

Våra verksamheter

Sandvik Mining and Rock Solutions

Sandvik Rock Processing Solutions

Sandvik Manufacturing and
Machining Solutions



Våra verksamheter

- > Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

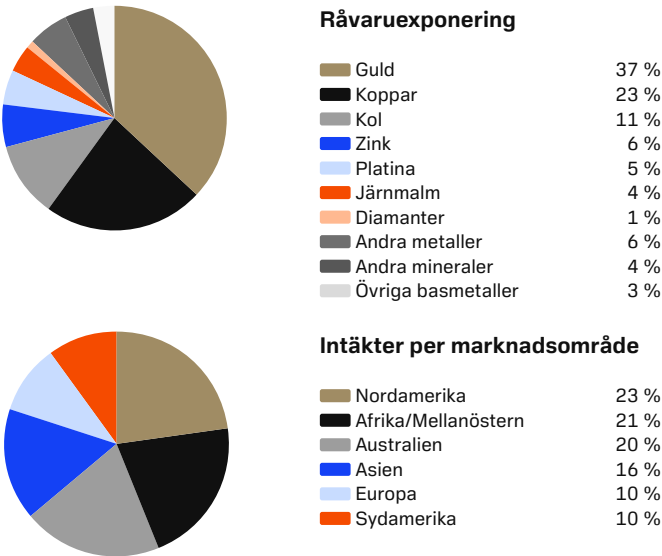
Sandvik Mining and Rock Solutions



2024 i siffror

Översikt	2023	2024
Orderingång, MSEK	64 527	64 404
Intäkter, MSEK	65 690	63 607
Justerad EBITA ¹⁾ , MSEK	13 716	12 950
Justerad EBITA-marginal ¹⁾ , %	20,9	20,4
Avkastning på sysselsatt kapital, %	24,4	21,6
Avkastning på sysselsatt kapital, exklusive amorteringar på övervärden %	25,4	22,5
Antal medarbetare ²⁾	17 019	17 278
Könsfördelning (män/kvinnor), %	81/19	81/19
Kvinnor i ledande befattning, %	20,1	20,7
Olycksfallsfrekvens (LTIFR)	1,0	0,9
Total olycksfallsfrekvens (TRIFR)	3,3	3,6

1) Justerat för jämförelsestörande poster om -507 MSEK (67).
2) Omräknat till heltidstjänster.



Våra verksamheter

- > Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Sandvik Mining and Rock Solutions

Gynnsamma mineralpriser bidrog till en stabil efterfrågan på reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror medan intäkterna från utrustning minskade. Digital Mining Technologies uppvisade en positiv utveckling. Strategiska framsteg uppnåddes genom innovationer samt ett förvärv som stärker vårt automationserbjudande.

Sandvik Mining and Rock Solutions är en globalt ledande leverantör av utrustning och verktyg, reservdelar, tjänster, digitala lösningar och teknologier för ökad hållbarhet inom gruv- och infrastrukturindustrin. Vi tillhandahåller högpresterande produkter och tjänster som ökar våra kunders produktivitet och säkerhet, förlänger drifttiden samt minskar kostnader och miljöpåverkan. Vårt erbjudande omfattar affärlösningar för gruvplanering, bergborrning, bergavverkning, lastning och transport, tunneldrivning, markstöd och stenbrytning.

Vi utformar framtidens hållbara gruva genom våra elektriska och autonoma lösningar, och vi optimerar verksamheten över hela leveranskedjan via uppkopplade digitala lösningar för, bland annat, gruvplanering och fjärrövervaknings-tjänster. Våra system för gruvautomation täcker alla aspekter av automation, från enstaka utrustningar till fullständig styrning av maskinparken.

Marknadsöversikt

Gynnsamma mineralpriser stimulerade efterfrågan i flera regioner under hela året. Den makroekonomiska osäkerheten gjorde gruvkunderna mer försiktiga med att investera i ny utrustning. Istället prioriterade de att maximera användningen av befintliga maskiner vilket ledde till ett ökat underhållsbehov. Våra kunder arbetar kontinuerligt med att förbättra säkerheten och maximera drifttid och produktivitet, vilket resulterade i stark efterfrågan på våra digitala och autonoma lösningar.

Skifte mot tillväxt

En stabil efterfrågan på marknaden ledde till ännu ett år av tillväxt för Sandvik Mining and Rock Solutions, och vi är på god väg att nå vårt mål om en årlig genomsnittlig tillväxttakt på 10 procent för 2019–2025. Vi gjorde goda framsteg inom de strategiskt prioriterade områdena elektrifiering, automatisering och digitalisering och närmade oss också vårt mål att dubbla intäkterna från gruvdrift ovan jord 2022–2028.

Under 2024 förvärvade Sandvik Universal Field Robots (UFR), ett snabbväxande företag med bas i Australien som erbjuder kompatibla, autonoma lösningar för tillämpningar inom gruvdrift under och ovan jord. Förvärvet kompletterar vår ledande autonoma plattform AutoMine® och stärker vår förmåga att integrera utrustning från tredje part. Detta ger kunderna möjlighet att optimera prestandan i sina flottor av gruvutrustning.

Innovation och nära kundsamarbete är nyckeln till att behålla starka marknadspositioner. Sandvik är en klar marknadsledare inom autonoma underjordslösningar och vi lanserade ett stort antal innovationer under året. Sandvik säkrade flera betydande order med automationssystemet AutoMine® under året.

Vi förbättrade vårt erbjudande inom ovanjordsbrytning genom att introducera nya roterande borrar och automationsfunktioner. Sandvik DR416iE är till exempel den fjärde och största elektriska borrar i vårt sortiment

av intelligenta roterande språnghålsbollar. Produktutveckling och andra riktade satsningar ledde till en starkare marknadsposition inom ovanjordsbrytning.

Sandvik tillgodoser olika kundbehov i skiftet mot elektrifiering av gruvindustrin. Under året introducerade vi en ny trolleyslösning för batteri-elektriska truckar, utformad för stora flottor med förutsägbar trafik och långa ramper. Vi introducerade också LFP-batteriteknik (litium-järnfosfat) för våra batterielektriska underjordsbollar och ett uppgraderat LFP-batteri för gruvtruckar och lastare med 36 procent längre drifttid jämfört med den tidigare versionen.

Digitalt skifte

Digitalisering spelar en avgörande roll för att öka produktiviteten och säkerheten i gruvverksamheten. Sandvik erbjuder en integrerad digital plattform som stödjer kundernas behov genom hela värdekedjan, vilket möjliggör återkoppling av data och automatiserad processoptimering över hela leveranskedjan. Under 2024 hade divisionen Digital Mining Technologies en solid tillväxt och mjukvaran för gruvplanering från Sandvik-ägda Deswik fick ökat genomslag hos kunder inom gruvbrytning ovan jord. Polymathian, en leverantör av optimeringsmjukvara för gruvindustrin, förvärvades 2023 och integrerades under året fullt ut med Deswik, vilket sluter kretsloppet från gruvproduktion till planering. OptiMine®, vår plattform för realtidsövervakning med lösningar för att

undvika kollisioner, förbättrades med sensorer för gruvpersonal.

Sandvik fortsatte att utöka Remote Monitoring Service (RMS), en serie avancerade digitala tjänster som kan omvandla stora mängder data från gruvutrustning under jord till rekommenderade åtgärder. Lösningen bidrar till att sänka kundernas driftskostnader och förbättra produktivitet och hållbarhet. Under 2024 beslutade gruvkunden Barrick att införa RMS på hela sin globala underjordsflotta bestående av fler än 200 gruvtruckar, lastare och borrar.

Under året lanserade vi My Sandvik Onsite, en ny lösning för optimering av ovanjordsbrytning. Systemet stödjer trådlös överföring av borrarplaner och är enkel att integrera i alla system för ovanjordsbrytning.

Vi inledde också ett samarbete med Ambra Solutions, en ledande leverantör av privata LTE/5G trådlösa nätverk för industriell telekommunikation, för att stärka vårt kunderbjudande. Samarbetet syftar till att utveckla kommunikationsmöjligheter som är skräddarsydda för våra produktfamiljer inom automationssystemet AutoMine®. Initiativet syftar till att förbättra effektiviteten och säkerheten i gruvdrift under jord genom att lösa kritiska kommunikationsutmaningar.

2024 i korthet

Strategi

Våra verksamheter

- > Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Förvaltningsberättelse

Finansiell översikt och noter

Skifte mot hållbarhet

Våra batterielektriska fordon (BEV) ökar våra kunders produktivitet samtidigt som de minskar deras miljöpåverkan och hjälper gruvkunder att nå sina hållbarhetsmål. Detta blir allt viktigare eftersom hållbarhetsdata, till exempel möjligheten att mäta utsläpp eller cirkularitet, är ett krav i alla anbudsprocesser.

