

# Möt Sandvik

JUNI 2005



Starkt kvartal

Aktieägarvärde

Lagledare

Produktivitet

Bolagsstämman

# Sandvik K1

PRESSINFORMATION 3 maj 2005

Delårsrapport första kvartalet 2005

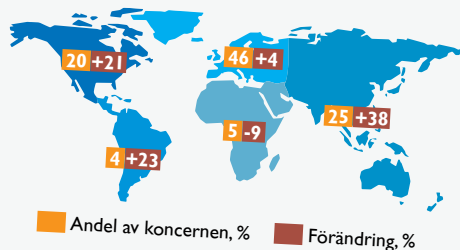
## TILLVÄXT OCH VINSTÖKNING

- Resultat efter finansnetto ökade med 25 % till 1 892 MSEK.
- Orderingsgången ökade med 14 %\* till 15 646 MSEK.
- Faktureringen ökade med 14 %\* till 14 194 MSEK.
- Resultat efter skatt ökade med 21 % till 1 363 MSEK.
- Vinst per aktie ökade med 22 % till 5,20 SEK.



"Sandvik hade en fortsatt stark tillväxt under första kvartalet", säger Lars Pettersson, VD och koncernchef.

## ORDERINGÅNG\* ANDEL OCH FÖRÄNDRING



"Sandviks resultat och försäljning fortsätter att utvecklas starkt. Vinsten efter finansnetto ökade med 25 procent och försäljningen med 14 procent. Efterfrågan under perioden var god med höga ökningstal i Asien och NAFTA. Under det första kvartalet ökade orderingsgången i pris och volym med 14 procent, vilket innebär att koncernens tillväxt nu överstigit 10 procent under fem kvartal i följd. Tillväxten inom Sandvik Mining and Construction fortsätter att gynnas av en mycket hög efterfrågan på utrustning till gruvindustrin", säger Sandviks VD och koncernchef Lars Pettersson.

## NYCKELTAL

MSEK	Kv 1/05	Kv 1/04	Kv 1-4/04
Orderingsgång	15 646	14 160	56 500
Fakturering	14 194	12 680	54 610
Rörelseresultat	2 041	1 660	7 578
Vinst per aktie, SEK	5,20	4,25	19,25

## AFFÄRSOMRÅDEN - ORDERINGÅNG\*



Sandvik Tooling



Sandvik Mining and Construction



Sandvik Materials Technology

\* Procentuell förändring jämfört med samma kvartal föregående år i fast valuta för jämförbara enheter. Sandvik tillämpar från och med 1 januari 2005 International Financial Reporting Standards (IFRS). Jämförelsesiffror för 2004 har omräknats till IFRS.



Ytterligare information kan erhållas på tel 026-26 10 01 eller på [www.sandvik.com](http://www.sandvik.com)

## Möt Sandvik

Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda

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

Redaktör: Per-Henrik Bergek  
Layout: Ehrenstråhle BBDO  
Tryck: Sandvikens Tryckeri  
Presslagd: Juni 2005  
Upplaga: 75 000 exemplar

Publiceras i tryckt form och på  
[www.sandvik.com](http://www.sandvik.com)

# Lönsam tillväxt grunden för ökat aktieägarvärde

Efter rekordåret 2004 följde ett första kvartal 2005 med fortsatt hög tillväxt och ökad lönsamhet. Då ska man komma ihåg att jämförelsen görs mot första kvartalet förra året som också var starkt.

Utvecklingen under årets inledning var positiv inom alla affärsområden och på de flesta marknader. Orderingången var generellt sett god, särskilt i Asien, men även Nafta och Sydamerika visade kraftiga ökningstal.

En av förutsättningarna för den positiva utvecklingen för Sandvik är den starka industrikonjunkturen. Men jag vill också peka på en lång rad aktiviteter inom ramen för vårt interna arbete som har stor betydelse för framgångarna.

