

The logo consists of the letters 'NG' in a bold, white, sans-serif font, set against a solid orange square background.

Norsk  
Gjenvinning

# MeniNG

02 – 2017

ET MAGASIN FRA  
NORSK GJENVINNING

A photograph of three men in profile, facing right. They are wearing safety gear: the man in the foreground has a white helmet and a yellow high-visibility vest; the man in the middle has an orange helmet and a yellow high-visibility vest; the man on the left is partially visible, wearing a yellow high-visibility vest. They appear to be in an industrial or construction setting.

Møt våre spissede selskaper

Side 10

Fokus på verneutstyr

Side 20

To NG-helter

Side 22

## Ett NG

Sammen skaper vi kundeverdi

side 06



**De siste årene** er det gjennomført en del endringer i Norsk Gjenvinnings anleggs- og konsernstruktur. Noen stikkord er tettere samarbeid mellom divisjonene, færre og mer industrialiserte anlegg rundt om i landet, og sterkere satsing på de rendyrkede konsernspissene vi har i våre fokuserte selskaper. Tiltakene gjør det enda enklere å sette sammen gode totalløsninger for kunder som stadig oftere etterspør slike. De bidrar også til å styrke lagånden og følelsen av at vi er «Ett NG». Nettopp disse endringene er en viktig årsak til de positive resultatene vi nå opplever i årets første kvartal.

#### Tiltakene virker

Sammenlignet med første kvartal i fjor ser vi en økning i omsetningen, økende

avfallsmengder, økning i bruttomarginene, lavere driftskostnader og et høyere driftsoverskudd. Våre resultater har snudd som følge av vårt systematiske og langsiktige arbeid for å industrialisere Norsk Gjenvinning. Det vil si lavere kostnader i en industrialisert verdikjede, og bedre marginer som et resultat av vår aktive mellommannsrolle.

Vår nøkkelrolle er nemlig å være mellommannen, mellom oppstrømskundes behov for effektive avfalls løsninger og nedstrømskundes etterspørsel etter resirkulerte råvarer. Vårt mål er å redusere marginrisikoen i mellommannsrollen ved aktiv overvåkning, høy varegjennomstrømning, hyppige justeringer av både opp- og nedstrømsprisene, samt andre tiltak.

Vi arbeider også systematisk for å bygge en industrialisert og effektiv verdikjede. Vi har tatt store steg i å redusere overkapasiteten ved å konsolidere vår anleggsstruktur, og vi har redusert driftskostnadene gjennom det fullførte NG200-programmet. Fremover vil vi fortsette med å standardisere og kontinuerlig forbedre våre driftsprosesser langs hele verdikjeden. På den måten kan vi lære av hverandre, og den gode praksisen som allerede finnes i virksomheten. Samtidig stimulerer vi hver enkelt medarbeider til å bli enda bedre til det de driver med.

Medarbeiderne våre spiller den aller viktigste rollen for å virkeliggjøre visjonen vår, og deres innsats har vært avgjørende

for at resultatene er i ferd med å snu. Jeg er stolt av jobben alle gjør hver eneste dag, for å sette oss i en ledende posisjon og sikre verdiskaping for våre kunder, samfunnet og selskapet.

#### Samarbeid gir styrke

I denne utgaven av MeniNG løfter vi spesielt frem de fokuserte selskapene i NG-konsernet: Norsk Makulering, Norsk Gjenvinning Renovasjon, Norsk Gjenvinning m3, Norsk Gjenvinning Industri og R3 Entreprenør, og gir noen eksempler på hvordan de skaper kunde-verdi gjennom sin spisskompetanse og gjennom samarbeid med andre deler av konsernet. Vi skal selvsagt heller ikke glemme IBKA A/S i Danmark, som ofte samarbeider med sine norske kolleger.

Den måten disse selskapene samarbeider med NG-divisjonene og med hverandre på, er en av de største konkurransefordelene vi har, og det er ingen tvil om at det setter oss i en sterkere posisjon til å vinne nye totalavtaler med store og viktige kunder. Jeg håper disse historiene vil inspirere til enda flere fruktbare samarbeid. Vi er alle en del av «Ett NG». Sammen skal vi skape enda større verdi for kundene våre og fortsatt vekst for konsernet.

Erik Osmundsen  
Konsernsjef

## TALL FOR 1. KVARTAL 2017

Ønsker du mer informasjon om våre resultater kan du gå inn på:  
[www.nggroup.no/investor](http://www.nggroup.no/investor)

OMSETNING  
1. KVARTAL 2017:

**989,8**  
MILLIONER

**921,0**  
MILLIONER

i 1. kvartal 2016

DRIFTSRESULTAT  
1. KVARTAL 2017:

**31,2**  
MILLIONER

**-24,3**  
MILLIONER

i 1. kvartal 2016

AVFALLSMENGDENE  
1. KVARTAL 2017:



sammenlignet med  
1. kvartal 2016

# INNHold

- 02** Leder og tall
- 04** NG-Nytt om smått og stort
- 06** Ett NG
- 10** NG Industri
- 12** NG m3
- 14** NG Renovasjon
- 16** Norsk Makulering
- 18** R3 Entreprenør
- 20** Verneutstyr
- 21** NG-heltene
- 24** NG Flyt



**06 Ett NG.** Samarbeid på tvers av hele konsernet skaper kundeverti.



**20 Verneutstyr** er nøkkelen til færre ulykker.



**22 NG-heltene** ble overrasket med blomster.

## MeniNG er et magasin for alle ansatte i Norsk Gjenvinning-konsernet.

Med over 1.200 ansatte er selskapet den ledende arbeidsgiveren innen gjenvinning og miljøtjenester i det norske markedet.

FØLG OSS:



### Utgiver:

Norsk Gjenvinning Norge AS,  
Postboks 567 Skøyen,  
NO-0214 Oslo

**Redaktør:** Annica Fiedler

**Redaksjon:** Nucleus AS

### Redaksjonsråd:

Ingrid Bjørdal, Marianne Kellmer  
og Hans Fredrik Wittusen

**Design:** Nucleus AS

### Foto:

Morten Brakestad, Nucleus,  
Norsk Gjenvinning

**Forsidefoto:** Morten Brakestad. På bildet:  
Joakim Ellingsen, Divisjon Gjenvinning;  
John Martin Lorentzen, NG Renovasjon  
og Jørgen N. Pettersen, NG Renovasjon.

**Trykk:** Konsis Grafisk AS

**Opplag:** 2.000

**Papir:** Cocoon Silk

MeniNG trykkes på Cocoon Silk som er et resirkulert papir fremstilt helt uten bruk av klor. Cocoon Silk er sertifisert som FSC® 100 % resirkulert papir.





Avfallsbeholderne er plassert over hele stadionanlegget.



God profilering for NG under NRKs sender fra Bislett Games. Her fra kvinnenes 800-meter. (Skjerm bilde: NRK)

## Synlig NG på Bislett

**NG-logoen var svært godt synlig under Bislett Games 15. juni. Det skyldes vår nye samarbeidsavtale med Bislett Alliansen, som har store ambisjoner for sitt arbeid med bærekraft.**

– De har gitt oss en helt unik avtale om eksponering og synlighet, en avtale som savner sidestykke i vår historie. Det er nesten for godt til å være sant. Og det skjer i prinsippet uten kostnad for NG, sier en fornøyd markedsdirektør Morten Frøid.

Bislett Alliansen og Bislett Games har skyhøye ambisjoner for bærekraft og miljø. Det er en viktig årsak til at de valgte NG som sin nye leverandør, med en avtale som skal gå over to år. For å bygge sin egen posisjon innenfor bærekraft har Bislett Alliansen sett verdien av en tett tilknytning mot oss. Og for å forsterke sitt budskap ønsker de å bruke både våre farger og «Det finnes ikke søppel mer.» i sitt eget materiale.

### Bislett Games

Samarbeidet sikrer god synlighet for NG på Bislett Stadion året rundt, og spesielt under Bislett Games som gikk av stabelen torsdag 15. juni. Her var vi synlige på alt markedsmateriell, inkludert pressevegger, hjemmeside og logo på alle annonser – i tillegg til store reklameskilt på stadion. Vi har også utarbeidet egne avfallsbeholdere som nå er utplassert over hele stadionanlegget. ■

## NG FLYT – VI SER AT DET GÅR FREMOVER!

**«NG Flyt» er vår interne betegnelse på industrialiseringen av Norsk Gjenvinning. Vi er godt i gang med systematisk arbeid gjennom hele verdikjeden for å sikre at kontinuerlig forbedring er en del av driftshverdagen vår.**

En viktig del av industrialiseringen er at vi standardiserer våre driftsprosesser, slik at vi sikrer stabil og effektiv drift og kan lære av hverandre. Og det er gledelig å se at NG Flyt gir konkrete effekter. Vi ser det både i den daglige driften og i de økonomiske resultatene.

