

Våra verksamheter





Ingenjörer övervakar verksamheten från kontrollrummet i testgruvan Sandvik har i Tammerfors (Finland). Anläggningen omfattar 6 km tunnlar och används för forskning, utveckling och testning av produkter och framtida koncept inom gruvteknik.

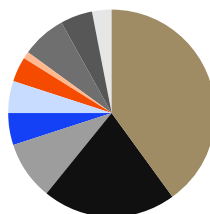
2025 i siffror

Översikt	2024	2025
Orderingång, MSEK	64 404	69 204
Intäkter, MSEK	63 607	62 971
Justerad EBITA ¹⁾ , MSEK	12 950	13 045
Justerad EBITA-marginal ¹⁾ , %	20,4	20,7
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,6	24,0
Avkastning på sysselsatt kapital, exklusive avskrivningar på övervärden, %	22,5	24,8
Antal medarbetare ²⁾	17 278	18 395
Könsfördelning (män/kvinnor), %	81/19	81/19
Kvinnor i ledande befattning, %	20,7	20,8
Olycksfallsfrekvens (LTIFR)	0,9	0,6
Total olycksfallsfrekvens (TRIFR)	3,6	2,7

1) Justerat för jämförelsestörande poster med 96 miljoner kronor (-507).

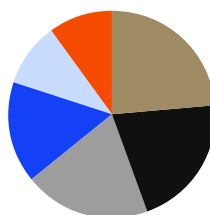
2) Omräknat till heltidstjänster.

Råvaruexponering



Guld	40 %
Koppar	21 %
Kol	9 %
Zink	5 %
Platina	5 %
Järnmalm	4 %
Diamanter	1 %
Övriga metaller	7 %
Övriga mineraler	5 %
Övriga basmetaller	3 %

Intäkter per region



Nordamerika	24 %
Afrika/Mellanöstern	21 %
Australien	20 %
Asien	15 %
Europa	10 %
Sydamerika	10 %

Mining

Marknad

Stark efterfrågan på mineraler, i kombination med gynnsamma råvarupriser och sjunkande räntor, ledde till en hög gruvaktivitet under 2025. Sandvik hade en mycket positiv orderutveckling och en betydande ökning av investeringar i utrustning. Investeringarna utgjordes av en mix av existerande och nya projekt samt ersättningsinvesteringar. Efterfrågan på reservdelar och tjänster var fortsatt stark, driven av högre teknikinnehåll, hög produktionstakt, en åldrande maskinpark och större maskiner. Digitala lösningar som ger ökad effektivitet och säkerhet fortsatte att vara en prioritet för kunderna och efterfrågan på lösningar från Sandvik var fortsatt god.

Finansiell utveckling

Orderingången, i fasta valutakurser, ökade med 17 procent, varav 17 procent var organisk. Gruvutrustning ökade organiskt med 46 procent och eftermarknadsverksamheten med 5 procent. Intäkterna, i fasta valutakurser, ökade med 8 procent, varav 8 procent var organisk tillväxt. Divisionerna Digital Mining Technologies och Parts and Services växte båda med tvåsiffriga tal. Prissättning och tariffpåslag bidrog till den positiva intäktsutvecklingen.

Justerad EBITA uppgick till 13 045 miljoner kronor. Rörelsemarginalen var 20,7 procent, starkt påverkad av valuta. Tullavgifterna kompensades fullt ut tack vare ett snabbt införande av tariffpåslag.

Stark utveckling inom strategiska tillväxtområden

En god utveckling noterades under 2025 och Sandvik levererade en stark organisk ordertillväxt inom både utrustnings- och eftermarknadsverksamheten. Vi gjorde betydande framsteg inom våra strategiska prioriteringar avseende elektrifiering, automatisering och digitalisering och stärkte vår position som produktivitetspartner inom gruvdrift både under och ovan jord.

Stabila framsteg inom gruvdrift ovan jord

Tillväxt inom ovanjordsborrning är ett strategiskt fokusområde för Sandvik där vi har gjort viktiga framsteg de

Strategiska prioriteringar

- Utöka vår ledande position inom underjordsbrytning
- Växa eftermarknadsaffären
- Strategiska tillväxtområden:
 - Ytborrning
 - Automatisering och mjukvara för gruvdrift och teknik
 - Elektrifiering

Marknadsposition, lösningar och kapacitet

Marknadsledande position inom underjordiska lastbilar och lastare samt borrhjor, ytborrning och mekanisk skärning. Stark eftermarknadsverksamhet, inklusive reservdelar och tjänster, markstöd, bergverktyg och heltäckande digitala lösningar.

Varumärken

Sandvik®, Deswik®, Inrock®, Tricon®, Terelion®, LGMRT®, Velroq®

Konkurrenter

Gruvdrift

Huvudsakligen globala konkurrenter som Epiroc, Caterpillar och Komatsu Mining.

Infrastruktur

Vissa globala konkurrenter är verksamma i flera nischer: Epiroc, Caterpillar och Furukawa. Många lokala aktörer.

