

Meni**NG**

01 – 2019
ET MAGASIN FRA
NORSK GJENVINNING



Sterk vekst og økt satsing på trading

Side 15

GMP: Ny papirlinje gir håp for fremtiden

Side 18

Revisjon i India ga store forbedringer

Side 24

Strategi for nordisk vekst

side 06



Nå nærmer det seg sommer, og jeg vil gjerne takke alle for super innsats i første halvdel av 2019.

Som dere vet ble ikke 2018 helt som vi håpet. Kina stengte grensen for avfallsbaserte råvarer som papir, plast og metaller, og fallet i nedstrømsprisene kombinert med etterdønningene etter brannen på GMP hadde store konsekvenser for oss. Derfor er jeg ekstra stolt over den utviklingen vi har fått til sammen i første halvdel av 2019. Det første halvåret har i tillegg til gode resultater vært preget av flere spennende prosjekter.

Den nye papirlinjen på GMP er levert på tid og kost og er endelig i drift. Det er verdens mest avanserte papirsorteringsanlegg, og vi ser konturene av hva maskinen vil kunne levere på sikt.

Dette vil bidra til at vi møter våre kunder med en kvalitet ingen andre i verden kan.

Vi har også sikret oss bredere kompetanse og kraft innen rivning for NG-konsernet ved å slå oss sammen med selskapene Øst-Riv AS og snart Norprodukter AS. Begge selskap vil inngå i holdingselskapet Nordic Demolition sammen med R3 Entreprenør, og sammen danner vi en nordisk aktør som kan konkurrere mot de aller største. Hvert selskap har sine styrker og merkenavn som vi vil holde fast ved, samtidig som vi skal utnytte ressurser og kompetanse på tvers av de tre selskapene.

Jeg er også veldig glad for at NG Renovasjon, som hadde et vanskelig år i 2018 etter mange år med stabilt gode resultater, nå takter mot gamle høyder. Det er en imponerende snuoperasjon som er i ferd med å bli gjennomført. Samtidig leverer NG m3 nok et år med fantastiske resultater basert på sin solide kompetanse. NG Metall har ett mål for 2019; #back in black. I den forbindelse er det viktigst å styrke vår posisjon i markedet og kraft «i front». Jeg er derfor veldig glad for at vi nå ligger langt foran planen operativt, og jeg er spesielt imponert over at vi har økt med 15 000 jern i Norge sammenlignet med samme tidspunkt i fjor. Det er gledelig å se at tiltakene vi setter i gang i NG-konsernet har god effekt, og jeg er imponert over innsatsen som legges ned av alle medarbeidere for å bidra til en sikker og god drift. Nå er det viktig at vi holder fokus, slik at vi når målene vi har satt oss.

Vi har også gjennomført en viktig omorganisering av hovedkontoret på Lysaker hvor divisjonsledelsen nå er flyttet til GMP, H40 og Østre Aker vei. Dette er viktig for at divisjonene skal sitte tettere på drift og kundenes behov, og avgjørende for å skille divisjoner og konsern.

I år igjen har vi samarbeidet med Coop om «Coop rydder Norge», som har vært en stor suksess. Engasjementet har vært enormt fra alle kanter, og det gleder meg å se hvor mange som har tatt seg en tur ut og plukket søppel i naturen. Mediene har skrevet om Coop-butikker over hele landet som kommer med sine suksesshistorier og engasjement, og jeg blir stolt av at NG forbindes med disse. Totalt sett ble det samlet inn 80 tonn avfall som NG håndterte – godt jobbet!

Vi har mye å være stolte av i NG selv om vi aldri skal være fornøyde. Det viktigste av alt er at vi kommer trygt hjem fra jobben hver dag, og derfor skal sikkerheten alltid komme først.

Til slutt vil jeg ønske alle medarbeidere en riktig god sommer, og håper dere nyter ferien. Jeg håper dere får en rolig sommer, og at dere kommer tilbake helt oppladet til nye og spennende utfordringer til høsten.

God sommer,

Erik Osmundsen
Konsernsjef

BÆREKRAFT I NG:

NG støtter FNs bærekraftsmål og bidrar hver eneste dag til fremgang innenfor mange av de 17 bærekraftsmålene. Det er spesielt tre områder der NG har størst påvirkning:

11 BÆREKRAFTIGE BYER OG SAMFUNN



BÆREKRAFTIGE BYER OG SAMFUNN

12 ANSVARLIG FORBRUK OG PRODUKSJON



ANSVARLIG FORBRUK OG PRODUKSJON

13 STOPPE KLIMAENDRINGENE



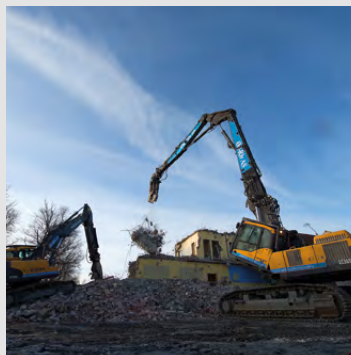
STOPPE KLIMAENDRINGENE

INNHold

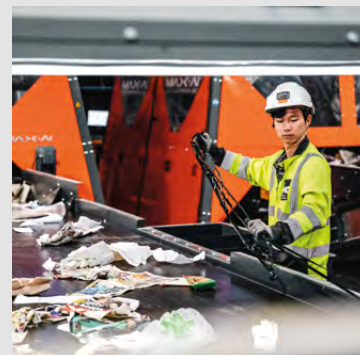
- 02** Leder og nøkkeltall
- 04** NG-Nytt om smått og stort
- 05** Construction City
- 06** Strategi for nordisk vekst
- 11** Ruteoptimalisering i TVB
- 12** R3 Entreprenør + Øst-Riv
- 14** Downstream: returtransport
- 15** Sterk vekst innen trading
- 16** Rapport fra CFO
- 18** Ny papirlinje med drømmeresultat
- 22** Miljøengasjert NGer
- 24** Revisjon i India
- 26** Tillitsvalgt
- 27** NG-helten



06 Å bli en ledende nordisk gjenvinningsaktør. Det er målet for NGs konsernstrategi for de neste tre årene.



15 R3 Entreprenør og Øst-Riv slår seg sammen for å bli en storaktør i det nordiske markedet.



18 Etter brannen i fjor, har Groruddalen miljøpark reist verdens mest avanserte papirlinje.

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

Med over 1500 medarbeidere 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: Bim Cornelia Kase

Redaksjon: Nucleus AS

Bidragstyper: Ida Jenshus

Redaksjonsråd:

Ingrid Bjørdal og Hans Fredrik Wittusen

Design: Nucleus AS

Foto:

Norsk Gjenvinning
Christian Søgaard Moen
Eivind Senneset
Morten Brakestad

Forsidefoto:

Christian Søgaard Moen, Nucleus AS

Trykk: Konsis Grafisk AS

Opplag: 1600

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.



NOMINERT TIL AVFALL NORGES INNOVASJONSPRIS

Vi ble i mai nominert til Avfall Norges innovasjonspris med gipsgjenvinningsanlegget New West Gipsgjenvinning AS i Holmestrand. Juryen la vekt på at vi har etablert en ny forretningside og en løsning på et nisjeområde med et stort behov for en avfallshåndtering. Vi har tatt i bruk en etablert teknologi og kombinert det med vår erfaring og kompetanse med et sterkt fokus på samarbeid i verdikjeden som bidrar til en sirkulær økonomi og en beste praksis i råvareutnyttelse og avfallsreduksjon. Vi krysser fingrene for seier i prisutdelingen som avholdes 19. juni på Avfall Norges Årskonferanses festmiddag, og setter uansett utfall pris på at vårt innovasjonsarbeid blir lagt merke til i bransjen. ■

tanse med et sterkt fokus på samarbeid i verdikjeden som bidrar til en sirkulær økonomi og en beste praksis i råvareutnyttelse og avfallsreduksjon. Vi krysser fingrene for seier i prisutdelingen som avholdes 19. juni på Avfall Norges Årskonferanses festmiddag, og setter uansett utfall pris på at vårt innovasjonsarbeid blir lagt merke til i bransjen. ■

Gode erfaringer i Rogaland med NAV som rekrutteringskanal

NG har hatt stor suksess med NHO-prosjektet Ringer i Vannet. Nå kan Regionsjef i Rogaland, Nina Thorsen, fortelle om positive erfaringer fra samarbeid med NAV som rekrutteringskanal. Da får arbeidsledige prøve seg i arbeidslivet, og NG får arbeidskraft tilbake.

