

## Stigande efterfrågan

Sandvik Tooling noterade under första kvartalet en ökad efterfrågan från verkstadsindustrin framför allt i Asien och Nordamerika. Produktionstakterna inom affärsområdet höjdes, lagervolymerna sänktes med cirka 200 miljoner kronor och kassaflödet var starkt.

För Sandvik Mining and Construction ökade aktiviteten inom flera segment. Projektordergångens var mycket stark från kunder i Sydamerika, Afrika och Australien med leveranser från och med början

av 2011. Däremot var faktureringen fortsatt låg. Produktionstakten ökade gradvis under kvartalet och eftermarknaden förbättrades.

Inom Sandvik Materials Technology var efterfrågan stark från energisektorn, bland annat på rör till oljeindustrin för leverans under 2010 och ånggeneratorrör till den kinesiska kärnkraftsindustrin för leveranser under 2012 till 2014. Affärsområdet ökade också tillverkningskapaciteten för ånggeneratorrör i Sverige och Tjeckien. Produktmixen utvecklades gynnsamt och produktionstakten ökade gradvis.

## Bättre affärsläge, men lång väg kvar

Sammanfattningsvis kan konstateras att affärsläget nu ser bättre ut än under det senaste året men vi är ännu långt ifrån nivåerna före finanskrisen och lågkonjunkturen. Det är därför mycket viktigt att fortsätta med effektiviseringar som leder till kostnadsänkningar och högre produktivitet samt att kontinuerligt förbättra kapitaleffektiviteten. Affärsmöjligheter måste tas tillvara och fortsatt försäljningstillväxt är ett väsentligt mål.

Med de nya kostnads- och kapitalstrukturer som uppnåtts och de stora investeringar i framtidsområden som gjorts är Sandvik väl positionerat för att öka försäljning, produktivitet och lönsamhet. ■



Lars Pettersson  
VD och koncernchef, Sandvik AB

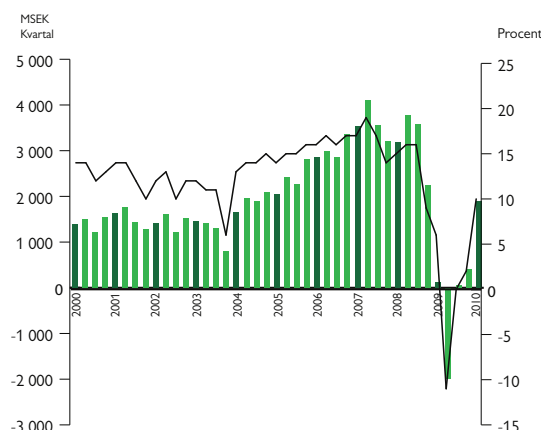
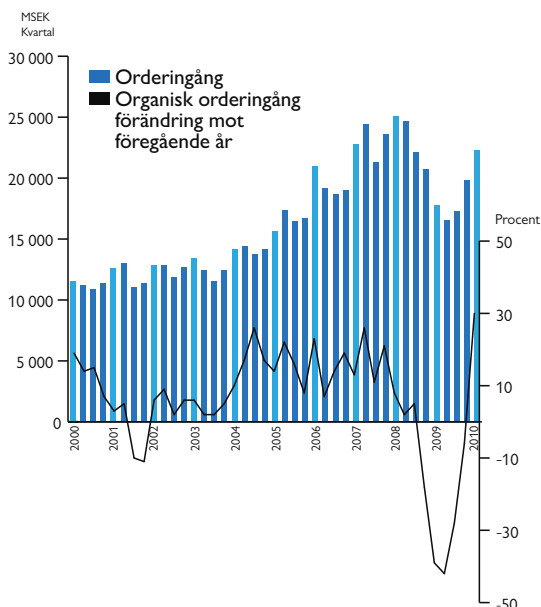


<b>Ordergång</b>	22 270 MSEK, +30 %*
<b>Fakturering</b>	18 534 MSEK, 0 %*
<b>Rörelseresultat</b>	1 897 MSEK
<b>Resultat efter finansnetto</b>	1 502 MSEK
<b>Periodens resultat</b>	1 122 MSEK
<b>Resultat per aktie</b>	0,90 SEK <sup>1)</sup>
<b>Kassaflöde</b>	+2 287 MSEK, +40 %

\* Procentuell förändring jämfört med samma period föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

<sup>1)</sup> Beräknad på aktieägarnas andel av periodens resultat. Inga utspädningseffekter.