Mål för 2019–2025

Omsättningstillväxt (CAGR)

10 %

Resultat

10 %

Mål för 2025–2030

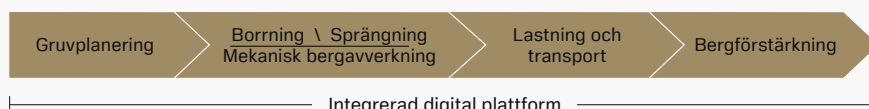
Intäktsstillväxt (CAGR)

8 %

Justerad EBITA-intervall

20–22 %

Värdekedja för bergavverkning



senaste åren. Denna omvandling drivs av en ökande global efterfrågan på ovanjordsprodukter och en växande produktportfölj i världsklass inom Sandvik. Under 2025 tog vi ytterligare steg för att stärka vårt erbjudande och vår kapacitet med invigningen av en ny produktionslinje för ovanjordsborrning på anläggningen i Tammerfors (Finland). Den nya linjen följde efter inrättandet av ett nytt testområde för ovanjordsborrning i Tammerfors, vilket ger klara fördelar för utvecklingen av ny utrustning och möjlighet att visa upp nya lösningar för våra kunder. Vi introducerade också AutoMine® Surface Fleet, en ny automatiseringsfunktion som gör det möjligt för operatörer att hantera ett större antal Sandvik ovanjordsborriggar i i-serien från vilken ansluten plats som helst. Dessa initiativ stödjer den strategiska inriktningen på tillväxt inom gruvborrning ovan jord och stärker vår position som teknikledande produktivitetspartner för gruvindustrin.

Under året startade leveranserna till ett stort kontrakt för dagbrottsutrustning värt över 500 miljoner kronor till Vale Base Metals kopparverksamhet i Brasilien. Vi valdes också ut för att leverera rotationsborrar för språnghål till ArcelorMittal Minings verksamhet i Québec (Kanada) och borriggar till Barricks guldgruva Porgera (Papua Nya Guinea).

Förbättrad eftermarknadsposition

Som en följd av den starka efterfrågan på Sandvik-utrustning fortsatte vi att utöka den installerade flottan, både under jord och ovan jord, och orderingången för eftermarknaden ökade organiskt med 5 procent. Sandvik fortsatte också att dra nytta av sin lokala närvaro globalt, med fortsatt fokus på utbildning och kompetensutveckling av tekniker, erbjudande av avancerade tjänster och investeringar i innovation för branschledande kapacitet. Utvecklingen stärkte vår position på eftermarknaden, en marknad med högre marginaler och motståndskraft. År 2025 stod eftermarknadsförsäljningen för 68 procent av den totala omsättningen.

Framsteg inom digitalisering och elektrifiering

Under året stärkte vi vårt digitala utbud genom att lansera ny elektrifierad och intelligent utrustning och vi utvecklade vår automatiserings- och mjukvaruportfölj. 2025 var också ett framgångsrikt år för kundförsäljning och vi utökade väsentligt vår intelligenta flotta. Några av höjdpunkterna var implementeringen av autonoma lösningar, AutoMine®, i kundgruvor som Adriatic Metals vid silverprojektet i Vareš (Bosnien) och i en av Asia Cements dagbrott. Dessutom utökade gruvkunden Glencore sin användning av automatiserings- och digitala tekniker från Sandvik, till exempel ytterligare lastbilar utrustade med den autonoma plattformen AutoMine® och investeringar i kollisionssundvikande teknik från Newtrax. Dessa exempel visar på de viktiga steg vi tar i vårt gemensamma åtagande för mer produktiv och säkrare gruvdrift.

För vår division Digital Mining Technologies växte de organiska intäkterna med tvåsiffriga tal och den fortsatte därmed sin starka utveckling. Sandvik fick också sin största order någonsin på batterielektrisk gruvutrustning, till ett totalt värde av 750 miljoner kronor, från gruvbolaget South32 till dess greenfield-projekt i Arizona (USA).

Innovationer för förbättrad produktivitet och hållbarhet

Under året lanserade Sandvik ett flertal nya lösningar där introduktionen av en serie elektriska intelligenta roterande borriggar med modulär design och en flexibel, kraftfull lösning för att möta olika kundbehov var betydelsefull. Serien är kompatibel med den autonoma plattformen AutoMine® och systemet My Sandvik™ och gör det möjligt för kunderna att utnyttja våra kompletta lösningar för att förbättra prestanda, produktivitet och säkerhet.

Andra viktiga innovationer under 2025 var nya funktioner för den autonoma plattformen AutoMine®, bland annat funktioner för ovanjordsbrytning och en träningssimulator. Vi introducerade också

säkerhets- och effektivitetslösningar, till exempel nästa generations närhetsdetektering samt förbättrade bultningssystem. Lösningarna gör det möjligt för kunderna att minska driftskostnader och driftstopp, förbättra säkerheten och produktiviteten samt stödja övergången till verksamhet med låga utsläpp av växthusgaser.

Under 2025 gjorde vi stora framsteg mot våra hållbarhetsmål. Lanseringen av DataDrive'31, ett betydelsefullt initiativ för att påskynda digital effektivitet och cirkularitet, och vår förbättrade transparens i beräkningen av koldioxidekvivalenta utsläpp, bidrog till mätbara utsläppsminskningar och kretsloppsförbättringar. Vi erhöll också cybersäkerhetscertifiering för säker produktutveckling vilket stärker vårt engagemang för ansvarsfull och säker innovation. Dessutom visade stora kundordrar på batteridrivna utrustning hur våra tekniker möjliggör övergången till mer hållbar gruvdrift. Dessa initiativ understryker hur vi leder utvecklingen mot ökat miljöansvar och långsiktigt värdeskapande för våra kunder och intressenter.

