

**“ HVIS VI MENER ALVOR MED AT VI SKAL
SKAPE ET BÆREKRAFTIG SAMFUNN, MÅ
VI BRUKE DE MATERIALENE VI ALLEREDE
HAR, OM OG OM IGJEN ”**

**VELKOMMEN TIL
DEN SIRKULÆRE
ØKONOMIEN**

**EN HELT NY
INNSTILLING TIL
AVFALL**

**RAGN-SELLS KONSERNET SIN
BÆREKRAFTRAPPORT 2022**

RAGN  SELLS

HØYDEPUNKTER I TALL

1 pris

på den svenske gallaen for gjenvinning og sirkularitet, Återvinningsgalan 2022.

50 år

siden gjenvinningssymbolet på Ragn-Sells' lastebiler ble designet.



For 2. år på rad

ble Ragn-Sells anerkjent som et av **Sveriges best drevne selskaper**. Denne utmerkelsen er sponset av Deloitte i samarbeid med Nasdaq.

1 av 26

deltakere i Business Swedens delegasjon til COP27.

1 tale

på FN Stockholm+50



600 millioner tonn

deponert oljeskiferaske i Estland vil bli gjenbrukt i Oil Shale Ash-prosjektet. Dette vil fange og binde

600 000 tonn

karbondioksid.



13 000

tonn drivstoff vil bli levert årlig til Cementas fabrikk i Skövde (Sverige) gjennom et nytt samarbeid med Heidelberg Materials.



Ragn-Sells' bærekraftsdirektør, Pär Larshans, utnevnt som

1 av 3

medformenn i Det internasjonale handelskammerets (ICC) nye globale arbeidsgruppe for sirkulær økonomi.

2 000 tonn

tekstiler vil bli resirkulert årlig i Danmark takket være sorteringsanlegget som ble bygd i 2022.

HØYDEPUNKTER I BILDER



“Menneskehetens måter å anskaffe og håndtere viktige næringsstoffer på, f.eks. nitrogen og fosfor, er svært problematiske og skadelige for både menneskene og planeten. De nasjonene som deltok på FNs Stockholm+50-konferanse, må bane vei for sirkulære løsninger for næringsstoffer.”

Linnéa Sellberg, avdelingsleder og eierrepresentant for Ragn-Sells-konsernet

Stockholm+50-konferansen

I juni 2022 var Sverige vertskap for 50-årsjubileet for den første FN-konferansen om miljøet. Representanter fra Ragn-Sells deltok aktivt i diskusjonene samt på det forberedende møtet som ble holdt i New York den 28. mars.

COP27

Sammen med 25 andre banebrytende svenske selskaper, statlige organisasjoner, akademiske ledere og prominente ikke-statlige organisasjoner var Ragn-Sells en del av Business Swedens delegasjon til COP27.

Vårt fokus var å vise bærekraftige og sirkulære løsninger til viktige globale interessenter. Løsninger som vil gjøre det mulig å beholde kritiske ressurser i kretsløpet i stedet for å kassere dem, slik at man kan generere et vekstpotensial i det grønne skiftet.

“Beslutningstakerne trenger flere gode eksempler for å føle seg trygge på å inkludere et sirkulært fokus i fremtidige handlingsplaner.”

Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet



Ash2Salt

I løpet av 2022 etablerte Ragn-Sells verdens første anlegg for gjenvinning av kalium fra flyveaske. Anlegget vil kunne behandle opptil 150 000 tonn flyveaske per år. Det tilsvarende omtrent halvparten av all flyveaske som produseres i Sverige.

“Det har vært stor interesse for anlegget fra kunder, beslutningstakere og andre interessenter. Ash2Salt-teknologien er tilgjengelig til rett tid nå når flere og flere mennesker innser at vi må legge om til en sirkulær økonomi.”

Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

INNHold

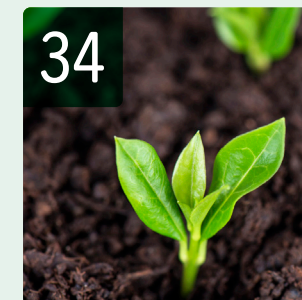
Dette er Ragn-Sells	5
Konsernsjefen har ordet	6
Dette er Ragn-Sells	7
Velkommen til den sirkulære økonomien	12
En helt ny innstilling til avfall	13
Forurensere må begynne å betale	14
Sirkulære løsninger	15
Redusere klimautslippene	26
Skaffe føde til planeten.	32
Gjenvunnet materiale i anskaffelser.	38
Vår bærekraftsagenda	44
Rapport for 2022.	55
Fokus på ressurser i stedet for avfall	60
Redusere CO ₂ e-utslippene	61
Sirkulære løsninger	63
Transparente materialstrømmer	64
Gjenvunne materialer i anskaffelser.	65
Økonomisk informasjon	66

RAGN-SELLS
BÆREKRAFTSAMBIJON



10

INNOVATIVE TEKNOLOGIER



34



39

ANSKAFFELSER SOM EN MOTOR



19

OIL SHALE
ASH-PROSJEKTET

DETTE ER RAGN-SELLS





KONSERNSJEFEN HAR ORDET

Hvis vi mener alvor med at vi skal skape et bærekraftig samfunn, må vi bruke de materialene vi allerede har, om og om igjen. Ifølge FN utgjør utvinning og bearbeiding av naturressurser cirka 50 prosent av klimaendringen, 90 prosent av tapet av biologisk mangfold og 90 prosent av trusselen mot tilgang til vann.

Overgangen til en sirkulær økonomi, der råmaterialer brukes om og om igjen i effektive kretsløp, er helt avgjørende for vår evne til å stoppe klimaendringen, utarming av våre naturressurser og at vi ikke overskrider grensene for hva planeten tåler. Men dagens innstilling til avfall står i veien for overgangen til en sirkulær økonomi.

Den generelle ambisjonen knyttet til avfall er å minimere det. Det fører ikke til økt sirkularitet. Det motarbeider faktisk overgangen til en sirkulær økonomi. Hovedambisjonen må i stedet være å redusere den ikke-bærekraf-

tige utvinningen av jomfruelige materialer, samt å behandle avfall som en kilde til bærekraftige råmaterialer.

For oss i Ragn-Sells er det viktig at all virksomhet drives med god forretningsskikk, og vi har en bærekraftsstrategi som er basert på vår visjon om å være et levende bevis på at det å drive forretninger og ta vare på jorden går hånd i hånd.

Her har Ragn-Sells en veldig klar misjon. Vi ønsker å lede an i overgangen til et sirkulært samfunn, der vi tar vare på miljøet, bekvem-

per klimaendringene og hjelper lokalsamfunnene med å blomstre.

Vi tror på en verden der avfallsstrømmene erstattes av fullt integrerte strømmer av sirkulære ressurser mellom innbyggere, industrier og samfunnet. Bygd på tillit, partnerskap og bærekraftige løsninger.

Ragn-Sells har som mål å være en tankeleder og rollemodell i den sirkulære økonomien. I samarbeid med partnere – kunder, leverandører, lokalsamfunn og myndigheter – finner vi nye sirkulære materialstrømmer for å maksimere verdien av knappe ressurser.

Det har vært et år fylt av innovasjoner, partnerskap og et påvirkningsarbeid for en sirkulær fremtid.

Vi ser frem mot det kommende året. Slutt deg til oss og bli en del av løsningen!

Lars Lindén

konsernsjef for Ragn-Sells-konsernet Stockholm, Sverige, april 2023

DETTE ER RAGN-SELLS

Ragn-Sells-konsernet er en privateid selskapsgruppe som er involvert i avfallsbehandling, miljøtjenester og gjenvinning. Siden 1966 har vi samlet inn, behandlet, avgiftet og gjenvunnet avfall og restprodukter fra bedrifter, organisasjoner og husholdninger for bruk som råvarer i nye produksjonsprosesser.

Vi er en familieeid, tredjegerasjons bedrift, som ble grunnlagt i 1881. Siden da har hver generasjon hatt en visjon om et bærekraftig samfunn og dette har vært sentralt for utviklingen av bedriften.

Med årene har Ragn-Sells utviklet seg fra en tradisjonell avfallsbehandlingsbedrift til et selskap som utvikler avanserte gjenvinningsmetoder og arbeider for overgangen til en sirkulær økonomi.

Hvis vi mener alvor med at vi skal skape et bærekraftig samfunn, må vi bruke de råmateriale vi allerede har, så ofte som mulig.

Vår virksomhet er delt inn i tre forretningsområder:

- **Gjenvinning – som samler inn og gjenvinner.** Vårt arbeid handler om å samle inn og gjenvinne avfall og anvende de gjenvunne materialene i nye prosesser. Vår nøkkelrolle er å samle inn materiale med den rette kvaliteten, kombinere det med andre lignende materia-

ler og sikre at kvaliteten oppfyller behov og forventninger.

- **Treatment & Detox – som håndterer store anlegg for behandling og giftfjerning.** Vårt arbeid med behandling og giftfjerning handler om å håndtere og finne løsninger for materialer som ikke er rene nok for det sirkulære kretsløpet. Dette gjør vi ved hjelp av erfaring og kunnskap, samtidig som vi hele tiden arbeider med nye, innovative løsninger.
- **Nye verdikjeder – som utvikler nye gjenvinningsstrømmer og samarbeid på tvers av bransjer.** I et økende antall virksomheter endres grensene for hvor en bransje begynner og slutter. Ved å bruke avfall til å erstatte jomfruelige ressurser skaper man enorme muligheter til å redusere karbonavtrykket, men å gjennomføre dette i praksis og på egen hånd er vanskelig for enhver bransje.

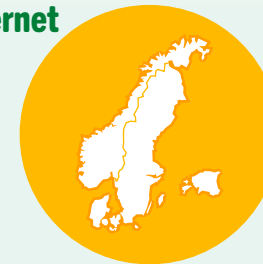
Ragn-Sells-konsernet

Miljøbedriften Ragn-Sells gjør avfall om til råmaterialer som kan brukes om og om igjen. Ragn-Sells påskynder overgangen til en sirkulær økonomi med løsninger som reduserer både egne og andre aktørers miljø- og klimapåvirkning.

Vi samarbeider tett med våre kunder for å forstå de lokale markeders behovene. Vi deler også kunnskap på tvers av markeder og informerer om utviklingen i Ragn-Sells-konsernet. Det gjør at vi både kan utvide vår globale kunnskapsbase og yte best mulig lokal service. Ragn-Sells har også et eierskap i flere innovasjonsbedrifter.

Fakta om konsernet

2,477
Ansatte



100
Anlegg

Sverige / Norge / Danmark / Estland

Markeder

8,696 MSEK
Salg

6.3 millioner tonn
Materialer behandlet

VISJON OG MISJON

Visjon: Vi ønsker å være et levende bevis på at det å drive forretninger og ta vare på jorden går hånd i hånd.

Misjon: Vi ønsker å lede an i overgangen til et sirkulært samfunn, der vi tar vare på miljøet, bekjemper klimaendringene og hjelper lokal-samfunnene med å blomstre.

Varemerkeløfte: Hver dag arbeider vi for å bringe flere ressurser tilbake til produksjons-syklusen på en sikker måte. Vårt mål er å ligge i forkant av sirkulære løsninger som gjør det enkelt for våre kunder å bidra til å skape et bærekraftig og trygt samfunn.

Retningslinjer for sirkulære løsninger: Vår måte å arbeide på, er å bidra til å holde samfunnet innenfor grensene av hva planeten tåler. Vi er fast overbeviste om at avfall er en ressurs, og at når det behandles og avgiftes så har det like høy eller til og med høyere

verdi enn jomfruelige ressurser. Derfor vil de tre prinsippene nedenfor styre vår misjon mot en sirkulær økonomi. Disse prinsippene symboliseres med tre overlappende sirkler, som hver representerer et viktig kriterium for å ta beslutninger om hvor vi skal investere i fremtiden. Når alle de tre prinsippene er oppfylt, sikrer vi at vi har en bærekraftig forretningsløsning å bygge videre på. Vi mener at det er nødvendig å følge disse grunnleggende prinsippene for å lykkes med å skifte til en sirkulær økonomi og et fungerende marked der avfall erstatter jomfruelige ressurser.

- Redusere behovet for å bruke jomfruelige ressurser
- Dekontaminere sirkulære strømmer
- Ingen gjeld eller hindringer overført til fremtidige generasjoner



FORRETNINGS- OMRÅDER

Firmer som driver med avfallsbehandling, kan spille en viktig rolle i mange verdikjeder fordi de kan tilby en løsning på misbruken av naturressurser og den negative påvirkningen på klimaet og miljøet. Ragn-Sells' rolle i denne prosessen er å skape innovative løsninger som fjerner gifter og gjenvinner kritiske ressurser til samfunnet. På den måten gjør man kjeder om til kretsløp.

Ragn-Sells-konsernet har en omfattende verdikjede som blant annet består av leverandører, forretningspartnere og kunder. Vi arbei-

der med et stort antall aktører i hele verdikjeden og ofte spiller vi en viktig rolle i andre aktørers verdikjeder som både kunde og leverandør. Dette stiller ekstra krav til oss om å opptre som en ansvarlig forretningspartner i all vår virksomhet og i alt vi gjør.

Kjernen i vår virksomhet er å bringe materialer tilbake til samfunnet. For å lykkes med det selger vi innsamlet materiale til gjenvinningsanlegg eller til mellomhandlere som leverer materialet til gjenvinning.

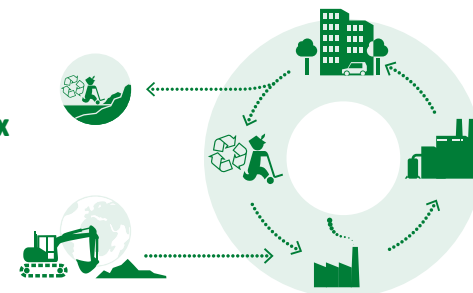
Recycling

Securing control of the flows of Commodity materials



Treatment & Detox

Solving the 'Tricky waste problems'



New Value Chains

Establish Joint Ventures via cross-segment integration



RAGN-SELLS SIN AMBISJON INNEN BÆREKRAFT

Ragn-Sells' bærekraftsambisjon er å være klimapositive innen 2030 og påskynde overgangen til et samfunn basert på sirkulære prinsipper i en lavkarbonøkonomi.

I praksis betyr det at innen 2030 har vi redusert våre egne karbonutslipp med minst 50 prosent sammenlignet med 2019. Dessuten bidrar våre nye sirkulære innovasjoner som vi implementerer sammen med våre forretningspartnere positivt, slik at karbonutslipp unngås eller at karbon lagres andre steder. Ved å fange karbonutslippene i en grad som veier opp for våre egne gjenstående utslipp, kommer vi til å generere en positiv klimapåvirkning innen 2030.

Hvordan kommer vi dit?

Vi kommer dit ved å lede an i overgangen til et samfunn basert på sirkulære prinsipper i en lavkarbonøkonomi og ved å utvikle innovative sirkulære løsninger som både fjerner gifter og gjenvinner kritiske ressurser til samfunnet.

“RAGN-SELLS SKAL VÆRE KLIMAPOSITIVE I 2030, VED Å REDUSERE VÅRE EGNE CO₂e-UTSLIPP MED 50 PROSENT OG INTRODUSERE INNOVATIVE SIRKULÆRE LØSNINGER.”

Lars Lindén, konsernsjef for Ragn-Sells



LANGSIKTIGE STRATEGIER OG MÅL

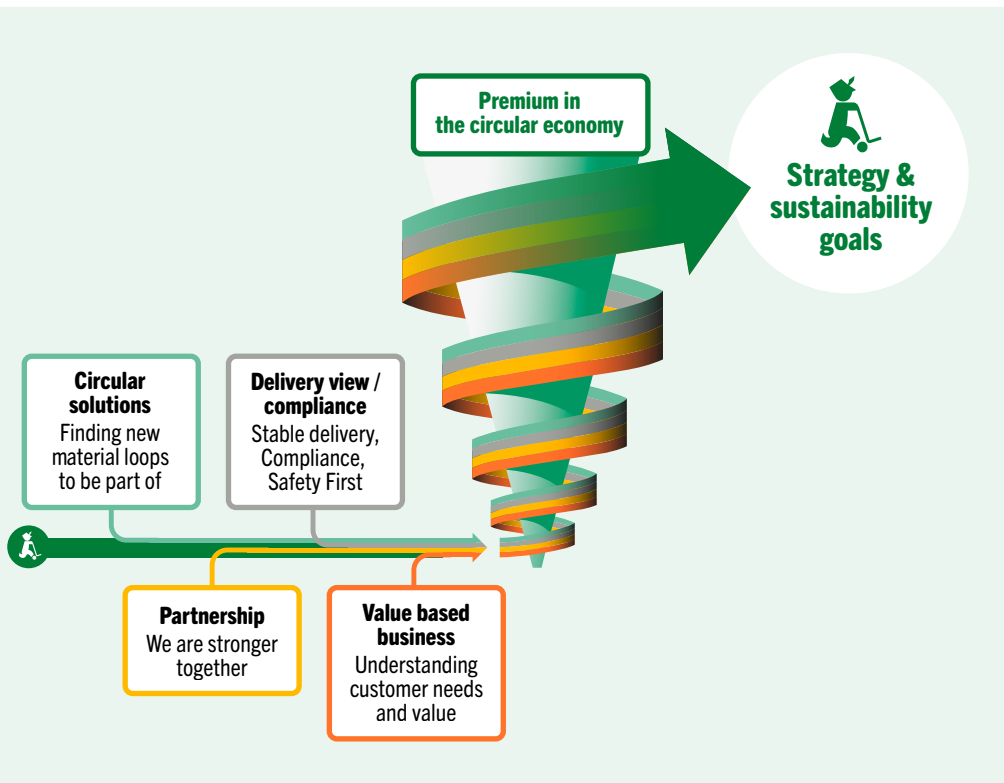
I alt vi gjør etterstreber vi å skape verdi for naturen, menneskene og vår egen virksomhet. Vi forplikter oss til hele tiden å forbedre, innovere og gjenoppfinne oss selv som en tankeleder for sirkularitet.

I et sirkulært samfunn avhenger suksess av et tillitsbasert samarbeid. Vi kan vinne og beholde andres tillit ved å prioritere det som er rett for planeten, for samfunnet og for vår virksomhet på lang sikt fremfor å tenke kort-siktig gevinst. Vi arbeider for å nå våre bærekraftsmål og ved å ta fullt ansvar for vår egen virksomhet. Vi uttrykker våre meninger og deler kunnskap i tråd med våre overbevisninger. Vi spør oss selv om hvordan alt vi gjør, påvirker samfunnet, slik at vi hele tiden kan påskynde overgangen til en sirkulær verden fremover.

Ved å finne nye sirkulære løsninger og nye materialkretsløp som vi kan være en del av, kan vi tilby en høyere grad av bærekraft og kundeverdi.

Vi holder det vi lover ved å fokusere på en stabil leveranse, sikre regeletterlevelse, kvalitet og forretningsetikk, og ved å alltid sette sikkerheten først.

Men vi vet også at vi ikke kan endre verden alene. Ved å arbeide sammen blir vi sterkere. Partnerskap er viktige for å identifisere og utvikle nye og innovative sirkulære løsninger,



men de fører også til en dypere forståelse av kundene. Det hjelper oss i sin tur med å sikre kvalitet og skape en verdibasert virksomhet som muliggjør bærekraftige og innovative løsninger for en sirkulær fremtid.

Disse fokusområdene utgjør vår kjernestrategi. De forsterker hverandre og hjelper oss både med å nå våre bærekraftsmål og skape et konkurransefortrinn som premium i den sirkulære økonomien.

Ved å understreke behovet for å nå våre bærekraftsmål kan vi presse vårt lederskap i den

retningen. Det vil i sin tur hjelpe oss med å nå de strategiske fokusområdene.

I årets bærekraftsrapport har vi valgt å fremheve progresjonen og utfordringene ved våre tre bærekraftsmål:

- Sirkulære løsninger
- Redusere klimautslippene
- Gjenvunnet materiale i anskaffelser

VELKOMMEN TIL DEN SIRKULÆRE ØKONOMIEN



EN HELT NY INNSTILLING TIL AVFALL

Vi trenger et nytt perspektiv på avfall. Overgangen til en sirkulær økonomi er avgjørende for å stoppe klimaendringene, utarming av våre naturressurser og hindre at vi overskrider grensene for hva planeten tåler. Men dagens syn på avfall står i veien for denne overgangen.

Mange nasjoner og blokker, inkludert EU, har forpliktet seg til å gjennomføre overgangen til en sirkulær økonomi, og de har handlingsplaner på plass for å få det til å skje. Men den tradisjonelle lineære økonomien har flere hindringer for en slik overgang. Spesielt når det gjelder hvordan samfunnet ser på avfall. Overgangen til en sirkulær økonomi krever en helt ny innstilling til avfall. Vi må begynne å behandle avfall som en verdifull kilde til bærekraftige ressurser.

