

# Möt Sandvik

SANDVIK-KONCERNENS TIDNING TILL AKTIEÄGARE OCH MEDARBETARE DECEMBER 2010

## FRAMTIDEN FÖR GRUVINDUSTRIN

Sandvik tar initiativet med lösningar som minskar miljöpåverkan

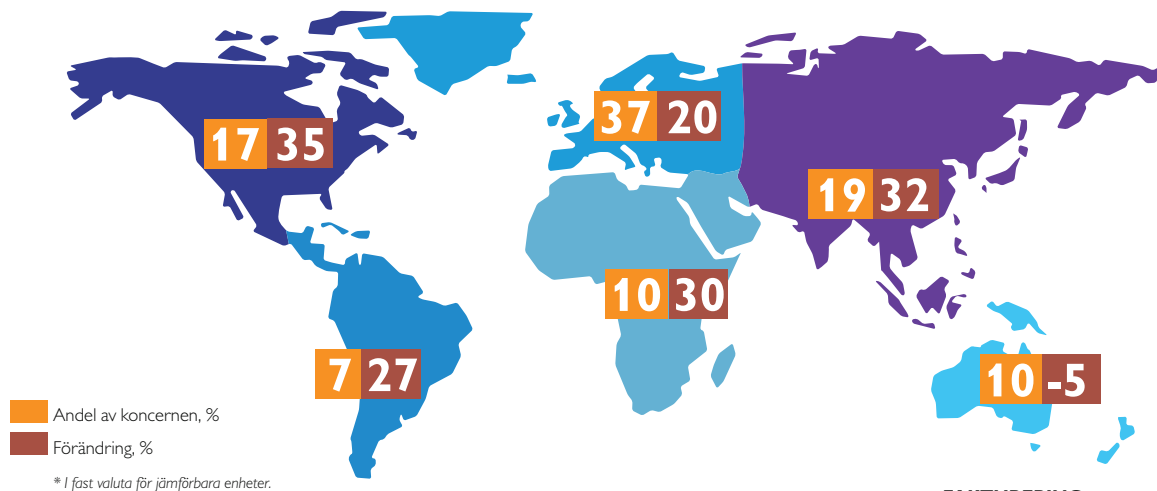
**Brasilien – en lysande marknad**

**Skarpare varumärke med nytt material**

# TREDJE 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 3 2010	Kv 3 2009	Förändring %	Förändring % <sup>1)</sup>
Sandvik Tooling	5966	4384	36	39
Sandvik Mining and Construction	8676	7762	12	8
Sandvik Materials Technology	4170	3299	26	25
Seco Tools <sup>2)</sup>	1420	1123	27	32
Koncerngemensamt	9	10		
<b>Koncernen totalt</b>	<b>20241</b>	<b>16578</b>	<b>22</b>	<b>21</b>

## RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

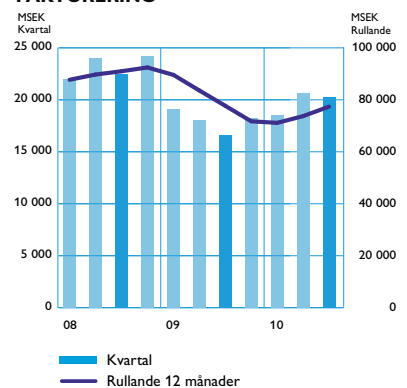
MSEK	Kv 3 2010	Kv 3 2009
Sandvik Tooling	961	-247
Sandvik Mining and Construction	1257	332
Sandvik Materials Technology	203	-2
Seco Tools <sup>2)</sup>	245	51
Koncerngemensamt	-134	-83
<b>Koncernen totalt<sup>3)</sup></b>	<b>2532</b>	<b>51</b>

## RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

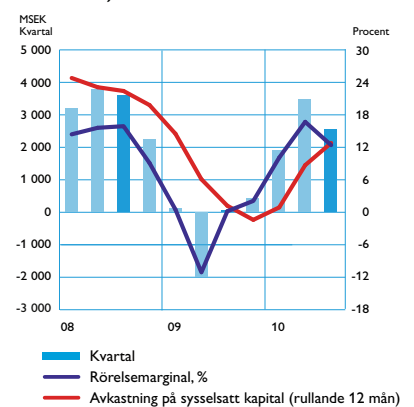
% av fakturering	Kv 3 2010	Kv 3 2009
Sandvik Tooling	16,1	-5,6
Sandvik Mining and Construction	14,5	4,3
Sandvik Materials Technology	4,9	-0,1
Seco Tools <sup>2)</sup>	17,2	4,5
<b>Koncernen totalt</b>	<b>12,5</b>	<b>0,3</b>

- 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.