Innovationer som skapar kundvärde

Branschledande innovation är kärnan i Sandvik och vår viktigaste tillväxtmotor. Under 2025 utökade vi vårt erbjudande med introduktionen av elektriska versioner av hela sortimentet av nästa generations intelligenta roterande språnghålsborrar. Det återspeglar vårt fortsatta engagemang för att tillhandahålla lösningar som stöder gruvindustrins övergång till mer hållbar verksamhet. Den nya elektriska serien, som består av Sandvik® DR410iE, DR411iE, DR412iE, DR413iE och DR416iE, är byggd på samma plattform som de dieseldrivna borrhuggarna och ger samma miljöfördelar som elektrifiering medför, samtidigt som den bibehåller den prestanda och tillförlitlighet som förväntas av gruvutrustning.

Sandvik fortsatte att utveckla automatiserade lösningar för ovanjordsborrning med introduktionen av AutoMine® Surface Fleet, en ny funktion som gör det möjligt för operatörer att hantera mer än 15 borrhuggar i Sandvik i-serien från vilken ansluten plats som helst.



Sandvik introducerade nästa generations bultbormaskin för långväggsbrytning, Sandvik® MB672. Den ger ökad produktivitet, förbättrad operatörssäkerhet och minskad totalkostnad.

Sandvik lanserade också DataDrive'31, ett nytt stort teknikprogram som syftar till att påskynda den digitala omvandlingen av gruvindustrin. DataDrive'31 möjliggör nya tjänster och produkter genom dataanvändning och kommersialisering: integrering av datadrivna funktioner i utrustning, drift och eftermarknadstjänster samt skapande av driftsmiljöer som stödjer smartare, säkrare och mer hållbar gruvdrift.

Sandvik® MB672 introducerades 2025 och är nästa generations bultbormaskin. Sandvik fortsätter att utveckla bulttekniken med innovativa lösningar som är utformade för att automatisera bultningsprocessen, och denna bultbormaskin representerar ett viktigt steg mot att i närtid uppnå automatiserad bultning.



Sandvik har ambitionen att växa inom ovanjordsborrning och introducerade AutoMine® Surface Fleet, en ny funktion som gör det möjligt för operatörer att hantera mer än 15 borrhuggar i i-serien från vilken ansluten plats som helst.



DataDrive'31 är ett sexårigt investeringsprogram som kommer att påskynda den digitala omvandlingen av gruvindustrin.



Sandvik introducerade nästa generations intelligenta roterande borrhuggar för språnghål, alla tillgängliga för el- eller dieseldrift.

Robert Mendes, Senior Business Development Specialist, och Bruno Almeida, Equipment Sales Manager, under ett besök i Serra Norte-gruvan i Carajás-regionen (Brasilien). I bakgrunden syns en Sandvik® CS660-kross.



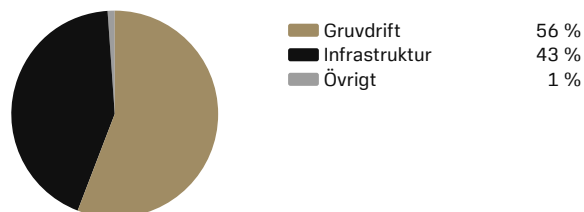
2025 i siffror

Översikt	2024	2025
Orderingång, MSEK	11 103	10 694
Intäkter, MSEK	10 704	10 435
Justerad EBITA ¹⁾ , MSEK	1 562	1 546
Justerad EBITA-marginal ¹⁾ , %	14,6	14,8
Avkastning på sysselsatt kapital, %	6,4	10,7
Avkastning på sysselsatt kapital, exklusive avskrivning av övervärden, %	8,4	12,4
Antal medarbetare ²⁾	2 739	2 779
Könsfördelning (män/kvinnor), %	81/19	81/19
Kvinnor i ledande befattningar, %	19,6	20,3
Olycksfallsfrekvens (LTIFR)	2,5	2,1
Total olycksfallsfrekvens (TRIFR)	5,6	5,2

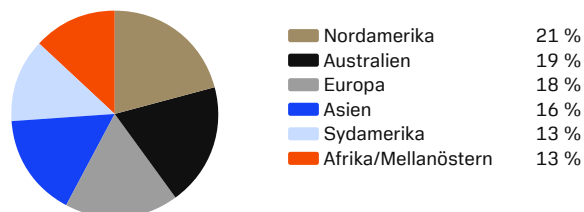
1) Justerat för jämförelsestörande poster med 10 miljoner kronor (-411).

2) Omräknat till heltidstjänster.