Gå bort fra gamle prinsipper

I stedet for å minimere mengden avfall må vårt overgripende mål være å redusere den ikke-bærekraftige utvinningen av jomfruelige materialer. Hovedmålet med det såkalte

avfallshierarkiet, som er mer eller mindre grunnleggende for alle gjeldende lover og forordninger for avfall i Europa og andre utviklede land, er å redusere avfallet. Dette belyser ikke de rette sakene. Tvert imot så motvirker det innsatsen for å etablere sirkulære strømmer i stor skala.

Fokus på ressurser

For å muliggjøre en sirkulær økonomi må vi erstatte avfallshierarkiet med et nytt styringsprinsipp som fokuserer på ressurser. Utgangspunktet for alle lover og forordninger bør være en grunnleggende strategi for en bærekraftig forsyning av råmaterialer. Det innebærer at vi vil kunne bruke de råmaterialene vi allerede har utvunnet på en effektiv



måte, uten at de utgjør en trussel mot helse, miljø og klima.

Justere skjeve markedsvilkår

Gi all produksjon av materialer de samme vilkårene, uavhengig av om opprinnelsen er avfall eller jomfruelig produksjon. I dag bærer ikke jomfruelige materialer fullt ut kostnaden ved deres utvinning og tilhørende utslipp. Det gir dem et konkurransefortrinn sammenlignet med gjenvunne materialer.

La forurensere betale

Den lovlige og lukrative bruken av skadelige stoffer i mange varer gjør mange potensielle materialkretsløp umulige. Forurensere, som drar fordel av å introdusere skadelige stof-

fer i systemet, må betale for at de tas ut av systemet igjen.

Slutte å regulere avfall separat

I motsetning til jomfruelige materialer gjør den separate reguleringen av avfall det ofte vanskelig, uforutsigelig kostbart og til og med ulovlig å flytte avfall. Dette gjør det vanskelig å oppnå tilstrekkelig skala. De samme vilkårene må gjelde for utvinning av råmaterialer fra avfallsstrømmer som for utvinning av jomfruelige materialer, uten markedsbegrensninger som separate reguleringer, krav eller avgifter.

FORURENSEREN MÅ BEGYNNE Å BETALE

Råmaterialer og utslipp er ikke priset på en måte som gjenspeiler de faktiske kostnadene. Dette skaper en fordel for utvinning av jomfruelige materialer, slik at det blir vanskelig for gjenvunne materialer å konkurrere. Dette er en stor hindring for overgangen til en sirkulær økonomi. Hvis forurenseren må betale de faktiske kostnadene for å forurense, vil sirkulære løsninger bli mer attraktive.

– **Prisen på råmaterialer og utslipp er svært feilaktig. Dette er en av de største hindringene for overgangen til en sirkulær økonomi, fordi det gjør det vanskelig for gjenvunne materialer å konkurrere med jomfruelige materialer, sier Anders Kihl, direktør for strategi og FoU i Ragn-Sells-konsernet.**

I dag bærer ikke jomfruelige materialer fullt ut den kostnaden de forårsaker gjennom utvinning og bearbeiding. Selv om den fortsatte utvinningen av nye råmaterialer utgjør halvparten av verdens klimautslipp, finnes det ingen kostnad for de produsentene som er ansvarlige for denne praksisen.

Det faktum at den faktiske prisen på et produkt ikke gjenspeiles i dets markedsverdi, innebærer at produsentene faktisk drar fordel av å bidra til den skadelige utvinningen av jomfruelige materialer, i stedet for sirkularitet.

Markedene er blitt vant med denne prismodelen og har optimert alle prosesser for lønnsomhet under disse forholdene. Dette er en utrolig effektiv hindring for overgangen til en sirkulær økonomi.

– **I dagens dysfunksjonelle system kan produsentene fremstille og selge produkter som det er umulig å gjenvinne – eller verre – skape forurensning lengre nede i kjeden. Og likevel oppnå en enorm fortjeneste! De sender ganske enkelt regningen videre til noen andre. Det er på tide at forurenseren begynner å betale, sier Anders Kihl.**

Et godt eksempel på dette er bruken av PFAS, en stor gruppe syntetiske stoffer med et bredt bruksområdet i samfunnet. Forskning antyder i økende grad at PFAS-stoffer er skadelige for helsen og at de akkumuleres i miljøet. Hovedproblemet er at det er rimelig for produsentene å tilsette PFAS i produkter, men produsentene bærer

ikke den mye høyere kostnaden ved å fjerne PFAS-gifter fra miljøet.

I stedet for forurenseren er det offentligheten som må betale for en betydelig mer kostbar avfallsbehandling, eller for dekontaminering, når lokale nivåer av PFAS blir farlig høye. Forurensede avfallsstrømmer gjør også gjenvunne materialer dyrere, noe som i sin tur fører til at industrien bruker jomfruelige materialer. Dette bremser overgangen til et sirkulært samfunn. Dette må vi endre.

Det er på tide at forurenseren begynner å betale den faktiske kostnaden. Dette vil styre utviklingen mot sirkularitet og bort fra sløsing på en mer effektiv måte enn lovgivning, fordi det vil gjøre det lønnsomt å økonomisere med verdifulle ressurser og designe produkter som er ment for gjenvinning. Først da vil vi nærme oss det faktiske målet: å redusere utvinningen av jomfruelige materialer.



– **Hvis produsentene kan spare penger ved å sørge for at produktene deres ikke inneholder skadelige stoffer, og at det er mulig å håndtere dem på en sirkulær måte når de ikke lenger er ønsket, vil endringen komme, sier Anders Kihl.**

Visste du at?

Ett gram av et vanlig PFAS-stoff i dag koster ca. 0,10 euro, mens kostnaden ved å rense f.eks. vann som er forurenset med PFAS, kan være flere tusen ganger høyere.

SIRKULÆRE LØSNINGER

Ved å doble den sirkulære andelen av produksjonen bidrar vi til å begrense den globale oppvarmingen

“VI PLEIDE Å TENKE PÅ AVFALLSBEHANDLING SOM SISTE STOPP PÅ REISEN. I DAG HAR VI IMIDLERTID SIRKULÆRE LØSNINGER SOM GJØR AVFALLET OM TIL BÆREKRAFTIGE RÅMATERIALER.”

Anders Kihl, direktør for strategi og FoU i Ragn-Sells-konsernet

SKAPE EN BÆREKRAFTIG MORGENDAG

Er påstanden som ressursløsning i byggebransjen korrekt? Er det grunner til at vi skiller mellom sirkulære løsninger og gjenvinning? Hvilke politiske endringer kreves for å øke sirkulariteten, og hvordan vil partnerskap påvirke byggebransjen i fremtiden?

Dette er noen av de spørsmålene som ble tatt opp under en paneldebatt om økt sirkularitet i byggebransjen. Deltakerne var **Patrik Johansson**, bærekraftssjef i Elitfönster, **Oskar Storm**, leder for tekniske beskrivelser i Saint-Gobain, **Lars Ek**, kundeansvarlig og **Camilla Sonnentheil**, leder for forretningsutvikling i Ragn-Sells Sverige.

Byggebransjen er ansvarlig for ca. en femtedel av Sveriges totale utslipp av drivhusgasser. Ifølge det svenske statlige forvaltningsorganet Boverket bidro den svenske byggebransjen med totalt ca. 14,2 millioner tonn primært byggavfall i 2020, noe som tilsvarer ca. 40 prosent av alt avfall som genereres i Sverige.

– **Byggebransjen har sannsynligvis ikke vært blant de beste når det gjelder håndtering av restmaterialer og avfallssortering på byggeplassene. Men kravene er blitt strengere og vi er blitt betydelig bedre i løpet av bare de par siste årene**, sier Patrik Johansson, bærekraftssjef i Elitfönster.

Han fortsetter:

– **Det er åpenbart for oss at partnerskapet mellom Ragn-Sells og Inwido Group, som Elitfönster er en del av, har ført til mindre fraksjoner av avfallsdeponering samt en økt grad av sortering og materialgjenvinning.**

Oskar Storm, leder for tekniske beskrivelser hos den franske glassprodusenten Saint-Go-

bain, påpeker at det er krevende å oppnå sirkularitet fordi det ofte krever at man går lengre enn dagens krav og standarder. Saint-Gobain har, i partnerskap med blant andre forskningsinstituttet RISE, undersøkt mulighetene for å gjøre planglass sirkulært. Oskar forklarer:

– **Det er ikke nok å ha en egen container for knust glass. For å lage nytt råmateriale må vindusrutene samles inn intakte, transporteres og deretter knuses på en kontrollert måte for å sikre en egnet grad av renhet. Vårt pilotprosjekt for planglass, utviklet i partnerskap med Ragn-Sells, er det første av sitt slag i Sverige som klarer å oppfylle disse standardene. For å oppnå sirkularitet er det**

viktig å finne nye forretningsmodeller som overgår det som er gjeldende standard, sier Oskar.

Camilla Sonnentheil, leder for forretningsutvikling i Ragn-Sells Recycling, er enig:

– **Det er utrolig viktig å ha banebrytende prosjekter. Ofte betyr det at nye løsninger i første omgang er dyrere på grunn av de små volumene som håndteres. Volumene må økes for å oppnå kostnadseffektivitet i sirkulariteten.**



Alle er enige om at det må bli dyrere å bruke jomfruelige materialer en sirkulære.

– Det er helt avgjørende! Hvis jomfruelige materialer var dyrere og gjenvunne materialer billigere, ville det ha gitt en kraftig effekt. En stor utfordring ved å øke sirkulariteten på byggeplasser er at det er billigere å fortsette virksomheten som vanlig. Det lineære må bli mer kostbart for å styrke sirkulariteten, sier Camilla.

Det finnes også store muligheter til å bruke offentlige anskaffelser som et effektivt verktøy i overgangen til en sirkulær byggebransje.

– Bransjen ville automatisk ha endret seg og overgangen gått raskere hvis direktiver om offentlige anskaffelser inneholdt krav om sirkularitet. Bedriftene ville også ha endret seg, og vi ville ha oppnådd større volumer raskere, sier Camilla.

Å kreve en viss andel av gjenvunnet materiale i produkter, såkalt kvoteforpliktelser, er et viktig forslag for å drive utviklingen fremover. Ved å innføre kvoteforpliktelser i de relevante EU-lovene vil man skape markedsetterspørsel etter sirkulære løsninger, noe som i sin tur vil fremme investeringer og innovasjoner.

Lars Ek, kundeansvarlig i Ragn-Sells, fastslår:

– En kvoteforpliktelse og en EU-norm for en minimumsandel av gjenvunnet materiale

ville ha jevnet ut forskjellene og latt oss konkurrere på like vilkår.

Oskar fortsetter:

– Vi må også diskutere kostnaden ved å sløse med materiale. I dag utgjør vinduer den største fraksjonen på svenske gjenvinningsstasjoner. Det er uholdbart at glass, som er det mest sirkulære materialet som finnes, og kan smeltes om et uendelig antall ganger, ender opp på avfallsdeponier! Vi kan se at i land der det er dyrt å levere avfall til deponier, er det bedre muligheter til å introdusere sirkulære løsninger.

Det er full enighet i gruppen om at partnerskap og samarbeid er veldig viktig for å øke sirkulariteten. Camilla utdyper:

Patrik Johansson, bærekraftssjef i Elitfönster

Oskar Storm, leder for tekniske beskrivelser i Saint-Gobain

Lars Ek, kundeansvarlig i Ragn-Sells Sverige

Camilla Sonnentheil, leder for forretningsutvikling i Ragn-Sells Recycling Sverige



– Partnerskap er veldig viktig for oss. Hvis Ragn-Sells ikke hadde kommet i kontakt med Saint-Gobain, ville vi trolig ikke våget å ha tatt spranget. Partnerskap er avgjørende allerede i de tidlige fasene av forretningsutviklingen. Ingen har råd til å bli sirkulære i en silo.

Gruppen tror at Ragn-Sells kan spille en viktig rolle når det gjelder å øke sirkulariteten i byggebransjen.

– Jeg mener at vår kapasitet til å samle inn materialer er en viktig del av puslespillet for byggebransjen, sier Lars. Men det er viktig at kundene våre er villige til å bære kostnadene for sirkulære løsninger. Det mest kostnadseffektive alternativet til håndtering av avfall

finnes allerede. Man i dag er det i stedet planen som betaler.

Han fortsetter:

– Vi ser at kundene både viser interesse og er villige til å betale for å bli mer bærekraftige. Det er veldig spennende, sier Lars.

Oskar fullfører:

– Hvis vi møtes til en samtale som dette om et år, vil det bli svært interessant å se hva som har skjedd. Vi er for øyeblikket i en fase der utviklingen går svært raskt! Forhåpentligvis kommer det til å skje mer de kommende 12 månedene enn de 10 foregående årene. Jeg tror at dette blir et definerende år for sirkularitet!

MARKED



Sweden	
Established	1966
Number of sites	56
Number of employees	1,668
Turnover (ext)	KSEK 5,624,000

Ragn-Sells Recycling i Sverige

VIKTIG BIDRAGSYTER FOR Å NÅ GLOBALE MÅL

Vårt arbeid i Ragn-Sells Recycling handler om å samle inn og gjenvinne avfall og anvende de gjenvunne materialene i nye prosesser. Vår nøkkelrolle er å samle inn materiale med den rette kvaliteten, kombinere det med andre lignende materialer og sikre at kvaliteten oppfyller behov og forventninger.

“ **HVIS VI BARE KAN DOBLE ANDELEN GJENVUNNE MATERIALER I GLOBALE PRODUKSJONER, LIGGER VI GODT AN TIL Å NÅ DE GLOBALE KLIMAMÅLENE**”

Magnus Uvhagen, adm.dir. i Ragn-Sells Recycling Sverige

Gjenvinningens potensial for å bidra til en bærekraftig verden er enormt. Det er hjørnesteinen i overgangen til en sirkulær økonomi. I dag er bare 7,2 prosent av den globale øko-

nomien sirkulær. Det innebærer at den består av materialer som allerede er blitt brukt og erstatter bruken av jomfruelige materialer. Selv om gjenvinning har økt globalt, har verden raskt blitt mindre sirkulær fordi utvinningen av jomfruelige materialer har økt mye fortere. Men det er håp! En doubling av den sirkulære andelen av den globale økonomien fra dagens små tall vil utgjøre et enormt bidrag for å begrense den globale oppvarmingen til godt under to grader celsius.

Sporbarhet og kunnskap om hvor alle materialer ender opp, er en utfordring for den

fremtidige forretningsutviklingen. Vi ønsker å kunne spore alle materialer som vi samler inn fra kundene, og vite hvor de ender opp nedstrøms.

– **Det er økt etterspørsel blant kundene etter å vite hvor materialet faktisk ender opp**, sier Magnus Uvhagen. Han mener at dette skyldes en kombinasjon av strengere reguleringer i verdikjeden og økt bevissthet om at gjenvinning er viktig.

– **Vi arbeider for tiden med å utvikle en metode for å merke alt materiale i verdikjeden. Det handler ikke bare om å kunne iden-**



tifisere materialet, men også å ha bevis på en sirkulær løsning, sier Magnus Uvhagen.

Sporbarhet er stadig mer utfordrende jo lengre nedstrøms du kommer, spesielt når det gjelder eksport til krevende markeder.

– **Hvis vi ser fremover, mener vi at det finnes et stort potensial for å øke graden av gjenvunnet materiale som brukes i byggeprosjekter. Dette er en prioritet for den nærmeste fremtiden!**

PARTNERSKAP FOR SIRKULÆRE KRETSLØP

av skadelige løsemidler

Ikke alt avfall kan gå rett tilbake til kretsløpet. Vårt mål er å finne nye gjenvinningsløsninger også for farlig avfall. Partnerskap er nøkkelen til å identifisere og utvikle nye og innovative sirkulære løsninger. Vårt samarbeid med Vilokan er et godt eksempel på et slikt partnerskap.

Hvert år håndterer vi ca. 60 000 tonn avfall som er klassifisert som farlig. Til tross for materialenes kompleksitet er vårt mål å sikre at selv de farlige materialene innhentes, og det stiller strenge krav til håndteringen. Når det gjelder å finne nye gjenvinningsløsninger for farlig avfall, er det svært viktig med samarbeid.

For å øke gjenvinningen og gjenbruken av løsemidler etablerte Ragn-Sells et fellesforetak med det svenske miljøteknologiselskapet Vilokan Group. Planleggingen av et fullskala behandlingsanlegg pågår for fullt.

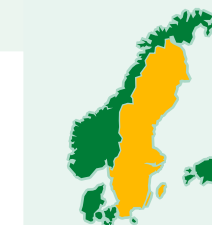
Anlegget vil ha kapasitet til å rense og gjenvinne 20 000 tonn løsemidler per år, hovedsakelig etanol, aceton og glykol. Anlegget drives av damp fra energiselskapet E.ONs kombinerte varme- og kraftverk.

“Ved å samarbeide med våre partnere kan vi etablere nye verdikjeder, ta hånd om hverandres avfall og skape en virkelig bærekraftig løsning. Takket være det nye anlegget kan vi tilby markedet resirkulerte løsemidler med en renhet på over 99 prosent.”

Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

Resirkulering av løsemidler reduserer utslippene

Løsemidler produseres hovedsakelig fra fossile og begrensede ressurser. Brukte løsemidler brukes ofte til energigjenvinning gjennom forbrenning. Ved å resirkulere og gjenbruke løsemidler som allerede er produsert, er det mulig å redusere karbonavtrykket med 46–92 prosent.



Sweden

Established	1966
Number of sites	56
Number of employees	1,668
Turnover (ext)	KSEK 5,624,000

Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

HENTE TILBAKE VERDIFULLE MATERIALER FRA AVFALLSSTRØMMER

Forretningsområdet Treatment & Detox hjelper til med å ta ansvar for andres gamle gjeld til samfunnet. Arbeidet vårt handler om å håndtere og finne løsninger for materialer som ikke er rene nok for det sirkulære kretsløpet. Vi arbeider hele tiden med å finne nye og innovative løsninger for å hente tilbake verdifulle ressurser fra avfall.

“ Å BRINGE RESSURSER OG RÅMATERIALER TILBAKE TIL SAMFUNNET FRA AVFALLSSTRØMMER, ER VIRKELIG KJERNEN I VÅRT BÆREKRAFTSARBEID.”

Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

– Vi ønsker å sikre at våre barn ikke må leke i giftig avfall fra gamle industriområder og at giftige kjemikalier ikke begynner å sirkulere i økosystemet, sier Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige.

Ett eksempel på en innovativ teknologi som bringer verdifulle ressurser tilbake til samfunnet, er Ash2Salt-metoden. Med denne metoden trekker man ut kalium fra flyveaske, som er et biprodukt fra energiproduksjon i form av forbrenning av avfall. Byggingen av denne Ash2Salt-fabrikken har vært Mikael's hovedfokus de seneste årene.

– Jeg må berømme våre modige eiere som tok beslutningen om å satse på en innovasjon som Ash2Salt-fabrikken. Det er litt av en investering, men det er det rette trekket for at vi skal bevege oss inn i det som er fremtiden for avfallsbehandling.

Noen av de største utfordringene knyttet til vårt arbeid med behandling og giftfjerning er reguleringer, tillatelser og avgifter. Per i dag gir disse policyene ikke tilstrekkelig incentiv til å bruke gjenvunne eller avgiftede materialer fremfor jomfruelige materialer. Dette kan føre til at verdifulle materialer blir spredd ut i samfunnet uten mulighet til å bli gjenvunnet.

Mikael Hedström understreker også behovet for å snakke om bærekraftsmålene med alle i organisasjonen.

– Hvis vi kan involvere folk, øker alltid innsatsen og engasjementet. Det sikrer at enga-



sjementet for bærekraft virkelig gjennomfører hele virksomheten, sier Mikael Hedström.

Mikael understreker også at fremover må vi tenke mer på å tiltrekke oss og beholde talenter. Det er viktig for Ragn-Sells som virksomhet å fremtidssikre ferdigheter og kompetanse, men også for bransjen generelt. Uten den rette kompetansen blir det veldig vanskelig å oppnå de ulike bærekraftsmålene.

– Det jeg elsker med Ragn-Sells, er at jeg får se folk vokse og nå målene sammen. Vi vinner som et team!

FRA ASKEHAUGER

til et karbonnegativt råmateriale

Med deponert oljeskiferaske og fanget karbondioksid som råmaterialer kommer Ragn-Sells' Oil Shale Ash-prosjekt i Estland til å produsere det kommersielle produktet PCC, dvs. kjemisk utfelt kalsiumkarbonat. Med dette oppnår vi tre ting på én gang: Vi forhindrer utslipp av karbondioksid, gjør opp flere tiårs miljøgjeld ved å bruke asken og erstatter dagens CO₂-intensive produksjon av PCC fra jomfruelige materialer.

