

Möt Sandvik

SANDVIK-KONCERNENS TIDNING TILL AKTIEÄGARE OCH MEDARBETARE NOVEMBER 2009

PÅ SPRÅNG I KINA

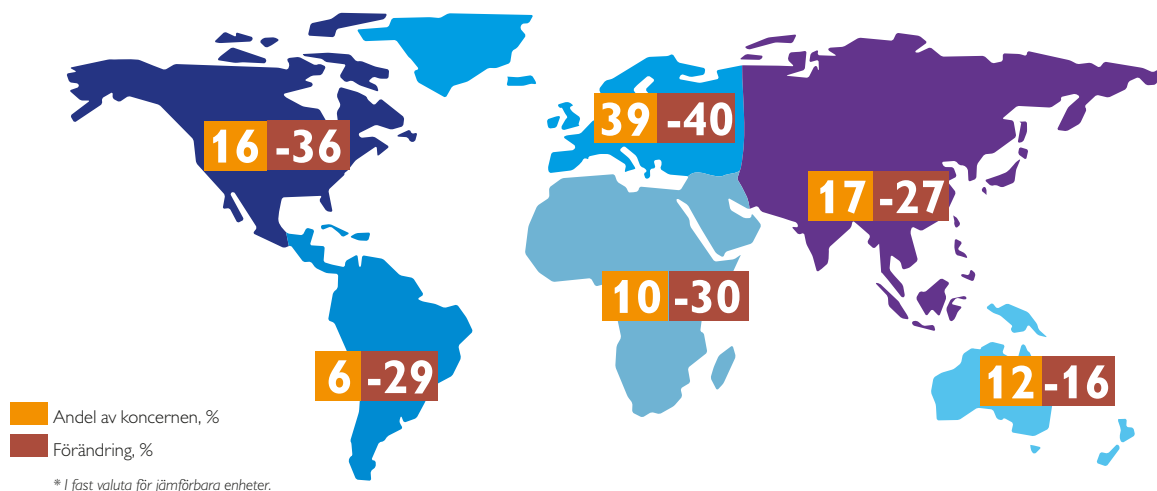
Shirley Peng ser nya möjligheter
på den växande asiatiska marknaden

Räddningen för Vasa
Nya motorer sparar miljön
Sandvik möter kapitalmarknaden

TREDJE KVARTALET 2009 I SIFFROR

FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE

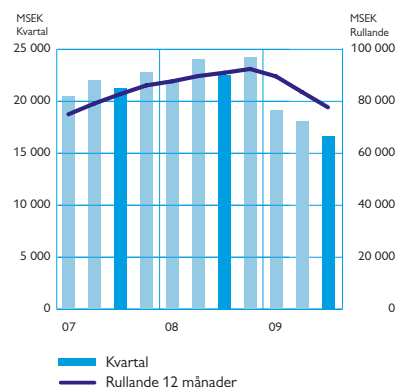
Andel av koncernens fakturering samt procentuell förändring jämfört med samma kvartal föregående år.*



FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 3 2009	Kv 3 2008	Förändring %	Förändring % ¹⁾
Sandvik Tooling	4384	6295	-30	-38
Sandvik Mining and Construction	7762	9475	-18	-24
Sandvik Materials Technology	3299	5122	-36	-39
Seco Tools ²⁾	1123	1576	-29	-32
Koncerngemensamt	10	10		
Koncernen totalt	16578	22478	-26	-32

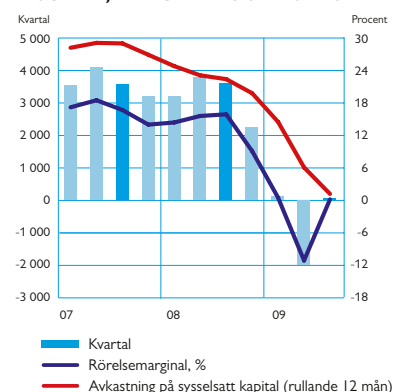
FAKTURERING



RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	Kv 3 2009	Kv 3 2008	Förändring %
Sandvik Tooling	-247	1422	
Sandvik Mining and Construction	332	1337	-75
Sandvik Materials Technology	-2	505	
Seco Tools ²⁾	51	318	-84
Koncerngemensamt	-83	3	
Koncernen totalt³⁾	51	3586	-99

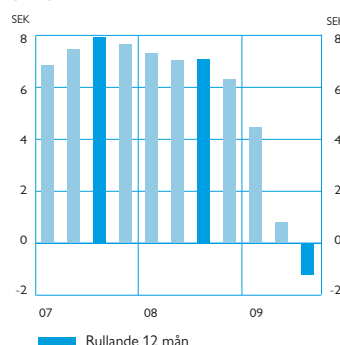
RESULTAT, MARGINAL OCH AVKASTNING



RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

% av fakturering	Kv 3 2009	Kv 3 2008
Sandvik Tooling	-5,6	22,6
Sandvik Mining and Construction	4,3	14,1
Sandvik Materials Technology	-0,1	9,9
Seco Tools ²⁾	4,5	20,2
Koncernen totalt	0,3	16,0

VINST PER AKTIE



1) Förändring mot föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.
2) Genom majoritetsinnehav i Seco Tools AB konsoliderar Sandvik detta bolag.
3) Interna transaktioner hade försumbar effekt på affärsområdenas resultat.