Spesielt hyggelig er det å få positive tilbakemeldinger fra vår styreformann, Ole Enger, som de siste månedene har vært på besøk i de fleste regionene våre og selv kunnet observere

de positive endringene som er i ferd med å skje innenfor både salg, logistikk og anleggsdrift. Han er en av de bedriftslederne i Norge med aller mest erfaring fra industrialisering og kontinuerlig forbedring, og han gir oss ros for hvor langt vi har kommet – og ikke minst for den viljen han ser lokalt til å etablere gode drifts-rutiner og fokusere på kontinuerlig forbedring.

NG Flyt er i ferd med å bli en del av vår bedriftskultur! ■



Styreformann Ole Enger (t.h.) på bedriftsbesøk i Trondheim.



På Øra ser vi allerede konkrete positive resultater av NG Flyt.



Avtalen vil gi fordeler for begge selskapene, mener Håvard Sunde, regionsjef i Norsk Gjenvinning (t.v.) og Bernt Karoliuss, driftssjef i Senja Avfall.

# Senja Avfall overtar driften i Balsfjord

**Norsk Gjenvinning Metall AS** har inngått en langsiktig samarbeidsavtale med det interkommunale selskapet Senja Avfall om innsamling, mottak og sortering av bilvrak, stål og metaller ved anlegget i Balsfjord. Senja Avfall vil overta driften med virkning fra 1. september.

– Vi er meget glade for at vi har fått til en samarbeidsavtale med Senja Avfall. Gjennom avtalen vil begge selskapene utvikle sine sterke sider. Senja Avfall har god lokal forankring og nærhet til kundene, og vi har gode nasjonale og internasjonale salgskanaler for de sorterte metallene. Vi er også glade for at samtlige ansatte blir med videre, sier divisjonsdirektør Egil Lorentzen i Norsk Gjenvinning.

Senja Avfall har ca. 55 ansatte og eies av kommunene Balsfjord, Berg, Dyrøy, Lenvik, Målselv, Salangen, Sørreisa, Torsken og Tranøy. NG vil altså fortsatt håndtere råvarene fra sorteringsanlegget til videre behandling og gjenvinning. Senja Avfall vil bruke vårt produksjonssystem, slik at vi har full sporbarhet og kontroll på volumene gjennom hele verdikjeden.

– Partene har over tid utviklet et godt samarbeid, og gjennom avtalen blir samarbeidet styrket. Vi skal bruke tiden frem til september til å forberede overgangen nøye. ■

## Samarbeid med Europress

**Vi ønsker å** styrke vår posisjon innenfor salg og utleie av utstyr til kildesortering og gjenvinning. Som et ledd i dette har vi valgt å inngå en avtale med Europress om leveranser av avfallskomprimatorer og emballasjejresser.

Europress ble valgt etter en godt gjennomført innkjøpsprosess, og den nye avtalen gir oss både bedre betingelser og muligheter vi kan utnytte til å styrke vår posisjon. Samarbeidet innebærer at vi vil arbeide direkte mot



produsent og ikke via et agentselskap. Det tror vi vil gi oss enda større innflytelse på både produktutvikling og serviceløsninger.

Dette betyr også at vi fra 1. september avvikler et langt og godt samarbeid med Enviropac på dette området. Enviropac vil fortsatt utføre service på maskiner vi har kjøpt av dem, og vi vil videreføre vårt samarbeid om kildesorteringsutstyr med mer. ■

## SMART NYHET: VI LANSERER BIGBELLY

**Mot vår siste** utstyrsnyhet: Bigbelly. I midten av juni lanserte vi den smarte avfallsbeholderen som egner seg i byområder, store kjøpesenter og så videre.

Beholderen har innebygget komprimator og sensortechnologi for å overvåke fyllingsgrad og melde fra når det er fullt. Vi skal være salgskanal for dette spennende produktet i Norge.

Med dette tar NG nye og spennende skritt inn på et nytt område vi mener hører hjemme hos oss som sitter med den daglige kundekontakten. Vi ønsker alle lykke til med salget! ■

## RIR OVERTAR DRIFTEN AV ANLEGGET I MOLDE

**Vi fortsetter arbeidet** med å forenkle anleggsstrukturen vår, og har nå inngått avtale med RIR som overtar driften av NGs avfallsanlegg og mottak av biler for sanering i Molde.

Samarbeidet med RIR (Romsdalshalvøya Interkommunale Renovasjonsselskap IKS) innebærer at de allerede i juni overtok driften av næringsavfall for NG. Fra 1. oktober i år vil de også ta over vårt mottak av biler for sanering i Molde. I forbindelse med overdragelsen vil NGs ansatte bli tilbudt jobb i RIR, som også overtar NGs leieavtale på kontor og anlegg i Årødalen.

NG og RIR vil fortsatt være konkurrenter i oppstrømsmarkedet, og vi satser selvstøtt på å tilby kunder i området markedets beste og mest bærekraftige avfalls løsninger.

– Vi er glade for å ha fått på plass en god og lønnsom avtale med RIR om drift i Molde, i tillegg til at de ansatte i NG sikres videre ansettelse. Partene har utviklet et godt samarbeid over tid, og gjennom denne driftsavtalen blir samarbeidet styrket. Vi skal jobbe tett frem til 1. oktober for å sikre en forsvarlig overgang, slik at kundene blir ivarettatt på best mulig måte, sier divisjonsdirektør Egil Lorentzen. ■



Store aktører utgjør en stadig viktigere del av Norsk Gjenvinnings 40.000 kunder. Det er en av årsakene til endringene som er gjort i organisasjonen og til den industrialiseringen som foregår nå. Målet er at vår totale virksomhet i enda større grad skal fremstå som «Ett NG» – både ut mot kundene og for våre medarbeidere.

*Prosjektsjef Tore Kaarstein og administrerende direktør Truls Vad Fjeldberg i Norsk Gjenvinning Industri ute på oppdrag.*



**– Vi skal spille  
hverandre gode**





Frode Karlsen (t.v.) og Egil Lorentzen ser store fordeler av å være «Ett NG».



**V**i ser i de fleste bransjer at aktørene blir mer dominerende, og de store representerer også en større og større andel av NGs kunder. Den type aktører ønsker store avtaler med totalløsninger. Da må vi ha bredde i det vi tilbyr, vi må ha løsninger og tilstedeværelse i hele Norge, og vi må ha gjennomføringskraft og kompetanse, understreker Egil Lorentzen, som det siste året har ledet både Gjenvinning- og Metall-divisjonene.

## Samarbeid gir kraft

For å kunne tilby slike løsninger, er samarbeid mellom NG-divisjonene og de egenrede selskapene ofte avgjørende – og en stor konkurransefordel for NG sammenlignet med andre aktører som ikke har den samme bredden.

– Samarbeid med spissene gir oss muligheten til å skreddersy enda bedre totalløsninger for kundene våre. Vi kan hente kapasitet og spisskompetanse på krevende løsninger fra de fokuserte selskapene, og sette det sammen med den breddekompetansen vi har i Divisjon Gjenvinning. Vi skal spille hverandre gode og skape markedsmuligheter for hverandre, noe som gir oss mye større kraft ut i de aller største prosjektene, sier Lorentzen.

## Bedre ressursutnyttelse

Frode Karlsen, regionsjef Øst i Gjenvinning, er en av dem som ser resultatene av slike samarbeid i praksis.

– I Oslo har nå divisjon Gjenvinning kjørekontor og spesialbiler innen kommunalteknisk, som brukes på oppdrag for både Gjenvinning, R3 og NG Industri. Tidligere ville vi hatt hver våre biler og kjøreledere, slitt oftere med under- eller overkapasitet, og til dels vært konkurrenter som slåss om de samme kundene. Vi unngår dette ved å samarbeide tettere. Det gir mye bedre utnyttelse av ressursene for konsernet sin del når vi ikke lenger er så opptatt av hvem som gjør jobben, men kan trekke på hverandres sterke kompetansemiljøer og ressurser.

## Skaper stolthet og respekt

Tilsvarende samarbeid har divisjonene med de andre spissene, og noen eksempler kan du lese om på de neste sidene. Karlsen erfarer at dette også oppleves som positivt av de ansatte.

