

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

**VELKOMMEN TIL
DEN SIRKULÆRE
ØKONOMIEN**

**EN HELT NY
HOLDNING TIL
AVFALL**

**RAGN-SELLS-KONSERNET
BÆREKRAFTSRAPPORT 2023**

RAGN  SELLS

VIKTIGE TALL

2023

var det varmeste året siden man begynte med globale målinger i 1850



10 Billion Challenge

lansert under klimauken i New York

Medforfatter av en artikkel om **5 muliggjørere for sirkularitet,**

publisert av Det internasjonale handelskammeret (ICC)

Over **2 500**

ansatte i Ragn-Sells-konsernet



32

nedstrømsleverandører og kunder revidert

5 hendelser

rapportert i varslingskanalen

Løfte om å unngå

2 millioner tonn CO₂e

forårsaket av andre ved hjelp av våre sirkulære løsninger



HØYDEPUNKTER

Rundebordssamtaler om sirkulær bygging

I 2023 inviterte Ragn-Sells byggebransjen til en serie av rundebordssamtaler. Innsikter fra disse samtalene ble oppsummert i en rapport som fremhevet sirkulær byggepraksis, f.eks. i form av ressurseffektivitet, innovasjon og endrede retningslinjer.



” Hvis den globale økonomien bare blir ti prosentpoeng mer sirkulær, har vi fremdeles gode muligheter til å nå klimamålene.”

Cecilia Zarbell, varemerke- og kommunikasjonsdirektør i Ragn-Sells-konsernet



COP28

Under klimakonferansen COP28 i Dubai var Ragn-Sells en del av både den svenske og den estiske delegasjonen. Vi fikk mulighet til å bidra aktivt i dialogen om en sirkulær økonomi. Ragn-Sells var vert for til sammen ti økter på tre ulike arenaer og deltok på mange flere.

” Den sirkulære økonomien ble inkludert som en løsning i sluttokumentet på COP28 og det var en viktig milepæl.”

Pär Larshans, bærekraftsdirektør i Ragn-Sells-konsernet

Ash2Salt

Våren 2023 innviet Ragn-Sells verdens første Ash2Salt-fabrikk for gjenvinning av kommersielle salter fra flyveaske. Fabrikken kan utvinne salter med 90 % lavere klimetrykk enn tradisjonelle saltproduksjonsmetoder.

” I tillegg til den store åpningsseremonien arrangerte vi en familiedag. Det varmet å se hvor stolte mange var over å vise fabrikken og arbeidsplassen til familiene sine.”

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



INNHOOLD

Dette er Ragn-Sells	5
Konsernsjefen har ordet	6
Lede an i overgangen til sirkularitet	7
Velkommen til den sirkulære økonomien	9
What a waste!	10
Avfall er den eneste virkelige bærekraftige ressursen.	11
Arbeide for en sirkulær fremtid	12
Partnerskap for en sirkulær fremtid	13
Styrke våre medarbeidere	14
Bygge planeten	17
Bygge langsiktig velstand	25
Vår bærekraftsagenda	34
Rapport for 2023	43
#1 Mangfold	44
#2 Arbeidsplassikkerhet	45
#3 Fokus på ressurser i stedet for avfall	46
#4 Redusere CO ₂ e-utslippene	47
#5 Sirkulære løsninger	48
#6 Transparente materialstrømmer	49
#7 Gjenvunnede materialer i anskaffelser	50
Økonomisk informasjon	51

REALISERE DEN SIRKULÆRE
OVERGANGEN, HER OG NÅ



CASE: DESIGN SOM IKKE
ETTERLATER NOE UTENFOR
KRETSLØPENE



AVFALL ER DEN ENESTE VIRKELIG
BÆREKRAFTIGE RESSURSEN

TILPASNING I
TRÅD MED
PARISAVTALEN



DETTE ER RAGN-SELLS



**” VI MÅ ALLE TA
SPRANGET MOT
SIRKULARITET, OG VI
MÅ GJØRE DET NÅ”**



KONSERNSJEFEN HAR ORDET

Ragn-Sells ønsker å lede an i overgangen til en sirkulær økonomi. Hvis vi mener alvor med at vi skal skape et bærekraftig samfunn, må vi bruke de ressursene vi allerede har utvunnet, om og om igjen. Nettopp derfor handler alt vi gjør om å skape en helt ny holdning til avfall.

Ragn-Sells' viktigste bidrag til en bærekraftig utvikling er det samme som vår forretningsstrategi. Å lede an i overgangen til en sirkulær økonomi. Det gjør vi ved å levere de sirkulære løsningene som planeten trenger.

Men dagens syn på avfall står i veien for en sirkulær fremtid.

I en sirkulær økonomi må avfall behandles som en kilde til bærekraftige ressurser. Dette krever omfattende og systematiske reformer. "Det vi i dag kaller avfall, må betraktes som en kilde til råmaterialer."

Det kreves betydelige investeringer for å gjennomføre overgangen til en sirkulær forretningsmodell. På kort sikt vil disse investeringene være en kostnad. Men når du tenker

langsiktig, er det ingen konflikt mellom bærekraft og gode forretninger.

Tilstanden i verden er utfordrende, med flere pågående konflikter og mennesker som lider. De seneste urolige årene har også vært krevende for alle som arbeider med råmaterialer. I tider med aktiv konflikt er det stadig tydeligere at det er mangel på viktige råmaterialer.

Ragn-Sells er et levende eksempel på at en sirkulær forretningsmodell bidrar til å redusere sårbarheten i et ustabil miljø. Vi er både en kjøper og en leverandør av ressurser. Det gjør oss mer fleksible og reduserer avhengigheten av noen få separate verdikjeder eller råmaterialer, samtidig som vi står sterkere i usikre tider.

Men flere av oss må bidra til denne utviklingen.

Enhver bedrift bør prøve å øke sin motstandskraft ved å ha en sirkulær forretningsmodell. Det bør være en integrert del av bedriftens strategiske bærekraftsarbeid. Jo flere aktører som etterspør gjenvunne råmaterialer, desto raskere går overgangen til en bærekraftig fremtid.

Det seneste året har vi også sett et økt fokus på bærekraftsregulering. Det er en utvikling vi ønsker velkommen. Det er et nødvendig skifte som vil gjøre at finansstrømmene går i en bærekraftig retning.

I Ragn-Sells fortsetter vi å utvikle den sirkulære dagsorden på innovative måter. Spesielt ved å dele kunnskap om hvilke muligheter

som finnes med avfall. Ett eksempel fra 2023 er vår kampanje kalt **What a waste!** Her bruker vi vårt tankelederskap på en leken og relaterbar måte for å synliggjøre mulighetene med avfall som ressurs.

Jeg oppfordrer alle andre bedriftsledere til å slutte seg til oss. Fremtiden er bærekraftig virksomhet. Fremtiden er sirkulær virksomhet.

Vi må alle ta spranget mot sirkularitet, og vi må gjøre det nå.

Lars Lindén

konsernsjef for Ragn-Sells-konsernet
Stockholm, Sverige, april 2024

LEDE AN I OVERGANGEN TIL SIRKULARITET

Ragn-Sells er en familieeid, tredjegenersjons 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.

Ragn-Sells er et privateid bedriftskonsern som driver selskaper i fire land. Siden 1966 har vi vært involvert i avfallsbehandling, miljøtjenester og gjenvinning. Vi samler inn,

behandler, avgifter og resirkulerer avfall og restprodukter fra bedrifter, organisasjoner og husholdninger.

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.



Fakta om konsernet 2023

2 541
ansatte



100
anlegg

Sverige / Norge / Danmark / Estland

Markeder

8 530 MSEK
i omsetning

5,6 millioner tonn
materiale behandlet

BEGRUNNELSEN FOR SIRKULARITET

Ifølge FN står utvinning og bearbeiding av naturressurser for 50 % av klimaendringen, 90 % av tapet av biologisk mangfold og 90 % av trusselen mot tilgang på vann.

Å skape nye sirkulære materialstrømmer er helt sentralt for å reversere dette, og gjenopprette planetens stabilitet.

Ragn-Sells' tre forretningsområder – **Recycling** (gjenvinning), **Treatment & Detox** (behandling og avgiftning) og **New Value Chains** (nye verdikjeder) – er alle basert på viktigheten av en sirkulær økonomi.

LEDE OVERGANGEN

Ragn-Sells' visjon, misjon og varemerkeløfte er viktige pådrivere for vår ambisjon om å lede overgangen mot en sirkulær økonomi.

Visjon

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

Misjon

Ragn-Sells ønsker å lede an i overgangen mot et sirkulært samfunn, der vi tar vare på miljøet, bekjemper klimaendringene og hjelper lokalsamfunnene med å blomstre.

Varemerkeløfte

Hver dag arbeider vi for å bringe flere ressurser tilbake til produksjonssyklusen 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.

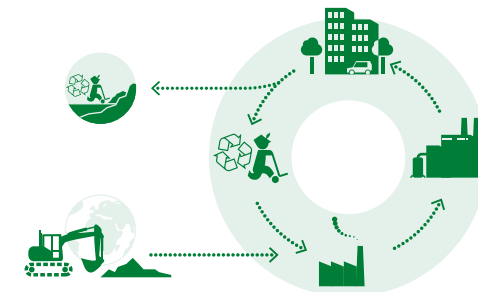
Gjenvinning

Sikre kontroll over strømmene av råmaterialer



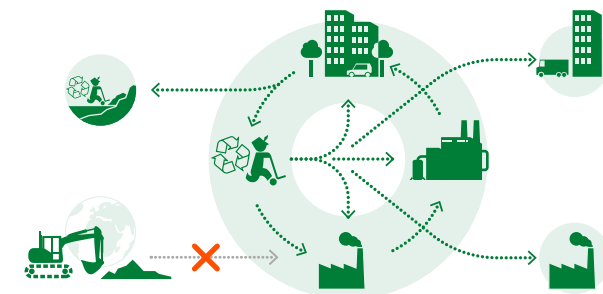
Behandling og avgiftning

Løse de vanskelige avfallsproblemene



Nye verdikjeder

Etablere fellesforetak via integrasjon på tvers av segmenter



VELKOMMEN TIL DEN SIRKULÆRE ØKONOMIEN

**” HVIS DEN GLOBALE ØKONOMIEN
BARE BLIR TI PROSENTPOENG MER
SIRKULÆR, HAR VI FREMDELES
GODE MULIGHETER TIL Å NÅ
KLIMAMÅLENE”**

WHAT A WASTE!

Hver dag arbeider vi for å bringe flere ressurser tilbake til produksjonssyklusen på en sikker måte. Kampanjen What a waste! er et av våre bidrag til å skape bevissthet om og aksept for et nytt perspektiv på avfall. Avfall er løsningen, ikke problemet.

I hundrevis av år har menneskeheten utvunnet nye råmaterialer som om det ikke fantes noen morgendag. Vi produserer mat, lager produkter, bygger hus og veier. Og når det vi har laget har tjent sitt formål, kasserer vi det som avfall. Og så starter vi den samme syklusen på nytt. For et sløseri!

Måten vi utvinner og behandler råvarer på, står for halvparten av verdens klimautslipp, samt 90 % av tap av biologisk mangfold og 90 % av vannstress. Gjenvinningsgraden går ned. Ikke fordi vi gjenvinner mindre, men fordi vi hele tiden krever mer av naturen. Bare siden årtusenskiftet har vårt uttak av jomfruelige råmaterialer økt med 70 %.

– Snart vil jordens ressurser være borte. Deprimerende? Absolutt! Men sannheten er at løsningen ligger rett foran øynene våre. Nemlig avfallet vårt. Alt vi trenger å gjøre, er å endre måten vi betrakter det på, sier Cecilia Zarbell, varemerke- og kommunikasjonsdirektør i Ragn-Sells-konsernet.

Med dagens lovgivning er det billigere å utvinne nye råmaterialer enn å bruke eksisterende teknologi til å gjenvinne og gjenbruke alt vi allerede har utvunnet. For et sløseri, ikke sant? Det synes vi også.

Det er grunnen til at vi elsker alt fra byggavfall og søppel til spillolje. Fordi vi forstår hvilken skattkiste de er, og fordi vi har mange nøkler som kan åpne den. Vi kan forvandle fiskebæsj til fornybar energi og aske til metaller og salter. Men vi vil gjøre mer.

Hvis den globale økonomien bare blir ti prosentpoeng mer sirkulær, har vi fremdeles gode muligheter til å nå klimamålene.

Så hvis du spør oss, bør vi tenke: ut med det nye – inn med det gamle. ■



En varemerkekampanje for avfall? Selvsagt!

Med kampanjen What a waste! setter vi ressursene i sentrum ved å rette søkelyset mot den gullgruven av viktige råmaterialer som finnes i avfallsstrømmene. Disse råmaterialene må vi gjenvinne og gjenbruke, om og om igjen. What a waste! beskriver vår virksomhet på en lekende måte, og målet er å skape en aha-opplevelse.

Kampanjen ble lansert i oktober 2023. Ambisjonen er å fortsette å utvikle og utnytte den som en konsernfelles varemerkeparaply i årene som kommer.

En video i sosiale medier er en viktig del av kampanjen.

Kampanjen ble utviklet sammen med Mattias Johansson, art director i Brigad, og frilans tekstforfatter Daniela von Polgar.

AVFALL ER DEN ENESTE VIRKELIG BÆREKRAFTIGE RESSURSEN

Den stadig økende utvinningen av jomfruelige råvarer står for halvparten av alle klimautslipp i verden, samt 90 % av tapet av biologisk mangfold og 90 % av vannmangelen, ifølge FN. Den beste måten å møte disse tre utfordringene på, er å sirkulere mer av de råvarene vi allerede har produsert.

– Hvis vi på alvor skal skape et bærekraftig samfunn, må vi begynne å behandle avfall som det det egentlig er: den eneste virkelige bærekraftige kilden til ting vi trenger, sier Anders Kihl, strategi- og FoU-direktør i Ragn-Sells-konsernet.

Den generelle ambisjonen knyttet til avfall er å minimere det. Det vil ikke føre til økt sirkularitet. Det motarbeider faktisk overgangen til en sirkulær økonomi. Hovedambisjonen må i stedet være å redusere den ikke-bærekraftige utvinningen av jomfruelige materialer, samt å behandle avfall som en kilde til bærekraftige råmaterialer.

Men å gå fra en lineær til en sirkulær økonomi, er ikke gjort på et blunk. Det krever langsiktige investeringer og systematiske lov-

endringer slik at etterspørselen etter resirkulerte materialer øker.

Ragn-Sells prioriterer prosjekter som både gjør en forskjell i dag og er en investering for fremtiden.

– Stadig flere mennesker har hoppet på toget mot en sirkulær fremtid. Vi har fortsatt noen kunnskapshull når det gjelder hva som faktisk skal til for at dette skal skje, men vi er på rett vei, sier Anders.

Den økte etterspørselen etter såkalte kritiske råmaterialer kan føre til en endret holdning til avfall og dermed bidra til at vi tar nye steg mot en bærekraftig fremtid. Denne trenden er delvis drevet av skiftet mot fornybare energikilder, elektrifisering og digitalisering, noe

som er nødvendig for å motvirke klimaendringen.

I dag skaffes disse materialene i stor grad fra jomfruelige ressurser og fra markeder som er forbundet med geopolitiske risikoer. EU har iverksatt tiltak for å møte denne utfordringen, f.eks. ved å fremme gjenvinning av kritiske råmaterialer. Listen over hva som regnes som kritiske råmaterialer, vokser stadig.

