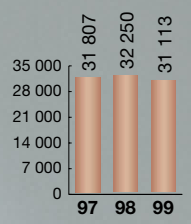
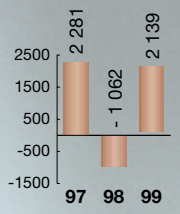
Den totala försäljningen av rullningslager uppgick 1999 till 31 113 Mkr (32 250). Rörelseresultatet uppgick till 2 139 Mkr (-1 062). Resultatet för 1998 påverkades av avsättningar om 2 752 Mkr för omstrukturering.

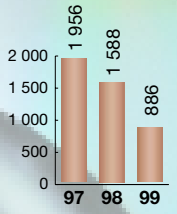
Total försäljning, Mkr*



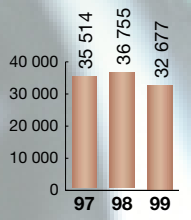
Rörelseresultat, Mkr*



Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr*

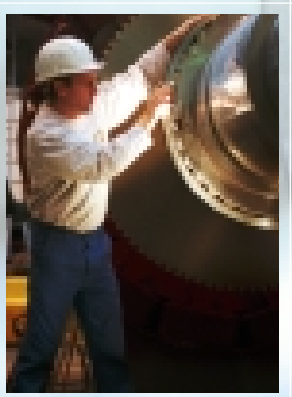


Medelantal anställda*



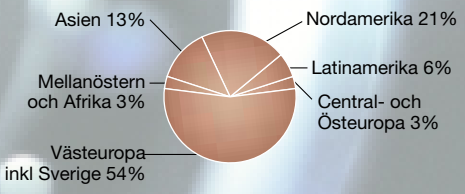




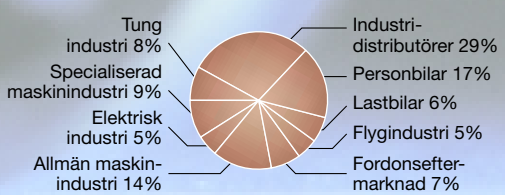




Försäljning per geografiskt område 1999



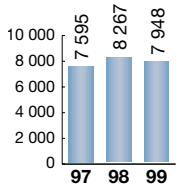
Försäljning per kundsegment 1999



** Tidigare publicerade siffror har omräknats för att överensstämma med den aktuella organisationen.*

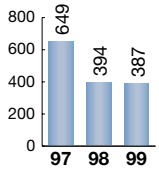
INDUSTRIAL DIVISION

Försäljning, Mkr*

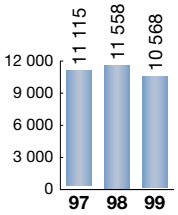


Industrial Division är inriktad på industriella OEM-kunder och tillverkar ett stort antal lagertyper, varav sfäriska, cylindriska och vinkelkontaktlager är de dominerande. Divisionen omfattar också affärsenheterna för produkter för linjär rörelse, verktygsmaskiner och järnvägar och tillverkar högprecisionslager, spindlar och ett stort antal linjära produkter för dessa segment.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr*



Registrerat antal anställda*



DIVISIONENS FÖRSÄLJNING SJÖNK med 3.9% under 1999 till 7 948 Mkr (8 267). Rörelseresultatet minskade något under året som en följd av svag efterfrågan och omfattande varulagerneddragningar, vilket ledde till en avsevärd nedgång i tillverkningen.

Investeringarna inom den tunga industrin var låga under 1999 i de flesta länder, vilket inverkade negativt på SKFs möjligheter att sälja i denna bransch.

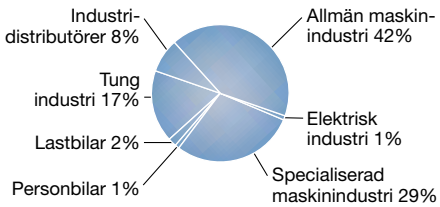
I USA utvecklades volymerna svagt i de flesta stora kundsegment, t ex gruvor, utrustning för byggindustri och för jord- och skogsbruk. Tillväxttakten hade börjat mattas i början av 1998 och den fortsatte falla till i slutet av 1999, när vissa tecken på förbättringar kunde skönjas.

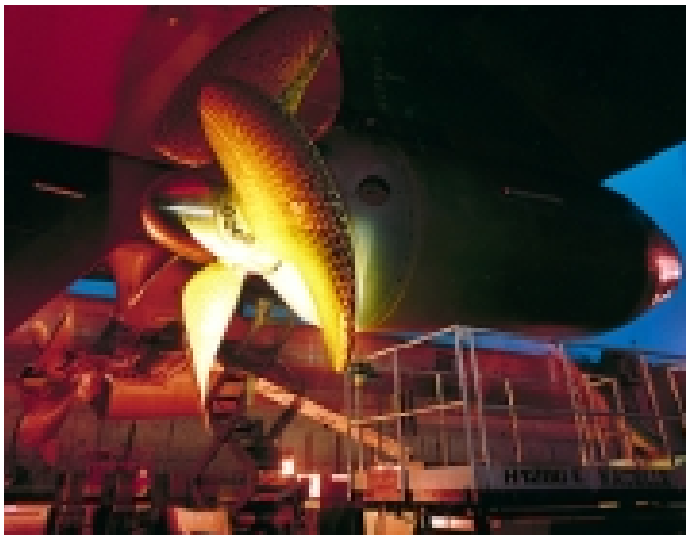
Försäljningen i Västeuropa var också svag under större delen av 1999. Även om de flesta av divisionens segment påverkades av denna negativa trend, utvecklades emellertid vissa segment gynnsamt under året.