– På arbeidstrening hos oss har kandidatene fått prøve ut hva de trives med, og samtidig fått grundig opplæring i avfallsbransjen, forteller Nina.

Flere av de som har vært på arbeidstrening har fått fast ansettelse når det har blitt ledige stillinger. Siden de allerede har opplæring, er det en effektiv og gunstig løsning for begge parter.

Kompetanseheving

Gjennom NAV tilbyr NG praksisplass til de som mangler eller har lite kompetanse. Det kan dreie seg om arbeidsledige eller folk som har falt utenfor arbeidsliv eller skole. Gjennom opplæringsprosessen hos NG tilegner de seg verdifull kompetanse for en rekke jobber både i og utenfor bransjen – og får delta i et aktivt og inkluderende arbeidsmiljø.

Rekrutteringsordningen har fungert særlig godt med sjåfører. Flere av kandidatene ønsker nemlig å bli yrkessjåfører, men mangler kompetanse. I NG har de fått erfaring med ulike typer biler og kjøring.

– Å jobbe på bil gir en kompetanse som er attraktiv for fremtidige arbeidsgivere, og den

kompetansen gir ett fortrinn når det lyses ut faste stillinger hos oss. Flere har også tatt nødvendig tilleggssertifikat, sier hun, og roser både transportleder, produksjonsleder og formann i Stavanger for hvordan de har tilrettelagt for ordningen.

Samfunnsansvar

Nina mener NG som virksomhet har et ansvar for å bidra til et inkluderende samfunn og hjelpe de som har dårligere forutsetninger for å komme inn i arbeidslivet

– Jeg vil anbefale andre virksomheter å bidra med denne typen arbeidstrening. Da både hjelper vi andre samtidig som vi får noe tilbake. Det er en vann-vinn-situasjon for begge parter, avslutter hun. ■

FLYTTING TIL GMP

På bakgrunn av at vi gikk inn i en ny strategiperiode i 2019 med en målsetting om å bli Nord-Europas mest industrialiserte gjenvinningssselskap, gjorde vi noen endringer i divisjonenes lokasjoner. Divisjonene Gjenvinning, Downstream og Metall flyttet fra Lysaker Torg 35 til GMP. Med vårt største anlegg GMP så tett på hovedkontoret falt det seg naturlig å flytte de overnevnte divisjoner inn i egnede lokaler for å samle de operative enhetene. Etter å ha brukt første kvartal på flytting er divisjonene nå på plass på GMP. ■

BÆREKRAFTIG TRANSPORT

NG-konsernet jobber kontinuerlig med å vurdere ny teknologi innenfor innhenting og transport av næringsavfall. I 2018 ble den første krok-bilen som går på flytende biogass tatt i bruk for Vesar. Dette var den første av sitt slag på norske veier. I juni i år ble det startet en avtale med Renovasjonsetaten der NG nå samler inn alle glassigloene i hele Oslo. Dette blir gjort med tre av våre biogassbiler. Avtalen er nå selvstendig, etter at vi tidligere har gjort dette med under-entreprenører. Slike avtaler er med på å utvide vår flåte av bærekraftige transportmidler. ■



Construction City

– Fremtidens byggenæring



”

NG er blant kompetansevirksomhetene som aktivt bidrar i utformingen og utbyggingen av Construction City.

Norges første kompetansesenter for eiendom, bygg- og anleggsbransjen blir starten på en fremtidsrettet næringsklynge på Ulven i Oslo. Målet er å bli verdens mest spennende og attraktive arbeidsplass.

OBOS, AF Gruppen og Betonmast er motorene bak prosjektet om å utvikle den grønne og fremtidsrettede kunnskapsparken Construction City i Oslo. Den massive utbyggingen skal stå ferdig i 2023, og vil utgjøre 85–100 000 kvadratmeter næringsarealer.

Construction City er imidlertid mer enn et bygg. Det er en næringsklynge hvor bedrifter som er relatert til byggenæringen samhandler og utvikler løsninger for morgendagens byggenæring, for å styrke medlemmenes konkurransekraft.

– Vi har vært engasjert i prosjektet siden oppstarten i 2018. Formålet med Construction City er å samle aktører som kan bidra til å utvikle byggenæringen til det bedre, forteller innovasjonsdirektør i NG, Thomas Mørch.

Samhandling på tvers av næringer

NG er blant kompetansevirksomhetene som aktivt bidrar i utformingen og utbyggingen av Construction City. Andre samarbeidspartnere er GK Gruppen AS, Multiconsult, SINTEF, StartupLab og DNB.

Inkubatorvirksomheter, utdanningsinstitusjoner, rådgivningsfirmaer, arkitektkontorer, eiendomsutviklere og entreprenørvirksomheter er blant virksomhetene som skal ha arbeidsplasser i næringsklyngen – og både OBOS, AF Gruppen og Betonmast kommer til å flytte sine hovedkontorer hit.

– Det er viktig at vi engasjerer oss i arbeidet med Construction City for å lære mer om vår viktigste kundegruppe: bygg- og anleggsbransjen. På den måten kan vi i større grad vise hva vi kan bidra med, og utvikle tjenester som svarer på deres behov, slik at vi blir en enda viktigere aktør for dem i fremtiden, forteller Thomas.

Ressurseffektiv avfallshåndtering

Innovasjon, samhandling og bærekraft er stikkord for prosjektet. Ved å tilrettelegge for at store og små virksomheter samhandler på tvers av næringen skal Construction City bidra til mer innovasjon og utvikling. NG har blant annet vært med i utformingen av bærekraftstrategien til Construction City.

– Bærekraftstrategien er spesielt ambisiøs innenfor områdene materialer, vannhåndtering og bærekraftig drift. I dette ligger en avfallshåndtering i driftsfasen, med fokus på høy sorterings- og materialgjenvinningsgrad. I tillegg er målet at 70 prosent av rivematerialene fra byggeprosjektet skal materialgjenvinnes og at 50 prosent av byggets materialer skal være av resirkulerte eller gjenbrukte materialer, avslutter han. ■

”

På et overordnet nivå
handler strategien til
konsernet om hvor vi
skal være om tre år,
og hvordan vi skal
komme oss dit.

En strategi for nordisk vekst

Å bli en ledende nordisk gjenvinningsaktør. Det er målet for NGs konsernstrategi for de neste tre årene.



I desember 2018 ble NG-konsernets strategiplan for 2019–21 vedtatt, og arbeidet med å sette den ut i livet er godt i gang på tvers av virksomheten.

– På et overordnet nivå handler strategien til konsernet om hvor vi skal være om tre år, og hvordan vi skal komme oss dit. Hva skal vi lykkes med? Hvilke kunder skal vi vinne? Hvilken lønnsomhet skal vi ha? Og ikke minst – hvilken posisjon skal vi ha i et samfunn med stadig høyere fokus på miljø og sirkulær økonomi og i en gjenvinningsbransje som står foran betydelige muligheter og endringer i årene som kommer?

Det sier direktør for strategi og bærekraft Hans Fredrik Wittusen.

Nordens viktigste gjenvinnings-selskap

NGs visjon er at avfall skal bli løsningen på fremtidens ressursproblem.

– Konsernets misjon er å hele tiden arbeide for å bli bransjens mest kundeorienterte, effektive og lønnsomme aktør. Målet vårt er å være Nordens ledende og

mest betydningsfulle gjenvinnings-selskap. Da må vi hele tiden ha fingeren på pulsen til markedet for hva kundene er opptatt av og hvilke nye krav som stilles. Strategien er preget av at vi er fremoverlente, og hele tiden driver kundedrevet utvikling og innovasjon, sier han.

Han fortsetter:

– Fundamentet for alt arbeidet vi gjør i NG er våre fire grunnverdier: kremmerskap, proaktivitet, ansvarlighet og lagånd. Det er viktig at vi hver dag bygger en stadig sterkere kultur med motiverte folk som opptre i tråd med verdiene og ønsker å være med på NG-reisen. Vi har en målsetning om å være en av Norges mest attraktive arbeidsplasser, og jeg tenker vi allerede er godt på vei når jeg ser hvor godt vi lykkes å tiltrekke oss og utvikle flinke folk i alle deler av konsernet!

Tre strategiske horisonter

Hans Fredrik Wittusen forklarer hvordan konsernets strategiplan er bygget opp.

– For å sikre riktig fokus opererer vi med tre horisonter i strategiarbeidet. Horisont 1 handler om strategi og planer for de

neste tre årene i hver av de fire konserndivisjonene. Hver divisjon har sin egen treårsplan som beskriver konkrete mål og hovedtiltak for kontinuerlig utvikling, vekst og lønnsomhetsforbedringer, med utgangspunkt i dagens virksomhet ute i divisjonene. Horisont 1-planene er kritiske for at konsernet skal bygge en solid plattform for fremtidig utvikling og vekst, og det er her linjen og divisjonsledelsen har sitt daglige hovedfokus, fortsetter han.