Mange har kanskje aldri hørt om oljeskifer, men det er faktisk den største energikilden i Estland. Landet utvinner 15 millioner tonn av den brune oljeskifersteinen hvert år, og det gir 7 millioner tonn aske årlig etter at skiferen er brent for å generere energi.

Estland begynte å bruke oljeskifer allerede før Sovjet-tiden, så haugene av deponert aske er digre. Til sammen utgjør de nærmere 600 millioner tonn, omtrent samme størrelse som Maldivene. I Oil Shale Ash-prosjektet samarbeider Ragn-Sells med forskere fra Tallinn tekniske universitet, TalTech, og uni-

versitetet i Tartu samt Eesti Energia (Enefit) – verdens største produksjonsselskap for oljeskiferenergi og Estlands største selskap. Sammen med disse utvikler Ragn-Sells denne nye teknologien der man trekker ut ressurser fra askehaugene.

Dagens samfunn er basert på en ikke-bærekraftig bruk av naturressurser og derfor engasjerer Ragn-Sells seg sterkt for å bringe flere ressurser tilbake til kretsløpet. Oil Shale Ash-prosjektet er en unik løsning der man trekker ut ressurser fra askehaugene ved å bruke fanget karbondioksid til å produsere et



“Vi håper at Estland kommer til å bruke mer bærekraftige energiresurser i fremtiden. Inntil da har vi en veldig klar visjon om at den energien som produseres fra oljeskifer, skal bli 100 prosent avfallsfri. Det skal vi oppnå ved å bruke oljeskiferaske til å generere og gjenvinne ressurser som kan brukes i andre produksjonsprosesser.”

Alar Saluste, prosjektleder OSA i Ragn-Sells Estland

karbonnegativt PCC-produkt. Det er en klimanøytral produksjonsprosess med:

- **Minimale utslipp** – Ragn-Sells' produksjonsprosess skjer i et lukket system og kommer ikke til å gi noen utslipp. Askehaugene og det planlagte produksjonsanlegget ligger nær hverandre, slik at utslippene fra transport holdes til et minimum.
- **Gjenbruk av vann** – Vannet sirkulerer i et lukket "Zero Liquid Discharge System" og kan derfor brukes om og om igjen.

- **Rester** – Produksjonen av ultrarent kalsiumkarbonat gir rester som inneholder silisium og magnesium. Disse kan gjenbrukes til andre formål.

Fra restene er det mulig å utvinne andre viktige materialer som **magnesium**, **silisiumdioxid** og **aluminium**. Disse materialene kan deretter brukes i gjødsel eller som råmaterialer for hverdagsprodukter. For å lukke disse kretsløpene må vi samarbeid med andre interessenter i verdikjeden.

FINANSIERING AV OIL SHALE ASH-PROSJEKTET

I 2022 ble det bevilget 1,7 millioner euro til Oil Shale Ash-prosjektet fra Enterprise Estonias program for anvendt forskning. Denne finansieringen vil gjøre det mulig å gjennomføre de neste trinnene i de industrielle testene som kreves for å produsere kalsiumkarbonat fra oljeskiferasken. Dessuten gir investeringen fra Enterprise Estonia mulighet til videre forskning på andre råmaterialer som kan trekkes ut og gjenvinnes fra oljeskiferasken.

Ragn-Sells fikk også et statlig bidrag på 225 000 euro fra Enterprise Estonia-partnerskapet og KredEx. Med dette bidraget vil man kunne videreføre forskningen på hvordan magnesium, som er definert som et kritisk råmateriale av EU, kan utvinnes fra oljeskiferasken.

Til tross for potensialet til å produsere et karbonnegativt råmateriale, kvalifiserer ikke Oil Shale Ash-prosjektet til støtte fra noen av dagens EU-ordninger for grønn finansiering. Årsaken til det er at teknologien bruker karbondioksid som er generert fra en fossil brenselkilde. I mai 2022 ble [Oil Shale Ash-prosjektet presentert](#) for Frans Timmermans, visepresident for EU-kommisjonen, under hans besøk i Estland.

Ragn-Sells foreslo at EU-kommisjonen etablerer en overgangsperiode der produksjonsenheter i den sirkulære økonomien også kan bruke fossilt karbondioksid hvis det ikke finnes alternative kilder. Overgangsperioden kunne knyttes opp mot lanseringen av det europeiske transportnettverket for CO₂.

For å støtte etableringen av bærekraftige løsninger som fremmer overgangen til en sirkulær økonomi og bidrar til å bekjempe klimendringene, inngikk Ragn-Sells et partnerskap med Tarkett i oktober 2021. Dette selskapet er verdensledende innen gulvbelegg og kunstgress til idrettsanlegg. Samarbeidet fokuserer på å utvikle et karbonnegativt PCC-produkt for mulig bruk som fyllmateriale i Tarketts vinylgulv.

Hva er oljeskifer?

Oljeskifer er en svart eller brun finkornet sedimentær bergart som inneholder kerogen og ulike mineraler.

Oljeskifer består av naturlige materialer som kvarts, feltspat og karbonatmaterialer samt de nye materialene som skapes under forbrenningen, inkludert slaggh mineraler som gir asken nyttige selvsementerende kvaliteter. Oljeskiferaske i seg selv er ikke skadelig for miljøet – den kan brukes som gjødsel og til å redusere jordens surhet.





Ragn-Sells i Estland

INNOVASJON, REGELETTERLEVELSE OG ORGANISASJON

Ragn-Sells' virksomhet i Estland har utviklet seg mye de seneste årene. Kai Realo forklarer at fokuset for forretningsutviklingen i Estland det seneste året har vært tredelt. For det første organisasjonsmessige oppdateringer for å sikre bærekraftig drift også i fremtiden. For det andre et økt fokus på regeletterlevelse.

– Ved å fokusere på regeletterlevelse sikrer vi at vi oppfyller kundenes forventninger, sier Kai Realo.

For det tredje er det åpnet et nytt forretningsområde innen behandling og gifftjerning.

– Tradisjonelt har Ragn-Sells Estland fokusert på gjenvinning hovedsakelig fra markedet

“ FOR MEG ER DET BESTE AT DET JEG GJØR HVER DAG IKKE BARE ER BRA FOR SELSKAPET, MEN OGSÅ FOR ESTLAND.”

Kai Realo, adm.dir. i Ragn-Sells Estland

for husholdningsavfall. I 2022 kjøpte vi et avfallsdeponi, og det er en utmerket mulighet for oss til å utvide avfallsbehandlings- og gifftjerningsvirksomheten til Estland også, sier Kai Realo.

Hun forklarer at hovedutfordringen for Ragn-Sells på det estiske markedet er knyttet til politisk vilje. Klimautfordringen har ikke stått høyt på den politiske dagsorden så langt, og for øyeblikket fokuseres det mer på både energikrisen og krigen i Ukraina. Mangelen på politisk diskusjon om klimaet, i kombinasjon med en mangel på forståelse av avfallets verdi som en bærekraftig kilde til materialer, kan gjøre det vanskelig å få gjennomført nød-

vendige lovendringer for overgangen til en sirkulær økonomi.

– Det kan ikke sies at det kommer noe som helst godt ut av krigen i Ukraina, men de brutte forsyningskjedene og prisøkningene har i alle fall gjort det lettere for mange å forstå hvorfor gjenvinning og sirkulære løsninger er viktig og bedre, sier Kai Realo.

Forretningsutviklingen i Estland fremmer nye sirkulære løsninger og behovet for innovasjoner. Det bygges f.eks. en ny fabrikk for oppmaling av brukte dekk. Kunden produserer deretter fyringsolje fra dekkene og i en senere fase raffineres den ytterligere for å lage et materiale for den kjemiske industrien.



Det er planlagt en lignende løsning for plast som ikke kan gjenvinnes fordi den er for skitten eller skadd.

Dessuten er håndtering av medisinsk avfall et nytt og kommende forretningsområde for Ragn-Sells i Estland. Medisinsk avfall brennes vanligvis, men Ragn-Sells har utviklet en teknologi for å gjenvinne metallet og plasten i dette avfallet, og her er Estland et pilotprosjekt.

– Prosjektet med medisinsk avfall, der løsningen er gjenvinning og ikke brenning, er unik for Baltikum. Vi i Estland er et spennende pilotprosjekt, sier Kai Realo.

OVERVINNE BARRIERER

Skiftet fra lineære til sirkulære materialstrømmer har potensial til å skape nye forretningsmodeller, nye samarbeider i hele verdikjeden samt utvikling av nye bærekraftige teknologier. Men med denne omleggingen følger det også utfordringer. Ragn-Sells arbeider aktivt for å skape en holdningsendring og få gjennomført den lovreformen som kreves for at avfall skal bli betraktet og brukt som en ressurs.

I dag finnes det ofte egne reguleringer for avfall og det fører til en rekke problemer for overgangen til sirkulære løsninger. I stedet for kvaliteten på varene er det deres opprinnelse som bestemmer deres konkurransevne. Selv om gjenvunne materialer ofte holder høyere kvalitet enn jomfruelige alternativer. Det betyr at dagens lover ofte diskriminerer mot gjenvunne materialer og gjør det rimeligere å kjøpe jomfruelige materialer enn gjenvunne. Dette skaper handelsbarrierer for en sirkulær økonomi.

Dessuten handler de fleste lover om avfall om behovet for å håndtere avfallsproblemer og redusere mengden avfall som produseres. Denne holdningen er kontraproduktiv når man prøver å skape en sirkulær økonomi.

Ragn-Sells er overbevist om at det finnes et stort behov for at bedriftene bidrar aktivt i lovgivningsprosessene.

For det første må vi alle bli enige om at avfall ikke er søppel – det er bare varer som ingen ennå har sortert eller avgiftet.

Det neste trinnet er å justere alle reguleringer – både nasjonale og internasjonale – i tråd med dette.

Vi arbeider aktivt for å skape langsiktige holdningsendringer mot en mer sirkulær økonomi, og dessuten prøver vi å påvirke regler og reguleringer for å muliggjøre sirkulære materialstrømmer. Vår ambisjon er å bli en aktivistbedrift ved å starte den offentlige dialogen og dele vår kunnskap med relevante interessenter.

“Som en av de ledende miljøbedriftene tar Ragn-Sells stilling i viktige miljøspørsmål – og bidrar til fremtidige løsninger. Dette kan f.eks. være å påvirke beslutningstakere, utvikle nye, innovative løsninger, skrive konsultasjonssvar og være aktive i debatten.”

Susanna Lind, direktør for samfunnskontakt i Ragn-Sells Sverige



“Virkelig sirkularitet krever internasjonalt samarbeid og fri bevegelse over grensene for avfall og materialer produsert fra avfall. Med vårt sterke engasjement skaper vi innovative løsninger, påvirker interessenter og arbeider hardt for å være en aktiv stemme for den sirkulære økonomien i den offentlige debatten.”

Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet

VIKTIG Å SKAPE EN SIKKERHETSKULTUR

Med konsernovergripende initiativer fortsetter vi å skape en sikkerhetskultur på alle nivåer. Vår høyeste prioritet er å beskytte helsen til våre medarbeidere og underleverandører, samt våre kunder og allmennheten. Målet er å bli bransjelederen på arbeidsplassikkerhet innen 2030, basert på et grunnlag av gjensidig tillit og samarbeid.

I Ragn-Sells-konsernet håndteres helse og sikkerhet lokalt i hver bedrift. For å sikre at vi har de samme helse- og sikkerhetsstandardene i alle land har vi lokale retningslinjer og prosedyrer som er harmonisert med nasjonale lovkrav og standarder. Etterlevelse av rutinene i styringssystemet kontrolleres ved hjelp av interne og eksterne revisjoner.

All vår virksomhet er underlagt et ISO 45001-sertifisert styringssystem og alle våre ansatte er direkte omfattet av dette. Under-

leverandører og entreprenører er indirekte påvirket av våre rutiner og protokoller.

Vårt Safety Board (sikkerhetsstyre) ble etablert i 2021 som et fellesforetak for virksomhetene i Sverige, Norge, Danmark og Estland. Styret har innført en årlig sikkerhetsuke for hele Ragn-Sells-konsernet og utarbeider for øyeblikket en enhetlig, konsernomfattende tilnærming til arbeidsplassikkerhet.

Dessuten har vi sikkerhetskontrollører som utfører regelmessige og systematiske inspek-

sjoner på våre anlegg. Som en del av våre retningslinjer for trafiksikkerhet er det installert alkometre i alle våre lastebiler.

Et kritisk element for å opprettholde en sterk arbeidsplassikkerhet i Ragn-Sells, er sporing av måltall for å måle resultater og informasjonsinnsatser. Dette inkluderer forholdet mellom ulykker og antall arbeidstimer, samt hvor stor andel av ulykkene som resulterer i fravær.

Vårt rapporteringssystem for risikoer eller uønskede hendelser – ImproveRS – er allerede implementert i Norge og ble rullet ut i Sverige, Danmark og Estland i 2022. Systemet har en funksjon for åpen dialog når medarbeiderne rapporterer noe. En slik mulighet til å bli hørt er en meningsfylt motivasjonsfaktor – og medarbeidernes innsikt er en viktig ressurs for å fastslå hvilke forebyggende eller korrigerende tiltak man skal treffe.



“Det er min prioritet å sikre at alle vet at vi alltid har tid til å tenke gjennom hvordan vi skal gjøre jobben vår på en sikker måte.”

Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

REDUSERE KLIMAUTSLIPPENE

Sirkularitet
kan løse

50 %
av utslippene

“ EN OVERGANG TIL EN SIRKULÆR ØKONOMI ER AVGJØRENDE FOR VÅR EVNE TIL Å BREMSE KLIMAENDRINGEN, MEN DAGENS SYN PÅ AVFALL STÅR I VEIEN FOR DENNE OVERGANGEN.”

Miranda Jensen, leder for HMS-funksjonen i Ragn-Sells-konsernet

Ragn-Sells' teknologier

MULIGGJØR REDUKSJONER AV CO₂e

Global oppvarming er en realitet, og vi må alle gjøre noe. Mye av dialogen om klimautfordringen fokuserer på hvordan vi kan redusere bruken av fossilt brensel. Det er viktig, men vi kan, og må, gjøre mye mer.

Hvis vi mener alvor med at vi skal skape et klimanøytralt samfunn, må vi begynne å bruke de råmaterialene vi allerede har, så ofte som mulig.

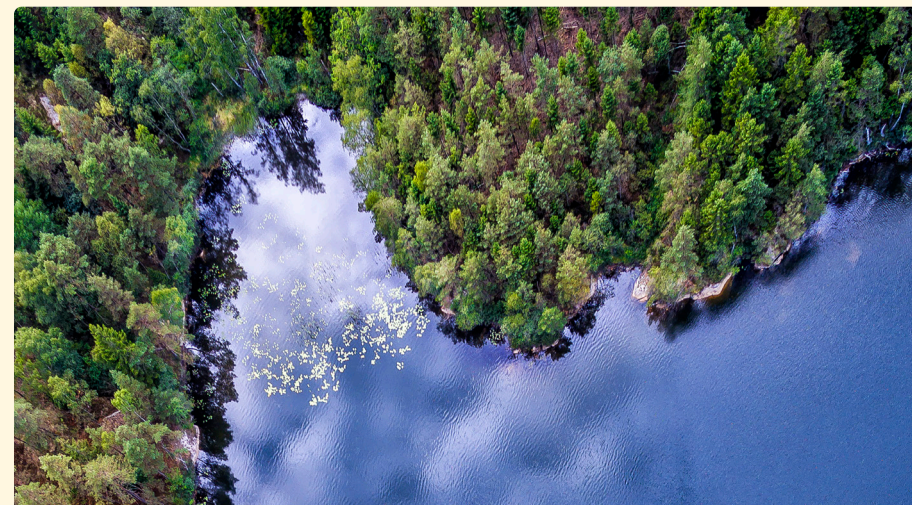
Nesten halvparten av jordens klimautfordring er knyttet til produksjon og forbruk av varer og materialer, samt utvinning og bearbeiding av jomfruelige ressurser. For å nå våre klimamål må vi prioritere materialhåndtering mye høyere.

Sirkulære prosesser med like markedsf forhold er én mulig løsning for at næringslivet kan bidra til å redusere verdens CO₂e-utslipp. Høyere ambisjoner om å løse klimautfordringen vil ikke bare redde planeten, det vil også styrke konkurransevnen for virksomheter

som skaper jobber og økonomisk vekst.

Næringslivet er klar for utfordringen og Ragn-Sells er klare til å dele kunnskap om hvordan det er mulig.

Vår oppskrift på å løse denne utfordringen, og samtidig skape bærekraftig vekst, er å til late og muliggjøre sirkulære materialstrømmer i samfunnet. Ved å gå over til en sirkulær økonomi, der materialer brukes om og om igjen, kan vi forsyne verden uten å bidra til klimaendringen.



Reduserte utslipp gjennom partnerskap

Ragn-Sells vil bli klimapositive i 2030 ved å redusere våre egne utslipp med 50 prosent. Men størst innvirkning på klimautfordringen oppnår vi ved å implementere nye sirkulære løsninger som reduserer utslippene hos våre partnere og i samfunnet.

Ragn-Sells kan, sammen med partnere:

- Identifisere materialstrømmer og behandlingsutfordringer
- Utvikle løsninger og nye måter å samarbeide på
- Og dermed redusere utvinningen av jomfruelige ressurser
- Påskynde overgangen til en sirkulær økonomi

Askehauger forvandles til PCC

Fleire tiår med avhengighet av oljeskifer har resultert i at Estland sitter igjen med 600 millioner tonn aske. Disse bergene av aske dekker faktisk et område som er større enn Maldivene. I vårt prosjekt bruker vi denne asken, som er rik på kalsium, og kombinerer den med fanget karbondioksid for å produsere en sammensetning kalt PCC. Dette sparer 400 millioner tonn CO₂e. Hvert kilo som produseres, har et negativt karbonavtrykk på 0,4 kg CO₂e, noe som betyr at produksjonen faktisk fjerner karbon fra atmosfæren. Det planlagte anlegget for Oil Shale Ash-prosjektet i Narva-Jõesuu kommer til å bruke 15 millioner tonn aske per år fra 2035, noe som vil føre til store reduksjoner i CO₂-utslippene, samtidig som haugene av lagret aske vil bli mindre.

SAMARBEID VISER VEI

For å påskynde utviklingen av elektrifisert, utslippsfri tungtransport samarbeider Ragn-Sells med den verdensledende leverandøren av transportløsninger, Scania, og maskineriservicebedriften FORIA. Dette for å transportere flyveaske fra varmekraftverk til Ragn-Sells' nye Ash2Salt-anlegg nordvest for Stockholm.

I dag finnes det flere løsninger for elektrifisert transport, men de fleste av dem er beregnet på kortere distanser og med lettere lastebiler. Scanias nye, tunge elektriske lastebil er en av de første av sitt slag og den kan frakte laster på opptil 64 tonn. Denne lastebilen ble tatt i bruk på veiene i Mälardalen-regionen i Sverige i oktober 2022.

Når det nye Ash2Salt-anlegget er åpnet i 2023, vil den elektriske lastebilen arbeide i to skift for å minske antallet transporter som skjer med fossilt drivstoff. For å unngå unødvendige og kostbare stopp vil lastebilen bli ladet raskt i forbindelse med lasting og lossing.

På Ragn-Sells' anlegg i Högbyporp har teknologibedriften ABB levert to svært effektive

ladere med en kapasitet på 160 kW. Målet er at senere skal samme mulighet til lading skal finnes på varmekraftverket der flyveasken hentes.

Samarbeidet med Scania og FORIA er en del av Regional Electrified Logistics (REEL), et initiativ der ledende svenske bedrifter og organisasjoner påskynder overgangen til elektrifisert, utslippsfri transport på veiene. Initiativet ledes av CLOSER, den svenske plattformen for transporteffektivitet, som nyter godt av støtte fra programmet Fordonsstrategisk forskning och Innovation (FFI) for å bane vei for overgangen til elektrisk godstransport på det svenske markedet.



“Det vi gjør med flyveaske, er en av de største investeringene som er gjort innen gjenvinning av materialer i Sverige. Vi er glade for at samarbeidet med Scania og FORIA muliggjør elektrifisert, fossilfri transport av flyveaske til og fra vårt anlegg.”

Erik Wastesson, prosjektleder i Ragn-Sells Sverige



HVORDAN DEPONIER KAN BLI MATERIALBANKER

Avfallsdeponier er kanskje ikke det første man forbinder med den sirkulære økonomien. Men det vi ikke kan trekke ut, gjenvinne eller avgifte fra avfallet i dag, vil vi sannsynligvis kunne gjøre i morgen. Selv ikke i den sirkulære økonomien kan alle ressurser være i et konstant kretsløp. Vi må kunne lagre dem et eller annet sted. Avfallsdeponier kan bli våre materialbanker der vi gjør avfall om til ressurser.

