

MÖT Sandvik

SANDVIKS KONCERNTIDNING #1-2014

Expertis och lösningar för utvinning av svåråtkomlig olja och gas. **SID 6.**



VD OCH KONCERNCHEF
OLOF FAXANDER:

“Vi sätter
industri-
standarden.”

#1-2014

JAKTEN PÅ OLJAN Ju svårare, desto bättre

- TILLVÄXT: Går ett steg längre
- TOPPNIVÅ: Sandviks hållbarhetsinitiativ
- BRASILIEN: En väletablerad marknad
- SLIPAD: Möt en kniventusiast
- MILJÖ: Ökar inköp av grön energi

NYCKELN till framtiden

”Vi sätter industristandarden” – så lyder vår vision som speglar vår gedigna kompetens och ambitiösa målsättning. Målet är tydligt: hållbar tillväxt genom operational excellence. För att nå dit har vi Sandviks strategi. Det är den stadiga plattform vi utgår från när vi rör oss framåt mot framtida framgångar.

Vår kärnverksamhet förblir densamma: att hjälpa våra kunder uppnå maximal produktivitet. Ryggraden i vårt erbjudande bygger på innovation, och Sandvik utvecklas konstant genom våra medarbetare och genom våra produkter.

Sandviks kärnvärden reviderades nyligen (sidan 4). Det är vår stabila värdegrund som vägleder oss i våra handlingar


och i hur vi bedriver vår dagliga verksamhet. När Sandvik utvecklas för att möta framtiden finns kärnvärdena som ett stöd i vår strävan framåt, de vägleder oss så att vi kan nå våra uppsatta mål och sätta industristandarden.

Energisegmentet, med bland annat olja- och gassektorn, är ett viktigt område för Sandviks framtid, och här ser vi dagligen och på nära håll hur betydelsefullt innovation är. I det här numret kan du läsa om hur Sandvik använder sin unika kunskap för att

i nära samarbete med kunderna dagligen leverera lösningar och möta tuffa krav.

Jag är också glad över att kunna introducera vår nya landschef för Indien, Parag Satpute. Han har en lång och framstående karriär inom Sandvik och har arbetat både nära produktionen och våra kunder. Satpute kommer att vara en viktig tillgång i våra ambitioner att utöka vår verksamhet och växa på den indiska marknaden med produkter och lösningar utvecklade för, och många gånger med, våra indiska kunder.

Följ med på Sandviks spännande resa. Jag är stolt över de framsteg vi har gjort, och jag vet att vi har förmågan att höja ribban ytterligare. Sandvik ska vara en drivkraft och en ledare inom de industrier vi är verksamma. Vi är redo att med gott självförtroende ta klivet in i framtiden.



Olof Faxander, VD och koncernchef, Sandvik AB

    Följ Sandvik
i sociala medier och på internet:
sandvik.com/meetsandvik





BRASIL I FOKUS

Den 13 juli kommer fotbollsentusiaster världen över att vända blicken mot Brasilien när domaren blåser igång finalen i 2014 FIFA World Cup på legendariska Maracanã-stadion i Rio de Janeiro. Stadion rymmer 73 531 åskådare och har under tre år renoverats inför VM-slutspelet och de Olympiska spelen 2016.

Den hari dag flera miljövänliga lösningar. Utöver återvinning av allt skräp från själva renoveringen genererar nu en ring av 1 500 solpaneler grön energi, ny lågenergibelysning sparar energi och planen bevattnas med regnvatten. Sandvik var delaktig i renoveringen av Maracanã stadions tak. Ett duplex rostfritt stål behövdes för att konstruera 60 kupoler som håller bjälkarna till radiokabeln på plats högst upp på taket. Kupolerna måste kunna motstå extrema vind- och regnförhållanden och valet föll till slut på Sandviks duplex rostfria stål Sanmac © 2205. Stålet gav inte bara taket en säkerhetsmarginal större än två, Sandvik var också det enda företag som kunde leverera inom den mycket korta deadlinen.

Maracanã-stadion invigdes 1950, ungefär samtidigt som Sandvik först etablerade sig i Brasilien. Koncernens långa närvaro i landet har stärkt dess position inom marknadsområden som olja och gas, gruvdrift och tillverkning, men Sandvik har även blivit ett starkt namn inom CSR och hållbarhet.