Fokuseringen på produkter med mervärde och på att sälja helhetslösningar har förbättrat koncernens position som leverantör av kompletta servicelösningar.

SKF har säkrat en stark marknadsposition inom vindkraftsindustrin. Branschen expanderade kraftigt under hela året. Koncernen har byggt upp sin position på ett brett sortiment av avancerade sfäriska rullager, CARB®-lager och andra produkter, inklusive tillståndsövervakning

Försäljning per kundsegment 1999





Mermaid™, ett komplett drivsystem för kryssningsfartyg som monteras på båtskrovet, är försett med SKF-lager.

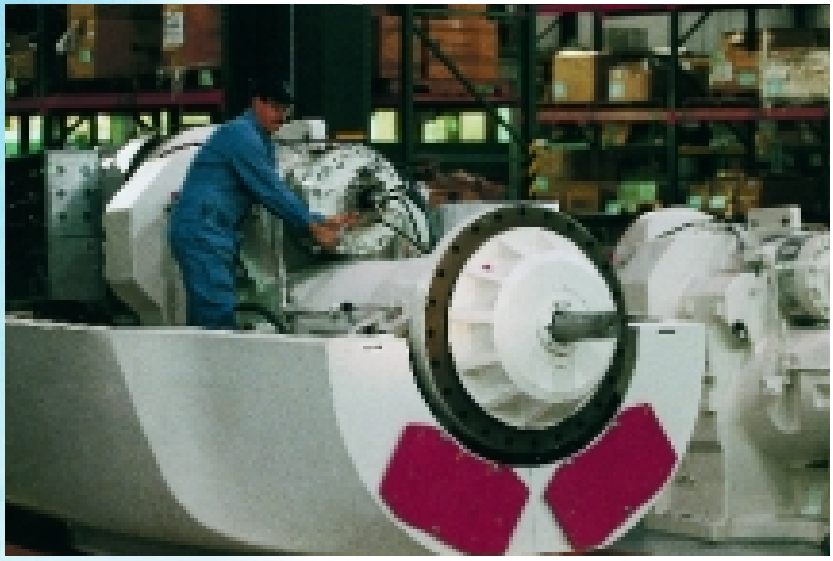
** Tidigare publicerade siffror har omräknats för att överensstämma med den aktuella organisationen.*

Två av världens ledande företag inom drivsystem för båtar, franska Alstom och svenska Kamewa, har konstruerat ett nytt drivsystem för offshorebruk. Systemet består av en propellerturbin och en elmotor på samma axel som monteras på fartyget – eller oljeriggen – långt under vattenytan. SKF var tidigt med i utvecklingsarbetet för att hitta rätt lagerarrangemang för denna viktiga tillämpning. Lösningen blev en lagerenhet som består av ett CARB®-lager – ett av de största som någonsin tillverkats – och två sfäriska axialrullager. SKF levererar också utrustning för kontinuerlig övervakning av lagrens tillstånd.

Detta nya drivsystem har ett antal fördelar: det sänker ljud- och vibrationsnivåerna, det kan byggas snabbare och systemets totalkostnad, sett över hela livslängden, sjunker.







Tusentals vindturbiner har installerats på kullarna runt Tehachapi, ett bergspass 160 km norr om Los Angeles, Kalifornien, USA för att ge elkraft för lokala behov.

Lagren i vindturbinerna är av avgörande betydelse för att turbinerna skall fungera effektivt och utan problem trots extremt tuffa förhållanden. SKF levererar lager till Enron Wind Corp., ett av de ledande företagen inom den moderna vindkraftsindustrin. SKF levererar samtliga cylindriska rullager, koniska rullager, spårkullager och sfäriska rullager till vindturbinernas växellådor och huvudaxlar.

Elkraft genererad i vindkraftverk är miljövänlig och världens snabbast växande energikälla.

och ett omfattande tekniskt kunnande när det gäller denna krävande tillämpning.

Hybridlager och SKFs patenterade isolerande INSOCOAT®-lager för växelströmsmotorer växer snabbt. Toshiba är ett av de företag som har vänt sig till SKF för sina behov och har nu börjat marknadsföra en hel serie motorer som använder isolerande lager.

Tryckeribranschen är ett annat segment där SKF har ökat sin närvaro under året tack vare ett sortiment av nya och innovativa produkter, till exempel en lagerenhet för tryckcylindrar. Detta är en ny produkt som SKF har utvecklat i samarbete med ledande tryckpresstillverkare. Lagerenheten, som ger nya möjligheter till ökad hastighet och bättre tryckkvalitet, etablerar en ny standard för moderna tryckpressar. Den kompakta, inbyggda enheten medger också enkel och säker justering.

En fokusering på verktygsmaskiner inleddes. Ett team av högt kvalificerade försäljare och inbyggnadsingenjörer marknadsför ett komplett produktpaket som innefattar precisionslager, spindlar och linjära produkter.

Den europeiska organisationen för telefonförsäljning koncentrerades till färre och större ”call-centers” under 1999. Syftet var att erbjuda kunderna bättre service och att uppnå ökad kostnadseffektivitet.