Intäkter per kundsegment



Intäkter per region



Rock Processing

Marknad

Under året utvecklades gruvsegmentet starkt, pådrivet av gynnsamma råvarupriser. Ambitionen att förbättra gruvindustrin ur ett hållbarhets- och driftsperspektiv fortsatte att stimulera investeringar i digitala lösningar. Infrastrukturmärknaden var dämpad i början av året men förbättrades under andra halvåret. Utvecklingen var särskilt tydlig i USA men även Europa uppvisade

en positiv utveckling. Även rivning och återvinning, liksom ballast, förbättrades

Finansiell utveckling

Orderingången, i fasta valutakurser, ökade med 4 procent, varav 3 procent var organisk tillväxt. Utrustning växte med 5 procent och eftermarknadsverksamheten växte med 2 procent. Intäkterna, i fasta valutakurser, ökade med 5 procent, varav 5 procent var organisk tillväxt.

Prissättning och tariffpåslag bidrog till den positiva intäktsutvecklingen.

Justerad EBITA uppgick till 1 546 MSEK. Rörelsemarginalen var 14,8 procent, negativt påverkad av valuta. Tarifferna kompenserades fullt ut tack vare ett snabbt införande av tariffpåslag.

Betydade framsteg

Rock Processing upplevde en stabil efterfrågan från gruvindustrin och

Strategiska prioriteringar

- Dra nytta av vår starka position och vårt erbjudande inom gruvdrift
- Stor outnyttjad potential att åtgärda ineffektivitet och förbättra hållbarheten inom gruvindustrin, särskilt relaterat till energi- och vattenförbrukning
- Expandera på eftermarknaden
- Fortsatt expansion inom nischer nedströms i gruvdrift samt inom rivning och återvinning med högre tillväxt

Marknadsposition, lösningar och kapacitet

Marknadsledande positioner inom stationära och mobila kross- och siktningslösningar – bland annat slitagekydd, siktningsmedia, matare och tåglastare – tjänster, livscykeloptimering, digitala lösningar och demoleringsverktyg.

Digitala lösningar som SAM by Sandvik, programvara för optimering av krosskamar, PlantDesigner, DeckMap™, WearApp™ och automatiseringsplattformar som hjälper kunderna att simulera, konfigurera och optimera sina processer.

Varumärken

Sandvik®, Rammer®, OSA Demolition®

Konkurrenter

Gruvdrift

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

Infrastruktur

Några globala konkurrenter som är verksamma inom flera nischer: Metso, Terex, Keestrack, Furukawa och Epiroc. Många regionala aktörer.

Mål för 2019–2025

Omsättningstillväxt (CAGR)

~10 %

Resultat

6 %

Mål för 2025–2030

Omsättningstillväxt (CAGR)

9 %

Andel på eftermarknaden

65–70 %

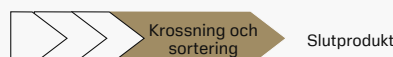
Justerad EBITA-marginal

17–19 %

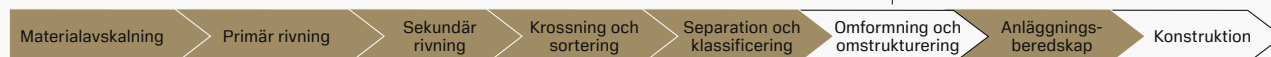
Värdekedja för bergartsbearbetning (gruvdrift)



Ballast (infrastruktur)



Rivning & återvinning (infrastruktur)



■ Verksamhet för Sandvik

fortsatte att göra framsteg i expansionen nedströms. Den ökade aktiviteten inom rivnings- och återvinningssegmentet i USA drev på orderingången för våra premiumlösningar och demoleringsföretaget OSA Demolition Equipment, som förvärvades i juli 2025, bidrog starkt.

Under året fick divisionen Attachment Tools två större ordrar inom bomsystem för gruvdrift värda 154 MSEK och divisionen Screening Solutions fick en större order på siktutrustning till en järnmalmsgruva i Australien till ett värde av 95 MSEK.

Vi fortsatte att skapa värde genom vår överlägsna krossteknik och det uppgraderade 800i-sortimentet konkrossar som möjliggör högre krossvolym och finare partikelstorlekar. Vår krossteknik ger en effektivare process där finmalning delvis kan ersätta malning. Finkrossning är upp till tio gånger mer energieffektivt än malning, vilket sänker kundernas kostnader. Idag använder hundratals gruvor gamla tekniker, vilket innebär att detta är ett tillväxtområde för Sandvik. Antalet ordrar för sortimentet ökade under året och översteg rekordnivåerna från 2024. Vi gjorde också stora framsteg i vår ambition att växa inom gruv- och eftermarknadsverksamheten genom att realisera synergier från förvärvet 2023 av SP Mining,

Vi arbetar kontinuerligt nära våra kunder för att förbättra deras verksamhet. Ett exempel är gruvbolaget Gold Fields som uppnådde en effektivitetsökning på 18 procent och årliga besparingar på mer än 1,5 miljoner AUD efter att ha uppgraderat sin kross- och siktningskrets vid Agnew Gold Mine i västra Australien. Agnew vann också utmärkelsen Outstanding Mine Performance och 2025 Australian Mine of the Year Award.

Vi fortsatte att öka eftermarknadens andel av den totala försäljningen, tack vare en större installerad bas och ett förbättrat tjänsteutbud. Vid utgången av 2025 stod eftermarknaden för 59 procent av intäkterna.