Digitalisering och automatisering förväntas bli ännu viktigare för att lösa branschens utmaningar inom säkerhet, produktivitet och lönsamhet. Sandvik introducerade ett antal lösningar som bidrar till ökad drifttid och produktivitet. Ett par exempel är AutoMine® Lifecycle Support Solutions, en skalbar tjänst som är utformad för att säkerställa teknikstöd för kunderna, och AutoMine® Interoperable ACS, genom vilket en blandad flotta av utrustning kan hanteras med ett sömlöst säkerhetssystem.

Vi strävar också efter att förbättra hållbarheten i vår egen verksamhet, till exempel genom program för återvinning av hårdmetall, återvinning av förpackningar, avfallssortering och ökad användning av förnybar energi.

Flexibilitet genom affärscykeln

Återkommande intäkter från reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror bidrar väsentligt till verksamhetens motståndskraft. Under de senaste åren har Sandvik utökat sin aktiva gruvflotta vilket säkrar långsiktiga intäkter från reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror, ett prioriterat tillväxtområde. År 2024 nådde vår verksamhet för reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror, inklusive digitala tjänster, rekordhöga ordernivåer och ökade sin andel av intäkterna till 69 procent (66).

Konkurrenskraften hos våra produkter och lösningar gjorde det möjligt för oss att motverka kostnadsinflationen med prisjusteringar. Sandvik kunde behålla god marginal tack vare den flexibilitet som skapas av outsourcad montering vid våra produktionsanläggningar, övergripande kostnadskontroll och goda bidrag

från våra omstruktureringsprogram.

I det koncernprogram för omstruktureringsåtgärder som initierades under året förväntas Sandvik Mining and Rock Solutions leverera besparingar på årsbasis om 0,4 miljarder kronor och en årstakt om cirka 80 procent uppnåddes redan 2024. Tillsammans med 2022-programmet, som levererade en effekt om 80 procent, bidrog det till en marginaltålighet på en marknad med hög kostnadsinflation, och trots minskade volymer lyckades vi uppnå en justerad EBITA-marginal på 20,4 procent (20,9).

Kundens förstaval

Sandvik samarbetar med sina kunder för ömsesidig nytta. Under 2024 tecknade vi ett samarbetsavtal med vår kund Boliden kring fälttester och utveckling av vår batterielektriska koncepttrigg för ovanjordsborrning vid deras Kevitsa-gruva. Konceptborrighen introducerades 2023 och kombinerar flexibiliteten i batteridrift med stabiliteten i elkablar. De tuffa arktiska förhållandena i norra Finland var idealiska för testerna.

Dieseलेlektrisk gruvutrustning ses av många inom branschen som ett sätt att uppnå renare, mer hållbar och tillförlitlig gruvdrift utan de strukturella förändringar som krävs för helt elektrisk drift. Dieseलेlektrisk utrustning har en bevisad förmåga att kombinera fördelarna med elfordonens låga underhållsbehov med diesels flexibilitet. I maj 2024 tecknade det globala gruvkontraktsföretaget Byrnecut ett samarbetsavtal med Sandvik för att utveckla dieseलेlektriska lastare och truckar, i syfte att öka hållbarhet, effektivitet och produktivitet under jord. I september 2024 tecknade den globala gruvserviceleverantören Perenti ett samarbetsavtal (MOU) med Sandvik som även det handlade om att utveckla dieseलेlektrisk utrustning för underjordsgruvor.

Sandvik fick en order värd 1,9 miljarder kronor från gruvbolaget BHP för att leverera gruvsystem för brytning av kaliumklorid till

Jansen-projektet i Saskatchewan, Kanada. Projektet har potential att bli den största producenten av kaliumklorid i världen, ur vilket man utvecklar pottaska som är en viktig ingrediens i konstgödsel.

En attraktiv arbetsgivare

Vår ambition är att skapa ett klimat där medarbetarna kan utvecklas och göra karriär inom Sandvik. Under 2024 uppmätte vi höga nivåer av medarbetarengagemang samt en ökning av andelen kvinnliga chefer, med stöd av initiativ som ett globalt partnerskap med International Women in Mining.

Vi har flera globala mentorskapsprogram där våra ledare inom Sandvik Mining and Rock Solutions kopplas samman med yngre, mindre erfarna medarbetare. Deltagarna i programmen har olika bakgrunder, geografisk hemvist och erfarenheter vilket främjar en kultur som värdesätter innovativt tänkande och olika perspektiv.

Vi fortsatte vårt arbete med att säkra den kompetens och färdigheter som krävs för de pågående tekniksiftena inom elektrifiering, automation och digitalisering. Att ha en nära dialog med våra kunder för att förstå och kartlägga behovet av expertis och utbildning är avgörande, och vi investerar i internationella universitetssamarbeten. År 2024 tog mer än 400 servicetekniker examen från akademiprogram arrangerade av Sandvik runt om i världen.

Under året fick vi både externa och interna erkännanden för att vara en familjevänlig arbetsplats. Ett exempel var lanseringen av en digital plattform som guidar medarbetarna genom varje fas i familjelivet.

Säkerhet är vår högsta prioritet och vi genomförde riktade kampanjer och utbildningar för att främja vår nollvision.

Möt våra medarbetare



Elen Toodu, director strategic product portfolio på divisionen Digital Mining Technologies, har bland annat till uppgift att samordna automation, gruvplanering och kollisionssavvärjning för att skapa framtidens gruva.



Lyssna på
home.sandvik/podcast

Våra verksamheter

- > Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Översikt

Vårt erbjudande

- Borrnig under jord
 - Lastning och transport
 - Borrnig ovan jord
 - Roterande borrnig
- Bergborrverktyg och system
 - Kontinuerlig bergavverkning och tunneldrivning
 - Bergförstärkning
- Digital gruvteknik
 - Reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror

Värdekedja för bergavverkning



Produktportfölj

Utrustning för borrnig, bultning, bergavverkning, lastning och transport. Förbrukningsvaror/verktyg för borrnig, tjänster, reserv- och slitdelar. Ett brett utbud digitala lösningar för ökad effektivitet och processoptimering.

Marknadsbeskrivning

Gruvor
Konsoliderad kundbas med cirka 200 globala stora och mindre gruvföretag. Geografiskt avlägsna platser, försämrad malmkvalitet och djupare gruvor samt säkerhetskrav driver produktionsvolymen och behov av hel och halvautomatiserade lösningar. En betydande verksamhet inom reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror.

Infrastruktur

Sandvik är verksamt inom nischen bergavverkning. Kundbasen är fragmenterad med över 25 000 enskilda kunder. Lokala erbjudanden och lokal konkurrens.

Drivkrafter för efterfrågan

Gruvor

- BNP-tillväxt och resursintensiv industriutveckling
- En växande medelklass
- Metall och mineralpriser
- Elektrifiering
- Produktionsnivåer i befintliga gruvor och expansionsprojekt (orörd samt tidigare exploaterad mark)
- Produktivitetsförbättringar och ny teknologi, till exempel automatisering och elektrifiering
- Krav inom områdena miljö, hälsa och säkerhet

Infrastruktur

- BNP-tillväxt/urbanisering
- Infrastrukturinvesteringar och utgifter
- Statliga stimulansprogram
- Produktion av ballastmaterial
- Cementförbrukning
- Infrastrukturinvesteringar och utgifter

Konkurrenssituation/större konkurrenter

Gruvor

Huvudsakligen globala konkurrenter som Epiroc, Caterpillar och Komatsu Mining.

Infrastruktur

Några globala konkurrenter förekommer i flera nischer: Epiroc, Caterpillar och Furukawa. Många lokala aktörer.

Modell för försäljningskanaler

Gruvor

Direktförsäljning cirka 95 procent med ett globalt servicenätverk.

Infrastruktur

Till följd av den fragmenterade kundbasen sker 50 procent av försäljningen via distributörer. Global försäljnings- och serviceorganisation.

Tillväxtstrategi

Öka försäljningen av reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror till den befintliga kundbasen. Öka marknadsandelar inom ovanjordsborrnig. Nå högre servicenivåer genom datadriven produktivitet och avancerade tjänster. Automatisera, elektrifiera och utforska kompletterande teknologier och erbjudanden genom sammanslagningar och förvärv.

Strategisk riskhantering

Olika former av affärsmiljörisker med påverkan på gruv- och infrastrukturmarknaden i allmänhet, till exempel ökad konkurrens på marknaden genom ny teknisk utveckling och uppkomsten av nya konkurrenter, fluktuerande råvarupriser och risker relaterade till regelefterlevnad. Politisk instabilitet i vissa delar av världen.