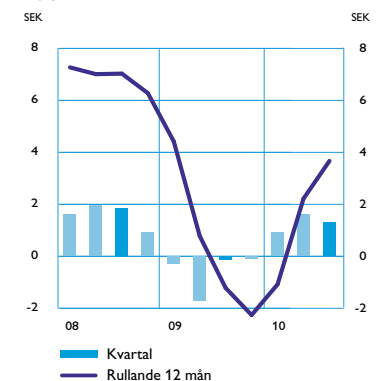
## FAKTURERING



## RESULTAT, MARGINAL OCH AVKASTNING



## RESULTAT PER AKTIE



**Möt Sandvik:** Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och medarbetare **Chefredaktör och ansvarig utgivare:** Per-Henrik Bergekl  
**Redaktör:** Erik Wannellid **Produktion:** Spoon Publishing AB **Tryck:** Sandvikens Tryckeri **Presslagd:** December 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:** Precisionsborrning efter malmfyndigheter i Österrrike.





# Effektivare processer ökar lönsamheten

Marknadsläget fortsatte att förbättras under tredje kvartalet men försäljningen ligger fortfarande cirka 15 procent under nivån före nedgången.

Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till 2,5 miljarder kronor, eller nära 13 procent av faktureringen. Förbättringen förklaras av högre volymer, ökat kapacitetsutnyttjande, lägre kostnadsnivå och en gynnsam produktmix. Kassaflödet var starkt och kapitaleffektiviteten förbättrades ytterligare och närmade sig målnivån på 25 procent av faktureringen.

En fortsatt ökning av den globala industriproduktionen innebär att efterfrågan på Sandviks produkter ökade påtagligt på samtliga marknader jämfört med tredje kvartalet för ett år sedan.

Efterfrågan från energisektorn var hög och förbättringen fortsatte inom främst fordons-, gruv- och processindustrin.

## Tydlig resultatförbättring

Resultat och avkastning för tredje kvartalet förbättrades påtagligt jämfört med motsvarande kvartal föregående år men var lägre än föregående kvartal till följd av normal säsongsmässig försvagning i kombination med negativa valutaeffekter och vissa kostnader av engångskaraktär. Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 12,9 procent för den senaste tolv månadersperioden vilket är långt ifrån det långsiktiga avkastningsmålet på 25 procent. Förbättringsarbetet måste således fortsätta inte minst vad avser kostnader och produktivitet.

## Framåt för alla affärsområden

Sandvik Toolings konkurrenskraft ökade till följd av en långsiktig satsning på strategiska områden.

Marknadsandelarna ökade på flertalet marknader. I Europa, Nordamerika och Asien steg såväl ordergång som fakturering med över 40 procent.

Inom Sandvik Mining and Construction ökade efterfrågan mer från gruvindustrin än från anläggningsindustrin och trenden var mer markant för eftermarknadssegmentet än för utrustningssegmentet.

Sandvik Materials Technology vidtog under kvartalet åtgärder för att stärka sin strategiska position. Bland annat etablerades ett samarbete med Carpenter Technology Corporation avseende utveckling och tillverkning av produkter baserade på pulverteknologi.

Tre order på ånggeneratorrör till Kina erhöles till ett totalt värde av nära 700 miljoner kronor. Det befäster koncernens starka ställning som leverantör till internationell kärnkraftsindustri ytterligare.

## Förbättringsarbetet fortsätter

Det är tillfredsställande att resultatförbättringen till en del beror på ökad intern effektivitet och kostnadsreduktioner. Det är emellertid fortsatt viktigt att arbeta med effektiviseringsåtgärder. Effektiviteten i interna processer måste vara hög och vi måste hålla hårt i kostnaderna. En starkare produktivitetsutveckling är nödvändig och för att uppnå det krävs ökad avkastning i produktionen och återhållsamhet med nyanställningar.



