

# Meet

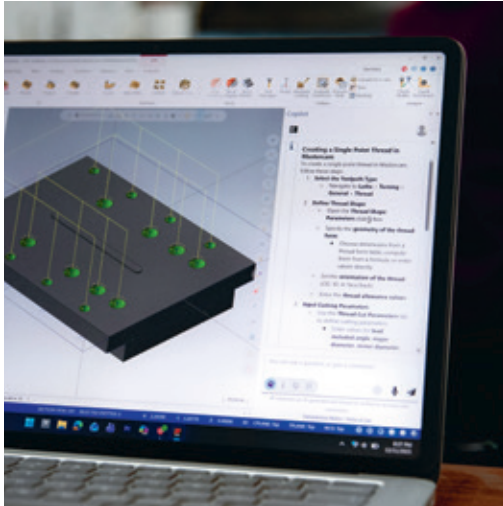
## Sydamerika mot nya höjder

Metrologi:  
Nervsystemet  
inom  
tillverkning

Hållbarhet:  
Idrott  
som gör  
skillnad

Intervju:  
"Jag har alltid  
sagt ja till nya  
utmaningar"

# I det här numret:



Vi tittar närmare på Mastercam® Copilot, en AI-driven assistent inbyggd i CAM-miljön.  
**sid. 4**



## Fokus: Sydamerika

Sandvik är redo för tillväxt när regionen går in i en ny fas av möjligheter.  
**sid. 12**



Claudio Camacho: Gatuförsäljarens son som blev Managing Director.  
**sid. 24**



Karolina Malyska om hur metrologi blivit en allt viktigare faktor i modern tillverkning.  
**sid. 11**



Vinnaren av hållbarhetspriset till minne av Sigröd Göransson är utsedd.  
**sid. 28**



Möt vinnarna av Haglund-medaljen 2026.  
**sid. 29**



Sandvik och Olympico Club samarbetar för att stärka unga genom idrott i Belo Horizonte.  
**sid. 30**

Meet Sandvik, Sandvik-koncernens tidning  
Chefredaktör: Marita Sander, [marita.sander@sandvik.com](mailto:marita.sander@sandvik.com)  
Produktion: Content Innovation  
Tryck: Ruter, maj 2026  
Publicerad på svenska och engelska, i tryck och på vår webbplats: [home.sandvik.com](http://home.sandvik.com)  
Copyright Sandvik-koncernen 2026.

Alla varumärken som nämns i tidningen ägs av Sandvik-koncernen eller dess samarbetspartners.

Sandvik hanterar personuppgifter i överensstämmelse med EU:s dataskyddslagstiftning. Om du vill prenumerera, avsluta din prenumeration eller ändra adress, kontakta [marita.sander@sandvik.com](mailto:marita.sander@sandvik.com). Om du har frågor om hur vi hanterar personuppgifter, gå in på [www.home.sandvik.com/privacy](http://www.home.sandvik.com/privacy) eller kontakta oss på: [privacy@sandvik.com](mailto:privacy@sandvik.com).



# Sydamerika – en region i förändring

Sydamerika förknippas ofta med sina naturresurser. I dag ser vi att regionen tar en ny position i den globala ekonomin som en nyckelspelare i den gröna omställningen och i framtidens industri.

Efterfrågan på kritiska mineraler ökar snabbt i takt med elektrifieringen. Sydamerikas unika förutsättningar, med stora tillgångar av bland annat koppar och litium samt en hög andel förnybar energi, skapar nya möjligheter. Inom tillverkningsindustrin befinner sig regionen i en omställningsfas med en förflyttning från råvaruberoende mot mer avancerad och digitaliserad produktion.

För Sandvik är detta en spännande resa

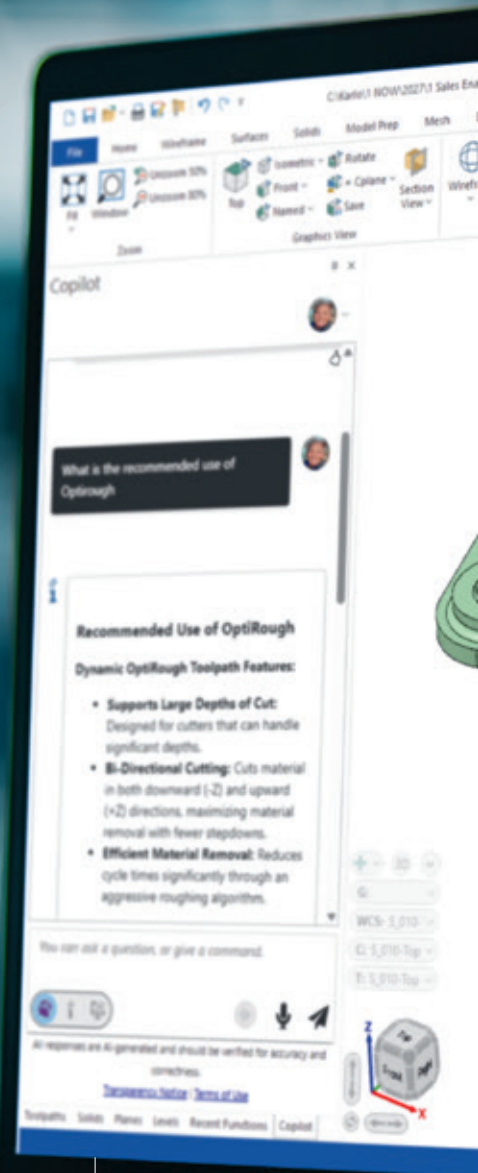
att vara en del av. Vi ser hur våra lösningar bidrar till säkrare, mer effektiva och mer hållbara verksamheter – från gruvor i Anderna till tillverkningsindustri i Brasilien. Läs mer om detta på sidorna 12–23.

Missa inte heller artiklarna om vinnarna av Wilhelm Haglund-medaljen och hållbarhetspriset till minne av Sigrid Göransson. Priserna lyfter fram medarbetarna bakom betydelsefulla innovationer och visar hur avgörande vi tycker det är med nyfikenhet och innovationskraft för vår framtida framgång.