## Sandviks finansiella utveckling 1 kvartalet 2000 – 1 kvartalet 2010





Tillverkning av bergbörverktyg vid Sandvik Mining and Construction's anläggning i Wuxi.



En av Sandvik Toolings enheter i Wuxi för tillverkning av hårdmetallprodukter.



I Zhenjiang producerar Sandvik Materials Technology bland annat höglegerade hydraulik- och instrumentrör.

# Lokal närvaro för ökad tillväxt

**Global närvaro är en viktig del i Sandviks långsiktiga tillväxtstrategi. Kina är ett utmärkt exempel på hur koncernen har flyttat fram positionerna.**

Asien är en region som blir allt viktigare för Sandviks tillväxt. I Kina har Sandvik uppnått en starkare ställning och räknar med att kunna växa minst i samma takt som landets ekonomiska tillväxt.

– Vi ser goda tillväxtpotentialer, särskilt inom vissa segment. Den pågående moderniseringen av Kinas industri är en stark drivkraft. Det gäller både verkstadsindustrin och gruvindustrin, säger Svante Lindholm, chef för Sandvik i Kina.

I takt med att Kinas industri uppraderas ökar kundernas kvalitetskrav. Detta gynnar Sandvik. Det stämmer också väl överens med koncernens strategi att öka produktiviteten i kundernas processer genom användning av Sandviks avancerade produkter och lösningar. Ett exempel på erkännande av den höga produktkvaliteten är mycket stora rörorder från Kinas kärnkraftsindustri.

Närvaro på den lokala marknaden är en stark framgångsfaktor i Kina. Det ökar servicenivån, leveranserna blir snabbare och billigare och kunderna får fortare tillgång till reservdelar. Banden till kunderna knyts också starkare och möjligheterna till gemensam produktutveckling med lokala företag ökar.

– Tidigare importerade vi merparten av det Sandvik sålde i Kina. Under de senaste två åren har vi investerat i fem nya produktionsenheter, vilket kommer att minska andelen importerade produkter, säger Svante Lindholm.

Sandviks lokala närvaro i Kina stärks av cirka 25 kontor och säljpersonal i omkring 80 städer. Dessutom bygger koncernen successivt ut marknadspenetrationen via distributörer, främst till mindre kunder. Sandvik kommer också fortlöpande att utöka antalet serviceenheter för affärsområde Sandvik Mining and Construction. ■

## Nya produktionsenheter i Kina stärker Sandviks närvaro på marknaden.

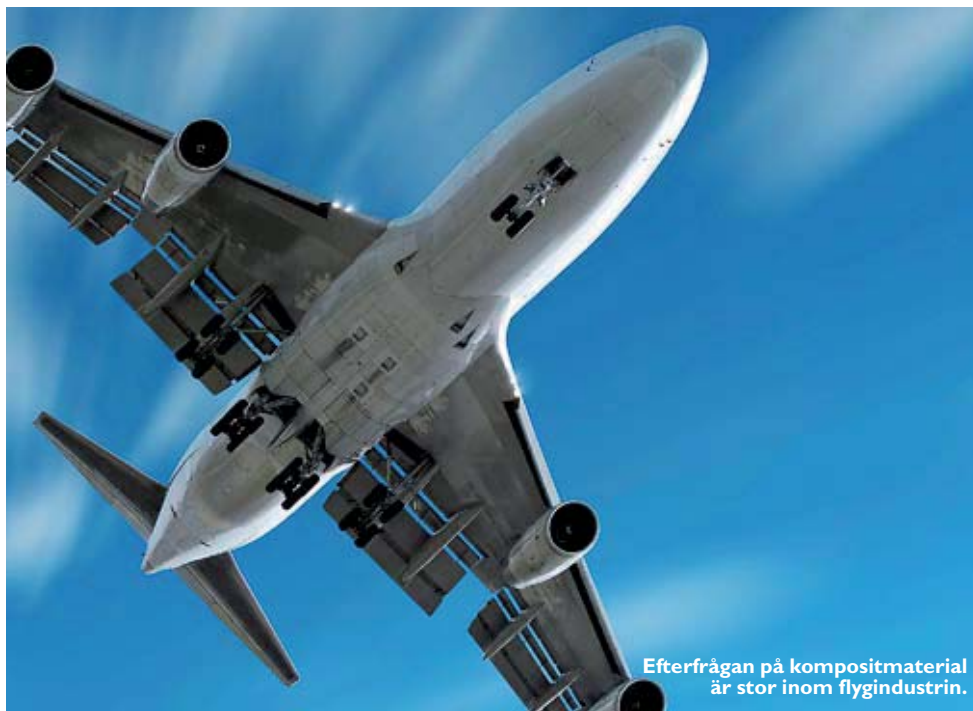
**WUXI** (tre enheter): Tillverkning av hårdmetallprodukter och bergbörverktyg.