Investeringarna uppgick under året till 387 Mkr (394) och avsåg huvudsakligen att minska omställningstiderna i tillverkningskanalerna och att införa ny teknik för att förfina tillverkningsprocesserna och därmed kunna förbättra kundservicen och minska varulagren.

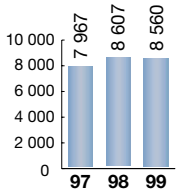
Verksamheten inom linjära produkter utvecklades väl och både försäljning och resultat ökade jämfört med föregående år, trots ett svagt investeringsklimat. Framgångarna inom detta segment kan tillskrivas koncentrationen på tillväxtsegment som maskiner, elektronik, fabriksautomatisering samt medicinska och ergonomiska tillämpningar.



AUTOMOTIVE DIVISION

Automotive Division ansvarar för all försäljning till tillverkare av personbilar, lätta och tunga lastvagnar, bussar samt eftermarknaderna till dessa. Divisionen ansvarar också för tillverkningen av koniska rullager, hjullagerenheter, specialprodukter för fordonstillverkare samt "kits" till fordonseftermarknaden.

Försäljning, Mkr*



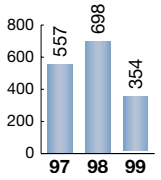
FÖRSÄLJNINGEN MINSKADE MED 0.5% till 8 560 Mkr (8 607). Rörelseresultatet fortsatte att förbättras, men är ännu inte tillfredsställande.

I Västeuropa ökade produktionen av personbilar och lastvagnar under året. Årets totala försäljning till personbilsindustrin i Västeuropa var i stort sett oförändrad jämfört med 1998.

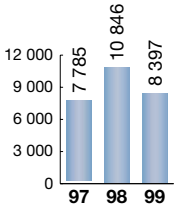
SKF fortsatte växa på den nordamerikanska fordonsmarknaden under året. Försäljningen ökade avsevärt jämfört med 1998 och den största tillväxten skedde inom hjullagerenheter för personbilar och lätta lastvagnar.

Under året fick SKF den första beställningen från fordonsindustrin på CARB®-lagret. Audi kommer att förse en ny växellåda med denna SKF-produkt. Leveranserna inleds under fjärde kvartalet 2000. Under året ökade också SKF sin marknadsandel hos VW via ett antal nya beställningar och började leverera lager-

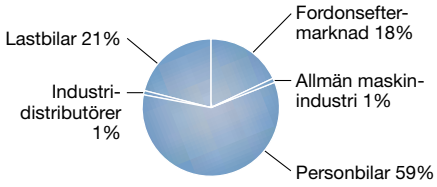
Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr*



Registrerat antal anställda*



Försäljning per kundsegment 1999





Kvalitetskontroll vid den helautomatiska produktionslinjen för hjullagerenheter med koniska rullager i SKFs fabrik i Aiken, South Carolina, USA.

** Tidigare publicerade siffror har omräknats för att överensstämma med den aktuella organisationen.*





Felaktig remspänning kan skada en motor. Varje gång motorns remmar och drivhjul behöver kontrolleras måste också remspänningen kontrolleras. SKF TensiCheck är ett nytt mätinstrument som sparar tid under installationen och eliminerar risken att remmen spänns fel.

På bilden ses Dennis van Kasteren på MRT i Veghel, Belgien, justera spänningen på en drivrem med hjälp av SKF TensiCheck. MRT är ett internationellt företag som specialiserat sig på renovering av bilmotorer.

bärare i växellådor (gearbox bearing carrier) till VW, en produkt som först visades på Hannovermässan. Ford har valt SKF som leverantör av fram- och bakhjulslager till den nya personbil som skall lanseras i Indien. Dessutom har Toyota gjort beställningar på cylindriska rullager för sin växellådsfabrik i Polen.

Den ekonomiska krisen i Brasilien påverkade fordonsindustrin negativt. Devalveringen av valutan i början av året, i kombination med en lägre fordonsproduktion, betydde att försäljningen sjönk kraftigt.

Efter en tvåårig nedgång vände den indiska fordonsmarknaden och började visa en positiv tillväxt under 1999. SKF ökade volymen i sin fordonsverksamhet i Indien under året. Tillverkning av hjullagerenheter i Indien påbörjades i slutet av året.

SKFs verksamhet på fordonseftermarknaden utvecklades positivt under året. Försäljningen ökade med mer än genomsnittet för marknaden. SKF fortsätter att utöka sitt sortiment på marknaden. Under 1999 lanserades SKF TensiCheck – en digitalt mätinstrument som kontrollerar och säkerställer remspänning i ett fordon.