– Med pågående kriger og økende geopolitiske risikoer ser vi flere drivkrefter mot overgangen til sirkularitet. Sikkerhet, selvforsyning og robuste forsyningskjeder blir stadig viktigere. I dag er det flere grunner enn noensinne til å styrke våre muligheter til å skaffe råmaterialer på en bærekraftig måte, avslutter Anders Kihl. ■



EUs kritiske råmaterialer

Siden 2011 har EU-kommisjonen utarbeidet en liste over kritiske råmaterialer (CRM) hvert tredje år. Listen omfatter stoffer som anses som svært viktige for EUs økonomi, men der forsyningskildene er truede eller usikre.

Geopolitiske faktorer kan f.eks. være avgjørende for forsyningen, slik tilfellet er med sjeldne jordmetaller der Kina kontrollerer 98 % av verdens kjente forekomster. Listen inkluderer stoffer som kobolt, kobber, magnesium, fosforitt og fosfor.

ARBEIDET FOR EN SIRKULÆR FREMTID

En sirkulær fremtid krever gjennomgripende lovendringer slik at avfall blir betraktet og brukt som en bærekraftig ressurs. Bedrifter som deler kunnskap om mulighetene med en sirkulær økonomi, hjelper beslutningstakerne med å fjerne unødvendige regulatoriske barrierer som står i veien for overgangen.

– Hvis vi mener alvor med overgangen til en sirkulær økonomi, trenger vi gjennomgripende lovendringer. Ikke bare mindre justeringer av dagens lappeteppes av lover og regler. Vi må slutte å tenke på avfall som et problem vi må fjerne og i stedet betrakte det som en bærekraftig kilde til råmaterialer, sier Susanna Lind, leder for samfunns- og myndighetskontakt i Sverige.

Dagens gjeldende lover og regler er en av de største utfordringene ved et omfattende skifte til en sirkulær økonomi. Slik det er nå, er materiale fra avfall ofte regulert av lover og

regler som i betydelig grad begrenser muligheten til å bruke avfallet som en råvarekilde.

De seneste årene har EU vedtatt en rekke nye lover som påvirker aktørene i gjenvinningsbransjen, blant annet forskrifter om innsamling av emballasje og bioavfall. EU har svært ambisiøse gjenvinningsmål og flere land har hatt problemer med å oppfylle disse. Sverige har håndtert denne utfordringen med forhas-tede nasjonale tiltak som har ført til en økt administrativ byrde og omstendigheter som hindrer den sårt tiltrengte implementeringen av sirkulære og bærekraftige løsninger.



– Vi er positive til en økt regulering av avfallshåndteringen. Men samtidig ser vi et stort potensial ved å inkludere den private sektoren mer i lovgivningsprosessen. Det kunne ha bidratt til å gjøre prinsipper om sirkularitet til en prioritert for de nasjonale tiltakene, sier Susanna.

I løpet av 2023 har den urolige og uforutsigbare situasjonen i verden skapt økt fokus på sårbarhet, f.eks. å sikre tilgang til ressurser i en tid preget av stor usikkerhet. Ragn-Sells har merket en økt interesse fra svenske politikere for hvordan den private sektoren kan

bidra til å redusere landets sårbarhet, inkludert tilgang til viktige næringsstoffer som fosfor.

– Vår strategi når det gjelder å påvirke landets beslutningstakere, er å presentere konkrete løsninger på samfunnets utfordringer. Vi mener at det er mye mer effektivt for å få dem til å forstå hvilke utfordringer, muligheter og behov som finnes. I stedet for at vi peker på problemene og forventer at politikerne skal løse dem for oss, sier Susanna Lind. ■

PARTNERSKAP FOR EN SIRKULÆR FREMTID

Det kreves samarbeid for å oppnå en sirkulær økonomi. Ragn-Sells arbeider aktivt for å skape en langsiktig holdningsendring mot en mer sirkulær økonomi der avfall behandles som en bærekraftig kilde til råmaterialer. Men vi kan ikke gjøre det på egenhånd. Bærekraftige verdikjeder kan kun skapes gjennom sterke partnerskap.

– I en lineær økonomi er vi en del av en bransje som mottar avfall fra flere forsyningskjeder. Men i en sirkulær økonomi finnes det ingen gjenvinningsbransje. I stedet finnes det ulike materialstrømmer som krever samarbeid og partnerskap for å holde ressursene i sirkulasjon. Når vi etablerer nye verdikjeder, gjør vi det i partnerskap, sier Pär Larshans, direktør for bærekraft og samfunnskontakt i Ragn-Sells-konsernet.

Ragn-Sells' tilnærming til bærekraft er å identifisere trender og globale utfordringer der våre løsninger kan bidra til å løse et samfunnsproblem. På den måten sørger vi for at virksomheten vokser og utvikler seg. Men for å endre hele verdikjeder trenger vi partnere.

– I dag er det den private sektoren som leder an i utviklingen mot en sirkulær økonomi.

Dagens lover og forskrifter ligger langt bak med et fortsatt fokus på å minimere avfall, i stedet for å betrakte avfall som en bærekraftig kilde til råmaterialer, sier Pär.

Ett eksempel på partnerskap i privat sektor som leder an utviklingen, er samarbeidet i Det internasjonale handelskammeret (ICC). I 2023 publiserte ICC rapporten "Key enablers for a circular economy" med viktige anbefalinger for overgangen til en sirkulær økonomi. Ragn-Sells bidro sterkt i arbeidet med denne rapporten.

– To av de viktigste skrittene mot sirkularitet i 2023 er det økte fokuset på planetens tålegrenser ved utarbeiding av lover og regler samt at den endelige teksten fra COP28 introduserte sirkularitet som et viktig verktøy for å redusere klimapåvirkningen. Påvirknin-



gen fra privat sektor, f.eks. ICC-rapporten, har sannsynligvis hatt stor betydning for dette, fortsetter Pär.

En av de store globale bærekraftsutfordringene er å gjøre matverdikjeden bærekraftig. Dagens matverdikjede forårsaker 25 % av de globale utslippene og påvirker flere av planetens tålegrenser på en negativ måte. Å forsyne en voksende planet med mat på en bærekraftig måte, er en enorm utfordring. Det er grunnen til at vi fokuserer på næringsstoffer og sirkulære løsninger for fosfor, nitrogen og kalium. På lang sikt er vårt oppdrag å sikre at folk har mat og boliger uten at vi overskrider planetens tålegrenser.

– I løpet av 2023 innledet vi et partnerskap for bærekraftig landbruksproduksjon med Friesen Group of Companies. Ambisjonen

med dette partnerskapet er at vi skal kunne selge gjenvunnet fosfor som et sirkulært næringsstoff til Canada. Det er et utmerket eksempel på hvordan partnerskap gjør nytte av våre innovative teknologier for å løse en global utfordring, sier Pär.

I 2023 etablerte Ragn-Sells også et team i Brussel med et fysisk kontor. Dette vil være til god hjelp når det gjelder å styrke nødvendige allianser og vår evne til å påvirke relevante lovprosesser, regler og forskrifter til støtte for sirkulære materialstrømmer.

– En sirkulær økonomi handler om samarbeid. Hvis du prøver å vinne på egen hånd, kommer du garantert til å tape, avslutter Pär Larshans. ■

STYRKE VÅRE MEDARBEIDERE

Viktig å fremme
mangfold

**” VÅRT MÅL MED ALT VI
GJØR ER Å SKAPE VERDI.
FOR MENNESKENE, NATUREN
OG VIRKSOMHETEN ”**

MANGFOLD SOM ET VERKTØY TIL Å TENKE NYTT

En mangfoldig organisasjon er viktig for at vi skal kunne fortsette å utvikle nye sirkulære løsninger for en bærekraftig fremtid. Ved å investere i mennesker og fremme et inkluderende arbeidsmiljø gjør vi det mulig å utvikle nye ferdigheter og arbeidsmetoder som behøves i en sirkulær økonomi.

”VI MÅ SØRGE FOR Å HA MANGFOLD NÅR DET GJELDER MEDARBEIDERNES BAKGRUNNER, ERFARINGER, FERDIGHETER OG TANKER. DET ER DET BESTE VERKTØYET VI HAR FOR Å NÅ VÅRE BÆREKRAFTSMÅL SAMTIDIG SOM VI UTVIKLER VIRKSOMHETEN.”

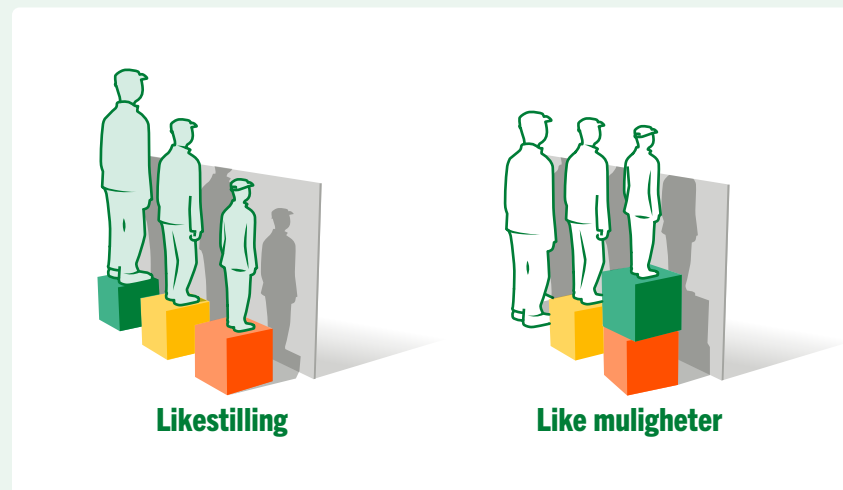
Susanne Schumann, HR-direktør i Ragn-Sells-konsernet

– For å påskynde overgangen til en sirkulær økonomi og bidra til et bærekraftig samfunn, må vi hele tiden tenke ut nye sirkulære verdikjeder. Mangfold er vårt verktøy til å tenke nytt, og helt uunnværlig for innovasjon, sier Susanne Schumann, HR-direktør i Ragn-Sells-konsernet.

I alle aspekter av vår virksomhet, fra å planlegge klimaeffektiv transport til å utvikle nye verdikjeder der avfall erstatter jomfruelige ressurser, må vi vurdere hvilke kompetanser og perspektiver som behøves i den spesifikke konteksten. Å fremme mangfold er dermed forretningskritisk.

– Vi må sørge for å ha mangfold når det gjelder medarbeidernes bakgrunner, erfaringer, ferdigheter og tanker. Det er det beste verktøyet vi har for å nå våre bærekraftsmål samtidig som vi utvikler virksomheten, sier Susanne.

En strategi for å forbedre mangfoldet må være basert på de utfordringene organisasjonen står overfor og gi klare forpliktelser som organisasjonen kan holdes ansvarlig for.



Ragn-Sells har tydelig definerte mål for at kjønnene skal være likt representert i organisasjonen, spesielt i lederstillinger. Men å fremme mangfold handler om mye mer enn likestilling. For å skape en inkluderende kultur må vi tiltrekke oss og beholde personer med ulike bakgrunner og erfaringer.

– Som en mannsdominert bedrift i en mannsdominert bransje har likestilling mellom kjønnene så langt vært en prioritet for våre ambisjoner om mangfold. Nå utvider vi perspektivet og ønsker å fokusere på mangfold og inkludering i bredere forstand. Vi betrakter det som en metode for at vi hele tiden skal kunne forbedre organisasjonen og forretningsstilbudet. Hvis vi ønsker å fortsette å vokse og utvikle oss, er mangfold helt sentralt, sier Susanne.

Før alle store forretningsbeslutninger, inkludert rekruttering eller utnevning av en talsperson, er det svært viktig å vurdere hvilke ferdigheter og bakgrunner vi skal fremheve og inkludere i den spesifikke konteksten. Vi må øke bevisstheten om risikoene ved ubeviste fordommer og mikroagresjoner i hele virksomheten for å lykkes med innsatsen på dette området.

– Vi har fortsatt et arbeid å gjøre for å integrere forståelsen i hele organisasjonen av at mangfold er forretningskritisk. Men jeg er optimistisk og trygg på at vi kommer til å lykkes. Økt fokus på mangfold vil hjelpe oss med å holde vårt løfte om å være et levende bevis på at det å drive gode forretninger og ta vare på jorden går hånd i hånd, i 150 år til, avslutter Susanne Schumann.

SKAPE EN SIKKERHETSKULTUR

Vi ønsker å påskynde den sirkulære overgangen, men det må skje på en sikker måte. I Ragn-Sells arbeider vi for å skape en sikkerhetskultur på arbeidsplassen. Det gjør vi ved å øke risikobevisstheten, oppfordre til rapportering av hendelser og bygge opp tillit. I 2023 inntraff det to tragiske hendelser som minnet oss på at vi fremdeles har en jobb å gjøre på dette området.

”VI ØNSKER Å VÆRE EN BRANSJELEDER IKKE BARE PÅ SIRKULÆR INNOVASJON, MEN OGSÅ SIKKERHET PÅ ARBEIDSPLASSEN.”

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

Sikkerhet først er et hovedprinsipp som gjennomsyrrer alle deler av vår virksomhet. For å nå målet om å bli bransjelederen innen arbeidsplassikkerhet innen 2030, har vi en rekke konsernomfattende initiativer for å skape en sterk sikkerhetskultur. Blant disse er innføring av et nytt rapporteringsverktøy, måling av resultater mot et bredt spekter av

parametere og den årlige sikkerhetsuken som vi gjennomfører for alle ansatte.

– Alt vi gjør for å fremme sikkerhet på arbeidsplassen, bidrar til å øke bevisstheten og forståelsen av hvor viktig denne saken er. Vi ser at vårt økte fokus på sikkerhet fører til at flere hendelser blir rapportert, og det er et verdifullt verktøy for å følge med på progresjonen og få innsikt i sikkerhetsarbeidet, sier Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige.

Lederskap spiller en viktig rolle i sikkerhetsarbeidet. For at medarbeiderne skal føle at de får støtte når de rapporterer risikoer eller uønskede hendelser, må selskapets ledelse fremme åpen kommunikasjon, gjensidig tillit og felles deltakelse som en norm.

Våre medarbeideres innsikt er svært viktig for å kunne identifisere risikoer og treffe forebyggende eller korrigerende tiltak.

– Sikkerhet på arbeidsplassen er sterkt regulert av lovverket og dermed et lederansvar. Felles deltakelse er imidlertid en integrert del av Ragn-Sells' sikkerhetskultur. Vi oppfordrer alle våre ansatte til å hjelpe oss med å identifisere de sakene vi må arbeide med, sier Mikael.

I 2023 ble selskapet rammet av to dødsulykker. Sorgen var stor og det krevdes naturligvis krisehåndtering, men hendelsene var også en tragisk påminnelse om hvor viktig det er med et proaktivt og systematisk sikkerhetsarbeid. Begge ulykkene er blitt grundig undersøkt for å forstå hvordan de kunne skje

og vurdere hva som må gjøres for å forhindre fremtidige ulykker.

– Disse ulykkene skulle aldri ha skjedd. De var en smertefull påminnelse om at vi fortsatt har en jobb å gjøre for å nå målet vårt – en virksomhet der ingen blir skadet på jobben, sier Mikael.

Det handler ikke bare om å beskytte livene og helsen til våre nåværende medarbeidere. Det kreves også en sterk sikkerhetskultur ved rekruttering av nye talenter.