Förbättrat resultat trots svag efterfrågan

Rörelseresultatet förbättrades i tredje kvartalet som en effekt av kostnadsbesparingar och strukturella åtgärder, trots svag efterfrågan och låga planerade produktionsvolymerna.

Sandvik hade också ett mycket starkt kassaflöde, huvudsakligen beroende på betydande lagerminskningar.

Efterfrågan på Sandviks produkter var väsentligt lägre inom alla affärsområden än motsvarande kvartal 2008 men i nivå med föregående kvartal.

Orderingången var låg men stabil på flertalet marknader. Den svaga efterfrågan var mest påtaglig i Nordamerika och Europa medan aktiviteten i Asien var högre och något ökande. Inom gruvindustrin var efterfrågan på utrustningar fortsatt svag till följd av låg investeringstakt medan aktiviteten inom eftermarknaden ökade något. Inom anläggningsindustrin var efterfrågan stabil på en låg nivå.

Energisegmentet utveckledes fortsatt starkt med hög ordergång från såväl kärnkrafts- som olje och gasindustrin. Inom fordonsindustrin var efterfrågan relativt god i Asien men betydligt svagare på övriga marknader.

Åtgärder ger resultat

Åtgärderna för att reducera lager och anpassa kostnadsbas och kapacitet till den svaga efterfrågan förlöpte framgångsrikt under kvartalet. Bemanningen reducerades med ytterligare omkring 1 500 personer och den totala personalminskningen uppgår nu till drygt 8 000 personer sedan september 2008. Därutöver finns avtal om reducerad arbetstid för omkring 15 000 medarbetare.

Lagren reducerades ytterligare vilket innebär att produktionstakten gradvis kommer att höjas.

Insatserna för att reducera rörelsekapitalet och sänka kostnadsbasen genererade ett starkt kassaflöde inom alla affärsområden. Efter investeringar och förvärv uppgick kassaflödet till 2,3 miljarder kronor i kvartalet.

Resultatet för kvartalet påverkades starkt negativt av den låga faktureringsnivån men också av omfattande produktionsneddragningar samt kostnader för omstruktureringar. Kostnadsbesparingar och metallpriseffekter påverkade resultatet positivt. Rörelseresultatet i tredje kvartalet uppgick till 51 miljoner kronor och rörelsemarginalen var 0,3 procent av faktureringen. Nettoresultatet blev -180 miljoner kronor.

Stora order och nyinvesteringar

Ett antal större projektorder erhöles under kvartalet. Exempelvis fick Sandvik Mining and Construction två stora projektorder, varav en på 740 miljoner kronor avseende materialhanteringssystem till

en underjordsgruva i Afrika och en order på 480 miljoner kronor som gäller ett lastningssystem till Sydamerika.

Under kvartalet invigdes också nya monteringsanläggningar för gruvutrustningar utanför Shanghai, Kina, samt vid Belo Horizonte, Brasilien. De nya enheterna innebär att monteringskapacitet etableras närmare större kunder vilket möjliggör kortare ledtider samt fortsatt konsolidering och effektivisering av tillverknings- och leveransprocessen.

Krisen är inte över

Hotet om finansiell kollaps i världen har minskat betydligt men svagheten i efterfrågan består. Aktiekurserna har i många länder stigit kraftigt och det gäller också för Sandvik-aktien. Detta får inte förväxlas med att konjunkturen har vänt och att efterfrågan på våra produkter har ökat. Fortfarande gäller att även om efterfrågan ligger kvar på nuvarande låga nivå så måste Sandvik ändå kunna uppvisa lönsamhet. Det är glädjande att vi nu tydligt ser effekterna av de åtgärder som vidtagits men det kan inte uteslutas att ytterligare åtgärder behövs. ■



Lars Pettersson
VD och koncernchef
Sandvik AB



Orderingång
17 241 MSEK, -28 %*

Fakturering
16 578 MSEK, -32 %*

Rörelseresultat
51 MSEK

Resultat efter finansnetto
-523 MSEK

Periodens resultat
-180 MSEK

Resultat per aktie
-0,15 SEK ¹⁾

Kassaflöde
+3 630 MSEK, +52 %

* Förändring jämfört med motsvarande kvartal föregående år i fast valuta för jämförbara enheter.