2024 i korthet

Strategi

Våra verksamheter

- > Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Förvaltningsberättelse

Finansiell översikt och noter

Innovationer som skapar kundvärde

Sandvik samarbetar med våra kunder på deras resa mot elektrifiering, digitalisering och automatisering. Vi strävar efter att erbjuda heltäckande lösningar som integrerar produkter och tjänster för maximerad produktivitet och effektivitet.

Året präglades av en hög grad av innovation och integration av erbjudanden från våra divisioner. Sandvik presenterade flera nya funktioner i vårt digitala erbjudande för underjordsborrning, bland annat mobilapplikationen Sandvik DrillConnect. Appen är integrerad med filhanteraren My Sandvik File Transfer, vilket förbättrar dataflödet mellan borrar och enheter och gör det möjligt för operatörer att ladda ner och tilldela borrarplaner samt få tillbaka rapporter från borrarigen.

Automationslösningen AutoMine® ACS är en innovation som är utformad för att förbättra produktiviteten och öka flexibiliteten genom att tredjepartsutrustning kan fungera sömlöst inom automatiserade zoner. Nytt för året var även kompatibilitet mellan mjukvara från det av Sandvik ägda gruvplaneringsföretaget Deswik och produktionsborrarna Sandvik® DL422i, Sandvik® DL422iE och Sandvik® DL432i. Med denna integration kan borrarplaner överföras automatiskt från Deswik till borrarigen.

AutoMine® Concept Underground Operator Desk är en autonom simulator som kan hantera upp till fyra maskiner samtidigt. Trots att simulatören är utformad för fyra maskiner så kan systemet AutoMine® Fleet stödja upp till 15 maskiner samtidigt och det planeras att utökas till 30 maskiner 2025.

Vi introducerade också en trolleylösning för stora batterielektriska gruvtruckar där inga batteribyen behövs. Plattformen stöder modulära elsystem och är idealisk för stora flottor med höga effektbehov, förutsägbar trafik och långa ramper.

Sandvik introducerade LFP-tekniken (litiumjärnfosfat) för batterielektriska underjordsborrar. Tack vare LFP-tekniken kunde operatörerna köra 50 procent längre och uppnå 20 procent högre hastighet i uppförsbackar under fälttester vid Agnico Eagles Kittilä-gruva i norra Finland. De två batteripaketerna ombord gav 36 procent mer användbar energi och laddningstiden minskade med 55 procent jämfört med den befintliga batteritekniken under testperioden.

Sandvik® DR411i är en roterande borrhög för spränghål som är utrustad med Sandvik i-series kompletta teknikpaket och automationssystemet AutoMine® som tillval, vilket ger exakta och rena spränghål. Borrhögen förbättrar kundernas produktivitet och sänker kostnaderna även för de mest utmanande tillämpningarna. Det intelligenta systemet för lastning bidrar också till att minska koldioxidutsläppen och förlänga komponenternas livslängd.

I oktober introducerade vi Sandvik® DD212i, vår första intelligenta borrhög för trånga



gruvgångar i i-serien och branschens mest avancerade underjordsbormaskin i denna kategori. Borren ger driftseffektivitet med exakt elektronisk positionering och verktyg för hålmätningar och den är optimal för borrning i trånga till medelstora gruvgångar.

I många underjordsgruvor utsätts borrarbets-adaptern för tuffa förhållanden till följd av att

vatten används för spolning, vilket är mycket korrosivt. År 2024 introducerade Sandvik adaptern Golden Shank med en patenterad korrosionsskyddande beläggning som bidrar till att öka livslängden och minska borkkostnaden per meter. Fälttester uppvisar 30–100 procent längre produktivlängd.

Våra verksamheter

- > Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Exempel på innovationer



AutoMine® ACS

Automationslösningen AutoMine® ACS är utformad för att förbättra produktiviteten och öka flexibiliteten genom att tredjepartsutrustning tillåts fungera sömlöst inom automatiserade zoner.



Golden Shank

Golden Shank är en adapter med en patenterad korrosionsskyddsbeläggning som ökar livslängden på utrustningen och minskar borrhastkostnaden per meter.

Trolleyslösning

Inga batteribyten behövs i vår trolleyslösning för stora batterielektriska gruvtruckar. Plattformen är idealisk för stora flottor med höga effektbehov, förutsägbar trafik och långa ramper.



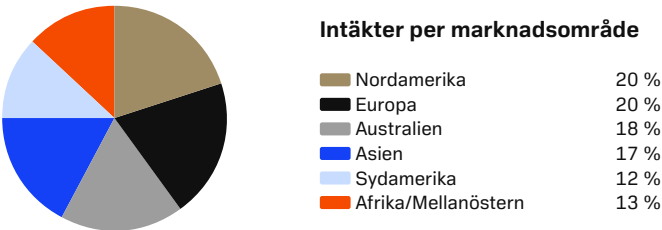
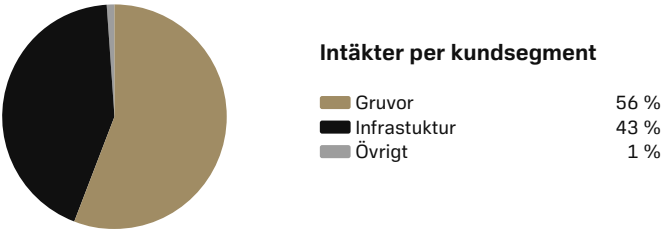
Sandvik Rock Processing Solutions



2024 i siffror

Översikt	2023	2024
Orderingång, MSEK	11 238	11 103
Intäkter, MSEK	11 472	10 704
Justerad EBITA ¹⁾ , MSEK	1 661	1 562
Justerad EBITA-marginal ¹⁾ , %	14,5	14,6
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,5	6,4
Avkastning på sysselsatt kapital, exklusive amorteringar på övervärden, %	10,6	8,4
Antal medarbetare ²⁾	2 946	2 739
Könsfördelning (män/kvinnor), %	82/18	81/19
Kvinnor i ledande befattning, %	20,8	19,6
Olycksfallsfrekvens (LTIFR)	2,8	2,5
Total olycksfallsfrekvens (TRIFR)	7,1	5,6

1) Justerat för jämförelsestörande poster om -411 MSEK (-144).
2) Omräknat till heltidstjänster.



Våra verksamheter

- Sandvik Mining and Rock Solutions
- > Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Sandvik Rock Processing Solutions

Sandvik Rock Processing Solutions redovisade en stabil efterfrågan från gruvindustrin medan infrastrukturmarknaden var utmanande. Lönsamheten förbättrades, trots lägre volymer, tack vare ökad andel reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror samt omstrukturerings- och beredskapsåtgärder. Vi fortsatte att utöka våra erbjudanden inom digitalisering och automation.

Sandvik Rock Processing Solutions tillhandahåller högpresterande produkter och tjänster till kunder främst inom gruv- och infrastrukturindustrin. Vi har världsledande produkter och tjänster för tillämpningar inom krossning, siktnings, matning, tåglastning, brytning, rivning och återvinning. Våra produkter, tjänster och flexibla underhållsprogram ökar produktivitet, säkerhet och drifttid samt sänker kostnader. Vår goda innovationsförmåga och djupa kunskap om kundernas processer och behov utgör basen för utveckling av produkter, energieffektiva lösningar och ny digital teknik som bidrar till att göra kundernas verksamhet mer hållbar. Fortsatt utveckling av vår finkrossteknik i syfte att minska branschens höga energianvändning är en strategisk prioritering.

Marknadsöversikt

Efterfrågan inom gruvindustrin var stabil under hela året, pådriven av gynnsamma mineralpriser. Infrastrukturmarknaden fortsatte att vara utmanande med makroekonomisk osäkerhet, hög inflation och höga räntor, vilket ledde till låga investeringar i kombination med höga lagernivåer hos återförsäljarna.

Skifte mot tillväxt

Trots att 2024 var ett utmanande år med svagare efterfrågan inom infrastrukturdelen och därmed avtagande orderingång och intäkter, gjorde vi strategiska framsteg. En strategisk ambition är att expandera vårt erbjudande inom kross- och sorteringsverksamheten, vilket stärktes genom förvärvet av SP Mining 2022. Möjligheten att erbjuda ett fullserviceerbjudande inom krossning och sortering öppnar möjligheter att växa på gruvsidan och vi har identifierat synergier på mer än 150 miljoner euro.

Sandvik engagerar sig i den höga energianvändningen inom gruvindustrin. Fler än 600 gruvor runtom i världen använder äldre malningstekniker och vi ser en stor potential för vår ledande krossteknik och snabba innovationstakt.