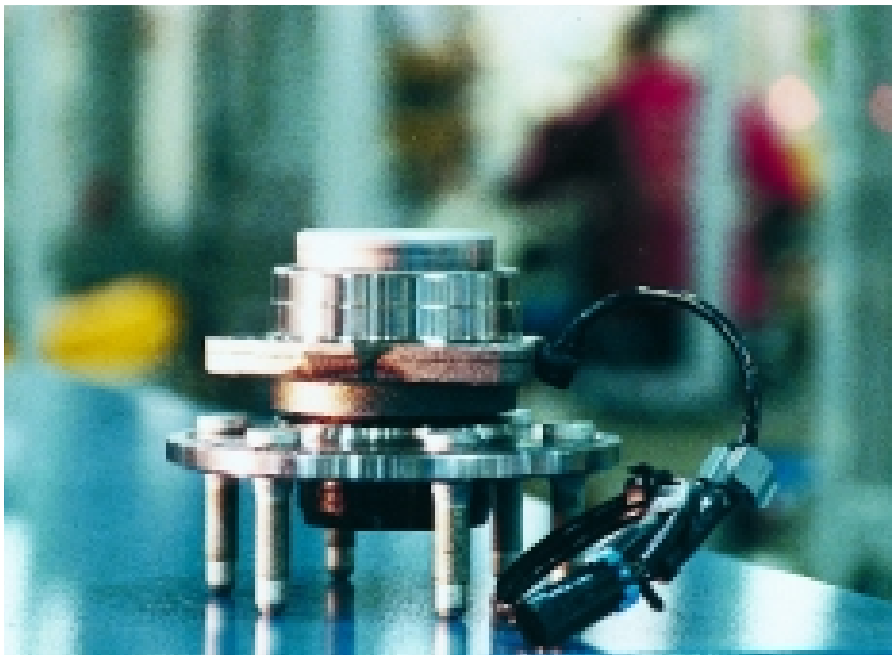
Partnerskapet med GKN avseende Compact HHM, en kompakt hjullager- och drivaxelenhet, är ett viktigt steg. Produkten erbjuder kunderna betydande fördelar vad gäller viktminskning, färre komponenter och en lägre totalkostnad för hjullagersystem. Diskussioner pågår för närvarande med ett antal intresserade kunder.

SKF utvecklar ny teknologi för integration i elektroniksystem för bland annat bromsning, styrning och växling i motorfordon (By-wire-teknologi). Vid Hannovermässan presenterade SKF en ny produkt – en mekanisk ställdonsenhet – som transformerar rotation till en linjär rörelse i en kompakt enhet för att användas i dessa applikationer. SKFs målsättning är att utveckla en ledande roll inom detta område.





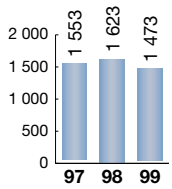
GMC Yukon (övre bilden) och Chevy Suburban, båda från GM, och utrustade med hjullagerenheter med koniska rullager från SKF.



Under 1999 lanserade SKF en hjullagerenhet med koniska rullager på den nordamerikanska marknaden, avsedd för lätta lastbilar. Den används för fyra olika plattformar, bl a välkända bilar som Dodge Ram Pickup och Chevy Suburban.

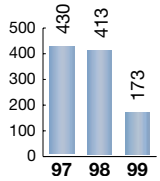
ELECTRICAL DIVISION

Försäljning, Mkr*



Electrical Division ansvarar för försäljningen till tillverkare av elmotorer, hushållsmaskiner, elkomponenter för bilar, elverktyg, kontorsutrustning och tvåhjulingar. Divisionen ansvarar också för all tillverkning av spårkullager inom SKF. Av divisionens försäljning sker 75% via övriga divisioner.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr*



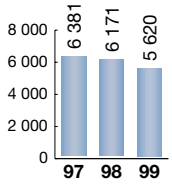
DIVISIONENS FÖRSÄLJNING SJÖNK under året med 9.2% från 1 623 Mkr till 1 473 Mkr. Rörelseresultatet förbättrades som ett resultat av de åtgärder som vidtogs för att sänka kostnaderna.

Den svaga försäljningen berodde på den låga aktiviteten i Europa och Nordamerika, liksom på att divisionen lämnade olönsamma verksamheter under 1999. Utvecklingen i Asia Pacific-regionen var god. I Indonesien var försäljningen högre än under 1998, trots den ekonomiska osäkerheten i landet. Indonesien är en mycket viktig marknad för tvåhjulingar.

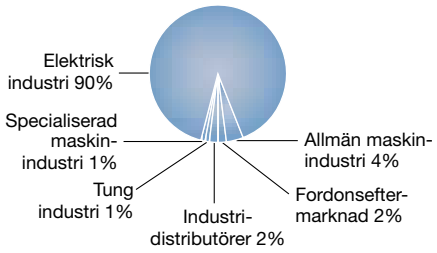
Electrical Division balanserade den ogynnsamma marknadsutvecklingen med att erbjuda kunderna fler produkter med ett högre förädlingsvärde och genom ett omstruktureringsprogram som introducerades i tillverkningen och som gör fabrikerna mindre känsliga för volymförändringar.