**ZHENJIANG:** Tillverkning av höglegerade hydraulik- och instrumentrör samt ett servicecenter för precisionsband.

**JIADING:** Tillverkning av maskiner för gruv- och anläggningsindustrin (se bild till höger).







## När två blir en

Användningen av kompositmaterial ökar snabbt, speciellt inom flygindustrin, och forskningen inom området är intensiv. I kompositerna kombineras två eller fler material med olika egenskaper för att skapa en ny, specifik egenskap.

Bearbetning av kompositerna skiljer sig påtagligt från bearbetning av metaller, vilket är en utmaning för verkstadsindustrin. Faktum är

att det i stort sett krävs olika tillvägagångssätt och specialanpassade verktyg för varje typ av komposit som ska bearbetas. Och det kommer ständigt nya kompositmaterial.

Sandvik Coromant ligger långt fram inom utveckling av skärande verktyg som lever upp till de krav som ställs i dag och inom överskådlig tid vid bormning och fräsning i kompositmaterial. ■

## Nyvaknat intresse för kärnkraft



Kärnkraften står inför en renässans. Allt skarpare fokus på klimatförändringarna har gjort att den globala efterfrågan på kärnkraft förutspås öka med över 40 procent fram till 2030 (se även artikel om kärnkraft på sidorna 6–7).

Inget får äventyra säkerheten i kärnkraftverken, så för leverantörer till kärnkraftsindustrin finns inget utrymme för fel. Sandvik Coromant erbjuder pålitliga verktygslösningar för en lång rad tillämpningar. Några exempel är adaptersystemet CoroTurn® SL, pinnfräsen CoroMill® 316, CoroBore® för uppborrning samt Coromant Capto® hållarsystem. ■



## Sandvik visar upp sig i Asien

Evenemanget Sandvik in Asian Construction 2010 lockade mer än 280 besökare med anknytning till gruv- och anläggningsbranschen i Asia Pacific-regionen till Kuala Lumpur i Malaysia.

Sandvik Mining and Construction har en stark närvaro i regionen och anordnade tvådagarsevenemanget för att i ett stenbrott visa ett urval av borrar, hydrauliska hammare, krossar och siktar "in action". ■



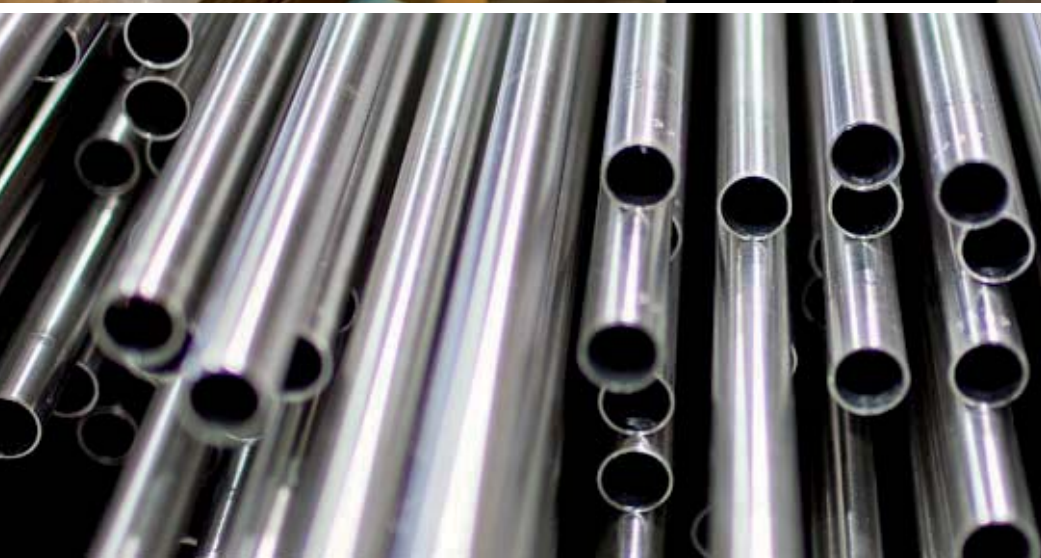
## Unik utformning gav pris

Gunnar Jansson (t.h.) och Claes Andersson från Sandvik Coromant har utsetts till årets produktutvecklare inom koncernen. I samband med Sandviks årsstämma belönades de med Wilhelm Haglund-medaljen.