Per i dag er det ikke alltid mulig å gjenvinne eller avgifte alt avfall, og heller ikke trekke ut energi fra det. Giftig avfall som tungmetaller og andre miljøgifter forurenser materialer og jordsmonnet, så derfor må de tas ut av kretsløpet. I prosessen med å avgifte de sirkulære systemene er det nødvendig med avfallsdeponier for denne typen avfall. Ragn-Sells eier og driver en rekke avfallsdeponier som er underlagt miljøtillatelse, og vår høyeste prioritet er at lagringen på våre deponier er sikker. Men vi betrakter også våre avfallsdeponier som potensielle materialbanker.

For å håndtere klimautfordringen kreves det at vi fremtidssikrer tilgangen til kritiske råmaterialer. Uten å bruke jomfruelige materialer. Vi

ser f.eks. at den elektrifiseringen vi står overfor for å gå bort fra fossilt drivstoff, er helt avhengig av tilgang til en rekke sjeldne metaller. Men samtidig må vi gå bort fra jomfruelige materialer og mot å gjenbruke kritiske ressurser om og om igjen. Avfallsdeponier kan være en del av løsningen på dette problemet.

Tekniske innovasjoner fortsetter å øke antallet mulige måter å føre stoffer tilbake til det sirkulære kretsløpet på. Det er sannsynlig at den teknologiske utviklingen vil gjøre det mulig å skape ressurser selv fra deponert avfall i nær fremtid. Våre avfallsdeponier – våre materialbanker – kan være en muliggjører på vår reise mot sirkularitet.



Avfallsdeponier – utslipp og gjenvinning

Under nedbrytningen av organisk materiale i avfallsdeponier dannes det en drivhusgass som er nesten 30 ganger sterkere enn karbondioksid. Deponigassen genereres stort sett fra tidligere deponert organisk avfall og består av metan, nitrogen, oksygen og ammonium. De fleste utslipp av drivhusgasser fra Ragn-Sells' virksomhet kommer faktisk fra avfallsdeponier. Fra 2005 har det ikke lenger vært tillatt å deponere organisk avfall i deponier i Sverige, og vi forventer at disse nivåene kommer til å minske i fremtiden.

Men avfallsdeponier kan også være en energibærer og en ressurs. Ragn-Sells samler inn og forbrenner (slik at man unngår utslipp) deponigass på anleggene i Sverige. På denne måten samles gassen inn effektivt og deretter brukes den til oppvarming, kjøling og til å generere elektrisitet som kan brukes til våre gjenvinningsprosesser.

Avfall er verdifullt

I en lineær økonomi er det fornuftig å ha minimum avfall som mål, men i en sirkulær økonomi er avfall og ressurser det samme. Det betyr at mindre avfall ikke er noe mål. Mesteparten av dagens lover og regler er utformet for en lineær økonomi. Dessverre fører dette ofte til at avfall behandles på en måte som gjør fremtidig gjenvinning umulig. Lovreformer må ta hensyn til den fremtidige teknologiske utviklingen og muliggjøre lagring av avfall som materialbanker. Ved å betrakte avfallsdeponier som materialbanker kan reisen mot sirkularitet bli en realitet.

ARBEIDET FOR EN SIRKULÆR FREMTID

Vi jobber kontinuerlig for å skape varige holdningsendringer blant samfunnets beslutningstakere. Vårt mål er å påvirke regler og reguleringer slik at vi kan muliggjøre sirkulære materialstrømmer.

Per i dag forårsakes halvparten av verdens utslipp av produksjon av vanlige varer som mat, klær og biler, ifølge FN. Dette er i hovedsak en konsekvens av at råmaterialer utvinnes, brukes og deretter kastes, i stedet for at de gjenvinnes og brukes om og om igjen. I Ragn-Sells mener vi at det er mulig å skape en bærekraftig fremtid ved å legge om til et samfunn basert på sirkulære prinsipper der man beholder kritiske ressurser i kretsløpet i stedet for å kaste dem.

I mai 2022 ble vi invitert av Det internasjonale handelskammeret (ICC) til å delta på et møte i regi av Verdens handelsorganisasjon (WTO) i Genève, Sveits. På møtet tok vi opp utfordringene ved å handle med CO₂ – en viktig muliggjører og råvare i et av Europas største prosjekter innen sirkulær økonomi som har potensial til å redusere utslippene av drivhusgasser betydelig. Vi beskrev også utfordringene knyttet til bruk av fosfor fra sekundære kilder, der lovgivningen nå fokuserer på råmaterialets opprinnelse i stedet for kvalitet. →



“ Frihandelsavtaler er i dag en av de største hindringene når vi prøver å ”utvinne” fra våre urbane strømmer for å gå fra et lineært til et sirkulært samfunn. Selv forskning og forsøk er vanskelige å gjennomføre og følgelig reduserer det interessen for å investere i en sirkulær utvikling.”

Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet

Ragn-Sells på COP27 Business Sweden Arena

Ragn-Sells var vert for flere sesjoner om hvordan man kan skape en bærekraftig fremtid:

- Krav om samarbeid: Utvikle klimasikre veier for matvaresystemer
- Havbruk i Norge: Sirkulær løsning for gjenvinning av slam i norsk fiskeoppdrett
- Hvordan unngå at havene våre fylles opp med ressurser som bør beholdes i sirkulasjon
- Nordisk visjon: Hvordan næringsstoffer kan resirkuleres gjentatte ganger

Vår bærekraftsdirektør Pär Larshans ble utnevnt til medformann i en ny global arbeidsgruppe for den sirkulære økonomien av Det internasjonale handelskammeret (ICC) i september 2022. Gruppens oppgave er å bidra med et forretningsperspektiv, kunnskap og erfaring når det gjelder dagens bærekraftsutfordringer som definert av FNs miljøprogram (UNEP), Verdens tollorganisasjon (WCO) og Verdens handelsorganisasjon (WTO). Arbeidsgruppen vil bli ledet i fellesskap av Ragn-Sells og representanter fra det globale advokatfirmaet Greenberg Traurig og det globale teknologiselskapet IBM.

I oktober organiserte WCO det første i en serie symposier om "visualisering av et grønnere harmonisert system" i Brussel, Belgia. Vår bærekraftsdirektør Pär Larshans var invitert sammen med EU-kommisjonens David Kozik og Marcio Castro De Souza fra FNs organisasjon for ernæring og landbruk (FAO). Deres oppgave var å komme med innspill i

dialogen om temaet "Utvidede matvarehorisonter – viktigheten av landbruksmangfold for bærekraftig global matvaresikkerhet."

Ifølge den seneste rapporten fra FNs klimapanel (IPCC) utgitt i april 2022 er et skifte til en sirkulær økonomi avgjørende for å nå de målene som er satt i Parisavtalen. For å dele kunnskap og vise eksempler på hvordan sirkulære materialstrømmer er et viktig bidrag for å nå klimamålene, deltok Ragn-Sells på FNs årlige klimakonferanse (COP27) i Sharm El-Sheikh, Egypt, i løpet av to uker i november 2022.

En liten seier på COP27 var at man beholdt 1,5-gradersmålet og ikke gikk bort fra avtalene fra tidligere klimakonferanser. Selv om sirkularitet nesten ikke er nevnt i avtalen, var det mye snakk om det i paviljongene. For første gang var landbruk også en del av samtalen. Dette er svært oppløftende fordi sirkulære løsninger vil ha potensial til både å redu-

sere karbonutslippene og minske risikoen for at vi overskrider grensene for hva planeten tåler.

På COP27 deltok vi som en del av Business Swedens delegasjon som bestod av 26 svenske banebrytende selskaper som Alfa Laval, IKEA og Tetra Pak, statlige organisasjoner, akademiske ledere og prominente ikke-statlige organisasjoner. Delegasjonens mål var å vise virkningen av bærekraftige løsninger til viktige globale interessenter, samt offentlige og private beslutningstakere, og hvordan disse kan generere vekstpotensial i det grønne skiftet.

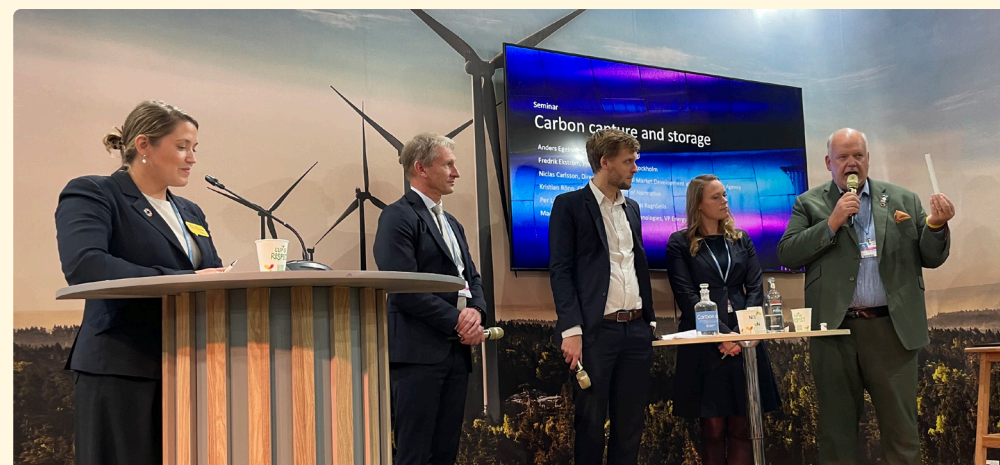
Ragn-Sells på Nature, WeDontHaveTime, og ICCs globale arenaer

Ragn-Sells var en del av eller vert for flere sesjoner på Nature:

- Sirkulære løsninger for å redusere CO₂-utslippene og unngå at avfall fyller opp havene våre
- Avløpsanlegg blir ressursanlegg – ledet av Ragn-Sells
- Utfordringen ved næringsstoffer og alternative kilder til fosfor – ledet av Ragn-Sells
- Hva med den store nitrogenutfordringen? – ledet av Ragn-Sells
- Hva med Havbruk? Hvordan øke produksjonen av fisk innenfor grensene av hva planeten kan tåle – ledet av Ragn-Sells

“Klimaet trenger mer sirkularitet. På COP27 fokuserte vi særlig på hvordan man kan produsere mat innenfor grensene av hva planeten tåler ved å bruke sirkulære løsninger.”

Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet



SKAFFE FØDE TIL PLANETEN

Utvinningsgraden av
naturressurser
utgjør

90 %

av trusselen mot
tilgangen til vann

**“ FOR Å SIKRE AT IKKE BARE RIKE
MENNESKER KAN KJØPE EGG I FREMTIDEN,
MÅ VI IMPLEMENTERE SIRKULÆRE
PRINSIPPER FOR HVORDAN VÅRE
MAKRONÆRINGSSTOFFER ANSKAFFES.”**

Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet

BÆREKRAFTIG MATPRODUKSJON

Å skaffe føde til planeten på en bærekraftig måte, er en av de største utfordringene i vår tid. Tilgang til mat er både en menneskerettighet og en viktig komponent for å nå de globale målene for en bærekraftig utvikling. Med en voksende befolkning må vi utvide jordbruket. Men ikke hvilket som helst jordbruk. Vi må dyrke mer mat på en måte som ikke skader planeten eller de menneskene som lever her.

For å gjøre dette må vi bruke mer gjødsel. Ifølge FN er verden nå på vei mot en sultkatastrofe av historiske proporsjoner, delvis på grunn av mangel på gjødsel. Men dagens metoder for å anskaffe og håndtere viktige landbruksnæringsstoffer som brukes i gjødsel, f. eks. nitrogen, fosfor og kalium, er svært problematiske og skadelige for både mennesker og planeten. Dette bidrar kraftig til klimaendringen, forurenser miljøet, overskrider viktige grenser for hva planeten kan tåle og skaper avhengigheter fra problematiske kilder.

De gode nyhetene er at vi har nok av disse viktige landbruksnæringsstoffene til å anskaffe dem på en bærekraftig måte. De fin-

nes her i våre kloakker. Vi må bare begynne å bruke dem.

Overgangen til en bærekraftig måte å føde planten på krever at vi bruker de råmateriale som allerede finnes i våre avfallsstrømmer – om og om igjen. Vi må sørge for at verdifulle naturressurser innsamles, gjenvinnes og gjenbrukes, samtidig som vi sikrer at alle gifter fjernes fra dette kretsløpet. Dette avhenger av vår evne til å avgifte sirkulære strømmer av råmateriale.

Ragn-Sells' teknologier tilbyr sirkulære metoder som muliggjør produksjon av næringsstoffer til gjødsel fra avfallsstrømmer som finnes i alle land på planeten.

Effekter av dagens gjødselproduksjon

Over to prosent av de globale utslippene av drivhusgasser kommer fra brenning av fossil gass for å produsere nitrogengjødsel. Hundrevis av millioner barn lider av hemmet vekst og hjerneutvikling på grunn av at det er for mye nitrogen i det lokale vannet deres. Fosfatgru-

ver har stor klimapåvirkning og er forurenset med tungmetaller som kadmium og uran, noe som fører til alvorlige helseproblemer. Kalium utvinnes fra gruver, primært i Canada, Russland og Belarus, og skaper en sterk avhengighet av problematisk import.

Curt Bergfors Food Planet Prize

Ragn-Sells ble utpekt som en av seks finalister i 2022 Curt Bergfors Food Planet Prize som en anerkjennelse av våre teknologier for å gjenvinne viktige næringsstoffer i gjødsel fra avfall. Curt Bergfors Food Planet Prize ble lansert i 2019 og er den prisen med størst pengeverdi på miljøområdet. Den belønner innovative løsninger som kan hjelpe verden med å skifte til bærekraftige matvaresystemer innenfor en tidsramme på ti år. Formålet er å gi en anerkjennelse til visjonære som arbeider for å tenke nytt og omkonstruere og omforme våre matvaresystemer slik at de kan ha en påvirkning.

Ragn-Sells' bidrag til prisen bestod av tre separate, patenterte metoder for innsamling og gjenvinning av tre sentrale næringsstoffer for landbruksgjødsel: Ash2Phos for fosfor, Aqua2N for nitrogen og Ash2Salt for kalium. Uten disse tre viktige næringsstoffene ville det ha vært umulig for bønder over hele verden å dyrke den maten vi trenger, spesielt fordi det forventes at jordens befolkning fortsatt vil vokse raskt.

De to vinnerne av 2022 Curt Bergfors Food Planet Prize ble ColdHubs og Global Mangroves Alliance.

INNOVATIVE TEKNOLOGIER

Ragn-Sells har utviklet innovative teknologier slik at man med sirkulære metoder kan bruke avfallsstrømmer og produsere tre viktige næringsstoffer for landbruket: nitrogen, fosfor og kalium. Med disse sirkulære metodene ønsker Ragn-Sells å bidra til en grundig reform av hele det globale matvaresystemet. Men det krever også ny sirkulær lovgivning overalt.

Nitrogen og fosfor finnes i avløpsvann. Ragn-Sells har utviklet teknologien for å fange disse næringsstoffene og bruke dem på nytt. På den måten kan avløpsanlegg bli ressur-sanlegg. Dette kan eliminere behovet for å brenne fossil gass for å produsere nitrogen-gjødsel, eller å utvinne så mye fosfat som er forurenset med tungmetaller. Kalium finnes i

flyveaske, et biprodukt fra energiproduksjon i form av forbrenning av avfall. Så langt har flyveasken bare blitt sendt til avfallsdeponier og dens ressurser har gått tapt. Ragn-Sells har teknologien til å trekke ut kalium fra flyveasken, og dermed gjøre bruk av en tidligere kassert ressurs.



TRE SIRKULÆRE METODER for å produsere viktige næringsstoffer for landbruket



Aqua2N

Standardmetoden for å produsere nitrogengjødsel er mer enn 100 år gammel og utføres med fossil gass. Dette utgjør mer enn to prosent av de globale utslippene av drivhusgasser.

Aqua2N-teknologien er derimot en kjemisk metode for å fange nitrogen fra avløpsvann på anlegget i en form som omgående kan brukes som gjødsel.

Bruk av Aqua2N-teknologien til å fange nitrogen har potensial til å redusere utslippene av drivhusgasser betydelig, og det gir enorme fordeler for klimaet.



Ash2Phos

Fosfor kommer vanligvis fra fosfatgruver. I tillegg til den store klimapåvirkningen fra fosfatgruvene er mesteparten av verdens kjente fosfatreserver forurensset med tungmetaller.

Ash2Phos-teknologien er en metode for å utvinne mer enn 90 prosent av fosforen fra brent slam, samtidig som man blir kvitt forurensende stoffer.

Bruk av Ash2Phos-prosessen har potensial til å redusere utslippene av drivhusgasser betydelig, og det gir enorme fordeler for klimaet.



Ash2Salt

Kalium utvinnes vanligvis ved gruvedrift, hovedsakelig i Canada, Russland og Belarus.

Ash2Salt-metoden er en løsning for å trekke ut kalium fra flyveaske, som er et biprodukt fra energiproduksjon i form av forbrenning av avfall. Så langt har flyveasken bare blitt sendt til avfallsdeponier og dens ressurser har gått tapt.

Det første fullskala Ash2Salt-anlegget settes snart i drift i nærheten av Stockholm, og teknologien er tilgjengelig i 12 land.

Detaljert informasjon om teknologiene Ash2Phos, Ash2Salt og Aqua2N finnes på nettstedet [EasyMining](#).

NORSK FISKEBÆSJ

kan erstatte russisk gass og fosfor

Akvakultur, f.eks. oppdrettsanlegg for fisk, er viktig for den globale matvaresikkerheten. Men dens vekst fører til belastninger på de akvatiske økosystemene. Avfall fra oppdrettsanlegg består hovedsakelig av fiskeeksremitter og avfall fra fiskefôret. Dette kalles fiskeslam. I Norge bruker Ragn-Sells Havbruk en innovativ teknologi til å trekke ut energi, og de utvikler også en metode for å trekke ut næringsstoffer fra fiskeslammet.

Norske fjorder har naturlige fordeler for akvakultur, men på noen steder hindrer de lokale forholdene at fjorden kan fjerne avfallet på en naturlig måte. Dette skaper en hindring for den forventede produktionsveksten. Samtidig utgjør avfallet en potensielt verdifull ressurs fordi det inneholder store mengder av det viktige mineralet fosfor.

Dette gir rom for innovative og sirkulære løsninger. I et pilotprogram utenfor Bergen er det nettopp dette Ragn-Sells Havbruk og deres partnere utvikler.

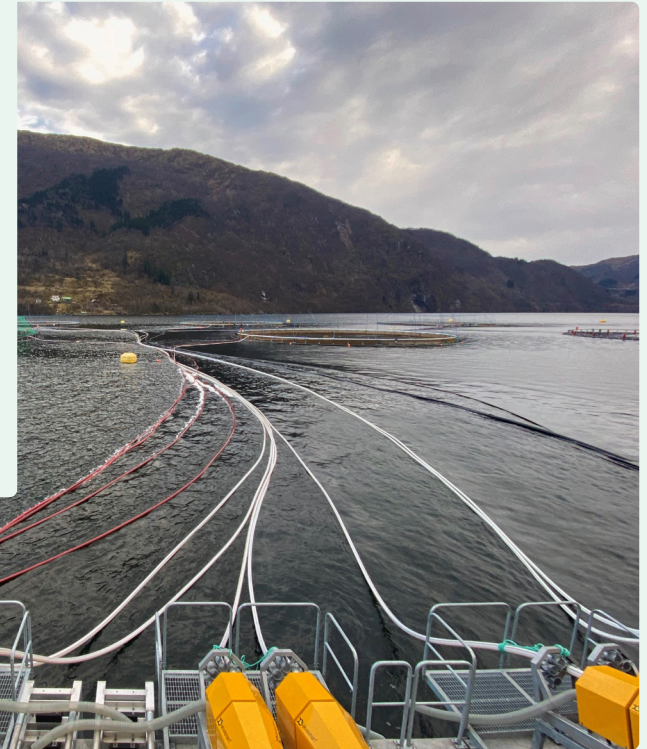
I merdene utenfor Osterøy i Sør fjorden svømmer regnbueørreten rundt i det blågrønne sjøvannet blandet med ferskvann i form av smeltevann fra fjellene. Ørretene føres elleve ganger i løpet av døgnet og de bæsjer minst like ofte.

Da akvakulturfirmaet Lift Up i Vest-Norge utviklet et kombinasjonsfilter for å gjøre bruk av avfallet fra oppdrettsanleggene, så Ragn-Sells Havbruk interessante muligheter og inngikk et partnerskap.

Hva er akvakultur?

Akvakultur kan beskrives som kultivering av organismer i vann, inkludert fisk, bløtdyr, krepsdyr og havplanter. Akvakultur er i bunn og grunn oppdrett i vann. Ifølge FN bidrar akvakultur med ca. 50 prosent av den totale globale fiskeproduksjonen, og er derfor en viktig del av global matvaresikkerhet og ernæring.