"BEST OF THE BEST" – Borrigen Pantera DI6400 DTH har fått det ansedda designpriset Red Dot Award. 11 000 – det uppskattade antalet oljekällor på havsbotten 2020. 74 – Sandviks placering på Forbes lista Världens 100 mest innovativa företag 2013.

Sandvik har ökat inköp av el från förnybara energikällor.



Effektivt initiativ för lägre koldioxidutsläpp

Som en del i ambitionen att bedriva en ännu mer hållbar verksamhet lanserade Sandvik 2013 en plan för att minska sina koldioxidutsläpp. Planen är att öka inköpen av elektricitet från förnybara energikällor, exempelvis vatten, vind, sol och biomassa.

Tack vare initiativet minskade Sandviks koldioxidutsläpp med omkring 110 000 ton 2013 jämfört med föregående år, vilket motsvarar ungefär 20 procent av koncernens totala koldioxidutsläpp från energi. Arbetet fortsätter under 2014.



ZZ Zhang, landschef, Sandvik, Kina.

NYTT FOU-CENTER I KINA

Den kinesiska marknaden är mycket viktig för Sandvik och därför har företaget öppnat ett nytt FoU-center i landet. Centret ligger i Zhenjiang och kommer att föra Sandvik närmare sina kunder, vilket ger bättre och snabbare support. Det blir även lättare att identifiera nya behov på marknaden och att utveckla nya produkter i nära samarbete med de kinesiska kunderna. FoU-centret ligger nära Sandviks rörtillverkningsanläggning i Zhenjiang och ingår i företagets globala FoU-organisation.

PÅ JAKT EFTER FRAMTIDENS LEDARE

Sandvik startar ett globalt traineeprogram, "Sandvik Future Leaders". Det är ett 18 månader långt rotationsprogram som ska utveckla framtida ledare. Programmet består av tre jobbrotationsdelar och tre utbildningsdelar som ger deltagarna bred internationell exponering

och goda karriärmöjligheter. Valet av kandidater ska säkerställa att de passar ledarskapsmodellen, men också att de har en inställning som stämmer med företagskulturen. Framgångsrika kandidater ska bland annat vilja skapa förändring. Programmet planeras starta i september 2014.

Runt 6 000 besökare väntas besöka centret årligen.



NYTT BESÖKSCENTER I SANDVIKEN

I september 2014 inviger Sandvik ett nytt center för besökare, kunder, samarbetspartners och studenter i Sandviken. Den 4 500 kvadratmeter stora byggnaden kommer att inhysa en del för utveckling av skräddarsydda verktygslösningar till kunder, liksom möjligheten att förmedla avancerad kunskap och bearbetningslösningar. Omkring 6 000 besökare förväntas komma till anläggningen varje år. Sandvik har i dag mer än 30 center runt om i världen. Det nya centret i Sandviken kommer med sin design och digitala infrastruktur att vara en förebild för företagets framtida center.

SANDVIK ETT AV DE MEST HÅLLBARA FÖRETAGEN

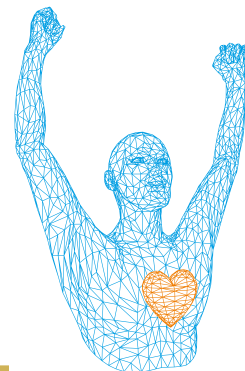
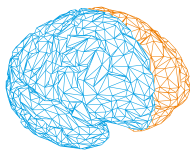
Sandvik har för femte gången kommit med i prestigefulla *Sustainability Yearbook* som publiceras av investeringsspecialisten RobecoSAM. Sandvik placerar sig bland de 15 procent mest hållbara företagen inom området maskiner och elektrisk utrustning. – Att åter igen vara med i *Sustainability Yearbook*, i 2014

års upplaga, bevisar att Sandvik är på god väg att bli ett av toppföretagen inom vårt område när det gäller hållbarhet. Detta erkännande sporrar oss ytterligare att integrera hållbarhet i alla delar av vår verksamhet, säger Christina Bäge-Friborg, Head of Sustainable Business på Sandvik.

Customer Focus, Innovation, Fair Play, Passion to Win



Sandviks nyligen reviderade kärnvärden introduceras i organisationen under 2014.