Men for å lykkes i å nå de langsiktige målene, må konsernet stille seg et viktig spørsmål: Hva skal vi gjøre de neste tre årene, i tillegg til det som ligger i divisjonenes Horisont 1-planer, for å skape nye vekstmuligheter? En viktig del av Hans Fredriks jobb som direktør for strategi og bærekraft er å sikre at konsernet har tilstrekkelig fokus og kraft på langsiktig utvikling.

– I tillegg til å gjøre det vi gjør i dag best mulig, må vi løfte blikket. Horisont 2 handler om å finne nye løsninger og forretningsområder som skaper lønnsom vekst på toppen av dagens virksomhet. Det kan også være oppkjøp som gjør at vi posisjonerer oss enda bedre

” NGs visjon er at avfall skal bli løsningen på fremtidens ressursproblem.



strategisk i markedet. Kjøpene av Mortens Rørinspeksjon, KMT, Øst-Riv og Norprodukter er ferske eksempler på strategiske oppkjøp som både tilfører konsernet viktig spisskompetanse og er et ledd i en langsiktig, nordisk vekststrategi, sier han.

Men hva ligger bak den tredje strategiske horisonten?

– Der ligger visjonen til NG: «Det finnes ikke søppel mer». Da er vi lenger inn i fremtiden enn vi kan se; vi vet ikke hvordan gjenvinningsbransjen vil se ut eller hva NGs rolle vil være, men vi kan være sikre på at fremtiden vil bringe betydelige endringer. Og vi må sikre at vi hele tiden er nysgjerrige, innovative og endringsvillige slik at vi kan fortsette å være en premissgiver og ledestjerne i denne utviklingen.

Lokalt kremmerskap, lønnsomhetsforbedring og nordisk vekst

For å belyse Horisont 1-planene trekker Hans Fredrik frem noen fokusområder for de fire divisjonene de neste tre årene.

– Divisjon Gjenvinning har en todelt strategisk målsetting: Det ene er å være den mest profesjonelle tjenesteleverandøren i oppstrømsmarkedet, med god kundeinnsikt, sterk basiskvalitet og lokalt kremmerskap i front. Det andre er å være Nordens mest industrialiserte gjenvinningsaktør, preget av kontinuerlig forbedring og høy grad av standardisering og digitalisering. I treårsplanen er det fokus på å få god lønnsomhet i alle regioner og sikre god samhandling og effektiv deling av beste praksis.

Divisjon Metall har som mål å være en ledende industriell jern- og metallgjenvinner i Norden. Divisjonen slet med lønnsomheten i 2018, mye på grunn av utfordringer i markedet etter at Kina stengte grensen. Et hovedfokus i treårsplanen er å øke lønnsomheten.

NG-KONSERNETS OVERORDNEDE STRATEGISKE MÅL:



- Størst og best i Norge, med en sterk posisjon i Sverige, Danmark og Storbritannia.
- Bransjens mest kostnadseffektive aktør med en industrialisert verdikjede og kontinuerlig forbedring i alle ledd.
- Ledende på kundedrevet utvikling og innovasjon – med fokus på tjenestekvalitet, nye nedstrømsløsninger, digitalisering og nye forretningsmodeller.
- En av Norges mest ettertraktede arbeidsplasser med sterk kultur, mangfold, og talentutvikling.
- Gode interne kvalitets-, kontroll- og styringssystemer.
- Fokus på HMS og etterlevelse i alt vi gjør.



”

Fundamentet for alt arbeidet vi gjør i NG er våre fire grunnverdier: kremmerskap, pro-aktivitet, ansvarlighet og lagånd.

Hans Fredrik Wittusen

– Metalldivisjonen har over lengre tid utviklet sterkt HMS-fokus, effektiv drift og god kostnadskontroll. Her blir fokuset å styrke markedsarbeidet og løfte bruttofortjenesten.

Divisjon Downstream har som mål å være det ledende nedstrømselskapet i Norge og Sverige. Her handler det mye om å bidra til å gjøre Gjenvinning og Metall maksimalt konkurransedyktige i sine markeder, gjennom å skaffe stadig bedre nedstrømsløsninger.

– Downstream spiller en kritisk rolle i konsernets lønnsomhetsutvikling og er også en viktig lyttepost for å forstå hvordan etterspørselen etter resirkulerte råvarer utvikler seg.

For Divisjon Prosjektbaserte virksomheter (PBV) er det et stort fokus på nordisk vekst i treårsplanen.

– Virksomhetene i PBV utgjør viktige satsningsområder for konsernet. Fokuset i treårsplanen er på å styrke både fokus og lønnsomhet i tjenestenisiene som grunnlag for nordisk vekst.

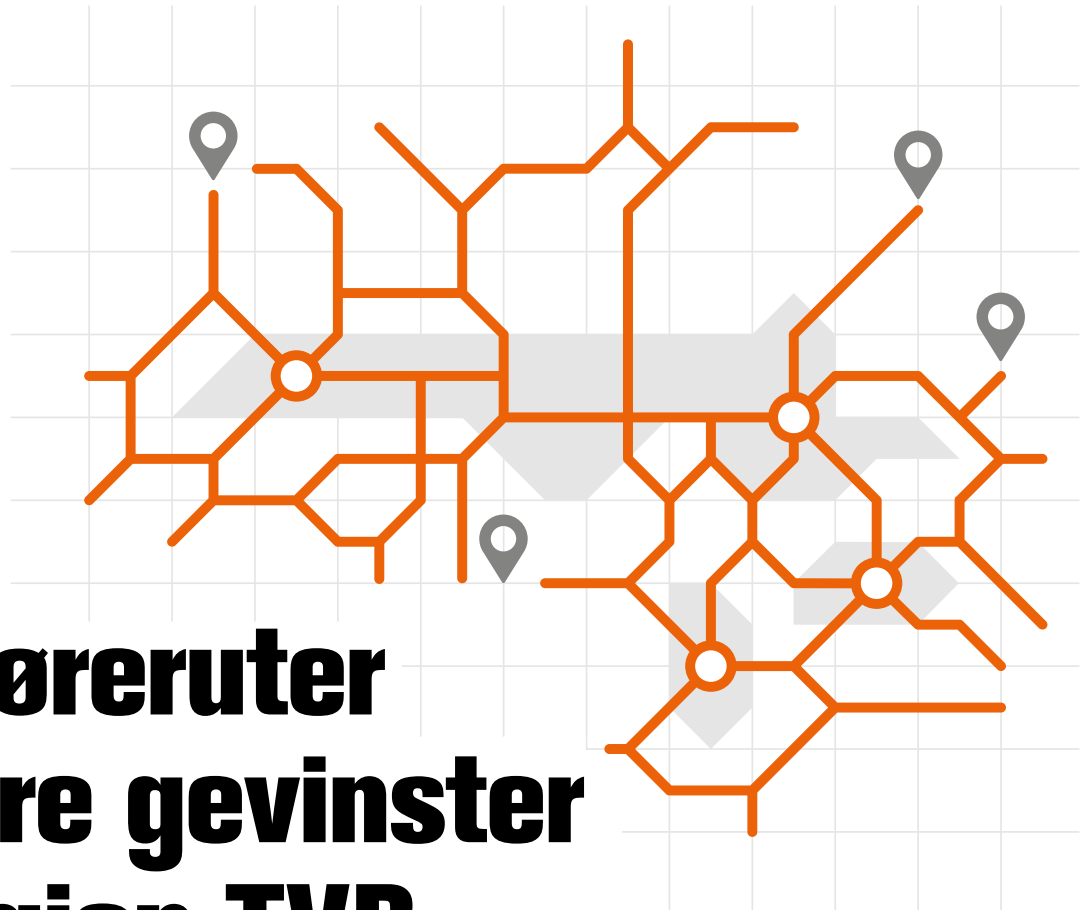
Det vi skal leve av i morgen

Innovasjon er en viktig del av Horisont 2-planene. Det sentrale innovasjonsteamet, ledet av innovasjonsdirektør Thomas Mørch, jobber i tett samarbeid med linjen for å utvikle nye løsninger og forretningsområder. Et eksempel er gipsfabrikken i Holmestrand, som ble åpnet høsten 2018, og sørger for materialgjenvinning av gipsplater som tidligere gikk til deponi.