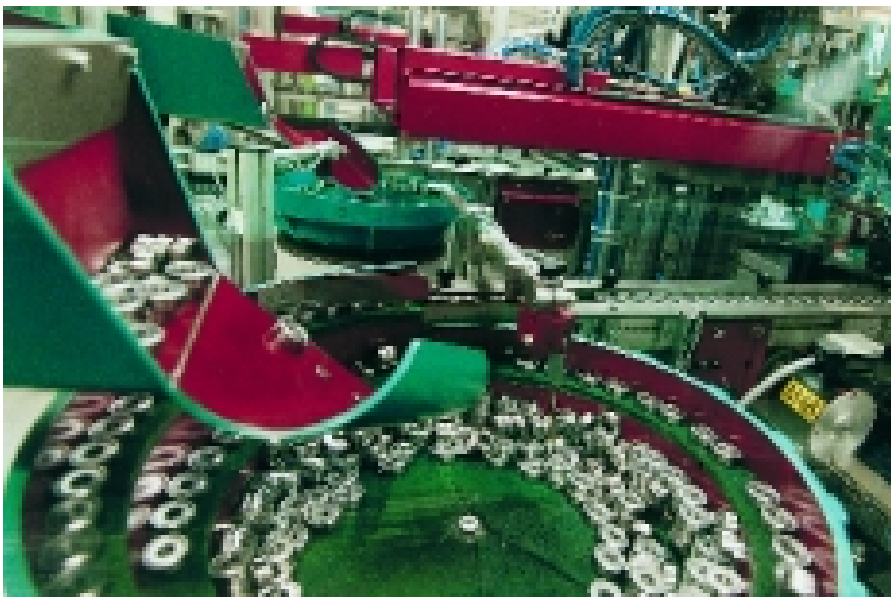
Den fortsatta rationaliseringen av produktsortimentet under året ledde till en ytterligare minskning av antalet slutvarianter och till en eliminering av förlustverksamheter. Detta gjordes med bibehållen servicenivå.

Registrerat antal anställda*



Försäljning per kundsegment 1999





Helautomatiserad montering av lager vid tillverkning av elmotorer hos Philips Domestic Appliances i Hoogeveen i Nederländerna.

** Tidigare publicerade siffror har omräknats för att överensstämma med den aktuella organisationen.*

Elmotorn är själva “hjärtat“ i en dammsugare och lagren utgör en av de viktigaste komponenterna. Philips är en av de främsta tillverkarna av dammsugare och strävar ständigt efter att förbättra sina produkters prestanda. Motorns höga varvtal är av avgörande betydelse för dammsugarens sugkraft och lagren är därför viktiga för att dammsugaren skall fungera så effektivt och tyst som möjligt.





Försäljningen av lagerenheter, ursprungligen utvecklade för fordonstill-lämpningar, fortsatte att öka när det gäller kunder som tillverkar hushållsmaskiner, och för första gången introducerades en hjullagerenhet i en tvåhjuling.

Försäljningen av lager med sensorer fortsatte växa och nya applikationer för denna produkt tillkom, t ex en lagerenhet med sensor för brevsorteringsmaskiner.



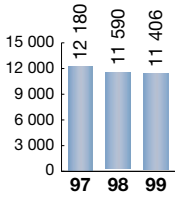
SKF har levererat hjullagerenheter till bilindustrin under många år och har nu också introducerat hjullagerenheter för motorcykeltillverkare. Italienska Ducati har valt en nyutvecklad hjullagerenhet från SKF för sina motorcyklar i det övre segmentet. För Ducati innebär detta enklare och kostnads-effektivare montering och för Ducatis kunder förenklat underhåll och en lättare motorcykel.



SERVICE DIVISION

Service Division omfattar försäljningen på den industriella eftermarknaden av alla SKF-tillverkade lager samt tillköpta produkter, kvalificerad teknisk service och underhåll, underhållsprodukter samt utrustning för tillståndsövervakning. Divisionen har försäljningsenheter i mer än 50 länder och ett nät av cirka 7 000 auktoriserade distributörer och återförsäljare, vilket är avsevärt fler än någon konkurrent.

Försäljning, Mkr*



SERVICE DIVISIONS FÖRSÄLJNING minskade med 1.6% till 11 406 Mkr, vilket motsvarar ungefär en tredjedel av koncernens totala försäljning. För kärnan i divisionens verksamhet svarar ett sedan länge etablerat nätverk av auktoriserade distributörer och återförsäljare. Rörelseresultatet förbättrades något under året.

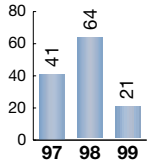
Försäljningen på de två största marknaderna, Västeuropa och Nordamerika, låg under 1998 års nivåer, huvudsakligen på grund av varulagerneddragningar hos distributörerna. Under fjärde kvartalet märktes en klar ökning av efterfrågan.

Försäljningen har varit pressad under de senaste två åren i de framväxande marknaderna i Latinamerika och Central- och Österuropa samt i Mellanöstern och Afrika. Under andra hälften av året började emellertid försäljningen öka i både Latinamerika och Central- och Österuropa.

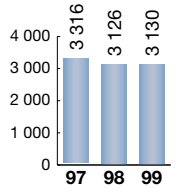
Försäljningen i Asia Pacific-regionen utvecklades positivt under hela året, framför allt i Sydostasien.

För att kunna garantera effektiv leveransservice fick divisionen under 1999 det globala ansvaret för logistikoperationerna inom koncernens viktigaste distributionscentra: i Belgien, som har ansvaret för Europa, Mellanöstern, Afrika och Latinamerika, i Crossville, Tennessee, USA, med ansvar för Nordamerika samt i Singapore, med ansvar för Asia Pacific-regionen.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr*

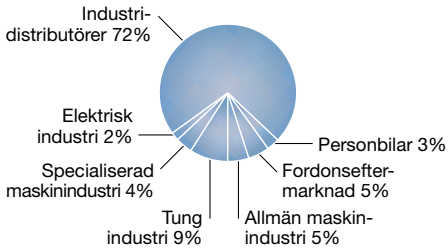


Registrerat antal anställda*





Försäljning per kundsegment 1999



** Tidigare publicerade siffror har omräknats för att överensstämma med den aktuella organisationen.*

SKF Service ser till att kundernas maskiner fungerar som de skall. Här är det Niclas Jackson som genom en vibrationsmätning kontrollerar att han och hans kollega Mikael Sandretto – båda från SKF Service AB i Göteborg – har lyckats minimera riktningsfelet på en kvarnanläggning i det kommunala värmeverket i Lidköping. Svedala Maskin AB, som byggde kvarnanläggningen, är kund till SKF.