– Vi har fortsatt en vei å gå med en del systemer og samkjøring, men jeg tror stoltheten og den gjensidige respekten i konsernet er sterkere fordi folk får lov å drive med det de kan. Det er ikke noe tema å ikke ringe R3 når vi skal rive noe – i dag er det en selvfølge at vi bruker hverandre og ikke lager konkurrerende løsninger. Jeg merker at det er mindre kniving og konkurranse innad, og mer aksept for at du henter inn ekspertisen du trenger i stedet for å konkurrere. Dette er en vinn-vinn-situasjon, slår han fast.

## Mer effektiv anleggsstruktur

En mer rasjonell anleggsstruktur er en del av bildet. Siden 2011 er antallet anlegg

i Norge omtrent halvert, og det er ikke lenger slik at konsernet har flere anlegg liggende rett ved siden av hverandre enkelte steder. Historisk har dette skyldtes mange oppkjøp av lokale bedrifter, og at divisjonene har operert som relativt selvstendige enheter.

– Nå utnytter vi anleggsstrukturen på en mye mer rasjonell og kostnadseffektiv måte. Dette er en del av industrialiseringen av selskapet og verdikjedene våre. En felles front med ett anlegg gjør oss både bedre mot kundene og gir lavere kostnader. Et eksempel er at vi stengte ned de tre shredderne vi hadde i 2011 og bygde en ny stor industriell shredder på Øra. Det gir lavere enhetskostnader per tonn, og gjennom båttransport får vi tilgang til et større internasjonalt marked – i tillegg til at det gir miljøfordeler, påpeker Lorentzen.

## Tror på NG Flyt

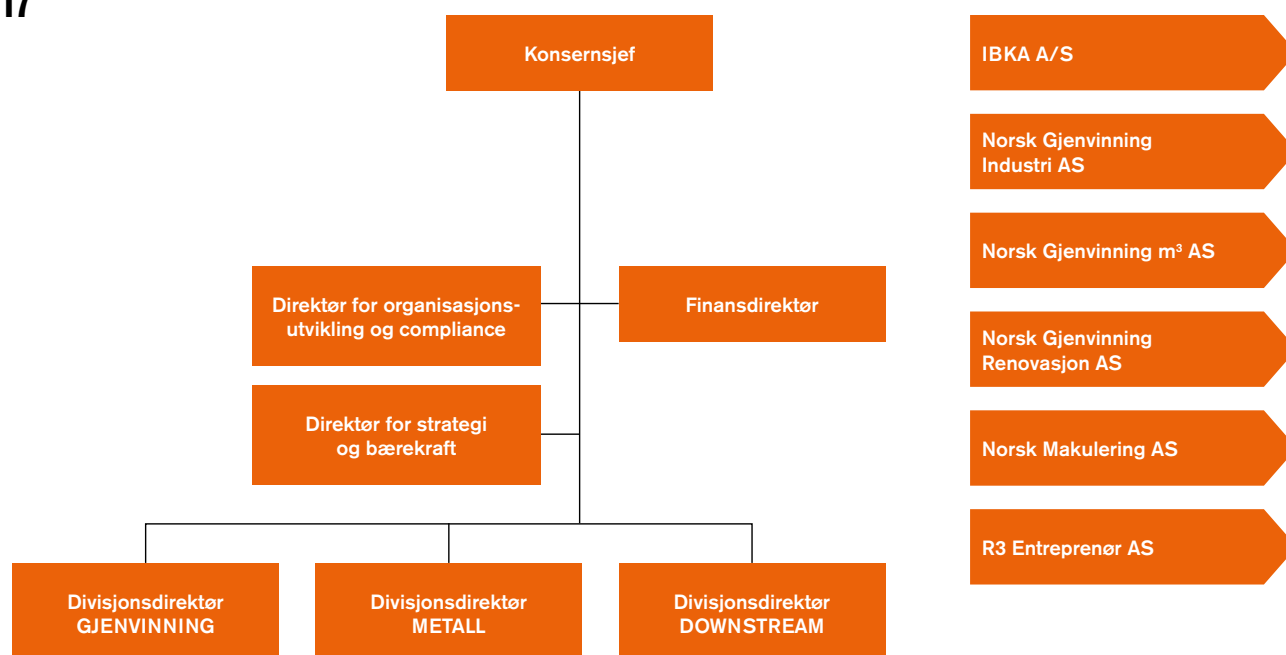
Større anlegg, tettere samarbeid og mer industrialiserte prosesser betyr endringer i arbeidsdagen for mange medarbeidere. Med NG Flyt håper Lorentzen de ansatte opplever at de blir involvert i dette arbeidet.

– Vi standardiserer og profesjonaliserer mange prosesser på anleggene, og det er en ny måte å tenke på. Involveringa og tilstedeværelsen skal stå i sentrum, og det er mange av de gode forslagene som kommer fra operatørene selv. Jeg tror det oppleves positivt at medarbeiderne får delta aktivt i omstillingsprosessene. ■





## KONERNSTRUKTUR 2017



### IBKA A/S

I tillegg til de fem egneide selskapene i Norge, som vi presenterer på de neste sidene, er IBKA A/S i Danmark også en av våre konsernspisser. Med hovedkontor i Vordingborg er selskapet Danmarks ledende virksomhet innenfor industriell rengjøring. Siden de jobber i et annet marked har ikke IBKA like tett samarbeid med resten av organisasjonen som de andre selskapene.

# Bredde og spiss hånd i hånd

Etter at Norsk Gjenvinning Industri AS ble skilt ut fra tidligere Divisjon Industri høsten 2016, har fokuset på totale pakkeløsninger til store kunder blitt sterkere. Med strenge sikkerhetskrav til hvordan jobbene skal utføres, må spisskompetansen være på topp hos medarbeiderne. Samtidig gjør brede konsernsamarbeid det lettere å sette sammen de riktige løsningene for kundene.

– **V**i er en «one-stop-shop» for industri- og offshore-kunder som kommer til oss for å få løst sine utfordringer relatert til industritjenester eller håndtering av avfall. Seks store kunder står for ca. 80 prosent av omsetninga vår i dag. Den største forskjellen fra tidligere er at vi nå virkelig kan fokusere på den kompetansen som er viktig for storkundene, forteller administrerende direktør Truls Vad Fjeldberg.

– Med større grad av spesialisering kan vi jobbe frem nye konkurransedyktige løsninger for kundene våre, samtidig som vi knytter oss nærmere til dem. Vi har akkurat vunnet en femårskontrakt med Esso Slagentangen der vi skal bruke en for oss ny type teknologi, og i Kristiansund jobber vi tett med IBKA for å finne innovative løsninger for Shell i forbindelse med en fraksjon de ønsker å bli kvitt. Innovasjon og skreddersøm mot våre kunder vil gi oss det fortrinnet vi trenger overfor konkurrentene, fortsetter han.

## Strenge krav

Som konserndivisjon drev Industri også med farlig avfall og kommunaltekniske tjenester, men dette er nå overtatt av Divisjon Gjenvinning. Dermed kan de i overkant av 60 ansatte i NG Industri spesialisere seg ytterligere på industri- og offshoretjenester. Det kan være

Total Waste Management-løsninger mot offshore-kunder, eller tilpassede suge- og spyletjenester til kjemisk industri, fjernvarmeanlegg, supplybåter med mer.

– Inne på industrielle anlegg eller terminaler er vi underlagt systemer som stiller strenge formelle sikkerhetskrav til hvordan vi jobber. Alle våre medarbeidere må gjennom kursing for å få jobbe på de forskjellige stedene. Det gjør jobben litt annerledes enn de suge- og spyletjenestene som eksempelvis Divisjon Gjenvinning utfører. Til enhver tid har vi ca. 40 ansatte ute og jobber permanent på anleggene til kundene våre.

## «Alle mann til pumpene»

MeniNG er med til Hafslunds fjernvarmeanlegg i Oslo, hvor NGI utfører oppgaver i forbindelse med den årlige revisjonsstansen av anlegget. Her skal blant annet betongen som er inne i kjelene høytrykkspyles i stykker, før kjelene rengjøres og betongen mures opp igjen. NGI har også en løpende rammeavtale med Hafslund, men arbeidet som utføres i dag er av mer omfattende type og går på anbud hvert år. Og når det først settes i gang er det «alle mann til pumpene».