Under 2024 uppgraderade vi 800i-serien konkrossar vilket möjliggör större krossvolymer och finare partikelstorlekar. Krossen togs väl emot av kunderna vilket ledde till att orderingången för modellen nästan fördubblades under året.

En annan strategisk ambition är att öka andelen intäkter från reservdelar, tjänster och

förbrukningsvaror. Under året ökade intäkterna från reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror till 61 procent (59) av de totala intäkterna.

Digitalt skifte

Digitala lösningar är avgörande för att säkerställa att vi uppfyller kundernas krav på resurseffektivitet och produktivitet. Vår digitala plattform, SAM® by Sandvik, ger värdefull information som behövs för att hålla kross- och sorteringsutrustningen i drift, tillgänglig och produktiv. Under 2024 ökade plattformens användningsgrad med 40 procent och antalet aktiva användare närapå fördubblades.

Under året lanserade vi ACS-s, en serie energiskördande trådlösa sensorer. De är anslutna till SAM och monterade på strategiska platser på maskinens vibrerande sikt och matare. Systemet förser operatörer och service-tekniker med lättförståelig realtidsdata om utrustningens skick vilket möjliggör proaktiva underhållsbeslut. Lösningen minskar driftstopp och kostsamma reparationer vilket leder till förbättrad effektivitet i verksamheten.

Det digitala skiftet skapar möjligheter till nya affärsmodeller. Under året började vi erbjuda fjärrövervakning som en tjänst. Fördelarna med

detta, till exempel tillgång till prediktiva insikter, teknisk support och optimering, möjliggör ökad produktivitet och tillgänglighet för kunden. Vi har märkt ett stort intresse från kunderna och ser en stark tillväxtpotential inom detta område.

Sandvik är marknadsledande inom autonom krossutrustning och har skaffat sig en gedigen erfarenhet sedan vårt första automationssystem introducerades 1967. Idag är alla våra konkrossar och merparten hammare förberedda för automatisering och andelen autonom utrustning i drift på våra kunders anläggningar ökade med 40 procent under året.

Vi lanserade också ACS-c 5, ett nytt automationssystem för konkrosserien Sandvik® 800i. Den nya rollbaserade funktionen för interaktivitet underlättar arbetet för operatörer, underhållspersonal och ingenjörer genom att erbjuda vägledning, tillgång till värdefull data och verktyg för proaktivt underhåll och optimering.

Kundernas respons på vårt digitala och automatiserade erbjudande har varit bättre än väntat och vi nådde målet, att 60 procent av kunderna ska använda digitala och automatiserade lösningar 2025, ett helt år tidigare än planerat.

Skifte mot hållbarhet

Sandvik förser gruv- och infrastrukturkunder med miljöeffektiva lösningar för krossning och sortering som minskar deras miljöpåverkan. Genom kontinuerliga förbättringar av vårt erbjudande minskar vi energiförbrukningen per ton krossat material hos kunden och förlänger serviceintervallen.

I värdekedjan för gruvdrift är malningsfasen mycket energikrävande. Genom att arbeta nära kund med att optimera kross- och sorteringscyklerna och använda den senaste tekniken kan Sandvik minska krosstorleken. Det innebär att delar av malningen kan ersättas med finkrossning. Krossning är upp till 10 gånger mer energieffektivt jämfört med konventionell malning och således ett sätt att minska koldioxidutsläppen.

Sandvik erbjuder redan ett komplett sortiment av elektrisk stationär krossutrustning. I vårt arbete för en mer hållbar framtid och att sänka våra kunders driftskostnader erbjuder vi ett brett utbud av el- och hybridlösningar inom vår mobila kross- och sorteringsutrustning.

Vi strävar efter att minska utsläppen av växthusgaser (GHG) i vår egen verksamhet genom att förbättra energieffektiviteten och öka användningen av fossilfri energi. Vår anläggning i Svedala (Sverige) har ett värmeåtervinningssystem som återanvänder överskottsvärme från produktionen och under 2024 installerades ytterligare en enhet. Genom att sekvensera målningen av mobila enheter vid anläggningen i Ballygawley (Nordirland) minskade energianvändningen och kostnaderna.

Flexibilitet genom affärscykeln

Beredskap att agera på förändringar i verksamheten i kombination med våra strategiska prioriteringar har tjänat oss väl under ett utmanande år. Mer stabila intäkter uppnåddes genom en ökad andel intäkter från

reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror, samt genom organisk expansion mot större gruvkunder.

Trots volymnedgången lyckades vi uppnå en stabil marginal, tack vare aktiverade åtgärdsplaner och omstruktureringsinitiativ. Vi initierade även åtgärder för ökad kontroll av vår leveranskedja, till exempel insourcing.

Som en del av de omstruktureringsprogram för koncernen som tillkännagavs 2022 och 2024 uppnådde Sandvik Rock Processing Solutions 160 miljoner kronor i besparingar under 2024. Årstakten i slutet av året var 98 procent för 2022 års program och 63 procent för 2024 års program.

Kundens förstaval

Vi är starkt engagerade i att skapa värde för kunderna och har processer på plats för att interagera med kunderna, samla in deras feedback och omvandla dessa insikter till konkreta åtgärder som ger mervärde. Vi samlar in feedback från kunderna, genomför kundundersökningar och djupintervjuer. Genom att dela med oss av viktiga slutsatser och handlingsplaner säkerställer vi att våra kunders röster blir hörda och att vi agerar utifrån dem.

Genom att tillhandahålla digitala lösningar och teknologi som förbättrar kundernas prestanda bidrar Sandvik till att effektivisera kundernas processer och därigenom nå sina mål.

Vid Alamos Gold:s La Yaqui Grande-gruva har vår krossutrustning levererat imponerande resultat, överträffat produktionsmålen och samtidigt förbättrat hållbarhetsarbetet. Tack vare den nästan fördubblade livslängden på krosskamarerna och ett gediget tekniskt stöd från Sandvik uppnådde La Yaqui Grande en hög tillgänglighet på utrustningen, motsvarande 92–93 procent, vilket bidrog till ägarens ambitiösa mål för utsläppsminskningar till 2030.

En attraktiv arbetsgivare

Att erbjuda utvecklings- och karriärmöjligheter samt att följa upp medarbetarundersökningar med riktade aktiviteter hjälper oss att attrahera och behålla topptalanger. Vi eftersträvar mångfald och jämn könsfördelning i hela organisationen och DEI-nätverk (Diversity, Equity, and Inclusion) i våra divisioner bedriver olika initiativ.

Medarbetarna ska känna att de kan utvecklas inom Sandvik och vi fokuserade under året på att införa individuella utvecklingsplaner för alla medarbetare. För att attrahera personer med kompetens, inom till exempel digitalisering och automation, samarbetar vi med lokala tekniska universitet. Vi erbjuder även studenter möjlighet att skriva uppsats och använder riktad annonsering med stöd av artificiell intelligens för att nå rätt kandidater.

Genom ett ökat fokus på säkerhet såg vi en positiv trend i vår totala olycksfallsfrekvens (TRIFR) vilken minskade till 5,6 (7,1).

Möt våra medarbetare



Simone Tomaz, vice president aftermarket, delar med sig av erfarenheter och insikter om hur reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror förlänger utrustningens livslängd samt bidrar till kundernas framgång och hållbarhet.



Lyssna på
home.sandvik/podcast

Våra verksamheter

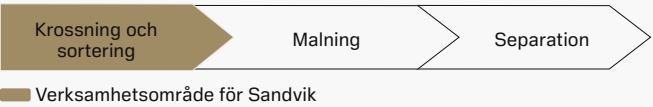
- Sandvik Mining and Rock Solutions
- > Sandvik Rock Processing Solutions
- Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Översikt

Vårt erbjudande

- Krosslösningar
 - Sorteringslösningar
- Mobil krossning och sortering
 - Hydrauliska hammare, bomsystem och rivningsverktyg
- Reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror
 - Digitala tjänster och lösningar

Värdekedja för bergbearbetning (gruvsegmentet)



Produktportfölj

Utrustning för krossning, sortering, matning, brytning, rivning, verktyg, tjänster, reservdelar, slitdelar, digitala lösningar och hållbarhetsfrämjande teknik för krossning och sortering.

Marknadsbeskrivning

Gruvor
Konsoliderad kundbas med cirka 200 globala stora och mindre gruvföretag. Geografiskt avlägsna platser, minskad mineralhalt i malmen samt ökade säkerhetskrav driver produktionsvolymen och behov av miljöanpassad krossning och sortering i takt med att kunder fokuserar på minskad energi- och vattenförbrukning. En betydande marknad för reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror.