Dessutom drog vi nytta av vårt breddade utbud av siktmedia och ökade tillverkningskapaciteten närmare våra kunder, samtidigt som vi ökade vår försäljning och tjänster i viktiga regioner som Kina, Afrika och Australien.

Marginalerna förbättrades, trots en dämpad efterfrågan inom infrastruktur, vi genomförde betydande besparingar och upprätthöll en god kostnadskontroll.

Expansion inom rivning och återvinning

Inom rivning och återvinning nådde vi en viktig milstolpe i vår strategiska ambition att expandera inom nischer med hög tillväxt, vilket driver tillväxt i hela värdekedjan genom både organiska initiativ och strategiska förvärv. Vi fick bra gensvar från återförsäljarna och stärkte vår position genom förvärvet av OSA Demolition Equipment, en italiensk tillverkare av rivningsverktyg och hydraulhammare. Förvärvet stärker vår närvaro i Europa, Australien och USA med en helhetslösning inom rivning och återvinning.

Under året stärkte vi vårt erbjudande genom att introducera "Basic Premium" för mobil krossning och sortering vilket ger kunderna mer skräddarsydda och skalbara lösningar. Lanseringen av Basic Premium-serien gör vår kvalitet tillgänglig för en bredare marknad. De kostnadseffektiva modellerna är skräddarsydda för rivning, återvinning och tillväxtmarknader. De ger hög produktivitet, robust prestanda och eftermonterbara alternativ för eftermarknaden, vilket överbryggar klyftan mellan prisvärdhet och prestanda.

Framsteg inom elektrifiering

År 2025 färdigställdes vår helt elektriska banddrivna kross- och siktningsanläggning, vilket är ett stort steg framåt inom hållbar krossning och sortering. Den nya anläggningen innehåller produkter som den elektriska käftkrossen U443E, den elektriska konkrossen QH443E och den hybriddrivna siktningsmaskinen QA452e. Det gör det möjligt för kunderna att maximera drifttiden och produktiviteten samtidigt som deras miljöpåverkan minimeras. Enheterna kan drivas via extern nätanslutning eller inbyggd generator, vilket avsevärt minskar utsläpp, buller och driftskostnader. Integrationen med avancerade automatiseringssystem som Optik™ och My Fleet™ möjliggör sömlös integration med befintlig verksamhet och innebär snabbare uppstart, minskat utbildningsbehov och överlägsen driftsprestanda.

Digitala innovationer och hållbara lösningar

En viktig drivkraft för att utveckla vårt produktutbud för säkra, effektiva och miljömässigt ansvarsfulla drift är digitalisering. Under året utökade vi vårt digitala utbud med avancerade automatiserings- och

tillståndsovervakningssystem, såsom ACS-c 5 och ACS-s. Dessa tekniker är inbyggda i utrustningen och möjliggör smartare energihantering, minskar utsläpp och kostnader samt ökar produktiviteten.

Under året lanserade vi också ett nytt sortiment av käftplattor, bland annat grovkorrugerade plattor och plattor för tunga material. Sortimentet sätter en ny standard för krossningseffektivitet med högre genomströmning, mindre frekventa byten, minskat materialspill och lägre energiförbrukning.

Vi fortsatte att förbättra vår egen och våra kunders resurseffektivitet genom att öka återvinningsgraden. Uttjänta ståldelar samlas in, återvinns och återförs till smältprocessen för att bilda nya originaldelar. Vi använder mer än 90 procent återvunnet stål i produktionen vid vårt gjuteri i Svedala. Vi gjorde också framsteg i vårt renoveringsprogram, som inrättades 2011, där gruvutrustning återställs till nyskick. Under 2025 återanvände vi cirka 1 100 ton metall, vilket innebar att vi minskade koldioxidutsläppen med cirka 2 400 ton.

Dessa resultat visar att miljöeffektivitet inte bara är bra för planeten utan också en affärsmässig fördel som leder till lägre utsläpp, högre produktivitet och långsiktigt värde.

Innovationer som skapar kundvärde

Branschledande innovation är kärnan i Sandvik och den viktigaste drivkraften för tillväxt. Rock Processing introducerade Basic Premium för mobil krossning och siktning, vilket innebär hög kvalitet i en förenklad form till byggbranschen, och med särskild inriktning på behoven inom rivnings- och återvinningssegmentet. Produkten är enkel att använda men ändå byggd med samma höga standard och kvalitet som premiumprodukterna för pålitlig prestanda och hög produktivitet.

Ett uppgraderat sortiment av käftkrossar ger förbättrad tillförlitlighet, genomströmning och förenklat underhåll vilket bidrar till förbättrad produktivitet hos kunderna och lägre totalkostnad.

QH443E är en elektrisk konkross som är utformad med fokus på hållbarhet och produktivitet och den kommer att revolutionera driften av tunga applikationer. Den innebär ett betydande steg mot att överbrygga klyftan mellan banddrivna

mobila, hjulburna och stationära anläggningar genom att kombinera eldrift och banddrift på en enda plattform. Tack vare elektrifieringen av de inbyggda komponenterna kan driften av QH443E resultera i upp till 25 procent bränslebesparing och 78 procent minskad användning av hydraulolja jämfört med tidigare generationer.