– Da spiller vi på konsernet og henter inn ressurser fra for eksempel IBKA og Gjenvinning. Det kan fort være dobbelt så mange folk her som på våre løpende

## NØKKELTALL FOR NGI:

DRIFTSRESULTAT  
1. KVARTAL 2017 ER

**10,265**  
**MILLIONER**

BEDRE ENN SAMME  
PERIODE I FJØR



NYE KONTRAKTER  
VUNNET I 2017 MED  
TOTALVERDI PÅ

**210,5**  
**MILLIONER**







”

Med disse konsern-samarbeidene lærer man hvor flinke de andre er.

Truls Vad Fjeldberg

prosjekter. Akkurat nå hjelper for eksempel R3 til med industriell rengjøring. De har kompetanse på sikkerhet og tildekking som vi har god nytte av, og som kreves i denne type jobb på fjernvarmeanleggene, forklarer Fjeldberg.

#### Innsikt og samarbeid skaper respekt

På samme måte er både Divisjon Gjenvinning, Norsk Makulering og IBKA med på å levere komplette løsninger for Shell og andre offshore-selskaper i region Nord. Fjeldberg har stor tro på denne typen samarbeid.

– Vi ønsker å knytte sammen alle de forskjellige tjenesteområdene og gi gode pakker til kundene våre, slik at de slipper å shoppe hos fire-fem selskaper. De ringer oss, vi blir kontaktleddet og løser det derfra.

– Med disse konsernsamarbeidene lærer man hvor flinke de andre er. Vi får en innsikt i hverandres fagkunnskap, og det har vært en kjempeviktig opplevelse for NG Industri å se at det finnes ressurser i for eksempel R3 vi kan trekke på. Vi oppdager stadig felles interesser, kunder og oppdrag vi kan løse sammen. Jeg tror det er viktig at vi ikke bare møtes på toppen i NG, men at veiene våre møtes også ute i drifta. Det er da det virkelig fungerer på tvers og vi får respekt for hverandre, konkluderer Fjeldberg. ■



Vidar Lampe (t.v.) har tatt en pause fra arbeidet på Asak for å slå av en prat med administrerende direktør Bjørn Arve Ofstad.



# Masse nytte av samarbeid

Med sine tre deponier for mottak og gjenbruk av masser på Østlandet bidrar Norsk Gjenvinning m3 til at massene får «nytt liv» som for eksempel fylkesvei og landbruksarealer. Utvikling av innovative miljø- og deponiløsninger krever bred kompetanse i en liten og spisset organisasjon, og gode samarbeid med andre deler av NG-konsernet er en suksessfaktor.

– **V**år kjernevirksomhet er å finne områder som egner seg for deponivirksomhet, få til avtale med grunneier og så søke om tillatelse til å få ta imot fortrinnsvis forurensede masser. Deretter driver vi deponiet og selger deponikapasiteten til våre kunder. Vi regner med å åpne vårt fjerde deponi i løpet av året, og målet er å ha en portefølje av deponier som gjør at vi kan ivareta våre kunders samlede behov for å levere ulike typer fraksjoner, først og fremst på det sentrale østlandsområdet som er det største markedet, forteller administrerende direktør Bjørn Arve Ofstad.

## Krever spisskompetanse

Dagens tre deponier er Skjorten ved Askim, Borge ved Fredrikstad og Asak i Sørumsund. Alle er midlertidige, og typisk levetid er fem-ti år. Selve driften av anleggene utføres av underleverandører. Selv leder Ofstad et team på ni engasjerte medarbeidere, hvor spisskompetanse er en nødvendighet.

– Vi må ivareta alle de viktige kjerneprosessene: finne områder, få tillatelser, få kundene til å levere til våre deponier, ta imot massene og drifte på en sikker og forsvarlig måte. Derfor har vi et tverrfaglig team med regulativ kompetanse om plan- og bygningslovgivningen for å håndtere lokale myndigheter og grunneiere, miljøkompetanse som gjør at vi kan



NG m3: Et sterkt team med bred kompetanse.



## NØKKELTALL FOR NG M3:



MASSER TIL GJENBRUK  
~ 500 000 TONN



~ 30 %  
MARKEDSANDEL



3 DEPONIER  
I DRIFT – 4 TIL ER  
UNDER UTVIKLING

sikre tillatelser fra miljømyndighetene, og kjemikkompetanse for å kontrollere og godkjenne at massene kan tas imot på det aktuelle deponiet i henhold til de tillatelsene vi har. «Salgsgenet» ligger i hele teamet sier Ofstad.

### Vinn-vinn

MeniNG er med Ofstad til Asak masse-mottak i Sørumsund. Her gjenbraker NG m3 massene til å bygge ny fylkesvei, et prosjekt som gir stor samfunnsnytte.

– Dette er et vinn-vinn-prosjekt for alle parter. Grunneierne får en optimal veitrasé slik at landbruksområdet blir større, i tillegg til at det blir kompensert økonomisk for at vi får deponere, og kommunen får finansiert en vei det ville tatt lang tid å få på plass gjennom vanlige offentlig støtte-midler, konstaterer Ofstad.

### NG-samarbeid begge veier

Fordeler gir det selvsagt også for dem som kan levere massene sine her. Omlag en tredel, 60-70.000 tonn i året, kommer fra Divisjon Gjenvinning på Østlandet, mens R3 leverer 15-20.000 tonn i året.

– Alternativet for dem ville vært å levere til en konkurrent, så dette øker lønnsomheten for konsernet. Ikke bare i kroner og øre, men like viktig er at vi kan gi et mer helhetlig tilbud til kundene. Det styrker ett NG! Vi løser behovene deres på en helhetlig måte, slik at de slipper å forholde seg til mange ulike leverandører. Med en totalløsning kan de også være trygge på at compliance-arbeidet til NG er med i hele verdikjeden.

Ofstad forteller at samarbeidet går begge veier – selgerne til NG m3 passer alltid på å promotere resten av konsernet når de er ute hos kunder. I forbindelse med Follobane-prosjektet har de eksempelvis bidratt til å selge inn avfalls løsninger fra NG Industri og Divisjon Gjenvinning, og riveoppdrag for R3.

– Spesielt til de store, proffe aktørene tror jeg dette er et viktig poeng. De er opptatt av å redusere antall leverandører, effektivisere prosessene og ha færre å forholde seg til. Da er vi i NG mer konkurranse-dyktige enn mange andre. ■

”

Vi løser behovene deres på en helhetlig måte, slik at de slipper å forholde seg til mange ulike leverandører.

Bjørn Arve Ofstad

# Møter tøft marked med samarbeid og miljøløsninger



”

For kommunene er det mye enklere å kjøpe hele verdikjeden i ett anbud istedenfor flere.

Jørgen N. Pettersen



## NØKKELTALL FOR NGR:

HADDE VED ÅRS-  
SKIFTET KONTRAKT  
OM INNSAMLING I

**34 NORSKE**  
**4 SVENSKE**

KOMMUNER



**21%**

AV 120 BILER GÅR  
PÅ BIOGASS

Norsk Gjenvinning Renovasjon AS konkurrerer i det tøffe markedet for innsamling av husholdingsavfall, hvor det ikke har manglet på medieoppslag om aktører som sliter med tap på kontrakter de siste årene. For NGR er det viktig å kunne spille på mer enn bare pris i kampen om kundene. Miljøvennlige løsninger og totalleveranser av tjenester i samarbeid med andre deler av konsernet er to slike satsingsområder.

— **V**i skal selvfølgelig være konkurransedyktige på pris, men vi tror ikke kommunene er tjent med at laveste pris er den eneste evalueringsfaktoren, slik vi har sett noen eksempler på. NG Renovasjon legger også stor vekt på faktorer som kvalitet og miljø, sosialt ansvar, arbeidsmiljø og compliance når vi leverer våre tilbud. Vi ser nå en tendens til at dette tas mer og mer hensyn til i anbudene, og det gir meg et håp om at vi vil se en normalisering av markedet framover, forteller administrerende direktør Jørgen N. Pettersen.

Ved årsskiftet hadde NGR 18 kontrakter som til sammen dekker 34 norske og fire svenske kommuner. Underentreprenører leverer på noen av disse, men de fleste av de ca. 120 renovasjonsbilene kjøres av selskapets egne ansatte, og 21 prosent av bilene går på biogass.

— Uansett hva man finner på så er det den aktøren som er mest effektiv til å drifte kontrakter og leverer høyest kvalitet som vil ha størst suksess i dette markedet på lang sikt. Den jobben våre renovatører gjør er nøkkelen til å sikre oss høy konkurransekraft, og de gjør en kjempejobb hver

eneste dag, understreker Pettersen.