Infrastruktur
Sandvik är aktivt inom områden som krossning, sortering, matning, rivning och återvinning. Kundbasen är fragmenterad med tusentals enskilda kunder. Det pågår dock en konsolidering mot stenbrott med större kapacitet som drivs på av produktivitet, kostnad per ton, hållbarhet och säkerhet. Regionala erbjudanden och lokal konkurrens.

Drivkrafter för efterfrågan

- Gruvor*
- BNP-tillväxt och resursintensiv industriutveckling
 - Växande medelklass
 - Metall- och mineralpriser
 - Försämrade malmkvalitet (mindre mineral per ton)
 - Produktionsnivåer i befintliga gruvor och expansionsprojekt (orörd samt tidigare exploaterad mark)
 - Produktivitetsförbättringar och ny teknologi, till exempel digitala lösningar och elektrifiering
 - Efterfrågan inom miljö, hälsa och säkerhet, till exempel miljöeffektiv finkrossning samt minskad energi- och vattenanvändning

- Ballastmaterial*
- BNP-tillväxt/urbanisering
 - Infrastrukturinvesteringar och utgifter
 - Trender inom EHS och hållbarhet för teknik i premiumsegmentet
 - Produktion av ballastmaterial och cement
 - Tillväxt på nya marknader

- Rivning och återvinning*
- Lagar och förordningar
 - Förändringar i kundernas efterfrågan
 - Fokus på återvinning och återanvändning

Konkurrenssituation/större konkurrenter

Gruvor
Huvudsakligen globala konkurrenter som Metso, FLSmidth, WEIR och Terex.

Infrastruktur
Några globala konkurrenter förekommer i flera nischer: Metso, Terex, Keestrack, Furukawa och Epiroc. Många regionala aktörer.

Modell för försäljningskanaler

Gruvor
Direktförsäljning cirka 90 procent med ett globalt servicenätverk.

Infrastruktur
Till följd av den fragmenterade kundbasen sker 75–80 procent av försäljningen via distributörer.

Tillväxtstrategi
Erbjuda miljöanpassad krossning och sortering, automation, digitalisering, elektrifiering och utforska kompletterande teknologi och erbjudanden genom partnerskap och förvärv. Öka försäljningen inom reservdelar, tjänster och förbrukningsvaror inom den befintliga kundbasen och skapa nya erbjudanden. Optimering av säljkanaler, direktförsäljning, återförsäljare och originaldelstillverkare.

Strategisk riskhantering
Olika former av affärsmiljörisker med påverkan på gruv- och infrastrukturmarknaden i allmänhet, till exempel ökad konkurrens på marknaden genom ny teknikutveckling och uppkomsten av nya konkurrenter, fluktuerande råvarupriser och risker relaterade till regelefterlevnad. Politisk instabilitet i vissa delar av världen.

2024 i korthet

Strategi

Våra verksamheter

Sandvik Mining and Rock Solutions
> Sandvik Rock Processing Solutions
Sandvik Manufacturing and
Machining Solutions

Förvaltningsberättelse

Finansiell översikt och noter

Innovationer som skapar kundvärde

Vi utvecklar miljöeffektiva lösningar för krossning och sortering i nära samarbete med våra kunder och förser dem med produktiva, hållbara och kostnadseffektiva krossnings-, siktnings-, brytnings- och rivningslösningar.

År 2024 lanserade vi DeckMapp™, en digital plattform för underhåll av siktar. Plattformen säkerställer att alla uppgifter som rör siktmedia hanteras i ett sömlöst digitalt gränssnitt som ger kunden tillgång till realtidsdata på en bärbar dator, surfplatta eller mobiltelefon. Informationen möjliggör smartare, datadrivna beslut för att optimera underhållet av siktarna.

En uppskattad funktion i plattformen är det valfria tillägget WearApp™, ett innovativt system för bedömning av slitage som använder sig av artificiell intelligens (AI). Användarna tar helt enkelt bilder av slitna siktpaneler med en smartphone eller surfplatta. Systemet tillämpar sedan AI för att automatiskt bedöma varje hål och beräkna slitage, panelens effektivitet och återstående livslängd. Applikationen ger betydande tidsbesparingar och mycket större noggrannhet jämfört med traditionella manuella metoder för slitagebedömning.

ACS-s är en serie trådlösa energiskördande sensorer med magneter som fästs på strategiska platser på maskinens vibrerande sikt eller matare. De robusta sensorerna är enkla att installera och kräver inga batteribyen. Kunderna kan välja att låta sina egna team övervaka varningar eller utnyttja vårt globala nätverk av specialiserade ingenjörer och underhållsteam för fjärrövervakning och situationshantering.

Vi uppgraderade 800i-serien krossar med automationssystemet ACS-c 5. Den nya rollbaserade funktionen för interaktivitet underlättar arbetet för operatörer, underhållspersonal och ingenjörer genom att erbjuda vägledning, tillgång till värdefulla data och verktyg för proaktivt underhåll och optimering – vilket leder till ökad produktivitet och drifttid.

Siktar och matare används i de tuffaste gruvmiljöerna och utsätts för mycket slitage. Vårt renoveringsprogram ger nytt liv åt åldrande gruvutrustning och erbjuder ett hållbart alternativ till att köpa nya maskiner. Genom att renovera och uppgradera viktiga komponenter förlänger programmet inte bara utrustningens livslängd utan minskar också dess miljöpåverkan avsevärt. Detta initiativ stöder den cirkulära ekonomin genom att minska avfallet och minimera behovet av nya råvaror.

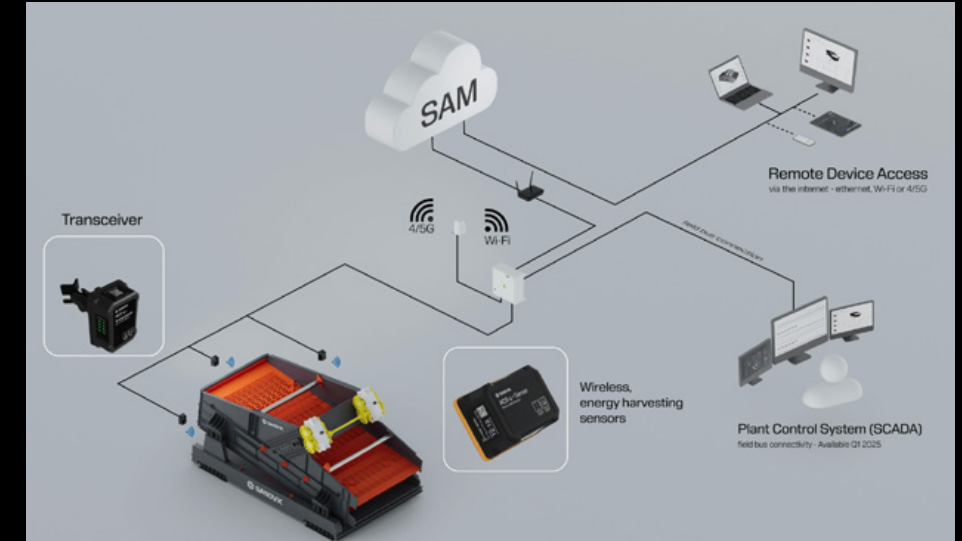


Exempel på innovationer



ACS-c 5

Konkrosserien 800i uppdaterades med automationssystemet ACS-c 5. Den nya lösningen underlättar arbetet för operatörer, underhållspersonal och ingenjörer genom att ge tillgång till värdefull data och verktyg för proaktivt underhåll och optimering – vilket leder till produktivitetsvinster och ökad drifttid.



ACS-s

Vi lanserade ACS-s som är en serie energiskördande trådlösa sensorer som kopplas samman med vår digitala plattform SAM® och fästs på strategiska platser på maskinens vibrerande sikt eller matare. Systemet förser operatörer och servicetekniker med lättbegriplig realtidsdata om utrustningens tillstånd, vilket ger förutsättningar för proaktiva underhållsbeslut.



DeckMapp™ och WearApp™

Vi lanserade DeckMapp™ en digital plattform för underhåll av sikt. Plattformen förser kunderna med realtidsdata på dator, surfplatta eller mobiltelefon och informationen möjliggör smartare, datadrivna underhållsbeslut för att optimera strategin för siktarna. WearApp™ är ett valfritt tillval och är ett verktyg för att bedöma slitaget med hjälp av artificiell intelligens (AI). Systemet använder AI för att automatiskt granska och beräkna slitage, panelens effektivitet och återstående livslängd. Tillämpningen ger substantiella tidsbesparingar och levererar mycket bättre noggrannhet jämfört med traditionella, manuella metoder för slitagebedömning.

- Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- > Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

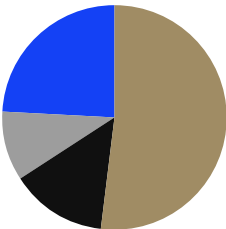
Sandvik Manufacturing and Machining Solutions



2024 i siffror

Översikt	2023	2024
Orderingång, MSEK	49 247	49 187
Intäkter, MSEK	49 340	48 567
Justerad EBITA ¹⁾ , MSEK	10 597	9 718
Justerad EBITA-marginal ¹⁾ , %	21,5	20,0
Avkastning på sysselsatt kapital, %	13,7	9,6
Avkastning på sysselsatt kapital, exklusive amorteringar på övervärden, %	15,6	11,6
Antal medarbetare ²⁾	20 326	20 801
Könsfördelning (män/kvinnor), %	79/21	79/21
Kvinnor i ledande befattning, %	19,6	19,2
Olycksfallsfrekvens (LTIFR)	1,2	1,4
Total olycksfallsfrekvens (TRIFR)	2,6	2,1

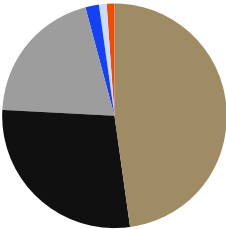
1) Justerat för jämförelsestörande poster om -2 104 MSEK (-552).
2) Omräknat till heltidstjänster.



Intäkter per kundsegment

Verkstad	52 %
Fordon	14 %
Flyg	10 %
Övrigt ¹⁾	24 %

1) Mestadels formgjutning, elektronik, medicin-teknik, pumpar och ventiler, räls och försvar.



Intäkter per marknadsområde

Europa	48 %
Nordamerika	28 %
Asien	20 %
Sydamerika	2 %
Afrika/Mellanöstern	1 %
Australien	1 %

Våra verksamheter

- Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- > Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Makroekonomisk osäkerhet resulterade i svagare efterfrågan inom verkstadsindustrin och fordonsindustrin medan flygindustrin och mjukvarulösningar utvecklades positivt. Trots betydande volymnedgångar lyckades Sandvik Manufacturing and Machining Solutions leverera en stabil marginal och tillvarata strategiska möjligheter.

Sandvik Manufacturing and Machining Solutions erbjuder ledande lösningar för komponenttillverkning med verkstadsindustrin, fordonsindustrin och flygindustrin som de största kundsegmenten. Våra världsledande positioner grundar sig i omfattande kunskap och vi arbetar kontinuerligt med innovation i nära samarbete med våra kunder. Våra bearbetnings- och mjukvarulösningar gör komponenttillverkningen mer produktiv, energieffektiv och mindre resurskrävande.

Affärsområdet består av två segment: Sandvik Machining Solutions och Sandvik Manufacturing Solutions. Sandvik Machining Solutions tillhandahåller verktyg, verktygssystem och tjänster som optimerar bearbetningsprocesser, som svarvning, fräsning och borrar, samt lösningar för verktygshantering. Sandvik Manufacturing Solutions tillhandahåller digitala tillverknings- och mjukvarulösningar för design- och planeringsautomation samt industriell mätteknik. Genom ett heltäckande varumärkesoberoende, digitalt erbjudande kan Sandvik automatisera och koppla samman värdekedjan för komponenttillverkning, från design och planering till förberedelser, produktion och verifiering.

De två affärsområdessegmenten står inför såväl gemensamma som enskilda möjligheter och utmaningar. En stor möjlighet är att utnyttja sina respektive styrkor och arbeta tillsammans för att automatisera, digitalisera och optimera bearbetningsprocessen inom komponenttillverkningsindustrin.

Marknadsöversikt

Efterfrågan varierade, såväl regionalt som mellan kundsegmenten. Makroekonomiska utmaningar och geopolitisk oro ledde till lägre industriell aktivitet och följaktligen svagare efterfrågan inom verkstadsindustrin. Utmaningar inom fordonsindustrin påverkade efterfrågan på våra lösningar negativt medan flygindustrin fortsatte att utvecklas positivt, trots tillfälliga leveransproblem inom sektorn. De tuffare marknadsförhållandena ledde till en generell volymminskning, med störst negativ påverkan i Europa. Nordamerika förblev den mest stabila regionen, där utvecklingen för våra mjukvarulösningar var särskilt god.

Skifte mot tillväxt

Sandvik Machining Solutions har ett antal strategiska prioriteringar, bland annat expansion utanför Europa, en ledande position inom runda verktyg samt inom mellanprissegmentet, och att vidta åtgärder för att bemästra övergången till elbilar inom fordonsindustrin. Under 2024 gjordes framsteg inom alla dessa områden.

Nordamerika är vår näst största marknad vilket gör att den har stor betydelse. Vi har byggt en stabil position och ökat vår exponering i regionen, understött av tillväxtfaktorer som att produktion flyttas tillbaka till USA (re-shoring) och positiva prognoser för segment som flygindustrin och medicinteknik. Under 2024 skapades en ny division för specialverktyg GWS, med särskilt fokus på Nordamerika, och vi stärkte vårt erbjudande genom förvärvet av PDQ, det ledande USA-baserade företaget inom fixturer och verktyg.

Asien är en annan viktig marknad, särskilt det snabbväxande lokala premiumsegmentet i Kina. Under 2024 förvärvade Sandvik en majoritetsandel i Suzhou Ahno Precision Cutting Tool Technology. Suzhou Ahno har en ledande position inom det lokala premiumsegmentet, med ett brett produkt- och tjänsteutbud och en omfattande bas för försäljning, distribution och produktion. Med detta förvärv tog Sandvik ett stort steg mot att bli ledande inom runda verktyg och stärkte sin exponering i Kina. Med Suzhou Ahno som bas skapades en ny Kina-division med fokus på den lokala premiummarknaden.

Fordonsindustrins övergång till elfordon ökar behovet av lättare material, till exempel aluminium, vilket i sin tur ställer krav på nya verktygssortiment och bearbetningslösningar. Förvärven av Pro-micron och Almü slutfördes under året. De tillför marknadsledande kompetens inom sensoriserade verktyg, automationsmjukvara och lösningar för aluminiumbearbetning och de stärker vår kapacitet och position inom fordonssegmentet. Sensoriserade verktyg är en marknad med hög tillväxt och starka underliggande drivkrafter, till exempel den accelererande övergången till automatiserad produktion och en ökad kundefterfrågan på produktionsdata.

Under de senaste åren har Sandvik Manufacturing Solutions investerat i att bygga upp ett starkt erbjudande inom digital tillverkning med mjukvarulösningar för design- och planeringsautomation samt industriell mätteknik. Arbetet fortsatte under 2024 då vi stärkte vårt kunderbjudande genom förvärvet av Cimquest. Cimquest är en USA-baserad

återförsäljare av CAM-lösningar (Computer Aided Manufacturing) och en av de största återförsäljarna i nätverket till Mastercam®, en av våra ledande CAD/CAM-programvarulösningar.

Sandvik avyttrade automationsaffären inom DWFritz Automation och beslutade att avveckla sitt minoritetsäggande i BEAMIT, en leverantör av tjänster för additiv tillverkning. Dessa beslut motiverades av portföljoptimering och vårt fokus på mjukvara respektive pulverteknologi.

Digitalt skifte

Inom Sandvik Manufacturing Solutions har Sandvik ökat sitt fokus på mjukvarulösningar där vi har ökat synergier inom produktintegration och utveckling, liksom av synergier från gemensamma affärsmodeller. Intäkterna från mjukvara inom Sandvik Manufacturing Solutions uppvisade mellan ensiffrig och tvåsiffrig tillväxt och vi är på god väg att nå intäktsmålet om 4 miljarder kronor för 2025.

Produktinnovation är nyckeln till vår tillväxt och under året lanserades ett antal digitala lösningar. Sandvik Manufacturing Solutions lanserade en Manufacturing Copilot baserad på generativ artificiell intelligens (AI) i samarbete med Microsoft. Denna nya funktion finns tillgänglig i flera av våra CAD/CAM-programvarulösningar och kommer gradvis att integreras i fler varumärken. Detta förhöjer kundupplevelsen genom en förenklad bearbetningsprocess.

Affärsområdet enades om en gemensam färdplan för utveckling av mjukvaruintegration, AI och modernisering av produkter samt

Våra verksamheter

Sandvik Mining and Rock Solutions

Sandvik Rock Processing Solutions

> Sandvik Manufacturing and
Machining Solutions

påbörjade utbyggnaden av en innovationshubb i Indien för att säkerställa en ledande position inom AI och molnlösningar.