– Gipsfabrikken er et godt eksempel på innovasjon i NG-konsernet. Vi kombinerer innsikt og løsninger fra daglig drift med kunnskapen og prosjektressursene i innovasjonsteamet, for å skape en ny løsning som styrker vår posisjon i markedet, sier Hans Fredrik.

Konsernet har mange virksomhetsområder med forskjellige muligheter og utfordringer.

– Vi jobber alle mot samme mål – vi skal være Nordens ledende gjenvinnings-selskap. Da kan vi ikke sove i timen. Vi må bruke all vår kundeinnsikt og kreativitet for å stadig utvikle nye måter å løse kundens avfallsproblemer på, avslutter Hans Fredrik Wittusen. ■



Nye kjøreruter ga store gevinster for Region TVB

Færre komprimatorbiler på veiene, høyere effektivitet og bedre avtaler med transportørene ble resultatene av en omfattende og krevende optimalisering av kjørerutene i regionen. Nå høster prosjektet ros fra toppledelsen i NG.

Telemark, Vestfold og Buskerud utgjør til sammen et stort geografisk område. Etter en kartlegging av regionen, ble det avdekket et betydelig behov for å gjøre forbedringer av kjørerutene. I fjor startet derfor Region TVB arbeidet med å legge om kjørerutene helt, slik at de potensielt kunne forbedre driften på flere områder.

– Målet var å effektivisere rutene, levere optimaliserte løsninger og få til en transportlogistikk som var til det beste for alle involverte. Her har vi tenkt på hva som er langsiktig best, både for oss, våre kunder, våre transportører, klimaet og samfunnet, forklarer kjøreleder Cassandra Piranto fra Region TVB.

– Det ble en hektisk start på året med omlegging av rutene. Justeringer og atter justeringer. Vi satt et hårete mål som har

bydd på utfordringer, men nå har vi fått hentet oss godt inn og ser gode resultater av endringene, legger hun til.

Cassandra sier videre at det kanskje kan finnes potensielle effektiviseringer på ruter og transport som har vært satt for lenge siden. Hun minner om at logistikken trenger å evalueres jevnlig for å kunne skape lønnsomhet – og at «det er dette som er kremmerskap».

Ros fra toppledelsen

Nå er ruteendringen gjennomført, og Direktør for divisjon Gjenvinning i NG Egil Lorentzen, kunne knapt vært mer fornøyd med resultatene:

– **Region TVB har redusert antall biler fra 17 til 13, samtidig som de har klart å øke antall oppdrag per bil med hele 15,4 prosent hittil i år. I mai bikket regionen faktisk 100 oppdrag per dag,**

per bil – og det er meget imponerende. I tillegg har de inngått nye og ryddigere avtaler med transportørene som bidrar til større forutsigbarhet og bedre lønnsomhet for alle, forteller Egil.

De endrede kjørerutene har bidratt til å øke innkjøringen per bil, øke marginene, sikret god inntjening for transportørene og forbedret kundeservicen. Ifølge Egil har Region TVB lyktes svært godt med prosjektet, og kan være stolte av det flotte arbeidet de har gjort:

– Etter noen utfordrende første måneder i 2019, med lange og hektiske dager, kan vi trygt si at dette prosjektet ble en stor suksess. Region TVB har gjort en fantastisk jobb! Dette er et kremeksempel på **Proaktivitet, Kremmerskap** og **Lagånd**, avslutter han. ■

Skal slå fra seg i det nordiske rivningsmarkedet

Sammenslåingen av rivningsselskapet Øst-Riv og NGs R3 Entreprenør åpner for nye muligheter. Ambisjonen er å bli en ledende aktør i Norge og en solid nordisk aktør.

– Vi så på NG som en veldig attraktiv og kompetent partner innenfor vårt spesialfelt. Som en del av NG-konsernet kan vi bygge en enda sterkere merkevare og ta en større del av det nordiske rivningsmarkedet.

Det sier medgründer av Øst-Riv, Erik André Vee, som sammen med Terje Østdal og Steinar Vee er hovedeier i selskapet. Sammen med de øvrige partnerne i Øst-Riv, Steinar Vee, Fredrik Bergaplass, Thomas Lindseth og Øivind Østdal, blir begge to med videre inn i NG-familien.

Selskaper som utfyller hverandre

Øst-Riv spesialiserte seg innen riving, miljøkartlegging, miljøsanering og betongsaging/boring, og har også egen avdeling som utfører støp- og stålarbeider.

Øst-Riv og R3 Entreprenør sine tjenester og kompetanse utfyller hverandre, og de to NG-selskapene vil videreføres som egne selskaper og brands. Dermed får NG-konsernet en enda mer stabil plattform for nordisk satsing i rivningsbransjen.

Erik André roser de omlag 80 Øst-Riv-medarbeiderne for den posisjonen selskapet har oppnådd gjennom nesten 15 år.

– En stabil og god arbeidsstokk med høy faglig kompetanse er en av suksessfaktorene våre, sier han.

Som et resultat av sammenslåingen utvides nå arbeidsstokken og kompetansen innenfor rivingssarbeidet betraktelig.

Nordisk satsing

R3 Entreprenør og Øst-Riv er lagt under holdingselskapet Nordic Demolition. Divisjonsdirektør for prosjektbaserte virksomheter i NG og styreleder i R3 Entreprenør, Bjørn Arve Ofstad, er styreleder for holdingselskapet.

– NG-konsernet har ambisiøse vekstsmål innenfor riving. Det gjør Øst-Riv til en god match for våre vekstplaner. Med Øst-Riv på laget ser vi store muligheter for å styrke oss i Norge og vokse i Norden, legger Bjørn Arve til.

Full utnyttelse av synergier i selskapet

Ifølge Erik André har fusjonen fungert godt.

– Øst-Riv har god og stabil omsetning, og nå får vi virkelig utnyttet synergiene på tvers av de to selskapene. Både Øst-Riv og R3 sitter på utrolig mye fagkunnskap, så sammen er vi uslåelige, forteller han.

For å oppnå enda bedre lønnsomhet blir det viktig med god utnyttelse av utstyret på tvers av selskapene, en felles IT-plattform og flere felles digitale operasjoner fremover i tiden som kommer. Alt for å utnytte synergiene mellom selskapene.

Fremmer byutviklingen

Miljøet er viktig for Miljøfyrtårnet Øst-Riv. Det skal fortsette også etter sammenslåingen. Nå skal de bygge opp et felles HMSK-miljø som bidrar til økt trygghet og lønnsomhet.

Øst-Riv-gründeren mener også at selskapet har en viktig samfunnsoppgave.

– Den jobben vi gjør er viktig for byutviklingen. Det trengs profesjonelle aktører som kan rive kompliserte bygg i bymiljøet på en sikker og skånsom måte. Jeg er stolt av alle de flinke folkene våre som står på hver dag for å gjøre en god jobb under krevende arbeidsforhold, avslutter han. ■



”

Øst-Riv og R3 Entreprenør sine tjenester og kompetanse utfyller hverandre, og de to NG-selskapene vil videreføres som egne selskaper og brands.



R3 ENTREPRENØR:

En ledende aktør i Norge med lang erfaring innenfor miljø-rådgivning, riving, miljøsanering, betongsaging og kjerneboring.

Ca. 115 ansatte og leverer prosjekter for private- og offentlige bygningseiere, og nasjonale- og regionale entreprenører.

Omsatte i 2018 for ca. 240 millioner.

Utfører prosjekter over hele landet og har kontorer i Oslo, Drammen, Skien, Rudshøgda og Trondheim.



ØST-RIV AS:

Entreprenørfirma med ca. 80 ansatte.

Leverer tjenester innen riving, miljøsanering, betongsaging og konstruktiv oppbygging med stål og betongarbeider.

Omsetning i 2018 på ca. 240 millioner.

Hovedkontor i Slemmestad, med Oslo og Østlandsområdet, som hovedområde.



NORPRODUKTER MILJØ AS:

I juni 2019 inngikk NG en avtale om å slå sammen Norprodukter Miljø AS med R3 Entreprenør AS og Øst-Riv AS. Dette for å bygge videre på NG-konsernets satsing på å skape en fullverdig og konkurransedyktig nordisk aktør i rivesegmentet.

Norprodukter har 56 medarbeidere og omsatte i 2018 for ca. 105 millioner.

Forventet gjennomføring av avtalen er 2. sept. 2019.

Returtransport handler om å utnytte mulighetene som ligger i eksisterende transportløsninger. Når lastebiler ikke går tomme tilbake, er det både lønnsomt og bra for miljøet. Rutene til Sverige er blant de beste på markedet.