Kilde: FAO The State of World Fisheries and Aquaculture 2022



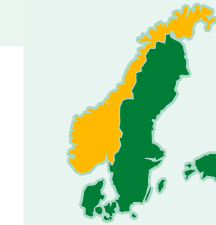
Det nylig utviklede kombinasjonsfilteret atskiller død fisk og fiskeslam og pumper det inn i separate tanker det brukes til å produsere bioenergi, drivstoff, fiskeoljeprodukter og organisk gjødsel.

– Dette er det første anlegget i verden som bruker denne oppfinnelsen. Systemet for å samle inn og fjerne avfall fra fiskemerdene minimerer påvirkningen fra fôr og fiskeeksremitter på det marine miljøet, sier Daniel Flåtøy, logistikksjef i Ragn-Sells Havbruk.

Siden forrige sommer er nærmere 3 200 tonn fiskeslam blitt fjernet fra Sør fjorden, noe som tilsvarer 70 prosent av det totale utslippet. Gjennom dette prosjektet kan en unik, norsk teknologi bidra til å forvandle en miljøutfordring til et internasjonalt industrieventyr.

– Tenk deg at fiskeslam kan bli til biodrivstoff på et jettfly som kan bringe deg til Maldivene eller New York. Det er virkelig en grønnere måte å reise på, sier Dag Martin Børhaug, daglig leder i Ragn-Sells Havbruk.

MARKED



Norway

Established	1989
Number of sites	30
Number of employees	416
Turnover (ext)	KSEK 2,223,000

Ragn-Sells i Norge

GJENVUNNET TRE OG FOSSILFRIE ALTERNATIVER

Det seneste året har vært hendelsesrikt på det norske markedet med tre viktige bærekraftsprosjekter. I tillegg til Havbruk-initiativet har vi investert i nye produksjonslinjer for gjenvinning av usortert avfall.

“ DENNE JOBBEN ER KOMPLEKS — OG DET ER DET SOM GJØR DEN SÅ INTERESSANT! JEG HAR VÆRT HER I 18 ÅR OG INGEN DAGER ER LIKE.”

Vidar Svenning Olsen, adm.dir. i Ragn-Sells Norge

Dette muliggjør både produksjon av Solid Recovered Fuel (en mer bærekraftig type brensel for forbrenningsovner som brukes i produksjonen av betong) og en høyere grad av gjenvinning av materialer som ellers ville ha blitt brent.

– Våre nye produksjonslinjer gir oss mulighet til å trekke ut jern og andre metaller fra

usortert avfall ved hjelp av magneter, og vi arbeider også med å kunne trekke ut plast fra dette usorterte avfallet, sier Vidar Svenning Olsen.

Vi har også videreført vår deltakelse i partnerskapet sirkTRE, som er designet for å støtte tømmer- og byggebransjen i deres overgang til sirkularitet. Intensjonen med prosjektet er å sikre at gjenvinnbart tre brukes i byggeprosjekter og som råmateriale i tømmerindustrien. Dette gjør det mulig å erstatte jomfruelige materialer i byggebransjen.

– sirkTRE-prosjektet er et svært spennende initiativ for overgangen til sirkulære løsninger! Det er støttet av offentlig finansiering og

har potensial til å redusere utslippene med 0,5 millioner tonn CO₂ hvert år innen 2024 og 2 millioner tonn CO₂ hvert år innen 2030, sier Vidar Svenning Olsen.

I tillegg fortsetter vi arbeidet med å redusere våre egne utslipp ved hele tiden å skifte ut maskineri og kjøretøy med fossilfrie alternativer.

– Som en bedrift må vi gjøre det vi sier og redusere våre egne utslipp, og lede an i overgangen til et fossilfritt samfunn. I Norge er ambisjonen at vi skal være helt fossilfrie på logistikk innen 2025, sier Vidar Svenning Olsen.



Videre fremover ser vi et enda sterkere fokus på gjenvinningen av brukte biler. Vi har kjøpt flere anlegg for vrakede biler og forbereder oss for gjenvinningen av elbiler, som stadig er et sterkt voksende marked i Norge. Vi planlegger nå å bygge en ny fabrikk for demontering av elbiler.

– Norge har vært ledende i overgangen til elbiler og vi forbereder oss for å være klare når den første generasjonen av elbiler når enden av sin levetid. Da må vi gjøre bruk av alle de verdifulle ressursene i dem for å unngå utvinning av jomfruelige materialer, sier Vidar Svenning Olsen.

GJENVUNNET MATERIALE I ANSKAFFELSER

I Sverige kommer

1/3

av den totale klimapåvirkningen fra forbruk fra offentlige innkjøp.

“ ANSKAFFELSER KAN VÆRE ET KRAFTIG VERKTØY I OVERGANGEN TIL EN SIRKULÆR ØKONOMI.”

Massimo Forti, adm.dir. i Ragn-Sells Danmark

ANSKAFFELSER SOM EN MOTOR

i den sirkulære overgangen

I Sveriges handlingsplan for en sirkulær økonomi fremheves offentlige anskaffelser som et av de viktigste verktøyene for å skape etterspørsel etter gjenvunne materialer. Offentlige innkjøp utgjør en tredjedel av den totale klimapåvirkningen fra forbruk og er derfor viktig hvis Sverige skal oppnå en overgang til en sirkulær økonomi.

Verdien på offentlige innkjøp i Sverige utgjør mer enn SEK 800 milliarder per år. Dette står for nesten en tredjedel av den totale klimapåvirkningen fra svensk forbruk. En stor del av klimautslippene skyldes den konstante utvinningen av nye råmaterialer som behøves for å produsere det store antallet produkter som kjøpes hvert år.

Hvis vi mener alvor med at vi skal skape et bærekraftig samfunn, må vi gjenbruke de eksisterende råmaterialene om og om igjen. Den raskeste måten å utvikle et sirkulært samfunn på, er i hovedsak å velge gjenvunne materialer i alle anskaffelser. Ni av ti svensker, 87 prosent, ønsker at deres kommune skal prioritere varer laget av gjenvunne materialer så sant det er mulig. Dette ifølge en meningsmåling som ble utført av Ragn-Sells

i 2022. Likevel er det fremdeles uvanlig at kommunene prioriterer gjenvunne materialer ved anskaffelser.

Svenske kommuner kjøper for ca. SEK 350 milliarder per år. Sju av ti anbud i Sverige gjøres av kommuner, ifølge Upphandlingsmyndigheten (anskaffelsesmyndigheten). Hvis flere kommuner hadde krevd gjenvunne materialer, kunne nye sykluser ha oppstått. Siden 2018 har vi regelmessig undersøkt om kommunene prioriterer gjenvunne materialer i sine anskaffelser. Hovedspørsmålet i våre undersøkelser har vært om kommunens anskaffelsespolicy på noen måte ber om eller prioriterer varer laget av gjenvunne materialer.

I 2022 svarte bare 19 av 290 kommuner at deres retningslinjer ved anskaffelser fastslår at varer laget av gjenvunne materialer skal prioriteres. Derfor har Ragn-Sells følt et behov for å gjennomføre flere aktiviteter for å øke kunnskapen, skape en offentlig opinion, påvirke offentlige anskaffelser og endre retningslinjer.

Vårt arbeid med sirkulære anskaffelser har ført til økt dialog og sterkere relasjoner med lokale beslutningstakere. Vi kommer til å fortsette å skape dialog ved å etablere en plattform for utveksling om sirkulære anskaffelser mellom kommunene neste år. Senere kommer plattformen også til å inkludere bedrifter.



Verdien av innkjøp

Verdien av innkjøp, omfattet av svenske anskaffelseslover, anslås til ca. SEK 800 milliarder, noe som tilsvarer ca. en sjettedel av Sveriges bruttonasjonalprodukt (BNP). Innkjøp omfattet av svenske anskaffelseslover utgjør dermed 23,5 millioner tonn karbondioksidekvivalenter, eller 28 prosent, av den totale klimapåvirkningen.

I EU bruker offentlige myndigheter ca. SEK 2,2 milliarder, eller 14 prosent av bruttonasjonalproduktet per år, på innkjøp av tjenester, arbeid og forsyninger. I energi-, transport og avfallssektoren er det f.eks. ledelsen for offentlige myndigheter som er de største innkjøperne.

FAIR PLASTIC

skape etterspørsel etter gjenvunnet plast

Bare 9 prosent av all plast som produseres i verden, er gjenvunnet. 12 prosent forbrennes, og dette forårsaker store utslipp. Resten er enten i bruk, levert til avfallsdeponier eller kastet i havene eller andre steder. FAIR Plastic bringer plast tilbake til kretsløpet gjennom gjenvinning.

– Plast er fantastisk og bidrar på mange måter til bærekraft. Men konsekvensene av vår håndtering av plastavfall har havnet på dypt vann. Bokstavelig talt. Ragn-Sells' mål er å utvikle og skape løsninger som kan bringe tilbake så mye plast som mulig til produksjonssyklusen, sier Massimo Forti, adm. dir. i Ragn-Sells Danmark.

Rent og homogent plastavfall er blitt gjenvunnet i flere tiår. Hovedproblemet er de enorme mengdene av blandet, urent plastavfall som ikke utnyttes ordentlig. Fossile ressurser går tapt og klimaet og miljøet må ta regningen. Bedriftene kan treffe tiltak for å unngå at plast ender opp i havene og redusere utslippene fra forbrenning av plast.

“Vi kan alle ta ansvar for å øke etterspørselen etter gjenvunnet plast i nye produkter. Jeg er stolt over at vi i Ragn-Sells har skapt en ny standard for gjenvinning av blandet og urent plastavfall.”

Massimo Forti, adm.dir. i Ragn-Sells Danmark



Dette er FAIR Plastic

FAIR Plastic utvinnes fra det blandende og urene plastavfallet fra danske husholdninger, butikker og bedrifter. Fra dette plastavfallet kan Ragn-Sells produsere flere typer FAIR Plastic-råstoff som brukes i produksjonen av nye plastprodukter. Dette gir oss mulighet til å bevare mye mer av de fossile ressursene.

Ragn-Sells har utviklet en ny standard for gjenvunnet plast kalt FAIR Plastic.

Tradisjonell gjenvinning av plast er bra. Men det skaper ikke den etterspørselen som den nye klimaplanen gjør, og det bidrar ikke til ytterligere reduksjon av vår CO₂-balanse. Det gjør FAIR Plastic.

Per i dag gjenvinnes bare 30 prosent av alt dansk plastavfall. Ragn-Sells Danmark ønsket å øke denne andelen. Med FAIR Plastic introduserer man et nytt, dansk plastråstoff som løser disse problemene fra bunnen og opp. FAIR Plastic utvinnes fra det blandende og urene plastavfallet fra danske husholdninger, butikker og bedrifter. Fra dette plastavfallet kan Ragn-Sells produsere flere typer FAIR

Plastic-råstoff som brukes i produksjonen av nye plastprodukter. Dette gir oss mulighet til å bevare mye mer av de fossile ressursene.

Den største utfordringen for å redusere sløsing med plast er den lave etterspørselen etter gjenvunne råmaterialer. Men etterspørselen er økende. Ragn-Sells Danmark samler inn nesten 60 % av all plast som håndteres i Ragn-Sells-konsernet og noen av de største forhandlerne i Danmark, samt ledende selskaper som Grundfos og LEGO, har oppdaget disse nye mulighetene og bruker allerede nye plastprodukter med FAIR Plastic.

Ragn-Sells i Danmark

ELEKTRONIKK, TEKSTILER OG PLAST

Den seneste året har vært svært vellykket for gjenbruken av elektronikk i Danmark. Vi har økt vårt fokus på gjenbruken av elektroniske komponenter og vil fortsette å gjøre det de kommende årene, spesielt på smart elektronikk, f.eks. laptop. Gjenbruk av elektronikk bidrar til vår bærekraftsambisjon fordi det reduserer behov for jomfruelig utvinning og dermed reduserer klimautslippene betydelig.

“VÅR INNSTILLING ER – LA OSS PRØVE! NÅR VI SER EN MULIGHET, GRIPER VI DEN!”

Massimo Forti, adm.dir. i Ragn-Sells Danmark

– Vi begynte å fokusere på gjenbruk av elektronikk allerede i 2019, men i løpet av 2022 har vi virkelig begynt å se resultater i volum. Dette er veldig bra for klimaet, sier Massimo Forti.

Gjenbruk og gjenvinning av tekstiler har også blitt viktigere. I 2022 bygde vi et sorteringshus og startet med manuell sortering for

å kunne sende tekstilene til gjenbruk eller gjenvinning. Vi vant den største kontrakten med det største selskapet for avfallsbehandling i Danmark for gjenvinning av tekstiler, noe som vil resultere i ca. 2 000 tonn gjenbrukte eller gjenvunne tekstiler per år. Plast er fortsatt et viktig fokusområde for Danmark med FAIR Plastic som trekkplaster.

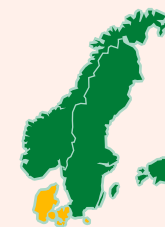
– FAIR Plastic har i sterk grad bidratt til å øke bevisstheten i samfunnet om det store problemet med engangplast, og dette har gått hele veien til FN. Det neste trinnet er å få kundene til å innse de store fordelene, sier Massimo Forti.

En av våre største utfordringer for forretningsutvikling er knyttet til det begrensede potensialet for automasjon. Robotteknologi fungerer bra for å gjenvinne materiale, men for gjenbruk trenger vi manuell styring for å gjenkjenne ulike typer tekstiler. Vi må imidlertid utvikle flere automatiserte prosesser for å sikre et godt arbeidsmiljø. Vi påvirkes selvfølgelig også av krigen i Ukraina. Vi ser at usikkerheten også påvirker infrastrukturprosjekter. Det skaper mindre avfall og det påvirker naturligvis vår virksomhet.



Denmark

Established	2001
Number of sites	8
Number of employees	111
Turnover (ext)	KSEK 699,000



Videre fremover kommer Ragn-Sells Danmark til å fokusere enda mer på å bli en attraktiv arbeidsgiver og utvide vår rekrutteringsbase for å oppfylle våre mangfoldsmål. Dette er i økende grad mulig fordi Ragn-Sells blir stadig mer anerkjent som et bærekraftsselskap. Vi kommer også til å fokusere på å skape store og sirkulære industrielle partnerskap. Vi har planer om å bygge en fabrikk for gjenvinning av plast. Dette er et fellesforetak sammen med et nederlandsk selskap.

“Vi blir en sterkere kraft i samfunnet ved å inngå partnerskap med de beste i klassen.”

PARTNERSKAP

for sirkulære anskaffelser

Vi kan ikke endre verden alene. Partnerskap og samarbeid er nøkkelen til å identifisere og utvikle de nye og innovative sirkulære løsningsene som behøves for å endre vår lineære økonomi til et sirkulært samfunn.

Ragn-Sells deltar i en rekke partnerskap for å kunne fremme mer sirkulære anskaffelsespraksiser. Gjennom disse samarbeidene prøver vi å oppnå at en større andel av offentlig forbruk anvendes på produkter som er blitt helt eller delvis laget av gjenvunne materialer.

– **Kommunene i Sverige kjøper varer og tjenester for mer enn SEK 350 milliarder hvert år. Ved å kreve mer gjenvunne materialer kan de gi overgangen til en sirkulær økonomi et stort puff fremover.**

Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet.

Offentlige anskaffelser og sirkularitet

Den svenske loven om offentlige anskaffelser gir svenske kommuner og statlige organisasjoner mulighet til å ta bærekraftshensyn ved offentlige anskaffelser.

Upphandlingsmyndigheten (anskaffelsesmyndigheten) fastsetter kriterier for hvordan innkjøpere kan utarbeide bærekraftskrav. Ett slikt kriterium inkluderer en anbefaling om å be om informasjon om mengden gjenvunnet materiale i varene som skal kjøpes inn. Det er også mulig å gi fordeler til denne typen varer i anskaffelser og faktisk kreve at en viss del av varene skal være gjenvunnet.

Samarbeid med Afori

I mars 2022 ble Afori, en ny plattform for innovative offentlige anskaffelser, lansert i Sverige. Ragn-Sells' bærekraftsdirektør, Pär Larshans, deltok med et budskap om viktigheten av dialog.

Formålet med plattformen er å skape et forum for alle interessenter – offentlig sektor, privat sektor, akademia og det sivile samfunnet – slik at de kan dele beste praksiser, utvikle anskaffelsespolycier og inspirere hverandre.

Plattformen er basert på et mandat til tre statlige organisasjoner om å øke antallet innovative løsninger gjennom innovative anskaffelser.

Lokalt lederskap i den sirkulære overgangen

Hvert år siden 2018 har Ragn-Sells sendt ut en digital undersøkelse til samtlige av Sveriges 290 kommuner for å kartlegge statusen for anskaffelsespraksiser. Hovedspørsmålet i undersøkelsen har vært om kommunens anskaffelsespolicy på noen måte ber om at man prioriterer varer laget av gjenvunne materialer.

Basert på resultatene fra denne årlige undersøkelsen har Ragn-Sells berømmet de gode eksemplene ved å utpeke utvalgte kommuner som sirkulære ledere. Vi har også møtt lokale ledere og delt ut diplomer.

SETTE ET EKSEMPEL INNEN ANSKAFFELSER

Hvis Ragn-Sells kunne nå en andel på 50 prosent materialer hentet fra gjenvunne ressurser ved anskaffelser, kunne vi ha minsket våre utslipp av drivhusgasser betydelig. Men for å komme dit må vi oppnå en dypere forståelse av bærekraftseffekten ved å bruke gjenvunne materialer.

– Vi har veldig ambisiøse mål og det vil bli en utfordring å nå dem. For at endringen skal komme må hele bransjen for avfallsbehandling både justere prisene sine og kreve mer av både leverandører og kunder, sier Massimo Forti, adm.dir. i Ragn-Sells Danmark.

En sentral del i å oppnå en endring til en sirkulær økonomi er å øke etterspørselen etter materialer som kommer fra gjenvunne ressurser. Ragn-Sells oppmuntrer til innkjøp av varer som er laget av gjenvunne materialer, både i den offentlige debatten og i samarbeid med kunder og leverandører. Men hvis vi mener alvor med at vi skal redusere behovet for jomfruelige materialer innen produksjon, må vi følge opp det vi sier og øke andelen av gjenvunne materialer i våre egne anskaffelser.

Vårt mål er at minst 50 prosent av alle våre anskaffelser skal komme fra gjenvunne ressurser innen 2030.

Mesteparten av Ragn-Sells' innkjøp er knyttet til transport utført av underleverandører, kjøretøy og utstyr til anleggene, samt drivstoff. Den beste muligheten for oss til å prioritere gjenvunne materialer i anskaffelser er i kategorier som arbeidsklær, reklamegaver og avfallsbeholdere.

– Den største utfordringen er at våre leverandører må få en grundigere forståelse av sin egen bærekraftsytelse og hva de bør prioritere i anskaffelser. De må også vise oss forholdet mellom bærekraft og kostnader. Vi har ikke innsikt i dette nå, men vi håper at det vil bli regulert i fremtiden, sier Massimo Forti.

I løpet av 2023 kommer Ragn-Sells til å kartlegge anskaffelser i alle virksomheter for å sette en basislinje for andelen av gjenvunne materialer. Det vil gjøre det mulig for oss å følge opp progresjonen mot målet på 50 pro-

sent gjenvunnet materiale i anskaffelser innen 2030.

– Vi trenger også en modell som veier bærekraft og pris opp mot hverandre for å kunne velge leverandører basert på bærekraftsytelse, der gjenvunne materialer er en del av det, sier Massimo Forti.

I løpet av 2022 har vi, i samarbeid med partnere, utviklet både innersekker og avfallsbeholdere som inneholder FAIR Plastic. Dette vil bli lansert i 2023.

– Vi bør sette et godt eksempel. Hvis vi vil at våre kunder skal kjøpe inn på en bærekraftig måte, må vi også gjøre det, sier Massimo Forti.



Gjenvunnede materialer i anskaffelser

Ragn-Sells' mål er at minst 50 prosent av alle anskaffelser skal komme fra gjenvunne ressurser innen 2030.

Mesteparten av Ragn-Sells' anskaffelser er knyttet til transport, kjøretøy, utstyr og drivstoff.

Det er enklest å prioritere gjenvunne materialer i anskaffelser i kategorier som arbeidsklær, reklamegaver, innersekker og avfallsbeholdere.



VÅR BÆREKRAFTSAGENDA

BÆREKRAFTS- STRATEGI

Ragn-Sells' bærekraftsstrategi styrer vårt arbeid mot bærekraft og en fullstendig sirkulær økonomi. Det overordnede målet for Ragn-Sells' bærekraftsstrategi er vår forpliktelse om å være klimapositive innen 2030 og påskynde overgangen til et samfunn basert på sirkulære prinsipper i en lavkarbonøkonomi.