Tur och retur Indien

Parag Satputes långa karriär inom Sandvik täcker in flera affärsområden både i hemlandet Indien och i Europa. Efter 12 år har han nu återvänt till Indien som ny landschef.

VILKA ÄR SANDVIKS UTMANINGAR I INDIEN?

Den indiska ekonomin har tappat fart de senaste åren, framför allt på grund av en osäker politisk situation. Vi hoppas att valen i maj kommer att leda till en stabil och handlingskraftig regering, vilket är viktigt för ekonomins tillväxt. Dessutom är Indien en mycket konkurrensutsatt marknad.

Sandvik grundade sin verksamhet i Indien 1960 och har en stark bas i landet, med produktion, FoU, design och konstruktion. Så vi har en bra position för att fortsätta nå våra tillväxtmål här.

HUR SER DU PÅ DEN INDISKA MARKNADENS FRAMTID OCH SANDVIKS ROLL?

Vi tror att Indien kommer att fortsätta vara en attraktiv tillväxtmarknad för Sandvik. Det finns ett tydligt behov av investeringar i infrastruktur, energi och

till och med allmän tillverkning. Det bör öka möjligheterna för Sandviks verksamhet inom anläggning, gruvdrift, materialteknik och lösningar för metallbearbetning. Med tanke på Sandviks solida grund i Indien så är vi säkra på att vi kan ta vara på dessa möjligheter.

BERÄTTA LITE OM DIN BAKGRUND INOM SANDVIK.

Jag har haft många utmanande uppdrag inom Sandvik sedan jag började arbeta för företaget 1997. De första åren var jag i Indien. Sedan flyttade jag till Storbritannien och arbetade med global produkthantering och produktion. Mitt nästa uppdrag var i Tyskland, för att öka försäljningen inom EMEA. Jag kom till Sverige 2012 och här ledde jag produktområdet Wire and Heating Technology. Min senaste tjänst var som projektledare för Sandvik Corporate Strategy. Det är en ära för mig att vara tillbaka i Indien i min nya roll. ■

”Vi tror att Indien kommer att fortsätta vara en attraktiv tillväxtmarknad för Sandvik.”