Under året lanserades en ny serie käftplattor som sätter en ny standard för krossningslösningar. De erbjuder upp till 40 procent längre livslängd, upp till 30 procent lägre driftskostnader och optimerad kammargeometri för högre krossningseffektivitet och genomströmning.

Remote Monitoring Services (RMS) är en prediktiv underhållstjänst som Sandvik tillhandahåller och som fjärrövervakar och analyserar data från kross- och siktutrustning. RMS kan effektivt identifiera avvikelser, fastställa orsakerna och tillhandahålla användbar information för att eliminera fel.



Det uppgraderade sortimentet av käftkrossar bidrar till förbättrad produktivitet för kunderna och lägre totalkostnad.



En ny elektrisk konkross, QH443E, överbryggar klyftan mellan banddrivna mobila, hjulburna portabla och stationära anläggningar genom att kombinera eldrift och banddrift på en och samma plattform.



En ny serie käftplattor erbjuder upp till 40 procent längre livslängd, upp till 30 procent lägre driftskostnader och optimerad kammargeometri för ökad krossningseffektivitet och genomströmning.



Remote Monitoring Service är en prediktiv underhållstjänst som bidrar till ökad tillförlitlighet för utrustningen och snabb information för att lösa problem.

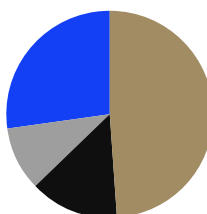


2025 i siffror

Översikt	2024	2025
Orderingång, MSEK	49 187	48 557
Intäkter, MSEK	48 567	47 273
Justerad EBITA ¹⁾ , MSEK	9 718	9 385
Justerad EBITA-marginal ¹⁾ , %	20,0	19,9
Avkastning på sysselsatt kapital, %	9,6	11,5
Avkastning på sysselsatt kapital, exklusive avskrivning av övervärden, %	11,6	13,3
Antal medarbetare ²⁾	20 801	19 974
Könsfördelning (män/kvinnor), %	79/21	79/21
Kvinnor i ledande befattningar, %	19,2	19,6
Olycksfallsfrekvens (LTIFR)	1,4	1,0
Total olycksfallsfrekvens (TRIFR)	2,0	1,6

1) Justerat för jämförelsestörande poster om 799 miljoner kronor (-2 104).
 2) Omräknat till heltidstjänster.

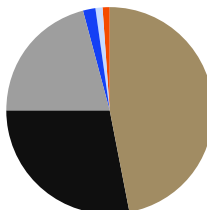
Intäkter per kundsegment



Verkstad	49 %
Fordon	14 %
Flyg	10 %
Övrigt ¹⁾	27 %

1) Omfattar främst energi, formgjutning, elektronik, medicinteknik, pumpar och ventiler, järnväg och försvar.

Intäkter per region



Europa	47 %
Nordamerika	28 %
Asien	21 %
Sydamerika	2 %
Afrika/Mellanöstern	1 %
Australien	1 %

Machining and Intelligent Manufacturing

Marknad

Marknaden för skärverktyg var fortsatt blandad under 2025. Den underliggande efterfrågan inom verkstadsindustrin var dämpad men stabil till följd av den svaga konjunkturen. Efterfrågan från flygindustrin var stark under året, efter flera års orderstock hos de stora flygplanstillverkarna medan efterfrågan från fordonsindustrin fortsatte att vara svag. Sandvik noterade även en solid utveckling i ordergången inom försvarssegmentet där geopolitisk oro bidragit till ökade investeringar.

Global brist på volframpulver, till följd av handelsrestriktioner, resulterade i kraftiga prisökningar. Ökade investeringar i digitala lösningar fortsatte och mjukvara för tillverkningsindustrin hade starkt momentum.

Finansiell utveckling

Ordergången ökade med 5 procent i fasta valutakurser, varav 4 procent var organisk tillväxt. Intäkterna ökade med 3 procent i fasta valutakurser, varav 2 procent var organisk. Prissättning och tariffpåslag bidrog till den positiva intäktsutvecklingen.

Justerad EBITA uppgick till 9 385 miljarder kronor. Rörelsemarginalen var 19,9 procent, negativt påverkad av valuta. Tullavgifterna kompenserades fullt ut tack vare ett snabbt införande av tariffpåslag.

Stark utveckling i viktiga segment och geografisk expansion

En stark tillväxt noterades inom strategiskt viktiga segment som flyg, konsumentelektronik och försvar, där Sandvik har gjort riktade investeringar under de senaste åren. Segmenten växte med höga ensiffriga eller tvåsiffriga tal.

Strategiska prioriteringar

- Öka exponeringen mot segment och regioner med högre tillväxt och goda marginaler, som flyg- och rymdindustri, medicinteknik, och konsumentelektronik, samt länder som Kina, Indien och USA.
- Maximera möjligheterna till merförsäljning mellan varumärken för skärverktyg och mjukvara
- Ledande positioner inom mjukvara för tillverkningsindustrin

Marknadsposition, lösningar och kapacitet

En unik kombination av verktyg och mjukvara:

Marknadsledande position inom skärverktyg (skär, runda verktyg, verktyg, premiumutbud med expertkunskap inom komponenttillverkning)

Ledande positioner på marknaden för industriell mjukvara med olika lösningar för CAD/CAM, simulering och optimering av bearbetningsprocesser samt för 3D-metrologi.

