

MötSandvik

NOVEMBER 2003



Bäst i klassen

Produktivitet som ledstjärna

Fortsatt fokus på lönsam tillväxt

Forskning i ny miljö

Nytt från Sandviks värld

Aktuella ansikten



Ny chef för Sandvik Hard Materials

Tom Erixon, tidigare chef för koncernstab affärsutveckling och IT, är från 1 oktober 2003 ny chef för produktområde Sandvik Hard Materials och medlem i affärsområde Sandvik Toolings ledningsgrupp. Tom Erixon efterträder Sven Flodmark som tillträtt en befattning för affärsutveckling inom Sandvik Tooling. Ny chef för koncernens samlade IT-verksamhet är vice VD Peter Larson, som därmed även blir styrelseordförande i de båda databolagen Sandvik Systems Development och Sandvik Information Technology.

Årets innovatör inom Sandvik

Sandvik Innovation Prize, priset till årets innovatör inom koncernen, har nu delats ut för första gången. Pristagare är två uppfinnare från produktområde Sandvik Tamrock – Roger Noel, Lyon, Frankrike, och Vesa Peltonen, Tammerfors, Finland.



De har fått priset för sitt innovativa Rock Pilot borrar-system, som är ett koncept för att förbättra produktiviteten vid borrar-ning i svåra förhållanden. Det nya syste-met innebär ett genombrott inom hydraulisk ovanjordsbörning. Genom att anpassa borrar-kraften till bergets hård-het kan man borra fler och rakare hål än tidigare även med sämsta tänkbara geo-logiska förutsättningar.

Sandvik Innovation Prize har tillkom-mit för att stimulera och belöna nyska-pande prestationer inom koncernens produkt- och processutveckling. Tonvikten ligger på nya uppfinningar och priset kompletterar andra utmärkelser inom Sandvik, exempelvis Wilhelm Haglund-medaljen.

Omslagsprofilen

Lourdes Caceres är chef för affärs-område Sandvik Mining and Con-struction i Mexiko. Lourdes är född i Peru och har en fil kand-examen i redovisning och revision från universitetet i Lima. Hon har bred erfarenhet från affärsområdets olika aktiviteter. Karriären inom Sandvik inleddes i Peru för tjugo år sedan. År 1991 kom hon till Mexiko och via olika chefspositioner inom Sandvik Tamrock är Lourdes nu ansvarig för affärsområdets hela verksamhet i landet.

– Jag gillar verkligen mitt jobb på Sandvik. Det har spelat en viktig roll för min personliga utveckling och det har alltid varit en utmaning.

På fritiden kopplar Lourdes av med strandliv, dans och litteratur.



Ny chef för produktområde Tube

Lars Thorén är sedan våren 2003 ny chef för produktområde Tube inom Sandvik Materials Technology. Lars är civilingenjör i produktionsteknik och kommer närmast från svetsföretaget Esab i Göteborg där han varit vice VD för ett av affärsområdena och ansvarig för verksamheten i Europa. Cirka hälften av Sandvik Materials Technologys försäljning kommer från Tube, som är världs-ledande när det gäller sömlösa rör i rostfria stål och speciallegeringar.



Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

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

Publiceras i tryckt form och på www.sandvik.com

Redaktör: Per-Henrik Bergek
Layout: Ehrenstråhle & Co
Tryck: Sandvikens Tryckeri
Presslagt: November 2003
Upplaga: 68 000 exemplar

Fortsatt fokus på lönsam tillväxt

Sandviks orderingång och fakturering ökade även i det tredje kvartalet trots ett fortsatt svagt affärsklimat. Det är glädjande att kunna konstatera att också rörelse-resultatet ökade, trots negativa valutaeffekter. En fortsatt ökning av marknadsandelarna tillhör också det positiva som hänt under perioden. Affärsläget är dock fortfarande osäkert och vi förväntar oss ingen större förändring av efterfrågan den närmaste tiden. Flera strukturåtgärder vidtogs under det tredje kvartalet och koncernen fortsätter det interna förändringsarbetet med oförminskad kraft.

Föregående kvartal redovisade två av tre affärsområden, Sandvik Mining and Construction och Sandvik Tooling, en ökning av rörelseresultatet. För det tredje affärsområdet, Sandvik Materials Technology, blev däremot tredje kvartalet en besvikelse resultatmässigt. Orsaken var främst ett lågt kapacitetsutnyttjande och en ofördelaktig produktmix. Det omfattande pågående förändringsprogrammet har hittills medfört positiva effekter, men detta har inte kunnat kompensera för det svaga marknadsläget.