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

Havsutsikt åt alla

Dubai Waterfront är ett helt nytt kustområde som håller på att växa fram i Dubai vid Persiska viken. Upp till en och en halv miljon människor beräknas få ett nytt hem här och en miljon nya arbetstillfällen skapas.

Staden byggs till stor del på mark som tillkommit på konstgjord väg. Cirka 30 procent är mark som tidigare legat under vatten och totalt kommer Dubai att få 70 kilometer mer kust.

Att bereda marken kräver såväl unikt ingenjörskunnande som avancerad utrustning. Med hjälp av Sandviks borrhjuggar i Ranger

780 Rock Pilot-serien går det betydligt snabbare att forcera sand och lera än med konventionella metoder.

Upp till 540 meter per skift borras för konstruktionen av stora dräneringsbrunnar, avgörande för att transportera bort havsvattnet. Riggarnas avancerade hydraulsystem reagerar snabbt på förändringar i sand- och lerlagren. Det gör att arbetet sker i en takt som fyller motsvarande tre stora internationella fotbollsarenor per månad.



Partnerskap för framgång

För att stödja kunder inom gruvindustrin har Sandvik utvecklat ett erbjudande som ska bidra till att höja effektiviteten i system och processer. Erbjudandet kallas trans4mine och bygger på att Sandvik och kundföretaget går in i ett partnerskap för att under sekretess utbyta specialistkunskaper. Syftet är att få ut maximal kapacitet ur system, maskiner och produkter. Det nya erbjudandet är ett led i Sandviks ambition att hjälpa kunder till effektivare processer genom behovsanpassade produkter och lösningar.



Effektivare tillverkning

Vitryska Belarus är en av världens största traktortillverkare med omkring 68 000 traktorer sålda per år i 130 länder. Tillverkningen är belägen i ett fyra kvadratkilometer stort fabrikskomplex i huvudstaden Minsk. Om företaget ska kunna tillverka fler och mer varierade modeller, måste produktiviteten höjas.

Belarus har vänt sig till Sandvik Coromant för att optimera användningen av hårdmetallskär i tillverkningen.

– Tidigare använde vi omkring 1 000 olika typer av skär i produktionen. Det

gjorde det svårt att ha överblick, hitta rutiner och standardiserade processer som skulle kunna få upp effektiviteten, säger företagets inköpschef Jury Leshinski. Genom Sandvik Coromant har vi fått ner antalet skärtyper till 200, vilket varit ett av flera steg mot ökad produktivitet.

Ryssland och staterna i det forna Sovjetunionen har stor tillväxtpotential för utländska företag. Belarus är ett exempel på hur Sandvik Coromants produkter och tjänster kommer att behövas under de kommande åren.



Taum Sauk-dammen är Nordamerikas största damm.

Vägen tillbaka efter kollapsen

För fem år sedan kollapsade Nordamerikas största damm, Taum Sauk-dammen i delstaten Missouri i centrala USA. Fem miljoner liter vatten svepte bort allt i sin väg. Som genom ett under skadades inga människor, trots att de översköjda skogspartierna nedanför dammen är populära rekreationsområden.

När nu dammen byggs upp igen har företaget Ozark Constructors fått ansvaret för arbetet. Ett av flera viktiga moment som ska förhindra att dammen kollapsar är att borra dräneringshål genom den 30 meter höga dammväggen. För detta arbete har man använt borrhjellen Sandvik DX800.

– Hålen blir de punkter där vatten kan transporteras bort i stället för att orsaka sprickor i konstruktionen, säger Tim West, kvalitetsansvarig hos Ozark.

Att borra så långa hål genom betong innebär stora påfrestningar på maskinen som ska utföra uppgiften.

– Vi trodde inte bormaskinernas hydraulik skulle klara att göra hålen 15 centimeter i diameter. Men vi tog ut maximalt ur maskinerna och de klarade det, säger chefen för borrlaget, Randy Head.

Ola Salmén är ny CFO i Sandvik-koncernen



Ola Salmén, 55, är ny ekonomidirektör, CFO, i Sandvik-koncernen från 1 september 2009. Han kommer närmast från en motsvarande position i Vin & Sprit AB. Ola Salmén har en bred bakgrund från många branscher och olika positioner inom det ekonomiska/finansiella området.

Varför Sandvik?

– Sandvik är ett av Sveriges finaste företag som alltid stått för kvalitet. Det är fantastiskt roligt och spännande att få verka i denna miljö.