### Samarbeid i Sarpsborg

En fersk avtale som bidrar til å gi direktøren tro på framtida er anbudet NGR har vunnet med Sarpsborg kommune. Historisk sett har renovasjonskontraktene handlet om å samle inn avfallet – så har det vært opp til kommunene selv å finne ut hvordan de ville gjenvinne det. I Sarpsborg ble derimot hele verdikjeden en del av anbudet.

— Man skal både samle inn avfallet og ta eierskap til det, det vil si ta ansvar for å laste det om, sortere og sørge for nedstrømsløsninger og gjenvinning av alle materialene som samles inn. Vi har kompetanse på selve innsamlingen, men ikke anlegg for dette. Så anbudet ble gjort i tett samarbeid med Downstream som hjalp oss med å se på løsninger for fraksjonene, og Gjenvinning Østfold som har et anlegg i Sarpsborg hvor vi skal ta inn mye av avfallet.

### Norges første elbiler til husholdningsrenovasjon

Anbudet i Sarpsborg fikk mye oppmerksomhet i bransjen, noe som også skyldtes at kommunen stilte krav om moderne

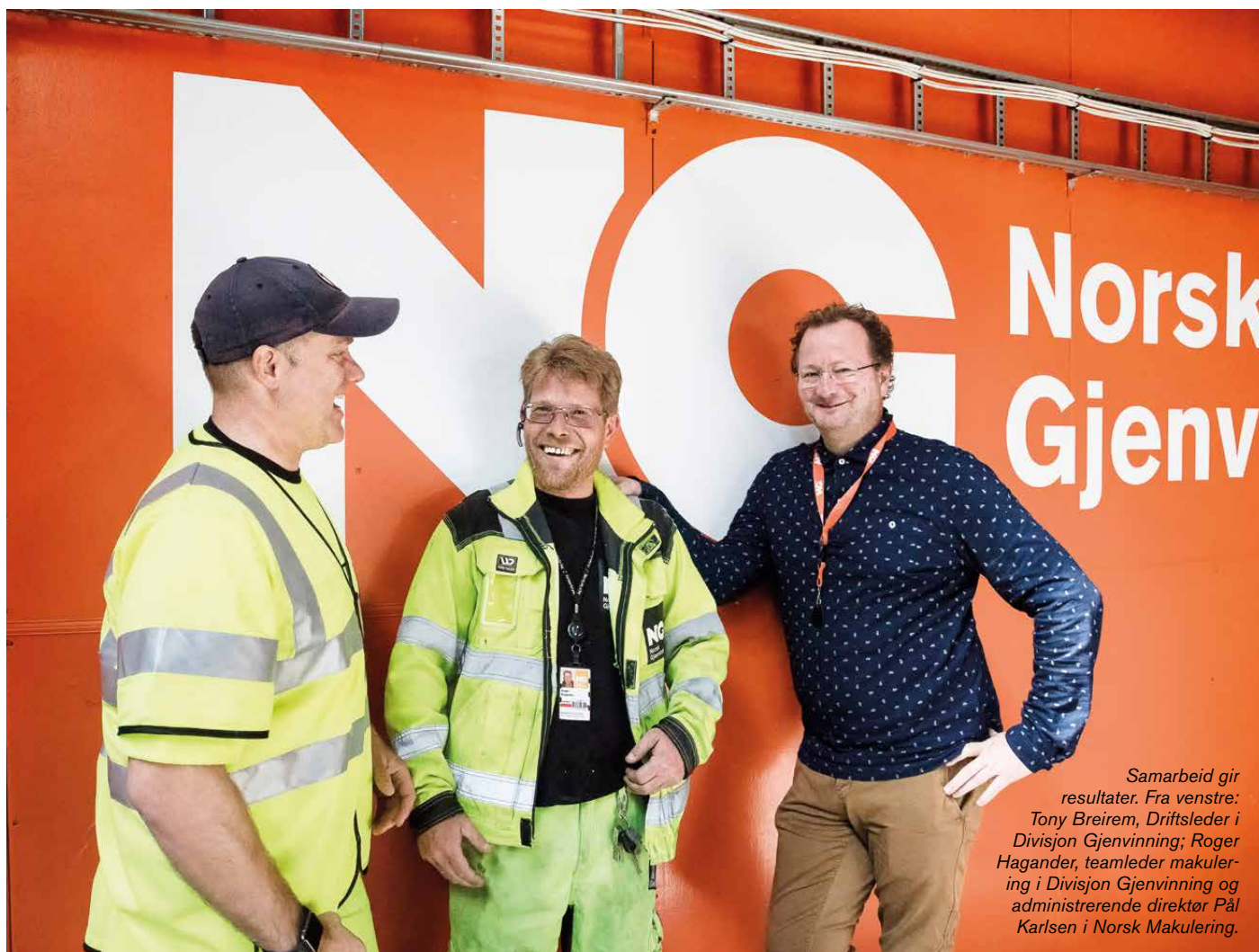
Euro6-dieslbiler, men samtidig utfordret leverandørene om mer bærekraftige alternativer gjennom å vektlegge miljø høyt.

— Vi vant frem med en innsamlingsløsning basert på to elektriske biler, samt biogassdrift på øvrige biler som tømmer beholdere. Dette blir de to første store fullelektriske renovasjonsbilene i Norge. Med denne løsningen vil vi bidra til å redusere både utslipp og støynivå i Sarpsborg sentrum.

### Håper på mer

Pettersen håper å se flere av denne typen samarbeid framover. Det vil i så fall være godt nytt for både NGR og resten av konsernet.

— For kommunene er det mye enklere å kjøpe hele verdikjeden i ett anbud istedenfor flere. De får én leverandør å forholde seg til på alle tjenestene. De fleste av våre konkurrenter driver kun med selve innsamlingen og har ikke sorteringsanlegg, så med vår mulighet til å tilby totalløsninger vil NG stå sterkt i tilsvarende anbud. Vi har samarbeidet veldig godt med divisjonene om dette tilbudet, og jeg håper vi får flere muligheter for å samarbeide, sier Pettersen. ■



*Samarbeid gir resultater. Fra venstre: Tony Breirem, Driftsleder i Divisjon Gjenvinning; Roger Hagander, teamleder makulering i Divisjon Gjenvinning og administrerende direktør Pål Karlsen i Norsk Makulering.*

# Sikkerhet i sentrum

Norsk Makulering AS er Norges ledende leverandør av makulering og destruksjon av sensitivt materiale, med løsninger som sikrer at informasjonen aldri kommer på avveie. Det å være en del av Norsk Gjenvinning-konsernet gir selskapet store fordeler, både når det gjelder salg og produksjon.



## NØKKELTALL FOR NORSK MAKULERING:

DRIFTSOVERSKUDD I  
1. KVARTAL 2017 ØKTE TIL

**16,5**  
MILLIONER

FRA 13,7 MILLIONER I  
SAMME PERIODE I FJOR



BETJENER RUNDT

**3.000**

KUNDER



HÅNTERER

**4.000**

TONN PAPIRDOKUMENTER ÅRLIG



**14**

LOKASJONER I NORGE



**T**idligere hadde vi vårt eget anlegg med egne ansatte og tilhørende utstyr og investeringer. Men i fjor høst tok vi et strategisk valg om å rendyrke virksomheten og skille ut selve makuleringen som i dag utføres av Divisjon Gjenvinning. De besitter den kvaliteten vi trenger, og vi opplever at de har en daglig oppfølging som er veldig god. Med dette kan våre egne ansatte fokusere sin spisskompetanse på salg, marked, produktutvikling og kvalitet. Tiden har vist at dette var det eneste rette for begge parter, og det er et godt bevis på at et samarbeid kan være en vinn-vinn-situasjon, slår administrerende direktør Pål Karlsen fast.

### Daglig dialog

Det er sikkerhet Norsk Makulering selger til sine ca. 3.000 kunder, og den er i høyeste grad fortsatt ivarettatt. MeniNG er med til Gjenvinnings anlegg på Haraldrud i Oslo, der det sensitive materialet som er samlet inn fra kunder over hele landet kommer inn i låste beholdere.

– Her utføres makuleringen i en egen kvern, på et lukket område hvor kun sikkerhetsklarte personer har tilgang. Daglig oppfølging og dialog oss imellom sørger for at vi til enhver tid har så sikre produksjonsmessige forhold som overhodet mulig.