Utvecklingen måste nu vändas – produktivitet måste ökas och ledtiderna liksom kapitalbindningen måste minskas. Vi är tvungna att åstadkomma dessa förändringar själva, utan draghjälp av konjunkturen och i en situation med negativa valutaeffekter. Det är en tuff uppgift men jag är övertygad om att arbetet kommer att lyckas.

En omfattande satsning på forskning och utveckling är och har varit en av hörnstenarna för Sandviks lönsamma expansion genom åren. För att markera vårt intresse för produkt- och processutveckling har vi instiftat ett nytt pris till årets innovatör i koncernen. Priset har nu delats ut för första gången och tillfallit två forskare inom Sandvik Mining and Construction. De har utvecklat ett nytt system för effektivisering av ovanjordsborrning som kommer att kunna nå stora framgångar på marknaden.

Vi kan notera en annan positiv nyhet inom forskningsområdet under kvartalet. Sandviks nya kompetenscentrum för materialutveckling har tagits i bruk i Västberga, Stockholm. Anläggningen är världens största i sitt slag och kommer att fortsätta föra Sandvik framåt. Det är inte minst genom resultatet av kontinuerliga satsningar inom FoU vi ska stärka vårt ledarskap. Jag är stolt över den mycket stora kompetensen hos våra forskare och specialister.

Du kan läsa mera om det nya anläggningen, liksom om priset till årets innovatör på annan plats i Möt Sandvik.

Integrationen av nyförvärvade Walter och Valenite går vidare enligt plan. Walter hade en positiv försäljningsutveckling inom hela rörelsen medan Valenite utvecklades sämre på grund av den svaga efterfrågan inom den amerikanska bilindustrin. Valenites konkurrenskraft och lönsamhet kommer att stärkas allt efterhand som en följd av att produktprogrammet uppgaderats och produktionen och logistiken effektiviserats.

Så till sist några ord om Sandvik som ett globalt företag – ett ämne som aktualiserats under året. Sandvik är verksamt i många branscher och i ett stort antal länder. Det har varit dynamiken bakom våra framgångar. Så är det än idag och så kommer det också att förbli. Att koncernen är verksam över hela världen, alltså även i utvecklingsländer, innebär ofta komplexa förhållanden. Sandvik utgår från de lagar och regler som gäller i respektive land och följer rekommendationer för handel utfärdade av den svenska regeringen, EU och FN. Vårt styrande dokument The Power of Sandvik ska vara ett stöd för medarbetarna i den dagliga verksamheten och innehåller koncernens affärsidé, mål och värderingar liksom konkreta policier för vår affäretik, arbetsvillkor och miljö. Det är Sandviks ambition att på ett ansvarsfullt sätt göra det vi är bäst på – att hjälpa våra kunder att öka sin produktivitet – och därigenom också bidra positivt till den ekonomiska och sociala utvecklingen där vi är verksamma.

Lars Pettersson
VD och koncernchef



Tredje kvartalet 2003

ORDERINGÅNG
11 550 MSEK, + 2 % *

FAKTURERING:
11 520 MSEK, + 2 % *

**RESULTAT EFTER
FINANSNETTO:**
1 103 MSEK, + 6 %

VINST PER AKTIE
3,15 SEK

OPERATIVT KASSAFLÖDE
+ 1 644 MSEK

**ANTAL ANSTÄLLDA
30/9 2003:**
37 090

* Förändring i procent jämfört med motsvarande kvartal 2002 i fast valuta för jämförbara enheter.

Nytt från Sandviks värld

Stickprov

Akupunktur som en metod att bota sjukdomar började användas för mer än 5 000 år sedan i Kina. Metoden går ut på att metallnålar sticks in på speciella punkter i huden och i musklerna. Numera använder man modifierade former av akupunktur med bland annat elektrisk retning via nålar i huden för att åstadkomma smärtfrihet. Det här är i sig inte speciellt smärtsamt heller eftersom nålarna är supertunna – av engångstyp för att minimera infektionsrisken. Att Sandvik Materials Technology levererar utgångsmaterialet – tråd av högre rostfritt stål – vill vi förstås inte sticka under stol med.