- Omfattande FoU-satsning på nya produkter med mervärde för kunderna.
- Dessutom: Produktmixen förbättras successivt.
- Produktionsresurserna konsolideras och är effektivare än någonsin.
- Bättre logistik världen över ökar leveransservicen.
- Utbyggnad av marknadsorganisationen.
- Sist men inte minst: Motiverade medarbetare.

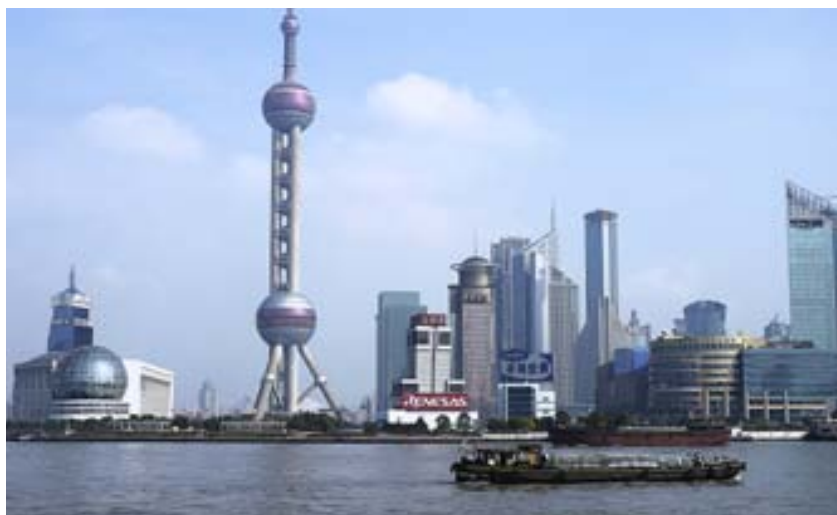
Vårt långsiktiga arbete har sammantaget skapat en stark position för att kunna fortsätta växa lönsamt, vilket är en förutsättning för att generera aktieägarvärde. Läs mer om koncernens satsningar inom olika områden i detta nummer av *Möt Sandvik*.

Sandviks expansion är internationell och koncernen är en av vinnarna på globaliseringen. Med lokal närvaro i 130 länder och ett världsomspännande distributions- och försäljningssystem levererar vi produkter, service och utbildning i rätt tid. Vi har ett globalt tänkande även om vi arbetar lokalt nära våra kunder. Denna affärsmässiga kombination ger den bästa ekonomiska utväxlingen, både för dem och för oss.

Sandvik-aktien skall vara en attraktiv investering. Målet är att utdelningen skall vara minst 50 % av vinst per aktie och tillsammans med kursutvecklingen generera högre värdetillväxt än genomsnittet för vår bransch. Efter bolagsstämans beslut om en höjning av utdelningen

till 11,00 kronor per aktie är utdelningsandelen hela 62 % av vinsten per aktie och utdelningen har den senaste tioårsperioden legat över 60 %.

Därtill kommer också att vi genomfört ett program med återköp som motsvarat en utskiftning till aktieägarna med omkring 4 miljarder kronor. Detta har vi kunnat göra



Asienmarknaden visade fortsatt stark tillväxt under inledningen av 2005.

samtidigt som vi investerat i forskning och utveckling, utbyggda produktionsresurser och gjort företagsförvärv.

Mot bakgrund av vår starka finansiella ställning ersätter vi nu, efter bolagsstämans beslut, återköpsprogrammet med ett inlösenprogram av samma omfattning: cirka 4 miljarder kronor. Det här betyder att Sandvik totalt skiftar ut cirka 6,7 miljarder kronor i ordinarie utdelning och aktieinlösen i år.