RETURTRANSPORT – GOD BUTIKK OG GODT FOR MILJØET



Returtransportløsningen er viktig for Divisjon Downstream som sørger for transport og salg av behandlet og sortert avfall fra NG-anleggene.

Fyller tomme biler

– Nedstrømsløsningene i konsernet er solide og bærekraftige, sier Cecilie Skauge. Hun er leder for HMSK og Compliance i NG Downstream.

– Når mesteparten av all downstream-transport blir gjort med returtransport, er det både bra for økonomien og for miljøet. Det importeres mer varer til Norge fra Sverige enn omvendt. Så i stedet for at det kjøres tomme biler tilbake, bruker vi dem til å transportere avfallet vårt, forklarer Cecilie.

Årlig transporteres rundt 700 000 tonn avfall fra NGs anlegg med returtransport til nedstrømsløsninger i Skandinavia og Europa. Til og med container-frakten av papir og metall til Asia er basert på returfrakt.

– For å være konkurransedyktige i oppstrømsmarkedet må vi holde kostnadene nede, og prisen på returtransport er i snitt 40–50 prosent lavere enn prisen på hovedtransporten, forteller Cecilie.

Klar miljøgevinst

– I tillegg til miljøgevinsten ved selve transporten, har forbrenning i Sverige ofte høyere energigjenvinningsgrad enn det norske anlegg har. Svenskene ligger femti år foran oss når det gjelder utbygging av fjernvarme og utnytter dermed mer av energien som blir produsert, forteller hun.

Downstream har vunnet flere anbud basert på løsningen i Sverige, der miljø har vært den avgjørende faktoren. Returtransport-løsningen krever imidlertid god logistikk-planlegging.

– Hovedutfordringen for våre anlegg er at vi ikke kan bestemme når bilene skal ankomme, siden vi er nødt til å benytte oss av dem når de er ledig. Det er utfordrende for anleggene våre som gjerne vil ha kontroll på egen drift, forteller Cecilie.

NG best i klassen

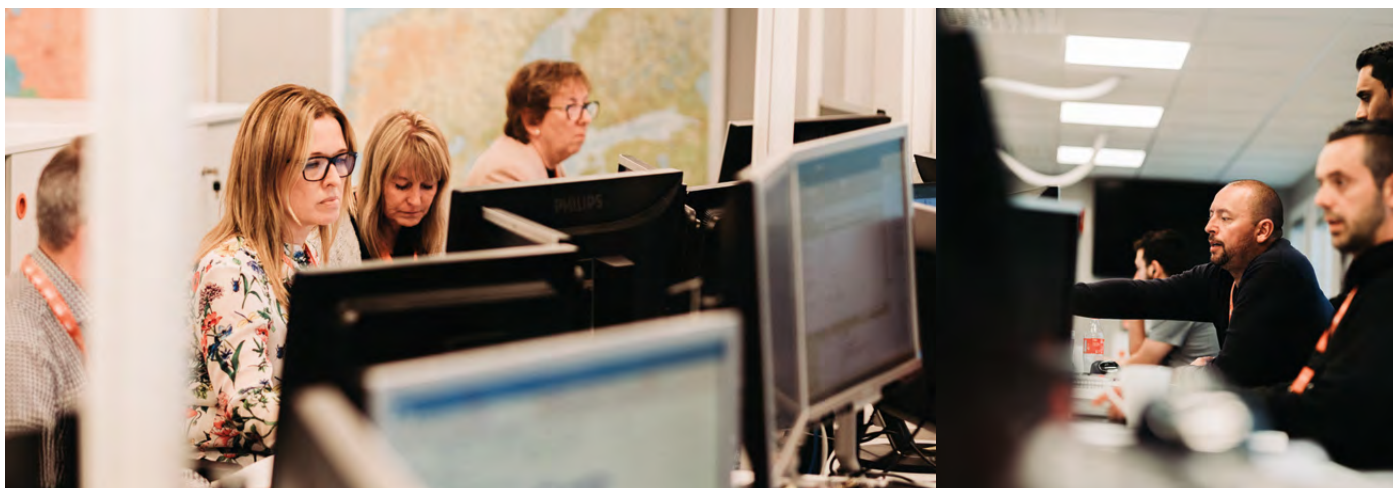
For å unngå at avfall kommer på avveie eller blir dumpet er det strenge reguleringer på eksport. For NGD betyr det grundig opplæring av medarbeidere og kontinuerlig oppdatering på regelverket.

– Så langt er vi de eneste i vår bransje med null avvik i begge eksportør-kontrollene fra Miljødirektoratet, sier hun fornøyd.

Endringer i markedet

I løpet av det siste året har det skjedd store endringer på markedet for papir, plast og metaller. Det betyr at NG-medarbeiderne i Downstream-divisjonen har måttet være i forkant med å finne nye løsninger.

– Den tidligere stormottakeren Kina har sluttet å importere internasjonalt avfall. Det påvirker prisene og fører til at resten av verden må søke nye markeder i Asia og Europa. I dag har NGD etablert gode løsninger blant annet i India, som vi er trygge på at håndterer avfallet på best mulig måte, avslutter Cecilie. ■



Sterk vekst og økt satsning på trading

Trading av volumer for tredjeparter er i sterk vekst takket være gode nedstrømsløsninger. NG er i dag den ledende traderen i Norge, ifølge direktør Jon Bergan.

Siden 2013 har det blitt bygget opp en egen tradingportefølje i Divisjon Downstream, som i dag utgjør ca. 300 000 tonn i Norge. Volumene består for det meste av restavfall, trevirke, papir og farlig avfall, med størst vekst innenfor restavfall på 20 prosent.

– Volumene går direkte fra avfallsbesitter til nedstrømsmottaker. Ambisjonen i Norge er å fortsette med 20 prosent årlig vekst, slik at vi har ca. 450 000 tonn i Norge innen 2021, forteller Jon.

Konkurransedyktige nedstrømsløsninger

For å bygge opp det beste markeds- og logistikkteamet innenfor trading i Norge, har det blitt gjort betydelige systematiske investeringer, som avdelingen nå begynner å se effekten av.

– Trading-markedet i Norge og Sverige er i sterk konkurranse, med pressede marginer. Vi har derfor investert i å bygge opp et team med erfarne markedsfolk

som har nettverk og god kompetanse på salg og logistikk, forteller Jon.

Han fortsetter:

– Grunnen til at vi er så konkurranse-dyktige er fordi vi sitter på de beste nedstrømsløsningene når det kommer til pris, compliance, logistikk og transport-løsninger. Det gjør oss konkurransedyktige oppstrøms.

Etablerer seg i Sverige

Den sterke veksten har gjort trading til et viktig satsningsområde fremover. Nå skal trading også etableres i Sverige, med kontor i Stockholm i løpet av sommeren. Målet er å bli den ledende traderen også i Sverige innen 2021.

– Vi tror at trading-markedets andel av totalmarkedet kommer til å øke de neste fem årene. I fremtiden forventer vi at det vil bli stilt enda høyere krav til sortering, at det etableres nye nedstrømsløsninger og at mindre går til forbrenning og mer til gjenvinning. Vi tror på størst vekst innenfor spesialfraksjoner, avslutter Jon. ■



NØKKELTALL FOR NG TRADING

Håndterer: **300 000 tonn**

Driftsoverskudd: **Over 10 %**

Salgskontorer: **Bergen, Oslo samt Stockholm fra juli 2019**

Logistikkssenter: **Oslo**

Antall ansatte: **6**

Land vi selger til: **12**

Grensepasseringer i året: **ca. 8000**



” Dette er gode tall og noe vi alle har grunn til å være stolte av.

OPPSUMMERING AV TALL FOR FØRSTE KVARTAL 2019:



OMSETNINGSVEKST:

7,4 %

TOTALT I KONSERNET



VEKST I BRUTTOMARGIN:

2,4 %



VOLUMØKNING:

8,3 %

SAMMENLIGNET MED 1. KVARTAL 2018



ØKNING I BRUTTO FORTJENESTE:

62,1 mill.



JUSTERT DRIFTSRESULTAT
FØR AVSKRIVNINGER:

87,6 mill.

I ÅRETS FØRSTE KVARTAL



CFO har ordet

NG har hatt en god start på 2019. Mange av våre divisjoner og virksomheter kan se tilbake på et første kvartal med gode resultater.

Totalt kan konsernet vise til 7,4 prosents omsetningsvekst, 2,4 prosent vekst i bruttomargin og volumøkning på 8,3 prosent sammenlignet med første kvartal i 2018. Det betyr at vi hadde en økning i brutto fortjeneste på 62,1 millioner kroner, og et justert driftsresultat før avskrivninger på 87,6 millioner i årets første kvartal.