**Stefan Widing, vd och koncernchef**

# Din egen CAM-assistent

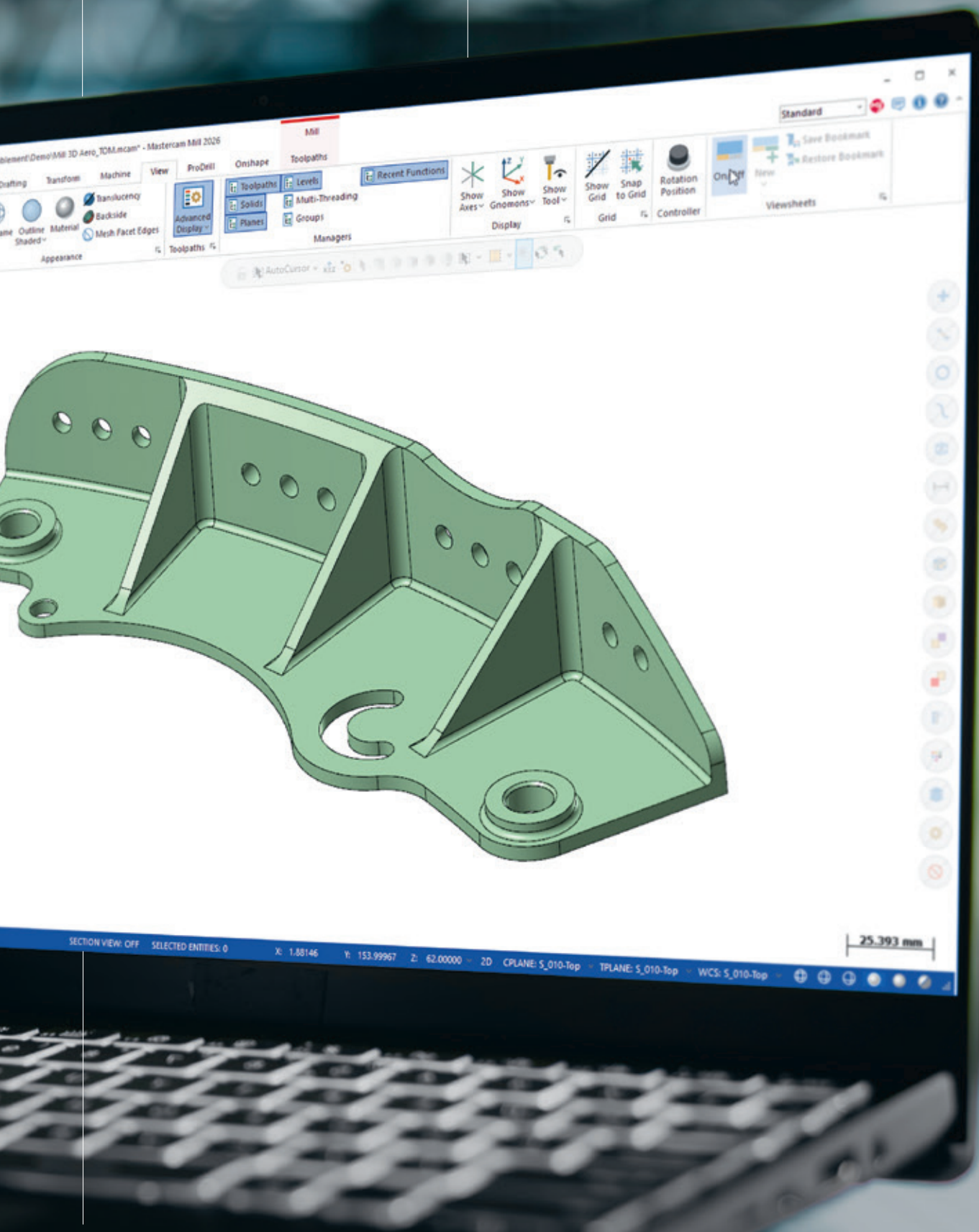
Mastercam® Copilot är en AI-driven assistent som är inbyggd i CAM-miljön. Den hjälper CNC-programmerare i realtid genom att svara på frågor, vägleda arbetsflöden och utföra åtgärder.



Du kan ställa frågor om alla funktioner eller arbetsflöden och få stegvisa instruktioner anpassade till din aktuella uppgift. Det ger en kortare inlärningskurva och hjälp med att upptäcka nya funktioner.

Sök i hela videobiblioteket på myMastercam™ och få svar med direktlänkar till relevanta sektioner, så slipper du lägga tid på att gå igenom mängder av instruktionsguider.

Justera matnings- och spindelhastigheter med enkla röst- eller textkommandon. Bekräftelser minimerar risken för fel och gör manuell parameterinmatning överflödig, vilket minskar risken för kostsamma misstag.



När du har händerna fulla och behöver fokusera på skärmen kan du aktivera Copilot med röstkommandot "Hey Copilot" och fortsätta programmera utan att behöva navigera i menyer.

Skapa kompletta maskingrupper genom att beskriva dina krav med naturligt språk, med stöd för cirka 200 olika verktygsbanor. Det minskar installations-tiden avsevärt, särskilt för komplexa fleroptionsjobb.



## Succé i Vegas

Rock Processing presenterade sina senaste tekniska lösningar för krossning på Conexpo-mässan i Las Vegas i mars. Nästa generation käftkrossar har förbättrade funktioner för pålitlig drift, praktiskt underhåll

och daglig produktivitet. Konkrossen CH662 erbjuder starkare nyckelkomponenter, snabbare och enklare underhåll samt intelligent automatisering. Det ger operatörerna ökade insikter och bättre kontroll över produktionen.

Den nya kon-  
krossen CH662.



Ovanjordsriggen  
Ranger®  
DX1010i.

## Ny borrhög lanserad på Conexpo

Även affärsområdet Mining presenterade flera innovationer på Conexpo-mässan. Gruvdrift ovan jord är ett fokusområde för Mining som lanserade den nya ovanjordsriggen Ranger® DX1010i i samband med mässan. Den gör det möjligt att borra flera hål från ett och samma ställe, vilket väckte stort intresse bland besökarna.



## Stor gruvorder säkrad i Colombia

Det kanadensiska gruvföretaget Aris Mining har gjort en stor beställning på utrustning för underjordsbrytning, som ska användas vid guldgruvan Marmato i Colombia. Ordern, som är värd cirka 250 miljoner kronor, gjordes under första kvartalet 2026.

Den består av lastare, truckar och borrhjuggar, med förväntad leverans från andra kvartalet 2026 till och med andra kvartalet 2027.

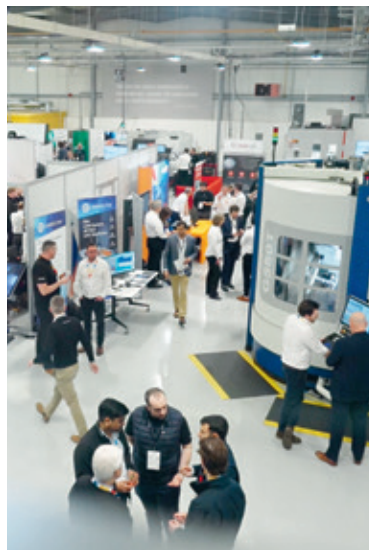
Förutom utrustning kommer Sandvik även att förse verksamheten med underhålls- och reparationstjänster.

## Inspirerande Seco-event

Tillsammans med sina globala tekniska samarbetspartners har Seco arrangerat Inspiration Through Innovation 2026. Det är en serie internationella och lokala evenemang med fokus på gemensamma lösningar för komponenttillverkning inom medicinteknik samt flyg-,

fordons- och verkstadsindustrierna.

Under två dagar i februari samlades kunder, medarbetare och partners i brittiska Alcester för paneldiskussioner, seminarier samt live-demonstrationer av verktygsprojekt och heltäckande lösningar.



**Sandvik utser ny affärsområdeschef för Mining**  
Sandvik har utsett Patrick Murphy till



affärsområdeschef för Mining och ny medlem av Sandviks koncernledning, från och med den 1 juli 2026. Han efterträder Mats Eriksson, som kommer att lämna rollen inför sin planerade pension under 2027. Patrick Murphy är för närvarande divisionschef för Rotary Drilling inom Mining.

# Två stora gruvordrar i Australien

Sandvik har fått en stor order från Redpath Group för leverans till Evolution Minings gruva Cowal Gold Operations i New South Wales, Australien. Den globala gruventreprenörens beställning värderas till cirka 420 miljoner kronor och består av underjordslastare, truckar och borrhigar. Sandvik kommer också att leverera en rad digitala

lösningar, bergbörverkyt och förbrukningsvaror samt reservdelar, komponenter och relaterade tjänster för att stödja den befintliga gruvverksamheten.

Sandvik har också fått en beställning på utrustning för underjordsbrytning från Northern Star Resources, en av Australiens ledande guldproducenter. Ordern värderas till cirka 260 miljoner.

# 420

Ordern från Redpath Group värderas till cirka 420 miljoner kronor.



Cowal Gold Operations i New South Wales drivs av Evolution Mining.