endorsia.com™

SKF fortsatte att utöka sin starka position i distributionsledet under 1999 i och med lanseringen av endorsia.com, en e-handelsplats som kopplar samman industriella kunder, distributörer och leverantörer via Internet. Handelspartners som registrerats som endorsia.com-användare kommer att kunna dra fördel av en kundanpassad orderadministration och effektiv varulagerhantering.

Genom att koppla ledande tillverkare till endorsia.com tillför SKF e-handeln en ny dimension. Distributörer och köpare får nu inte bara produktkataloginformation, utan också en kunskapsbas när det gäller underhåll och teknisk expertis. SKF för nu diskussioner med ett antal andra tillverkare om att gå med i endorsia.com.

SKF Service

En liten men växande del av divisionens försäljning kommer från kvalificerad teknisk service och underhåll på roterande maskiner i process- och tillverkningsindustrier. Detta är en kunskapsbaserad verksamhet som kräver kvalificerad personal, sofistikerad teknik och en djup insikt i kundens processer. Med SKFs världsomfattande program Trouble-Free Operation (problemfri drift) kan koncernen förse industriella anläggningar med de redskap som behövs för att sänka kostnaderna, öka produktiviteten och förbättra maskinernas tillgänglighet. SKFs kunskaper om lager, tätningar, smörjning, underhåll, underhållsprodukter samt utrustning för tillståndsövervakning gör att SKF kan utveckla lösningar som går utöver vanligt underhåll.

Det mest avancerade och heltäckande programmet erbjuder ett s k IMS-kontrakt (Integrated Maintenance Solutions), där kunderna litar till SKF och dess distributörer när det gäller att upprätthålla tillgängligheten i sina maskiner genom underhåll och kundanpassade program för tillståndsövervakning. Industrial Service Centres, strategiskt placerade på de största marknaderna, samordnar SKFs mervärdestjänster, såsom installation, utbildning, lagerreparationer, applikationsanpassningar, tillståndskontroll och underhållstjänster.

Uppbyggnaden av kapacitet och kompetens inom detta område sker för närvarande. En del i strategin är att förvärva ett antal små och medelstora serviceföretag i olika länder och branscher för att påskynda tillväxttakten. I slutet av 1999 förvärvades ett ledande serviceföretag för tillståndsövervakning inom olje- och gasutvinning ”offshore”.

VÄRLDENS LAGERMARKNAD

SKF är världsmarknadsledare, följt av japanska NSK. Andra större internationella lagerleverantörer är de tyska FAG och INA, amerikanska Timken och Torrington och de japanska NTN och Koyo.

Världsmarknaden för lager är värd cirka 170 miljarder kronor. Av detta svarar Västeuropa, USA och Asia Pacific för vardera nära 30%. I Asia Pacific, svarar den japanska hemmamarknaden för cirka hälften.

I Västeuropa, Mellanöstern och Afrika är SKF den största leverantören. I Nordamerika har Timken och Torrington tillsammans cirka en tredjedel av den nordamerikanska marknaden. SKF är emellertid marknadsledare i Kanada och Mexiko liksom på den amerikanska industridistributörsmarknaden. SKF är också den största leverantören till den latinamerikanska marknaden och har en mycket stark ställning i Asia Pacific-regionen. I Japan har de fem största japanska tillverkarna mer än 90% av marknaden.



Skivkapning med roterande skär i slutet av produktionslinjen vid Nettingsdorfer Papierfabrik AG.

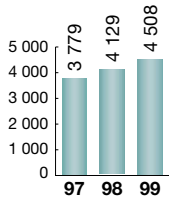
Nettingsdorfer Papierfabrik AG i Nettingsdorf i Österrike är en integrerad pappers- och pappersmasseproducent. För att öka maskinernas effektivitet vände sig Nettingsdorfer till SKF. Ett flerårigt prestationsbaserat IMS-kontrakt (IMS = Integrated Maintenance Solution) undertecknades. I ett IMS-avtal ingår personal på platsen, som ansvarar för driftsäkerhet och tillståndsövervakning, utför vibrationsanalyser med hjälp av avancerad elektronisk utrustning, mjukvara och mätplaner. Man analyserar också orsaker till fel och gör axelriktning samt utbildar underhålls- och lagerpersonal. SKF styr också lagerhållning och levererar samtliga rullningslager genom sin lokala distributör Steyr Werner i Pasching.