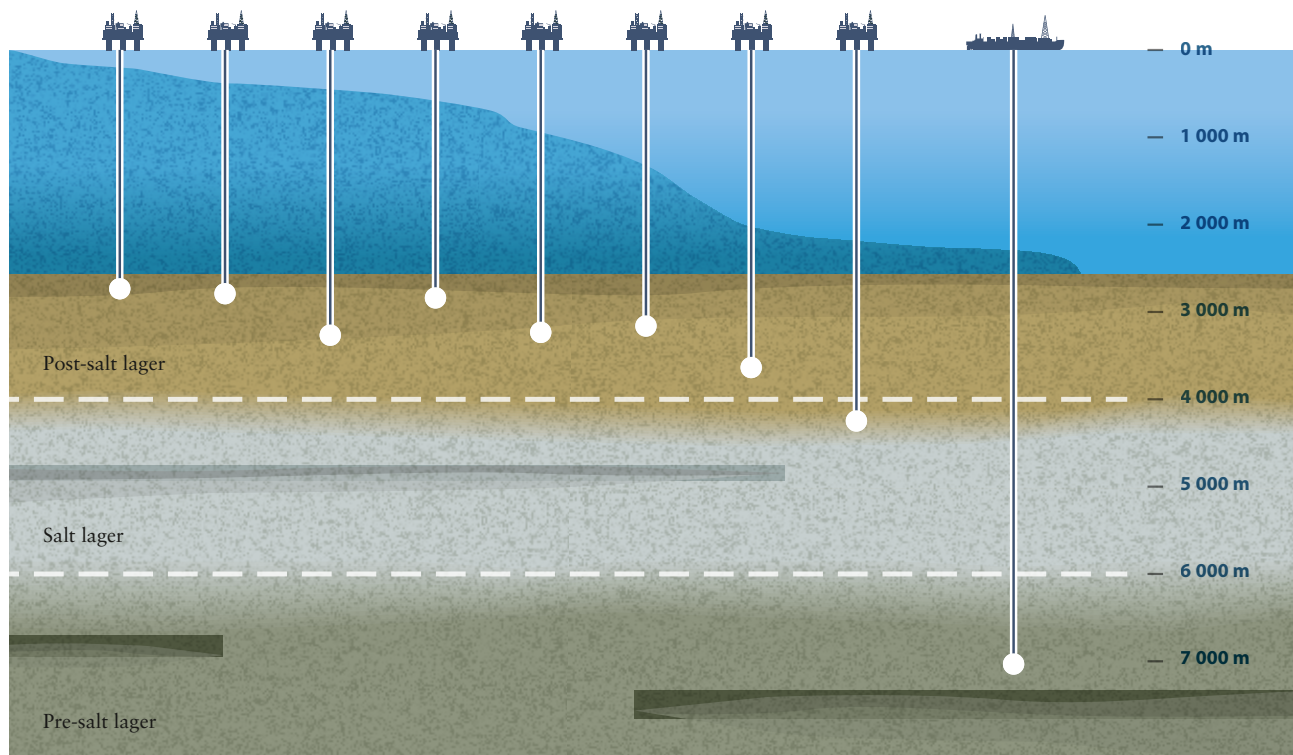
JU TUFFARE DESTO BÄTTRE

Jakten på förnybara energikällor ökar i världen. Samtidigt ökar efterfrågan på olja och gas. Sandvik har nära samarbeten med kunder jorden runt och strävar efter att ligga steget före, redo för allt tuffare krav. Ju tuffare, desto bättre, faktiskt.





Säkerheten är avgörande inom olja- och gasindustrin för både människor och miljö. Sandviks fokus på säkerhet är också en konkurrensfördel.



Santo Basin (Lula) utanför Brasiliens kust är den djupaste oljeupptäckten hittills. Hur djupt kan vi nå? Källa: Petrobras

När tågkonduktören Edwin Drake hittade olja 23 meter under marken i Titusville, Pennsylvania, USA, 1859 var det ett stort genombrott. Mer än 150 år av prospektering och utvinning senare är de lättillgängliga källorna mer eller mindre uttömda. I dag krävs borrhjup på 3 000 till 5 000 meter under jordytan eller havsbotten för att hitta både olja och gas. För Sandvik är sådana förhållanden välkomna.

– Vår strategi har alltid varit att utveckla material för de mest krävande miljöerna, vilket innebär offshore och stora havsdjup, säger Nigel Haworth, Business Unit Manager, Oil and Gas, och fortsätter. De extrema förhållandena kräver en komplex infrastruktur tillverkad av mycket tåliga material, till exempel korrosionsbeständiga legeringar.

Olja och naturgas står för nästan två tredjedelar av världens totala energikonsumtion. International Energy Association förutspår globala ökning av efterfrågan på olja med 13 procent och på gas med 17 procent till 2035. Eftersom existerande källor sinar finns det en ständig efterfrågan på prospektering och produktion.

Per Forssell, Business Segment Manager, Energy, håller med Haworth:

– Ju mer krävande, desto bättre för Sandvik. Om det var lätt skulle vem som helst kunna erbjuda lösningar. Större komponenter tillverkade av komplexa material som kan stå emot extrema förhållanden under många år kräver en

mycket kompetent samarbetspartner. Med vår långa erfarenhet och vårt starka fokus på forskning och utveckling klarar vi av bearbetningsutmaningarna – i dag och i morgon.

De fossila bränslen som vi borrar efter i dag har sitt ursprung i miljontals år gammalt, nedbrutet organiskt material som lagrats i berggrunden. En del olja och gas har vandrat i berggrunden och kan komma fram vid jordytan, men oftast fångas den upp av en ogenomtränglig sten någonstans på vägen. Det är i sådana fickor som vi hittar olja och gas.