Kraftfullt styrkebesked

Sandvik Mining and Construction's slagkraftiga kombination av högeffektiva maskiner och verktyg vinner ny terräng. Nu i Brasilien. Världens tredje högsta damm (200 meter) finns i landet. Vid floden Canoas, i Campos Novos, cirka 50 mil sydväst om São Paulo närmare bestämt. Affärsområdet svarar för samtliga leveranser av bergbearbetningsutrustning, verktyg och service till byggandet av vattenkraftstationen och dammen. Byggnadsarbetena startade för två år sedan och anläggningen ska enligt planerna stå klar i mitten av 2005. Sandvik Tamrocks borrhjuggar och bergborrverktyg visar imponerande resultat såväl ovan som under jord.



Mjuklandning

Du sitter i flygplanet och ska strax landa. Du hoppas (ja, du vet så gott som säkert) att planet tar mark på ett mjukt och skönt sätt. Men för många kan en landning ändå vara en skakande upplevelse. Då kan det vara upplyftande att veta att många tänker på passagerarnas välbefinnande. Inte minst flygplansindustrin som utrustat flygplansstolarna med stötdämpare i rostfritt stål från Sandvik för att öka komforten. Så nästa gång du flyger kan det väl vara värt att ägna även Sandvik-koncernens produktutvecklare en tanke.

Slagkraftig high tech

Tjugofemårsjubilerande Rammer är ett varumärke inom Sandvik Mining and Construction som tillverkar hydrauliska hammare för materialbearbetning och demolering. Rammer har nu utvecklat ett nytt fjärrstyrt system, Ramona, som kopplas till en hammare för analys av det bergmaterial som ska bearbetas. Från ett antal sensorer på hammaren skickas elektroniska data till en display i förarkabinen. På detta sätt kan operatören se hur arbetsförutsättningarna ser ut för att sedan kunna vidta optimala åtgärder. Systemet har för första gången använts av en kund i Italien och erfarenheterna är mycket goda. Resultatet är det förväntade: Effektiviteten och produktiviteten ökar markant.



Heta nyheter

Ett nytt värmelement av kiselkarbid, Kanthal Globar® SD, har utvecklats av Sandviks produktområde Kanthal. Den nya produkten klarar upp till 1600°C och är främst avsedd för uppvärmning av industriugnar. Det nya elementet används inom bland annat elektronik-, aluminium-, stål- och glasindustrin över hela världen. Förbättrad livslängd, mekanisk styrka och motståndskraft i aggressiva miljöer är några av egenskaperna som tilltalar kunderna. I högsta grad.

Prestigefullt

Bästa tänkbara material används i bladet för att åstadkomma den skarpa eggen och förenkla omslipningen. Det handlar om den franska prestigekniven Laguiole. Och materialet är förstas rostfritt stål från Sandvik. Knivarna är handgjorda och framställs enligt tillverkaren genom 109 olika moment. En kvalitetsprodukt vars renommé hänger både på att de olika material som används håller högsta klass och själva yrkeskunnandet i tillverkningen. Det är känslan när man håller den i handen som räknas – den väl avvägda balansen. Den gillas skarpt av riktiga kännare.





Ska vara bäst i klassen

Peter Gossas är chef för affärsområde Sandvik Materials Technology sedan 1 januari 2003. Han har varit verksam inom Sandvik-koncernen i mindre än två år och har därför fortfarande till en del kvar ”utfifrån”-perspektivet i sitt sätt att angripa problem och skapa lösningar. Det ser han till att utnyttja i sitt arbete med att öka konkurrenskraften för sitt affärsområde.

Peter Gossas har en gedigen bakgrund för sitt nuvarande jobb. Hela sitt yrkesverksamma liv har han varit stålman. Men när han talar om sitt affärsområde handlar det väldigt lite om legeringar och stålsorter. Hans fokus ligger mycket mer på hur man frigör de mänskliga resurserna på ett stimulerande sätt. Hans vision är att Sandvik Materials Technology ska vara bäst i klassen, det vill säga inom de nischer man satsar på. Detta handlar, enligt Peter Gossas, bara delvis om att investera i maskiner och utrustning. Det handlar istället mer om att investera i medarbetarna, att få dem att släppa loss sitt kunnande och att skapa ett nytänkande.