– Vi må tiltrekke oss de rette personene. Det er viktig både for vår konkurranseevne og vårt bidrag til den sirkulære økonomien. Derfor ønsker vi å være en bransjeleder ikke bare på sirkulær innovasjon, men også sikkerhet på arbeidsplassen, sier Mikael Hedström. ■



BYGGE PLANETEN

Økt transparens
er fundamentalt

” VED GANSKE ENKELT Å DOBLE
DEN SIRKULÆRE ANDELEN AV
PRODUKSJONEN, KAN VI REDUSERE
VERDENS KLIMAUTSLIPP BETYDELIG”

TILPASNING I TRÅD MED PARISAVTALEN

Klimaet endrer seg raskt. Vi har ingen tid å miste når det gjelder å redusere utslippene globalt. I tillegg til å gå over fra fossilt drivstoff til fornybar energi, må vi begynne å bruke de råmaterialene vi allerede har, så ofte som mulig. Dette gjelder for både næringslivet og samfunnet som helhet.

– Med våre gjenvinningsmetoder og sirkulære løsninger sørger vi for at materialstrømmene går tilbake til samfunnet. Samtidig avgifter våre trygge deponier samfunnet ved at vi håndterer avfall når det ikke finnes tekniske løsninger for å gjenbruke materialet, sier Miranda Jensen, leder for HMSK-funksjonen i Ragn-Sells-konsernet.

Produksjon og forbruk av varer, sammen med utvinning og bearbeiding av jomfruelige ressurser, står for halvparten av jordens klimautfordring. For å nå klimamålene og holde den globale oppvarmingen under 1,5 °C, må

vi prioritere avfalls- og ressurshåndtering mye sterkere.

Vår løsning på denne utfordringen, samtidig som vi skaper bærekraftig vekst, er å muliggjøre og fremme sirkulære materialstrømmer i samfunnet. En overgang til en sirkulær økonomi, der materialer brukes om og om igjen, er den beste måten å forsyne verden med varer og tjenester på uten at vi bidrar til klimaendringen.

En av Ragn-Sells' styrker er kombinasjonen av stor kunnskap om hvordan man driver anlegg som er underlagt miljøtillatelse og om materialer og hvordan de kan gjenvinnes.

”Økt transparens er fundamentalt. Vi er i en unik posisjon til å hjelpe våre partnere både oppstrøms og nedstrøms med å redusere utslippene.”

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



Selv om Ragn-Sells kan spille en viktig rolle i denne overgangen, finnes det flere biter i puslespillet.

– For å skape materialstrømmer som virkelig er sirkulære, trenger vi bedre innsikt i materialenes verdikjeder. Derfor er transparens helt fundamentalt. Som en gjenvinner, avgifter og produsent av resirkulerte råmaterialer er vi i en unik posisjon til å hjelpe våre partnere både oppstrøms og nedstrøms med å redusere utslippene, sier Miranda.

Implementeringen av EU-direktivet om bærekraftsrapportering (CSRD) har startet. Her stilles det økte krav til transparens og det vil

bidra til at næringslivet må påskynde prosessen med å sette bærekraft på dagsorden. Ikke minst ved å revaluere bærekraftsresultatene og i større grad likestille dem med økonomiske resultater.

– Et ekstra strategisk verktøy for å redusere utslipp fra næringsvirksomhet kan være å lage et budsjett for klimautslipp. Hvis man ikke klarer å overholde CO₂e-budsjettet, må det være like kostbart som å ikke nå andre forretningsmål. Dette kan f.eks. gjøres ved hjelp av incentiver koblet til reduserte utslipp, sier Miranda Jensen. ■

DRIVE VIRKSOMHET INNENFOR PLANETENS TÅLEGRENSER

Den stadig økende utvinningen og bearbeidingen av naturressurser legger økt press på planeten. Klimaendring, tap av biologisk mangfold og manglende tilgang til vann er noen av de mest alvorlige konsekvensene. Sirkularitet er en viktig faktor for å beskytte planetens stabilitet.

Ifølge FN er den stadig økende utvinningen, bearbeidingen og transformasjonen av jomfruelige råmaterialer ansvarlig for rundt 50 % av de globale klimautslippene, 90 % av tapet av biologisk mangfold og 90 % av den økende vannmangelen. Det legger stort press på planeten.

For å vurdere påvirkningen fra menneskelige aktiviteter benytter forskerne ofte rammeverket for planetens tålegrenser. Dette rammeverket identifiserer ni prosesser som er kri-

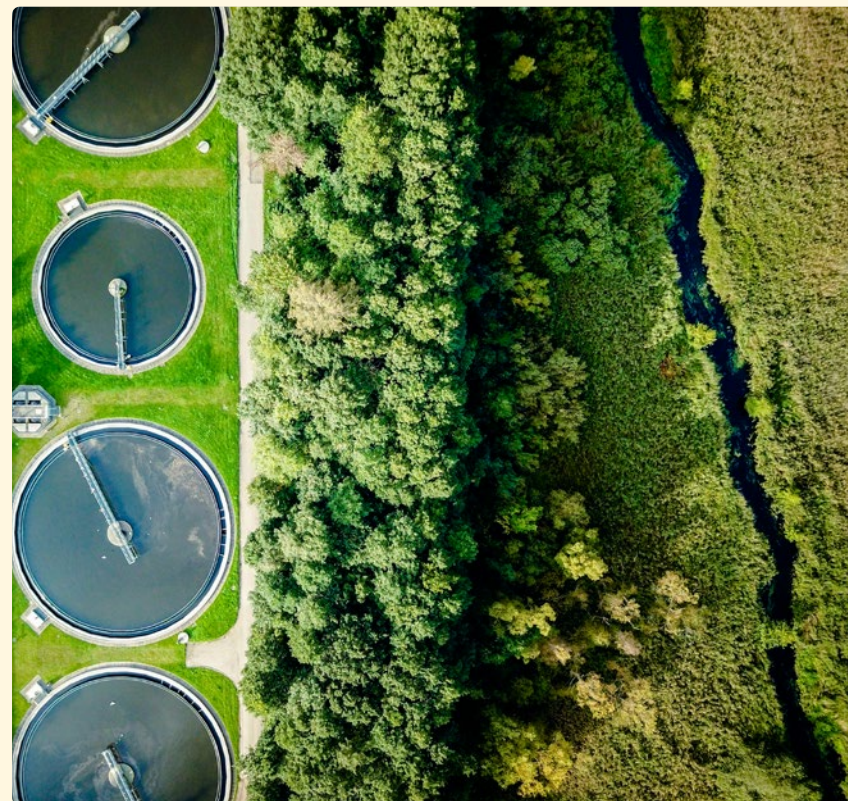
tiske for et stabilt jordsystem og definerer sikre grenser for menneskelig påvirkning. Den seneste vurderingen av planetens tålegrenser konkluderte med at seks av de ni grensene er blitt overskredet. Dette kan forårsake ekstreme miljøendringer som setter menneskeheten i fare.

For å reversere denne trenden og beskytte planetens stabilitet må vi gå fra lineære til sirkulære materialstrømmer. I praksis betyr det at vi må redusere utvinningen, bearbei-

dingen og transformasjonen av jomfruelige råmaterialer til fordel for å gjenbruke eller gjenvinne de ressursene vi allerede har.

Anslag viser at i dag er bare 7,2 % av den globale økonomien sirkulær. Ved ganske enkelt å doble den sirkulære andelen av produksjonen, kan vi redusere verdens klimautslipp betydelig samtidig som vi reduserer påvirkningen på det biologiske mangfoldet og vannforsyningen.

For å støtte dette skiftet forplikter Ragn-Sells seg til å lede overgangen til en sirkulær økonomi og bringe flere ressurser inn i produksjonssyklusen igjen. Det gjør vi ved å utvikle avanserte sirkulære løsninger som hele tiden flytter grensene for hva som kan gjenvinnes. Vi gjør også en iherdig innsats for den sirkulære overgangen ved å dele vår kunnskap og påvirke beslutningstakere på høyeste politiske nivå.



Ragn-Sells arbeider aktivt med Agenda 2030 og målene for bærekraftig utvikling. Vi ønsker at verden skal stå ved det opprinnelige klimamålet i Parisavtalen, dvs. maksimalt 1,5 °C global oppvarming sammenlignet med før-industriell tid. Og vi mener fortsatt at dette målet kan nås.

Målet med vårt bærekraftsløfte for 2030 er å beskytte de tilstandene som har rådet på planeten i årtusener.

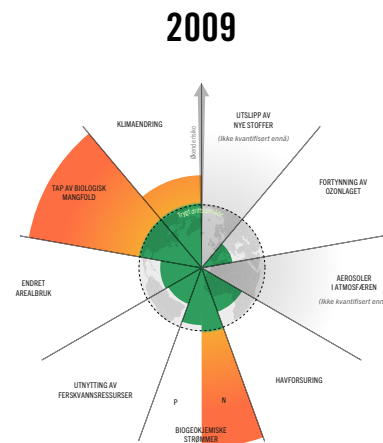
Ragn-Sells' bærekraftsløfte for 2030:

For å motvirke klimautslipp, tap av biologisk mangfold og vannmangel, forplikter vi i Ragn-Sells oss til å

- styrke vår innsats for å gjenvinne materialer og bringe dem trygt tilbake på markedet
- introdusere flere sirkulære løsninger slik at vi unngår CO₂e-utslipp i flere verdikjeder
- unngå å bruke fossilt drivstoff i vår egen virksomhet

Ragn-Sells' mål for 2030:

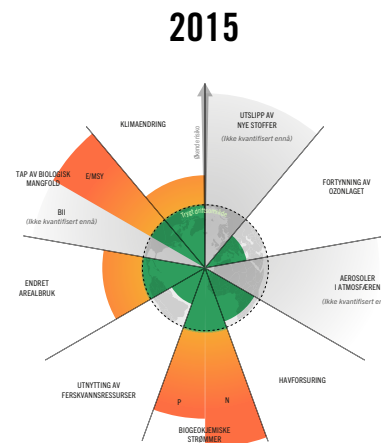
- redusere klimautslippene (CO₂e) fra vår egen virksomhet med 50 % sammenlignet med 2019
- bidra med løsninger som sikrer at vi innen 2030 unngår minst 2 millioner tonn utslipp (CO₂e) per år



7 tålegrenser vurdert,
3 overskredet

Planetens tålegrenser

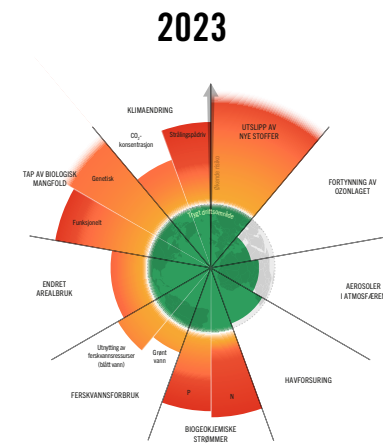
Planetens tålegrenser er et rammeverk for å forstå og vurdere virkningene av menneskelige aktiviteter på planeten. Dette rammeverket identifiserer ni prosesser som er kritiske for et stabilt jordsystem og definerer sikre grenser for menneskelig påvirkning. Innenfor disse grensene kan menneskeheten fortsatt ha et godt liv. Hvis vi derimot overskrider grensene, kan det føre til irreversible miljøendringer.



7 tålegrenser vurdert,
4 overskredet

Planetens ni tålegrenser er: klimaendring, tap av biologisk mangfold, endret arealbruk, ferskvannsforbruk, biogeokjemiske strømmer, havforsuring, aerosoler i atmosfæren, fortynning av ozonlaget og utslipp av nye stoffer.

Den seneste vurderingen av planetens tålegrenser, utført i september 2023, viser at seks av de ni grensene er blitt overskredet.



9 tålegrenser vurdert,
6 overskredet

Rammeverket for planetens tålegrenser ble først foreslått i 2009 av den svenske professoren Johan Rockström og en gruppe av 28 internasjonalt anerkjente forskere.

Les mer: [Earth beyond six of nine planetary boundaries | Science Advances](#)

EN SIRKULÆR FREMTID STARTER PÅ TEGNEBORDET

Ved å gå fra lineære til sirkulære materialstrømmer kan byggebransjen redusere sin store påvirkning på klima, biologisk mangfold og vannforsyning. Ragn-Sells' mål er å fungere som en plattform for samarbeid, innovasjon og kunnskapsutveksling, slik at vi kan få bransjen til å stå samlet bak dette skiftet.

CASE: SAMARBEID FOR Å GJØRE BYENE VÅRE MER SIRKULÆRE

Hvordan kan aktører fra ulike deler av byggebransjen samarbeide for å gjøre byene våre mer sirkulære? Det var hovedspørsmålet da Ragn-Sells inviterte ulike interessenter til en serie av rundebordssamtaler i 2023.

Byggebransjens avhengighet av utvinning av jomfruelige råvarer gjør den til en av de største synderne når det gjelder klimautslipp, tap av biologisk mangfold og vannstress. Samtidig opplever bransjen økende etterspørsel på grunn av befolkningsvekst og urbanisering.

For å takle denne utfordringen må bransjen gå fra lineære til sirkulære materialstrømmer. Dette krever at alle samarbeider slik at vi ten-

ker livssyklus i alle faser av byggeprosessen, fra design til riving.

Målet med rundebordssamtalene var å etablere nye samarbeider. Derfor inviterte vi eksperter fra alle deler av bransjen, og mange av dem hadde aldri møtt hverandre før. Innsikter fra disse samtalene ble oppsummert i en rapport: How Circular Construction Builds a Sustainable Society. I denne rapporten fremhevet man sirkulær byggepraksis, f.eks. i form av ressurseffektivitet, innovasjon og endrede retningslinjer.



CASE: DESIGN SOM IKKE ETTERLATER NOE UTENFOR KRETSLØPENE

Det kreves innovasjon og kreativitet for å sikre at ingen verdifulle ressurser går til spille. Når vi utvinner fosfor fra aske av brent kloakkslam i Ash2Phos-prosessen, dannes det en rød silikasand som et biprodukt. Sanden er rik på jern og har et stort potensial for ulike anvendelser i materialer.

For å undersøke disse mulighetene, inviterte vårt innovasjonsselskap EasyMining designstudioet Form Us With Love til å utforske hvordan sanden kan integreres i nye sirkulære produkter.

Teamet fokuserte på arkitektoniske elementer og eksperimenterte med alt fra maling og lydabsorberende produkter til terrazzo-fliser og møbler. På klimakonferansen COP28 i Dubai i 2023 viste EasyMining to av disse produktene: en brunaktig gjørmemaling og et lydabsorberende panel.

Sand er verdens nest mest forbrukte materiale, men jomfruelig sand er en begrenset ressurs og derfor står vi overfor en krise med sandmangel. Ved å erstatte jomfruelig sand med gjenvunne alternativer kan vi unngå ressursmangel samtidig som vi skaper mer bærekraftige produkter. ■



PARTNERE I EN SIRKULÆR KJEMISK INDUSTRI

Hvilke bærekraftsutfordringer vil den kjemiske industrien stå overfor de kommende årene? Hva behøves for å påskynde overgangen til sirkulære løsninger? Finnes det fortsatt tanker om at resirkulerte materialer ikke er like gode som jomfruelige ressurser?

Dette var noen av de spørsmålene som ble tatt opp i en paneldiskusjon om flere sirkulære løsninger i den kjemiske industrien. Her deltok **Christian Lundell**, adm.dir. i Arom-dekor Kemi, **Jonas Larsson**, europeisk produkt-sjef i Brenntag, **Lars Rosell**, medgrunnlegger av og partner i Vilokan Group, og **Erik Gustafsson**, forretningsprosjektleder i Ragn-Sells Sverige.