Dette er gode tall og noe vi alle har grunn til å være stolte av.

Sterkt kvartal for prosjektbaserte selskaper

Våre prosjektbaserte selskaper går rett og slett som en kule. Særlig selskapene som opererer innenfor rivning og deponier kan vise til en fantastisk utvikling som bare har fortsatt inn i 2019 – med sterk vekst på topplinjen og god kostnadskontroll. Også Makulering fortsetter å levere stødige resultater.

Husholdningsrenovasjon hadde et krevende 2018. Den trenden har vi klart å snu, og 2019 tyder på å bli et positivt år. Det er takket være våre medarbeidere som har gjort en fantastisk jobb med å skaffe seg enda bedre kontroll – både operasjonelt og over kostnader. Bra jobbet!

Krevende ytre omstendigheter

Selv om året så langt ser lovende ut, har vi fremdeles ting å ta tak i. Metalldivisjonen har hatt sine utfordringer. Mye av årsaken ligger utenfor vår kontroll, i det internasjonale markedet. Kinas importrestriksjoner på metallavfall har ført til et utfordrende nedstrømsmarked, og det er fortsatt overkapasitet i markedet. Men Metalldivisjonen jobber planmessig for å snu skuta – gjennom strengt fokus på kostnadskontroll og å øke volumer og bruttofortjeneste. At trenden er positiv ser vi blant annet på den høye produksjonen på Øra så sent som i mai.

Vårt største forretningsområde, Gjenvinning, var også offer for ytre omstendigheter i året som gikk. Brannen på Groruddalen miljøpark (GMP) ga oss

utfordringer ved at vi måtte sende papir til Tønsberg for å produsere på en eldre linje. Det har krevd både ekstra ressurser og vedlikehold. Heldigvis kan vi nå glede oss over en ny og topp moderne papirlinje på GMP som vi forventer skal løfte lønnsomheten betraktelig.

Jobbe smartere hver dag

Så hva kan hver enkelt av oss gjøre for å bidra? I tillegg til å fortsette å gjøre den fantastiske jobben alle gjør hver dag, må vi også utfordre oss selv. Det handler om å tenke på hva vi kan gjøre litt bedre i dag enn i går, å jobbe litt mer effektivt og litt smartere og være litt mer kostnadsbevisste. Da fortsetter vi den gode trenden ut 2019 – sammen.

Espen Krey Brettås
CFO/finansdirektør



Den nye papirlinja har tent et håp for fremtiden

Etter den ødeleggende brannen i fjor, har Groruddalen miljøpark (GMP) reist verdens mest avanserte papirlinje. Det nye anlegget ser allerede ut til å gi resultater vi bare kunne drømme om tidligere.

Lars Anthony Breirem-Randin, driftssjef på GMP.



B rannen som rammet Groruddalen miljøpark (GMP) i mars i fjor førte heldigvis ikke til personskader, men de materielle skadene var betydelige. Papirlinja måtte bygges på nytt, og etter nøye vurdering falt valget på et hypermoderne, automatisert anlegg som i teorien skal være i stand til å levere en materialrenhet på hele 99,9 prosent for resirkulert papir. Til sammenligning ligger nivået i dag på rundt 80–90 prosent ved andre papirlinjer uten manuell sortering.

Riktig sortering er nøkkelen

– Dette er starten på en slags industri-revolusjon for gjenvinningsbransjen. Visjonen vår er 99,9 prosent, noe som vil endre dynamikken mellom primærråvarer og gjenvunne råvarer. Nå er vi derimot på hele 97,5 prosent. Fokuset framover blir å stabilisere prosessen på dette nivået, og den nye papirlinja gir oss gode forutsetninger for å jakte de siste prosentene i

årene som kommer, sier Lars Anthony Breirem-Randin, driftssjef på GMP.

Strategien hans for å komme nærmere visjonen er å skaffe seg litt bedre kontroll på resten av verdikjeden. Fordi forurensningsgraden på råvarene som kommer inn varierer i for stor grad, tror han at det blir spesielt viktig fremover å hjelpe kundene med å sortere riktig.

– **Papirlinja har over 100 sensorer, med blant annet infrarødt lys, RGB-sensorer og optisk bildegjenkjenning som gir svært høy materialgjenkjenning samt bedre innsikt i materialet fra oppstrømskundene. Dermed kan vi etter hvert begynne å gi kundene incentiver og synliggjøre CO₂-regnskapet som riktig kildesortering faktisk gir. Ved å normalisere variasjonen på råvarene inn til anlegget, vil vi kunne «fin-tune» prosessen i jakten på de siste prosentene, legger han til.**

PAPIRLINJA PÅ GMP

- Helautomatisert papirlinje på Groruddalen miljøpark (GMP) i Oslo, som kommer i full kommersiell drift fra og med andre halvår 2019.
- Verdens første fulldigitale sorteringslinje.
- Fra oppstart i midten av april til slutten av mai har anlegget behandlet i overkant av 12 000 tonn med papp og papir.
- Visjon om 99,9 % materialrenhet (nå 97,5 %). Kan på sikt resirkulere papp og papir optimalt, og gi en kvalitet som tilsvarer nye råvarer.
- Inkludert i det statlige bærekraft-initiativet «The Explorer».



”

Nå brukes også papirlinja aktivt for å promotere norsk bærekraft.

Adis Cengic



Ny hverdag for operatørene

– Selv om det nye anlegget drives av robotteknologi og automatiserte prosesser, spiller fortsatt operatørene en helt avgjørende rolle, sier Adis Cengic, fabrikkssjef ved GMP.

De har bare fått andre arbeidsoppgaver. «Fine tuning»-en som må til for å få alt til å gå på skinner, krever derimot et samspill mellom menneske og maskin som gjør jobben som operatør kanskje mer spennende enn noen gang. Før var operatøren i mye større grad en «sleggemekaniker», som ofte måtte slå ting i gang. De måtte manuelt flytte på ting. Nå er operatørene under omskolering, og jobben deres går i større grad ut på prosessovervåking og -optimalisering.

– Det er en helt ny arbeidshverdag! Det er ingen av våre operatører som ville gått tilbake til å jobbe som før. Nå som vi har fått på plass dette moderne anlegget,

kan de heller bruke kompetansen sin på å forbedre sorteringsprosessen og annen forbedringsaktivitet mot de siste prosentene. Det er slik vi på sikt kan nærme oss de høye ambisjonene vi har satt oss, legger Adis til.

Steget opp blant industrigigantene

I tillegg til å skape begeistring internt i NG, har også papirlinja på GMP bidratt til å løfte statusen til hele gjenvinningsbransjen. For eksempel ble NG nominert til den prestisjetunge kåringen **Norges Smarteste Industribedrift** i mai, som én av 14 nominerte – i selskap med store aktører som Kongsberg Gruppen, Aker Biomarine og Moelven industrier. Selv om det ikke endte med seier, tolker Adis nominasjonen som at gjenvinningsbransjen ikke lenger regnes som en outsider på siden av norsk industri, men snarere er tatt inn i varmen for alvor. Ikke minst er det et bevis på at papirlinja faktisk er like fremtidsrettet som de hadde forestilt seg selv.

– Vi setter stor pris på nominasjonen til Norges Smarteste Industribedrift. For oss er det likevel først og fremst en bekreftelse på at vi tok de riktige valgene når det gjelder teknologi og leverandør da vi skulle bygge opp papirlinja på nytt etter brannen, sier han.

Sirkulærøkonomi og norsk bærekraft

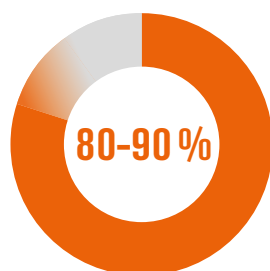
Materialrenheten, automatiseringsgraden og datainnhenting er banebrytende. De gjenvunne råvarene har faktisk en forurensningskvalitet som tilsvarer helt nye råvarer. Dette er et langt steg i retning sirkulærøkonomi når det gjelder papirgjenvinning.