Lars Pettersson  
VD och koncernchef

# Med produktivitet som

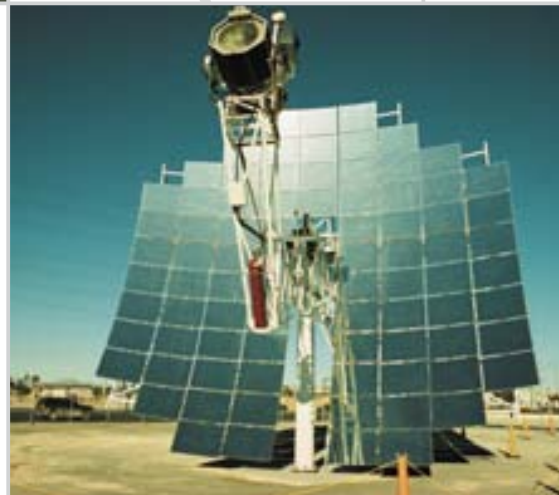


## En solskenshistoria

I jakten på alternativa energikällor riktas blickarna allt mer mot solens energi. Genom successiv övergång till förnybara energikällor som t.ex. solenergi kan man reducera växthuseffekten och leva upp till kraven på att minska utsläppen från förbränning av fossila bränslen. Denna utveckling ger tillväxtmöjligheter för Sandvik. En av produktområde Kanthals enheter i USA tillverkar ugnar till några av världens ledande tillverkare av solceller.

## Sandvik vässar formen

Konsumentprodukter av olika slag – kameror, TV-apparater, mobiltelefoner, datorer, rakapparater – måste förses med ett hölje av något slag oavsett om de tillverkas i plast eller metall. Det skapar nya tillväxtmöjligheter för koncernen. Sandvik Coromant inom affärsområde Sandvik Tooling erbjuder kunderna inom formtillverkningsindustrin ett stort antal högpresterande hårdmetallverktyg och kompetens för tillverkning av formor för våra vanligaste vardagsprodukter. Ett exempel är företaget Wahaha i Hangzhou som är en ledande dryckesproducent i Kina, bl.a. av buteljerat vatten. Sandviks fräsverktyg svarar för en effektiv metallbearbetning och skapar de färdiga gjutformarna för flaskorna. Materialet i formarna är extremt hårt för att hålla för de miljontals flaskor som företaget producerar varje år. Det ställer stora krav på de verktyg som används.



## Ytterligare en nyhet med låg profil

Buldozern Shark är en ny medlem inom Sandvik Mining and Construction's lågprofilfamilj. Den är utvecklad efter ett konkret behov och i nära samarbete med kunder verksamma inom utvinning av platina. Denna metall förekommer i tunna horisontella lager under jord, oftast inte mer än omkring en meter höga. I det här fallet behövde en kund flytta avverkat material till en mer åtkomlig del av gruvan. Affärsområdets division EJC i Kanada konstruerade då en liten, obemannad, fjärrstyrd buldozer som är lägre än en meter. På det sättet såg Shark dagens ljus. Genom den unika konstruktionen finns det många användningsområden för den innovativa buldozern. Förutom att användas i gruvor är den genom att den är fjärrstyrd också lämplig för exempelvis hantering av miljöfarligt avfall.

# ledstjärna

## *Kanthal hett namn inom glasindustrin*

Svenskt glas är känt över hela världen för sin design och kvalitet. Orrefors är ett bra exempel. Produktområde Kanthal inom Sandvik Materials Technology har också ett gott namn inom glasindustrin internationellt. De två företagen har ett nära samarbete när det gäller ugnarna – själva hjärtat i glasbruket. Kanthal tillverkar ugnselement som används vid glastillverkningen. Kraven på materialet är extrema. Glasmassan smälts i en temperatur på upp till 1 500 grader C. Kanthal levererar också element till de kanaler som leder det smälta glaset från ugnarna till glaspressarna.

## *För invärtes bruk*

Sandvik Materials Technology har byggt upp en unik materialkompetens inom det medicintekniska området. Ett exempel är belagd rostfri precisionstråd som utvecklats av produktområde Kanthal i Palm Coast, USA. Den härstråtunna och superrena tråden är en av förutsättningarna för det högteknologiska instrument som företaget Endocardial Solutions i Minnesota, USA, har lanserat inom hjärt-



kirurgi. Instrumentet, som bl.a. utgörs av en speciell katetertråd, förs in i en artär via lumsken och ända upp i hjärtat där de elektriska impulserna mäts. Informationen överförs därefter till en tredimensionell bild av hjärtat. Genom undersökningen kan man snabbt ta ställning till lämpliga åtgärder och effektiv behandling sätts omedelbart in. Snabbt och inte minst skonsamt för patienten.