Den kjemiske industrien er fremdeles fossil-tung. En betydelig mengde av den oljen og gassen som utvinnes, brukes som råstoff til produksjon av kjemiske produkter. Det meste av det vi ser rundt oss, har opprinnelse i den

kjemiske industrien. Det kan være alt fra rengjøringsprodukter og smøremidler til solceller, sykkeldekk og kjøkkenredskaper.

– **Det er ekstremt viktig at den kjemiske industrien blir mer sirkulær. Hvis ikke, vil vi aldri klare å holde oss innenfor planetens tålegrenser**, sier Lars Rosell, medgrunnlegger av og partner i Vilokan Group.

En av hindringene for økt bruk av gjenvunne råmaterialer i den kjemiske industrien er prisnivået. For å redusere avhengigheten av fossilt brensel, kreves det imidlertid en felles innsats. For å forbedre økonomien til resirku-

lerte materialer kan kjemiske selskaper f.eks. investere i teknologier. Kundene kan på sin side velge miljøvennlige løsninger som kan ha høyere kostnader, men gir langsiktig verdi.

– **Tidligere var det større motvilje mot å velge resirkulerte produkter, men dette har endret seg med tiden**, sier Christian Lundell, adm.dir. i Arom-dekor Kemi.

Jomfruelige råmaterialer er fremdeles mye rimeligere enn bærekraftige alternativer og noen ganger kan det være vanskelig å overbevise kundene om fordelene ved sirkulære alternativer når kostnaden blir større.

– **Hvis prisen og kvaliteten er den samme som for jomfruelige ressurser, er det slett ikke vanskelig å selge gjenvunne alternativer. Utslipp av karbondioksid må bli en valuta, en kostnad som virkelig er synlig**, sier Jonas Larsson, produksjef i Brenntag.

Med strengere krav til bærekraftsrapportering kan man tydeliggjøre hva materialproduksjon med jomfruelige råmaterialer faktisk koster. Det vil være et skritt i riktig retning slik at det blir enklere for kunder og forbrukere å gjøre det rette.



– **Bedre bærekraftsrapportering vil gjøre det tydeligere hvilken påvirkning et visst materialvalg har og det vil skape bedre vilkår for gjenvunne materialer,** sier Erik Gustafsson, forretningsprosjektleder i Ragn-Sells.

Men det er ikke bare kostnadene som står i veien for en utvikling mot mer sirkulære løsninger i den kjemiske industrien. Lovverket holder nemlig ikke tritt. Noen industrier har strenge krav til sporbarhet, noe som gjør det vanskeligere å bruke gjenvunne råmaterialer. Materialene samles ofte inn fra mange ulike kilder, og det setter begrensninger for sporbarheten.

– **Lovverk og ulike krav må til en viss grad oppdateres, men vi trenger også økt transpa-**

rens i industrien. Det kan vi oppnå ved å dele data og informasjon for å hjelpe kundene til å velge mer bærekraftige produkter, sier Jonas Larsson.

Et annet viktig aspekt for å øke gjenvunne produkters muligheter, er korrekt sortering. Kundene har en tendens til å blande ulike materialer i samme tank, og det gjør det umulig å gjenvinne. Det er f.eks. påkrevd at motorolje og bremsevæske samles inn separat.

– **Hvis vi gjør det enklere å holde stoffer atskilt, øker vi sporbarheten og mulighetene til mer resirkulering,** sier Lars Rosell.

Partnerskap er et viktig verktøy i overgangen til en sirkulær økonomi. Med samarbeid mel-

lom ulike interessenter i hele verdikjeden kan man tilpasse produktet eller prosessen etter det brukerne forventer.

– **Det viktigste for at vi skal lykkes er kunnskap og et nettverk. Et samarbeid med Ragn-Sells gjør det mulig å finne kunder med avfallsstrømmer. Et samarbeid med Brenntag setter oss i kontakt med kunder som prioriterer gjenvunne materialer,** sier Christian Lundell.

Ragn-Sells og Vilokan bygger nå i fellesskap et anlegg for gjenvinning av løsemidler utenfor Stockholm. Anlegget skal settes i drift høsten 2024 og kommer til å ha kapasitet til å gjenvinne 20 000 tonn løsemidler per år.

– **Når vi nå tar dette steget mot en avansert prosessteknologi, har Vilokan den rette kompetansen. Og når vi skal inn på et marked som vi ikke kjenner særlig godt, er samarbeidet med Brenntag svært verdifullt,** sier Erik Gustafsson.

En av de viktigste endringene som må gjøres, er å omstille til et bredt perspektiv i bærekraftsarbeidet.

– **Vi er alle en del av et system der alt hører sammen. Som organisasjoner må vi se vår påvirkning som en del av dette større systemet. Hvis alle tenker slik, vil det trolig være mulig å forbedre systemet,** avslutter Jonas Larsson. ■

Christian Lundell,
adm.dir. i Arom-dekor Kemi



Jonas Larsson,
europeisk produktsjef i Brenntag



Lars Rosell,
medgrunnlegger av og partner i Vilokan Group



Erik Gustafsson,
forretningsprosjektleder i Ragn-Sells Sverige



BYGGE LANGSIKTIG VELSTAND

Fremme avfall
som hovedkilden
til bærekraftige
råmaterialer

” FOR Å LEDE OVERGANGEN
KREVES DET VELLYKKEDE
INVESTINGER ”

GLOBAL SIKKERHET KREVER ET NYTT SYN PÅ AVFALL

Vi får en tryggere verden dersom vi kan bruke kritiske råvarer om og om igjen, i stedet for at vi hele tiden leter etter nye. For at dette skal skje trenger vi en politikk basert på et helt nytt syn på avfall. Avfall må bli den mest formålstjenlige kilden til bærekraftige råmaterialer.

Når vi ser tilbake på 2023, er det tydelig at krig og konflikter har dominert nyhetene. Denne utviklingen er svært bekymringsverdig og tvinger oss til å reflektere over vår rolle i konflikter rundt om i verden. Tilgang til råmaterialer er en viktig del av væpnede konflikter. Studier viser at naturressurser kan knyttes til minst 40 % av de intrastatlige konfliktene som har funnet sted de siste 60 årene. Mye tyder også på at kampen om strategisk viktige ressurser kommer til å bli enda hardere.

Denne utviklingen forsterkes også av ny teknologi som utvikles for å bremse klimændringene. Utvidelsen av fornybare energi-

kilder, elektrifisering og digitalisering krever kritiske råvarer som litium, kobolt og sjeldne jordmetaller. Verdens befolkning vokser og dermed øker også behovet for næringsstoffer til landbruket, inkludert fosfor, nitrogen og kalium.

Halvparten av verdens klimautslipp er forårsaket av utvinning av jomfruelige råmaterialer. Samtidig er EUs kritiske forsyning av råmaterialer avhengig av import fra land som Russland, Kina og Kongo-Kinshasa, til tross for alt vi vet om konflikter, brudd på menneskerettigheter og Putins krig i Ukraina.

Hvis vi mener alvor med at vi skal skape en trygg og bærekraftig verden, må vi begynne å bruke de materialene vi allerede har, om og om igjen. Utdaterte lovverk hindrer imidlertid overgangen til et mer sirkulært og tryggere samfunn.

Det finnes mange eksempler på det. Vi har teknologien til å produsere fosfor fra kloakkslam, men i EU er det ikke lovlig å bruke det i økologisk landbruk eller som dyrefôr. Bunnaske fra anlegg der avfall gjøres om til energi, inneholder betydelige mengder kobber. Men med dagens skatteregler blir det et

nettøstap dersom alt kobberet skal utvinnes. Og så videre.

For å endre situasjonen trenger vi et paradigmeskifte i vårt syn på avfall. I stedet for å fokusere på å redusere avfallsmengdene, bør det tas politiske beslutninger som fremmer avfall som hovedkilden til bærekraftige råmaterialer.

I Ragn-Sells er vi sterkt engasjerte for å gjøre dette paradigmeskiftet til en realitet. ■

” I STEDET FOR Å FOKUSERE PÅ Å REDUSERE AVFALLSMENGDENE, BØR DET TAS POLITISKE BESLUTNINGER SOM FREMMER AVFALL SOM HOVEDKILDEN TIL BÆREKRAFTIGE RÅMATERIALER.”

Lars Lindén, konsernsjef for Ragn-Sells

SIRKULARITET KREVER BÆREKRAFTIGE FINANSSTRØMMER

Overgangen til en sirkulær økonomi krever både nye forretningsmodeller og bærekraftige finansstrømmer. Det kreves også store og ansvarlige investeringer for å sikre at avfall blir en kilde til bærekraftige råmaterialer.

– Hvis vi ønsker å drive utviklingen av nye sirkulære løsninger, bygge fabrikker som legger til rette for nye teknologier og skape industriell symbiose, må vi foreta store og ansvarlige investeringer. Med slike investeringer vil vi kunne føre så mye ressurser som mulig tilbake til samfunnet, sier Madeleine Ljunggren, økonomidirektør i Ragn-Sells-konsernet.

Bærekraftige finansstrømmer spiller en viktig rolle for at Ragn-Sells' investeringer skal bidra til lavere utslipp og en klimarobust utvikling.

Ragn-Sells prioriterer blant annet å øke bevisstheten blant alle interessenter, ikke

minst investorer, om risikoene ved en lineær økonomi, de store fordelene ved en sirkulær økonomi samt hvilke tiltak og investeringer som kreves for en sirkulær overgang. Selv om kostnadene kan øke på kort sikt, er slike investeringer nødvendige for en langsiktig bærekraftig fremtid.

– Utvikling og investeringer på denne reisen vil garantert medføre utfordringer, men vi må alle ta noen sjanser i overgangen mot en bærekraftig fremtid. Selv om vi ser økte ambisjoner innen sirkulær tenkning i dagens samfunn, er tempoet varierende. Vi ønsker å lede denne overgangen og lansere flere sirkulære løsninger på markedet, sier Madeleine.

Bærekraftig finans og ESG

Bærekraftig finans henviser til prosessen med å ta hensyn til miljø-, sosiale- og forretningsetiske forhold (ESG) når man tar investeringsbeslutninger. Bærekraftig finans er en nødvendig del av å påskynde overgangen mot en sirkulær økonomi der avfall er en naturlig kilde til bærekraftige råmaterialer.



De seneste årene er det blitt innført flere EU-reguleringer knyttet til bærekraftige investeringer. Målet med dette er å styre finansstrømmene i en virkelig bærekraftig retning. Reguleringer som EU-taksonomien og det nye direktivet om bærekraftsrapportering (CSRD) fører til en utvikling der bærekraftsambisjoner i større grad betraktes som en avgjørende faktor for bedriftsinvesteringer.

– Vi ser positivt på at bærekraftsdata er i ferd med å få samme status som økonomisk informasjon. Ved å integrere bærekraftsrapportering i den årlige rapporteringen vil det kreves endringer i hvert trinn av produktens livssyklus, sier Madeleine.

I løpet av 2023 har det blitt stadig tydeligere at urolighetene i verden påvirker oss alle, ikke minst i form av økt usikkerhet og uforutsigbarhet. Ragn-Sells' forretningsstrategi, å lede an i overgangen til en sirkulær økonomi, er basert på produktdiversifisering, solid økonomi, risikobevissthet og grundig planlegging. Det gir robusthet, soliditet og langsiktig lønnsomhet.

– For å lede overgangen kreves det vellykkede investeringer. For å lykkes med dette skal vi videreutvikle våre risikovurderinger og ta hensyn til relevante risikofaktorer når vi tar viktige økonomiske beslutninger, sier Madeleine Ljunggren. ■

Ragn-Sells Recycling, Sverige

STERKERE KUNDERELASJONER OG NYE LØSNINGER

Gjenvinning er kjernen i en sirkulær økonomi. Ved å samle inn materialer som ikke lenger kan brukes i sin nåværende form og gjøre dem om til en anvendbar ressurs, påskynder vi overgangen til et bærekraftig samfunn.

”Å ERSTATTE BRUKEN AV JOMFRUELIGE MATERIALER MED GJENVUNNE ALTERNATIVER ER EN AV DE BESTE MÅTENE Å REDDE PLANETEN PÅ.”

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

Vi samler inn materialer, i dag klassifisert som avfall, og finner sirkulære løsninger for at de skal vende tilbake til samfunnet som en verdifull ressurs. Det er dette som er selve kjernen i Ragn-Sells' forretningsstrategi.

Bruken av jomfruelige materialer i produksjonen står for omtrent halvparten av all klimaendring globalt. Derimot står bruken av gjenvunne materialer i produksjonen bare for ca. 7 %. Ved ganske enkelt å doble den sirkulære andelen av den globale økonomien er vi godt på vei til å takle klimaendringen.

– Vi begynner å se en økning i faktisk etterspørsmål etter sirkulære løsninger. Mange aktører har gått fra bare å snakke om viktigheten av en sirkulær økonomi til faktisk å handle og ta forretningsbeslutninger med

Visste du at bare 7,2 % av den globale økonomien er sirkulær? Anvendelsen av brukte materialer i stedet for jomfruelige, er altså liten.

Kilde: The Circularity Gap Report 2023



Sverige

Etablert	1966
Antall anlegg	56
Antall ansatte	1 666
Omsetning (ekst.)	5 624 000 KSEK



tanke på en sirkulær fremtid. Vi må begynne å betrakte råmaterialer som en ressurs uavhengig av deres opprinnelse, sier Magnus Uvhagen, adm.dir. i Ragn-Sells Recycling Sverige.

Et av de største problemene for overgangen til en sirkulær økonomi er begrensninger i form av at lovverket klassifiserer visse materialer som avfall. Det kan begrense mulighetene til å gjøre materialer om til en verdifull og bærekraftig ressurs.

– Jeg er spesielt stolt over at vi har bestemt oss for å fortsette å utvikle virksomheten, til tross for at det kan være klokere å bremse opp i en lavkonjunktur. I stedet for å ta et skritt tilbake og fokusere på å redusere kostnadene, intensiverte vi kunderelasjonene og utviklet nye integrerte løsninger for gjenvinning. Dette har vist seg å være svært vellykket. Vi har klart å øke kundefordelene og sikre et solid overskudd slik at vi kan fortsette å utvikle og skape nye løsninger, sier Magnus Uvhagen. ■

I 2023 åpnet Ragn-Sells verdens første Ash2Salt-anlegg for storskala gjenvinning av verdifulle råmaterialer fra flyveaske.

Sted: Upplands-Bro, Sverige

Kapasitet: opptil 150 000 tonn flyveaske per år



Sverige

Etablert	1966
Antall anlegg	56
Antall ansatte	1 666
Omsetning (ekst.)	5 624 000 KSEK

Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

REALISERE DEN SIRKULÆRE OVERGANGEN, HER OG NÅ

Ved å ta hånd om urene og farlige materialer fungerer Ragn-Sells Treatment & Detox som samfunnets "nyre". Vi flytter hele tiden på grensene for hva som kan resirkuleres og jobber dermed for å gjøre den sirkulære overgangen til en realitet.

”VI MÅ GJØRE DET ENKLERE Å ERSTATTE JOMFRUELIGE MATERIALER MED DE RESSURSENE VI ALLEREDE HAR.”