Papirlinja løftes derfor også frem i internasjonal sammenheng av den norske stat:

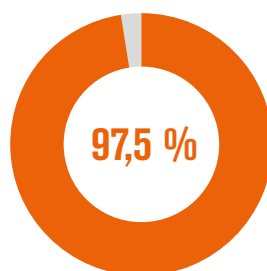
– Vi fikk etablert et godt samarbeid med Forskningsrådet og Innovasjon

MATERIAL- RENHET:

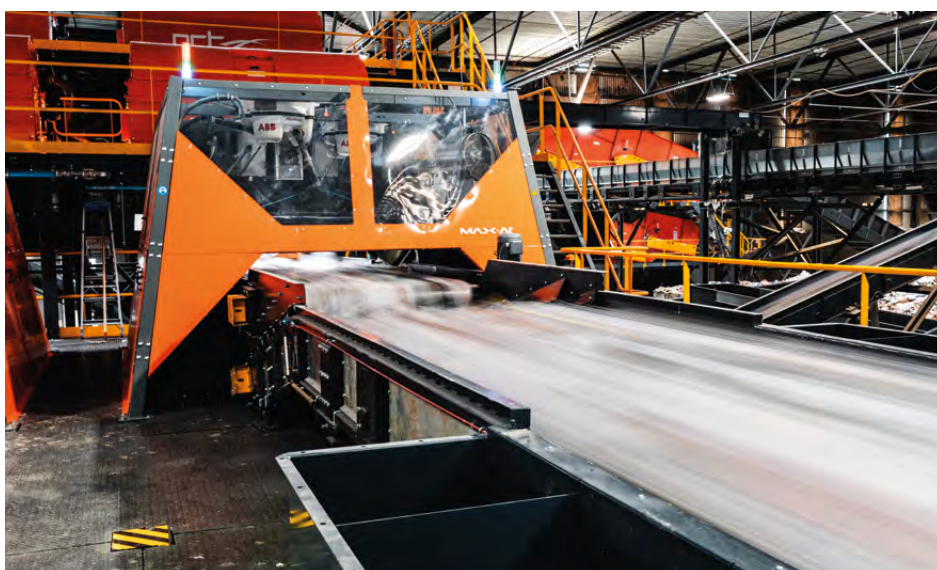
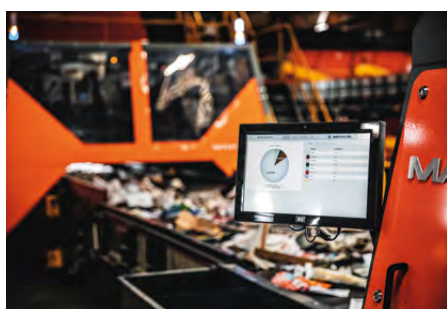
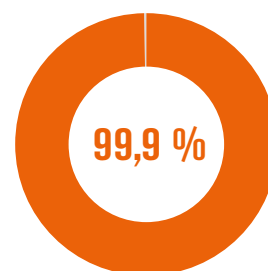
ANDRE PAPIRLINJER:



DAGENS NIVÅ VED GMP:



VISJONEN FOR GMP:



Norge i starten, som resulterte i støtte gjennom SkatteFUNN-ordningen. Det er mye forsknings- og utviklingsarbeid som gjenstår i jakten på prosentene, og da er det avgjørende å ha fagmiljøene med oss. Nå brukes også papirlinja aktivt for å promotere norsk bærekraft – blant annet via det statlige initiativet The Explorer, som ble lansert av H.K.H Kronprins Haakon under GreenTech Festival i Berlin i mai, avslutter Adis. ■

OVER 100 SENSORER:



INFRARØDT LYS



RGB-SENSORER



OPTISK BILDE-
GJENKJENNING



I tillegg til å skape begeistring internt i NG, har også papirlinja på GMP bidratt til å løfte statusen til hele gjenvinningsbransjen.

Plasthvalen på Sotra ble begynnelsen på et miljøengasjement



Navn: **Morten Hovland Sande**

Alder: **44**

Stilling: **Leder for HMSK region Hordaland, Midt-Norge, Rogaland og Agder**

Arbeidsted: **Knarrevik**



HMSK-leder Morten Hovland Sande brenner for at NG skal være en sentral aktør i kampen mot marin forsøpling.

Jeg blir lett engasjert, og klarer ikke å gjøre noe halvveis. Alt må gjøres hundre prosent, sier Morten Hovland Sande.

Lederen for HMSK innenfor gjenvinning og metall for region Hordaland, Midt-Norge, Rogaland og Agder har jobbet i NG i syv år. Han er oppvokst på Sotra i Hordaland – hvor han jobber til daglig.

– Jeg er en temperamentsfull person, men det betyr også mye glede og latter!

Forsøpling av havet og brannsikkerhet
Morten har to hjertesaker: Brannsikkerhet og marin forsøpling. Han forteller at miljøengasjementet begynte med en hendelse på hjemstedet Sotra.

– Det var der plasthvalen dukket opp. Dette utløste et voldsomt fokus på plastproblemet, og da det ble organisert

strandrydding, var det noe vi i NG ville være med på!

– Vi bisto med å få avfallet levert og godkjent til sluttbehandling – og sørget dermed for at avfallet ikke bare ble ryddet, men faktisk ble en ressurs, forteller Morten engasjert.

På slutten av fjoråret fikk NG, FJELLVAR og Bergen & Omland Friluftsråd midler av Hordaland fylkeskommune til en omfattende kartlegging og opprydding av avfallet på havbunnen. Kartleggingen er i gang og det er planlagt en ryddeaksjon i oktober. Målet er å engasjere lokalbefolkningen til å delta i kartleggingen.

Brannsikkerhet er også viktig for Morten.

– Brann er en av de største farene i vår bransje. Derfor er det ekstra motiverende å få være med på å lede prosjektet for brannsikkerhet, og gjøre NG enda bedre, forteller han.

Allsidig bakgrunn

Gjennom jobben som HMSK-leder reiser Morten mye rundt på NG-anleggene i Norge. Det passer bra for en aktiv friluftsmann.

– Min yrkeshistorie begynte som lærervikar og soldat med utenlandstjeneste, før jeg utdannet meg innenfor hotelladministrasjon i Sveits. Jeg jobbet i hotellbransjen i mange år, og var også en stund daglig leder for en matbedrift, før det ble NG. Jeg ble nysgjerrig på bransjen!

Morten legger ikke skjul på hva som er det beste ved arbeidshverdagen.

– Det beste med jobben er alle de dyktige og hyggelige folkene jeg møter på anleggene. Jeg er veldig stolt over å jobbe i NG, og synes det er engasjerende å få være med på utviklingen, avslutter han. ■

Da Kina stengte grensene for import av resirkulerte varer tidlig i 2018, ble NG nødt til å kartlegge alternative kunder for salg av papir og metaller. India-besøket i fjor høst ble en aldri så liten solskinnshistorie.

– Dette viser at revisjonene våre nytter og fører til forbedring



”

At disse fabrikkene nå har fått flere incentiver for å skape gode og trygge arbeidsplasser og bli mer miljøvennlige, viser at det nytter. Det er akkurat dette vi ønsker å oppnå med våre revisjoner.

NG må være en ansvarlig aktør i hele verdikjeden, ikke bare i vår egen aktivitet i Norge, Sverige, Danmark og England.

Vi er lovpålagt å følge visse regler knyttet til eksport og avsetning av avfall, men har selvsagt også et etisk ansvar. Likevel er vi den eneste bransjeaktøren vi kjenner til som besøker og gjør revisjoner hos sluttkundene i Europa og Asia, forteller Ingrid Bjørdal, direktør for organisasjonsutvikling og compliance i NG.

Trengte nye samarbeidspartnere

Kinas «National Sword»-tiltak, som innbar krav om 99,5 prosent renhetsgrad for resirkulerte råvarer, har satt en effektiv stopper for nesten all eksport av disse råvarene fra Vesten. Derfor måtte også NG se seg om etter nye samarbeidspartnere – eller gjenoppta kontakten med noen gamle.

I forbindelse med den forrige revisjonen i India i 2014 ble det avdekket utilfredsstillende arbeidsforhold, samt manglende miljøsertifikater og dokumentasjon ved samtlige fabrikker. Konklusjonen ble følgelig at NG ikke lenger kunne gjøre handel med India. Økonomisk sett var det en kostbar avgjørelse, men etisk var det utvilsomt det riktige valget.

Drøyt fire år senere, ble det derimot et gledelig gjensyn med de indiske

fabrikkene, da Ingrid og Cecilie Skauge, Compliance manager i NG Downstream, kom på et nytt besøk:

– Det ble en positiv overraskelse, særlig knyttet til de anleggene vi hadde besøkt for fire år siden. Flere hadde gjort en formidabel reise knyttet til ytre miljø, sikkerhet for ansatte og Lean-produksjonsprosesser. Nå hadde de fått helt andre fasiliteter for de ansatte, samt hevet standarden på HMS, sosiale forhold og tatt i bruk mer moderne produksjonsutstyr, sier Ingrid.