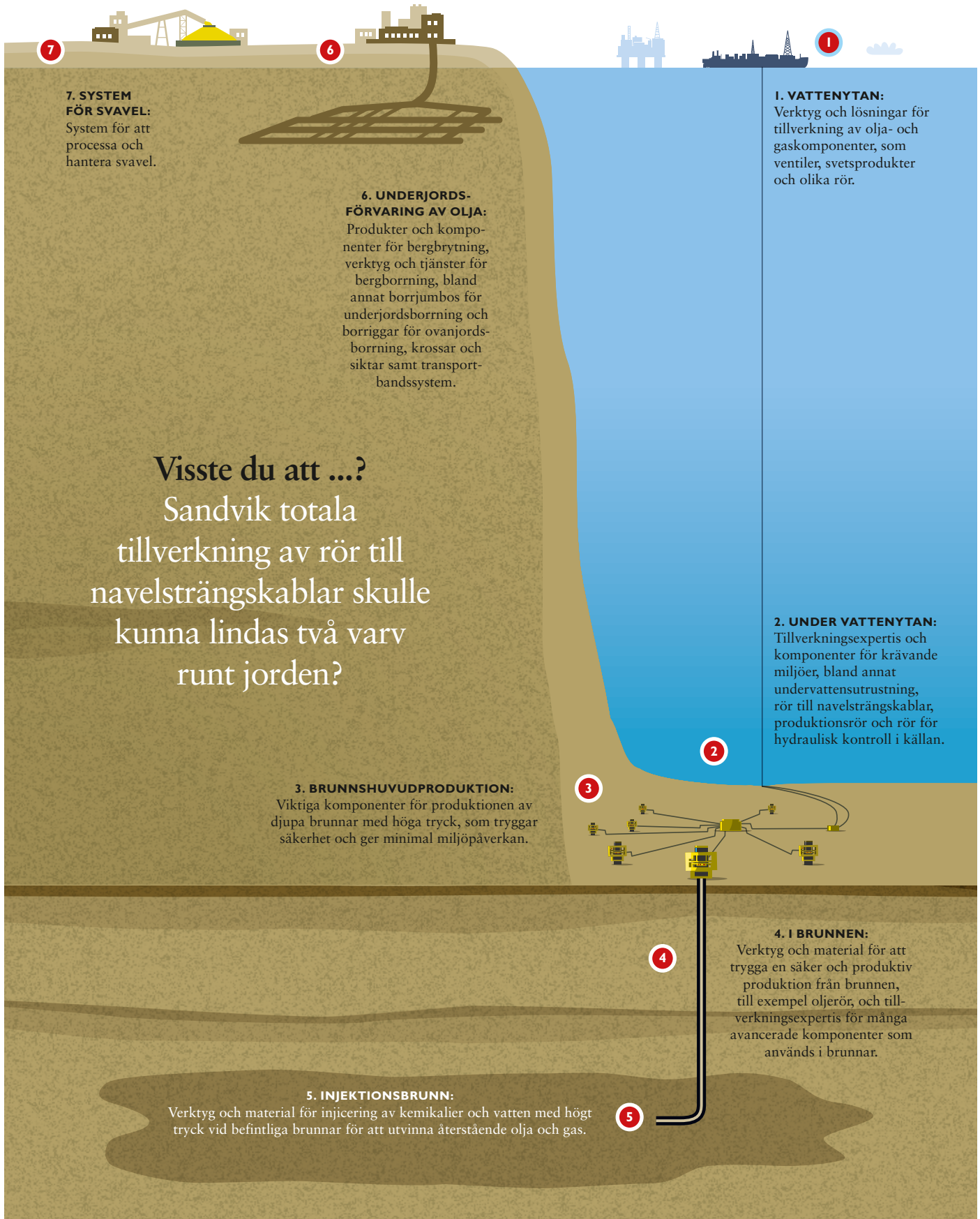
För konstruktionen av lagringsgrottor under marken, med tillhörande tunnlar och schakt, erbjuder Sandvik utrustning

”Om det var lätt skulle vem som helst kunna erbjuda lösningar.”

Per Forssell, Business Segment Manager, Sandvik Coromant

och verktyg för bergbrytning och bergborrning och service, bland annat borrhjupos för underjordsbrytning och borrhjupos för ovanjordsbrytning, men även krossar, siktare och system för bandtransportörer.

– Sandviks borrhjupos i DT-serien betyder enormt mycket för våra olje- och gaskunder, säger Pekka Salminen, Area Manager, Tunneling Drills. De är konstruerade för storskalig brytning med fokus på hög borrhjuprestanda, exakthet i brytningen, produktsäkerhet, kvalitet och användarvänlighet”. ■



7

7. SYSTEM FÖR SVAVEL:
System för att processa och hantera svavel.

6

6. UNDERJORDS-FÖRVARING AV OLJA:
Produkter och komponenter för bergbrytning, verktyg och tjänster för bergborring, bland annat borrhjumbos för underjordsborring och borrhjugar för ovanjordsborring, krossar och siktat samt transportbandssystem.