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

Våren 2023 innviet Ragn-Sells verdens første Ash2Salt-fabrikk for gjenvinning av kommersielle salter fra flyveaske fra brent avfall. Fabrikken kan utvinne salter med 90 % lavere klimaavtrykk enn tradisjonelle saltproduksjonsmetoder.

– I tillegg til den store åpningsseremonien arrangerte vi en familiedag der medarbei-

derne kunne ta med familier og kjære for å vise dem fabrikken. Det varmet å se hvor stolte mange var over å vise fabrikken og arbeidsplassen til familiene sine, sier Mikael Hedström, adm.dir. i Ragn-Sells Treatment & Detox Sverige.

Treatment & Detox i Sverige driver også flere andre behandlingsanlegg der avfall som det ennå ikke finnes noen avgiftningsløsning for oppbevares i sikre deponier. Disse fungerer som materialbanker for fremtidige innovasjoner.

Hvis vi ser fremover, er PFAS en av de største bærekraftsutfordringene som Ragn-Sells og samfunnet for øvrig står overfor. PFAS er en gruppe svært persistente og giftige kjemiske

forbindelser. Selv om vi vet at PFAS er farlig for både menneskene og miljøet, brukes de mye i alt fra rengjørings- og pleieprodukter til kokeredskaper.

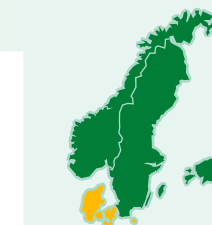
– I dag finnes PFAS overalt i samfunnet og det utgjør en stor miljøgjeld. Vi leter stadig etter bedre måter å fjerne disse stoffene på, men vi er i feil ende av verdikjeden. For å løse dette problemet må vi stoppe tilstrømningen ved å forby all unødvendig bruk av PFAS, sier Mikael.

Treatment & Detox-teamet arbeider for å oppnå nødvendige politiske endringer på høyeste nivå. I 2023 representerte Mikael Ragn-Sells på FNs høynivåforum for bære-



kraftig utvikling (HLPP) i New York, og der formidlet han konsernets kunnskap om sirkulære løsninger.

– EUs rapporteringsdirektiv vil forhåpentligvis bidra til økt åpenhet og sammenlignbarhet, men for virkelig å løse problemet med avfallskriminalitet trenger vi strengere og mer kompetent kontroll fra myndighetene, sier Mikael Hedström. ■



Danmark

Etablert	2001
Antall anlegg	8
Antall ansatte	109
Omsetning (ekst.)	699 000 KSEK

Ragn-Sells i Danmark

LEVE OPP TIL LØFTENE OM EN SIRKULÆR OVERGANG

I Danmark gjør Ragn-Sells sitt for å være en sterk forkjemper for overgangen fra en lineær til en sirkulær økonomi. For å sikre at vi lever opp til det vi sier, arbeider vi iherdig hver dag for å finne bedre løsninger på å bruke de ressursene vi allerede har.

”VI JOBBER HELE TIDEN FOR Å FINNE BEDRE SIRKULÆRE LØSNINGER.”

Charlotte Scott Larsen, adm.dir. I Ragn-Sells Danmark

– Det vi gjør i dag, handler om fremtidige generasjoners mulighet til å overleve. Vi har nådd et punkt der det ikke er noen vei tilbake. Verden går tom for ressurser og vi må handle nå, sier Charlotte Scott Larsen, adm.dir. i Ragn-Sells Danmark.

Den seneste året har vært hendelsesrikt for Ragn-Sells i Danmark. I tillegg til at Charlotte Scott Larsen tiltrådte stillingen som adm.dir.

oppnådde vi betydelig fremgang på flere forretningsområder. Ett eksempel er den nye lovgivningen som pålegger danske kommuner å samle inn utslitte tekstiler fra husholdningene og la dem gå til gjenvinning. Vårt sorteringsanlegg er nå i full drift og dermed kan vi sørge for at tusenvis av tonn kasserte tekstiler blir gjenbrukt eller gjenvunnet.

For å påskynde overgangen fra en lineær til en sirkulær økonomi må lowerket endres slik at gjenvunne materialer ikke diskrimineres.

– For å legge til rette for de investeringene som behøves for den sirkulære overgangen, må beslutningstakerne sørge for at bærekraftige løsninger ikke begrenses eller hemmes

av utdatert lovgivning. Vi trenger like konkurransevilkår, sier Charlotte.

Plast er f.eks. et område der Ragn-Sells Danmark jobber hardt for å finne bedre sirkulære løsninger som er kommersielt gjennomførbare.

– I dag lages det mange nye plastprodukter av jomfruelige materialer i stedet for gjenvunne. Hvorfor? Prisen. I en tid hvor da bedriftene for plastgjenvinning bør ekspandere, er det flere som går konkurs, sier Charlotte.

For å oppnå en endring her prøver Ragn-Sells Danmark å øke kunnskapsnivået om sirkularitet blant både beslutningstakere og kunder.

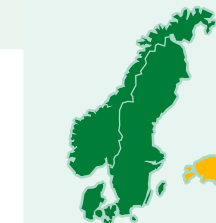
– Vi må delta i diskusjonen og være en sterk stemme for den sirkulære økonomien. Men vi



må også holde det vi lover og underbygge påvirkningsarbeidet med en solid daglig virksomhet. Det er grunnen til at vi hele tiden jobber for å finne bedre sirkulære løsninger, sier Charlotte.

Med strengere EU-lovgivning for bærekraftsrapportering og kommende selskapskontroller ser Charlotte muligheter til å oppnå bedre transparens i leverandørkjeden.

– Transparens er utfordrende. Vi må styrke våre relasjoner, være ærlige om våre mangler og hjelpe hverandre med å utvikle oss, sier Charlotte Scott Larsen. ■



Estland

Etablert	1992
Antall anlegg	6
Antall ansatte	266
Omsetning (ekst.)	353 000 KSEK

Ragn-Sells i Estland

EN ROLLEMODELL I DEN SIRKULÆRE OVERGANGEN

I Estland har Ragn-Sells blitt en rollemodell for overgangen til en sirkulær økonomi. Vi må gå foran med et godt eksempel og vise konkrete løsninger for å gjøre gjenvunne materialer om til nye verdifulle ressurser. Det er avgjørende for å friste industrien til å satse og påvirke beslutningstakerne.

”VI LEDER AN VED Å VISE HVORDAN OVERGANGEN TIL EN SIRKULÆR ØKONOMI SER UT PRAKSIS.”

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

– I Estland blir Ragn-Sells ikke lenger sett på som bare et selskap som driver med avfallshåndtering. I dag anses vi snarere som en viktig aktør i overgangen til en sirkulær økonomi. Vi leder an ved å vise hvordan overgangen ser ut i praksis, sier Kai Realo, adm.dir. i Ragn-Sells Estland.

Vårt mål er å gi beslutningstakerne en bedre forståelse av hva som kan gjøres innen resir-

kulering og ressursgjenvinning, og hvordan. For eksempel når det gjelder nødvendige oppdateringer av klimalovgivning der sirkulær økonomi ikke har spilt noen rolle før nå. Kai Realo deltar i et nasjonalt klimaråd som består av en rekke ulike interessenter, og der Ragn-Sells er en av to virksomheter som er representert.

I fjor oppnådde Ragn-Sells flere milepæler på det estiske markedet. Blant dem var klarsignalet for Oil Shale Ash-prosjektet. Dette er en banebrytende innsats for å utvinne strategiske og kritiske råvarer fra oljeskiferaske, som er et restprodukt fra brenning av oljeskifer til energi. Flere tiår med avhengighet av oljeskifer som energikilde har resultert i at

Estland sitter igjen med 600 millioner tonn aske.

– Oil Shale Ash-prosjektet er en utmerket mulighet til å utvikle vår nye verdikjedevirksomhet i Estland, samtidig som vi takler en av landets største bærekraftsutfordringer. Neste trinn er å bygge et demonstrasjonsanlegg, sier Kai.

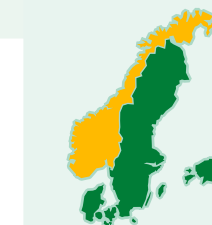
En annen viktig hendelse var lanseringen av et fellesprosjekt med Eesti Energia (Enefit). Det gikk ut på å samle inn brukte dekk og gjenvinne dem til nye råmaterialer. Dette samarbeidet vil forhindre at hundretusenvis av tonn gamle dekk brennes eller havner på søppelfyllinger.



Et tredje forretningsområde som Ragn-Sells Estland har fokusert på det seneste året, er revisjon av avfallshåndtering.

En av største utfordringene Kai Realo ser for både Ragn-Sells og bransjen fremover, er at kompetansen og ferdighetene innen sirkulær økonomi ikke øker raskt nok.

– De folkene som arbeider i bransjen i dag, er ikke de talentene vi vil trenge i fremtiden. Du kan f.eks. ikke forvente at en regnskapsfører skal kunne håndtere klimadata bare fordi det er tall. I stedet trenger vi ”miljøregnskapsførere”, og disse ferdighetene er det vanskelig å finne i dag, sier Kai Realo. ■



Norge

Etablert	1989
Antall anlegg	30
Antall ansatte	500
Omsetning (ekst.)	2 223 000 KSEK

Ragn-Sells i Norge

SIRKULARITET VIA ÉN AVFALLSSTRØM OM GANGEN

Vi renser fjordene og gjenvinner treavfall. For å påskynde den sirkulære overgangen og redusere bruken av jomfruelige materialer, utnytter Ragn-Sells i Norge både milliardmuligheter og småskala innovasjoner.

”VI HAR OVER 100 ÅRS ERFARING MED DET VI GJØR OG KAN DERMED VÆRE EN STERK STEMME FOR DEN SIRKULÆRE ØKONOMIEN.”

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

Lansering av en potensiell milliardindustri, økt konkurranse og en mer usikker verden var noen av hovedfaktorene for Ragn-Sells i Norge i 2023.

– Konkurrentene våre har omsider forstått budskapet, og det skaper både muligheter og utfordringer. Nå må andre også forstå hvilket potensial som ligger i sirkulære løsninger slik

at de kan gjøres kommersielt lønnsomme, sier Vidar Svenning Olsen, adm.dir. i Ragn-Sells i Norge.

En av fjorårets viktigste hendelser var lanseringen av verdens første anlegg med Ragn-Sells Havbruks innovative filterteknologi. Med denne teknologien kan man utvinne energi og fosfor fra fiskeavfall. I dag slippes tusenvis av tonn fiskeavføring og fôravfall fra norske oppdrettsanlegg ut i havet, og det skader de akvatiske økosystemene. Med Havbruks teknologi kan vi redusere forurensningen samtidig som vi gjenvinner verdifulle ressurser. Denne teknologien har også potensial til å bli en ny milliardindustri som gjør at man kan opprette mer fisk uten å skade kystmiljøet.

– Forurensede fjorder er en av Norges største bærekraftsutfordringer, og Havbruk-prosjektet kan bidra til å redusere problemet. Men så lenge jomfruelige råmaterialer er så rimelige som de er nå, vil de stå i veien for en sirkulær overgang, sier Vidar.

For å påvirke beslutningstakerne ønsker Ragn-Sells i Norge å styrke konsernets lobbyvirksomhet.

– Vi har over 100 års erfaring med det vi gjør og kan dermed være en sterk stemme for den sirkulære økonomien. Men den økonomiske situasjonen og de mange konfliktene i verden gjør påvirkningsarbeidet vanskeligere, fordi



beslutningstakerne er opptatt av kortsiktige bekymringer, sier Vidar.

I tillegg til Havbruks storskalaprojekt er Ragn-Sells-teamet i Norge involvert i en rekke mindre, men ikke mindre viktige, satsinger. Det handler f.eks. om gjenvinningsløsninger for flatglass, treavfall og elbiler samt reduksjon av utslippene fra transport.

– Det gjøres mange gode ting rundt om i organisasjonen. Vi må utnytte disse små, men konkrete initiativene og være stolte over det vi gjør. Det gjelder ikke bare for våre medarbeidere, men også for kundene, sier Vidar Svenning Olsen. ■

NÅR INNOVASJONER OG KLIMATILTAK GÅR HÅND I HÅND

Gjenvinning av verdifulle næringsstoffer fra avfallsstrømmer er EasyMinings hovedvirksomhet. Med stor fremgang i flere prosjekter og økt politisk interesse ble 2023 et vendepunkt for Ragn-Sells' innovasjonsselskap.

” SIRKULARITET HAR ENDELIG FÅTT EN TYDELIG ROLLE PÅ KLIMA-AGENDAEN. NÅ ETTERSPØRRES KUNNSKAPEN VÅR OVERALT!”

Jan Svärd, adm.dir. i EasyMining

– Sirkularitet har endelig fått en tydelig rolle på klimaagendaen. Bevisstheten om behovet for gjenvunne næringsstoffer har økt i både EU og resten av verden. Nå etterspørres kunnskapen vår overalt, sier Jan Svärd, adm.dir. i EasyMining.

Fjorårets suksess var et resultat av flere års banebrytende forskning, produktive partner-

skap og et kontinuerlig politisk påvirkningsarbeid. Sentralt i EasyMinings virksomhet står tre patenterte teknologier for gjenvinning av næringsstoffer for landbruket fra avfallsstrømmer: Ash2Phos for fosfor, Aqua2N for nitrogen og Ash2Salt for kalium.

– Innledningsvis fokuserte vi hovedsakelig på forskning og utvikling. I dag fokuserer vi i stedet på å kommersialisere disse teknologiene for å nå sluttbrukerne av næringsstoffene, sier Jan.

I 2023 tok EasyMining og Ragn-Sells et viktig skritt mot etableringen av det første anlegget for utvinning av fosfor fra avløpslam i Sverige da Mark- og miljøoverdomstolen støttet

innstillingen til miljøtillatelse. Arbeidet med å fullføre gjenvinningsanlegget skal etter planen starte i 2024.

– Det er en stor utfordring at prosessene med å få tillatelse tar så lang tid. Mange endringer av lovverket går vår vei, men det er fortsatt for lite og tar for lang tid, sier Jan.

Et annet område hvor EasyMining håper å påvirke beslutningstakerne, er bruken av resirkulert fosfor i dyrefôr. Per i dag forbyr EUs dyrefôrlov at det brukes resirkulerte næringsstoffer fra avløpsvann i råvarene til fôret, uavhengig av kvaliteten.

– Studier viser at fosfor produsert med vår Ash2Phos-teknologi holder usedvanlig høy

EasyMining

Etablert	2007
Kontorer i	Uppsala og Göteborg, Sverige samt Berlin, Tyskland
Antall ansatte	44



kvalitet. Ved å produsere fosfor fra kloakkslam kan vi bryte vår avhengighet av import fra Russland, samtidig som vi unngår utslipp tilsvarende 20 000 tonn karbondioksid hvert år, sier Jan.

Som inspirasjon til hvordan man kan kombinere næringsvirksomhet og klimatilak, tenker Jan Svärd på grunnleggeren av Ragn-Sells.

– Vi må være som Ragnar Sellberg, som var både forretningsmann og miljøverner. Han var et levende bevis på at gode forretninger og omsorg for miljøet går hånd i hånd, sier Jan Svärd. ■

VÅR BÆREKRAFTS- AGENDA

” VÅRT MÅL ER AT VI
TIL SLUTT SKAL ENDRE
SAMFUNNET TIL EN
SIRKULÆR ØKONOMI”

FREMTIDEN KREVER EN HELT NY HOLDNING TIL AVFALL

Overgangen til en sirkulær økonomi er avgjørende for vår evne til å redde planeten og gjøre den til et trygt sted der vi mennesker kan trives. Men dagens syn på avfall står i veien for dette. Verden trenger en helt ny holdning til avfall. Det er dette som definerer alt det strategiske bærekraftsarbeidet vi utfører.