Varumärken

Sandvik Coromant®, Seco®, Walter®, Dormer Pramet®, GWS®, Vericut®, Toolhive™, Ahno™, Wolfram™, Mastercam®, SigmaNEST®, Cimatron™, GibbsCAM™, Metrologic®, ZeroTouch®, Verisurf®, DCS®

Konkurrenter

Premiummarknad

IMC Group (varumärket ISCAR), Kennametal
Mellansegment: Mitsubishi, IMC Group
(varumärket TaeguTec), Kennametal

CAM

Hexagon, Autodesk, Dassault Systems, Siemens

Metrologi

Hexagon, Carl Zeiss, Innometric

Mål för 2019–2025

Omsättningstillväxt (CAGR)

Machining	Intelligent Manufacturing
5 %	>10 %

Resultat

Machining	Intelligent Manufacturing
1 %	38 %

Mål för 2025–2030

Omsättningstillväxt (CAGR)

Machining	Intelligent Manufacturing
3 %	15 %

EBITA-marginal

Machining	Intelligent Manufacturing
22–24 %	25 %

Värdekedja för tillverkning och bearbetning

Komponentdesign

Produktionsplanering

Verkstadshantering
och logistik

Bearbetning

Verifiering

Under året stärkte Sandvik också sin position inom runda verktyg och tog betydande steg för att expandera i nyckelregioner. Efter förvärvet av Suzhou Ahno 2024 har Sandvik etablerat en solid position i det snabbt växande lokala premiumsegmentet i Kina. Invigningen av en ny fabrik för skär har ytterligare utökat erbjudandet och stärkt företagets ledande position inom runda verktyg i regionen.

Kraftig tillväxt noterades i divisionen China, med tvåsiffrig tillväxt av den organiska orderingången jämfört med samma period föregående år.

Ett annat viktigt steg var investeringen i vårt innovationscenter för mjukvaruutveckling i Indien, en strategiskt viktig marknad för Sandvik. Centrumet kommer att stödja vår mjukvaruutveckling och innovation samt stärka vårt kombinerade erbjudande av mjukvara och verktyg. Det kommer också stödja vår verksamhet i Indien och övriga Asien, samt attrahera lokal kompetens inom mjukvaruområdet.

Digitala framsteg

En höjdpunkt under året var vår digitala utveckling, både organisk och genom förvärv. Vi utökade utbudet av mjukvarulösningar och tjänster för att öka intäkterna, samtidigt som vi använde dessa lösningar för att få en större andel av kundernas plånböcker. En viktig lansering inom Machining var Toolhive™, en molnbaserad verktygshanteringslösning som förser kunderna med verktygsdata i realtid och högre produktivitet med minimal installation. Inom Intelligent Manufacturing lanserade vi Mastercam® Copilot, en AI-baserad Copilot som är utvecklad för att förenkla CAM-programmering för maskinoperatörer genom att möjliggöra dialog och kommandon direkt med mjukvaran. Cimatron lanserade CAD-AI, en mjukvarumodul som möjliggör automatisk igenkänning av detaljer och generering av högkvalitativa CNC-verktygsbanor för effektiv drift av maskinverktygen.

Under året gjorde Sandvik också flera förvärv. Ett av dessa var Verisurf Software, en amerikansk leverantör av mjukvara för 3D-metrologi. Företaget har en stark ställning hos små och medelstora kunder, särskilt i Nordamerika. Det har också närvaro i Europa och Asien och betydande verksamhet med stora kunder inom flyg- och försvarsindustrin på den amerikanska marknaden. Vi genomförde även åtta återförsäljarförvärv i USA som en del av tillväxtstrategin inom Intelligent Manufacturing.

Dessa företag utökar vårt CAM-erbjudande och stärker vår regionala närvaro i USA samtidigt som vi övergår till en modell med direktförsäljning för mjukvara i dessa regioner. Detta utökar också vår förmåga att erbjuda flera mjukvarumärken till samma kundbas.

De totala mjukvaruintäkterna ökade med tvåsiffriga tal under året. Målet på 4 miljarder kronor i intäkter uppnåddes dock inte, främst på grund av tidpunkten för förvärv och ogynnsamma valutakurser. Med den ökade andelen mjukvara, och därmed återkommande intäkter, tog Sandvik viktiga steg för att förbättra både intäkter och marginaler.

Sandvik har en strategi att använda sin starka position inom skärverktyg och expertis inom komponenttillverkning för att öka mjukvaruförsäljningen till små, medelstora och stora företag. Vi strävar även efter en ökad andel skärverktygsförsäljning genom våra marknadspositioner med industriell mjukvara. Detta skapar ett starkt erbjudande till företag inom tillverkningsindustrin. På vår kapitalmarknadsdag i maj 2025 presenterade vi ett framgångsrikt exempel på korsförsäljning där försäljningskontakter från Sandvik Coromant resulterade i en 7-procentig ökning av intäkterna från nya programvarulicenser från Vericut®. Under den kommande strategiperioden ska 15 procent av den organiska tillväxten från Machining och 25 procent från Intelligent Manufacturing komma från realiserade synergier.