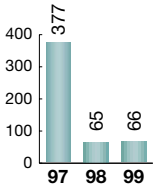


SEALS DIVISION

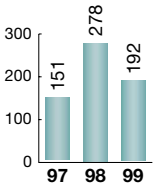
Total försäljning, Mkr



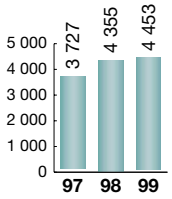
Rörelseresultat, Mkr



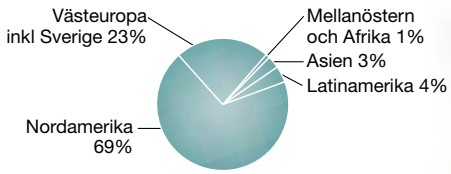
Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr



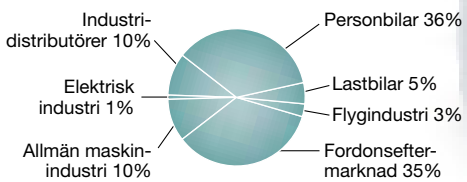
Medelantal anställda



Försäljning per geografiskt område 1999



Försäljning per kundsegment 1999



Seals Division inkluderar Chicago Rawhide (CR) i USA och Mexico, RFT i Italien och USA, CR Elastomere i Tyskland, CR India, Korea CR Seals, Anhui CR Seals, Kina och CR Australia. Av den totala tätningsproduktionen används cirka 70% inom fordonsindustrin. Under 1999 sammanfördes Seals Division och Automotive Division under samma ledning för att utnyttja de synergieffekter den gemensamma kundkretsen erbjuder.

SEALS DIVISIONS FÖRSÄLJNING ökade under 1999 med 9.2% till 4 508 Mkr (4 129). Divisionens rörelseresultat uppgick till 66 Mkr (65). Det otillfredsställande resultatet berodde huvudsakligen på omstruktureringsåtgärder inom divisionens nordamerikanska verksamheter. Under 1998 påverkades resultatet av avsättningar om 99 Mkr för omstrukturering.

I Nordamerika ökade försäljningen under året tack vare god efterfrågan från OEM-kunderna inom fordonssegmentet. Försäljningen på eftermarknaden var svagare än föregående år på grund av både distributionsproblem i samband med förändringen av varulagret i Hebron och en vikande efterfrågan på eftermarknaden för tunga fordon mot slutet av året.

Tätningsverksamheten i Nordamerika organiserades om under året till fyra affärsenheter: OEM, Aftermarket, Aerospace och International. Målet är att avsevärt förbättra kundfokuseringen. Resultatet av den nya organisationen kommer att märkas gradvis under de kommande kvartalen.

I Indien har divisionen startat ett tillverknings- och försäljningsföretag för tätningar, CR India, för att försörja den indiska marknaden. Tillverkningen inleddes under andra hälften av 1999.

En strategisk allians ingicks mellan Seals Division och Musashi Oil Seal Manufacturing Co. i Japan. En serie avtal ger världsomspännande distribution av tätningar för fordonseftermarknaden från de båda företagen genom SKFs distributionsnätverk.

Under året skedde två stora produktlanseringar, en ny typ av CR radialtätningar utan fjäderring för stora axel-



Stålverket IPSCO Inc. i Monpelier, Iowa, USA, har varit i drift i två år. De har specialiserat sig på varmplåt men har även kapacitet för varmvalsad tråd. För att nå sina tillverkningsmål är de beroende av att de stora koniska rullagren som sitter i valsarna fungerar felfritt under lång tid. Lagren i sin tur är beroende av att axeltätningarna skyddar effektivt mot de stora mängder vatten och slagg lagren utsätts för.

Chicago Rawhide har utvecklat en ny radialtätning för stora diametrar, EP-2000. EP-2000 har hjälpt kunden att minimera stilleståndstiden och minska antalet byten av tätningar och lager. Detta har resulterat i lägre kostnader för underhåll och för förlorad produktion. IPSCO fann också att CRs tätningar var lättare att installera än andra tätningar.





diametrar, avsedd för tung industri, och ICOS™, en kompakt lagerenhet med integrerad oljetätning, ett koncept som visar styrkan i kombinationen av SKF-koncernens expertis inom såväl lager- som tätningsteknik.

ICOS-konceptet innebär att en fjäderbelastad, radiell axeltätning integreras med ett standardlager. Enheten kan därför användas för både fett- och oljesmorda applikationer utan den traditionella externa tätningsringen. ICOS-konceptet kan användas i de flesta av SKFs rullningslagertyper utan att deras grundkonstruktion behöver ändras. Beroende på rådande inbyggnadsförhållanden kan ICOS sänka kundens applikationskostnader med mellan 15% och 45%, jämfört med traditionella lager/tätningsarrangemang. Bland de första kunderna som använder ICOS återfinns Ferrari i fordonssegmentet och Husqvarnas kedjesågar i industrisegmentet.

Sedan flera år är SKF marknadsledande när det gäller ventiltätningar i Europa och har nu, som ett resultat av strategin att globalisera denna verksamhet, blivit den första utländska leverantören av ventiltätningar till japanska fordonskunder. Leveranserna till Isuzu började i slutet av 1999 och till Daihatsu påbörjas leveranserna under första halvåret 2000.

Till övriga nya order för divisionens fordonsgren hör de första beställningarna i Europa på kolvtätningar (bonded piston seals) för automatväxellådor och tredje generationens PTFE-tätningar (Polytetrafluoretylen) för vevaxlar till MAN. Där kommer andra fordonskunder att följa efter under 2000.

Seals Division kommer att finnas med sitt industriella tätningsprogram på SKFs e-handelsplats endorsia.com. Det kommer att ge distributörer över hela världen snabb tillgång till Chicago Rawhides sortiment av tätningar och grundläggande tekniskt stöd tillsammans med alla övriga SKF-produkter.