Vad vill du åstadkomma?

– Jag hoppas kunna bidra till arbetet med att göra koncernen ännu vassare i konkurrensen. Sandvik ska komma stärkt ur den här konjunkturedgången och vara väl rustat för framtiden. Sen gäller det att behålla effektiviteten när väl efterfrågan vänder.

Vad gör en ekonomidirektör i en global koncern som Sandvik?

– Vi har en finansiell modell som innebär att vi alla styr mot samma mål. En av mina viktigare uppgifter är att driva och utveckla den processen så att vi säkerställer att Sandvik fortsätter skapa värde för aktieägarna.

Varför fråga vill du särskilt driva?

– Jag vill fokusera på kapital-effektiviteten och då framför allt minska rörelsekapitalet i relation till omsättningen. Det finns ett driv i företaget. Vi vill vara bäst i allt vi gör så jag ser goda möjligheter att ta vara på den förbättringspotential som finns inom detta område.

Vintern i Turkiet kräver effektiva infravärmare.



Värmande turkiskt samarbete

När de kyliga höstvindarna sveper in över Turkiet sätter invånarna på sina infravärmare. I ett land där centralvärme inte är så vanligt är infravärmarna den primära värmekällan med hundratusentals sålda enheter per år.

Kumtel är en av Turkiets ledande tillverkare av vitvaror och de vände sig till Kanthal, ett produktområde inom Sandvik Materials Technology, för att höja kvaliteten på sina infravärmare.

– Företaget hade tidigare valt att köpa färdiga värmelement till låga priser. Tyvärr

var kvaliteten låg och när det skapade problem kontaktade Kumtel oss, säger Marcin Kapkowski, produktchef inom Kanthal.

– Vi har hjälpt Kumtel att komma i gång med egen elementtillverkning och är nu deras leverantör av tråd till elementen. Vi kommer också att kunna bidra till ytterligare produktutveckling.

Partnerskapet har varit lyckosamt och Kumtel förser numer sina infravärmare med dekalering som stolt anger "Heated by Kanthal".



Shirley Peng är Sandvik Coromants marknads- och affärsutvecklingschef i Kina. Här tillsammans med Luke Wang, Product and Application Manager, Sandvik Coromant Greater China Region.



Shirley Peng har arbetat inom Sandvik Coromant sedan 1994.



Möte med professor Liu Qiang, från Beijing University of Aeronautics & Astronautics.



Det första stora passagerarplanet som utvecklas i Kina visades som modell på Asian Aerospace Expo i Hongkong i september 2009.

Högtflygande visioner i Kina

Sandvik Coromant lanserar sin senaste teknik för Kinas flygindustri. Förhoppningen är att man tillsammans ska nå framgång i landets satsning på stora flygplan.

Under svåra tider ställs kundrelationen på prov. Det vet Shirley Peng, chef för marknadsföring och affärsutveckling vid Sandvik Coromant i Kina. Hon började som försäljningsingenjör hos Sandvik Coromant 1994 och innan hon tillträdde sin nuvarande tjänst tidigare i år var hon försäljningschef för norra Kina.

Utifrån sin långa erfarenhet som säljare menar hon att ”det bästa är alltid att växa tillsammans med sina kunder. Speciellt här i Kina, som är en snabbt expanderande

marknad”. Det är också på detta sätt som hon valt att agera.

– Det är tufft i år på grund av den globala lågkonjunkturen och vi prioriterar samspel med kunderna, säger hon.

Ett exempel på samarbete är med den växande kinesiska flygindustrin som nu lanserar ett program för stora flygplan. Enligt Shirley Peng fokuserar flygplantillverkning på högsta möjliga noggrannhet och säkerhet.

– De extremt höga kraven på material, verktyg och processer inom flygindustrin kommer också att medföra en utveckling av hela tillverkningsindustrin, tillägger hon.

FÖR ATT STÖDJA kundernas behov utvecklar Sandvik Coromant unika lösningar för tillverkningen av olika komponenter i material som till exempel titan, komposit, superlegeringar och aluminium. Lösningarna består av skräddarsydda verktyg, applikationskunskap och bearbetningsstrategier.

I augusti hölls ett seminarium i Shanghai om produktiv bearbetning av svårbearbetade material inom flygindustrin.

Seminarieret anordnades av Sandvik Coromant och lockade mer än 40 deltagare från Kinas främsta företag inom branschen.

– Seminariet var en aktivitet för att stärka vårt samarbete med dem och syftade till att ytterligare öka vår marknad, säger Shirley Peng.