I et lineært samfunn er den generelle ambisjonen å redusere avfallsmengdene. Det hjelper oss ikke med å håndtere de utfordringene som planeten står overfor. Ambisjonen må i stedet være en langsiktig reduksjon av den uholdbare utvinningen av stadig mer utarmede naturressurser.

Måten vi utvinner og behandler råvarer på, står for halvparten av verdens klimautslipp, samt et enormt tap av biologisk mangfold og vannkilder. For å sikre respekt for menneske-

rettighetene og en utvikling som ikke tilsetter noen, trenger vi en helt ny holdning til avfall. Verden må primært betrakte avfall som en kilde til bærekraftige ressurser.

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

Hele vår forretningsidé er basert på denne overbevisningen.

Vi arbeider for å oppnå sirkularitet og et endret syn på avfall slik at det betraktes som en bærekraftig kilde til ressurser. Det er dette som styrer våre forretningsstrategier, fokusområder og bærekraftsmål. Det er også den rette innstillingen for å integrere bærekraft i hele organisasjonen.

En viktig del av Ragn-Sells' bærekraftsintegrasjon er å forstå og påvirke markedets etterspørsel etter mer bærekraftige og sirkulære løsninger for avfallshåndtering. Dette

krever et kontinuerlig, dedikert og transparent engasjement med interessentene.

På det strategiske nivået er vår ambisjon å være en aktivistbedrift ved å delta aktivt i den offentlige debatten og dele vår kunnskap med relevante interessenter.

Med samarbeid og inkludering prøver vi å omforme markedet, skape nye måter å gjøre forretninger på og til slutt endre samfunnet til en sirkulær økonomi. ■



EN BÆREKRAFTIG FORRETNINGSSTRATEGI

Vår bærekraftsstrategi er basert på visjonen 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 en sirkulær økonomi, der vi tar vare på miljøet, bekjemper klimaendringene og hjelper lokalsamfunnene med å blomstre. Det er grunnlaget for alt vi gjør.

I år har vi utviklet bærekraftsstrategien i vårt bærekraftsløfte for 2030.

For å motvirke klimautslipp, tap av biologisk mangfold og vannmangel, forplikter vi i Ragn-Sells oss til å

- styrke vår innsats for å gjenvinne materialer og bringe dem trygt tilbake på markedet,
- introdusere flere sirkulære løsninger slik at vi unngår CO₂e-utslipp i flere verdikjeder,
- unngå å bruke fossilt drivstoff i vår egen virksomhet.

Mål for 2030:

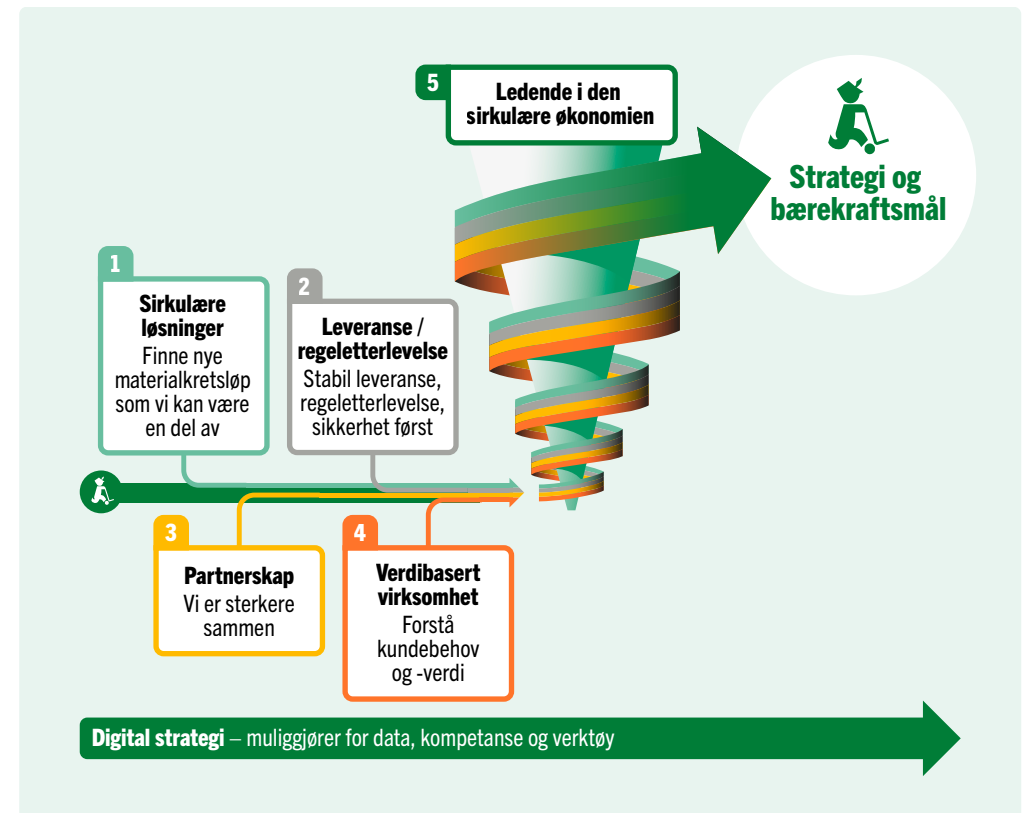
- redusere klimautslippene (CO₂e) fra vår egen virksomhet med 50 % sammenlignet med 2019,
- bidra med løsninger som sikrer at vi innen 2030 unngår minst 2 millioner tonn utslipp (CO₂e) per år.

Ragn-Sells' strategiske bærekraftsarbeid styrer all forretningsdrift og består av fem områder.

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

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

Vi vet også at vi ikke kan endre verden alene. **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.

Et sirkulært samfunn er avhengig av et tillitsbasert samarbeid. Ragn-Sells' mål er å være et sterkt og pålitelig selskap og en tankele-

der. Vi skal være **ledende i den sirkulære økonomien**.

Disse fokusområdene forsterker hverandre og hjelper oss å nå våre bærekraftsmål og -ambisjoner, samtidig som de skaper et konkurransefortrinn. Hvis vi skal lykkes med våre ambisjoner, kreves det politiske endringer. Vi må gå fra innstillingen om å "minimere avfallet" til å se det som en ressurs. Vi arbeider derfor aktivt for å oppnå politiske endringer i EU og på FN-nivå.

BÆREKRAFTSMÅL

For å lede overgangen til en sirkulær økonomi med redusert press på planeten, må vi ha ambisiøse mål innenfor alle tre dimensjonene av bærekraftig utvikling – sosial, økonomisk og miljømessig.

Vår strategi er sterkt forankret i og utformet etter de bærekraftsutfordringene og -ambisjonene som er angitt i FNs Agenda 2030 og målene for en bærekraftig utvikling. Vi skal også etterleve Parisavtalen og ambisjonen om å holde den globale oppvarmingen under 1,5 °C.

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 støtte vår bærekraftige forretningsstrategi og våre ambisjoner for planeten har vi bestemt oss for sju bærekraftsmål som skal nås innen 2030.

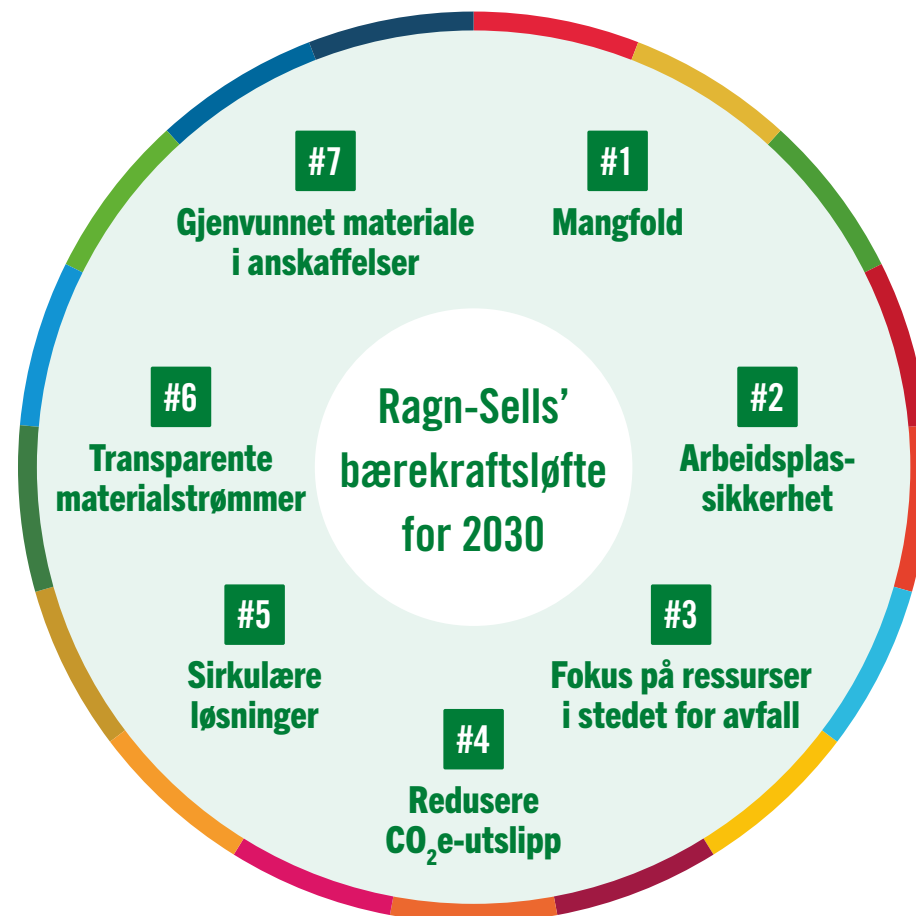
Vi er overbeviste om at vi må ha ambisiøse mål innenfor alle de tre dimensjonene av bærekraftig utvikling – sosial, økonomisk og miljømessig – for å lede overgangen til en sir-

kulær økonomi og bidra til å redusere presset på planeten.

For hvert bærekraftsmål er det utnevnt en person som har ansvar for å utvikle og gjennomføre strategiske handlingsplaner for å nå målet. Alle disse personene er en del av lederteamet og har ansvar for å integrere bærekraftsarbeidet for hvert mål i hele organisasjonen.

Ambisjonene med våre sju bærekraftsmål er å skape transparens, drive vår virksomhet på ansvarlig måte samt muliggjøre en trygg, samarbeidende og ikke-diskriminerende arbeidsplass. Vi må også holde det vi lover ved å redusere våre egne utslipp og skape løsninger for å unngå utslipp andre steder i verdikjedene.

Våre bærekraftsmål



VÅRE LEDESTJERNER

Ragn-Sells har som mål å være en tankeleder og rollemodell i den sirkulære økonomien. Dette påvirker alt fra forretningsmodeller til vår styringsstrategi. Vi integrerer våre bærekraftsambisjoner i alt vi gjør, og derfor er dette en evig endringsreise.

Overgangen fra en lineær til en sirkulær økonomi krever alt fra nye forretningsmodeller, tankeledelse og engasjerte partnerskap til en aktiv integrering av bærekraftshensyn i all forretningsdrift.

Det kreves omstillinger hele tiden og det stiller høye krav til vårt lederskap. For å kunne

lede an i en endringsprosess må vi finne nye arbeidsmetoder og fremme en bedriftskultur som støtter vår langsiktige strategi.

Vår tilnærming er å skape både partnerskap og en bedriftskultur som er basert på tillit. Det gjør det mulig for oss å være en drivkraft for bærekraftig forretningsutvikling og sirku-

laritet. For å forsterke dette jobber vi ifølge en lederskapsmodell som kalles 5C. Denne modellen ble lansert i 2019 og har siden preget reisen i form av egnede tiltak fra ledelsen og engasjement på tvers av hele organisasjonen i skiftet mot sirkularitet. ■

” VÅR TILNÆRMING ER Å SKAPE BÅDE PARTNERSKAP OG EN BEDRIFTSKULTUR SOM ER BASERT PÅ TILLIT.”



Kommunikasjon

Vi øker hele tiden vår evne til å kommunisere og gjøre det mulig for alle interessenter å bidra til bærekraftsarbeidet. Vi lytter til hverandre, søker dialog og gir konstruktive tilbakemeldinger for å oppnå bedre resultater.



Samarbeid

Ved å bygge nettverk, dele kunnskap og skape felles mål for å støtte hele Ragn-Sells, hjelper vi hverandre til å lykkes og påskynde sirkulariteten med våre eksterne interessenter.



Engasjement

Vi ønsker hele tiden å forbedre oss som enkeltpersoner og som organisasjon. Ved å sette klare og målbare mål for hver medarbeider inspirerer vi folk til å engasjere seg for Ragn-Sells og være lojale mot våre strategiske beslutninger.



Regel-etterlevelse

Ved å bry oss, ta ansvar og følge lover, reguleringer og standarder samt interne policyer og retningslinjer for utmerket drift, opprettholder vi tilliten og retten til å drive virksomhet som en leder i overgangen til den sirkulære økonomien.



Kompetanse

Vi utvikler proaktivt ferdigheter og kompetanser for både enkeltpersoner og organisasjonen som helhet. Vi må ha den rette kunnskapen for å kunne støtte våre partnere på deres sirkularitetsreise gjennom en verden i rask endring.

INTERESSENTENES ENGASJEMENT

Vi kan ikke lykkes i overgangen til en sirkulær økonomi uten alle våre interessenter. Samarbeid og samhandling med interessentene er avgjørende for å forstå vår påvirkning i samfunnet, og for å utvikle innovative løsninger og tjenester som skaper verdi.

Mange av interessentene deler våre bekymringer når det gjelder områder som er viktige for overgangen til en sirkulær økonomi. Dette inkluderer saker som klimaendringen, miljø og biologisk mangfold, menneskerettigheter og forretningsetikk samt helse og sikkerhet. Samtidig varierer interessentenes bekymringer og forventninger avhengig av hvilken type relasjon de har med Ragn-Sells og vår virksomhet.

Gjennom samarbeid og effektiv dialog med våre relevante interessenter får vi en bedre forståelse av vår påvirkning i samfunnet, og interessentens forventninger. Dessuten lærer vi av gode praksiser. Denne typen kunnskapsutveksling er svært viktig for å lede overgangen til en sirkulær økonomi.

Vi er klar over at nye interessenter kan dukke opp idet vi fortsetter å skape nye sirkulære løsninger og inngår nye partnerskap. Etter hvert som vi utvikler oss til å være både en avfallsbehandlingsbedrift og en råvar-eleverandør, blir vi en del av flere nye verdikjeder. Det skaper i sin tur nye interessenter og nye partnere, og det krever at vi kontinuerlig oppdaterer vår interessentanalyse, vesentlighetsanalyse og interessentdialog.

Våre prioriterte grupper av interessenter er de som har størst påvirkning på oss, og/eller blir mest påvirket av vår virksomhet. Disse gruppene er illustrert her, sammen med de viktigste emnene for hver interessentgruppe.