## Nya ordrar

### Elektrifiering i Kanada

Det kanadensiska gruvbolaget Eldorado Gold har lagt en stor order på batterielektriska fordon, som ska användas vid Lamaquegruvan i Val-d'Or, Québec. Ordern värderas till cirka 160 miljoner kronor och omfattar batterielektriska lastare och truckar.

### Zambisk kopparkopparproducent väljer Sandvik

En av världens största kopparkopparproducenter har lagt en order på 16 stycken Sandvik® D25KX roterande down-the-hole-rigg (DTH) som ska användas på en anläggning i Zambia. Ordern inkluderar fjärrövervakning, utbildning och 12 månaders teknisk support samt lagerhållning av reservdelar. De nya maskinerna kommer att stödja den fortsatta expansionen av gruvan.

### Helt automatiserad borrhning

Sandvik kommer att leverera 16 ovanjordsriggar till Vale Base Metals kopparkopparverksamhet i Brasilien. Ordern omfattar nio Sandvik® DR416i roterande språnghålsriggar och sju Leopard® DI650i DTH-rigg samt bergbörverkyt och service.

Riggarna kommer att utrustas med systemet Sandvik AutoMine® för helt automatisk borrhning.



# Ny milstolpe för arbetsplatssäkerhet

I januari hade Brazil Distribution Center (BRDC) lyckats uppnå 7 975 dagar i rad utan olyckor med förlorad arbetstid – vilket är en imponerande bedrift för en högintensiv logistikverksamhet av den här storleken.

BRDC, som grundades 2004 och 2018 flyttade verksamheten till Jundiaí, är en del av den globala logistikorganisationen inom Machining och används i dag av de flesta divisioner inom affärs-

området. På den 1 750 m<sup>2</sup> stora anläggningen hanteras ungefär 12 000 lagervaror med en daglig volym på cirka 3 000 orderrader, vilket motsvarar 640 paket per dag som skickas till kunder i Sydamerika. Det är ingen slump att BRDC har lyckats så bra med sin olycksstatistik. Det är resultatet av en djupt rotad säkerhetskultur, ett starkt lagarbete och ett ständigt fokus på att göra saker på rätt sätt – varje dag.

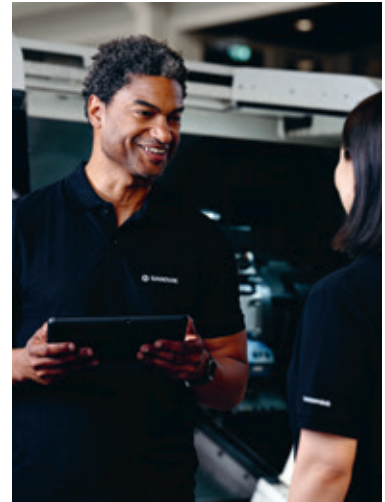


Brazil Distribution Center.

## Nya förvärv

**Flera förvärv för Mastercam**  
Mastercam, ett Sandvik-varumärke för mjukvara, fortsätter att konsolidera sitt nätverk av CAD/CAM-återförsäljare för att öka direktförsäljningen, stärka den regionala närvaron och förbättra kundsupporten. Under första kvartalet genomförde Mastercam flera förvärv: In-House Solutions i Kanada, Advanced Mechanical Engineering AB i Sverige och CAM-verksamheten hos den amerikanska återförsäljaren MLC CAD Systems.

**Majoritetsägare i K&Y Diamond**  
Sandvik har förvärvat 80 procent av kanadensiska K&Y Diamond, en ledande tillverkare av monokristallina diamanterverktyg för ultraprecisionsbearbetning, med en stark position inom optiksegmentet.  
– Förvärvet av K&Y Diamond tillför avancerad teknologi och stark ingenjörskompetens och är i linje med vår strategi då det stärker vår position inom tillväxtområdet mikroprecisionsverktyg, säger Stefan Widing, vd och koncernchef för Sandvik.



## Nästa fas i programmet

I maj 2025 presenterades ett omstruktureringsprogram med åtgärder motsvarande cirka 3 miljarder kronor inom affärsområdet Machining. Åtgärderna ska implementeras mellan 2025 och 2030 för att stärka den operativa effektiviteten, skapa stabilare marginaler och öka tillväxtpotentialerna. Den första fasen inleddes i juni och nu har fas två av programmet kommunicerats. De årliga besparingarna uppskattas till cirka 105 miljoner kronor, varav full besparingseffekt förväntas uppnås i slutet av 2027.



Simulatorer för gruvdrift möjliggör målinriktad utbildning. (foto: ThoroughTec)

**Sandvik förvärvar ThoroughTec Simulation**  
Sandvik har förvärvat ThoroughTec Simulation, en ledande sydafrikansk leverantör av OEM-agnostiska utrustnings-simulatorer och simulatorbaserad utbildning för den globala gruvindustrin. Företagets lösningar kommer att stärka Sandvik-koncernens erbjudande på eftermarknaden. Transaktionen förväntas slutföras under andra kvartalet 2026.

# Q+A: Karolina Malyska

Chefen för produktstrategi och innovation på Metrologic DCS förklarar hur metrologi har utvecklats från enkla mätningar till nervsystemet inom modern tillverkning.

Metrologi omvandlar mätdata till insikter, säger Karolina Malyska.



## Vad är metrologi/metrologisk inspektion?

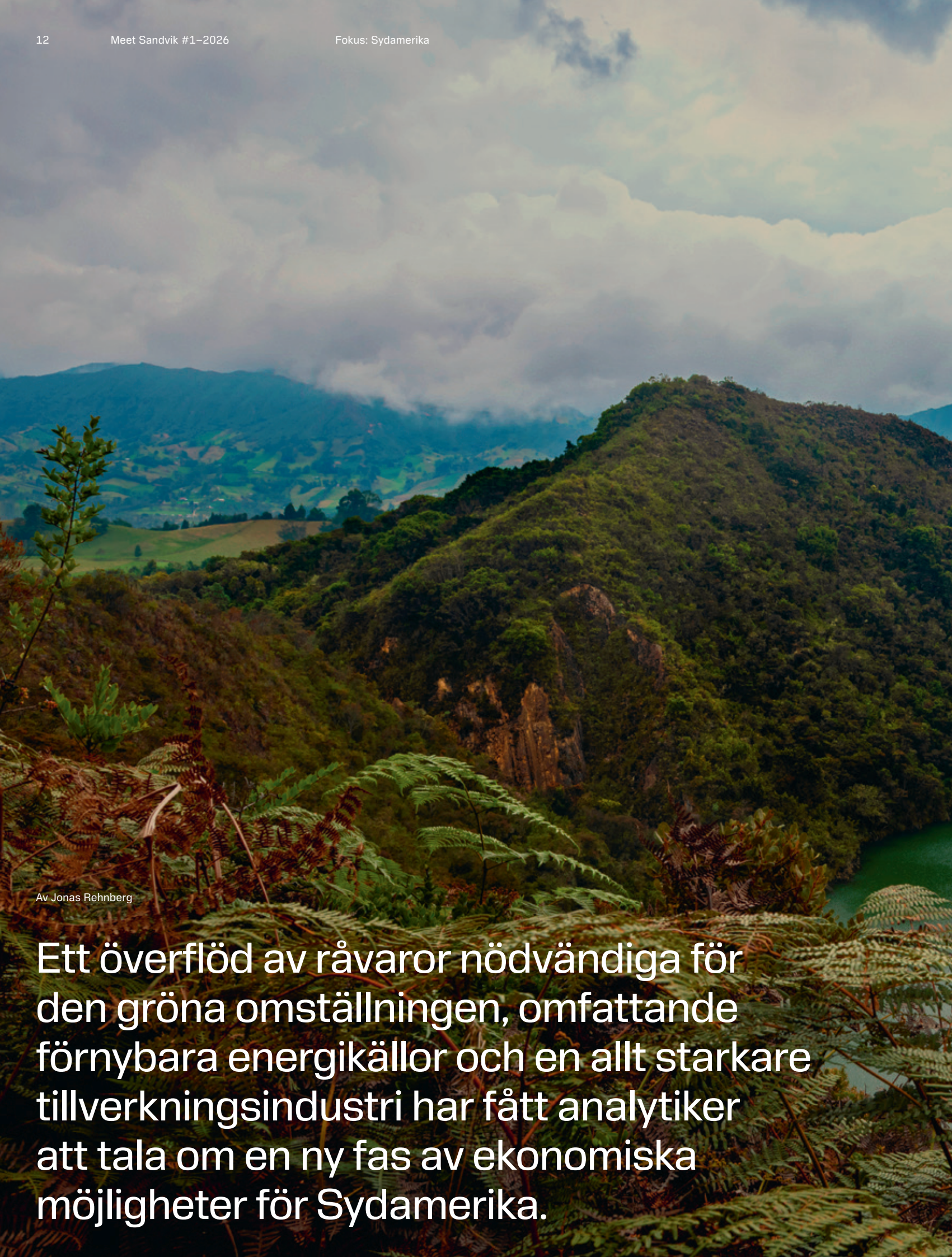
– Metrologi är läran om mätning, men inom modern tillverkning handlar det mycket om validering. Det säkerställer att vi verkligen tillverkar det som har konstruerats digitalt. Metrologi ger fakta om verkligheten och kopplar samman aspekter som konstruktion, simulering, produktion och fältprestanda. Men det handlar inte bara om att mäta delar, utan om att jämföra avsikt med verklighet och skapa processer för återkoppling till andra system, för att så småningom kunna sluta cirkeln.