Lars Pettersson, VD och koncernchef, Sandvik AB



**Ordergång**  
21 523 MSEK, +23 %\*

**Fakturering**  
20 241 MSEK, +21 %\*

**Rörelseresultat**  
2 532 MSEK

**Resultat efter finansnetto**  
2 120 MSEK

**Periodens resultat**  
1 560 MSEK

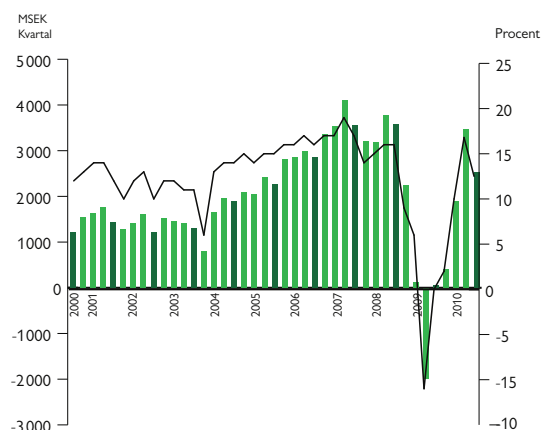
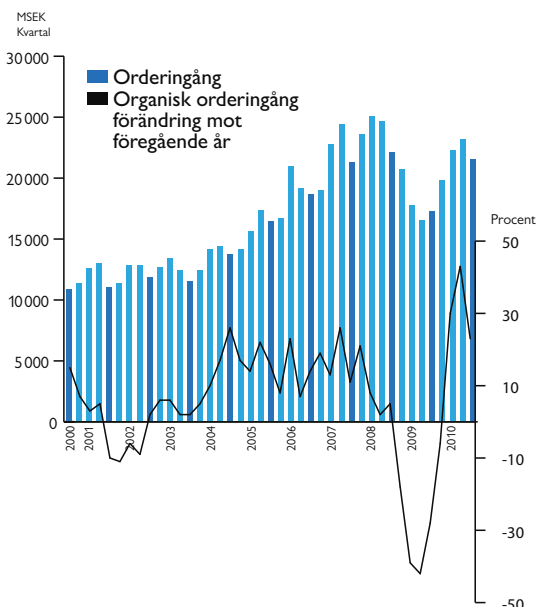
**Resultat per aktie**  
1,33 SEK<sup>1)</sup>

**Kassaflöde**  
+3 978 MSEK, +13 %

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

1) Beräknad på aktieägarnas andel av periodens resultat. Inga utspäningseffekter.

## Sandviks finansiella utveckling 3:e kvartalet 2000 – 3:e kvartalet 2010





## Tekniksprång för bränsleceller

Inom det snabbväxande område som kallas cleantech skapar Sandviks specialutvecklade material fördelar för tillverkare av bränsleceller. Sådana celler omvandlar kemisk energi till elektrisk energi, utan någon förbränning. Det ger hög effektivitet och låga utsläpp. Tillämpningarna för bränsleceller är många, till exempel som hjälpkraftaggregat på tunga fordon.

– I dag har vi en stark position bland utvecklingsföretagen och vi tror att bränslecellsmarknaden kommer att ta fart omkring år 2015, säger Mikael Schuisky som är enhetschef för ytbelagda bandprodukter på Sandvik Materials Technology.

Inuti en bränslecell finns en trave med stålplattor. Det är där som Sandviks material kommer in i bilden. Ett tunt ytskikt av kobolt förhindrar att krom frigörs ur stålplattorna vid arbetstemperaturen på 800–900 grader, vilket förlänger bränslecellens livslängd.

– En fördel för Sandvik är att vi med vår process kan belägga vilken stålsort som helst med ett sådant koboltskikt. Miljöpåverkan blir också mindre jämfört med andra mer konventionella beläggningsprocesser, säger Mikael Schuisky. ■

## Malm i massor

Sandvik har valts till prioriterad leverantör av utrustning för järnmalmsbrytning i Australiens största gruvprojekt i Pilbara-regionen. I ett första steg ska Sandvik leverera nio mobila materialhanterings-system till mitten av 2013.

Kunden, Rio Tinto, är Australiens ledande leverantör av järnmalm och har en lång relation till Sandvik. De senaste 15 åren har Sandvik färdigställt ett flertal materialhanteringsystem för företagets järnmalmsbrytning. ■



## Nytt knivstål ger skarpare

I samarbete med en av de största amerikanska knivtillverkarna har Sandvik utvecklat ett nytt material för handhållna knivar. Det kommer att stärka Sandviks varumärke inom premiumsegmentet för knivstål genom att erbjuda ett material med förbättrade egenskaper.