Prioriterte interessenter

Eiere

- Regeletterlevelse
- Innovasjon
- Stabil lønnsomhet (kortsiktig)
- Lønnsomhetsvekst (langsiktig)

Medarbeidere

- Helse og sikkerhet
- Innovasjon
- Føle seg motiverte
- Profesjonell utvikling
- Ledere som inspirerer

Kunder, oppstrøms

- Forretningsetikk og anti-korrupsjon
- Ansvarlig forsyningskjede
- Sirkulære løsninger og produkter

Partnere/leverandører

- Forretningsetikk og anti-korrupsjon
- Regeletterlevelse
- Innovasjon

Kunder, nedstrøms

- Forretningsetikk og anti-korrupsjon
- Ansvarlig forsyningskjede
- Sirkulære løsninger og produkter

Allmennheten

- Miljø, klima og biologisk mangfold
- Forretningsetikk og anti-korrupsjon
- Ansvarlig forsyningskjede
- Sirkulære løsninger og produkter

Beslutningstakere

- Forretningsetikk og anti-korrupsjon
- Ansvarlig forsyningskjede
- Sirkulære løsninger og produkter
- Innovasjon
- Regeletterlevelse

INTERESSENTDIALOG

I 2023 hadde vi en pågående dialog med alle våre prioriterte interessentgrupper.

Interessentgruppe	Dialog i 2023
Eiere	Styremøter og finansiell rapportering er hovedkanalene for å føre dialog med våre eiere.
Medarbeidere	En medarbeiderundersøkelse utført annethvert år supplert med en pulsundersøkelse 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

Ved å vurdere hvor Ragn-Sells har størst påvirkning på mennesker og samfunn, miljøet og økonomien – både positiv og negativ – kan vi anvende våre ressurser og bærekraftsinnsatser der de gjør størst forskjell.

Vesentlighetsanalysen er det viktigste verktøyet for å forstå vår virksomhet i forhold til en bærekraftig utvikling, og hvordan vi bør jobbe for å maksimere positiv påvirkning og minimere negativ påvirkning.

Så langt har Ragn-Sells jevnlig gjennomført vesentlighetsanalyser med viktige interesser for å identifisere fokusområder for vår bærekraftsinnsats.

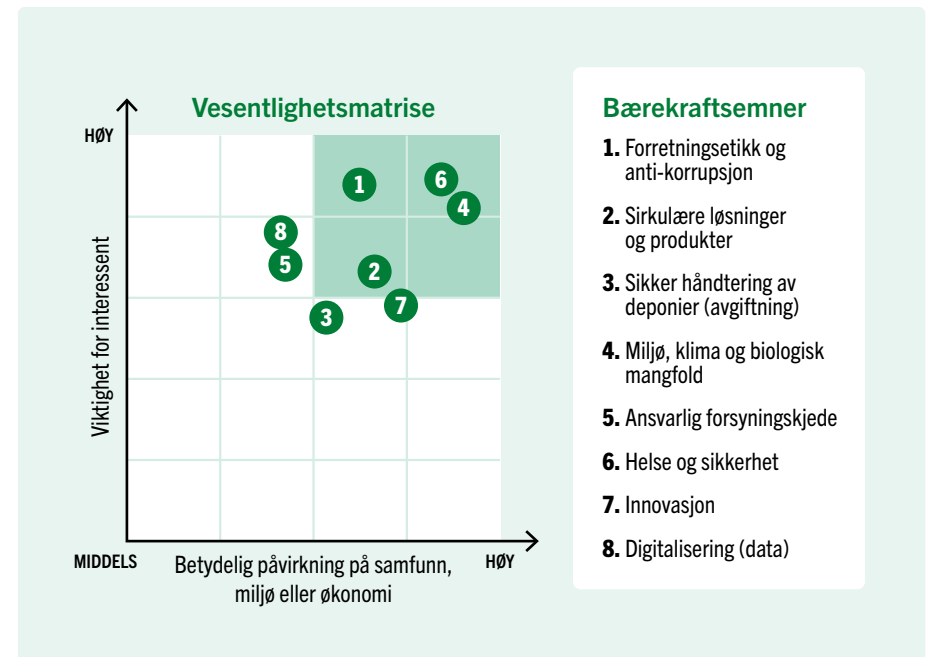
Nye EU-forskrifter trer nå i kraft og derfor kommer vi til å utvide vår vesentlighetsanalyse slik at den samsvarer med kravene til en dobbel vesentlighetsanalyse.

I tillegg til å vurdere Ragn-Sells' påvirkning på mennesker, samfunn, miljø og økonomi,

kommer vi også til å analysere hvordan vi påvirkes av den verden vi driver virksomhet i.

Vi begynte prosessen med å gjennomføre en dobbel vesentlighetsanalyse i løpet av 2023 og dette vil bli fullført i 2024. Vi kan allerede nå røpe at biologisk mangfold og menneskerettigheter, på grunn av deres sterke tilknytning til klimaendringene, får økt betydning. Det samme gjelder for det regulatoriske fokuset. Dette vil være tydelig i vår doble vesentlighetsanalyse.

For denne rapporteringsperioden benytter vi vesentlighetsanalysen fra 2021 som ble brukt som grunnlag for en intern diskusjon om vår bærekraftspåvirkning. Vi har også studert vesentlighetsanalysen fra 2022 nøye.



Fokus på CO₂e-utslipp

Utslipp av CO₂e er en av våre største bærekraftspåvirkninger på samfunnet, og vi jobber hele tiden for å øke forståelsen av nøyaktig hva som utgjør denne CO₂e-påvirkningen.

I løpet av 2023 gjennomførte vi tre prosjekter for å forbedre datainnsamlingen og vår forståelse av både klimaomfang og påvirkning på verdikjeden.

- Vi har utført en grundig kartlegging av kunder og leverandører, der vi har vurdert materialstrømmene og mulige risikoer knyttet til vår verdikjede.

- I Sverige har vi nye strategiske metoder for hvordan vi skal beregne utslipp på stedet, basert på økonomiske kostnader. Det gir et mer nøyaktig utslippsregnskap.

- I 2023 tok vi en beslutning om å fastsette vitenskapelig baserte mål i samsvar med Exponential Roadmap Initiative, som er en del av FN-kampanjen Race to Zero. Vi er nå i ferd med å fullføre deres strategiske klimaytelsesrevisjon.

I 2024 kommer vi til å fortsette arbeidet med å analysere og evaluere omfanget av våre scope 3-utslipp. Dette for å kunne fullføre en nøyaktig basislinje for basisåret 2019. ■

REGELETTERLEVELSE OG RISIKOSTYRING

Vi må sikre at all vår forretningsdrift er etisk og følger gjeldende lover og regler, og vi må ha en sterk selskapsstyring. Dette er minstekrav for at vi skal kunne kalle oss en tankeleder i den sirkulære økonomien.

Ragn-Sells-konsernet har virksomhet i mange land og er involvert i et bredt spekter av prosesser, tjenester og produkter. Det gjør at vi legger stor vekt på regeletterlevelse og forretningsetikk.

Dette er knyttet til et bredt spekter av ansvarlig forretningsatferd og bærekraftsspørsmål. Det handler f.eks. om korrupsjon, bestikkelser, konkurranseregler, personvern og informasjonssikkerhet, men regeletterlevelse innebærer også at vi skal levere trygge og høykvalitative produkter og tjenester. Det inkluderer også spørsmål knyttet til arbeidsrettigheter, f.eks. helse og sikkerhet samt diskriminering på arbeidsplassen.

Ragn-Sells' etiske retningslinjer fastslår hva som gjelder i konsernet med hensyn til lovetterlevelse, menneskerettigheter, medarbeidere, forretningsetikk, interessekonflikter, selskapets eiendeler og eksport til utviklingsland. Vårt mål er å være transparente og åpne når det gjelder regeletterlevelse og mulige avvik. Vi oppfordrer våre medarbeidere til å melde fra om mulige brudd på de etiske retningslinjene. Siden 2021 har vi også hatt en ekstern varslingskanal.

For å opptre som en ansvarlig forretningspartner ønsker vi å identifisere og være bevisste på risikoer, både nedstrøms og oppstrøms i verdikjedene. I våre nedstrømsaktiviteter kan samarbeid med andre aktører med-

føre risiko for manglende regeletterlevelse og avvik fra miljømessige, sosiale og økonomiske lover og forskrifter. I oppstrømsaktivitetene er risikoene blant annet dårlige arbeidsforhold for midlertidig ansatte og arbeidere på anleggene til våre leverandører og kunder.

Ragn-Sells arbeider for transparens i hele verdikjeden og vi har et eget bærekraftsmål for transparente materialstrømmer. Hvis vi ikke vet hvordan materialene er blitt brukt, er det ikke mulig å måle den potensielle bærekraftsverdien.

Dette behovet for transparens er grunnen til at Ragn-Sells ser positivt på en strengere

regulering slik at vi får transparente verdikjeder. Nye regler, spesielt i EU, skjerper kravene til vesentlighetsanalyser og risikovurderinger. Dessuten utvides omfanget.

I arbeidet med regeletterlevelse kommer vi fremover til å fokusere enda sterkere på hele verdikjeden, både oppstrøms og nedstrøms. Vi kommer også til å arbeide mer omfattende med mulig påvirkning på menneskerettigheter og har iverksatt et prosjekt som skal gi oss bedre oversikt. Vi arbeider også med å sikre at Ragn-Sells er godt forberedt når det kommer nye forskrifter om cybersikkerhet og grønnvasking. ■

” Å IDENTIFISERE RISIKOER, BÅDE NEDSTRØMS OG OPPSTRØMS I VERDIKJEDEN, ER DET FØRSTE SKRITTET FOR Å SIKRE ANSVARLIGE FORSYNINGSKJEDER. TRANSPARENS ER HELT AVGJØRENDE FOR OVERGANGEN TIL EN SIRKULÆR ØKONOMI.”

Fanny Hagbom, regeletterlevelsansvarlig i Ragn-Sells-konsernet

RAPPORT FOR 2023



1

MANGFOLD

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

Ved å investere i mennesker og fremme et inkluderende arbeidsmiljø gjør vi det mulig å utvikle nye ferdigheter og arbeidsmetoder som behøves i en sirkulær økonomi.

Varslingskanal

I 2023 ble det rapportert 5 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 2023 (2022: ingen tilfeller).

Ambisjoner knyttet til likestilling:

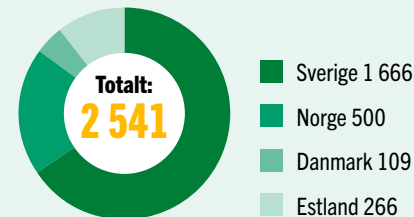
- Minst 50 % av all nyrekruttering til ledelsen skal være kvinnelig inntil 2030.
- Ønsket stilling 2025: Kvinner i økonomiavdelingens lederteam: 35 %
- Kvinner i planlegging av etterfølgere: 40 %
- Kvinner i lederstillinger: 30 %
- Ønsket stilling 2030: 50/50 kjønnsfordeling i alle lederstillinger og -funksjoner.

”Vi må sørge for å ha mangfold når det gjelder medarbeidernes bakgrunner, erfaringer, ferdigheter og tanker. Det er det beste verktøyet vi har for å nå våre bærekraftsmål samtidig som vi utvikler virksomheten.”

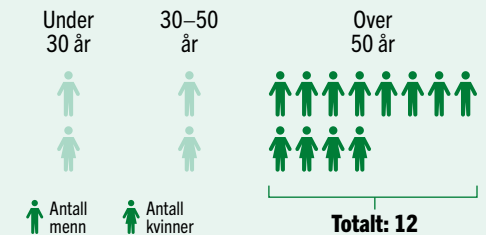
Susanne Schumann, HR-direktør i Ragn-Sells-konsernet



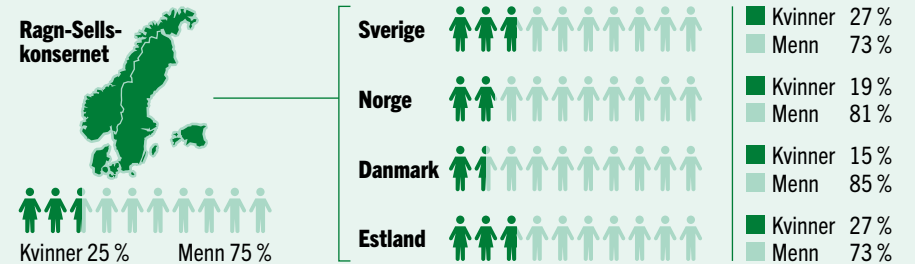
Antall ansatte 2023



Mangfold i den øverste ledelsen 2023



Ansatte etter kjønn 2023



2

ARBEIDSPLAS- SIKKERHET

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

Sikkerhet først er et hovedprinsipp som gjennomsyrrer alle deler av vår virksomhet. Vi har en rekke konsernomfattende initiativer for å skape en sterk sikkerhetskultur. En viktig aktivitet i 2023 var at vi gjorde sikkerhetsuken til en årlig tradisjon for alle ansatte. Formålet med denne aktiviteten er å øke risikobevistheten blant de ansatte og videreutvikle vår sikkerhetskultur.

For å fastsette rammeverket for Ragn-Sells' fremtidige sikkerhetsarbeid håndterer konsernets felles Safety Board (sikkerhetsstyre) områder og nøkkeltall målt på egne ansatte, f.eks. Lost Time Injury Frequency (LTIF) (skadefrekvens med tapt tid) og Total Recordable Injury Frequency (TRIF) (total registrert ska-

defrekvens). De rapporterer også progresjonen for vedtatte sikkerhetsaktiviteter for konsernet. Andre aspekter er å dele og kommunisere gode praksiser på en strukturert og systematisk måte.

Dette rapporteringsåret ble resultatet for LTIF 6,6 (7,8) og TRIF 13,2 (14,7) i Ragn-Sells-konsernet. I løpet av 2024 skal vi fortsette å utvikle og implementere sentrale KPI-er (nøkkeltall) og gi opplæring og støtte for hvordan vi skal jobbe med rotårsaksanalyse.

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. Farer

”Vårt økte fokus på sikkerhet fører til at flere hendelser blir rapportert, og det er et verdifullt verktøy for å følge med på progresjonen og få innsikt i sikkerhetsarbeidet.”

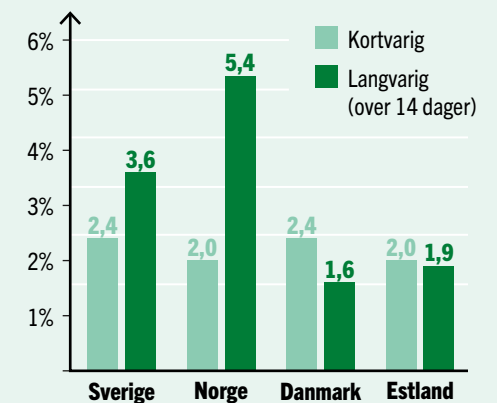
Mikael Hedström, adm.dir. for Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige



defineres og dokumenteres i instruksjoner. De identifiseres lokalt etter undersøkelser og rapporteres så sentralt. I 2023 ble det rapportert 103 (205) skader, hvorav 1 (0) dødsfall, 28 (50) tilfeller av tapt arbeidstid, 29 (57) tilfeller som krevde medisinsk behandling, 0 (3) tilfeller av permanent funksjonshemming, 5 (4) tilfeller av begrenset arbeidsevne og 41 (91) tilfeller av behov for førstehjelp.

I 2023 ble selskapet rammet av to dødsulykker. En av de omkomne var ansatt i Ragn-Sells, mens den andre var ansatt hos en av våre underleverandører. Begge ulykkene er blitt grundig undersøkt for å forstå hvordan de kunne skje og vurdere hva som må gjøres for å forhindre fremtidige ulykker.