1

1. VATTENYTAN:
Verktyg och lösningar för tillverkning av olja- och gaskomponenter, som ventiler, svetsprodukter och olika rör.

2

2. UNDER VATTENYTAN:
Tillverkningsexpertis och komponenter för krävande miljöer, bland annat undervattensutrustning, rör till navelsträngskablar, produktionsrör och rör för hydraulisk kontroll i källan.

3

3. BRUNNSHUVUDPRODUKTION:
Viktiga komponenter för produktionen av djupa brunnar med höga tryck, som tryggar säkerhet och ger minimal miljöpåverkan.

4

4. I BRUNNEN:
Verktyg och material för att trygga en säker och produktiv produktion från brunnen, till exempel oljerör, och tillverkningsexpertis för många avancerade komponenter som används i brunnar.

5

5. INJEKTIONSBRUNN:
Verktyg och material för injicering av kemikalier och vatten med högt tryck vid befintliga brunnar för att utvinna återstående olja och gas.

Visste du att ...?
Sandvik totala tillverkning av rör till navelsträngskablar skulle kunna lindas två varv runt jorden?

FÖRSTA KVARTALET 2014 I SIFFROR

FAKTURERING PER MARKNADSOMRÅDE Andel av koncernens fakturering.



■ Andel av koncernen % → Förändring

FAKTURERING PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	KvI 2014	KvI 2013	Förändr. %	Förändr. % ¹⁾
Sandvik Mining	6 601	8 313	-21	-15
Sandvik Machining Solutions	7 400	6 977	+6	+5
Sandvik Materials Technology	3 547	3 484	+2	+3
Sandvik Construction	1 871	2 046	-9	-7
Sandvik Venture	1 362	1 271	+7	+3
Koncerngemensamt	2	7		
Koncernen totalt	20 783	22 098	-6	-4

RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

MSEK	KvI 2014	KvI 2013	Förändr. %
Sandvik Mining	688	1 211	-43
Sandvik Machining Solutions	1 480	1 141	+30
Sandvik Materials Technology	421	337	+25
Sandvik Construction	-11	103	N/A
Sandvik Venture	233	116	+101
Koncerngemensamt	-333	-351	
Koncernen totalt²⁾	2 478	2 557	-3

RÖRELSEMARGINAL PER AFFÄRSOMRÅDE

% av fakturering	KvI 2014	KvI 2013
Sandvik Mining	10,4	14,6
Sandvik Machining Solutions	20,0	16,4
Sandvik Materials Technology	11,9	9,7
Sandvik Construction	-0,6	5,0
Sandvik Venture	17,1	9,1
Koncernen totalt	11,9	11,6

1) Förändring mot föregående år i fast valuta för jämförbara enheter. 2) Interna transaktioner hade försumbar effekt på affärsområdenas resultat.

ORDERINGÅNG: 22 496 MSEK **FAKTURERING:** 20 783 MSEK **RÖRELSERESULTAT:** 2 478 MSEK **RESULTAT EFTER FINANSNETTO:** 2 042 MSEK
PERIODENS RESULTAT: 1 493 MSEK **RESULTAT PER AKTIE:** 1,19 SEK **KASSAFLÖDE:** 759 MSEK



Harinder Jit Singh,
ny chef för
Sandvik Construction,
säljmråde Indien.

Ny chef för Sandvik Construction i Indien

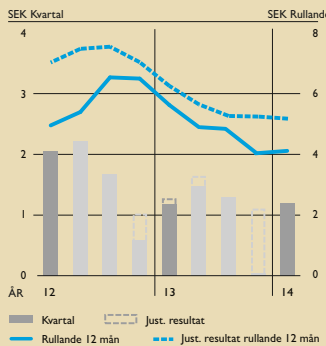
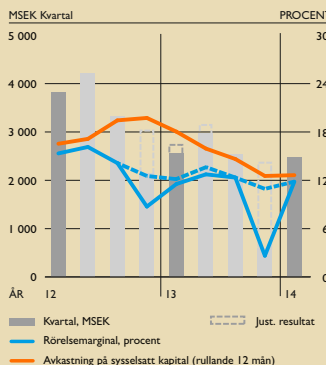
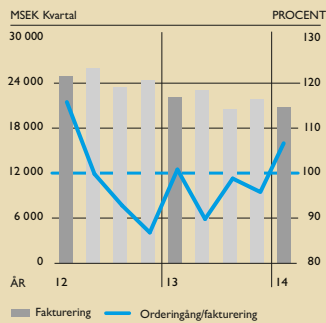
Harinder Jit Singh är ny vice VD för Sandvik Constructions säljmråde Indien. Singh har varit anställd inom Sandvik sedan 1989 och har omfattande erfarenhet av företagets många produktlinjer och expertområden, men även djupgående kunskap om den indiska anläggningsindustrin.