## *Nytt matnyttigt material*

Produktområde Process Systems inom affärsområde Sandvik Materials Technology har utvecklat ett nytt material som möjliggör tillverkning av extra tunna band för användning i transportörer inom bl.a. livsmedelsindustrin. Det nya materialet lanserades på utställningen Interpack i Tyskland i april i år och nu kan Sandvik konkurrera mot plastband på ett helt annat sätt än tidigare. Med det nya materialet, Sandvik 1700SA, är det möjligt att bygga lika kompakta transportörer som för plastband – utan att ge avkall på hygienkrav eller bandets unika slitstyrka och livslängd.



## *CoroDrill 880® – bormästaren*

Sandvik Coromant inom affärsområde Sandvik Tooling introducerade i början av detta år en ny generation vändskärsborrar, CoroDrill 880®. Den markerar något av ett genombrott för hålltillverkning med s.k. korthålsborrar. Den patentsökta step-teknologin ger en unik balans i verktyget och ökar hållkvaliteten och ytfinheten påtagligt. De nya hårdmetallsorterna i skären är utvecklade för att optimera borrararnas prestanda och hållbarhet. Mångsidigheten gör att verktyget kan användas i många olika typer av applikationer. Kostnaden per borrarat hål kan i många fall halveras. För kunden är de nya produkterna som att uppleva hole-in-one på golfbanan.



Lars Josefsson tillträdde som chef för Sandviks affärsområde Mining and Construction för snart ett och ett halvt år sedan. Han är från början civilingenjör med inriktning på teknisk fysik. ”Jag har noterat att såväl Sandviks VD som de andra två affärsområdescheferna har samma utbildning”, säger Lars Josefsson. Hans tidigare karriär omfattar en rad olika befattningar inom ASEA, som sedermera blev ABB, och Alstom-koncernen. ”Jag har haft förmånen att arbeta inom vitt skilda områden under min karriär, vilket gett mig en bred kompetens. Det upplever jag att jag har stor nytta av i min nuvarande position inom Sandvik”.

# Lagledare med ett nytt

## Intryck av Sandvik?

”Till att börja med måste jag säga att jag blivit enormt imponerad av vilken stark position Sandvik har ute bland kunderna. Sandvik står för kunnsande, trygghet och samtidigt innovationsförmåga. Ett så starkt varumärke är ovärderligt. Internt har jag fått stor respekt för den höga kompetens jag hela tiden möter på alla nivåer. Jag är van att arbeta inom företag med en stark laganda. Och den finns i stora mått inom Sandvik. Men här är den dessutom kopplad till en stark vilja att se framåt, att prova nya vägar, att angripa problem på annorlunda sätt. Kort sagt: här finns en stor arbetsglädje och nyfikenhet. Detta vill jag påstå är ovanligt och utgör en stark drivkraft för Sandvik.”

## Styrkefaktorer?

”Sandvik Mining and Construction är idag en av världens mest kompletta leverantörer av utrustningar och lösningar till gruv- och anläggningsindustrin. Detta är otvivelaktigt den plattform vi bygger vår styrka från. Men det är viktigt att komma ihåg att affärsområdet bildades för bara sex år sedan. Då var omsättningen cirka åtta miljarder kronor. Idag har affärsområdet en omsättning på mer än det dubbla – och då ska man samtidigt betänka att dollarn har sjunkit i värde under denna tid. Så ökningen är de facto större. Expansionen har skett genom en stark organisk tillväxt i kombination med ett antal strategiska företagsköp. Idag står vi därför synnerligen väl rustade på produktsidan.”