Prosentandel av sykefravær i 2023



3 FOKUS PÅ RESSURSER I STEDET FOR AVFALL

” Hvis vi på alvor skal skape et bærekraftig samfunn, må vi begynne å behandle avfall som det det egentlig er: den eneste virkelig bærekraftige kilden til ting vi trenger.”

Anders Kihl, strategi- og FoU-direktør 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.

Ifølge FN står utvinning og bearbeiding av naturressurser for ca. 50 % av klimaendringen, 90 % av tapet av biologisk mangfold og 90 % av trusselen mot tilgang på vann.

I dag fokuserer mesteparten av lovgivningen på å redusere mengden avfall. Dette motvirker imidlertid de sirkulære løsningene som behøves for å håndtere disse globale utfordringene. Verden trenger en fundamentalt ny holdning til avfall, der avfall blir sett på som en bærekraftig kilde til råmaterialer. Dette er et absolutt krav for å bryte den skadelige og risikofylte avhengigheten av jomfruelige materialer.

Iblant beskriver vi oss selv som en aktivistbe-drift. Dette fordi vi kjemper sterkt for en mer ambisiøs regulering av sirkulære systemer for avfallshåndtering. 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.

I denne rapporten har vi gitt en rekke eksempler på hvordan vi har engasjert oss med våre interessenter i 2023. Vi er f.eks. stolte over at vi var en av hovedforfatterne av en artikkel om fem muliggjørere for sirkularitet som ble

publisert av Det internasjonale handelskam-meret (ICC). Denne publikasjonen bidro til at sirkularitet for første gang ble inkludert i den endelige fremforhandlede teksten fra FNs årlige klimakonferanse, COP28. Ragn-Sells var også sterkt representert på denne klima-konferansen som en del av Business Swe-dens delegasjon.

Under klimauken i New York i september, lanserte vi 10 Billion Challenge – et nytt initi-ativ for å fundamentalt endre det globale matsystemet slik at man kan brødfø en befolkning på 10 milliarder mennesker, innenfor planetens tålegrenser.

Ragn-Sells-konsernets bærekraftsdirektør, Pär Larshans, ble utnevnt til direktør i EuRIC, European Recycling Industries Confedera-tion.

På våre lokale markeder deltok vi f.eks. på Arendalsuka i Norge og Almedalen i Sverige.

For å støtte bærekraftsmålene og ta en leder-rolle i overgangen til en sirkulær økonomi, kommer vi fortsatt til å koordinere våre påvir-kningsaktiviteter på tvers av hele Ragn-Sells-konsernet i 2024. ■

4

REDUSERE CO₂e-UTSLIPPENE

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

En kjernekomponent i Ragn-Sells' bærekraftsløfte for 2030 er å redusere klimautslippene (CO₂e) fra vår egen virksomhet med 50 % sammenlignet med 2019.

Selv om våre sirkulære løsninger har et stort potensial for å redusere behovet for jomfruelige materialer, slik at vi kan unngå klimautslipp forårsaket av andre, har vi i Ragn-Sells fortsatt et stort CO₂e-utslipp fra egen virksomhet. Vår negative miljøpåvirkning kommer hovedsakelig fra utslipp fra avfallsdeponier, transport og behandlingsanlegg. Vårt kontinuerlige arbeid for å begrense negativ miljøpåvirkning inkluderer håndtering, overvåking og begrenning av utslipp til luft, jord og vann. Videre utvikler vi vår transportlogis-

tikk, bytter til fornybart drivstoff og utfører en avsluttende tildekking av avfallsdeponier.

Utslipp av klimagasser 2023

Dette rapporteringsåret var Ragn-Sells' totale utslipp av klimagasser 79 000 tonn inkludert deponigass (97 000 tonn i 2022). Vårt totale utslipp av klimagasser, ekskludert deponigass, var ca. 46 000 tonn.

Den innkjøpte elektrisiteten til all virksomhet i Sverige er opprinnelsesmerket og fornybar.

Utslipp fra transport i 2023

En stor del, 39 000 tonn av våre utslipp (47 000 tonn i 2022), kommer fra fossilt driv-

”Vår løsning på klimautfordringen, samtidig som vi skaper bærekraftig vekst, er å muliggjøre og fremme sirkulære materialstrømmer i samfunnet.”

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



stoff til transport. De seneste årene har vi truffet tiltak for å minske miljøpåvirkningen, inkludert økokjøring, en gjennomgang for ruteoptimering, oppdatering av kjøretøyflåten samt at vi har erstattet fossilt drivstoff med fornybare alternativer, f.eks. biobasert drivstoff.

I 2023 implementerte Ragn-Sells en mer detaljert og nøyaktig måte å måle utslipp på. Vi analyserte kostnadene for drivstoff og energi på hvert anlegg. Deretter sammenlignet vi dem med transportdata og la til en utslippsfaktor. Disse mer spesifikke målemetodene forklarer økningen i totale utslipp fra transport sammenlignet med 2022, til tross for de nevnte tiltakene for å redusere utslippene.

Våre utslipp fra forretningsreiser ble redusert til 891 tonn CO₂ (993 tonn CO₂ i 2022). Vår kjøretøyflåte for firmabiler består nå av 94 % elektrifiserte kjøretøy (94 i 2022).

Utslipp fra deponier i 2023

Mesteparten av utslippene av klimagasser fra Ragn-Sells' virksomhet kommer fra deponier, som står for ca. 33 000 tonn CO₂e, eller litt under 50 %. I 2020 endret vi måten vi rapporterer utslipp fra våre deponier på. Vi gikk fra teoretiske beregninger til faktiske målinger av de reelle metanutslippene. Etter fire år med målinger har vi vist at utslippene er mye lavere enn den teoretiske modellen som vi brukte tidligere. ■

5

SIRKULÆRE LØSNINGER

”Ragn-Sells skal motvirke klimautslipp, tap av biologisk mangfold og vannmangel med innovative sirkulære løsninger som både avgifter og fører kritiske ressurser tilbake til samfunnet.”

Pär Larshans, bærekraftsdirektør i Ragn-Sells-konsernet



Mål: Gjennom samarbeid med partnere og samfunnet utvikler og anvender vi avanserte og verdiskapende sirkulære materialstrømmer, med et mål om å øke materialgjenvinningen, slik at vi innen 2030 kan unngå utslipp på minst 1 million tonn CO₂e per år.

Den stadig økende utvinningen, bearbeidningen og transformasjonen av jomfruelige råvarer, f.eks. fossilt brensel, metaller, mineraler og biogene stoffer som skal brukes som råstoff for global produksjon, står for 50 % av alle klimautslipp, 90 % av tapet av biologisk mangfold og 90 % av vannmangelen i verden, ifølge FN.

Den beste måten å møte disse tre utfordringene på er å øke gjenvinningen av råmaterialer som den globale økonomien utvinner og bruker til produksjonsformål.

Dette kan vi oppnå ved å etablere sirkulære materialstrømmer. Disse strømmene er verdikjeder støttet av systemer, teknologier eller tjenester som bidrar til redusert utvinning, bearbeidning og transformasjon av jomfruelige ressurser.

Store deler av Ragn-Sells' nåværende virksomhet gjør at flere materialer kan brukes om og om igjen. Ved å hente ut ressurser fra avfall, fjerne giftige komponenter fra materialstrømmene og implementere sirkulære løsninger slik at vi unngår klimautslipp i andre verdikjeder, har vår virksomhet en positiv bærekraftseffekt.

Blant våre vellykkede prosjekter innen sirkulære løsninger i 2023 kan vi nevne flatglass-prosjektet i samarbeid med Saint-Gobain. Det går ut på å ta hånd om flatglass fra demolerte hus og gjenvinne det til nytt glass. En annen suksess er Havbruk-prosjektet i Norge. Dette er en innovativ løsning som gjør at vi kan fjerne fosfor fra fjordene og tilbakeføre næringsstoffer til landbruket. Dessuten innviet vi Ash2Salt-fabrikken like utenfor Stockholm i Sverige. Der avgifter vi flyveaske fra avfallsforbrenning og utvinner salter som så føres tilbake til kretsløpet.

Andre nevneverdige eksempler fra 2023 er Clean Construction-prosjektet med IKANO i Sverige, der Ragn-Sells tar hånd om byggavfall, kontrakten med WUPPI i Danmark for å oppnå økt innsamling og gjenvinning av PVC-plast, og Oil Shale Ash-prosjektet med Tarkett i Estland der aske gjøres om til kjemisk utfelt kalsiumkarbonat (PCC).

I 2024 skal vi fortsette å utvikle, implementere og forbedre forvaltningen av ressurser. For å lykkes med det samarbeider vi tett med universiteter, forskningsinstitutter, kunder og andre relevante interessenter. ■

6

TRANSPARENT MATERIALSTRØMMER

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

Vi må ha kjennskap til materialenes opprinnelse og vite hvem som mottar og resirkulerer de materialene vi leverer. Hvis gjenvinning skal fungere både som en forretningsmodell og en samfunnsgevinst, må vi vite hvor materialene kommer fra og hvor de resirkuleres nedstrøms. Det kreves transparens for å unngå negativ bærekraftspåvirkning og brudd på menneskerettigheter, samt for å maksimere den potensielle positive påvirkningen i samfunnet.

Ragn-Sells spiller ofte en viktig rolle i andre aktørers verdikjeder, både som kunde og leverandør. Det gjør det enda viktigere å oppføre seg som en ansvarlig forretningspartner.

Å identifisere risikoer, både nedstrøms og oppstrøms, er det første skrittet for å sikre ansvarlige forsyningskjeder. I våre nedstrømsaktiviteter kan samarbeid med andre aktører medføre risikoer, f.eks. manglende regeletterlevelse og avvik fra miljømessige, sosiale og økonomiske lover og forskrifter. I våre oppstrømsaktiviteter er risikoene blant

” Min lidenskap er å sortere materialer, samle inn så mye gjenvinnbart som mulig av de ressursene vi har og lage råmaterialer av høy kvalitet som kan brukes om og om igjen. Men ingen materialer kan gjenvinnes ansvarlig før vi vet hvor de kommer fra og hvem som mottar og resirkulerer de materialene vi leverer.”

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



annet dårlige arbeidsforhold for midlertidig ansatte og arbeidere på anleggene til våre leverandører og kunder, inkludert risikoen for brudd på menneskerettigheter.

I 2023 reviderte vi 16 (11) viktige oppstrømsleverandører og 16 (12) av våre viktige nedstrømskunder. En viktig del av revisjonen er å fastslå om det kreves korrigerende tiltak, f.eks. prisjusteringer, straffer eller tidlig terminering av avtaler. Arbeidet med revisjoner fortsetter i 2024.

I 2023 gjennomførte vi også en storskala risikovurdering av våre nedstrømsløsninger. Vi analyserte materialgrupper og typer nedstrømskunder og fastslo hvor det kan oppstå problemer med sporbarhet. Resultatene ble sammenlignet med våre kundevurderinger. Økonomisk ustabilitet i våre kunders virksomhet ble identifisert som en risiko. En mulig konsekvens av det er at materialene ikke blir behandlet på rett måte. ■

7 GJENVUNNEDE MATERIALER I ANSKAFFELSER

” Hvis vi virkelige vil lede an i overgangen til en sirkulær økonomi, må vi gå foran med et godt eksempel når det gjelder gjenvunne materialer i våre egne anskaffelser.”

Madeleine Ljunggren, økonomidirektør i Ragn-Sells-konsernet



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

Ragn-Sells' mål er at innen 2030 skal halvparten av alle våre produktanskaffelser være laget av gjenvunne råmaterialer. Dette er et ambisiøst mål som krever at vi aktivt presser våre leverandører til å bruke gjenvunne råmaterialer i deres produksjon. Men hvis vi mener alvor med vårt oppdrag om å øke nivået av gjenvunne materialer i samfunnet, må vi gå foran med et godt eksempel og ta vårt ansvar når vi er kunden. Dette er også i tråd med vår strategiske forretningsbeslutning om å øke de sirkulære materialstrømmene på markedet.

Et av målene for 2023 var å kartlegge Ragn-Sells' egne anskaffelser og sette en basislinje for andelen av gjenvunne materialer i våre anskaffelser. Det er viktig å vite hvor vi skal begynne, men siden målet vårt skal gjelde uavhengig av basislinje, har vi bestemt oss for å fokusere mer på hvordan vi skal identifisere viktige tiltak med et høyt potensial for en positiv bærekraftspåvirkning.

I løpet av 2023 har vi fastslått at visse mål må justeres. Grunnen til det er både mangelfull informasjon fra leverandører og man-

glende teknikker for å bruke gjenvunne materialer i produksjonen. På grunnlag av dette har vi revidert noen av målene fordi vi innser at det vil ta lengre tid å nå dem.

I tillegg til å øke bevisstheten og sikre tilgjengelige forsyninger kan kostnadene ved å nå dette målet øke. Produkter laget av gjenvunne materialer er fremdeles dyrere enn sammenlignbare produkter laget av jomfruelige ressurser. Det skyldes hovedsakelig at ressursene ikke er priset i samsvar med deres faktiske kostnad i samfunnet. Den høy-

ere prisen ved å anskaffe produkter som er laget av gjenvunne materialer, er kanskje en kortsiktig kostnad. På lang sikt er imidlertid dette en nytte-kostnadsanalyse som vi alle bør være villige til å gjennomføre.

I 2024 skal vi fokusere på å kartlegge prioriterte innkjøpskategorier slik at vi kan øke nivået av gjenvunne materialer mest mulig. Vårt innkjøpsteam arbeider iherdig med å vurdere potensialet for å øke nivået av gjenvunne materialer i alle produktkategorier. De må også fastslå hvor vi skal begynne. ■

ØKONOMISK INFORMASJON

Hvis vi oppsummerer 2023, er vi stolte av utviklingen på tvers av våre markeder og forretningsområder. Vi har fortsatt en sterk økonomisk posisjon og det styrker vår evne til å fortsette med innovasjon og fremme en sirkulær overgang.

Ragn-Sells-konsernets nettoomsättning for 2023 var bedre enn forventet, om enn noe lavere enn året før. Fortjenesten ble høyere enn budsjettert for alle de tre forretningsområdene.

Blant de eksterne faktorene som påvirker våre økonomiske resultater, er fallende råmaterialpriser og valutaeffekter på grunn av den svake svenske og norske kronen. Vi har klart

å beskytte og øke bruttomarginen for både Recycling- og Treatment & Detox-virksomheten, til tross for høyere kostnader generelt.

Virksomheten har en bærekraftig økonomi og vi fortsetter å investere i forskning og utvikling for å skape nye sirkulære løsninger. Vår økonomiske stabilitet er et bevis på at det å drive forretninger og ta vare på jorden virkelig går hånd i hånd. ■

” Med en sterk økonomi kan vi investere i de innovative løsningene som kreves for overgangen til en sirkulær økonomi og sørge for at virksomheten har en bærekraftig økonomi.”

Madeleine Ljunggren, økonomidirektør i Ragn-Sells-konsernet

Direkte økonomisk verdi generert (MSEK)

	2023	2022
Inntekter	8 530	8 696
Nettoinvestering	149	345

Distribuert økonomisk verdi (MSEK)

Medarbeidere	-1 999	-1 850
Leverandører og offentlig sektor	-6 216	-6 630
Sum av distribuert verdi	-8 216	-8 480
Fortjeneste fra assosiert selskap	23	24
Driftsresultat	485	588
Kapitalleverandører (betaling)	-32	-8
Regnskapsført skatt	-91	-111
Fortjeneste	363	469
Utbytte til eiere	9	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