Mikael Schuisky,
Operations Manager,
additiv tillverkning
Sandvik FoU.

Nytt forsknings- område – 3D-printning

Additiv tillverkning, 3D-printning, är ett nytt område för Sandvik FoU, och en investering i en ny teknik som är mycket intressant för Sandvik. Mikael Schuisky har utsetts till Operations Manager (additive manufacturing) Group R&D. Han inledde sin karriär inom Sandvik Materials Technology 2002. Sedan 2012 har han varit chef för CVD-beläggningar hos Sandvik Coromant i Sverige.



STORORDER FÖR GRUVSYSTEM I AUSTRALIEN

Sandvik Mining har tecknat kontrakt för leverans av ett materialhanteringssystem i Australien, värt mer än 450 miljoner kronor. I ordern ingår konstruktion och leverans av två skovelhjulsgrävmaskiner (stacker/reclaimer).



– Projektets storlek, komplexitet och imponerande prestanda visar Sandvik Minings förmåga att leverera högteknologiska lösningar för mobila materialhanteringssystem, säger Gary Hughes, Senior Vice President Sales and Marketing.

I FOKUS

Går ett steg längre

Sandvik är ett innovativt företag, men det finns alltid utrymme för förbättringar, menar Dinggui Gao, ny chef för Sandvik Construction och medlem i koncernledningen.

– Vi måste bli snabbare, finnas närmare kunderna och anstränga oss extra mycket för att ge dem vårt allt.

VILKA ÄR DE STÖRSTA UTMANINGARNA FÖR SANDVIK-KONCERNENS FORTSÄTTA TILLVÄXT?

Utmaningen är egentligen att dra fördel av våra ypperliga produkter, tjänster och industrikunskap; att förvandla dem till värden som gynnar våra kunder. Vi arbetar allt närmre våra kunder för att förstå dem bättre – hur de bedriver sin verksamhet, hur de tjänar pengar och hur de vinner över konkurrensen. Vi tillför de värdena som gör att de inser att Sandvik är en mycket bra partner och att de förstår vad det är vi gör för dem. Vi måste förstå deras behov in i detalj – det är vår främsta utmaning.

VILKEN STRATEGI HAR KONCERNEN JUST NU?

Vi måste bli mer globala, mer kundorienterade och fortsätta att vara mer innovativa. Vi sätter industristandarden när det gäller teknik, produkter och människor. Vi ska fortsätta att utveckla vår personal, och kombinationen av dessa saker kan verkligen ta Sandvik-koncernen till nästa nivå.

TILL SIST, HUR SKA SANDVIK CONSTRUCTION SKAPA TILLVÄXT?

Den totala marknadsstorleken för vår nisch är ungefär 20 miljarder amerikanska dollar per år. Jag skulle säga att den siffran växer med 4 till 6 procent per år. Så potentialen på lång sikt är mycket bra. Vi har redan en solid bas med mer än 25 000 kunder runt om i världen. De behöver uppdatera sin teknik och expandera. De behöver också tjänster och komponenter för att behålla sin produktivitet. Dessutom har vi mycket bra produkter. Vi lanserade 37 nya produkter 2013, och i år kommer vi att lansera mer än 20. De här faktorena skapar en grund som vi kan växa på.



NAMN: Dinggui Gao
ÅLDER: 50
FÖDD OCH UPPVUXEN: i Hubei-provinsen i centrala Kina.
BOR: i Stockholm sedan oktober.
BAKGRUND: examen i maskinteknik och en MBA.