– Branschen är ganska konservativ, så det här var ett genombrott för oss, säger Jari Ponsiluoma, global produktchef för knivstål inom Sandvik Materials Technology.

Det nya materialet kommer på sikt att ersätta Sandviks tidigare stålqualiteter för knivar, skridskor och liknande tillämpningar.

Genom att tillföra kväve i den nya legeringen har materialets hårdhet ökat utan att motståndet mot korrosion har försämrats. Andra viktiga kännetecken är stansbarhet och eggens egenskaper, vilket sammantaget ger ett exklusivt knivstål i den övre prisklassen.

– Vi har ett antal kunder som är intres-

## Riggat för guld

Marknadspriset på mineraler, bland annat guld, ligger på höga nivåer. Det märks hos Sandvik, som tillverkar utrustning och verktyg för prospekteringsborrning.

När efterfrågan på mineraler ökar drivs prospekteringsföretagen till att söka allt djupare och intensivare efter nya fyndigheter.

Nyligen fick koncernen en order på åtta borrhjuggar och reservdelar från ett företag i Indonesien som prospekterar och bryter guld.

Det var i hård konkurrens som Sandvik fick ordern berättar Jonas Spalin, plats- och produktionschef på Sandvik Nora.

– Vi har en mycket god relation med kunden och vi kan leverera snabbt. Det, tillsammans med vår kapacitet att förse kunden med reservdelar, var avgörande för att ta hem affären.

Borrhjuggarna kommer att användas i underjordsgruvor för att utvinna kärnprover från berggrunden. Riggarna har kapacitet att borra ned till 2 000 meter och en lyftkapacitet på över 15 ton trots ett kompakt format.

– Marknaden har vänt och vi har en stark position med våra produkter; vår förmåga till anpassningar till specifika kundkrav och vår höga servicegrad, säger Jonas Spalin. ■



## marknadsprofil

serade och globalt handlar det om en mycket stor marknad, säger Jari Ponsiluoma.

En stor fördel för kunderna är att de kan dra nytta av Sandviks forskningsresurser på materialområdet.

– Vi kan också erbjuda snabb service eftersom vi är etablerade över hela världen och har nära till kunderna, avslutar Jari Ponsiluoma ■



# Hallå där...

**... Göran Westberg, 54, ny HR-chef för Sandvik-koncernen från oktober 2010. Detta efter ett halvår som personaldirektör inom Sandvik Materials Technology.**

**Vilka är dina första intryck efter att ha rest runt bland koncernbolagen?**

– Jag har mött massor av passionerade och kompetenta människor med mycket energi och stolthet. Förutom Europa har jag hittills besökt våra bolag i Indien och Kina – två länder där vi växer väldigt fort. I dag har vi omkring 2 000 medarbetare i respektive land.

**Finns det några frågor du redan vet att du vill prioritera?**

– En viktig sak är kompetensförsörjning – hur vi säkrar dels tillförseln av kompetens, men också möjligheten att behålla och utveckla våra begåvade medarbetare. Vi måste bestämma oss för var vi ska göra insatser och visa upp vårt varumärke, till exempel vid utvalda universitet och högskolor i Indien och Kina som vi sedan inleder starka och djupa samarbeten med.

**Är det lätt att få folk att börja jobba inom Sandvik?**

– Vi har ett starkt varumärke, vilket hjälper till. Men eftersom vi jobbar med unik teknologi finns inte så stora talangpooler utanför Sandvik. Vi måste plocka in folk som vi kontinuerligt utvecklar, till skillnad från andra företag som har många konkurrenter, kunder och underleverantörer som de kan rekrytera från. Därför är det viktigt att visa att det finns möjligheter att gå vidare inom hela Sandvik.

**Innebär det att du vill se en ökad rörlighet över affärsområdesgränserna?**

– Ja, det är positivt av flera skäl. Dels blir det korsbefruktningar i organisationen – man kan lära av varandra. Dels ger det medarbetarna fler valmöjligheter, vilket är ett sätt att behålla kompetens inom koncernen.

**Hur ser du på jämställdheten i företaget, och bristen på kvinnor i ledande befattningar?**

– Det är en av mångfaldsfrågorna som vi måste jobba mer med. För mig handlar det inte bara om kön, utan även nationalitet, religiös bakgrund och ålder. Vi verkar på en global marknad mot många olika kundsegment. För att ha



rätt beslutsunderlag är det viktigt att vi alltid har väl sammansatta organisationer och ledningar.