Peter Gossas om nischer:

”Innan jag kom till företaget såg jag Sandvik Materials Technology som ett specialiserat stålföretag med avancerade produkter. När jag nu sitter innanför väggarna kan jag konstatera

att nischtankandet är så mycket djupare och kraftfullare än jag någonsin kunde föreställa mig. Med över 900 olika material på tillverkningsprogrammet är ju Sandvik Materials Technology ett helt unikt företag i branschen. Ingen kommer ens i närheten av vår specialisering. Det är något vi ovillkorligen måste slå vakt om och utveckla”.

... om förädling:

”Enligt mitt sätt att se på saken är vi mer av ett verkstadsföretag än ett stålföretag. Vårt produktprogram består av speciallegeringar, metalliska och keramiska material samt även processanläggningar och sorteringssystem. Vi har norra Europas största FoU-centrum för rostfria stål och speciallegeringar. De material vi producerar har ett högt förädlingsvärde – slutprodukterna har 5–50 gånger högre värde än utgångsmaterialet. Allt för att kunderna ska få en produkt som är

så skraddarsydd för behovet som det någonsin är möjligt. Det var inte minst mot den bakgrunden vi ändrade namn på affärsområdet till Sandvik Materials Technology i början av detta år. Det markerar vår roll som en högteknologisk samarbetspartner inom det materialtekniska området. Vi ska stärka vår ledande ställning inom avancerade material och högfördlade produkter”.

... om produktförnyelse:

”Att ständigt utveckla nya produkter i nära samarbete med kunderna på den globala marknaden är något som verkligen sitter i ryggmärken på våra medarbetare. Vi förfinar konceptet ytterligare allt eftersom. Det handlar bland annat om att bli snabbare från idé till färdig produkt och kommersialisering. Vi ska hitta genvägarna för att effektivisera denna process. Ett steg i den riktningen är att vi bildat en ny enhet för delar av vår affärsutveckling, Nova, som jag brukar beskriva som ett växthus inom vårt affärsområde. Här finns den perfekta miljön för att plantera nya idéer och vi ser med skickligt trädgårdsmästeri till att de får en maximalt snabb tillväxt. Inom Nova finns exempelvis våra medicinska material – ett område där vi ser goda möjligheter till tillväxt”.

... om marknadsföring:

”Det här är ytterligare en paradgren inom Sandvik Materials Technology. Vi har ett stort antal kompetenta medarbetare ute i världen som vet hur man arbetar nära kunderna för att hitta de rätta lösningarna. Dessa specialister utgör tillsammans med FoU-personalen vår verkliga spjutspets då det gäller att få fram nya produkter. Men vi kan bli ännu bättre även här. Vi får aldrig se på våra produkter och tjänster som standardmässiga utan att hela tiden utveckla vårt erbjudande, så att vi erbjuder unika kundfördelar. Vi ska dessutom se till att bli skickligare på att kommunicera dessa mervärden till kunderna. På så sätt blir vi de som lämnar kundens förhandlingsbord sist av alla”.

... om tillverkning:

”Här ser jag en stor potential till förbättringar. Och det handlar då inte främst om att investera i ny utrustning. Utmaningen för oss är att vi måste bli bättre på att utnyttja våra resurser effektivt. Organisationen måste förenklas och rutinerna behöver bli smartare. Det är nödvändigt att föra ned ansvaret i organisationen. Operatörslagen ska fungera som företag i företaget. Just nu inför vi ett helt nytt arbetssätt i produktionen, som syftar till att korta ledtiderna

radikalt. Det är en fråga om att utbilda organisationen och att ändra vårt synsätt. Allting kan göras ännu bättre. Och ju mer jag ser av verksamheten inom Sandvik Materials Technology, desto större möjligheter upptäcker jag. Vi ska bli världens mest effektiva producent inom vårt område. Jag bedömer att vi kan nå dit inom en tvåårsperiod. Det är en utmaning, men fullt möjligt”.

... om kapitaleffektivitet:

”Allt det här jag talat om hittills – som inte är trolleri av något slag – går ut på en enda sak: vi ska bli bättre på att använda vårt kapital. Det är inte själva stålframställningen som är den stora kostnaden utan det faktum att vi låser pengar i projekt som tar för lång tid eller i produkter med onödigt långa leveranstider. Sådant skapar inga intäkter. Vårt kapital ska jobba effektivare för oss och ge snabbare utdelning. Det är utifrån det perspektivet vi ska förbättra vår lönsamhet”.