KINA STARTADE OFFICIELLT sitt program för stora flygplan – startvikt på över 100 ton eller fler än 150 stolar – i maj förra året. Då grundades Commercial Aircraft Corporation of China Ltd. (Comac) i Shanghai. Den registrerade investeringen var på 19 miljarder RMB (cirka 18,5 miljarder kronor).

Comac meddelade i augusti att landets första inhemskt utvecklade stora passagerarplan börjar levereras 2016 och en modell av planet visades i september på Asian Aerospace Expo i Hongkong.

– Sandvik Coromant har länge imponerat på kunderna med sina pålitliga produkter, högklassiga service och jordnära tillvägagångssätt när det gäller att marknadsföra sig i Kina, avslutar Shirley Peng.

Sandvik i Kina

Sandvik grundade sin verksamhet i Kina 1985, då det första kontoret etablerades.

I dagsläget har Sandvik China mer än 1800 anställda vid 25 kontor och tio fabriker. Samtliga tre affärsområden har tillverkning i landet. Under 2008 nådde försäljningen omkring 4,4 miljarder RMB (cirka 4,3 miljarder kronor).

En expansiv marknad

Samtliga Sandviks affärsområden investerar på den kinesiska marknaden och de stärkta affärsrelationerna ger positiva resultat.

Sandvik Mining and Construction har öppnat sin hittills största produktionsanläggning i Kina. Den 120 000 kvadratmeter stora fabriken ligger i Shanghai och tillverkar de flesta produkter i affärsområdets sortiment, från borrar till krossar och lastare.

Sandvik Tooling har fortsatt investera i fabriken för hårdmetallverktyg i Langfang och en ny tillverkningsenhet har etablerats i Wuxi, nära Shanghai.

Sandvik Materials Technology har under året öppnat två nya anläggningar i Zhenjiang. I oktober slogs portarna upp till ett nytt servicecenter som erbjuder kundspecifika anpassningar av bandstål till kunder runt om i Kina och den asiatiska Stilla-havsregionen. Tidigare under året etablerades även en produktions-

anläggning för kallvalsning och färdigställning av höglegerade, sömlösa rör.

Parallellt med investeringarna i nya anläggningar har Sandvik ökat försäljningsinsatserna med gott resultat. Ett exempel är det fleråriga leveransavtal för ånggeneratorrör till kärnkraftsindustrin som slutits med Shanghai Electric Nuclear Power Equipment Co Ltd. Avtalet är värt långt över 1 miljard kronor och leveranser påbörjas under 2013.

Så hanterar Sandvik nedgången i affärsklimatet

I början av september besökte ett hundratal investerare, analytiker och journalister Sandviks årliga kapitalmarknadsdag. Temat var det som präglat koncernens arbete det senaste året – att hantera nedgången i affärsklimatet.

DET VAR EN positiv stämning när gäster från olika delar av finansmarknaden runt om i världen uppdaterades om hur Sandvik hanterat den ekonomiska krisen och vad som är i fokus för framtiden. En central del av programmet bestod av en lägesgenomgång av koncernens affärsområden.

VD och koncernchef Lars Pettersson inledde med att konstatera att när förra årets kapitalmarknadsdag genomfördes var läget ett helt annat:

– När vi sågs senast var det två veckor före Lehman Brothers konkurs. Sandvik hade haft 25 kvartal med tillväxt. När den finansiella krisen var ett faktum följde ett efterfrågefall från tredje kvartalet och framåt i en storleksordning som aldrig tidigare inträffat under Sandviks snart 150-åriga historia.

Lars Pettersson sammanfattade de kostnadsbesparande åtgärder som genomförts men pekade samtidigt på att det tuffa affärsläget också skapar nya möjligheter att ta marknadsandelar, förbättra kundrelationer och genomföra rationaliseringar inom olika områden.

SANDVIK TOOLINGS CHEF Anders Thelin presenterade de åtgärder som genomförts inom affärsområdet det senaste året – från uppsägningar och avtal kring arbetstidsförkortning till det strategiskt viktiga förvärvet av den österrikiska volframtillverkaren Wolfram. Dessutom framhölls satsningarna på utvecklingsområden som kompositmaterial, djuphålsborrning och vindkraftverk.

– Sandvik Tooling ska fortsätta att satsa på innovationer och ny teknik, ha en stark närvaro i BRIC-länderna (Brasilien, Ryssland, Indien och Kina), säkerställa stabila finanser och ha en verksamhet som kännetecknas av god etik och miljöhänsyn.

LARS JOSEFSSON, chef för Sandvik Mining and Construction, gav sin bild av vad som hände när trenden med flera års

organisk tillväxt på över 10 procent per år plötsligt bröts.