– I tillegg hadde de etablert flere positive tiltak i nærmiljøet, og gitt økonomisk støtte til skoler som kan utdanne fremtidens arbeidere, legger hun til.

Skaftet god oversikt over seriøse aktører

Hun roser samtidig markedsteamet i Downstream hos NG for å ha gjort et så godt og profesjonelt forarbeid i forbindelse med screeningprosessen før de dro på befaring. Deres pre-kvalifisering bidro sterkt til at tiden i India ble brukt på å observere og snakke med i hovedsak seriøse aktører.

Ved å velge å samarbeide med de utenlandske aktørene som gjør det riktig, og ikke minst velge bort de som ikke tilfredsstiller kravene våre, kan NG bidra til positiv endring også utenfor Norges landegrenser.

For å lykkes med en slik satsning, er det imidlertid avgjørende å skaffe seg god oversikt over hvilke virksomheter man selger til. Samarbeidet internt mellom Downstream- og compliance-avdelingene har i dette tilfellet fungert svært godt.

«Lille» NG kan ha stor påvirkningskraft

I et globalt gjenvinningsmarked som preges mer og mer av store og plutselige omveltninger, er også norske selskaper nødt til å følge med i timen, ifølge Ingrid. Selv om NG relativt sett er en liten aktør på verdensmarkedet, kan vi på ingen måte frasi oss det etiske ansvaret. Tvert imot viser India-turen tydelig at det nytter å stille krav:

– Gjennom denne revisjonen har vi først og fremst lært at vi – som leverandør i dette tilfellet – har en påvirkningskraft overfor fabrikkene vi gjør forretning med. Vi har mulighet til å forbedre både arbeidsvilkårene og miljøet omkring. Når vi stiller tydelige krav, bidrar det til å heve standarden på fabrikkene i utlandet. Det har vi fått bevist nå.

– At disse fabrikkene nå har fått flere incentiver for å skape gode og trygge arbeidsplasser og bli mer miljøvennlige, viser at det nytter. Det er akkurat dette vi ønsker å oppnå med våre revisjoner, avslutter hun. ■



Hovedtillitsvalgt: Remi Dahl

”
De gode løsningene
finner vi når vi
snakker sammen.

Remi Dahl

En mangfoldig arbeidsplass stiller krav til hvordan vi snakker sammen. God kommunikasjon som fokuserer på å finne løsninger er viktig for en positiv jobbkultur med kollegaer som respekterer hverandre.

Lytt til hverandre!

Det vi snakker om og tenker mye på har en tendens til å «vokse». Når vi snakker om alt vi ikke rekker eller er misfornøyd med, føles det som om problemene tårner seg opp.

Løsningsfokuset kommunikasjon handler om å fokusere på det som er bra, viktig og som vi ønsker mer av i virksomheten. Det handler om noe så enkelt som om å bruke kommunikasjon til å finne løsninger.

God kommunikasjon starter med å lytte

En god arbeidsplass er en arbeidsplass hvor folk snakker sammen på en måte som oppmuntrer til samarbeid, og hvor det er rom for ulike synspunkter. Da unngår vi også misforståelser. Det er viktig på en mangfoldig arbeidsplass som NG.

Vi har alle ulike verdier, holdninger og følelser. Derfor må vi lytte til hverandre.

Det er avgjørende for at vi som kollegaer skal spille hverandre gode.

God kommunikasjon gir grobunn for læring og forståelse mellom kollegaer. Derfor er det viktig for alle arbeidsplasser å ha en strategi for å samle inn, presentere og diskutere ulike idéer og synspunkter blant medarbeiderne.

Redskap for læring og forståelse

Positivitet, nysgjerrighet, aktiv lytting, åpenhet, ærlighet, tydelighet og tillit – det er bærebjelker i god kommunikasjon. Å kunne si hva du mener og møte forståelse for det er avgjørende for at vi finner gode løsninger sammen.

Min oppfordring er: snakk med hverandre, ikke om hverandre – og se muligheter, ikke begrensninger. Når vi snakker skikkelig sammen, løser vi problemer i stedet for å skape dem. ■

Heder og ære til kremmeren Stig Are



**NG Helt:
Kremmerskap**

NG-helt: **Stig Are Thomassen**

Innkjøpssjef for råvarer, NGM



- Stig Are er en kremmer som tar stort eierskap til jobben sin og arbeider hardt for å bedre resultatene i en tøff hverdag, skryter divisjonsdirektør i metall, Andreas Lindström.

Men han stopper ikke der og fortsetter:
– Han ser, bryr seg om og bidrar aktivt i helheten, samtidig som han alltid er på som innkjøper og kremmer. Stig Are var for eksempel den drivende kraften i årets «vrakbilkonkurranse» der NGM, fra et tøft utgangspunkt, klarte å øke antall vrakbiler til shredderen med opp mot 40 prosent i 2020.

I nominasjonen hadde de tre kollegaene fra Greåker følgende å si:
«Han evner å se det store bildet for flere avdelinger når han er ute hos kunder. Stadig ringer det kunder inn og skryter av Stig Are. Han er enkel å forholde seg til

uten å være en «slitsom selger», er tilbake-meldingen. «Stig Are kjenner markedene han arbeider i etter mange år i bransjen. For oss er det en trygghet å kunne få støtte ved prising og kontakt med større leveringer/kunder. Han stiller alltid opp.»

Med utmerkelsen premierer NG medarbeidere som gjør en ekstra innsats for å fremme selskapets fire verdier: Lagånd, Kremmerskap, Ansvarlighet og Proaktivitet.

– Jeg synes det er veldig hyggelig å bli satt pris på for den jobben jeg gjør, forteller Stig Are.

– Vrakbilkonkurranse har så langt vært et veldig spennende prosjekt, og det økte antallet vrakbiler er et resultat av hard jobbing i alle ledd, sier han.

Ingen dager er like
Stig Are har jobbet med innkjøp i NG i 13

år. I dag er han innkjøpssjef for råvarer til shredderen i NGM og sitter til daglig på kontoret i Øra i Fredrikstad.

Stig Are forteller at han trives veldig godt i NG, og gleder seg til å gå på jobb hver dag. – Det er alltid mye som skjer, og ingen dager er like.

Gode kollegaer

Han påpeker også viktigheten av gode kollegaer for å trives på jobb.

– Jeg har mange flinke og hyggelige kollegaer som er et stort bidrag til at jeg trives så godt som jeg gjør. Det er tydelig at Stig Are settes pris på av sine kollegaer, ettersom nominasjonen ikke bare kom fra én kollega, men hele tre.

– Jeg og mine kollegaer er opptatte av å gi det lille ekstra. Det må man i dag, man må være på hele tiden, avslutter NG-helten. ■

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

4

PÅ JOBBEN



Hva heter du?

Linda M. Bjelde

Hva er din rolle?

Prosjektleder for rivning i R3
Entreprenør AS, Drammen

Hva er HMS for deg?

Fokus på de rette tiltak før
arbeid starter for å sikre at
alle kan utføre sitt arbeid på
en sikker og trygg måte og
komme seg uskadde hjem
hver dag. ■



Hva heter du?

Marius Heitman

Hva er din rolle?

Sjåfør i NG, Kristiansund

Hva er HMS for deg?

Det er viktig med tydelig
kommunikasjon for å unngå
skader og uhell. Bruke
verneutstyr, holde arbeids-
plassen ryddig og være synlig
for kjøretøy og maskiner. ■



Hva heter du?

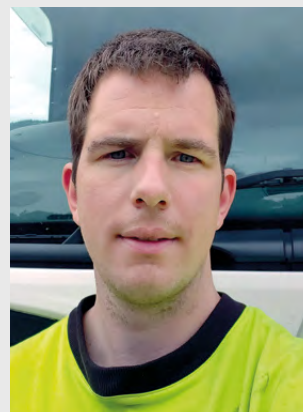
Kai Lindahl

Hva er din rolle?

Teamleder i NG, Drammen

Hva er HMS for deg?

HMS er førstepri på min
avdeling. ■



Hva heter du?

Asle Hauan

Hva er din rolle?

Kranbilsjåfør og verneombud
i NG Renovasjon AS,
Flekkefjord

Hva er HMS for deg?

HMS er viktig. Har det i
bakhodet på hver oppgave jeg
utfører. Det kan få fryktelige
konsekvenser for deg eller
andre om du ikke bryr deg og
noe skjer. Den sjansen tar jeg
ikke, og tar de forbehold man
kan ta på forhånd. ■

Vi gir oss aldri på sikkerhet!