De båda produktutvecklarna har hittat en ny unik utformning av skär- och hållare för gängsvärning som ökar stabiliteten och därmed också möjligheten att öka avverkningshastigheten. Lösningen är skyddad av två patent.

Gängning är en av de mest svårlösta applikationerna inom svarvning och Sandvik Coromant ser nu goda möjligheter att väsentligt öka sina marknadsandelar med god lönsamhet. ■





**NAMN:** Mikael Blazquez

**ÅLDER:** 37

**JOBB:** Global produktchef och segmentkoordinatör av Sandvik Materials Technology erbjudande till kärnkraftsindustrin.

**UTBILDNING:** Datakunskap och ekonomi vid Högskolan i Gävle.

**TIDIGARE JOBB:** Olika tjänster inom logistik och marknad inom telekombranschen, navigatör inom området Marknadsföring och Försäljning vid Sandvik Materials Technology.

## Sandvik i kärnkraftsindustrin:

# Het marknad kräver kraftfulla insatser

Världen storsatsar på kärnkraft. Som leverantör till kärnkraftsindustrin arbetar Sandvik Materials Technology för högtryck för att möta behovet från den omfattande utbyggnaden och ytterligare utveckla sitt erbjudande. I händelsernas centrum finns koordinatör Mikael Blazquez.

**M**ikael Blazquez har en koordinerande tjänst på Sandvik Materials Technology, där det ingår att samordna och utveckla affärsområdets totala erbjudande till kärnkraftsindustrin. Själv var han i juli 2009 med och signerade ett mångmiljardkontrakt med franska kärnkraftsföretaget Areva för Sandviks räkning.

– Det är ett flerårigt leveransavtal och gäller ånggeneratorrör som kommer att användas i kärnkraftverk över hela världen, berättar Mikael Blazquez, medan han visar runt i fabriken som tillverkar den här typen av rör i Sandviken.

Utmed de gula tegelväggarna i den avlånga lokalen ligger prydliga rader med glänsande, höglegerade specialrör – 30 meter långa och bockade på mitten. Till varje kärnkraftverk går det åt mellan 15 000 och 25 000 rör. De placeras i anläggningens ånggeneratorer där vatten värms till ånga som leds till en turbin. Denna är kopplad till en generator som slutligen ger el ut i kraftnätet.

**JUST DE HÄR** nyproducerade rören ska till Kina, en av de mest expansiva marknaderna. Under 2009 slöt Sandvik leveransavtal till ett värde av mer än 2,5 miljarder kronor med två stora kinesiska kunder. Totalt har Sandvik sedan början av förra året tecknat leveransavtal till ett värde av 8 miljarder kronor inom området. Leveranserna ska ske med start 2012 och ett antal år framåt.

– De största kärnkraftsländerna är fortfarande Frankrike, USA, Japan och Korea. Men den kraftigaste ökningen kommer i länder som Kina och på sitt även Indien, säger Mikael Blazquez.

För att möta kärnkraftsindustrins växande behov av ånggeneratorrör håller

Sandvik Materials Technology på att kraftigt öka kapaciteten vid enheterna i Sandviken och Tjeckien.

Efterfrågan drivs av ett stort energibehov i kombination med påtryckningar från regeringar och internationella organ att minska koldioxidutsläppen. Det är ett politiskt känsligt område och Mikael Blazquez väljer att förhålla sig yrkesmässigt till frågan:

– Kärnkraftens fördel är att den inte bidrar till global uppvärmning. Däremot måste avfallsfrågan lösas, säger han. Nästa generations kärnkraftverk kommer dock att arbeta under högre temperaturer. Då utnyttjas betydligt mer av uranet för energitvinning, vilket leder till mindre avfall.

**SANDVIKS EGEN FORSKNING** och utveckling handlar främst om att anpassa produktionsmetoder och produkter till de nya kärnkraftanläggningarnas behov. Det ställs extremt höga krav på produkterna, som i grunden består av specialkomponerade, rostfria nickel-kromlegeringar som tål kraftverksmiljöns höga tryck och värmeutveckling.