... om attityd:

”Vi har ett starkt fotfäste på marknaden och vi har de materiella resurserna. Vi har kunnandet och starka varumärken. Resten är en fråga om attityd. Företaget är världsledande inom merparten av verksamhetsområdena. Den positionen kan vi behålla genom att kraften frigörs i vår organisation och i våra medarbetare. Alla ska kunna gå till jobbet varje dag och tycka att det är intressant. Inte på grund av att vi upplever en trygghet i att göra samma saker idag som vi gjorde igår, utan för att varje dag innebär en ny möjlighet att bli ännu bättre och effektivare. Min och andra chefs uppgift är att se till att skapa det rätta klimatet för att uppnå detta”.

... om möjligheterna:

”Vi har ett hårt arbete framför oss, lönsamheten måste förbättras. Men tecknen på att vi ska lyckas finns redan där. När det gäller produktförnyelse har vi ett bättre läge än någonsin. Vi har flera produkter på gång som saknar motsvarighet på marknaden idag. Förbättringsmöjligheterna inom produktionen är mycket större än vad vi själva insåg vara möjligt för några år sedan – och en effektivare tillverkning med reducerade ledtider kommer att medföra ökad kapacitet, serviceförmåga samt kapitaleffektivitet. Det gäller att hela tiden jobba med de stora och de många små förbättringarna. Steg för steg. Det är så vi ska ta oss överst på prispallen”.



Med produktiviteten



Nytt under ytan

Flygpassagerare som närmar sig Kansas City International airport i amerikanska Mellanvästern har genom årens lopp fått möjlighet att kasta blickarna på Hunt Midwests gruvverksamhet. Det företaget har nämligen bedrivit sin dagbrytning av kalksten alldeles intill flygplatsen men efter 44 år tar man nu steget under jorden för att trygga den framtida tillgången av högkvalitativ råvara. På plats i gruvan finns Sandvik representerat genom en avancerad borrhigg i Tamrocks Axera-serie, skraddarsydd för sitt arbete. Kunden uppskattar inte minst den enkla hanteringen av riggen och överblicken från förarkabinen. Och antalet avverkade meter förstås.



Lagspel i Brasilien

Sedan mer än ett år är Sandvik Tooling huvudleverantör av skärverktyg till fordonskoncernen DaimlerChryslers buss- och lastbilsfabrik utanför São Paulo, Brasilien. Samarbetet betyder att Sandvik ansvarar för att DaimlerChrysler har tillgång till alla verktyg som behövs vid metallbearbetningen. Rollen som huvudleverantör innebär att Sandvik också noggrant följer hela tillverkningsprocessen i fabriken. Fördelarna för kunden är att administrationen minskar, lagret reduceras avsevärt – på sikt kan det helt avvecklas. Och viktigast av allt: produktiviteten i tillverkningen kan ökas. För Sandvik innebär partnerskapet en möjlighet att introducera egna högkvalitativa verktyg och följa upp leveranserna med service och teknisk assistans på plats, i direktkontakt med kunden. Ett samarbete med drivkraft.

Stora order på värmeväxlare

Edmeston – ett ingenjörföretag inom affärsområde Sandvik Materials Technology – utvecklar och marknadsför färdiga systemlösningar baserade på Sandviks och Kanthals materialteknologi. Bolaget har nyligen fått ett antal stora order på värmeväxlare. Detta innebär ett genombrott på flera intressanta marknader – Kina, Korea, USA och Sverige. Speciellt i Kina förväntas marknaden för denna typ av värmeväxlare, så kallade luftförvärmare, växa kraftigt.

Luftförvärmare används i carbon black-fabriker, som tillverkar råvaror till bland annat bildäck. Potentialen är stor och systemet kan användas även i andra industriprocesser. I luftförvärmaren strömmar processgasen inuti Sandvikrören, varvid luften på utsidan värms till cirka 800 °C. Luften leds sedan tillbaka till processen. Genom detta spar kunden avsevärda mängder energi – uppemot 50 procent – samtidigt som koldioxidutsläppen till miljön blir mycket mindre. Ett bra exempel på högteknologi i kundens och miljöns tjänst.



som ledstjärna

Prestanda i topp

Ett nytt verktygssystem för bergborrning har utvecklats inom affärsområde Sandvik Mining and Construction. Systemet, som kallas Sandvik Alpha 330, är skräddarsytt för längre serviceintervaller än tidigare. Det är robustare och tål hårdare tag utan att deformeras. Det medger bättre precision i borrhningen och är mindre energikrävande än något annat system. Dessutom har verktygen upp till 80 procent längre livslängd. För kunderna betyder det förstås färre stillestånd och därmed ännu bättre produktivitet. Det är argument som slår.