Under 1999 lanserade SKF en ny produkt, ICOS™, en kombination av lager och tätning. Enheten togs fram på önskemål från Husqvarna AB som tillverkar maskiner för utomhusbruk, t.ex. motorsågar. Husqvarna ville minska sågens bredd, men en lösning med rullningslager på vevaxeln i kombination med en vanlig tätning kunde inte uppfylla Husqvarnas krav. SKF utvecklade därför ICOS™, där tätning och lager utgör en enhet, vilket minskar bredden.





STEEL DIVISION

Steel Division är en av världens ledande tillverkare av rullningslagerstål. Divisionen har stålverk i Hofors samt enheter för smide, valsning och svarvning i Sverige, Tyskland, Italien, Frankrike, Storbritannien och USA.

FÖRSÄLJNINGEN AV STÅLPRODUKTER uppgick under 1999 till 4 057 Mkr (4 770). Rörelseresultatet uppgick till 57 Mkr (-18). Under 1998 belastades resultatet med avsättningar om 174 Mkr för omstrukturering.

Försäljningen, som varit sjunkande sedan ett år tillbaka, förbättrades avsevärt under det fjärde kvartalet 1999. Förbättringen drevs på av konjunkturuppgången och av det faktum att varulagerneddragningarna avslutats.

Kapacitetsutnyttjandet var lågt under större delen av 1999, men ökades i rörverken i slutet av året. Beslut fattades också att öka stålproduktionen i början av 2000.

Trenden bland kunderna att köpa komponenter snarare än material skapar nya affärsmöjligheter för Steel Division. Ett antal betydande kontrakt slöts med externa kunder under 1999.

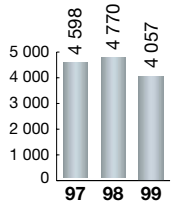
Under året togs det nya rörverket i bruk. Verket kommer att tillverka varmvalsade rör med mindre diameter än vad som tidigare har varit möjligt och till en avsevärt lägre kostnad. Divisionen kommer följaktligen att stärka sin konkurrensposition på marknaden.

I slutet av året lanserades en serie lufthärdande stålkvaliteter, vilka kommer att

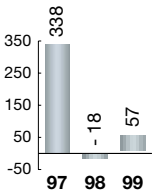


Roger Arvidsson vid Ovako Steel i Hofors övervakar här ett arbetsmoment i smältverket.

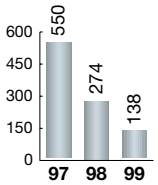
Total försäljning, Mkr*



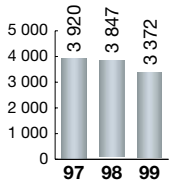
Rörelseresultat, Mkr*



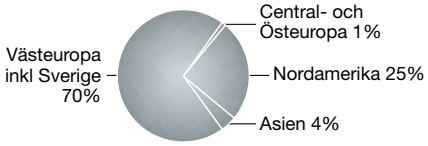
Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr*



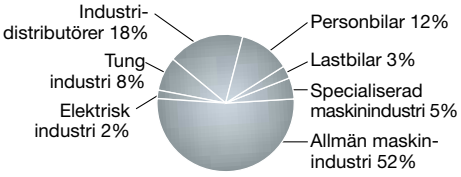
Medelantal anställda*



Försäljning per geografiskt område 1999



Försäljning per kundsegment 1999



** Tidigare publicerade siffror har omräknats för att överensstämma med den aktuella organisationen.*





Under 1999 utvecklade Ovako Steel en ny produktionsteknik och lanserade nya typer av specialstål. Genom att utnyttja lufthärdning i stället för den traditionella härdningen med olja eller salt kunde Ovako Steel utveckla miljövänliga processer. Lösningen eliminerar dessutom ett antal steg i processen och är därmed även kostnadseffektiv. Den här typen av stål kan användas för tillverkning av maskinkomponenter med höga krav på hållbarhet. På bilden, en bädd där heta stänger lufthärdas.



Ovako Steel har utvecklat en stålkvalitet som kan uppfylla de extremt tuffa krav som ställs på en ny högpresterande bränsleinsprutningspump från Robert Bosch GmbH. Pumpen är avsedd att sitta i Volkswagens senaste generation dieselmotorer och bidrar till en påtagligt lägre bränsleförbrukning.



Volkswagens nya Lupo, som lanserades under 1999, är den första bilen som drivs med den nya dieselmotorn.

ge kunderna möjlighet att sänka sina kostnader. Utvecklingen ligger i linje med strategin att leverera inte bara stål utan också kunskaper om hur stålet bäst kan användas. Processen gör det möjligt för Steel Division att erbjuda sina kunder en bättre produkt som också medför miljöfördelar.

Införandet av ett nytt administrativt system, Movex, avslutades under september 1999. Systemet kommer att förbättra kundservicen och den administrativa produktiviteten.

Smedjan i Arvika såldes under 1999. Försäljningen var ett led i SKFs totala omstruktureringsprogram.



Denna RBB (roller-bushing bolt) som SKF utvecklat för Volkswagen är en viktig komponent i deras dieselmotorer av PD-typ. RBBn som sitter på varje cylinder bär upp vipparmen som lyfter ventilerna när dieselbränslet sprutas in genom insprutningspumpens munstycken.