Vår bærekraftsstrategi er basert på vår visjon om å være et levende bevis på at det å drive forretninger og ta vare på jorden går hånd i hånd. Vi ønsker å lede an i overgangen til et sirkulært samfunn der vi tar vare på miljøet, bekjemper klimaendringen og hjelper lokal-samfunnene med å blomstre. Vi tilbyr samfunnet en viktig tjeneste, nemlig å ta hånd om avfallsprodukter som ellers ville ha bidratt til forurensning av luft, jord og vann. Vi bidrar også til en overgang til en sirkulær økonomi, der avfall gjøres om til ressurser for å sikre tilgangen til råmaterialer i samfunnet. Dette hjelper oss med å stoppe klimaendringer ved at vi minsker CO₂e-utslippene fra utvinningen av jomfruelige materialer.

Vår kjernevirksomhet er basert på ideen om å være bærekraftige, og derfor anser vi vår forretningsstrategi som en integrert del av vår bærekraftsstrategi. Det gir oss fremdrift i alt bærekraftsarbeid og består av fem områder som forsterker hverandre, hjelper oss med å nå våre bærekraftsmål og skaper konkurransefortrinn.

Gjennom vår bærekraftsstrategi prøver vi å integrere bærekraft i alle deler av vår virksomhet.

- **Verdiskaping og innovasjon.** Vi arbeider med alle interessenter for å utvikle innovative løsninger og tjenester som skaper verdi for miljøet, samfunnet og økonomien

som helhet, samt for Ragn-Sells som virksomhet.

- **Mennesker og kultur.** Å skape en trygg, inkluderende og visjonær kultur er sentralt i vår ambisjon om å forvandle samfunnet til en sirkulær økonomi. Menneskene som arbeider i Ragn-Sells, er helt sentrale i dette oppdraget. Vårt fokus på helse og sikkerhet, samt kompetanseutvikling, muliggjør en bærekraftig forretningsutvikling.
- **Klima og miljø.** Vår sirkulære forretningsmodell er utformet for å minimere negativ miljøpåvirkning og at vi skal nå vår ambisjon om være klimapositive innen

2030. Klima og utslipp, miljøvern og biologisk mangfold samt sikker håndtering av avfallsdeponier er viktige aspekter for å nå denne ambisjonen.

- **Ansvarlige relasjoner.** Ragn-Sells har en omfattende verdikjede og spiller ofte en viktig rolle i andre aktørers verdikjede. Dette stiller ekstra krav til oss om å opptre som en ansvarlig forretningspartner i all vår virksomhet og i alt vi gjør. Våre etiske retningslinjer og de etiske retningslinjene for forretningspartnere hjelper oss med å sikre en bærekraftig forsyningskjede og overgå det lover og regler krever.



“Vår bærekraftsstrategi er i tråd med vår visjon om å være et levende bevis på at det å drive forretninger og ta vare på jorden går hånd i hånd.”

Miranda Jensen, leder for HMS-funksjonen i Ragn-Sells-konsernet

Vår bærekraftsstrategi er sterkt forankret i og tilpasset etter Agenda 2030 for bærekraftig utvikling, som er vedtatt av alle FNs medlemsland, og FNs mål for bærekraftig utvikling. Følgende mål er særlig relevante for vår virksomhet: **Mål 9 Industri, innovasjon og infrastruktur**, **mål 12 Ansvarlig forbruk og**

produksjon, **mål 13 Stoppe klimaendringene** og **mål 17 Samarbeid for å nå målene.**

For å oppfylle vår strategi og oppnå vår bærekraftsforpliktelse har vi identifisert sju spesifikke bærekraftsmål som vi skal nå innen 2030.

THE GLOBAL GOALS



Våre bærekraftsmål

- 01 Diversity**
- 02 Work safety**
- 03 Resource focus instead of waste focus**
- 04 Reduce CO₂e emissions**
- 05 Circular solutions**
- 06 Transparent material flows**
- 07 Recycled material in procurement**

BÆREKRAFTS- INTEGRASJON

Arbeidet med overgangen fra en lineær til en sirkulær økonomi krever nye typer forretningsmodeller, tankelederskap samt forpliktende partnerskap med ulike markedsaktører. Ragn-Sells ønsker å bli en tankeleder og rollemodell i den sirkulære økonomien.

Vårt mål er å finne nye sirkulære materialstrømmer i samarbeid med partnere, for å maksimere verdien av knappe ressurser. Både på vårt selskaps nivå og hele samfunnets nivå kan denne overgangen betraktes som en reise, og denne reisen krever en kollektiv forpliktelse og innsats på flere nivåer.

På grunnivået fokuserer vi på å håndtere negative eksterne virkninger gjennom regelletterlevelse. På den måten sikrer vi at vår virksomhet ikke er skadelig for menneskene eller planeten. I tillegg har vi et tydelig fokus

på sterke økonomiske resultater og selskapsstyring for ytterligere å styrke vårt mandat til å drive vår virksomhet.

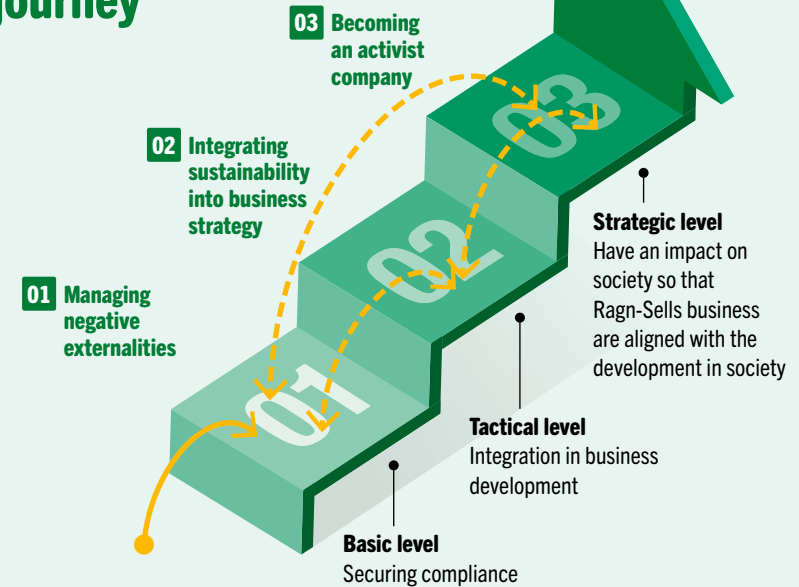
På det taktiske nivået har vi fokusert på å integrere bærekraft fullstendig i vår forretningsstrategi og forretningsutvikling de seneste seks årene. En kritisk del av integrasjonen er å forstå og påvirke markedets etterpørsel etter mer bærekraftige og sirkulære løsninger for avfallshåndtering. Dette krever i sin tur et kontinuerlig, dedikert og transparent engasjement med interessentene.

På det strategiske nivået er vår ambisjon å bli en aktivistbedrift ved å delta aktivt i den offentlige debatten og dele vår kunnskap med relevante interessenter. Samarbeid og inkludering er fortsatt vår foretrukne strategi for å forme markedet, skape nye måter å gjøre forretninger på og til slutt endre samfunnet til en sirkulær økonomi.

For å styrke vårt taktiske bærekraftsarbeid har vi utnevnt talspersoner for hvert av de sju bærekraftsmålene. I første omgang har talspersonene ansvar for å utvikle strategier og

handlingspunkter for deres respektive mål. Dessuten skal alle talspersoner rapportere progresjonen til Executive Leadership Team (ELT), som er det høyeste styringsorganet for Ragn-Sells' bærekraftsarbeid. Talspersonene er også en del av ELT, sammen med konsernsjefen og direktøren for bærekraft og samfunnskontakt. Det innebærer at de kontrollerer hverandre og at integrasjonen i organisasjonen for hvert mål følges opp hyppig.

The sustainability journey



INTERESSENTENES ENGASJEMENT

Mange av våre interessenter deler våre bekymringer når det gjelder områder som er viktige for overgangen til en sirkulær økonomi. Dette inkluderer saker som klimaendringene, miljø og biologisk mangfold, forretningsetikk og anti-korrupsjon samt helse og sikkerhet.

Gjennom samarbeid og effektiv dialog med ulike interessenter får vi en bedre forståelse av vår bærekraftspåvirkning i samfunnet. Vi forstår også bedre interessentens forventninger og lærer av gode praksiser. Denne typen kunnskap og partnerskap er svært viktig for vår ambisjon om å lede overgangen til en sirkulær økonomi og utvikle vår virksomhet.

Samtidig varierer interessentenes bekymringer og forventninger avhengig av deres relasjon til Ragn-Sells og vår virksomhet. Vi er bevisste på at nye interessenter kan dukke opp i takt med at vi utvikler vår virksomhet og vårt bærekraftsarbeid. Derfor gjennomfører

vi kontinuerlig en interessentanalyse der vi vurderer våre relevante interessenter og den påvirkningen vi har på hverandre.

Våre prioriterte grupper av interessenter er de vi mener blir mest påvirket av vår forretningsvirksomhet, og de som har størst påvirkning på vårt arbeid. Som illustrert på denne siden er disse gruppene eiere, medarbeidere, kunder både oppstrøms og nedstrøms, beslutningstakere, allmennheten og partnere/leverandører. Figuren illustrerer også de viktigste emnene for hver gruppe av interessenter.

Prioriterte interessenter



INTERESSENTDIALOG

I 2022 hadde vi en pågående dialog med alle våre prioriterte interessentgrupper.

Interessentgruppe	Dialog i 2022
Eiere	Styremøter og finansiell rapportering er hovedkanalene for å føre dialog med våre eiere.
Medarbeidere	En medarbeiderundersøkelse utført annethvert år supplert med en Pulse-undersøkelse utført i året mellom, møter, undersøkelser om onboarding og offboarding, dialog med fagforeningsrepresentanter og sikkerhetsrepresentanter.
Kunder oppstrøms	Kundeundersøkelser, personlige møter, vår kundeportal, intervjuer.
Kunder nedstrøms	Kundeundersøkelser, dialoger, revisjoner på stedet, oppfølging av etiske retningslinjer for forretningspartnere.
Beslutningstakere	Internasjonalt perspektiv: Jevnlige møter med politikere i EU-parlamentet, pågående dialog med politikere på nasjonalt nivå i alle land der vi har virksomhet. Nasjonalt perspektiv (Sverige): Personlige møter, rundebordssamtaler, seminarer, konsultert som eksperter i ulike prosesser i politisk beslutningstaking.
Allmennheten	Rundebordssamtaler, åpne seminarer under f.eks. Almedalen, møter, samarbeidsgrupper.
Partnere/leverandører	Leverandørvurderinger, dialog og møter med leverandører, revisjoner på stedet.



VESENTLIGHETSANALYSE

For å identifisere hvilke områder og emner Ragn-Sells særlig bør fokusere på i vårt bærekraftsarbeid, gjennomfører vi regelmessig en vesentlighetsanalyse der vi involverer våre viktigste interessenter. Formålet med analysen er å identifisere potensielt kritisk økonomisk, miljømessig og sosial påvirkning som Ragn-Sells har, og kan ha, samt saker som i betydelig grad påvirker interessentenes beslutninger.

Ved å vurdere hvor Ragn-Sells har størst positiv og negativ påvirkning på mennesker og samfunn, miljøet og økonomien, kan vi anvende våre ressurser og bærekraftsinnsetninger der de gjør størst forskjell. For å bidra til et mer bærekraftig samfunn må vi vite hva vi må endre i vår virksomhet samt hvorfor og hvordan.

I 2021 gjennomførte vi en grundig interessentdialog. Resultatene ble sammenstilt, analysert og brukt som grunnlag for en intern diskusjon om vår bærekraftspåvirkning. Dette resulterte i en kartlegging av våre viktigste emner, illustrert i figuren, som viser våre interessenters bekymringer og forvent-

ninger i forbindelse med graden av vår betydelige påvirkning på disse sakene.

I 2022 studerte vi vesentlighetsanalysen fra 2021 grundig og kartla våre viktigste emner mot trender og utviklinger i løpet av det seneste året. Dette var en intern prosess for å identifisere behovet for å oppdatere vesentlighetsanalysen. Konklusjonen ble at det ikke hadde skjedd noen betydelige endringer som krevde justeringer.

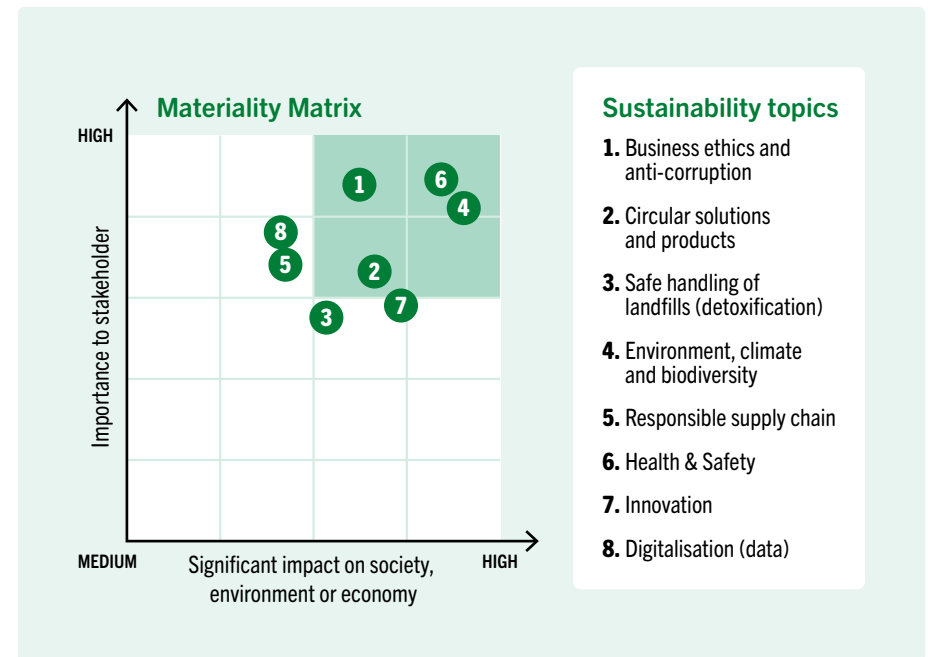
I betraktning av både vår påvirkning på samfunnet og viktigheten for interessentene, er våre viktigste bærekraftsemner følgende: sirkulære løsninger og produkter, helse og sikkerhet, miljø, klima og biologisk mangfold

samt forretningsetikk og antikorrupsjon. Disse viktige emnene er innlemmet i våre sju bærekraftsmål. For eksempel er våre bærekraftsmål **Fokus på ressurser i stedet for avfall** (mål 3), **Reduserte CO₂e-utslipp** (mål 4), **Sirkulære løsninger** (mål 5), **Transparente materialstrømmer** (mål 6) og **Gjenvunne materialer i anskaffelser** (mål 7) alle knyttet til vår påvirkning på de viktige emnene for sirkulære løsninger og produkter.

Biologisk mangfold og menneskerettigheter er to bærekraftsemner som har økende betydning globalt. Den økte betydningen for disse emnene er en direkte konsekvens av den sterke koblingen til klimaendringene, samt et

økt lovmessig fokus på forretningsansvar knyttet til disse spørsmålene. Ragn-Sells erkjenner at vi må styrke vår kompetanse på dette området og vurdere vår påvirkning ytterligere de kommende årene.

Hvis vi skal lykkes med våre bærekraftsmål, kreves det bedre arbeidsmåter, innovasjon og teknisk utvikling. Vi trenger også nye og ulike perspektiver. Dessuten må vi håndtere utfordringene ved å finne den rette kompetansen som kan hjelpe oss med å nå målet. Vi må også bidra til at vi får mer moderne lover og regler som gjør det mulig å endre samfunnets måte å verdsette avfall på.



LEDELSE OG STYRING

Vår ledelsestilnærming til bærekraft er å skape en bedriftskultur, og en modell for å samarbeide med partnere, som er basert på tillit. Dette tillitsgrunnlaget gjør det mulig for oss å være en drivkraft for bærekraftig forretningsutvikling og sirkularitet. Byggeklossene for å skape tillit internt og eksternt er illustrert i vår lederskapsmodell som består av følgende deler: Kommunikasjon, Samarbeid, Engasjement, Regeletterlevelse og Kompetanse.



Kommunikasjon

Vi øker stadig vår evne til å kommunisere, slik at alle i og utenfor Ragn-Sells kan bidra til våre bærekraftsmål. Vi lytter til hverandre og søker dialog. Vi gir konstruktive tilbakemeldinger som fører til bedre resultater.

Samarbeid

Vi hjelper hverandre med å lykkes gjennom samarbeid, ved å dele kunnskap og bygge nettverk. Samarbeid består også av å skape felles mål for å støtte ett Ragn-Sells, samt å påskynde sirkulariteten sammen med våre eksterne interessenter.

Engasjement

Vi er engasjerte i Ragn-Sells og er lojale mot beslutninger som tas av selskapet. Ved å sette klare og målbare mål for hver medarbeider inspirerer vi folk til å være engasjerte. Vi ønsker hele tiden å forbedre oss som enkeltpersoner og som organisasjon.

Regeletterlevelse

Ved å bry oss, ta ansvar og følge eksterne lover, reguleringer og standarder, samt interne policyer og retningslinjer, opprettholder vi tilliten til oss som en partner i overgangen til den sirkulære økonomien. Regeletterlevelse er en pågående prosess som stiller forventninger til vår atferd. Dessuten hjelper regeletterlevelse oss med å være fokuserte og oppnå fremragende drift.

Kompetanse

Vi utvikler våre ferdigheter og vår kompetanse gjennom vårt pågående arbeid og spesifikk kompetanseutvikling. Med den rette kompetansen kan vi støtte våre kunder på deres sirkularitetsreise.

STYRINGSSTRUKTUR

For å harmonisere bærekraftsarbeidet i hele selskapet og på alle landskontorene har vi etablert konsernfunksjoner som skal koordinere våre tiltak på tvers av landegrensene.

Hver konsernfunksjon har ansvar for å implementere tiltak for å nå deres strategiske mål, i samsvar med vår bærekraftsstrategi og de viktigste emnene.

Koordineringen av vår bærekraftsinnsats hører inn under ansvaret til konsernfunksjonen for bærekraft og samfunnskontakt. Bærekraftsresultatene skal rapporteres hvert kvartal til Executive Leadership Team (ELT) og Ragn-Sells-konsernets styre. Teamet til konsernfunksjonen for bærekraft ledes av vår bærekraftsdirektør, som har ansvar for å koordinere konsernets samlede bærekraftsytelse.

Den økonomiske planleggingen utføres via konsernets strategiutvikling, den respektive virksomhetsplanleggingen og budsjetteringsprosesser. Styring og oppfølging utføres i våre forretningsenheter gjennom spesifikke nøk-

keltall (KPI-er) og visse mål per land. Avvik fra fastsatte mål leder til spesifikke handlingsplaner som følges opp på de spesifikke forretningsenhetsnivåene.

Medlemskap i organisasjoner

BIR (Bureau of International Recycling)
ERFO (European Recovered Fuel Organisation)
ETRA (European Tyre Recycling Association)
EuRIC (European recycling industries)
FEAD (European Waste Management Association)
ICC (Det internasjonale handelskammeret)
ÅI (de svenske gjenvinningsindustrienes forening)
Water Europe



Våre ulike landskontor er sertifiserte i henhold til følgende ISO-standarder:

Landskontor	ISO-standard	Sertifisering
Sverige	ISO 45001	Helse og sikkerhet på arbeidsplassen
	ISO 9001	Kvalitetsstyring
	ISO 14001	Miljøstyring
Norge	ISO 45001	Helse og sikkerhet på arbeidsplassen
	ISO 9001	Kvalitetsstyring
	ISO 14001	Miljøstyring
	ISO 26000	Sosialt ansvar
Estland	ISO 45001	Helse og sikkerhet på arbeidsplassen
	ISO 9001	Kvalitetsstyring
	ISO 14001	Miljøstyring
Danmark	ISO 45001	Helse og sikkerhet på arbeidsplassen
	ISO 9001	Kvalitetsstyring
	ISO 14001	Miljøstyring

REGELETTERLEVELSE OG RISIKOSTYRING

Å følge lover og regler er knyttet til et bredt spekter forretnings- og bærekraftsspørsmål, f.eks. korrupsjon, bestikkelser, konkurranse og at vi leverer sikre kvalitetsprodukter og -tjenester. Det inkluderer også spørsmål knyttet til arbeidsrettigheter, f.eks. helse og sikkerhet samt diskriminering på arbeidsplassen.

I Ragn-Sells-konsernet forplikter vi oss som alltid til å drive vår virksomhet og følge våre interesser på en lovlig og etisk måte. Vi har virksomhet i mange land og er involvert i mange ulike prosesser, tjenester og produkter. Derfor har vi et bredt perspektiv på forretningsetikk og målet er at vi skal drive vår virksomhet på en etisk måte på alle nivåer.

I Ragn-Sells' etiske retningslinjer understrekes det at vi forlanger ærlighet, integritet og rettferdighet, og at vi har forpliktet oss til å holde og kreve høye etiske standarder i alle aspekter av vår virksomhet. De etiske retningslinjene beskriver også vårt syn på lovetterlevelse, menneskerettigheter, medarbeidere, forretningsetikk, interessekonflikter,

selskapets eiendeler og eksport til utviklingsland.