IT ger genväg till kunden

Sandvik Coromant kommunicerar nu med kunder (bland andra Volvo Lastvagnar) och leverantörer över hela världen genom att utnyttja avancerad IT – i realtid. Detta sker både med egenutvecklade system och genom det prisbelönade samarbetet med det amerikanska programvaruföretaget Microsoft inom konceptet Web Services. Den nya tekniken innebär att information från olika system, gamla som nya, kombineras och på så sätt kan man få tillgång till hela den samlade informationen. Det kan till exempel gälla lager, priser, order och leveranser. Till detta ska på sikt extern information kunna kopplas inom områden som logistik, distribution och inköp. Syftet är förstås att reducera administrationen och ytterst åstadkomma bättre service till kunderna. Så skapas lönsam tillväxt. Visste du förresten att cirka 25 procent av Sandvik Coromants försäljning kommer via olika nätlösningar.



Nya inblickar

Sandviks produktområde Kanthal levererar precisionstråd som används inom avancerad tithålskirurgi i samband med bland annat hjärt-kärloperationer samt ingrepp i hjärnan och nervsystemet. Operationsmetoden är skonsammare för patienten och innebär mindre risker för komplikationer. Den tid det tar för patienten att återhämta sig blir också påtagligt kortare. Ännu ett exempel på vad koncernens slogan "Vi gör det möjligt" betyder i praktiken.