**Kan du ge några exempel på åtgärder för att nå dit?**

– Bland annat gäller det att se till att alla följer vår rekryteringspolicy, där vi har som krav att alltid ha slutkandidater av båda könen vid våra rekryteringar. Vi kan också bli bättre på att skicka folk på korttidsuppdrag för att utföra en specifik uppgift under tre till sex månader. Det ger både kompetenstillförsel och ökad kulturell förståelse i organisationen.

**Hur vill du jobba för bättre balans på ledande befattningar?**

– Vi ska se till att både kvinnor och män går våra ledarutvecklingsprogram. Som en reaktion på tidigare snedfördelning har till exempel Sandvik Materials Technology startat ett ledarskapsprogram för bara kvinnor. Det kommer att pågå i två år med 62 deltagare av 19 olika nationaliteter.

**Vilka erfarenheter tar du med dig från dina tidigare jobb som arméofficer och chef inom stålindustrin, telekom och headhunting?**

– Inom försvaret jobbade jag med utbildning och ledarskap. På Ericsson fick jag mer internationell erfarenhet och lärde mig mycket om kompetensutveckling och att jobba med mål och måluppföljning på medarbetarnivå. Från min senaste roll som Sverige-VD för två globala headhuntingbolag har jag framför allt med mig olika sätt att hantera kompetensförsörjning och rekrytering av chefer. ■



Under de kommande åren kommer stora investeringar i infrastruktur att göras i Brasilien. Bland annat inför fotbolls-VM 2014 och OS i Rio de Janeiro 2016.





# Brasiliansk boom

**Enorma olje- och gasfyndigheter, rika gruvor, blomstrande fordonsindustri samt stora behov av investeringar inom infrastruktur – mycket talar för Sandvik i Brasilien.**

**B**rasilien har tagit sig igenom den ekonomiska krisen utan att notera mer än ett tillfälligt hack i en tillväxtkurva som pekar stadigt uppåt. I år spås en tillväxt på närmare sju procent och Sandviks landchef ser ljusst på framtiden.

– Den ekonomiska nedgången var mindre allvarlig än i övriga världen och just nu känns atmosfären vad gäller tillväxt och ekonomisk aktivitet mycket positiv, säger Luiz Manetti, landchef för Sandvik sedan 2008.

Bortsett från 2009 har Sandvik växt med omkring 30 procent om året under en följd av år och Luiz Manetti tillägger att Brasilien är en viktig marknad för samtliga affärsområden. Ett viktigt kundsegment är olja och gas, där den halvstatliga energijätten Petrobras – Sydamerikas största företag – planerar att investera 220 miljarder dollar över en femårsperiod.

– Vi har goda förhoppningar om att kunna ta en del av den kakan, med hjälp av ett dedikerat team som har goda kontakter med kunden och en bred portfölj av produkter, bland annat processsystem, rör och verktyg för metallbearbetning, säger Luiz Manetti.

**DEN OLJA SOM** utvinns i Brasilien har ofta en högre svavelhalt än olja från övriga delar av världen. Genom att använda Sandviks system Rotoform® minskar Petrobras svavelhalten och klarar högt ställda miljömål.

– Produktområde Process Systems har en mycket privilegierad ställning i och med att vi kan lösa kundens problem med hjälp av Rotoform®, noterar Luiz Manetti.

Brasilien är världens största producent av järnmalm och den största aktören heter Vale, en annan viktig kund till Sandvik, särskilt inom materialhantering.

**LUIZ MANETTI PÅPEKAR** att landet har stora behov av investeringar i ny infrastruktur på kraftområdet och berättar att regeringen satsar stort på utbyggnad av vattenkraft. Det investeras även i termisk energi och kärnkraft. Just nu satsas 3,5 miljarder dollar i ny vattenkraft i Belo

Monte i norra Brasilien och fem miljarder i en kraftstation vid Madeirafloden. Landets tredje kärnkraftverk är under uppförande i delstaten Rio.

– Tillgång till energi är en nödvändig förutsättning för fortsatt tillväxt. Landet drabbades av brist på elkraft 2001, vilket dämpade tillväxten och öppnade regeringens ögon för behovet av nysatningar inom energiområdet.

– Sandvik är utmärkt positionerat på anläggningsmarknaden för att dra nytta av, och stödja, dessa satsningar, kommenterar Luiz Manetti.