## Vad kan bli bättre?

”Nu går vi in i en annan fas i vår utveckling. Vi har skapat grunden för framgång med vårt breda produktprogram. Nu gäller det att vi drar full nytta av detta i våra affärer. Vi måste ha en helhetssyn och ta tillvara de synergier som vårt produktprogram erbjuder. Vi har en enorm potential att släppa loss! Det handlar om att bättre samordna våra interna resurser så att vårt kunnsande kommer våra kunder tillgodo på ett konkret sätt. Utan att vi för den skull tappar styrkan med vår decentralisering.”

## Ny organisation?

”Ja, vi håller på att implementera en delvis ny organisation. Men viktigare ändå är att denna organisation baseras på ett nytt tänkande. Vi utgår från och med nu inte från våra produkter, utan vi tar avstamp i fyra väldefinierade användarområden. Inom dessa betjänar vi kunder med likartade behov. Det är dessa som nu ska styra oss i allt vi gör – produktutveckling, erbjudande, service m.m. Jag tror att detta kommer att skapa ett bättre fokus i vår verksamhet. Man kan säga att vi ska kombinera vår spetskompetens inom teknik med en spetskompetens kring vilka krav som våra kunder ställer. På så sätt hoppas jag att vi ska kunna erbjuda såväl effektivare som bredare lösningar.”

## Hur går ni tillväga?

”Det här är ett stort arbete som måste ske steg för steg. Vi börjar implementera det nya tänkandet och den nya organisationen från och med nu. Jag räknar med att vi måste ha resten av året på oss för att få det hela att sätta sig. Dels ska nya interna system införas, dels kommer den mentala omställningen att kräva sin tid. Parallellt med det interna arbetet är det naturligtvis business as usual. Vi ska definitivt inte tappa tempo och



fokus i våra affärer. Målet är att vi ska skapa ett mer sammanhållet affärsområde. Den förra fasen handlade mycket om att identifiera alla pusselbitarna. Nu ska vi få dem att passa ihop. Varumärket Sandvik ska bli viktigare än alla våra produktvarumärken – som ofta i sig är väldigt starka. Därför använder vi 'The Power of Sandvik' i vårt implementeringsarbete att skapa ett lag med ett gemensamt spelsystem. Jag har alla förhoppningar att vi kommer att lyckas med detta."

# spelsystem

## Hur ser marknadsbilden ut?

"Vi har just nu en stark efterfrågan inom såväl gruv- som anläggningsindustrin. Och vi ser inga tecken på avmattning. Kina är i mångt och mycket en drivkraft i denna starka konjunktur. Både direkt och indirekt. En konsekvens av detta är att vi kommer att starta en ny fabrik i Kina för att verkligen vara på plats lokalt. Men även i östra Europa, Australien och Latinamerika är det bra drag i aktiviteterna. Som jag bedömer det har vi varit framgångsrika och tagit marknadsandelar. Viktigt är att vi trots den starka konjunkturen varit duktiga på att leverera och hålla vad vi lovat. Detta har varit möjligt tack vare att vi byggt upp ett flexibelt nätverk av underleverantörer."

## Hur ser kundernas kravbild ut?

"Vi märker en stark trend mot att många kunder inte bara vill köpa produkter, utan produktivitet. De vill betala per borrheter eller producerade ton. Det talar för oss eftersom endast de leverantörer som har ett brett eget program kan gå in och göra sådana avtal. Vi har kommit långt här, längre än någon annan tror jag. I Sydafrika är en stor och kraftigt ökande del av all vår försäljning baserad på 'performance contracts'. Genom att vi nu fokuserar på fyra kundområden ger det oss möjlighet att bli ännu skickligare och duktigare på att sälja produktivitet. Där ligger vår framtid."