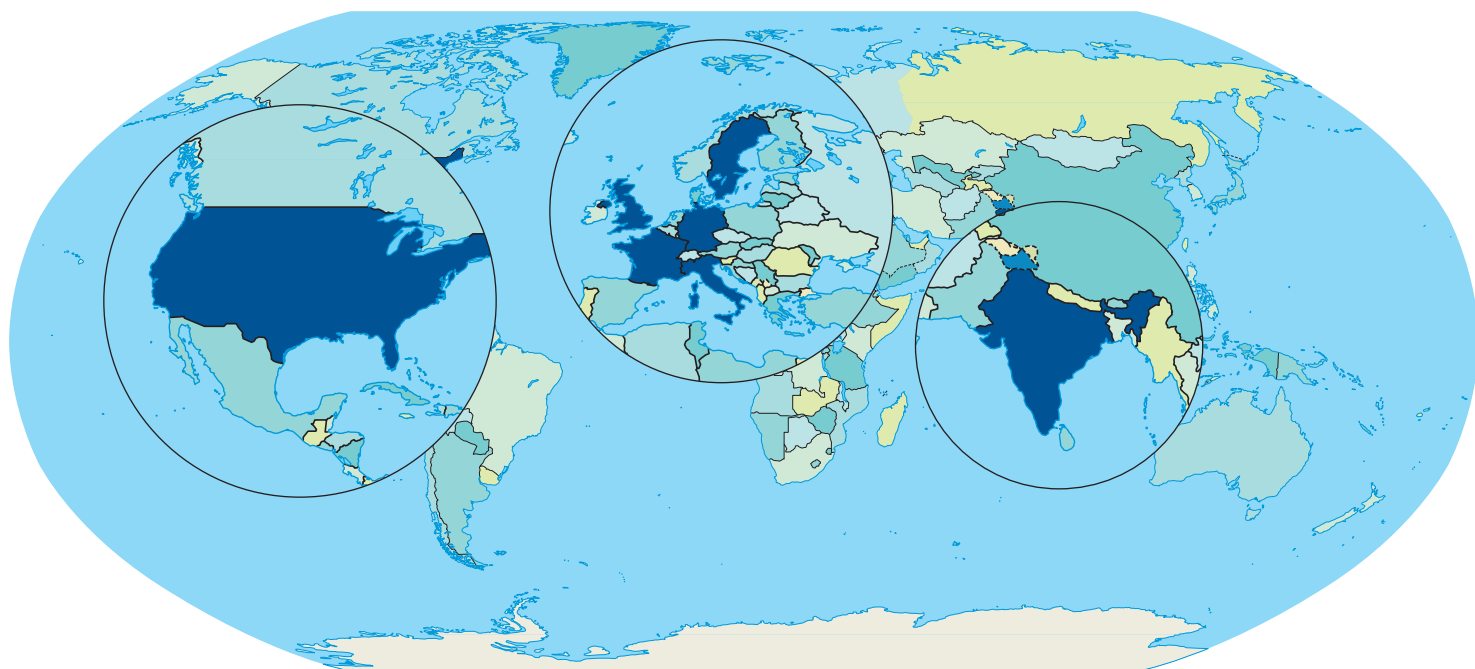
Sandvik strukturerar

Fokuserar på synergier i USA

Ytterligare omstruktureringsåtgärder genomförs vid amerikanska Precision Twist Drill som levererar verktyg i snabbstål och solid hårdmetall till bland annat USA:s flyg- och fordonsindustri. Företagets tillverkningsorganisation inordnas nu i Sandvik Tooling. Kundorientering av sortimentet kommer att stå i fokus.

Lägger ut verksamhet externt

Sandvik AB har beslutat att gå vidare med planerna att låta delar av verksamheten inom bolaget Sandvik Service utföras av en extern samarbetspartner, Manpower Solutions. Det handlar om övertagande av byggande och fastighetsförvaltning, löneservice och företagshälsovård. Cirka 180 personer arbetar inom dessa områden, varav 150 i Sandviken och 30 i Stockholm. Samtliga bereds anställning hos Manpower på sina orter. Företaget är en ledande leverantör av affärsstödande servicefunktioner och har idag omkring 1 600 anställda i Norden och samverkar med över 100 företag.



Avyttrar

Affärsområde Sandvik Mining and Construction har avyttrat verksamheter inom området kontinuerliga kolbrytningsmaskiner vid EIMCO LLC i USA, med en årlig omsättning på cirka 400 miljoner kronor. Vidare har enheten för Chemical Products Division inom Sandvik MGT LLC, Bristol, USA, sålts. Företaget, som har en omsättning på cirka 100 miljoner kronor, tillverkar ett kemiskt fästelement som används för så kallad takbultning i gruvor.

I Europa har Sandvik har sålt sitt 49-procentiga minoritetsinnehav i företaget Eurotungstene Poudres S.A. i Frankrike till franska Eramet som tidigare innehade 51 procent av aktierna. Eurotungstene Poudres, med cirka 125 anställda, tillverkar kobolt- och volframbaserade pulver främst för producenter av diamantverktyg.

Koncentrerar produktionen i Europa

Affärsområde Sandvik Tooling fortsätter koncentrationen av sin verksamhet som planerat. Antalet tillverkande enheter ska minska och målet är att öka effektiviteten. Som ett led i detta arbete avvecklas produktionen av specialverktyg i Milano, Italien, och förs till den befintliga enheten i Piacenza som nu samordnar affärsområdets tillverkning i landet. I Düsseldorf, Tyskland, flyttas slipningen av specialskär till Featherstone, Birmingham, England, som därmed hanterar hela produktionskedjan. Förutom högre effektivitet i produktionen blir det många andra positiva effekter genom förändringarna. Leveransservicen liksom leveransprecisionen förbättras ytterligare. Ledtiderna kortas. Det innebär fördelar även för kunderna.

Ökar produktiviteten i Indien

Vid Sandvik Materials Technologys fabrik för tillverkning av sömlösa rör och ämnesrör i Raipur i delstaten Gujarat i västra Indien har produktiviteten ökat avsevärt. Bakom detta ligger en totalrenovering av anläggningen och en omfattande förändring av arbets sättet med bland annat ökat ansvar till olika arbetsgrupper. Dessutom har investeringar gjorts för förbättrad miljö. Ytterst är det förstås medarbetarnas engagemang som varit avgörande för den ökade effektiviteten.



Sandvik Coromant är världsledande inom bland annat pulvermetallurgi och skiktbeläggning för skärtillverkning. Produktområdet ligger i täten då det gäller att utveckla hårdmetallverktyg som klarar morgondagens krav på effektiv svarvning, fräsning och borrar i metall. Genom ett nytt kompetenscentrum för materialutveckling i Västberga, Stockholm, tas ännu ett steg i utvecklingen.