### Ser alltid etter muligheter

Men samarbeidet med resten av konsernet stopper ikke der. Karlsen ser store fordeler ved å være en del av Ett NG og kunne ta del av den kompetansen som finnes på mange områder i systemet – både innenfor ledelse, HR, kvalitet, produksjon og ikke minst salg.

– NG kjenner produktene våre godt og har det med i kofferten når de møter sine kunder. I 2016 solgte de ca. 65 avtaler på sikker makulering, og det har vi satt stor pris på. På samme måte kommer vi daglig i kontakt med mange potensielle kunder av NG. Det har blitt en selvfølge for oss å formidle interessante muligheter til NG, og vi håper samarbeidet kan videreutvikles i tiden som kommer. Vi kjører felles kampanjer over hele landet, og er blant annet i

startfasen på et spennende fellesprosjekt i Bergen som kan komme både NG og Norsk Makulering til gode, røper Karlsen.

### Stolthet og arbeidsglede

Han kan konstatere at selskapet har en solid resultatforbedring å vise til etter tiltakene som er gjort, og opplever at de ni ansatte i Norsk Makulering setter pris på tettere samarbeid med resten av konsernet.

– I første kvartal har vi øket vår omsetning med 2,8 millioner kroner sammenlignet med 2016, samtidig har vi redusert våre kostnader med 1,1 millioner. Det gir en resultatforbedring på 3,9 millioner kroner sammenlignet med 2016. Dette skyldes dedikerte ansatte som sammen er med på å iverksette og gjennomføre alle nye tiltak.

– De avdelinger som har lyst og mulighet til å samarbeide med oss skal få all den støtte og bistand de trenger, slik at vi sammen lykkes. Man skal være stolt av å arbeide i Norsk Makulering, og man skal være stolt av å være en del av Ett NG – og så skal vi ta det gøy på veien. ■

# Riving bygger kundeverdi

Med aktivitet over hele landet, representerer R3 Entreprenør AS spisskompetansen på alle typer rivingsoppdrag. Ofte handler det om kompliserte jobber hvor selskapet skal løse oppgaven fra A til Å, og da vil samarbeid med andre deler av konsernet bidra til at kundene får de tryggeste og mest effektive løsningene.

– **D**et at vi er flinke til å samarbeide og finne de riktige løsningene på tvers gjør oss konkurransedyktige. For oss er det en stor fordel å ha resten av konsernet i ryggen – det blir lettere å prise våre prosjekter og tilby våre kunder riktige produkter når vi kan stole på NG sin samlede logistikk, understreker administrerende direktør Philip Van de Velde.

## Komplisert arbeid

I tillegg til riving har de ca. 110 ansatte i R3 spesialkompetanse på blant annet miljø- og avfallsrådgivning, miljøsanering, betongsaging og kjerneboring. MeniNG er med til Youngstorget i Oslo, der selskapet utfører et helrivingsprosjekt for Thon Eiendom. Helriving innebærer at bygget først renskes på utsiden, før alt inventar fjernes og lokalene saneres. Etter innvendig riving og sortering, kommer en rive-maskin på banen og river det gjenstående skjelettet. Totalt går det med omlag fem måneder til jobben. Under vårt besøk er det 15-20 mann i arbeid, blant annet med sanering av asbestholdige materialer.

– Dette er en typisk jobb som vi gjør mange av og er gode på. Prosjekter midt i byen er kompliserte, og hvis en container ikke blir tømt i tide får vi raskt et problem. Her samarbeider vi godt på logistikk siden med Divisjon Gjenvinning, som frakter bort materialene etter hvert og leverer dem til riktige deponier – da gjerne et av deponiene til NG m3. Ofte er det også slik at Gjenvinning kan fortsette å levere containere når vi er ferdige, og følge opp kundene videre, forteller Van de Velde.

## Grønt Punkt sikrer kontroll

R3 har tilsvarende samarbeid med Gjenvinning på prosjekter i blant annet Bergen, Trondheim, Tromsø og Bodø, og er en aktiv bruker av NG-systemet Grønt Ansvar® for å sikre kontroll og dokumentasjon i oppdragene.

– Et godt system som gir størst mulig sorteringsgrad er livsviktig for oss. Nå vet kundene våre at det står et seriøst og stort konsern bak for å håndtere nedstrøms-løsningene på en oversiktlig måte. De kan stole på at ingenting kommer på avveie og at de får grundige sluttrapporter. Dette

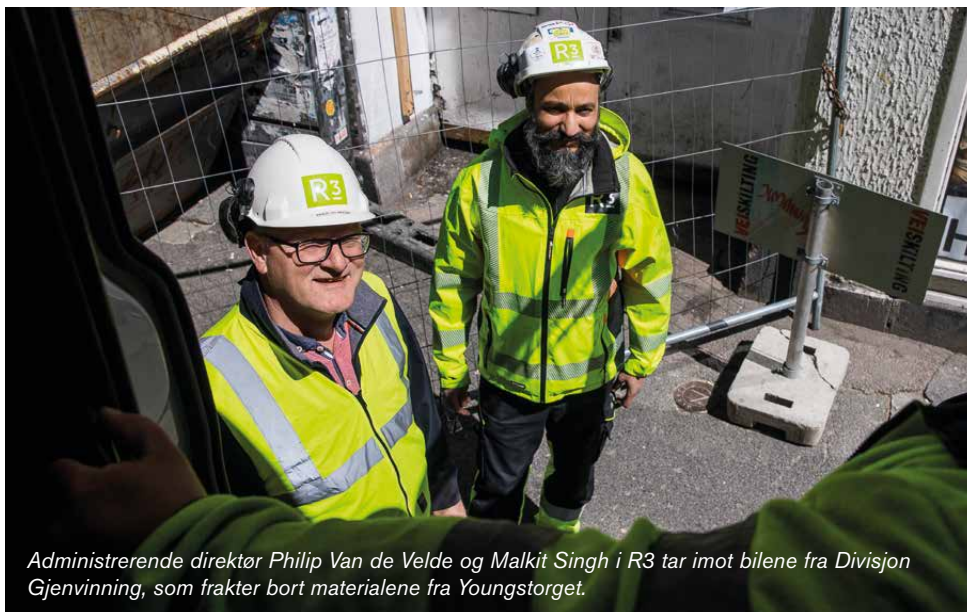
blir viktigere og viktigere i dagens marked. Vi har en tett og løpende evaluering av samarbeidet vårt med Gjenvinning, som har fungert stadig bedre de siste årene, konstaterer Van de Velde.

## Tror på videre effekt

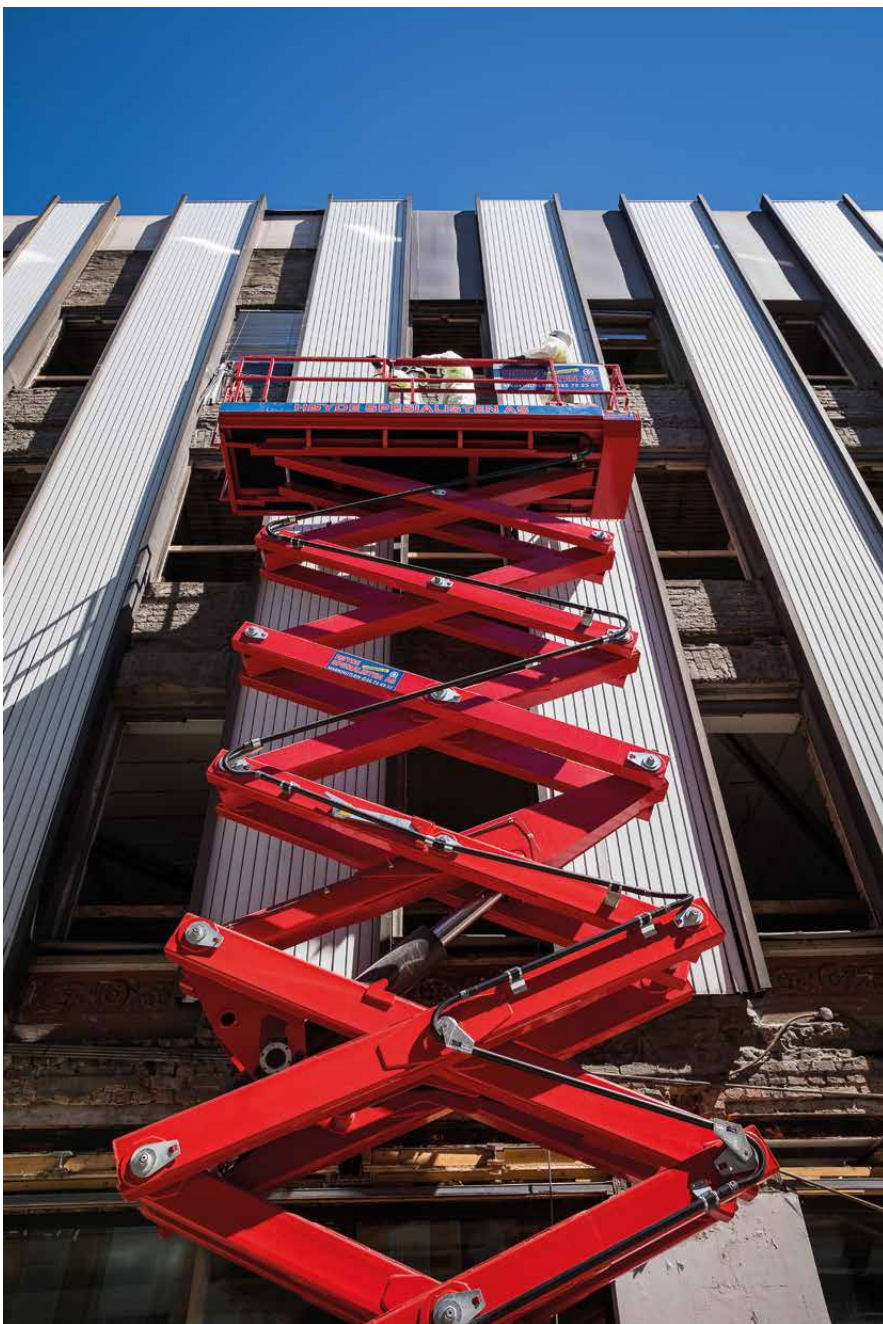
På andre typer prosjekter bidrar fagkompetansen fra R3 inn i prosjekter hos eksempelvis NG Industri. Samarbeidet er også tett med m3 for å finne de beste løsningene for deponi av lett forurensede masser. Van de Velde har tro på at disse samarbeidsformene kan gi ytterligere fordeler i årene som kommer.