## Nya produkter?

"En hörnsten i vår nya strategi är att vi förmår hålla vårt höga tempo då det gäller att utveckla nya, innovativa produkter som presterar mer, bättre och är effektivare. Redan idag satsar vi intensivt på forskning och utveckling. Det visar sig inte minst i att cirka 40% av försäljningen idag kommer från produkter som har lanserats under de senaste fem åren. Minst den nivån ska vi hålla även i fortsättningen. En intressant ny

produkt är den nya lågprofil-bulldozer vi nyligen lanserade på en mäsas i Las Vegas. Den heter Shark och var helt utvecklad för att möta ett specifikt kundbehov. Efter hand har vi nu upptäckt att den med små anpassningar kan användas i ett antal andra applikationer. Den nya organisationen ser förhoppningsvis till att så blir fallet och att den blir en storsäljare."

## Käpphästar?

"Det är naturligtvis svårt att själv beskriva sin ledarstil. Men som chef tillhör jag definitivt inte den auktoritära typen. Mina käpphästar baseras snarare på att jag tror på ett målstyrt ledarskap där man delegerar uppgifter till duktiga medarbetare och litar på att de når fram till målet. Förutsättningen för att detta ska fungera är en öppenhet i organisationen. Jag ser mig som lagledare för en organisation med otroligt många duktiga spelare. Med de justeringar av vårt spelsystem som vi nu är på väg att införa kommer vi att bli ett ännu mer svårslaget lag."



# Nytt från Sandviks värld



## Flygande leveranser från Singapore

Effektiv logistik är en viktig konkurrensfaktor och en nyckelfråga för Sandvik. Koncernen investerar nu i en nytt distributionscentrum i Singapore som ska förse hela Sydostasien, Australien och faktiskt också Sydafrika med i första hand hårdmetallverktyg och andra produkter inom affärsområde Sandvik Tooling. Den nya anläggningen får dubbelt så stor kapacitet som den nuvarande enheten inom regionbolaget Sandvik South East Asia. Standardprodukter ska nå kunderna i marknadsområdet inom 24 timmar och flyget är därför det viktigaste transportmedlet. Följaktligen är central-lagret också lokaliserat med tanke på detta – inne på Singapores flygplatsområde som utgör en frihandelszon. Transporterna mellan lager och flygplats kan på det sättet minimeras och kostnaderna sänkas. Resultatet blir att servicen till kunderna ökar.

## Krossorder i Ryssland

Pavlovsgranite driver Rysslands största krossanläggning för granit cirka 50 mil söder om Moskva. Under förra året producerades där över åtta miljoner ton krossat material. Sandvik Rock Processing inom affärsområde Mining and Construction har nu fått en order på en ny komplett krossanläggning därifrån samt sex s.k. konkrossar till en befintlig krossanläggning och ett stort mobilt verk. Kunden valde Sandvik efter att hoggrant ha studerat liknande utrustningar som levererats från koncernen till den ryska marknaden.



## Fler vattenhål på Manhattan

Ett hundrafemtio meter under Manhattan i New York arbetas det just nu frenetiskt i ett stort projekt för att förbättra färskvattentillförseln i staden. Tio nästan fyra meter breda schakt med plats för ledningsstammar ska borraras ned till en stor tunnel. Arbetet sker bl.a. med hjälp av stigortsborring och entreprenören har två borrhuvuden från Sandvik Mining and Construction i aktion. Borrhuvudena är av utbyggbar modell och kan expanderas till en diameter på hela sex meter om så skulle behövas. Stigortsborring är med andra ord inte längre bara en teknik som används i gruvor. Broadway nästa?







### Fortsatt utbyggnad i USA

Sandvik Toolings tillverkningsenhet i Westminster, South Carolina, USA, byggs nu ut i ett andra steg. Den första uppgraderingen initierades 2002 med målet att anläggningen ska vara den mest moderna och effektiva hårdmetallfabriken i Nordamerika. Som en del i detta har affärsområdets tillverkning i USA konsoliderats och anläggningen i Westminster försetts med ny produktionsutrustning. Detta har resulterat i väsentligt högre produktionskapacitet och effektivare tillverkning. Dessutom har produktsortimentet utvecklats. Genom investeringarna har kostnaderna per producerad enhet kunnat minskas radikalt. Den utvecklingen fortsätter nu genom den andra etappen.