– Vi kunde inte förutse att ordernedgången skulle bli 45 procent på ett enda kvartal. Utvecklingen gjorde att vi snabbt beslutade om ett antal åtgärder, till exempel att stänga tio tillverkningsenheter, minska antalet anställda med nära 4000 personer globalt och sätta fokus på kassaflödet. De mer långsiktiga åtgärderna handlar om en tydligare fokusering på kunderna och rationaliseringar i distributions-, försäljnings- och ledningsfunktionerna.

Även om finanskrisen slagit hårt mot gruvområdet saknas inte utvecklingsmöjligheter. Lars Josefsson pekade på hållbar utveckling och miljöteknologi som sektorer där Sandvik kommer att spela en allt viktigare roll framöver.

SANDVIK MATERIALS TECHNOLOGYS chef Peter Gossas och ekonomichef Jan Öhman beskrev affärsmodellen och vilka initiativ som tagits för att säkra ett stabilt kassaflöde och skapa beredskap för stigande volymer.

– Vårt mål är att arbeta inom nischer där vi kan vara globalt ledande. Med den positionen kan vi prissätta våra produk-

ter på rätt sätt. När det gäller de nya tillväxtmarknaderna måste vi växa lokalt för att kunna skapa en världsledande position på 5 till 10 års sikt.

Peter Gossas pekade på fyra tillväxtområden: fortsatt utveckling av nya produkter, satsningar på energisektorn (till exempel kärnkraft samt olja och gas) och medicinteknik samt investeringar på snabbväxande marknader – exempelvis genom ett nytt forsknings- och utvecklingscentrum i Indien och en ny produktionsenhet i Kina.

KAPITALMARKNADSDAGEN avslutades med en summering av VD och en gemensam frågestund med honom och affärsområdescheferna. På frågan vilka långsiktiga lärdomar Lars Pettersson dragit sedan finanskrisen slog till svarade han:

– Det är en hel del. Inte minst när det gäller att nå överenskommelser med våra medarbetare för att skapa flexibilitet kring arbetstiderna. Kanske kommer vi också att utveckla fler lösningar med temporärt anställda och outsourcing. En annan viktig insikt handlar om hur vi hanterar vårt kapital. Kapital kostar – det måste vi bli ännu mer medvetna om.

Viktiga budskap på kapitalmarknadsdagen:

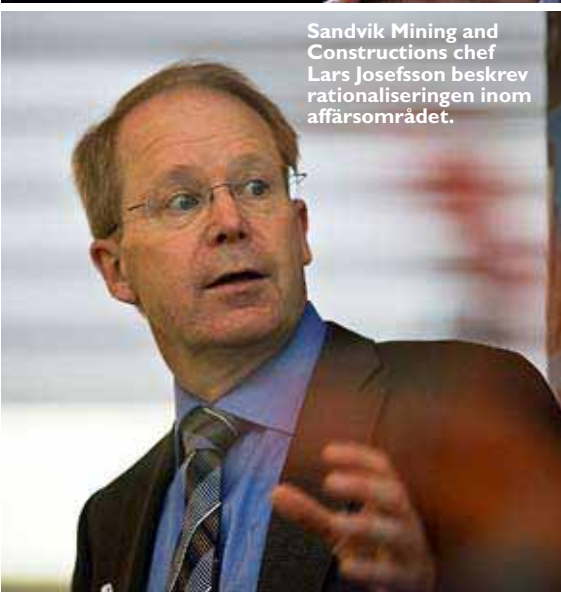
- Genomförda anpassningar leder till lönsamhet om inte affärsläget förvärras ytterligare.
- Satsningar på forskning och utveckling är prioriterade.
- Fortsatt fokus på försäljningsinsatser.
- En stor del av en eventuell efterfrågeuppgång kan mötas med produktivetsförbättringar.
- Fortsatt hög beredskap för alla slags förändringar i efterfrågan.

Sammanfattning av åtgärder sedan september 2008

- Färre enheter – 15 fabriker är avvecklade eller under avveckling.
- Väsentligt lägre investeringsnivåer.
- Produktmixen har förändrats.
- Personalneddragningar motsvarande mer än 8000 personer.
- Omkring 15000 medarbetare omfattas av någon form av arbetstidsförkortning.
- Fullt genomförda kostnadsbesparingar innebär 8 miljarder kronor lägre kostnad/år.



Intresset var stort från investerare, analytiker och journalister.