– Når vi sammen finner de beste nedstrømsløsningene for vårt fagfelt, styrker det vår konkurransekraft. Samtidig tror jeg den seriøsitet og nulltoleranse for useriøs aktivitet som kjennetegner NG hjelper oss inn og gjør at vi fremstår som et firma man kan stole på. Compliance er alfa og omega i vår bransje, og vi profilerer oss med det slik at vi får jobbe sammen med seriøse kunder. ■





Administrerende direktør Philip Van de Velde og Malkit Singh i R3 tar imot bilene fra Divisjon Gjenvinning, som frakter bort materialene fra Youngstorget.



”

Kundene våre kan stole på at ingenting kommer på avveie og at de får grundige sluttrapporter.

Philip Van de Velde

## NØKKELTALL FOR NG M3:

CA. **450**  
OPPDRAG I ÅRET



SAMLEDE DRIFTSINTEKTER  
I 2016 VAR

**226,5**  
MILLIONER

OPP FRA 213,1 MILLIONER  
KRONER ÅRET FØR



Alle som jobber i Norsk Gjenvinning, samt de som besøker anleggene, bør bli enda litt mer bevisste på egen og andres sikkerhet. Enkle grep og gode rutiner kan forhindre alvorlige ulykker.



”

Sammen må vi sørge for at alt er på plass, og at vi har rutiner for å beskytte våre medarbeidere.

Lin Sellevaag Nicolaysen

# – Alle skal komme hele hjem fra jobb

**K**anskje har du sett verneutstyrs-kampanjen som har rullet og gått på en skjerm nær deg, og tenkt at «dette kan jeg fra før». Det er i så fall gode nyheter, fordi hensikten med kampanjen først og fremst er at den skal være en påminnelse om å bruke riktig verneutstyr og ta de nødvendige forholdsreglene som gjør arbeidshverdagen sikker for både ansatte og besøkende.

– Det er mange arbeidsoppgaver som potensielt kan være farlige, enten det er langs veien, på anlegg eller ute på besøk. Derfor er det viktig med riktig bruk av verneutstyr. Det betyr ikke at vi ikke bruker det på riktig måte i dag – denne kampanjen er en bevisstgjøring, sier Lin Sellevaag Nicolaysen, Compliance Manager i Norsk Gjenvinning.

– Vi har hatt noen eksempler på alvorlige fallulykker. Her er det utrolig viktig med fallsikringsutstyr. Det at vi setter fokus på å bruke verneutstyr, handler om at alle skal komme hele hjem fra jobb, understreker hun.

Nicolaysen minner også om at alle NG-ansatte må være gode ambassadører. Det er viktig å si ifra hvis du ser noen som ikke bruker verneutstyr. Hvis ingen sier ifra, kan det være lettere for andre å droppe det også.

### Ekstra viktig når du jobber i høyden

Noe av det Nicolaysen og andre som jobber med HMS i Norsk Gjenvinning bidrar med, er å kartlegge hva slags type vern som kan være hensiktsmessig, samt å sørge for at alle har god opplæring og gode rutiner.

– Vi kan si «hvis du skal gjøre dette, må du ha denne typen vern», for eksempel vernesko, hjelm og hansker. Det er arbeidsgiverens ansvar å legge til rette for det, men hver medarbeider bør også tenke: «Er dette godt nok?». Sammen må vi sørge for at alt er på plass, og at vi har rutiner for å beskytte våre medarbeidere. Utstyret må være tilgjengelig, og så er det opp til alle å bruke det, sier Nicolaysen.

– Verneutstyr brukes fordi vi ønsker å forhindre ulykker. Vi har krav om at dette skal brukes på anleggene våre, og det er også et krav når du er ute hos kunder. Særlig når det gjelder bruk av verneutstyr i forbindelse med arbeid i høyden, ser vi at noen kanskje trenger litt bedre oppfølging. Hvis du ser noen som ikke bruker fall-sikring – gi beskjed, oppfordrer hun. ■



## 5

## «PÅ GATA»

## OM VERNEUTSTYR:



## THOR MARTIN TYRIBAKKEN

VERNEOMBUD/BRANN-  
VERNLEDER, TØNSBERG/  
HOLMESTRAND

– Mitt inntrykk er at operatørene i NG generelt er opptatt av å beskytte seg, og at de er flinke til å benytte seg av det verneutstyret som er tilgjengelig. Utfordringen er å være bestemt på at også de som kommer for å levere eller hente varer på anlegget gjør det samme. Det har vært litt usikkerhet rundt hvordan vi skal forholde oss til de som bevisst slurver med dette, og her er det behov for tydeligere retningslinjer. ■



## IRENE LYSEBO SVEVA

HMSK-SJEF, NORGE

– Alle ansatte skal få det verneutstyret de har behov for, fra standard verneutstyr på anleggene, som synlighetstøy, hjelm og vernesko, til andre typer verneutstyr – for eksempel hansker for å unngå stikkskader eller vernebriller for å unngå øyeskader. Det er leders ansvar å sørge for at dette er plass. Samtidig er det klart at vi også har forbedringsområder, som at sjåfører noen ganger glemmer å ta på hjelmen når de går ut av bilen på anlegget. I tillegg har vi hatt flere ulykker og nestenulykker hvor våre ansatte ikke har brukt nødvendig fallsikringsutstyr. Det kan få alvorlige konsekvenser, og vi har hatt fallulykker hvor det har vært ren og skjær flaks at det ikke endte fatalt. ■



## JØRN PETTERSEN

VERNEOMBUD, GRORUDDALEN  
MILJØPARK, OG

## PIOTR TORUN

OPERATØR, GRORUDDALEN  
MILJØPARK

– Verneutstyr må være lett tilgjengelig for de ansatte, slik at vi alltid får tak i det vi trenger. På GMP er det mye trafikk, så synlighetstøy er spesielt viktig. Verneutstyret må være i god stand, og synlighetstøyet må ikke være for møkkete – for da blir det vanskelig å få øye på folk. Videre hender det at kunder som kommer innom for å levere varer ikke alltid er så flinke til å ta på seg hjelm. Mange av dem har heller ikke med seg hjelm. Da er det viktig at vi har hjelmer de kan låne – og at vi som jobber her minner dem på at hjelm er påbudt hos oss. ■



## HÅVARD PAULSEN

HMS- OG KVALITETSSJEF,  
R3 ENTREPRENØR AS

– Utover våre generelle krav til verneutstyr, fokuserer vi i år på å bytte ut de gamle hjelmene med en ny hjelmtypen som har økt beskyttelsesgrad. Hodeskader er blant de mest alvorlige skadene som inntreffer i bygg- og anleggsbransjen, og ifølge Arbeidstilsynet har det over en tiårsperiode blitt registrert om lag 74.000 arbeidsskader fordelt på hode, ansikt og øyeparti. De nye hjelmene er utstyrt med fire-punkts hakestropp i tillegg til ny design som gjør hjelmen bedre egnet for fallulykker og ikke bare vern mot fallende gjenstander. I tillegg til generelt HMS-arbeid, jobber vi med å heve kompetansen gjennom kurs og opplæring. Videre jobber vi aktivt med å finne balansen mellom generelle krav til bruk av verneutstyr og det at vi ikke går så langt at de ansatte opplever det som tvang og overdrivelse. ■



**Feiring i Pasa.** Fra venstre: Andreas Lindstrøm, Birger Lunden, Egil Lorentzen, NG-helt Allan Lauritzen, Svein Erik Gundersen, Rune Stenhaug og Roy Mevold.