– Dessutom ska de fungera länge. Lång erfarenhet, förtroende och kontroll är nyckeln till framgång i den här branschen. Det går under inga omständigheter att göra avkall på kvalitet och säkerhet, säger Mikael Blazquez.

Sandviks stora konkurrensfördelar ligger i företagets långa erfarenhet, materialkompetens och breda produktportfölj. Under många år, när det knappt byggdes några nya kärnkraftverk, slogs en rad aktörer ut från marknaden. I dag finns det, utöver Sandvik, två andra bolag i världen som tillverkar ånggeneratorrör.

– Affärerna har på senare år till stor del varit baserade på planerat underhåll

och uppgraderingar av kärnkraftverk. Nu ska vi möta den nya marknaden genom att delvis jobba på ett annat sätt. Tidigare har vi ofta agerat separat för olika produkter, även när det gällt samma kund. Nu fokuserar vi på koordinering och samarbete mellan enheter för att tillsammans kunna arbeta fram ett helhetserbjudande till kunderna, säger Mikael Blazquez.

**HAN BETONAR ATT** detta arbetsätt är ett svar på en tydlig trend. För att kunna möta den stora planerade satsningen på nya kärnkraftverk efterfrågar industrin i högre grad totallösningar.

– Man väljer sina samarbetspartners under en längre period och vill ha en leveranskedja med färre spelare som man kan lita på och som erbjuder mer. Vi kommer ofta in tidigt i processen med våra ånggeneratorrör. De monteras i ånggeneratorerna flera år innan själva kärnkraftverket är klart. Då vet vi att kunden så småningom kommer att behöva även resten av vårt kärnkraftsortiment, som exempelvis andra typer av specialrör, svetsprodukter och precisionsband. Det ska vi givetvis utnyttja. Utöver vårt breda sortiment till kärnkraftsindustrin har vi en unik materialkompetens inom Sandvik, säger Mikael Blazquez.

Han hoppas kunna dra nytta av sina erfarenheter från telekombranschen, där han var med under den kraftiga tillväxten i slutet av 1990-talet.

– Då genomgick industrin och dess leverantörer stora förändringar för att kunna hantera den enorma expansionen. Nu står vi inför en liknande situation inom elkraftsindustrin, konstaterar Mikael Blazquez. ■



# Växande marknad för klimatsmart kraft

Förra året installerades omkring 23 000 vindturbiner i fler än 50 länder. Marknaden förväntas fortsätta växa.

**FORTFARANDE STÅR VINDKRAFTEN** för en liten del av den el som produceras i världen – bara 1,6 procent.

– Men andelen ökar snabbt. De senaste åren har tillväxten i installerad kapacitet varit runt 20 procent per år och 2014 beräknas el från vindkraft svara för 5 procent av den totalt producerade elen, säger Per Forssell, programchef för Sandvik Coromants satsning mot energisektorn.

Europa har än så länge den största installerade basen av vindkraft i världen, men det är i USA och Kina den största utbyggnaden sker just nu. I dag ligger de flesta vindkraftverken på land, men offshore-verksamheten

ökar och de närmaste åren kommer utbyggnaden till havs att tillta.

Drivkrafterna bakom den snabba vindkraftsutbyggnaden är ett ökat elbehov, samtidigt som myndigheter i många länder skärper kraven på minskade koldioxidutsläpp.

– Tekniken har förfinats och dagens vindkraftverk förväntas ha en livslängd på upp till 30 år. En annan trend är att vindkraftverken blir allt större. Det medför att det krävs än mer borrar, svarvning och fräsning av de redan bearbetningsintensiva komponenterna. Det gör förstås marknaden högtintressant för Sandvik, säger Per Forssell.

Utmaningen för Sandviks kunder är att öka produktionstakten för att kunna möta den stora efterfrågan.

– Vi ser till att de har tillgång till de senaste, mest effektiva verktygen för skärande bearbetning. På det sättet kan kunderna möta tillväxtmålen och bli mer kostnadseffektiva genom att producera mer i sin befintliga utrustning. I vårt erbjudande ingår också support vid nya maskininvesteringar, poängterar Per Forssell.