**ATT BRASILIEN ARRANGERAR** fotbolls-VM 2014 och sommar-OS två år senare ställer stora krav på nyinvesteringar inom järnvägar, vägar, hamnar och flygplatser. Detta gynnar Sandvik, liksom det faktum att landets fordonsindustri fortsätter att blomstra. Under 2009 ökade försäljningen av personbilar med 4,5 procent och i år spås tillverkningen av bussar och lastvagnar växa med närmare 50 procent. En del går på export, framför allt till grannländer i Sydamerika, men merparten produceras för den växande inhemska marknaden. Denna lockar såväl

utländska investeringar som exportörer från hela världen.

Sandvik har funnits på plats i landet sedan 1949 och invigde sin första fabrik redan 1957. Enligt Luiz Manetti betraktas företaget som marknadsledande inom de flesta segment där det är verksamt. Och marknaden växer snabbt.

– Sandvik har definitivt en fördel av att ha varit med så länge. Främsta framgångsfaktorn är vår professionella säljkår. Den täcker stora delar av landet och är dessutom kvalificerad att sälja alla koncernens produkter till olika slags kunder. ■



**Luiz Manetti**, chef för Sandvik i Brasilien

## Sandvik i Brasilien

**Etableringsår:** 1949

**Omsättning:** 2345 MSEK år 2009

**Antal anställda:** Omkring 1 500

**Viktigaste kundsegment:** Energi, gruvdrift, anläggningsindustri, verkstadsindustri och fordonsindustri

**Tillverkning:** I sex anläggningar, koncentrerade till delstaten São Paulo och området kring Belo Horizonte i Minas Gerais.







Helmobila krossar är vanligtvis utrustade med en dubbelvalskross eller en förkross och lämpar sig för material upp till medelhård kvalitet.

# En renare gruvdrift

**Gruvindustrin är en av världens mest energikrävande verksamheter. Sandvik tar nu täten för att ta fram lösningar som minskar industrins energianvändning och utsläpp av växthusgaser.**

Över hela världen står gruvbolagen inför samma utmaning: stigande kostnader för olja, el, och eventuella nya koldioxid-skatter. Dessutom blir malmtillgångarna allt mer svåråtkomliga, vilket gör att det krävs mer energi för att få fram samma mängder användbar malm och mineral jämfört med tidigare.

Anglo American är ett av världens största gruvbolag som dagligen brottas med att sänka energiförbrukningen.

– Ökande energikostnader påverkar oss överallt där vi verkar. I vissa regioner kan det dessutom bli aktuellt med koldioxidbeskattning och energitillgången är

osäker, säger Stan Pillay, chef för klimat- och energifrågor på företaget.

Enligt en studie som Sandvik Mining and Construction initierat kommer kostnadsandelen för energi och koldioxidutsläpp inom gruvindustrin att öka från dagens 15–20 procent till närmare 50 procent. Detta redan inom 10–15 år.

I studien ingår 10 av världens 15 största gruvbolag. Syftet är att analysera arbetsmetoderna i företagens gruvor. Med studien i botten har en faktabas byggts upp som identifierar möjligheterna till energibesparing – från små åtgärder, som att stänga av transportbanden i samband med sprängning, till stora förändringar som att övergå till underjordskrossning.

Ett viktigt mål med arbetet är att inte bara ge en lägesbeskrivning utan att kunna leverera konkreta svar.

– Vi vill kunna förse våra kunder med lösningar så att de kan ta itu med trycket från såväl ekonomi som lagstiftning, säger Andrew Philpott, som är chef för strategiska relationer inom Sandvik Mining and Construction.

Redan nu visar resultat från studien på områden med utrymme för besparing. Endast fem till tio procent av den energi som används vid gruvbrytning är direkt kopplad till mervärdesskapande verksamhet, som brytning, transport och förädling av malm. Resten går förlorad i hjälpsystem eller för brytning och behandling





Ett IPCC-system består vanligen av en hydraulisk grävmaskin eller gruvlastare, en helt eller delvis mobil kross och flera mobila transportörer.

Fullt mobila transportörer i gruvan, som alternativ till dumprar. Separering av malm och avfall, för att så lite avfall som möjligt ska behöva transporteras.

## Lösningen: IPCC

IPCC (In-Pit Crushing and Conveying) är ett komplett gruvbrytningssystem som kombinerar flera moment, som krossning, transport och mobil utrustning, till en enhetlig lösning. Systemet baseras på hydrauliska grävmaskiner eller gruvlastare, samt mobila eller semimobila krossar.