Vi fortsatte att addera kombinerade mjukvaru- och verktygserbjudanden samt kombinerade programvaror och hårdvaror för industriell mätteknik.

Skifte mot hållbarhet

Genom att introducera nya, effektivare skärverktyg och kombinera dem med mjukvarulösningar bidrar vi till att minimera våra kunders energiförbrukning och råvaruspill. På vår anläggning i Gimo har till exempel implementationen av programvaran Vericut™ Force för analys och optimering av skärförhållanden vid komponenttillverkning minskat energiförbrukningen med 15 procent.

Sandvik Coromant introducerade nya funktioner i sitt verktyg Productivity Analyzer som ger tillverkare möjlighet att mäta sin energiförbrukning och sitt koldioxidavtryck. Det förbättrade verktyget ger datadrivna insikter för ökad produktivitet, beskriver exakta besparingar som kan uppnås genom att använda verktyg från Sandvik och ger förslag på ytterligare förbättringar.

Cirkularitet omfattar alla delar av produktens livscykel, från design och inköp till användning och återvinning av resurser. Sandvik har under många år köpt tillbaka begagnade verktyg från kunder för återvinning till nya verktyg. År 2024 belönades detta återvinningsprogram med "Sandviks hållbarhetspris till minne av Sigrid Göransson" för att ha digitaliserat processen och gjort den mycket enklare för kunden, genom ökad transparens och spårbarhet. Vi ökade även den totala återvinningsgraden för våra metallpulver och gjorde betydande framsteg inom våra renoveringstjänster.

Flexibilitet genom affärscykeln

Vi genomför kontinuerligt åtgärder för förbättrad stabilitet i våra intäkter och stärkta marginaler. Under året arbetade vi med produkthantering,

prisstrukturer och hur vi når ut till marknaden inom vår mjukvaruverksamhet. Vi ökade andelen mjukvaruförsäljning och förbättrade även det regelbundna intäktsflödet genom högre attraktionskraft och mer abonnemangsbaserade intäkter. Vi dirigerade om vår kapacitet till tidigare nämnda tillväxtområden och anpassade oss efter behov till nya affärsscenarier.

Vi förbättrade produktiviteten inom vår verksamhet genom process- och konsolideringsåtgärder, aktiv styrning av inköpsprocesser och ökad kontroll av vår leveranskedja. Bemanningsmodellerna justerades och vi beslutade om var vi ska använda vår egen expertis och vad vi ska lägga ut på entreprenad eller var vi ska arbeta med partners. Vi optimerade också den övergripande kostnadsstrukturen och sänkte administrativa kostnader inom flera områden.

Som en del av det koncernövergripande omstruktureringsprogrammet som lanserades 2024 förväntas Sandvik Manufacturing and Machining Solutions leverera besparingar på 0,7 miljarder kronor på årsbasis fram till slutet av 2025. Redan under 2024 uppnåddes en årstakt på 82 procent. Tillsammans med 2022-programmet, som levererade en årstakt på 91 procent, bidrog det till att stärka marginalerna på en utmanande marknad.

Trots betydande volymminskningar lyckades vi uppnå en marginal på 20,0 procent (21,5).

Kundens förstaval

Vår decentraliserade affärsstrategi säkerställer att vi har nära kontakt med både vår kundbas och vårt distributörsnätverk. Vi har strukturerade processer på plats för att samla in feedback och synpunkter från våra kunder och många av våra produkter och lösningar utvecklas baserat på direkt feedback från våra kunder.

IMTS 2024 är en stor mässa för tillverkningsindustrin och i år lockade den nästan 80 000 deltagare från över 110 länder. Flera varumärken från Sandvik var

representerade på mässan och deltagandet genererade stort intresse.

Vi säkerställer att vi kan vara en partner i våra kunders digitala utveckling, oavsett utvecklingsfas, och erbjuder relevanta lösningar och expertis för att stödja dem. Digitala lösningar blir allt viktigare då många kunder har svårt att hitta kompetent personal och komponenterna blir allt mer komplexa att tillverka. År 2024 anslöt sig amerikanska National Institute for Aviation Research (NIAR) till Lighthouse-programmet, ett program som är utformat för att stödja små och medelstora komponenttillverkare.

En attraktiv arbetsgivare

Våra rekryteringsinsatser syftar till att attrahera de kompetenser som krävs för framtida behov, bland annat kunskap om maskinbearbetning, molnbaserade lösningar, AI och automation. Sandvik arbetar med riktade initiativ för att förbättra mångfald, rättvisa och inkludering bland våra medarbetare. Vi strävar efter att öka andelen kvinnliga medarbetare på alla nivåer och 2024 lanserade vi, till exempel, ett program för att uppmuntra kvinnliga talanger.

För att följa upp medarbetarnas engagemang genomför vi månatliga och kvartalsvisa enkäter som är viktiga verktyg för att lyssna på medarbetarna för kontinuerlig förbättring. Genom dessa enkäter utvärderar vi medarbetarnas hälsa och välbefinnande och vi har lokala program för hälsa och välbefinnande på alla större anläggningar.

Vi investerar i medarbetarnas lärande och utveckling genom omfattande utbildningsprogram och säkerställer att förvärvade företag omfattas av dessa program. För att främja ömsesidigt lärande har vi infört mentorskapsprogram i alla våra verksamheter och vi anordnar workshops om kollektiv intelligens i syfte att dela med oss av expertkunskaper och uppmuntra till kunddriven innovation.

Möt våra medarbetare



Patrik Eurenus är chef för hållbarhet och EHS på Sandvik Coromant. Han berättar om fördelarna med att vara ledande inom hållbarhet och produktivitet inom komponenttillverkning. Och nyckeln till framgång är datainsamling.



Lyssna på
home.sandvik/podcast

Våra verksamheter

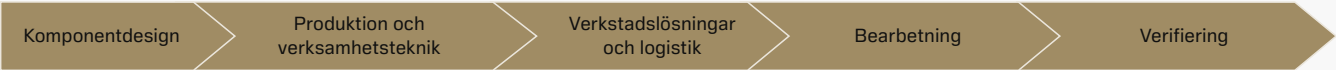
- Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- > Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Översikt

Vårt erbjudande

- Skärande bearbetning (fräsning, svarvning och borrar)
- Mjukvara inom CAD/CAM och simulering
- Lösningar för verktygshantering
- Metallpulver och pulvervolfram
- Industriell mätteknik

Värdekedja för tillverkning och metallbearbetning



Produktportfölj

Vi erbjuder kunderna ett ledande och hållbart sortiment som levereras via flera divisioner och varumärken i form av metallbearbningsverktyg, lösningar för digital tillverkning och mjukvarulösningar, metallpulver och industriell mätteknik.

Marknadsbeskrivning

Skärande verktyg utgör en liten del av den totala tillverkningskostnaden för kunderna men har stor betydelse för produktivitet och kvalitet. Servicenivåer och produktlösningar är de främsta differentieringsfaktorerna för premiumerbjudandet. Mellansegmentet är mer priskänsligt men kräver lägre grad av service.

Drivkrafter för efterfrågan

- Regionalisering
- Urbanisering
- Demografiutmaningar
- Utveckling av nya material
- Komplex komponentdesign kräver mer avancerade verktygslösningar

- Brist på medarbetare till följd av en åldrande personalstyrka driver efterfrågan på automatiserings-och mjukvarulösningar
- Hållbarhet

Konkurrenssituation/större konkurrenter

- Konkurrenter i premiumsegmentet: IMC-gruppen (varumärket Iscar), Kennametal
- Fragmenterad i mellansegmentet där även globala premiumaktörer finns med sina varumärken för mellansegmentet: Mitsubishi, IMC-gruppen (varumärket Taegutec), Kennametal (varumärket Widia)
- Hexagon, Autodesk, Dassault och Siemens inom CAM. Hexagon, Zeiss och Innovmetric inom industriell mätteknik

Modell för försäljningskanaler

Direktförsäljning cirka 55–60 procent. Distributionsförsäljning överväger i Nordamerika medan direktförsäljning överväger i Europa. I Asien övervägande försäljning via distributörer med ett begränsat serviceerbjudande inom mellansegmentet och direktförsäljning med hög servicenivå inom premiumsegmentet.

Tillväxtstrategi

Expansion genom organisk tillväxt, innovation och nischade förvärv stärker vår position inom de snabbväxande undersegmenten av vår kärnverksamhet. Expansion inom digitala lösningar och programvarulösningar och industriell mätteknik som stärker kundernas värdekedjor.