Marknaden domineras av ett tiotal stora leverantörer av vindturbiner. Bland Sandviks kunder finns också ett stort antal underleverantörer av olika komponenter till vindkraftverken. ■

## Så fungerar vindkraftverket – med hjälp av Sandvik

### 1. Rotorblad

De upp till 60 meter långa glasfiberbladen fångar upp vinden. En utmaning är att borra de upp till 90 hålen i änden på varje blad som krävs för att fästa det vid navet. Sandviks slitstarka hårdmetallskär bidrar till en kostnadseffektiv produktion.

### 2. Rotornav

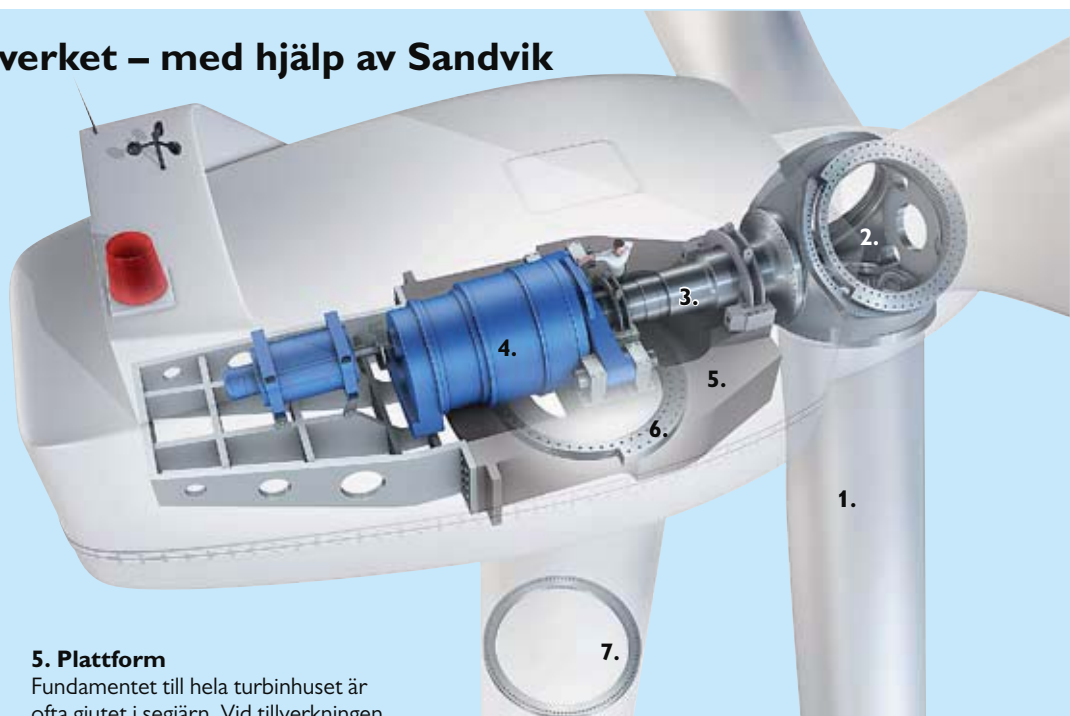
Navet, tillverkat av gjutet segjärn, överför rotationen till huvudaxeln. I färdigt format väger det cirka tio ton, men kraven på precision är höga. Sandvik erbjuder optimerade lösningar med skärverktyg och stabila hållarsystem för den vibrationskänsliga skärande bearbetningen.

### 3. Huvudaxel

Från ett stålblock på 22 ton tillverkas huvudaxeln, som överför rotationen till växellådan. Under snäva diametertoleranser och höga krav på ytfinhet ska åtta ton material borraras och svarvas bort för att uppnå slutresultatet. Sandviks toppmoderna hårdmetallskär hjälper tillverkarna att leva upp till både kvalitets- och produktivetskrav.

### 4. Växellåda

Denna växlar upp bladens rotation till generatoren. Växellådan innehåller bland annat axlar och ringhjul som måste svarvas, borraras, fräsas och kuggfräsas med stor precision vid tillverkningen. Sandvik erbjuder verktygslösningar för alla ingående delar.



### 5. Plattform

Fundamentet till hela turbinhuset är ofta gjutet i segjärn. Vid tillverkningen krävs många timmars fräsning och borrar. Sandviks verktygslösningar maximerar produktiviteten i den skärande bearbetningen och minimerar vibrationsriskerna.

### 6. Kuggring

Det finns ett antal kuggringar, varav en används för att rikta turbinhuset mot vinden. Vid tillverkning ska kuggarna fräsas på insidan av ringarna och kraven på produktivitet är höga. Sandvik möter behovet genom att

applicera sina moderna hårdmetallskär även inom kuggfräsning.