## Vilket värde tillför det?

– Det omvandlar mätdata till användbara insikter och ger tillförlitlig realtidsinformation för ständiga förbättringar. Detta proaktiva, resultatfokuserade tillvägagångssätt leder till mer kontinuitet, högre avkastning och effektivitet. Inspektion är inte ett kostnadsställe utan en strategisk förmåga som minskar riskerna, skyddar varumärket och möjliggör innovation.

## Hur går dina tankar kring metrologi?

– Det mest spännande är hur metrologisk inspektion har utvecklats från att vara ett processteg till ett lager av intelligens i tillverkningen. Tidigare användes metrologi i slutet av tillverkningsprocessen. Med dagens datadrivna realtidsmätningar har fokus gått från "Är den här delen bra?" till "Vad säger detta om vår process?". Konkurrensfördelarna kommer att tillfalla dem som bäst lyckas utnyttja denna intelligens genom att kombinera en digital ryggrad, prediktiv AI och mänsklig interaktion. Metrologi har blivit nervsystemet inom modern tillverkning.



Av Jonas Rehnberg

Ett överflöd av råvaror nödvändiga för den gröna omställningen, omfattande förnybara energikällor och en allt starkare tillverkningsindustri har fått analytiker att tala om en ny fas av ekonomiska möjligheter för Sydamerika.

Återkomsten  
till El Dorado:

Sydamerika  
kan stå inför  
en ny era



Bruno Almeida, Sales and Equipment Manager på Rock Processing, besöker en kund i norra Brasilien.

El Dorado – den mytiska staden av guld som beskrevs av spanska kolonistörer på 1500-talet – har länge symboliserat Sydamerikas enorma naturtillgångar. I dag känns legenden oväntat relevant.

En rapport som publicerades av konsultbolaget McKinsey i december 2025 hävdar att regionen är väl positionerad för att dra nytta av de pågående globala förändringarna. Sydamerikas rika och mångsidiga naturresurser ger stora fördelar när den globala efterfrågan på livsmedel, energi och kritiska mineraler ökar. Förnybara energikällor som sol-, vind- och vattenkraft står redan för omkring 70 procent av regionens elproduktion, vilket är en av de högsta andelarna i världen.

Samtidigt kan regionens produktions-

**Regionens  
resurser stödjer  
den stigande  
efterfrågan på  
energi och kritiska  
mineraler.**

kapacitet, geografiska läge och relativt neutrala geopolitiska ställning innebära konkurrensfördelar för tillverkningssektorn i en alltmer fragmenterad global ekonomi.

Kritiska mineraler placerar regionen i centrum för energiomställningen, vilket gör gruvdrift till en viktig tillväxtmotor. Sydamerika är världsledande vad gäller råvaror som koppar, litium, järnmalm, guld och silver.

Enligt World Economic Forum är regionens gruvor strategiskt avgörande för den globala energiomställningen. I Sydamerika produceras ungefär hälften av världens koppar och här finns dessutom cirka 60 procent av världens identifierade litiumresurser. Det innebär att regionen spelar en viktig roll för elektrifiering, batterier och leveranskedjor för ren energi.



Chile är ett av de länder där Sandvik har verksamhet.

Fakta:

### Varför litium och koppar är kritiska metaller

Koppar används i elnät, vindkraftverk och solparker. Dessutom är det ett viktigt material i elfordon. Litium är en huvudkomponent i

uppladdningsbara batterier och har en strategisk betydelse för energilagring. Sydamerikas dominans inom både koppar och litium placerar regionen i centrum för den globala energiomställningen.



Beroendet av råvaruexport är emellertid fortfarande ett tveeggat svärd. Andrés Rivarola Puntigliano, professor vid Nordic Institute of Latin American Studies, understryker behovet av bredare industriell utveckling.

– Problemet är att det saknas lokal industriell kompetens och förmåga att konkurrera på globala marknader för varor med högt förädlingsvärde. Det finns för lite spridning till andra samhällssektorer, och för att skapa en mer diversifierad ekonomi med större kunskapsinnehåll krävs massiva investeringar i infrastruktur.

Brasilien är fortfarande den mest industrialiserade ekonomin i Sydamerika, tack vare den starka industribas som byggdes upp i mitten av 1900-talet. Landet har också

diversifierat sina handelsrelationer, särskilt med Kina.

Handelsavtalet som nyligen ingicks mellan Mercosur och EU kan innebära en stor geopolitisk och ekonomisk förändring, även om det ännu inte är fullt ratificerat i Europa. Om avtalet genomförs skulle det skapa en marknad på 700–800 miljoner människor, avskaffa tullarna på de flesta industrivaror och öka handelsflödena avsevärt.

Trots sina fördelar har Sydamerika dock

fortfarande problem med låg produktivitetstillväxt och otillräckliga investeringar. Enligt McKinsey lever ungefär 60 procent av befolkningen under gränsen för risk för fattigdom.

Men den gröna omställningen, en ökad global efterfrågan på kritiska mineraler och nya handelsavtal kan innebära en vändpunkt.

Kan El Dorado äntligen bli mer än en legend?

# Bra läge för tillväxt

Stor efterfrågan på metaller för elektrifiering och avancerade segment inom flyg- och fordons-tillverkning skapar gynnsamma förutsättningar för Sandvik i Sydamerika.

Sydamerika står för sju procent av Sandvik-koncernens totala intäkter, med Brasilien som den tolfte största marknaden och Chile som den femtonde största.

Sandvik har etablerat sig som en växande marknadsledare inom gruvteknik och -tjänster i hela regionen, med stark närvaro i Brasilien, Chile, Peru och andra viktiga gruvmarknader. Koncernens strategi kombinerar riktade förvärv, utökad kapacitet inom programvaror och service med starka kundrelationer.