Forskning i ny miljö

Den nya anläggningen är den största i världen i sitt slag. Kompetensnivån är mycket hög. Av de 110 anställda är nära två tredjedelar utvecklingsingenjörer med längre högskoleutbildning och hela 25 procent är doktorer. Samtidigt ingår den nya enheten förstås i det naturliga nätverket inom Sandvik-koncernen med allt vad det betyder av tillgång till gemensamma resurser och möjligheter till teamwork. Utöver detta sker ett omfattande samarbete med externa forskningsinstitutioner runt om i världen. Detta visar att siktet är inställt på en fortsatt ledarroll inom området, såväl kommersiellt som vetenskapligt.

Hos kunden svarar hårdmetallverktygen bara för några få procent av kostnaden för den färdiga produkten. Men verktygens betydelse för slutresultatet är desto större. I det nya forskningscentrumet arbetar man på flera olika fronter för att utveckla uppbyggnaden av verktygs-materialet och utvärdera hur olika mikrostrukturer ger olika materialegenskaper och på vilket sätt dessa fungerar i olika användningsområden. För att uttrycka det enkelt handlar det om att för varje ändamål finna den bästa avvägningen mellan slitstyrka och seghet. Det gäller material i skäreppor – främst hårdmetall med tunna yt-skikt men även keramiska material och kubisk bornitrid. Utmaningarna är många. Det gäller att arbeta med allt mer avancerade material. Kunna öka bearbetningshastigheten. Få ännu jämnare ytor på det bearbetade föremålet.

Försöka eliminera skärvätskor vid bearbetningen. Och så vidare. Till forsknings- och utvecklingsarbetet hör också, inte att förglömma, en omfattande utveckling av själva produktionsprocesserna inom Sandvik – en mycket viktig konkurrensfördel för koncernen.

Produktutvecklingen sker inte bara i Sandviks laboratorier utan också i nära kontakt med kunderna enligt koncernens välkända framgångskoncept. Egna specialister på materialutveckling ute i världen utför de praktiska proven hos kunderna och är på det sättet den sammanbindande länken till marknaden. En viktig del i FoU-arbetet är slutligen att de nya produkter och system som tas fram patentskyddas, det vill säga man försäkras om att få den kommersiella nyttan av landvinningarna.

Ett bevis på vad avancerad FoU betyder för Sandvik Coromant är att hälften av försäljningen kommer från produkter som är utvecklade under de senaste fem åren.

Högteknologisk forskning och utveckling inom utvalda produktområden är en av de viktigaste orsakerna till hela koncernens världsledande ställning och grunden för fortsatt lönsam tillväxt. Vinnarna på detta är ytterst kunderna som genom den kontinuerliga produktutvecklingen får ett mervärde i form av ständigt högre produktivitet och därmed förbättrad lönsamhet. Sandviks upptäckter i materialteknikens universum landar nämligen alltid i verkligheten. På verkstadsgolvet.



B

porto betalt

Sandvik ser till att industrins hjul snurrar snabbare och snabbare.

En positiv spiral: Inom verkstadsindustrin finns ständigt kravet att producera mer, på kortare tid och till lägre kostnad. Effektiv metallbearbetning – svarvning, fräsning och borring – är nyckeln till framgång. Den stora vinsten ligger i att kunna använda högproduktiva hårdmetallverktyg som avverkar mer på kortare tid. Kort sagt, det som vi inom Sandvik är specialister på.

Lite ger mycket: Visserligen svarar verktygen bara för några få procent av kostnaden för den färdiga produkten. Men deras betydelse för slutresultatet är desto större. Varje liten ökning av bearbetningshastigheten innebär att den totala kostnaden för den färdiga produkten kan sänkas rejält.

Full snurr: Ta till exempel Sandvik Coromants nya, patenterade Wiper-skär som håller på att revolutionera bilindustrin. De innebär att produktiviteten i ett enda slag kan fördubblas. Resultatet är att kostnaden för att tillverka en växellåda eller en motor kan sänkas betydligt. Tala om utväxling!

Innovationer i snabb takt: Sandvik satsar betydligt mer på FoU än sina konkurrenter. Vi investerar omkring 4 procent av vår omsättning. Det motsvarar cirka 2 miljarder kronor årligen. Resultatet är en ständig ström av nya produkter och idéer som hjälper våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga. Vi hjälper dem att accelerera produktionstakten.



SANDVIK

www.sandvik.com