Ragn-Sells følger alle gjeldende anti-trust- og konkurranselover. Vi har null toleranse for korrupsjon og bestikkelser, og vi reagerer umiddelbart på eventuelle avvik. Forretningsetikk håndteres av konsernets ledelse gjennom innføring av et felles direktiv om forretningsetikk. Dette beskriver konsernets holdning til korrupsjon og bestikkelser, interessekonflikter og konkurranselover.

For å opptre som en ansvarlig forretningspartner må vi også identifisere og være bevisste på potensielle risikoer, både nedstrøms og oppstrøms. I våre nedstrømsaktiviteter er det hovedsakelig samhandling med andre aktører, både lokale og globale, som potensielt

kan medføre risikoer. Potensielle forhold er manglende regeletterlevelse og avvik fra miljømessige, sosiale og økonomiske lover og forordninger. I våre oppstrømsaktiviteter er risikoene blant annet dårlige arbeidsforhold for underleverandører, innleide transportører og arbeidere på anleggene til våre leverandører og kunder.

For å øke bevisstheten om og forståelsen for forretningsetikk blant våre medarbeidere utviklet vi et nettbasert kurs i 2020. Programmet består av tre moduler om korrupsjon, konkurransebegrensende atferd og interessekonflikter. Modulene er tilgjengelig på samtlige av Ragn-Sells' arbeidsspråk: svensk, dansk, norsk og estisk. Kurset er obligatorisk for alle ledere og funksjonærer, men vi opp-

fordrer alle medarbeidere til å ta kurset. Vi har generelt høy deltakelse på kurset i alle land, men dette må prioriteres til enhver tid for å opprettholde høye deltakernivåer de kommende årene.

I 2022 ble det ikke rapportert noen bekrefte-
te tilfeller av korrupsjon (2021: ingen tilfeller). Vi hadde ingen tilfeller av at ansatte ble sagt opp eller straffet på grunn av korrupsjon, og heller ingen bekrefte-
te tilfeller av korrupsjon som førte til terminering av kontrakter med forretningspartnere. Det ble ikke anlagt rettssak mot noen av Ragn-Sells' selskaper på området konkurranselov-
givning (2021: ingen tilfeller). →



Regeletterlevelse

Vårt program for regeletterlevelse, som ble etablert i 2019, fastsetter prosessene for å drive virksomhet i samsvar med eksterne lover og forordninger, samt våre interne etiske prinsipper og standarder. Programmet beskriver roller og ansvar i organisasjonen for å forebygge eller minske effekten av eventuelle avvik eller risikoer, samt hvilke tiltak som eventuelt skal treffes.

Ragn-Sells' etiske retningslinjer og våre etiske retningslinjer for forretningspartnere legger grunnlaget for vår håndtering av regeletterlevelse. Ragn-Sells' retningslinjer for regeletterlevelse angir tydelig at de etiske retningslinjene skal følges nøye av alle selskaper i konsernet, alle medarbeidere, ledere og styremedlemmer, og på alle markeder til enhver tid. For å sikre at medarbeiderne er bevisste på og forstår de etiske retningslinjene, fortsetter vi å implementere vårt opplæ-

ringprogram for dem. Alle våre medarbeidere er pålagt å gjennomføre denne opplæringen og et flertall av dem gjorde det i 2022.

Varsling

Vårt mål er å være transparente og åpne når det gjelder regeletterlevelse og mulige avvik. For å redusere risikoen for forseelser oppfordres medarbeiderne til å rådføre seg om integritet og etisk atferd med sin nærmeste overordnede, eller noen fra lederteamet. Medarbeiderne oppfordres også til å ta opp eventuelle bekymringer om potensielle brudd på de etiske retningslinjene og deres underliggende policyer og instruksjoner.

Hendelser med mistenkte forseelser rapporteres til nærmeste overordnede eller via en intern varslingskanal der det rapporteres direkte til konsernsjefen. Siden 2021 har vi også hatt en ekstern varslingskanal.

Vi forplikter oss til å sikre at personer som rapporterer potensielle regelbrudd eller forseelser, ikke utsettes for trakassering, gjengjeldelse eller negative konsekvenser for deres arbeidsforhold. De rapporterte tilfellene av forseelser undersøkes lokalt eller sentralt, avhengig av sakens natur, med en klar prosess for eskalering opp til konsernsjefen. I 2022 ble det rapportert fire uønskede hendelser via varslingkanalen. Det ble ikke rapportert noen brudd på menneske- og arbeidsrettigheter, og heller ikke på lover knyttet til sosiale aspekter som diskriminering eller trakassering i 2022 (2021: ingen tilfeller).

Sikre rett kommunikasjon om bærekraft

Gjeldende lover og forordninger om ansvarlig markedsføring er blitt strengere. Det legger press på oss for å sikre at vi kommuniserer den rette informasjonen og at vi unngår eventuelle feilaktige miljøkrav.

For å sikre korrekt kommunikasjon i bærekraftsaker har vi innført en obligatorisk opplæring

for medarbeidere innen salg og kommunikasjon. Fokuset ligger på å unngå risikoen for grønnvasking.

Ragn-Sells har også laget en ordliste som beskriver de mest brukte begrepene innen bærekraft, og hvordan man bruker dem. Ordlisten vil bli tilgjengelig på relevante språk.



RAPPORT FOR 2022

01

MANGFOLD

Mål: Kulturen i Ragn-Sells er inkluderende og ikke-diskriminerende, og mangfold og kjønnsbalanse blant selskapets ledere er normen.

Ragn-Sells-konsernet forplikter seg til å forbedre mangfoldet generelt og utvide vår måte å tenke på og våre perspektiver. Vi engasjerer oss særlig for å øke andelen kvinner i ledende stillinger for å motvirke den ubalansen som finnes i dag. Dette skal vi oppnå ved å styrke perspektivene på mangfold, likestilling og inkludering i våre HR-prosesser. Vi skal særlig fokusere på kjønns sammensetning i både rekrutterings- og utvelgesprosessen, samt når vi forbereder talenter og etterfølgere for viktige stillinger, for å gjøre dette så balansert som mulig.

Vår bransje har en historie av mannlig overrepresentasjon og derfor er det vårt mål å oppnå en jevn kjønnsfordeling i organisasjonen. Som en hjelp til å nå dette målet har vi satt klare ambisjoner knyttet til likestilling mellom kjønnene:

- Minst 50 prosent av all nyrekruttering til ledelsen skal være kvinnelig inntil 2030.
- Ønsket stilling 2025: Kvinner i lederteamene på økonomiavdelingene: 35 %
- Kvinner i planlegging av etterfølgere: 40 %
- Kvinner i lederstillinger: 30 %



“Ragn-Sells ønsker å være en tankeleder innen sirkularitet. For å lykkes med det må vi skape en inkluderende kultur der ulike ideer kan blomstre og der mangfold er normen.”

Susanne Schumann, HR-direktør i Ragn-Sells-konsernet



Mangfold, likestilling og inkludering i Ragn-Sells:

Age diversity

Requires continuous learning and provides knowledge exchange and a better understanding of customers.

Gender balance

Our strategic commitment to Diversity, Equity & Inclusion with the goal of maintaining equal pay.

Cultural diversity

Provides different insights and a variation of perspectives.

LGBT+*

Requires that our workplace provides psychological safety to be able to be our authentic selves.

Supporting individual needs

Different working models in different life phases promotes a better well being.

Our 5C's

Our cultural framework that sets expectations for leadership and behaviour.

*1) LHBT (lesbiske, homofile, bifile, transpersoner)

01

MANGFOLD

Ønsket stilling 2030: 50/50 kjønnsfordeling i alle lederstillinger og -funksjoner.

Vi mener at mangfold gir tilgang til et bredt utvalg av talenter, ferdigheter og erfaringer som hjelper oss med å gi innsikt i samfunnets behov og motivasjoner. Vi etterstreber å utvide vårt perspektiv på mangfold og sørge for en inkluderende arbeidsplass der mennesker kan vokse, gjøre en god jobb og utvikle seg hele tiden – på alle nivåer og i alle stillinger – uavhengig av etnisitet, kjønnsidentitet, alder, funksjonshemming, seksuell legning, religiøs overbevisning eller nasjonal opprinnelse.

Det seneste året har vi arbeidet aktivt med mangfold, likestilling og inkludering i hele konsernet. Vi har gått gjennom og oppdatert interne prosesser, f.eks. retningslinjene for rekruttering og utviklingssamtalene med medarbeiderne, for å sikre at det samme gjelder i hele konsernet. Hver forretningsenhet har utarbeidet relevante planer for mangfold, likestilling og inkludering for å oppfylle forretningsbehovene. Vi har også begynt å rulle ut vår lederskapsmodell for å sikre ytterligere utvikling av ferdigheter.

Vårt program for regeletterlevelse, som ble etablert i 2019, fastsetter prosessene for å drive virksomhet i samsvar med eksterne lover og forordninger, samt de interne etiske prinsippene og standardene for mangfold og

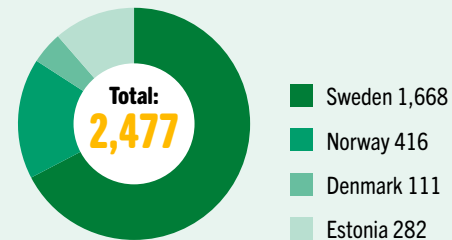
diskriminering. Ragn-Sells' etiske retningslinjer gir et klart budskap om at selskapet er en arbeidsgiver med like muligheter, der diskriminering og vold, mobbing, trusler, overgrep eller trakassering ikke tolereres.

For å sikre at alle Ragn-Sells' ansatte følger de etiske retningslinjene har vi følgende aktiviteter:

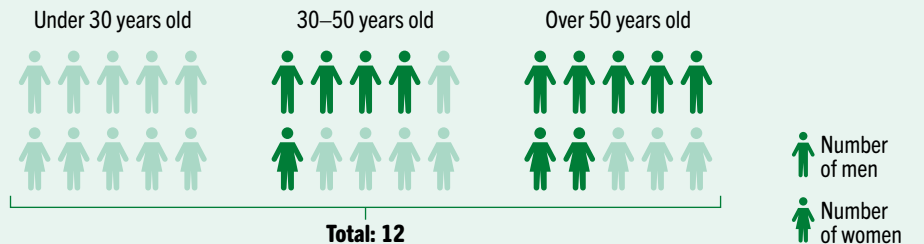
- Alle nyansatte gjennomfører en opplæring i Ragn-Sells' etiske retningslinjer.
- Ved rekruttering sørger vi alltid for at annonser og intervjuer gir like muligheter.
- Vi gjennomgår lønnsnivåene årlig for å sikre at lønningene er rettferdige. Lønnningene fastsettes basert på rolle og ansvar.
- Vi har en varslingsfunksjon slik at medarbeiderne kan rapportere negative forhold.
- Medarbeiderundersøkelser utføres annethvert år. Her blir medarbeiderne bedt om å gi tilbakemeldinger på emner knyttet til arbeidsmiljøet.

I 2022 ble det rapportert 4 hendelser via varslingskanalen, og det ble registrert 0 brudd på regler om menneske- og arbeidsrettigheter. Det ble heller ikke rapportert noen brudd på lover knyttet til sosiale aspekter som diskriminering eller trakassering i 2022 (2021: ingen tilfeller).

Antall ansatte 2022



Mangfold i den øverste ledelsen 2022



Ansatte etter kjønn 2022



02

SIKKERHET PÅ ARBEID

Mål: Vår arbeidsplassikkerhet er bransjeledende, og vi anses som en rollemodell.

For å nå målet om å bli bransjelederen innen arbeidsplassikkerhet innen 2030 har vi en rekke konsernomfattende initiativer for å skape en sterk sikkerhetskultur. For at medarbeiderne skal føle at de får støtte når de rapporterer risikoer eller uønskede hendelser, må selskapets ledelse ha åpen kommunikasjon som en norm. Disse prinsippene er helt sentrale for all innsats for å skape en god sikkerhetskultur i Ragn-Sells.

Lederskap er nøkkelen for å skape en kultur av arbeidsplassikkerhet. I Ragn-Sells-konsernet håndteres helse- og sikkerhetsspørsmål lokalt i de ulike selskapene. Disse sakene er kraftig regulert av lovkrav. For å sikre at vi har de samme standardene for helse og sikkerhet i alle land der Ragn-Sells driver virksom-

het, har vi lokale retningslinjer og prosedyrer. Uønskede hendelser, nesten-ulykker, risikoobservasjoner og sykefravær kontrolleres av alle Ragn-Sells-selskaper.

Sikkerhetsspørsmål håndteres også i lokale sikkerhetskomiteer, som finnes i alle land der vi har virksomhet. De representerer alle ansatte og møtes regelmessig. Rutiner og ansvar er i tråd med det respektive landets nasjonale lovgivning. Alle ansatte og all virksomhet er direkte omfattet av ISO 45001, et internasjonalt system for håndtering av helse og sikkerhet på arbeidsplassen på både et psykisk og psykologisk nivå. Leverandører og andre forretningspartnere er direkte påvirket av noen av rutinene og arbeidsmetodene i vårt ledelsessystem. Etterlevelse av rutinene i

“ Hvis vi ikke tenker på sikkerheten, setter vi både oss selv og våre kolleger i fare. Vårt mål er en virksomhet der ingen blir skadet på jobben. Ta deg alltid tid til å tenke deg om før du gjør noe!”

Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige



styringssystemet kontrolleres ved hjelp av interne og eksterne revisjoner, samt kontinuerlig implementering av forebyggende tiltak.

For å fastsette rammeverket for Ragn-Sells' fremtidige sikkerhetsarbeid håndterer konsernets felles Safety Board (sikkerhetsstyre) områder og nøkkeltall som Lost Time Injury Frequency (LTIF) (skadefrekvens med tapt tid) og Total Recordable Injury Frequency (TRIF) (total registrert skadefrekvens). De rapporterer også om progresjonen for vedtatte sikkerhetsaktiviteter for konsernet og deler og kommuniserer gode praksiser på en strukturert og systematisk måte.

I 2022 registrerte Ragn-Sells-konsernet følgende resultat: LTIF 7,8 og TRIF 14,7. Vi kommer til å fortsette med både å utvikle og

implementere nye nøkkeltall i 2023. Vi skal også gi opplæring og støtte i hvordan man arbeider med rotårsaksanalyser for å forbedre våre sikkerhetsstandarder, tiltak og holdninger.

I 2022 ble vårt styringssystem for uønskede hendelser, ImproveRS, lansert i Danmark og Estland. I våre norske og svenske virksomheter var det implementert fra før. Hensikten med ImproveRS-systemet er å strømlinjeformere rapporteringen av uønskede hendelser, nesten-ulykker og risikoobservasjoner samt å arbeide mer effektivt med korrigerende tiltak. Systemet har allerede gitt en svært god oversikt over hvilke tiltak som har god effekt og hva vi må prioritere på helse- og sikkerhetsområdet. →

02

SIKKERHET PÅ ARBEID

Hvert av våre lokale ledelsessystemer inkluderer styringspolysier og -dokumenter for å sikre at de ansatte arbeider på en sikker måte. Dette inkluderer også lokale risikovurderinger som er grunnlaget for eksisterende og endrede arbeidsmetoder. Risikovurderingene kontrolleres regelmessig både i revisjoner og av myndighetene, og vi oppdaterer våre lokale ledelsessystemer hver gang vi oppdager en ny potensiell risiko i vår virksomhet. Hver leder har ansvar for å beskytte sine nærmeste kollegers helse og sikkerhet og alle ansatte har alltid rett til å nekte å delta i en potensielt farlig situasjon uten de skal utsettes for noen som helst represalier. Vi har dessuten sikkerhetskontrollører som hyppig utfører systematiske inspeksjoner på anleggene for å kontrollere og forbedre helse- og sikkerhetsmiljøet for de ansatte. Slike inspeksjoner utføres minst én gang per år, men på noen anlegg opptil fire ganger per år. De systematiske inspeksjonene tilpasses etter de ulike virksomhetene og sikkerhetskontrollørene får jevnlig opplæring i både risikobevissthet og utstyrssikkerhet.

Ved å identifisere og vurdere risikoer kontinuerlig minsker vi faren for faktiske ulykker.

Derfor oppfordrer vi våre medarbeidere sterkt til å rapportere enhver form for risikoobservasjon. For å garantere våre medarbeidere full beskyttelse mot enhver form for disiplinære tiltak, er det bare lederne som kan se hva deres medarbeidere har rapportert. Viktigheten av å rapportere uønskede hendelser, nesten-ulykker og risikoobservasjoner kommuniseres kontinuerlig på ulike nivåer i organisasjonen.

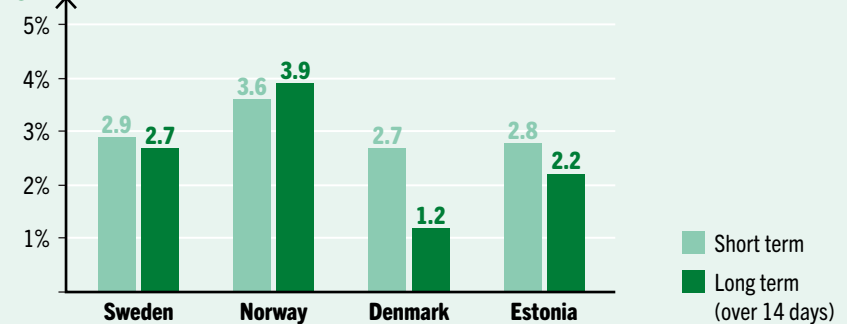
Ved uønskede hendelser i virksomheten rapporterer vi til og samarbeider med de relevante myndighetene og treffer nødvendige tiltak for å forhindre at lignende hendelser kan skje igjen. For å unngå risikoer kommer vi til å fortsette å øke fokuset på å identifisere og kommunisere rotårsaker i 2023.

De vanligste farene på vår arbeidsplass er at medarbeidere sklir, snubler, faller, faller fra høyder, kommer i kontakt med skarpe kanter eller bruker uegnede arbeidsstillinger. I Ragn-Sells defineres og dokumenteres farer i instruksjoner samt at de identifiseres lokalt etter undersøkelser og til slutt rapporteres sentralt. I 2022 ble det rapportert 205 skader, hvorav 50 tilfeller med tapt arbeidstid, 57

tilfeller som krevde medisinsk behandling, 3 tilfeller av permanent funksjonshemming, 4 tilfeller av begrenset arbeidsevne og 91 tilfeller av behov for førstehjelp. For å redusere antallet skader kommer vi til å øke fokuset på opplæring, bevisstgjøring og rotårsaksanalyse i 2023.

For å øke bevisstheten om risikoer planlegger vi å utvikle et konsernomfattende, nettbasert introduksjonsprogram om risikobevissthet og sikkerhetskultur i 2023.

Prosentandel av sykefravær i 2022



03 FOKUS PÅ RESSURSER I STEDET FOR AVFALL

“I dag handler nesten all lovgivning om å løse avfallsproblemer og redusere mengden avfall. Dette motvirker en sirkulær økonomi! Løsningen er et helt nytt prinsipp, som i stedet er basert på å forsyne samfunnet med de råmaterialene vi trenger.”

Anders Kihl, direktør for strategi og FoU i Ragn-Sells-konsernet



Mål: Det etablerte avfallshierarkiet (del av EU-lovgivningen) er blitt erstattet av et fokus på ressurser i stedet for avfall. Dette prinsippet understreker hvor viktig det er å sikre tilgjengelighet av sirkulære ressurser.

Overgangen til et fossilfritt samfunn kommer til å kreve fortsatt utvinning av jomfruelige materialer. De kommende tiårenes elektrifisering kommer f.eks. til å kreve mer kobber og sjeldne jordmetaller enn det som finnes i dagens avfallsstrømmer. Men et fundamentalt endret syn på avfall, der man fokuserer på vårt behov for å sikre tilgang på råmaterialer, er et absolutt krav for at vi skal kunne frigjøre oss fra den både skadelige og risikable avhengigheten av jomfruelige materialer.

Å delta i den offentlige debatten og utviklingen av lover og regler er derfor en viktig del av vår tilnærming for at sirkulære løsninger skal komme høyere på dagsorden. Vi arbeider aktivt for å skape langsiktige holdnings-

endringer mot en mer sirkulær økonomi, og dessuten prøver vi å påvirke regler og reguleringer for å muliggjøre sirkulære materialstrømmer.

Iblant beskriver vi oss selv som en aktivistbedrift. Dette fordi vi kjemper sterkt for en mer ambisiøs regulering av sirkulære systemer for avfallshåndtering i ulike fora. Vi inviterer hele tiden til offentlig dialog og deler vår kunnskap med relevante interessenter. Politiske sfærer, industriinitiativer og medieplattformer er eksempler på hvor og hvordan vi engasjerer oss for å nå ut med vårt budskap.