# – Et suverent team!

Den ferske NG-helten Allan Lauritzen sier han vil dele utmerkelsen sin med kollegaene på gjenvinningsstasjonen i Pasa. Som teamleder har han stått i spissen for å rydde og standardisere anlegget, slik at produksjonsflyten blir mer effektiv.



NG-helt: **Allan Lauritzen**

formann farlig avfall, Pasa

Effektive og standardiserte prosesser er en viktig del av NG Flyt. På anleggene innebærer dette å redusere sløsing av arbeidstid, samt å finne bedre måter å tilrettelegge arbeidsoppgavene på for de ansatte. Allan Lauritzen og teamet hans i Pasa ved Porsgrunn har brukt Lean-metodikken som kalles 5S for å jobbe frem løsninger som allerede har ført til store forbedringer i deres arbeids-hverdag.

– Nå er vi godt i gang med Lean. Vi har ryddet og systemisert, område for område, og er godt i gang med å standardisere alle arbeidsoppgaver. Det har for eksempel gjort det enklere for alle å gjøre ting likt, noe som bidrar til god kvalitet på arbeidet. Det blir også mye bedre og sikrere opplæring av nyansatte. I tillegg har vi satt fokus på ledetiden gjennom hele prosessen i anlegget, og hvordan vi kan forbedre oss. Kort fortalt har vi systemisert flyten på hele anlegget, forklarer Lauritzen.

## Alle er med

Han sier videre at nøkkelen for å motivere hele teamet til å delta, er at de hele tiden har en god tone på jobben. Alle inkluderes, og alle er med på å påvirke hvordan de kan forbedre prosessene. Derfor føler Allan at også kollegaene fortjener en god porsjon heder og ære i forbindelse med at han har blitt kåret til NG-helt:

– Dette var veldig gøy! Det er moro å bli satt pris på, men jeg synes det er viktig å få med at hele gjengen er med på dette arbeidet. Vi er et suverent team, kommenterer Lauritzen.

Han legger til at det er motiverende for alle å se at arbeidet fungerer, og at de får det stadig mer ryddig på stasjonen. Alle i teamet har også vært på Lean-kurs – ikke bare ledelsen.

## Overrasket med blomster og kake

NG-helten ble nominert på bakgrunn av sin innsats innenfor verdiene Kremmerskap og Proaktivitet, og kanskje spesielt den siste. Lean-arbeidet handler for Lauritzens del om mye planlegging og om å tenke på hvordan de kan løse utfordringer som kan oppstå litt frem i tid. Derimot klarte han overhodet ikke å forutse at han skulle få noen form for heltestatus på jobben for dette arbeidet:

– Jeg visste ingenting der jeg satt på kontoret. Det skulle komme noen for å se på anlegget, noe som skjer ganske ofte, så jeg tok på meg hjelm og briller. Da jeg kom ut døra ble jeg møtt med blomster og applaus. Det var overraskende og artig, sier Lauritzen.

– Også var det kake til alle sammen i kantina etterpå – deilig marsipankake, avslutter den blide NG-helten. ■



**Feiring i Knarrevik.** Fra venstre: regionsjef Terje Olsen i Divisjon Gjenvinning Hordaland, NG-helt Bente Kobbeltvedt og divisjonsdirektør Egil Lorentzen.



# Heder og ære til altnuligkvinnen Bente

I løpet av sine 13 år i Norsk Gjenvinning har Bente Kobbeltvedt jobbet i alle avdelinger – fra kundesenter og salg til transport og vekten. Nå er hun kåret til NG-helt for sin fremragende innsats.



NG-helt: **Bente Kobbeltvedt**

administrasjonssjef i Norsk Gjenvinning, Knarrevik

«**H**un fortjener oppmerksomhet for den gode jobben hun gjør, og hun er en særdeles viktig medarbeider», står det i nominasjonsteksten som gjorde at Bente Kobbeltvedt nylig ble kåret til NG-helt for verdiene Kremmerskap og Proaktivitet. På kontoret i Knarrevik utenfor Bergen ble hun overrasket med kake og blomster av kollegaene sine.

– Jeg må si at det var overveldende – dette hadde jeg ikke sett for meg! Men jeg er veldig takknemlig for å motta en slik utmerkelse, sier Kobbeltvedt.

Hun har vært ansatt i NG i 13 år, og har underveis fått prøve seg i flere ulike avdelinger og i mange forskjellige roller.

Bente har dermed svært god kjennskap til butikken, og kan bidra på de ulike avdelingene med sin erfaring. Hun omtales som «limet i hele systemet på Knarrevik», og er i tillegg en veldig viktig ressurs generelt i Norsk Gjenvinning.

## «Hva er det beste for NG?»

I tillegg til å lede de ukentlige salgsmøtene, samt ta seg av anbud, fakturering og kontroll på avsetninger ved månedsslutt, jobber Kobbeltvedt med salg og oppfølging av egne kunder. Vi spurte hva hun mener er viktigst når det gjelder å beholde eksisterende kunder og vinne nye:

– Det er utrolig viktig å bygge opp og opprettholde gode relasjoner med kundene – rett og slett ha jevnlig møter.

Selv det å ta en kopp kaffe med en kunde kan være en god anledning til å fremme budskapet til NG, om tjenester, produkter og systemene våre. Her i Bergen har vi også det nye anlegget vårt, og det har vært en suksess å få kundene ut hit på besøk for å vise dem hele verdikjeden, og for å underbygge visjonen «Det finnes ikke søppel mer», forteller NG-helten.

## – Hva betyr Kremmerskap og Proaktivitet for deg i din jobb?

– Jeg synes det er flott å høre de ordene bli brukt her, men min viktigste motivasjon i hverdagen er: «Hva er det beste for NG?». Jeg prøver å være fremoverlent, og å tenke ut gode løsninger for ulike situasjoner, avslutter Kobbeltvedt. ■

Returadresse: Norsk Gjenvinning Norge AS, Postboks 567 Skøyen, 0214 Oslo



Under Bislett Games 15. juni presenterte vi en elektrisk komprimatorbil, som vi har bestilt to stykker av. Bilene skal brukes til den nye Sarpsborg-kontrakten som starter 1. oktober 2017. Dette er et ledd i å minske vårt fotavtrykk og øke vårt positive bidrag for miljøet.



NG Kristiansund samarbeider med lokalt Brannvesen. Her ser vi øvelse i redning etter en bilulykke, hvor NG stiller med bilvrak og område for øving. Steinar Angvik viser ansvarlighet og hjelper nødetatene med å ha realistiske øvelser.



NG var selvfølgelig til stede under Avfallskonferansen 2017 som ble arrangert i Kristiansand 13.–15. juni. Tema for årets konferanse var «Sirkulær fremtid». Avfalls- og gjenvinningsindustrien vil spille en nøkkelrolle som katalysator i overgangen til en sirkulær økonomi, og dette er et viktig satsingsområde for oss. Under konferansen presenterte vi vår nye smarte avfallsbeholder Bigbelly, som du kan lese mer om på side 5.



Her får Oppsaltunet barnehage lære litt om både miljø og trafiksikkerhet med store renovasjonsbiler. Svein Erik Bakke, Rikard Wojcicki, Gunnar Schwanitz og Lasse Langeid, samt en flott komprimatorbil, hilste barna velkommen. Alle barna fikk prøve å sitte inne i førerhuset, samtidig som en av de ansatte stilte seg foran bilen. « – Jeg så ikke mannen før han viftet med capsen – og han er voksen!» Nyttig læring for alle som deltok!