Fördelen med systemet är att det möjliggör kontinuerlig transport- och krossverksamhet i själva gruvan.

Detta sparar energi och driftskostnader delvis därför att lösningen minskar beroendet av truckar. Gruvtruckar har höga driftskostnader och en livslängd på bara sex till åtta år. De kräver intensivt underhåll och förbrukar mängder av kostsamma förslytningsdelar. I genomsnitt behövs det sex eller sju personer för att hålla en truck i gång dygnet runt. Då ingår underhåll av trucken och byggande av tillfartsvägar. Den nya lösningen minskar eller eliminerar dessa kostnader. ■

av värdelöst berg. Stora energiförluster sker i verksamheten och gruvbolagen måste göra något åt det.

Genom att ta initiativ till studien och ha en fortsatt dialog med de största aktörerna inom gruvindustrin positionerar sig Sandvik i frontlinjen för gruvdriftens framtid och för de förändringar som måste genomföras, sett till både arbetsmetoder och utrustning.

Den energieffektivitet som måste uppnås kommer inte av en isolerad lösning, utan kräver nytänkande i alla steg av gruvdrift och gruvplanering.

– Produkter hjälper, men enbart produkter ger inte de stora förändringar som behövs för att hantera aktuella energioch klimatfrågor. Mer ska till för den

genomgripande förändring vi behöver, säger Andrew Philpott.

Utmaningen ligger i att skapa en bild av framtidens gruva. En stor uppgift – och en stor möjlighet.

Stan Pillay vid Anglo American är inne på samma linje:

– När vi modellerar livslängden för en gruva, gör en femårsplan eller gör den månatliga brytningsplaneringen, vill vi att energimålen ska återspeglas i planen. Målet är att integrera energibehovet och koldioxidutsläppen i planeringen på kort, medellång och lång sikt. Med Sandviks studie och med de företag som slår sig samman för att dela med sig av sina kunskaper kan detta mål ligga närmare än man tror. ■

## Energieffektivitet i siffror

### 3–5 år

Inom så många år kan energianvändningen gå ner med 10–15 procent om gruvbolagen går över till energieffektiva metoder.

### 20 %

Så mycket skulle koldioxidutsläppen minska om gruvbolagen övergår från dieselmotorer till motorer drivna av el som tagits fram från förnybara källor.

### 50 %

Om inget görs kommer energi att stå för hälften av gruvbolagens kostnader inom 10–15 år.





## Tala om bearbetning

Elefanten Spike på Calgarys zoo i Kanada har fått nya stålbetar efter att han brutit av båda sina betar. Betarna väger 21 kilo styck. De fick sin skraddarsydd form genom Sandvik Coromants expertkunnande och högeffektiva hårdmetallverktyg. ■

## Metoden som ger fler order

Tillväxten inom bil-, flyg- och järnvägsindustrin samt energisektorn i Kina ökar stadigt och efterfrågan på specialverktyg för metallbearbetning är stor.

I Langfang sydost om Peking i Kina, tillverkar Sandvik Tooling dessa verktyg. Med hjälp av förkortade leveranstider och förhöjd verktygskvalitet har de lyckats möta efterfrågekraven.

Majoriteten av verktygskunderna är kinesiska och att finnas på plats i landet är en förutsättning för att lyckas, säger Yngve Krantz, platschef på Sandvik i Langfang.

De största framstegen har gjorts genom en japansk metod som går ut på att skapa ordning och reda på arbetsplatsen. Metoden har utvecklats av Toyota och har framgångsrikt effektiviserat många tillverkande industrier.

– Vi har tagit bort det vi inte använder, allt ligger där det ska, och våra medarbetare är mycket delaktiga, säger Yngve Krantz.

– Vi har helt enkelt optimerat våra processer, både i administrationen och produktionen.

Högre effektivitet och kortare leveranstider har resulterat i fler order från kunder i Kina. ■



## Visste du att...

... man borrar omkring 1,2 miljoner hål vid tillverkningen av ett trafikflygplan? Sandvik Coromant inom affärsområde Sandvik Tooling har en expertgrupp som enbart arbetar med att utveckla verktyg och metoder för tillverkning av nästan varje del i en flygplanskropp.