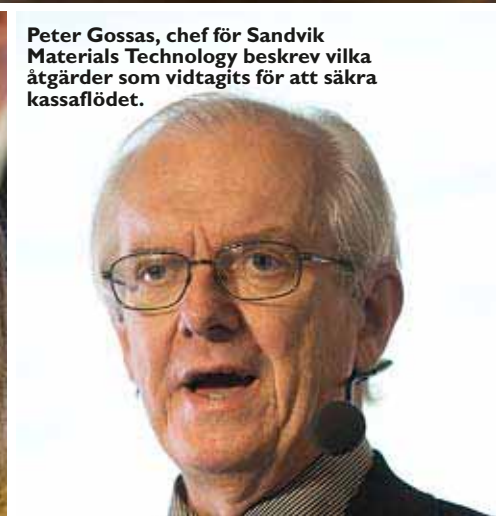
Sandvik Mining and Construction's chef Lars Josefsson beskrev rationaliseringen inom affärsområdet.



Lars Pettersson, VD för Sandvik-koncernen, inledde dagen. I bakgrunden skymtar IR-chefen Jan Lissåker.



Här ses Natalia Mamaeva från Citigroup Global Markets.



Peter Gossas, chef för Sandvik Materials Technology beskrev vilka åtgärder som vidtagits för att säkra kassaflödet.



Fokus på att ta marknadsandelar står på Sandvik Toolings agenda, berättade affärsområdets chef Anders Thelin.



Ny hårdmetallegering ökar produktiviteten

Hårdhet och hållbarhet är två viktiga egenskaper för borrhälsborrar i gruvindustrin. Men dessa egenskaper är svåra att kombinera. Ju hårdare metall desto skörare och mindre hållbar blir den i normala fall.

Men nu har Sandvik utvecklat en ny hårdmetallegering som förenar dessa båda motsatta egenskaper. Det nya materialet RT300 är hållbart utan att det påverkar hårdheten.

– Det betyder längre livslängd för borrhälsborrarna. Det i kombination med en helt ny design ger ökad produktivitet och lägre kostnader för användaren, säger Martin Lindfors, marknadskommunikatör på Sandvik Mining and Construction.

Sandvik bidrar till miljövänligare kolkraftverk

Sandvik har lanserat ett nytt rostfritt material som klarar den högre temperatur som kommer att krävas i nya och effektivare kolkraftverk. Materialet heter Sandvik Sanicro®25 och är utvecklat för att användas till överhettare i dessa mer avancerade kolkraftverk.

– Syftet är att producera elektricitet effektivare och med mindre påverkan på miljön. Genom att öka ångans temperatur och tryck kan man reducera mängden kol som behöver förbrännas per producerad kilowatt ström. Samtidigt minskas också utsläppen av koldioxid, förklarar Urban Forsberg, produktansvarig inom Sandvik Materials Technology.

Ett första kraftverk av den nya typen planeras att byggas i Wilhelmshaven i Tyskland. Anläggningen beräknas stå klar 2015.



Foto: Karolina Kristensson / SMM

Bulten som ska rädda Vasa

Det drygt 380 år gamla regalskeppet Vasa är en av Sveriges största turistattraktioner – och ständigt hotat av frätande syror och uttorkning.

För att hitta rätt material till nya bultar som ska hålla samman skeppet utan att rosta har Statens maritima museer, där Vasamuseet ingår, inlett ett samarbete med Sandvik Materials Technology. Efter flera tester och analyser har Sandvik kommit fram till att ett super-duplext rostfritt material är bäst lämpat. För närvarande sker tester i den mycket speciella miljön som råder i ett skepp som legat på havsbotten i hundratals år.

Skeppet hålls i dag samman av omkring 5 500 järnbultar från början av 1960-talet i stället för originalbultarna som sedan länge rostas bort. Problemet är att järnet reagerar med svavelsyran i träet och därför måste de bytas ut.

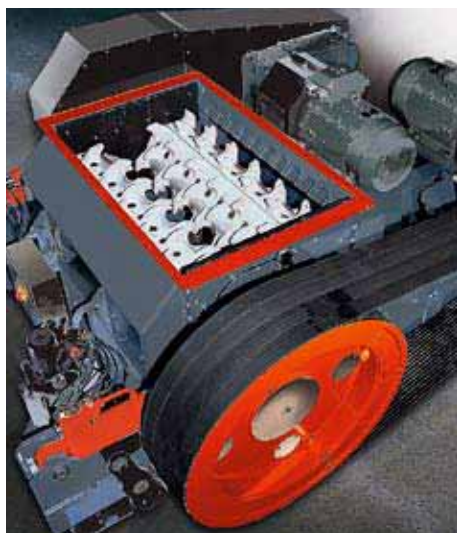
– Ett hundratal av de nuvarande järnbultarna byts ut mot bultar tillverkade av stång i rostfritt material. Vi mäter tidsåtgången och ser dessutom vilka problem som kan uppstå för att kunna göra en kalkyl för bytet på hela Vasa, säger Magnus Olofsson, chef för Vasa-enheten som ansvarar för bevarandet av skeppet.