– Gruvbolag i Chile, Brasilien, Peru, Argentina och Colombia strävar kontinuerligt efter att förbättra och utöka sin produktionskapacitet, med stöd av en stark kopparkopparmarknad och utveckling av nya projekt, säger Patricio Apablaza, Business Development Director för affärsområdet Mining.

Starka råvarupriser, en växande global efterfrågan på kritiska mineraler och ökade satsningar på förnybar energi, elektrifierad mobilitet och infrastruktur möjliggör nya gruvprojekt, expansion och modernisering i hela regionen.

I Sydamerika har Sandvik en stark position inom gruvutrustning och borrsystem som används vid bergbrytning.

Underjordslastare är centrala för driften i många gruvor. Några exempel är lastare i Toro® LH-serien, som LH514, samt batterielektriska modeller som LH518iB. Dessa maskiner används för att lasta sprängsten och transportera den till tippbilar eller bergsschakt.

Den höga efterfrågan beror till stor del på att många gruvor i regionen, särskilt

koppargruvor i Chile och Peru, bedriver sin verksamhet djupt under jorden där lastare är avgörande för den dagliga produktionen.

## Kompleta maskinparker för stora underjordsgruvor

Sandvik levererar också borrhjullar för underjordsbrytning och jumbomaskiner för ortdrivning och produktionsborrning. Några exempel är DD-seriens jumbomaskiner med två bommar för tunneldrivning och riggar för produktionsborrning av långa hål.

I många projekt levereras lastare, truckar och borrhjullar tillsammans som kompletta maskinparker.

Säkerhetsutrustning, till exempel bergbultare som förstärker tak och väggar i tunnlar, är ett annat viktigt produktsegment.

Ett av de snabbast växande områdena är batterielektrisk gruvutrustning som minskar ventilationsbehovet och dieselutsläppen under jord – en allt viktigare faktor för moderna gruvor. Många av de största gruvorna i regionen har varit i drift i nästan 100 år. Allt eftersom gruvorna blir djupare ökar efterfrågan på automatiserad utrustning som minskar behovet av ventilationstunnlar och operatörer.

– Kunderna vill ha leverantörer som kan erbjuda högteknologiska livscykellösningar nära gruvan. Sandvik har servicecenter nära kunderna, vilket säkerställer produktion utan avbrott, säger Victor Dossetto, Vice President för Sandvik Latin America inom affärsområdet Rock Processing.

Patricio Apablaza, Business Development Director för affärsområdet Mining.



## Sandvik i Sydamerika

- K Försäljningskontor
- S Servicecenter
- L Lager
- P Produktionsanläggning
- D Distributionscenter
- Mining
- Rock Processing
- Machining



### Medarbetare på Sandvik i Sydamerika

Land	Antal medarbetare
Brasilien	1 300
Chile	650
Peru	520
Argentina	190
Colombia	120

I den här regionen finns flera av koncernens största globala kunder, exempelvis Vale i Brasilien, Codelco i Chile och Compañía de Minas Buenaventura i Peru.

#### Politiskt stöd viktigt för gruvdriftens framtid

Enligt Dossetto finns det också ett utbrett politiskt stöd för gruvindustrin.

– Över hela det politiska spektrumet finns en bred acceptans för gruvdriftens och mineralbearbetningens avgörande betydelse för framtida utveckling. Det politiska landskapet kan förändras, men alla sidor är överens om att gruvdrift är en viktig faktor för att öka välfärden och den ekonomiska tillväxten.

Inom branschen sker en utveckling mot ökad automatisering, digitalisering och miljöeffektivitet.

Mobila krossar, siktar och matare från Sandvik används i stor utsträckning i gruvor, stenbrott och infrastrukturprojekt över hela regionen.

– Latinamerika utgör vår största installerade bas av krossar inom den globala gruvindustrin, säger Dossetto. Detta skapar en tydlig konkurrensfördel i takt med att kundernas efterfrågan fortsätter att öka.

Mobila krossar, till exempel käft-, kon- och slagkrossar, blir alltmer populära eftersom de kan flyttas mellan olika platser under projektens gång.

Siktar används för att sortera materialet i olika storlekar före och/eller efter krossning, medan matare reglerar materialflödet genom bearbetningsanläggningarna för att upprätthålla en jämn genomströmning.

Reservdelar och eftermarknadstjänster är en viktig intäktskälla. Eftersom krossar och siktar används under extrema förhållanden behöver gruvorna och stenbrotten byta ut komponenter som krossfoder och siktdukar med jämna mellanrum.

Det nya servicecentret i Calama i norra Chile, ett av världens viktigaste nav för gruvdrift, spelar en viktig roll i den regionala expansionsstrategin för affärsområdet Rock Processing.

– Calama utgör en strategisk knutpunkt för att leverera förstklassig service till stora gruvföretag, förklarar Dossetto.



Medarbetare från Sandvik besöker en kund i Brasilien.

”Gruvdrift är en viktig faktor för att öka välfärden och den ekonomiska tillväxten.”

– Gruvindustrin är igång dygnet runt, och närhet till kunderna är avgörande för att undvika kostsamma driftstopp.

#### Bearbetningslösningar för olika branscher

Lösningar från Sandvik används inte bara i den sydamerikanska gruvdriften, utan även inom verkstads-, flyg-, fordons- och energi-sektorn.

Verkstadsindustrin är fortfarande det största kundsegmentet, särskilt i Brasilien, Argentina och Chile, där det produceras industrimaskiner, pumpar, ventiler och komponenter till tung utrustning.



Fordonsindustrin är en annan nyckelsektor, främst i Brasilien och Argentina. Verktyg från Sandvik används bland annat för att bearbeta motorblock, växelsystem och drivline-komponenter.

Flygsektorn, med den brasilianska flygplanstillverkaren Embraer i spetsen, representerar en liten, men inkomstbringande marknad.

Stora affärsmöjligheter finns även inom energirelaterade branscher, framför allt Brasiliens havsbaserade oljesektor och Vaca Muerta i Argentina, ett av världens största skifferproducerande områden.

– De nya dagbrotten i Argentina ger oss en

betydande möjlighet att stärka vår position och öka våra marknadsandelar inom såväl utrustning för dagbrottsbrytning som eftermarknadstjänster, säger Apablaza.

I Vaca Muerta, som kallas "Kronjuvelen för den sydamerikanska energimarknaden", finns också stor potential för bearbetningslösningar från Sandvik.

– Planerna på en massiv regional pipeline för export av olja och gas till grannländer kommer att kräva den typ av kompetens och utrustning som Sandvik kan erbjuda, säger Claudio Camacho, chef för Sandvik Coromant i Brasilien.



Victor Dossetto, Vice President för Sandvik Latin America inom affärsområdet Rock Processing.



Brasilien kombinerar enorma naturresurser med en stark industribas och stora globala kunder inom gruvdrift, flygindustri och energi. (foto: Embraer)



## Brasilien:

# Diversifierad jätte i Sydamerika

Brasilien dominerar den sydamerikanska ekonomin och står för ungefär hälften av regionens befolkning, yta och BNP. Det är också kontinentens mest diversifierade ekonomi.

Landet kombinerar omfattande mineral- och energiresurser med en tillverkningssektor som började växa fram redan under 1950-talets snabba industrialisering. I dag finns här stora bil- och flygindustrier, bland annat Embraer – en av världens största flygplanstillverkare och kund till Sandvik. Gruvjätten Vale, med huvudkontor i Brasilien, är en av koncernens största globala kunder. Viktiga kunder inom bearbetningslösningar är bland annat det statliga energibolaget Petrobras, jordbruks-maskintillverkaren John Deere och Valmet som tillverkar teknik för processindustrin.