### Ökad samverkan inom Sandvik Tooling

För att effektivisera verksamheten och bättre tillvarata synergier inom affärsområde Sandvik Tooling går nu produktområdena Valenite och Safety respektive Titex och Prototyp ihop. Samtliga kommer att finnas kvar som separata, internationellt framträdande varumärken på marknaden. Valenite och Safety inom marknaden för hårdmetallverktyg – speciellt svarvning och fräsning av komponenter till fordonsindustrin, formtillverkningsindustrin och verkstadsindustrin.

Titex och Prototyp när det gäller produkter i solid hårdmetall och snabbstål för fordonsindustrin, flygindustrin och verkstadsindustrin. Det ökade samarbetet inom de båda konstellationerna, främst på försörjningssidan och inom supportfunktioner, kommer att ytterligare förbättra affärsområdets tillväxtpotentialer.



### Forskning ger resultat

Dr Anders Petersson, examinerad från Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm, har fått Sandvik Coromants Materialstipendium 2004. Anders Petersson fick stipendiet för sina framgångsrika studier och teoretiska analys av sintringsförloppet hos hårdmetall. Det är ett viktigt område vid utveckling av nya processer och material för hårdmetallverktyg och därmed ett av Sandvik Coromants kärnområden.



### Satsning i Kina

Sandvik har målmedvetet byggt upp en effektiv produktion och distribution i Asien, inte minst i Kina. För att ännu bättre kunna möta den ökande efterfrågan inom gruv- och anläggningsindustrin tar koncernen ytterligare ett steg. I närheten av den kraftigt expanderande staden Shanghai etablerar Sandvik Mining and Construction en service- och monteringsanläggning bl.a. för montage av krossar, siktar och matare samt service och underhåll av affärsområdets produkter till de kinesiska kunderna. Den nya anläggningen kommer att stå klar under senhösten 2005.

# Starkt resultat gav ökad utdelning

Sandvik kunde rapportera sitt bästa år genom tiderna vid årets bolagsstämma, som hölls i Sandviken den 3 maj. Koncernen omsatte 5,5 miljarder kronor under år 2004 efter en organisk tillväxt på 17 % och resultatet efter finansnetto blev 6,5 miljarder, en ökning med 35 %.



806 aktieägare och några hundratal gäster fanns på plats i ishallen, för dagen förvandlad till stämmolokal.

Det var god stämning bland de drygt 800 aktieägare och ytterligare några hundratal gäster som besökte stämman i Jernvallen Arena. Hela programmet pågick i drygt fem timmar och besökarna bjöds på såväl lunchtallrik som musikunderhållning av Sandviken Big Band med populäre gästartisten Roger Pontare.

Stämman godkände inlösenerbjudandet till Sandviks aktieägare, vilket ersätter de återköp av aktier som gjorts tidigare. Det innebär att aktier till ett belopp av cirka 4 miljarder kronor löses in. Även förslaget om höjd utdelning antogs – 11 kronor per aktie, totalt cirka 2,7 miljarder.

– Vår finansiella styrka gör det möjligt att både föra en generös utdelningspolitik och investera offensivt. Sandviks förutsättningar för att växa med framgång är bättre än någonsin tidigare, framhöll VD Lars Pettersson i sitt anförande.

Till ordinarie styrelseledamöter omvaldes Georg Ehrnrooth, Clas Åke Hedström, Sigrun Hjelmquist, Egil Myklebust, Arne Mårtensson, Lars Nyberg, Anders Nyrén och Lars Pettersson. Clas Åke Hedström omvaldes till styrelseordförande.

Wilhelm Haglundmedaljen till årets produktutvecklare utdelades till Pasi Kangas och Ad Raatgeep vid affärsområde Sandvik Materials Technology. De belönades för utvecklingen av Sandvik Safurex®, ett rostfritt material som revolutionerat tillverkningen av konstgödsel i världen.

Fyra stipendier i form av utlandspraktik för elever vid det egna tekniska gymnasiet, Göranssonska skolan, delades också ut.