Denne rapporten har gitt en rekke eksempler på hvordan vi i 2022 har engasjert oss med

våre interessenter og krevd en mer sirkulær fremtid. Det har vært et svært aktivt år for dialog. På våre lokale markeder deltok vi f.eks. på Arendalsuka i Norge og Almedalen i Sverige.

Vår tilstedeværelse på den internasjonale arenaen inkluderte presentasjoner for internasjonale organisasjoner som Verdens handelsorganisasjon (WTO) og Verdens tollorganisasjon (WCO). Vi hadde også en sterk tilstedeværelse på FNs årlige klimakonferanse (COP27) som en del av Business Swedens delegasjon. Den mest påvirkende hendelsen i 2022 for vårt potensial til å bevege den globale dagsorden mot en sirkulær økonomi, var kanskje utnevnelsen av vår bærekraftsdirektør

Pär Larshans som medformann i en ny global arbeidsgruppe for den sirkulære økonomien etablert av Det internasjonale handelskammeret (ICC).

For å støtte bærekraftsmålene og påskynde endringen mot en sirkulær økonomi, kommer vi fortsatt til å koordinere våre påvirkningsaktiviteter i hele Ragn-Sells-konsernet i 2023.

04

REDUSERE CO₂e- UTSLIPPENE

Mål: Ragn-Sells har redusert avtrykket fra våre virksomheter og anlegg i samsvar med, eller bedre enn, Parisavtalen.

Vår negative miljøpåvirkning kommer hovedsakelig fra utslipp fra avfallsdeponier, transport og behandlingsanlegg. Vi arbeider kontinuerlig for å begrense vår negative miljøpåvirkning. Dette inkluderer håndtering, overvåkning og begrensning av utslipp til luft, jord og vann. Videre utvikler vi vår transportlogistikk, bytter til fornybart drivstoff og utfører en avsluttende tildekking av avfallsdeponier.

Utslipp av drivhusgasser

Utslipp av drivhusgasser er et av de viktigste aspektene som Ragn-Sells må vurdere når det gjelder vår påvirkning på klimaendringen. Vi har forpliktet oss til å redusere våre utslipp betydelig de kommende årene for

å nå vår ambisjon om å være klimapositive innen 2030.

For å være klimapositive innen 2030 og påskynde overgangen til et samfunn basert på sirkulære prinsipper i en lavkarbonøkonomi, må vi redusere våre egne karbonutslipp med minst 50 prosent sammenlignet med 2019.

Dette rapporteringsåret var Ragn-Sells' totale utslipp av drivhusgasser 97 tusen tonn inkludert deponigass (112 tusen tonn i 2021). Vårt totale utslipp av drivhusgasser, ekskludert deponigass, var ca. 51 tusen tonn.

“Innen 2030 kommer Ragn-Sells-konsernet til å være klimapositive. Dit kommer vi ved å redusere våre egne utslipp drastisk, skifte fra fossile til fornybare energikilder, samarbeide tett med våre partnere og tilby sirkulære løsninger som hjelper andre med å kutte deres klimautslipp.”

Magnus Uvhagen, adm.dir. i Ragn-Sells Recycling



Utslipp fra transport

En stor del, 47 tusen tonn av våre utslipp (34 tusen tonn i 2021), kommer fra fossilt drivstoff fra transport. De seneste årene har vi truffet flere tiltak for å minske miljøpåvirkningen, inkludert økokjøring, en gjennomgang for ruteoptimering, oppdatering av kjøretøyflåten samt at vi har erstattet fossilt drivstoff med fornybare alternativer. Ved å bytte til en større andel av biobasert drivstoff kan vi effektivt redusere våre klimautslipp fra transport. I 2022 fokuserte vi mest på å erstatte fossilt drivstoff med fornybart, samt å investere i nye elektriske kjøretøy.

Våre utslipp fra forretningsreiser ble redusert til 993 tonn CO₂ (1 185 tonn CO₂ i 2021). Vår

kjøretøyflåte for firmabiler består nå av 94 prosent elektrifiserte kjøretøy – sammenlignet med 88 i 2021. Flere av kjøretøyene vi har på våre driftsanlegg, er nå helt elektriske og det er også installert solcellepaneler på anleggene. Den innkjøpte elektrisiteten til all virksomhet i Sverige er opprinnelsesmerket og fornybar.

Takket være forbedrede metoder og prosesser for innsamling av data, kan vi nå rapportere utslipp fra ytterligere transportkategorier, f.eks. transport hos kunder nedstrøms. Dette forklarer økningen i totale utslipp fra transport sammenlignet med året før, til tross for innsatsene nevnt ovenfor for å redusere



04

REDUSERE CO₂e-UTSLIPPENE

utslippene fra andre utslippskategorier knyttet til transport.

Utslipp fra avfallsdeponier

Mesteparten av utslippene av drivhusgasser fra Ragn-Sells' virksomhet kommer fra deponier, som står for ca. 45 100 tonn CO₂e, eller litt under 50 prosent. I 2020 endret vi måten vi rapporterer utslipp fra våre deponier på. Vi gikk fra teoretiske beregninger til faktiske målinger av de reelle metanutslippene. Dette påvirker muligheten til effektivt å sammenligne utviklingen fra basislinjeåret 2019. Etter tre år med målinger har vi vist at våre utslipp

er mye lavere enn den teoretiske modellen som vi brukte tidligere, men det finnes fremdeles en del usikkerheter som må oppklares. Videre fremover kommer vi til å fortsette med å utføre CO₂e-målinger fra deponier hvert år for å kunne se en mer stabil nedadgående trend i utslippene fra deponiene. Når vi har fulgt med på de faktiske utslippene fra avfallsdeponier i noen år, vil vi kunne treffe relevante tiltak for å redusere utslippene og kontrollere at vi er rute i forhold til 2030-ambisjonen.

Utslipp til vann og jord

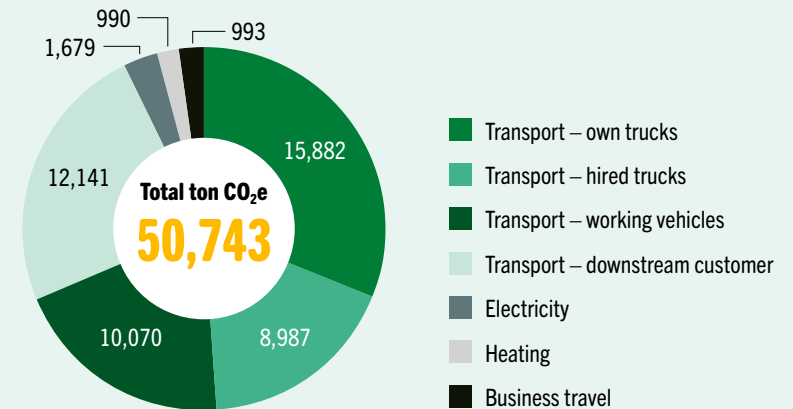
I tillegg til CO₂e-utslipp forårsaker vår virksomhet også utslipp og flytende utslipp til vann og jord. For å beskytte miljøet og lokalsamfunnene, samt fremme biologisk mangfold, må vi minimere våre flytende utslipp til vann og jord, og sikre en bærekraftig lokal miljøpåvirkning. Ragn-Sells' flytende utslipp til vann og jord kommer hovedsakelig fra behandlingsanlegg og består for det meste av metaller, næringsstoffer og oljer.

Miljøvern og bekymringer for det biologiske mangfoldet innebærer ofte lokale tiltak. Der-

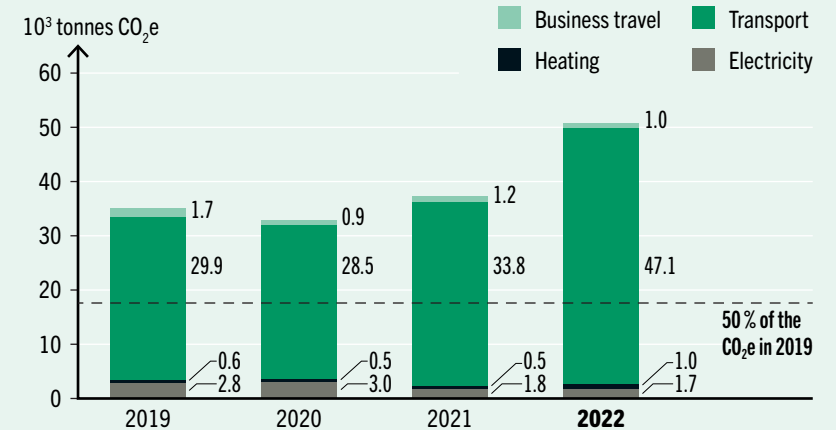
for har vi delegert driftsansvaret knyttet til selskapets miljøtillatelser til de respektive anleggssjefene. På anleggene følger man føre-var-prinsippet når man gir tillatelser og fastsetter spesifikke vilkår. Vi gjennomfører regelmessig risikoanalyser innenfor rammeverket av selskapets risikostyringsrutine og i samsvar med føre-var-prinsippet.

Ragn-Sells deltar også i ulike samarbeidsfora for vannsamarbeid og foreninger for vannbeskyttelse.

2022, ekskludert deponigass (tonn CO₂e)



Totalt CO₂e-utslipp for Ragn-Sells Group, eks. deponigass



05

SIRKULÆRE LØSNINGER

Mål: Gjennom samarbeid med partnere og samfunnet utvikler og anvender vi avanserte og verdiskapende sirkulære materialstrømmer, med et mål om å øke materialgjenvinningen og unngå utslipp.

Gjenvinning av utslitte produkter og bruk av avfall til å lage nye råmaterialer er blant de mest effektive tiltakene for å redusere klimapåvirkningen fordi det kreves mindre energi for å gjenvinne materialer enn å utvinne nye råmaterialer. Med nye sirkulære innovasjoner og løsninger – f.eks. giftfjerning, ressursgjenvinning, utslippsreduksjon og karbonfangst – implementert sammen med våre forretningspartnere bidrar vi positivt, slik at man unngår karbonutslipp eller lagrer karbon andre steder.

I dag er Ragn-Sells' forretningsidé basert på sirkulære løsninger og et lukket kretsløp av materialstrømmer. Mange deler av vår virksomhet gjør det mulig å bruke mer materiale om og om igjen, og resultatet av dette er at produksjonen fra primære ressurser kan reduseres.

Med ulike typer forsknings- og innovasjonsprosjekter utvikler, implementerer og forbedrer vi tilnærmingen til ressursstyring, der målet er å avgifte og opprettholde verdien av

“ Ved å tenke sirkulært helt fra starten av designer vi for lukkede kretsløp på tegnebordet. Vi bruker ingen giftige stoffer som ender opp i kretsløpet, og heller ikke komponenter som ikke kan tas fra hverandre og gjenvinnes. På den måten beholder materialene sin verdi, uansett hvor mange ganger vi bruker dem.”

Vidar Svenning Olsen, adm.dir. i Ragn-Sells Norge



samfunnets sirkulære ressurser. Vi utvikler ressursfokusede sirkulære prosesser i tett samarbeid med universiteter, forskningsinstitutter, kunder og andre interessenter i samfunnet. Vi støtter også aktivt samarbeid ved å undersøke mulige symbioser mellom ulike sektorer.

Et av de viktigste tiltakene i 2022 var å introdusere en proaktiv miljøtilnærming og milepæler som støtter målet om å oppnå bedre sirkulære praksiser. Vi etablerte en innovasjonsstyreskomité som består av lederen for innovasjonsstyring, bærekraftsdirektøren, FoU-avdelingen, alle økonomiavdelinger og adm.dir. fra de ulike landene. Dette ble gjort på konsernnivå for å gjennomgå det organisatoriske oppsettet og samle inn kunnskap, innsikt og innovasjonsgrep for sirkulære løsninger.

Komiteen kommer til å utarbeide rammeverket for å overvåke, måle og forbedre innova-

sjonsområdet, slik at man kan fastsette prinsipper, retningslinjer og tilnærminger for porteføljen av sirkulære løsninger. Gjennom nasjonale og internasjonale forsknings- og innovasjonsprogrammer sluttet Ragn-Sells seg til flere nye eksterne samarbeidsprosjekter mellom ulike interessenter. Dette støttes i de fire landene der selskapet driver virksomhet.

I 2022 arbeidet Ragn-Sells også videre med en rekke nødvendige partnerskap innenfor plast, tre, tekstiler, byggematerialer, akvakultur og andre relevante sektorer knyttet til mange av våre innovasjoner. Her følger noen eksempler: I Sverige Flat Glas-prosjektet med Saint Gobain og Clean Construction -prosjektet med IKANO. I Norge oljeforurenset vann-prosjektet med Øras og CirkWood med IKEA. I Danmark RSW Plastics med Van Werven og lettvektsgregatet med Leca. I Estland Oil Shale Ash-prosjektet med Tarkett, der man gjør aske om til PCC.

06

TRANSPARENT MATERIALSTRØMMER

Mål: Deponering av nedstrømsmateriale på verdensmarkedet overvåkes og revideres på en transparent og korrekt måte, og dette er normen i samfunnet.

Kjernen i vår virksomhet er å bringe materiale tilbake til samfunnet. Vi leverer innsamlet materiale til gjenvinningsanlegg, papirfabrikker, plast- og metallindustrien eller til mellomhandlere som leverer materialet til gjenvinning. Blant våre kunder er energiselskaper som bruker avfallsprodukter til å produsere elektrisitet og fjernvarme. Derfor spiller vi ofte en viktig rolle i andre aktørers verdikjeder, både som kunde og leverandør. Dette stiller ekstra krav til oss om å opptre som en ansvarlig forretningspartner i all vår virksomhet og i alt vi gjør.

Siden 2019 har vi brukt EcoVadis-plattformen til å håndtere og kommunisere vår bærekraftsytelse med ratinger på fire temaer: miljø, arbeids- og menneskerettigheter, etikk og bærekraftige anskaffelser. I 2022 oppnådde Ragn-Sells sølvnivået i ratingssystemet EcoVadis etter en uavhengig undersøkelse.

Å identifisere eventuelle risikoer, både nedstrøms og oppstrøms i vår verdikjede, er det første skrittet for å sikre en ansvarlig forsyningskjede. I våre nedstrømsaktiviteter, både lokalt og globalt, kan samarbeid med andre aktører medføre risikoer, f.eks. manglende

“ For at bedriftene skal våge å kjøpe materiale produsert fra avfall, må de kunne være sikre på hvor materialet kommer fra, hva det inneholder og hva vi har gjort med det. Transparens skaper tillit og garanterer at materialet vi selger både har en god opprinnelse og en sikker fremtid.”

Jonas Wäneskog, adm.dir. i Ragn-Sells Recyclables



regeletterlevelse og avvik fra miljømessige, sosiale og økonomiske lover og forordninger. I våre oppstrømsaktiviteter er risikoene blant annet dårlige arbeidsforhold for midlertidig ansatte og arbeidere på anleggene til våre leverandører og kunder.

Ragn-Sells' etiske retningslinjer for forretningspartnere legger grunnlaget for risikoreduksjon og -styring og angir hvordan vi skal arbeide kontinuerlig for å oppnå en bærekraftig verdikjede. De etiske retningslinjene for forretningspartnere angir de grunnleggende kravene som vi stiller til våre leverandører når det gjelder deres ansvar overfor deres interessenter, og dekker emner som lovetterlevelse, forretningsetikk, menneskerettigheter, miljø og eksport av avfall.

Oppstrøms forretningspartnere gjennomfører egenverdieringer. Basert på disse grupperes de i risikokategorier. Hvis vi får signaler om at en leverandør ikke overholder kontrakter

eller de etiske retningslinjene for forretningspartnere, gjennomføres det en revisjon av leverandøren.

I 2022 ble 11 viktige oppstrømsleverandører revidert, men ingen av revisjonene førte til terminerte avtaler. I løpet av 2023 kommer vi til å fortsette å gjennomføre revisjoner hos høyrisikoleverandører. Vi gjennomførte også revisjoner av nedstrøms forretningspartnere basert på risikovurderinger som omfatter geografisk område, materiale og behandlingstype samt kundespesifikke detaljer. Tiltakene som ble gjennomført for å redusere risikoene i verdikjeden, ble også anvendt på aktører som brukes til å transportere materialene til avfallsmottakerne.

En viktig del av revisjonen er å fastslå om det kreves korrigerende tiltak, f.eks. prisjusteringer, straffer eller tidlig terminering av avtaler. I 2022 ble 12 av våre viktige nedstrømskunder revidert, hvorav 0 endte i terminerte avtaler.

07 GJENVUNNEDE MATERIALER I ANSKAFFELSER

Mål: Minst 50 prosent av alle våre anskaffelser skal komme fra gjenvunne ressurser.

Mesteparten av Ragn-Sells' innkjøp er knyttet til transport utført av underleverandører (midlertidige transportører), kjøretøy og utstyr til driftsanleggene, samt drivstoff. Men vi vil leve opp til det vi sier ved også å be våre leverandører om å bruke gjenvunne materialer i deres produksjon. Ved å kjøpe produkter med gjenvunnet innhold påskynder vi endringen til en sirkulær økonomi.

Hvis vi mener alvor med at vi skal lede an i endringen mot en sirkulær økonomi, må vi sette et eksempel og være best i klassen når det gjelder gjenvunne materialer i anskaffelser.

Målet for våre egne anskaffelser er svært ambisiøst og det vil bli en utfordring å nå det

hvis ikke resten av bransjen deler vår ambisjon. Det gjenstår fremdeles mye å gjøre, men ved gradvis å øke gjenvunne materialer i vår egen virksomhet bidrar vi til økt etterspørsel etter varer laget av gjenvunne materialer.

I løpet av 2022 har vi, i samarbeid med partnere, utviklet både innersekker og avfallsbeholdere som inneholder FAIR Plastic. Dette vil bli lansert i 2023.

I løpet av 2023 kommer vi i Ragn-Sells til å kartlegge våre egne anskaffelser og sette en basislinje for andelen av gjenvunne materialer i våre anskaffelser. Det vil gjøre at vi bedre kan følge opp progresjonen mot vårt mål for

“ Ved å be om gjenvunne materialer i anskaffelsene til vår egne virksomhet bidrar vi til å skape et sirkulært samfunn. I 2030 vil halvparten av alle varer vi kjøper, være laget av gjenvunne råmaterialer.”

Massimo Forti, adm.dir. i Ragn-Sells Danmark



2030, da 50 prosent av innkjøpte materialer bør komme fra gjenvunne ressurser.

Vi kommer også til å prioritere gjenvunne materialer i anskaffelser i følgende kategorier: arbeidsklær, reklamegaver, innersekker og avfallsbeholdere. Målet for 2023 er at våre arbeidsklær skal være laget av 100 prosent gjenvunne materialer, at våre plastsekker og avfallsbeholdere skal være laget av FAIR Plastic og at vi bare bruker reklamegaver laget av gjenvunne materialer. Vi har også et mål om å øke samarbeidet med våre leverandører og kunder for å utvikle flere løsninger for hvordan vi kan øke andelen gjenvunne materialer i våre anskaffelser.

ØKONOMISK INFORMASJON

Når vi oppsummerer 2022, er vi svært stolte over hva som har skjedd på tvers av alle våre markeder og forretningsområder. Til tross for nivået av betydelige investeringer forbedret vi vår økonomiske stilling og styrket vår evne til å fortsette overgangen til et sirkulært samfunn. Vi viser at det å drive forretninger og ta vare på jorden går hånd i hånd.

Ferdigstillingen av Ash2Salt-anlegget er den største investeringen Ragn-Sells har gjort så langt. Dette vil helt sikkert bli etterfulgt av mange initiativer med andre banebrytende teknologier, både av Ragn-Sells og andre.

Fra et økonomisk perspektiv er disse investeringene mulige takket være bærekraftige finanser fra vår nåværende virksomhet.

Ragn-Sells har kapasitet til å fortsette å utforske og flytte grenser. Med forskning, utvikling og innovative løsninger skal vi fortsatt lede an i overgangen til den sirkulære økonomien.

“Vår hovedutfordring er å sørge for at vi er finansielt solide og i stand til både å investere i de innovative løsningene som kreves for overgangen til en sirkulær økonomi og sikre bærekraftige finanser i vår daglige drift.”

Madeleine Ljunggren, økonomidirektør i Ragn-Sells-konsernet



Direkte økonomisk verdi generert (MSEK)

Inntekter	8 696
Nettoinvestering	347

Distribuert økonomisk verdi (MSEK)

Ansatte (lønninger og andre godtgjørelser)	-1 850
Leverandører og offentlig sektor (betaling)	-6 630
Sum av distribuert verdi	-8 480
Fortjeneste fra assosiert selskap	24
Driftsresultat	588
Kapitalleverandører (betaling)	-8
Regnskapsført skatt	-111
Fortjeneste	469
Utbytte til eiere	6



For mer informasjon om denne rapporten, vennligst kontakt Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet - par.larshans@ragnsells.com

RAGN  SELLS

www.ragnsells.com