Brasiliens regering räknar med att investera 77 miljarder dollar i gruvdrift mellan 2026 och 2030 – särskilt inom utvinning av kritiska mineraler, vilket innebär stor tillväxtpotential för leverantörer av gruvutrustning.

Landet har en stor, diversifierad och regionalt koncentrerad tillverkningssektor med globalt starka företag inom fordons-, flyg-, livsmedels- och kemikalieindustrierna samt allt större kluster inom avancerad tillverkning. Den är dock i begränsad utsträckning integrerad i de mer avancerade globala värdekedjorna och har en ojämn användning av 4.0-teknik.

Sandvik har verksamhet i Brasilien genom affärsområdena Mining, Machining och Rock Processing.

– Förra året ökade ordergången med 32 procent, främst drivet av gruvverksamheten

som utgör en stor andel av försäljningen, säger Alexandra Freitas, Managing Director för Sandvik Holding Brazil och VP HSS/Solid Round Tools på Dormer Pramet.

Dormer Pramet är ett av koncernens varumärken inom maskinbearbetning med verksamhet i Brasilien – de övriga är Sandvik Coromant, Seco och Walter. I São Paulo har Dormer Pramet Sandvik-koncernens största produktionsenhet för borrar i snabbstål (HSS), med en årlig produktion på cirka 40 miljoner delar.

– Mer än 65 procent av produktionen exporteras till Europa, Asien och Amerika medan resten distribueras till de lokala marknaderna. Seco Tools har också en produktions-



Alexandra Freitas.

enhet i Sorocaba, med inriktning på tillverkning och rekonditionering av verktyg i hårdmetall, säger Freitas.

### Överbrygga tekniklyftan

Införandet av ny produktionsteknik har gått relativt långsamt jämfört med andra framväxande industrimarknader och utvecklade ekonomier.

Claudio Camacho, Managing Director på Sandvik Coromant i Brasilien, beskriver tekniklyftan som "två olika verkligheter inom brasiliansk tillverkning" och menar att Sandvik har en viktig roll när det gäller att överbrygga klyftan mellan dessa två verkligheter.

– Vi samarbetar med tillverkningsföretag i alla storlekar och är väl positionerade för att hjälpa fler tillverkare att digitalisera sin verksamhet.

Alexandra Freitas betonar att säkerhet är ett ständigt fokusområde.

– Vi befinner oss på en resa och rör oss mot en allt högre automatiseringsgrad. Nya maskiner är dessutom både säkrare och mer energieffektiva vilket förbättrar hållbarheten.

### Pay per Part

Claudio Camacho berättar att Brasilien har blivit den största enskilda marknaden för

Sandvik Coromants Pay per Part-modell, som innebär att kunderna inte bara köper ett verktyg utan även ett digitalt servicepaket. Sandvik hanterar verktygsförsörjning, logistik och optimering, medan tillverkarna bara betalar för de färdiga komponenterna.

– Kunden får högkvalitativa komponenter, men betalar bara för de producerade delarna, förklarar Camacho.

Dormer Pramet driver den största produktionsenheten för snabbstålsborr inom Sandvik globalt.



Secos anläggning i São Paulo.

Chile:

# Framtidens gruvindustri

Chile är en av världens viktigaste gruvmarknader. Landet spelar en avgörande roll i elektrifieringen och energiomställningen.

Chile är världens största kopparproducent och en ledande leverantör av litium, molybden, silver och guld. Gruvsektorn står för mer än hälften av landets export, med en omsättning på över 50 miljarder dollar årligen.

Koppar används i elnät, förnybara energisystem och elfordon, vilket placerar Chile i centrum för den globala energiomställningen.

Den nya regeringen har aviserat minskade flaskhalsar i lagstiftningen för att stimulera investeringar i gruvdrift. Branschföreträdare menar att produktionen kan komma att öka med 10–20 procent under de närmaste åren om reformerna genomförs.

En kopparproduktion på upp emot sex miljoner ton och de största gruvinvesteringarna på tio år förväntas ge en tillväxt på 6–9 procent 2026.

## Automatisering och digitalisering förändrar gruvdriften

Sandvik har stärkt sin närvaro i Chile genom leverans av utrustning till stora operatörer som Codelco och Pucobre.

– Digitalisering används för att förbättra prestandan genom automatisering, robotar och integrerade ledningssystem. Realtidsövervakning och analysverktyg ökar säkerheten och minskar driftstoppen, säger Victor Dossetto.

El Teniente – världens största underjordiska koppargruva – har 48 lastare och truckar från Sandvik utrustade med automationsplattformen AutoMine® som används på sex

El Teniente-gruvan i Chile.



Automatisering av verksamheten förbättrar produktiviteten och säkerheten.

anläggningar. Sandvik har dessutom levererat över 90 procent av krossarna.

– Automatisering gör det möjligt för oss att bygga framtidens gruvindustri. Snart körs alla våra maskiner utan operatörer, säger Martin Galaz, automationschef på El Teniente.

Automatisering leder till ökad säkerhet, samtidigt som man får tillgång till fyndigheter som tidigare var oåtkomliga på grund av komplexa geologiska förhållanden.

När gruvan startade producerade man 5 000 ton per dag – en siffra som i dag har ökat till hela 140 000 ton.

”Automatisering gör det möjligt för oss att bygga framtidens gruvdrift.”

# Goda värderingar håller i längden

Claudio José Camacho föddes som son till en gatuförsäljare i São Paulo. Hårt arbete, utbildning, sunda värderingar och en livslång passion för människor och affärer har tagit honom hela vägen till sin nuvarande roll som chef för Sandvik Coromant i Brasilien.





När Claudio José Camachos farfar Sebastião lämnade Almería i Spanien på 1930-talet var hoppet det enda han hade. På flykt från ett land splittrat av inbördeskrig och en kontinent på randen till ett nytt världskrig kom han till Brasilien och São Paulo. Här byggde han upp sitt liv från grunden genom att sälja bananer på gatumarknader för att försörja sin familj.

I dag, nästan ett sekel senare, är hans sonson chef för Sandvik Coromant i Brasilien. Miljön har förändrats, men inte värderingarna.

– Min familj var fattig, men jag fick mycket kärlek och stöd. Det var en avgörande faktor, säger Camacho.

### Vikten av utbildning

Camachos pappa José följde i sin fars fotspår och blev bananförsäljare även han. Men han ville ge sina egna barn andra förutsättningar.

– Själv fick han aldrig möjlighet att studera. Därför såg han till att lära oss vikten av utbildning, berättar Camacho.

Camacho började läsa teknik redan i unga år, utbildade sig till maskinoperatör och fortsatte sedan att studera CNC-programmering och tillverkningsprocesser på universitetet samtidigt som han jobbade extra för att betala sina terminsavgifter. När han började på Sandvik vid 22 års ålder hade han redan haft sex olika jobb och skaffat sig praktisk erfarenhet av maskinbearbetning.

– Jag hade arbetat med verktyg från Sandvik tidigare och såg fram emot att fortsätta utforska teknologin och möjligheterna. Det som lockade mest var chansen att få utvecklas och bygga relationer med människor på många olika företag.

Men han har aldrig glömt var han kommer ifrån.

– När jag började som säljare tillbringade jag mycket tid ensam på vägarna. Jag besökte verkstäder och sålde verktyg. Jag brukade tänka att jag jobbade som gatuförsäljare precis som min far och farfar – fast jag sålde andra produkter.

### Nyfikenhet och engagemang

Efter bara två år befordrades Camacho till arbetsledare och fick sin första chefsbefattning inom kundservice. Under årens lopp har han arbetat med logistik, produktion, marknadsföring, försäljning och teknik.

– Jag har alltid tackat ja till nya utmaningar, säger han.