De nya bultarna är utformade så att ändarna pressar samman träet samtidigt som skeppets trädetaljer behåller sina positioner.

Om testerna faller väl ut startar bytet av resten av bultarna under våren 2010.

– Specialister från Sandvik har deltagit i materialdiskussionerna. Att bidra till att bevara Vasa är ett verkligt prestigeprojekt för Sandvik, säger Sören Johnsson, produktansvarig för stång på den svenska marknaden.

Ny innovativ stenkross



Sandvik Mining and Construction har utvecklat en ny serie stenkrossar för gruv- och anläggningsindustrin. Krossarna i serien CR800 bygger på ett koncept som kombinerar existerande krosstekniker på ett innovativt sätt.

Tidigare har krossningen skett mellan två tunga rullar med fasta axlar som stannar om materialet är för stort eller hårt. Därför har Sandvik skapat en avancerad hydraulisk justering där ena rullen omgående kan ge efter och öka gapets storlek för att undvika produktionsstopp. Rullarna hos den nya serien är dessutom utrustade med långa tänder som hakar i materialet för ökat intag. De kombinerade teknikerna gör de nya krossarna anpassade för mjukt och mellanhårt material som exempelvis kalksten och kol.

Roterande verktyg håller hjulen snurrande

Sandvik Hard Materials har nått stora framgångar med hårdmetallverktyg för roterande knivar. Verktygen används för att skära absorberande papper (så kallade non-woven material) för olika typer av sanitetsprodukter, exempelvis dambindor och blöjor.

– Framgångarna baseras på en djupgående kunskap om branschen, en global närvaro och Sandviks omfattande materialkompetens. Vi har också fördelen att arbeta på marknader med stor tillväxtpotential: Afrika, Mellanöstern, östra Europa, Kina och Indien, säger Bart de Bruyne, marknadschef på Sandvik Hard Materials.

Produktområdet tillverkar både hårdmetallprofilerna som skär materialet och kompletta skärstationer som används i kundernas produktionslinjer. Sandvik ansvarar också för att återslipa och konstruera om verktygen vid behov.

– Vi anpassar lösningarna då materialet eller produkten förändras. Vi utvecklar också vårt produktprogram för att öka utbudet inom olika områden. Ett exempel är ett nytt koncept som ger mindre tillverkare möjlighet att på ett kostnadseffektivt sätt gå från stål- till hårdmetallverktyg. Det ökar flexibiliteten och kortar ställtiderna.

Mångsidig fräs sparar tid och pengar

Sandvik har introducerat den nya planfräsen CoroMill® 345 som kan användas till allt från blandad tillverkning i små serier till stora volymer. Den klarar de flesta material men framför allt stål, rostfritt stål och gjutjärn. Att den dessutom utrustats med dubbelsidiga skär med åtta egg sparar både tid och pengar åt användaren.

– Fräsen sänker kostnaden per tillverkad komponent för många producenter, säger Göran Östlund, projektledare vid Sandvik Coromant.



O!

Satsning på säkerhet

Sandvik Mining and Construction fabriker i Lyon, Frankrike och i Burlington, Kanada, har fått ned antalet allvarliga personskador bland anställda till noll under ett helt år. Det är ett rekord inom affärsområdet.

Renare motorer

Sandvik Mining and Construction genomför just nu ett omfattande projekt för att minska miljöpåverkan från dieselmotorer. Det är resultatet av de hårdare utsläppskraven för Europa, Nordamerika och Japan som träder i kraft 2011.

– Det här är en stor förändring eftersom vi inom två år ska ersätta nuvarande motorlösningar i över hundra produkter, i allt från borrhjull till lastmaskiner. Vi har valt att samarbeta med ett mindre antal motorleverantörer. Resultatet kommer att bli modulbaserade lösningar som underlättar underhåll och uppdatering av motorerna, säger Åke Roos, vice vd med ansvar för FoU och kvalitet på Sandvik Mining and Construction.

– Vi har arbetat med projektet i över ett år nu och anpassar oss hela tiden för framtida behov. Redan 2014 kommer utsläppskraven att skärpas ännu en gång – till ungefär en tiondel av dagens värden. Minskad miljöpåverkan är ett strategiskt viktigt område för hela industrin.

B

Porto betalt

HILANDERS



Du tror du är helt ensam.

Vi är bara 2,5 kilometer bort!

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

Du hittar också resultatet av vårt kunnande i mobiltelefoner, i flygplan, i människors knän och på många andra ställen. Men även om inte du tänker på var Sandvik finns, så gör kunderna det. För våra produkter ökar både deras produktivitet och lönsamhet.

Gå in på www.sandvik.se. Där finns mer än du anar!



www.sandvik.com