Årets produktutvecklare, Pasi Kangas och Ad Raatgeep från Sandvik Materials Technology, fick ta emot Wilhelm Haglund medaljen av förrre VD:n Per-Olof Eriksson.

◀ VD Lars Pettersson kunde i sitt anförande rapportera goda resultat för koncernen.

Roger Pontare var en populär gästartist när han tillsammans med Sandvikens Big Band underhöll före stämman. ▶

I minglet efter stämman diskuterade, fr.v. mötesordföranden Sven Unger med Gunnar Ek från Aktiespararna och Carl-Olof By, Industrivärden. ▼



Sarah McPhee, chef för kapitalförvaltningen på AMF Pension, var en av förslagsställarna vid stämman.

En av de yngsta besökarna, Vida Häglund, kom i sällskap med mamma Christine.

Sandviks styrelseordförande Clas Åke Hedström belönade fyra elever vid Göranssonskolan med stipendier i form av utlandspraktik. Niklas Båtelsson, Taraneh Vosough, Ellinor Svensson och Johan Ekback skulle åka till Australien, Nya Zeeland och Japan.



Före stämman bjöds deltagarna på lunchtallrik, vilket uppskattades av bl.a. Ola Bengtsson, Birgittha Bjerken och Carl-Göran Wallman.

# B

porto betalt



## 2,5 km ner i djupet är det ännu tuffare

Ett samhälle på havets botten: En oljeborrplattform är bara toppen av ett isberg.

Under riggen, på havets botten, finns ett komplext och avancerat system av produktionsenheter: En enda oljerigg kan vara sammankopplad med ett 10-tal sådana satelliter. Riggens tentakler sträcker ut sig, som armarna på en bläckfisk, och knyter samman allt till ett enda nätverk.

Navelsträngen: Från de olika satelliterna på havsbotten pumpas oljan till oljeriggen.

Men det sker naturligtvis inte av sig självt. Att "styra" alla dessa satelliter – de kan ligga på djup större än 2 500 meter och på flera mils avstånd från varandra – är ett avancerat tekniskt problem. Detta sker genom att

varje enskild satellit är förbunden med moder-riggen via en sorts "navelsträng". Inuti denna leds elektricitet och hydraulolja. Tryck på förnyelse: Från början har denna förbindelse mellan satelliterna skett via rör av termoplaster. I takt med att utvinningen sker på allt större djup har kraven på rören ökat. Trycket långt där nere är ofattbart högt. Detta kombinerat med oljans höga temperatur har lett till att man varit tvungen att pressa fram nya innovativa lösningar. Inte minst av ekologiska skäl. Med andra ord: ett typiskt problem för Sandviks materialspecialister att fördjupa sig i.

En superlösning: Ett speciallegerat material för sömlösa rör används nu i dessa "navelsträngar". Det heter Sandvik SAF 2507™. Tack vare den höga utmattningshållfastheten kan röret dimensioneras med tunna väggar och ändå hålla för det ofantliga trycket och de höga temperaturen. Materialet är naturligtvis också extremt korrosionsbeständigt. Det ska ju hålla för många års drift i denna tuffa miljö.

Vår längsta produkt: Rörens diameter kan vara upp till 100 mm. Genom att svetsa samman ett antal rör kan total-längder på uppemot 20 000 meter produceras. Dessa levereras som jättelika

kabeltrummor. Idag är Sandvik SAF 2507 en storsäljare. Hittills har mer än 20 000 000 meter rör för tillverkning av "navelsträngar" levererats. Det motsvarar ett halvt varv runt vår planet.

Innovationer för högtryck: Sandvik satsar betydligt mer på FoU än sina konkurrenter. Vi investerar i storleksordningen 4 % av vår omsättning. Det motsvarar cirka 2 miljarder kronor årligen. Resultatet är en ständig ström av nya patenterade produkter och idéer som hjälper våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga. Även om det ibland handlar om att gå ordentligt på djupet.



**SANDVIK**

www.sandvik.com