Strategisk riskhantering

Systematisk hantering och mitigering av affärsrisker med påverkan på marknaden för metallbearbetning i allmänhet, bland annat förändringar i kundernas beteende, förvärvsrelaterade risker, handels/geopolitiska risker, strukturella förändringar inom branschen, informationssäkerhetsrisker och risker kopplade till regelefterlevnad.

2024 i korthet

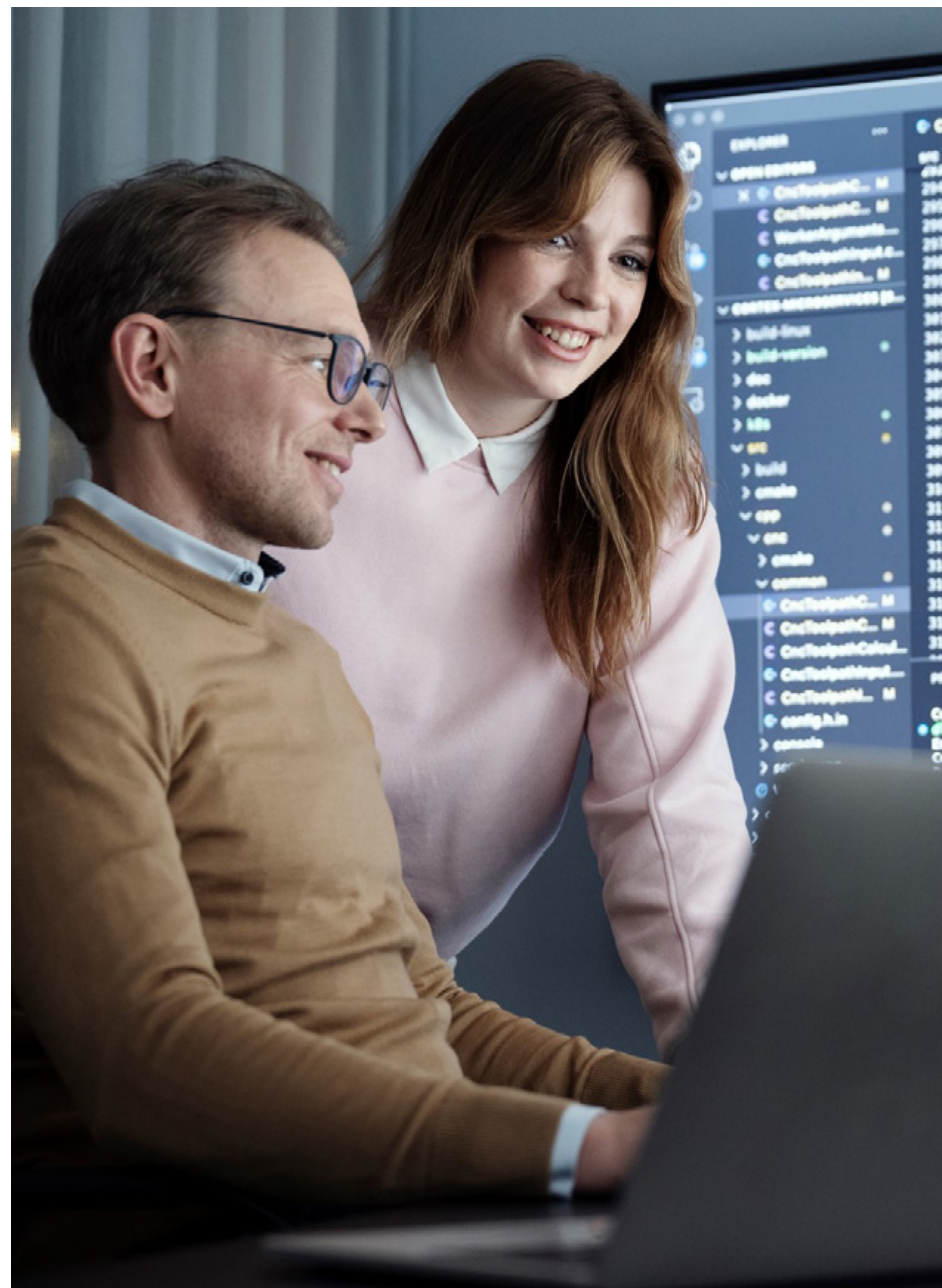
Strategi

Våra verksamheter

- Sandvik Mining and Rock Solutions
- Sandvik Rock Processing Solutions
- > Sandvik Manufacturing and Machining Solutions

Förvaltningsberättelse

Finansiell översikt och noter



Innovationer som skapar kundvärde

Framtidens komponenttillverkning är digitaliserad och automatiserad, från design till färdig produkt, en omvandling som kommer att göra hela branschen mer produktiv, energieffektiv och mindre resurskrävande. Våra innovativa produkter är utformade för att stödja våra kunder på denna resa.

Vi erbjuder integrerade hård- och mjukvarulösningar som ökar produktiviteten och värdet för våra kunder. År 2024 lanserade Sandvik Coromant MS20, ett tvåeggat fräsverktyg med överlägsna egenskaper. Dess nya skärgränssnitt ökar tillförlitligheten, och förbättrad verktygsnoggrannhet och minimala avbrott förbättrar komponentkvaliteten och ytfinishen. Den förlängda livslängden för verktygen minskar verktygsförbrukningen och förbättrar produktiviteten, vilket bidrar till kostnadseffektivitet samt minskad energiförbrukning och miljöpåverkan.

Thrill-tec™ från Walter är en 3-i-1-lösning avsedd för gängfräsning. Detta mångsidiga verktyg kan utföra fasning, kärnhålsboring och gängning, allt med hög effektivitet och tillförlitlighet.

Dormer Pramet lanserade gängtappsverktyget E55 som är utformat för verkstadsindustrin och tillverkas i Ankleshwar, (Indien). Dessa gängtappar är tillverkade av högkvalitativt återvunnet snabbstål (HSS) och passar till olika handhållna elverktyg. Produktlinjen lanserades i september och har redan genererat en betydande försäljning.

Seco introducerade ett borrhuvud utrustat med en digital läsare, utformat för att förbättra användarvänlighet, effektivitet och kvalitet. Det innovativa verktyget är utrustat med

Bluetooth-funktioner för datakommunikation och erbjuder förbättrade, automatiserade funktioner som ökar kundvärdet. Produkten ökar precisionen vid maskinbearbetning genom att eliminera den mänskliga faktorn.

I samarbete med Microsoft lanserade Sandvik under året generativ AI i sin programvara för tillverkning. Branschens första Manufacturing Copilot inkluderades i de senaste versionerna av CAD/CAM-mjukvarorna GibbsCAM™, Cimatron® och SigmaNEST®. Copiloten förenklar användarupplevelsen och introduktionen för nya användare.

Korsbefruktningen och integrationen av verktyg och programvara fortsatte. Mastercam lanserade sin 2025-version med tillgång till svarvning i Y-led från Sandvik Coromant. Tillägget möjliggör bearbetning av komplexa former. Integrationen mellan programvaran GibbsCAM™ och Vericut® effektiviserar processerna för verifiering av NC-program (Numerical Control) och simulering av CNC-maskiner. Integrationen av kvalitetsinformationsprodukten QDM med de mättekniska programvarorna Metrolog X4®, Silma® och Viewer röntte stort intresse hos kunder som vill förbättra sin produktivitet inom kvalitetsstyrning.

Exempel på innovationer



MS20

MS20 är ett tvåeggat fräsverktyg från Sandvik Coromant med överlägsna egenskaper. Dess nya skärgränssnitt ökar tillförlitligheten, och förbättrad verktygsnoggrannhet och minimala avbrott förbättrar komponentkvaliteten och ytfinishen. Den förlängda verktygslivslängden sänker verktygsförbrukningen och förbättrar produktiviteten, vilket bidrar till kostnadseffektivitet samt minskad energiförbrukning och miljöpåverkan.



Thrill-tec™

Thrill-tec™ från Walter är en 3-i-1-lösning avsedd för gängfräsning. Detta mångsidiga verktyg kan utföra fasning, kärnhålsboring och gängning, allt med hög effektivitet och tillförlitlighet.



Mastercam® med svarvning i Y-led

2025-versionen av mjukvaran Mastercam® lanserades med tillägget av svarvning i Y-led från Sandvik Coromant, en integration av verktyg och programvara som möjliggör bearbetning av komplexa former.



Borrhuvud med digital läsare

Seco introducerade ett borrhuvud utrustat med en digital läsare, utformat för att förbättra användarvänlighet, effektivitet och kvalitet. Detta innovativa verktyg är utrustat med Bluetooth-funktioner för datakommunikation och erbjuder förbättrade, automatiserade funktioner som ökar kundvärdet. Produkten ökar precisionen vid maskinbearbetning genom att eliminera den mänskliga faktorn.