Innovationer för förbättrad produktivitet och hållbarhet

Hållbarhet är integrerat i vår affärsmodell och ett centralt element i våra innovationer. Under året lanserade vi flera uppgraderingar av skärverktyg med tydliga produktivitets- och hållbarhetsvinster, som borren CoroDrill® DE 10 för ökad produktion och minskad energiförbrukning, samt den utbytbara borren Drion-tec® D-Spade från Walter som har betydligt mindre hårdmetall per skäregg, vilket sparar resurser och kostnader.

En annan höjdpunkt var optimeringslösningen för verktygsbanor, Vericut® Optimizer, som även vann hållbarhetspriset till minne av Sigrid Göransson 2025. Med hjälp av lösningen kan tillverkare minska cykeltider, energiförbrukning och verktygsslitage.

Under året gjorde Sandvik goda framsteg i sitt cirkularitetsprogram som syftar till att återvinna volfram.

Det insamlade materialet sorteras och bearbetas noggrant för att producera ett mer hållbart, återvunnet zinkpulver (PRZ). Återvinningstekniken minskar avsevärt energiförbrukningen och kemiskt avfall och minskar därmed beroendet av nya råvaror. Under 2025 bidrog Sandvik framgångsrikt till kundernas återvinning av stora volymer metall, motsvarande 57 procent av vikten av det sålda materialet, vilket stöttar kunderna i övergången till en mer hållbar och resurseffektiv verksamhet.

Innovationer som skapar kundvärde

Branschledande innovation är kärnan i Sandvik och den viktigaste drivkraften för tillväxt. CoroDrill® DE10 från Sandvik Coromant är en borrar med utbytbara skär som är utformad för högvolumsborrning med smidig plug-and-play-funktionalitet. Dess förstklassiga gränssnitt garanterar exceptionell styrka, höga spänningskrafter och hög matningskapacitet för överlägsen produktivitet och energieffektivitet.

Den nya planfräsen Octomill™ 06 från Seco ger effektiv kantutnyttjande, smidig skärning och enkla, säkra byten av skär.

Drion-tec® D-Spade från Walter har en dubbelsidig, utbytbar spetsdesign för dubbelt så lång livslängd och överlägsen hållkvalitet, samtidigt som användningen av hårdmetall minskar med 45 procent per skäregg.

Toolhive™ är en användarvänlig, molnbaserad "software as a service"-lösning som är utformad för att effektivisera verktygshanteringen för små och medelstora företag och ger snabb avkastning på investeringen med minimal installation.

Sandvik introducerade Mastercam® Copilot, en AI-assistent som förenklar CAM-programmering för användare på alla kunskapsnivåer.

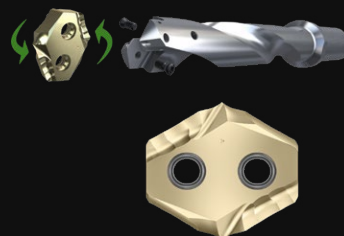
Vericut® Optimizer är en fristående lösning för optimering av verktygsbanor som inte behöver Vericut-verifiering för att köras. Den undersöker bearbetningsinsikter som kan spara upp till 25 procent av cykeltiden.

Cimatron™ DieQuote är en molnbaserad mjukvarulösning som ger precisa och omfattande kostnadsberäkningar för stansformar på mindre än 10 minuter. Den bidrar till förbättrad effektivitet, produktivitet och konkurrenskraft för verktygs- och formtillverkare genom att säkerställa att kostnadsberäkningarna baseras på korrekta och omfattande data.

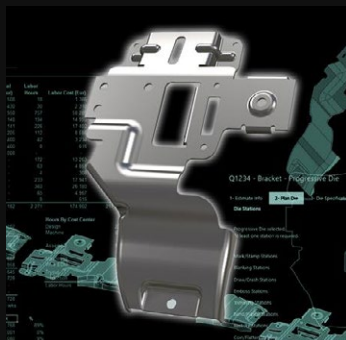
Cimatron™ CAD AI är en CAD-lösning som påskyndar formdesign och produktion genom att använda AI för att automatiskt upptäcka egenskaper i solida modeller. Den möjliggör automatisk generering av säkra, högkvalitativa CNC-verktygsbanor för att effektivt köra verktygsmaskiner.



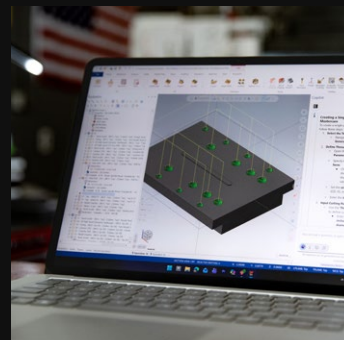
Den utbytbara borrar CoroDrill® DE10 är utformad för hållborrning i stora volymer med smidig plug-and-play-funktionalitet.



Den utbytbara borrar Drion-tec® D-Spade fördubblar verktygets livslängd och minskar användningen av hårdmetall med 45 procent per skäregg.



Cimatron™ DieQuote är en molnbaserad mjukvarulösning som ger verktygs- och formtillverkare exakta och omfattande data.



Mastercam® Copilot är en AI-baserad tillverkningsassistent som förenklar CAM-programmeringen för användare på alla kunskapsnivåer.