### 7. Flänsar

Smidda stålringar, upp till nio meter i diameter, används för att skruva samman de stora rörsektioner av stål som själva vindkraftstornet är uppbyggt av. Sandviks verktygslösningar klarar den snabbhet och precision som krävs när flänsarna ska svarvas och borraras till sin slutliga form.



## Årsstämman:

# Ökat energibehov skapar möjligheter för Sandvik

Efter ett prövande år bjuder framtiden på goda chanser till både tillväxt och ökad lönsamhet. Så lød budskapet på Sandviks årsstämma, som lockade omkring 1100 aktieägare och gäster.

**ÅRSSTÄMMAN HÖLLS** i Sandviken den 4 maj och handlade mycket om utmaningarna under året som gått. Sandviks vd och koncernchef Lars Pettersson beskrev hur koncernen prioriterat kassaflöde framför lönsamhet och sänkt sin skuldsättning. Han visade också hur åtgärder i form av effektiviseringar, personalnedskärningar och nedläggning av produktionsenheter bland annat lett till en kostnadsreduktion på 8 miljarder kronor i årstakt.

Lars Pettersson redogjorde även för koncernens affärsmodell och framtida

utveckling. Möjligheterna till lönsam tillväxt hänger bland annat samman med det växande energibehovet i världen. Inom detta område utvecklar Sandvik produkter och tjänster som har högt kundvärde – och som anpassas för en global kundkrets. Han konstaterade också att koncernens ökade närvaro på den växande kinesiska marknaden är en viktig drivkraft för den fortsatta utvecklingen inom Sandvik.

**STÄMMAN RÖSTADE ENHÄLLIGT** ja till utdelning av en krona per aktie för år 2009.

Till ledamöter i styrelsen nyvaldes Lars Westerberg samt omvaldes Georg Ehrnrooth, Fredrik Lundberg, Hanne de Mora, Egil Myklebust, Anders Nyrén, Lars Pettersson och Simon Thompson. Anders Nyrén valdes till ny styrelseordförande. Clas Åke Hedström avtackades efter sexton år i styrelsen, varav åtta år som ordförande.

Personalorganisationerna har till arbetstagarrepresentanter utsett Tomas Kärnström och Jan Kjellgren samt till suppleanter Alicia del Carmen Espinosa och Bo Westin. ■



Omkring 1 100 personer lyssnade till Lars Petterssons syn på framtiden.



Styrelseledamot Hanne de Mora (t.h.) med Christina Hagander.



Lars Westerberg är ny ledamot i styrelsen.



Anders Nyrén (t.v.) ersätter Clas Åke Hedström som styrelseordförande.





## Skattjakt i Sydamerika

Under många år framöver kommer guld och silver att brytas i Anderna. Sandvik Mining and Construction levererar gruvmaskiner till Pasqua-Lamaprojektet på 5 200 meters höjd i den oländiga terrängen mellan Chile och Argentina. Affärsområdets utrustning har valts för att den klarar de mycket svåra höjd- och temperaturförhållandena i området.

Brytningen beräknas de första fem åren uppgå till närmare 25 ton guld och mer än 1 000 ton silver. ■

## Framförhållning tryggar tillgång av volfram

I våras förnyade Sandvik Tooling sitt kontrakt med China Minmetals, ett av världens största metall- och mineralhandelsföretag. Avtalet bidrar till att säkerställa tillgången på volfram – ett råmaterial som är en viktig beståndsdel i de flesta av affärsområdets skärverktyg.

Sandvik Toolings strategi är att använda sig av flera olika leverantörer av volfram. Samarbetet med China Minmetals inleddes 2002 och kommer nu fortlöpa i ytterligare tre år.

Kontraktet med China Minmetals skrevs under i samband med ett evenemang i Stockholm för främjandet av internationell handel. Sveriges vice statsminister Maud Olofsson och Kinas vice president Xi Jinping fanns bland gästerna. ■

# Rocket science

Sandvik tar språnget ut i rymden med den europeiska rymdraketsatsningen Ariane 5. Sandvik Coromant hjälpte den franska leverantören Serre med en lösning för tillverkningen av komponenter i den svårbearbetade nickel-kromlegeringen Inconel 718.