**”Min familj var fattig, men jag fick mycket kärlek och stöd.”**



Dessutom har han tagit en masterexamen i marknadsföring och genomgått omfattande ledarskapsutbildning via Sandvik-program runt om i världen.

Efter 45 år på företaget, varav 25 år som chef för verksamheter över hela Sydamerika, är han en välkänd och respekterad profil. Kollegorna beskriver honom som en stark kulturbärare som har bidragit till att etablera Sandvik i hela regionen.

Varför stanna kvar så länge på ett och samma företag?

– Det handlar om gemensamma värderingar, säger Camacho utan att tveka. Öppenhet, ärlighet, rättvisa – det är så jag har blivit uppfostrad.

Han berättar att hans far alltid behandlade människor med respekt och vägrade beblanda



Claudio Camachos farfar började från noll och sålde bananer på gatumarknader för att försörja sin familj.



### Claudio Camacho

**Roll:** Chef, Sandvik Coromant i Brasilien  
**Födelseår:** 1958  
**Språk:** Engelska, portugisiska, spanska  
**Familj:** Frun Rosangela, dottern Natalia och sonen Rodolfo, tre barnbarn  
**Fritidsintressen:** Fiske, fotboll och att samlas runt grillen med familj och vänner

sig med korruption – vilket är helt i linje med värderingarna på Sandvik.

– Värderingar kan uttryckas på olika sätt, men kärnan är densamma, säger han.

### Hjälper andra att lyckas

Camacho berättar att hans nuvarande roll som ledare handlar om två prioriteringar: att utveckla människor och hjälpa dem att växa både i yrkeslivet och privat.

Något han brinner lite extra för är att få brasilianska tillverkare att bli mer konkurrenskraftiga.

– Som land måste vi konkurrera med Kina och Indien. Det är otroligt tillfredsställande att kunna införa ny teknik och hjälpa även små, familjeägda företag att förbättra sina resultat.

Men det är inte alltid så lätt att få företagen

att investera i avancerade digitala verktyg. – Många fokuserar på kortsiktiga kostnader istället för långsiktigt värde. Man måste hjälpa dem att förstå varför hållbar konkurrenskraft är viktigare än det lägsta priset, säger Camacho.

För att erbjuda mer än bara produkter till kunderna anordnar Sandvik seminarier med fokus på styrning, efterlevnad och successionsplanering – frågor som ofta orsakar huvudbry för familjeägda företag.

– Vi vill att det ska gå bra för dem, så att de fortsätter vara våra kunder, säger han.

En annan hörnsten är utbildning. Bara förra året fick mer än 2 500 personer i Brasilien teknisk utbildning via Sandvik.

– Ju mer kunderna kan om vår teknik, desto bättre blir de på att använda den – vilket gör att både vi och de utvecklas.

### Ger tillbaka till samhället

För Camacho är det viktigt att inte bara ta ett affärsmässigt ansvar. För tjugofem år sedan grundade han initiativet Vivendo e Aprendendo ("leva och lära"), med inspiration från sin egen familjs erfarenheter.

Hans far drabbades av en allvarlig kognitiv funktionsnedsättning när han var i sextioårsåldern, vilket även påverkade hans mor djupt.

– Hon blev deprimerad och isolerad när min far inte längre var mentalt närvarande, säger han. Jag ville skapa en plats där äldre människor kan samlas, vara aktiva och få stöd.

I dag deltar omkring 90 seniorer i gemenskapen, där de träffas regelbundet för att motionera, dansa, laga mat, resa och umgås.

Camacho själv är 67 år – en ålder då många väljer att gå i pension.

– Jag stannar kvar så länge det känns bra för både mig och för Sandvik Coromant, säger han och skrattar.

Tills vidare kommer gatuförsäljarens son alltså att fortsätta leda, stötta och utveckla sina medarbetare – enligt samma principer som fick hans farfar att korsa Atlanten.

Hårt arbete. Integritet. Och tron på att framgång innebär att hjälpa andra längs vägen.

Så för nu fortsätter sonsonen till en bananförsäljare att leda, vägleda och bygga upp – med samma principer som förde hans farfar över Atlanten. Hårt arbete. Integritet. Och övertygelsen om att framgång innebär att lyfta andra på vägen.

# Elektrisk krossning prisas

Sandvik driver hållbar omställning med sitt ”elektriska tåg”. Teamet bakom lösningen har tilldelats hållbarhetspriset till minne av Sigrig Göransson.

Det elektriska tåget är en helt integrerad, elektrifierad lösning för krossning och sortering. Tåget är en kombination av tre produkter: käftkrossen UJ443E, konkrossen QH443E och dubbelsikten QA452E. Tillsammans bildar de ett högpresterande eldrivet system som är optimerat för en central kraftkälla, till exempel elnätet, eller ett enskilt generatoraggregat, med möjlighet till individuell drift via inbyggda generatorer.

Det prisbelönta teamet från Rock Processing består av Stephen Beattie, John Paul Fee, Alex McMinn, Fergal McCarney, Stuart Smyth, Kevin Cullen och Patrick Forrest.

– Det är en stor ära att få Sigrig Göransson-priset. Erkännandet speglar det nära samarbetet mellan våra team och med våra kunder, där vi sammanfört tre produkter till en mer hållbar lösning med tydlig operativ effekt, säger Patrick Forrest, VP Product Management & R&D.

– Traditionellt har branschen i hög grad förlitat sig på dieseldrivna motorer och hydrauliska system som medför betydligt högre utsläpp, bränsleförbrukning och mer underhåll, särskilt kring motorerna. Genom att eliminera behovet av flera motorer och gå över till eldrift minskar vi både utsläpp och bränsle-

förbrukning, säger Stuart Smyth, Product Manager.

Lösningen har också en betydande påverkan på operatörernas dagliga arbete. Att gå från att hantera tre motorer – med service, reservdelar, stillestånd och produktionsplanering – till en enda motor, eller till och med ingen alls, innebär en stor operativ fördel.

## Affärsvärde och effektivitet

Det elektriska tåget skapar också affärsvärde och betydande effektivitetsvinster med upp till 30 procent högre produktivitet.

– Våra kunder såg värdet direkt. Produkterna i vår helt elektriska lösning minskar totalkostnaden över utrustningens livslängd, och utrustningen är känd som hållbar och tillförlitlig av kunderna, fortsätter Forrest. Vi maximerar tillgängligheten för kunden samtidigt som servicekostnader och bränsleförbrukning minskar.

Minst lika viktigt är det samarbete som ligger bakom utvecklingen. Tvärfunktionella team inom Sandvik har arbetat tillsammans med externa partners, bland annat teknikleverantörer och kunder, för att förverkliga konceptet.

– Vår kundcentrerade approach guidade oss till denna ”motorlösa”, nätanslutna lösning som är specifikt utformad utifrån kundernas feedback och unika operativa behov, säger Stephen Beattie, Senior Design Engineer.

– Drivet av kundernas efterfrågan på säkrare, mer automatiserade och mer hållbara lösningar är denna innovation en hörnsten i vår framtida utveckling och en modell för vårt hållbarhetserbjudande, säger Forrest.



Stephen Beattie, Alex McMinn, Fergal McCarney, Stuart Smyth, Kevin Cullen och Patrick Forrest från det vinnande teamet. John Paul Fee saknas på bilden.

**Hållbarhetspriset till minne av Sigrig Göransson** delas ut till lösningar som har mätbar och bestående inverkan på miljömässig, ekonomisk eller social hållbarhet inom Sandvik eller lokalsamhället.

Titta på filmen om lösningen via QR-koden.