## Rådgivare i fickan

En ny nedladdningsbar mjukvara för mobilen, en så kallad app, från Sandvik Coromant beräknar skärdata snabbt och enkelt. Appen laddas ned gratis till Iphone och Androidmobiler och är sedan tillgänglig i mobilen för att beräkna skärdata utifrån varje arbets unika parametrar. Ingenjörer och operatörer kan på så vis snabbt optimera prestandan hos fräsar, svarvar och andra verktyg direkt i sina mobiler. ■



Alberto Meomartini med mikrofonen, Simone Guglielmetto andra från höger.

## Karriär som lockar i Italien

Sandvik i Italien medverkade i oktober i år på ett stort seminarium för ungdomar. Syftet med tillställningen var att väcka intresse för en framtida teknisk karriär. Orientagiovani, som seminariet kallas, är en årlig tillställning som lockar tusentals ungdomar. I år medverkade Simone Guglielmetto, ingenjör på Sandvik Coromant. Han berättade om hur han lockats till Sandvik och om sin utvecklande karriär på företaget.

Precis som på många andra håll ser man i Italien en annalkande brist på ingenjörer som ett hot mot tillväxten i landet. Genom att koppla ihop ungdomar med företrädare för några av de främsta, teknologiskt drivna företagen hoppas

myndigheterna att öka intresset för en teknisk utbildning. Det är bakgrunden till seminariet som arrangeras av intresseorganisationen Assolombarda med cirka 6 100 medlemsföretag.

Assolombardas ordförande, Alberto Meomartini, förklarade hur han ser på Sandviks kundfokus som ett föredöme för andra företag – och som ett inspirerande exempel för åhörarna.

– Sandvik är ett företag som tidigt insåg värdet i att utbilda sina kunder. En välutbildad kund får kunskap om hur man bäst använder produkterna, vilket i förlängningen ökar kraven på ännu bättre produkter. Det är en enorm stimulans för kontinuerlig innovation inom ett företag. ■





Manuel Rojas, en av Sandviks experter på exploateringsborrning som gav råd när man borrade för att hitta grubarbetarna vid San José-gruvan.

# Livsviktigt borrhuppdrag

**DEN 5 AUGUSTI** 2010 rasade San José-gruvan i chilenska Atacamaöknen. Nere på 688 meters djup i koppar- och guldgruvan satt 33 grubarbetare fast i 69 dagar. Sandvik Mining and Construction i Chile assisterade den regeringsledda räddningsoperationen fram till den framgångsrika räddningen 13 oktober.

Sandvik insåg tidigt att det skulle krävas en kraftfull insats för att lokalisera och rädda grubarbetarna. Därför kontaktade företaget den chilenska regeringen för att erbjuda sitt stöd.

John Wells, chef för Sandvik i Latinamerika, förklarar hur företaget bidrog.

- Vi satte samman ett team med exper-

ter på exploateringsborrning och verktyg. De var redo att rycka in dygnet runt och bistå med råd och verktyg. Utrustningen som vi inte hade, kunde vi få tag på genom kontakter med borrentreprenörer.

För att lokalisera grubarbetarna borrades en mängd hål. Tio borrar som normalt används för mineralexploatering sattes in. Detta i sig var ingen garanti för att träffa tunneln där grubarbetarna satt fast utan det krävdes borrning med hög precision.

– En utmaning när man borrar på stora djup är att hålla en rak linje med



John Wells.

liten eller ingen avvikelse så att man träffar sitt mål. Vi levererade stabiliserande stavar i den initiala borrhypfasen. De bidrog till att hålla hålen så raka att grubarbetarna kunde nås, säger John Wells.

Efter det att grubarbetarna lokaliserats den 22 augusti fortsatte Sandvik att ge stöd

– bland annat om den korrekta användningen av verktyg och råd om borrhypmetoder i samband med en av de tre samtidiga räddningsplaner.

– Vi gjorde allt vi kunde, avslutar han. ■

# B

Porto betalt

HILANDERS



Du tror du är helt ensam.

Vi är bara 2,5 kilometer bort!



VI FINNS DÄR DU MINST ANAR DET. I djupet ringlar Sandviks produkter. Koncernen är nämligen en av världens ledande producenter av sömlösa rör i rostfria speciallegeringar som används inom olje- och gasindustrin. Dessa rör måste tåla enorma påfrestningar i form av tryck och korrosion.

Du hittar också resultatet av vårt kunnande i mobiltelefoner, i flygplan, i människors knän 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

KI-MS-3710 SWE / SPOON PUBLISHING / SANDVIKENS TRYCKERI