Med Sandvik Coromants lösning kunde Serre utföra svarvningen fem gånger snabbare och fräsningen tre gånger snabbare än tidigare. Totalt kunde företaget öka produktiviteten med 50 procent samtidigt som processerna blev miljövänligare. ■



©2009 ESA-CNES-Arianespace/Foto Optique Vidéo CSG

## Sanden blir till guld

Sand håller på att bli en bristvara. I flera länder runt om i världen stoppas utvinning av natursand, framför allt av miljöskäl.

Sand är en viktig råvara inom en rad områden, inte minst vid vägbyggen och inom betongapplikationer. För att täcka behovet maskintillverkas nu sand genom att krossa sten. Sandvik Mining and Construction är en ledande tillverkare av en särskild typ av stenkrossar, så kallade VSI-krossar, som får fram samma fina partikelform som finns i natursand.

En extra miljöfördel – och en ny marknadsmöjlighet – är att även restprodukter från stembrott kan användas vid sandtillverkningen. ■





## Sandvik ger en hjälpsande hand i Indien



I februari invigdes ett första insamlingscenter av kläder, skor och leksaker till behövande människor i Pune i Indien under namnet Sandvik Helping Hand.

Initiativet är en del av Sandviks omfattande arbete med miljö, hälsa och säkerhet runtom i världen och kommer att omfatta alla verksamheter i Indien. De anställda uppmanas att på ideell grund samla in sakerna som sedan delas ut genom sociala organisationer en gång i kvartalet.

Parul Sharma, koncernens rådgivare inom Corporate Social Responsibility, säger att det krävs stor insats från många entusiastiska parter för att genomföra ett humanitärt projekt och är mycket glad över engagemanget inför starten av Pune-centret. ■



## Sandvik på rekordmessa

Bauma-mässan i München i april är med sin utställningsyta på mer än 500 000 kvadratmeter den hittills största maskinmässan i världen. Trots att askmolnet efter vulkanutbrottet på Island försvårade resandet, deltog rekordmånga utställare i årets mässa – fler än 3 150 stycken från 53 länder. De visade upp det senaste inom exempelvis anläggnings- och byggmaskiner

samt ny utrustning för gruvindustrin för över 415 000 besökare från 200 länder.

Sandvik Mining and Construction fanns representerat i en 1 200 kvadratmeter stor monter där många nya, spännande produkter presenterades. Experter från affärsområdet fanns på plats för att visa hur nyheterna kan hjälpa till att öka produktiviteten hos kunderna. ■



### Tillbaka i tiden

Antarktis är världens kallaste och blåsigaste kontinent, nästan helt täckt av is. Men långt under dess djupfrysta yta vilar en värdefull kunskapskatt.

Ett internationellt samarbetsprojekt ska nu borra sig sju miljoner år bakåt i tiden. Målet är att få fram information som kan hjälpa forskarna att bättre förstå dagens klimatförändringar.

Sandvik Mining and Construction levererade bormingsutrustning till projektets första fas där man borrade sig ner 1 284 meter under havsbotten – nytt antarktiskt rekord. ■

### Innovativt material övertygar kunder

En sockerfabrik i Dominikanska Republiken sökte rör med mindre behov av underhåll och längre livslängd för sina värmewäxlare. Svaret blev rör gjorda i Sandviks hyperduplexa material Sandvik SAF 2707 HD®.

Fler företag har sett möjligheter att spara tid och pengar på mer hållbara rör, och Sandvik har nu fått ytterligare ordrar på rör i materialet.

Framgången beror till stor del på egenskaperna: Sandviks material har bättre korrosionsmotstånd än tidigare material, vilket gör att kunderna inte behöver byta ut rören lika ofta och därmed kan minska sina totalkostnader. ■



# B

Porto betalt



Vi gör saker som du inte ser.

Titta här!

VI FINNS DÄR DU MINST ANAR DET. Sandviks kunnande bidrar på många sätt till ett nytt fungerande knä. Ett exempel är materialet som knäimplantatet är tillverkat av. Koncernen är ledande i världen på avancerade rostfria material och titan.

Du hittar också resultatet av vårt kunnande i mobiltelefoner, i flygplan, på havets botten och på många andra ställen. Men även om inte du tänker på var Sandvik finns, så gör kunderna det. För våra produkter ökar både deras produktivitet och lönsamhet. Gå in på [www.sandvik.se](http://www.sandvik.se). Där finns mer än du anar!



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

SANDVIK AB 811 81 SANDVIKEN TEL 026-26 00 00