# Banbrytande borrsystem vinner Haglund-medaljen

Årets Wilhelm Haglund-medalj till årets produktutvecklare tilldelades teamet bakom ett nästa generations bergborrsystem som satt en ny branschstandard.

**Wilhelm Haglund-medaljen** delas ut till den eller de medarbetare inom Sandvik som gjort den mest betydelsefulla insatsen inom produktutveckling.

Se filmen om lösningen via QR-koden.



Gängsystemet Sandvik Alpha® 340 är optimerat för borrar av hål i berg med diametern 43–45 mm. Det ersätter Sandvik Alpha® 330, en flaggskeppsprodukt som i stor utsträckning används av stora gruvkunder under jord världen över för borrar av språnghål och bulthål.

Plattformen utvecklades innan patentet för Sandvik Alpha 330 löpte ut och det därmed ökade hotet från lågkostnadskonkurrenter med liknande lösningar. Den nya asymmetriska gängplattformen Sandvik Alpha® 340 innebär ett rejält prestandalyft inom topphammarbörning.

År 2016 startade ett dedikerat utvecklingsprogram för att ta fram en efterföljare. Efter flera år av svårigheter att utveckla en värdig uppföljare kom genombrottet 2020.

– Efter en sömlös natt då jag funderade på sambandet mellan gängstigning, flankvinklar och profiler fick jag idén till Sandvik Alpha 340, säger John Hammargren, Principal Engineer, som tillsammans med Andreas Norman, Senior R&D Professional, och Stefan Karlsson, Production Engineer, utvecklade lösningen som tilldelades Wilhelm Haglund-medaljen vid årsstämman 2026.

– Utmaningen är att optimera utmattningshållfastheten. Den här asymmetriska gängprofilen gör att vi kan flytta spänningskoncentrationen bort från åtdragningsflanken där de flesta brott uppstår, och den har också förlängt gängans livslängd.



Stefan Karlsson, John Hammargren och Andreas Norman.

## Prestandalyft

Systemet ger prestandaförbättringar som tidigare ansågs omöjliga inom dessa håldimensioner och det levererar mätbart kundvärde, bland annat 40–100 procent bättre prestanda jämfört med konkurrerande system.

– Kunderna upplever fördelar i form av rakare hål, längre livslängd och lägre borkkostnader, säger Hammargren.

– Att vinna Haglundmedaljen har alltid varit

ett personligt mål för mig, tillägger Hammargren. Det är det finaste priset man kan få om man arbetar med produktutveckling på Sandvik.

Kunderna har tagit till sig det nya systemet. Det har blivit en ny branschstandard och försäljningen har ökat med 700 procent sedan lanseringen. Plattformen är också skalbar och har redan möjliggjort lanseringen av gängsystemet Sandvik Alpha® 360 för hål på 48–51 mm.

# Sport som gör skillnad

Tillsammans med en brasiliansk idrottsförening som arbetar med ungdomars utveckling och social inkludering vill Sandvik göra verklig skillnad i de samhällen där företaget verkar.

Av Ebba Söderquist Määttä  
Foto: Photoland

Idrottsföreningen Olympico Club grundades 1940 i Belo Horizonte, Brasilien, och erbjuder strukturerade träningsprogram för barn och ungdomar i åldern 7 till 18 år. Många av deltagarna kommer från socialt utsatta familjer med låg inkomst, vilket gör föreningen till en viktig plattform för social inkludering i regionen.

Genom sitt initiativ för sport och parasport håller Olympico Club regelbundna träningspass i flera olika idrottsgrenar, till exempel volleyboll, simning och rullstolsbasket, för unga idrottare med funktionsnedsättningar. Klubben erbjuder tillgång till idrottsanläggningar, utrustning, träningskläder och dagliga måltider, för att alla ska kunna delta oavsett ekonomiska förutsättningar.

Programmet omfattar inte bara träning, utan även stöd från psykologer och socialarbetare, vilket skapar en holistisk miljö där unga kan utvecklas både fysiskt och mental. Kombinationen av strukturerad träning och socialt stöd gör Olympico Club till en säker och inkluderande samlingsplats där barn och ungdomar kan utvecklas.

– Vi ville inte bara ha vår logo på en tröja. För oss är det viktigt att projektet ger tillgång till idrott och socialt stöd av hög kvalitet för utsatta ungdomar i stadsområden, säger Cristiane Fontes, marknadschef för affärsområdet Rock Processing på Sandvik i Latinamerika.

”Vi arbetar aktivt för att motverka sociala orättvisor i lokalsamhället.”

## Positiva sociala effekter

Tack vare den brasilianska lagen "Federal Incentive Law" kan Sandvik avsätta en del av sin inkomstskatt till statligt godkända sociala initiativ, vilket säkerställer ansvarsfull resursanvändning och samtidigt ger maximal samhällsnytta.

Under 2025 omfattade initiativet fler än 800 barn och ungdomar, varav över 60 procent kom från socialt utsatta familjer med låg inkomst.

– Vi arbetar aktivt för att motverka sociala orättvisor i lokalsamhället. Satsningen på rullstolsbasket är ett konkret exempel på det engagemang för mångfald, inkludering och lika möjligheter som finns här på Sandvik, säger Fontes.





Olympico Club är en säker och inkluderande samlingsplats där ungdomar kan utvecklas.



### **Gemensamma värderingar**

Initiativet skapar värde bortom det omedelbara närsamhället. Genom att stödja en välkänd lokal institution stärker Sandvik sina relationer med kunder och partners i regionen. Samarbetet lyfter fram gemensamma värderingar, som inkludering, ansvar och långsiktigt engagemang, vilket stärker förtroendet och trovärdigheten inom det lokala näringslivet. Detta skapar positiva ringar på vattnet och visar hur sociala initiativ kan vara kopplade till intressenter och samtidigt göra verklig skillnad i samhället.

### **Medarbetarengagemang**

Insikter från projektets första år används både som vägledning för dess fortsatta genomförande och för att skapa nya initiativ. En viktig lärdom är möjligheten att kombinera ekonomiskt stöd med strukturerade möjligheter till medarbetarengagemang.

– Det första året fokuserade vi på att lägga grunden för samarbetet och göra skillnad i samhället. Ambitionen framöver är att skapa strukturerade möjligheter för medarbetarna att engagera sig i projektet, säger Fontes.

It's a wrap!

### Strategisk satsning på globala talanger

Sedan starten 2013 har Global Graduate-programmet inom Sandvik bidragit till att attrahera, utveckla och behålla talanger över hela världen. I dag fungerar det

som en strategisk plattform för att utveckla ett globalt tankesätt hos framtida ledare och experter. Bland de tusentals sökande väljs cirka tio deltagare ut till varje omgång av programmet, som genomförs vartannat år. Urvalet är strategiskt och görs med fokus på kompetenser som är viktiga för

Sandvik. Deltagarna erbjuds tre praktikperioder inom olika affärsområden och de bor och arbetar i olika kulturella sammanhang och engagerar sig i strategiskt viktiga projekt redan från början. Deltagarna får dessutom stöd av en mentor.

Allt detta ger dem en

övergripande förståelse för verksamheten. Målet är att bygga varaktiga karriärer, och den stora andelen utexaminerade som stannar kvar och axlar nyckelroller inom företaget visar att programmet är en lyckad satsning.



Läs mer om  
Global Graduates-  
programmet:



2025 startade resan för deltagarna i det sjunde Global Graduate-programmet: Jaanhvi Gupta och Bhaskar Chakraborty (Indien), Natalie Tulchinsky (USA), Miika Laitinen och Katry Säily (Finland), Maria Julia Rettore och Victor Hugo Moraes (Brasilien), Fuyao Tang (Kina), Melker Widlund och Kalle Josefsson (Sverige).