FOTO: IDA KNUDSEN



MÖT SANDVIK: Sandvik-koncernens tidning till aktieägare och anställda
ANSVARIG UTGIVARE: Pär Altan **CHEFREDAKTÖR:** Maline Knutsen
PRODUKTION: Spoon Publishing AB **REDAKTÖR:** Henrik Emilson
ART DIRECTOR: Eva Englund **TRYCK:** Sandvikens Tryckeri, juni 2014

Publiceras i tryckt form och på www.sandvik.com **E-POST:** info.group@sandvik.com



SANDVIKS VÄRLD

Möt en knivskarp stålman

Quintin Middleton älskar tre saker – sin tro, sin familj och knivar. När det gäller den sistnämnda tog han nyligen chansen att förverkliga sin dröm. Drömmen var guld värd och han levererar nu sina handgjorda knivar till framstående kockar i hela världen.

QUINTIN MIDDLETON växte upp i de amerikanska sydstaterna på 1980- och 90-talen. Han minns sig själv som en pojke med en tegelsten och en hammare, som bankade på de bitar metallskrot han kunde hitta för att göra enkla knivblad och vassa verktyg.

– Jag ville göra sådana där svärd som jag sett på film. Det var så min passion för att tillverka knivar började, säger han.

Sedan dess har Middleton, huvudsakligen själv, lärt sig den urgamla konsten att smida knivblad. Jason Knight, en vän och knivmedskollega, gav vissa tips men sade till honom, "Allt du behöver kunna är du tvungen att lära dig själv".

Middleton ville ge sig in på marknaden för kockknivar och matbestick, men han visste inte var han skulle börja, säger han:

– Då sprang jag på kocken Craig Diehl. Han visade mig vilka egenskaper en professionell kock vill ha i en kniv.

Med denna nyvunna kunskap återvände Middleton till sin verkstad. Genom att pröva sig fram, men även med Diehls råd, levererade han en

prototyp för den högkvalitativa produkt som sedan har gjort honom världskänd.

– Om inte Jason och Craig hade hjälpt mig är jag inte säker på att jag hade kommit så här långt, säger Middleton.

Middleton Made Knives erbjuder flera olika filé- och skalknivar samt Santoku och Damascus kockknivar. Men, även om de flesta beställningarna är för specialtillverkade kockknivar i 5000 kronors klassen, eller mer, så är Middleton sina

rötter trogen och erbjuder produkter som inte kostar mer än 500 kronor – knivar som "till och med en linjekock har råd med".

Middleton använder fortfarande hammare och smidesugn för en del av sitt arbete, men han utnyttjar även en annan process, spånskarande bearbetning. För den har han valt 3 millimeter tjockt Sandvik 13C26, ett rostfritt knivstål som rekommenderas för kirurgknivar och rakblad.

– Vid spånskarande bearbetning skär man ut formen i stället för att hamra fram den. Efter att jag gjort en råskiss direkt på plåten använder jag en bandsåg, slipar och värmebehandlar till 1 066 grader. Sedan härdar jag det mellan två aluminiumplåtar, så att stålet blir ungefär 61 Rockwell [en skala för ståls hårdhet].

Även här lärde sig Middleton det mesta själv.

– Jag hittade Sandvik-materialet när jag sökte på nätet, men pratade också med andra knivtillverkare. 13C26 har en mycket fin kornstruktur, så jag kan skärpa det till en mycket vass egg, utan att det blir några mikrosprickor som det kan bli i andra stål. Det är

också mycket hårt, men fortfarande segt efter hårdningen. Det håller bäst av det jag hittat hittills, säger han.

Under 2013 flyttade Middleton sin verksamhet från trädgårdsskjulet bakom sitt hus till en större lokal i närheten och han anställde även en person.

Den småskaliga starten till trots ser det nu ut som denna "bonnpojke" – som han kallar sig själv – har kommit en bra bit på vägen mot framgång. ■

Biography:

Quintin Middleton bor i St. Stephen, South Carolina, med sin fru och två barn. Middleton, som är född 1985, började lära sig själv konsten att smida knivblad vid unga år. Han sade nyligen upp sig från sitt jobb som alltiallo och ägnar sig nu åt sin passion för tillverkning av knivar på heltid. Han säljer knivar till kockar i hela världen via sin webbplats, www.middletonmadeknives.com.

