

Kapittel 01

Dette er Norsk Gjenvinning- konsernet

—

NORSK GJENVINNING
ER IKKE EN AVFALLS-
BEDRIFT, MEN EN
RÅVARELEVERANDØR

Kort om oss

Norsk Gjenvinning er Norges største leverandør av gjenvinnings- og miljøtjenester. Som konsern har Norsk Gjenvinning en ambisjon om å være bransjens beste aktør når det gjelder bærekraftig forretningsutvikling. I 2014 styrket selskapet sin posisjon innen bærekraftig utvikling og fremtidens sirkeløkonomi.

Virksomhet og lokalisering

Virksomheten er organisert i fire divisjoner i tillegg til fire fokuserte nisjeselskaper, og tilbyr tjenester knyttet til miljøvennlig avfallshåndtering og råvareutvinning gjennom hele næringskjeden. Tjenestetilbudet omfatter avfallshåndtering, metallgjenvinning, industriservice, farlig avfall, nedstrømsløsninger, husholdningsrenovasjon, miljøsanering, riving, sikkerhetsmakulering og håndtering av forurensede masser.

De fire divisjonene rapporterer direkte til konsernsjefen. De fokuserte nisjeselskapene rapporterer gjennom sine respektive styreverter til konsernets finansdirektør.

Norsk Gjenvinning er den aktøren i bransjen som har størst geografisk dekning, med om lag 90 anlegg i hele Norge. Hovedkontoret er på Lysaker utenfor Oslo, og selskapet har også virksomheter i Sverige, Danmark og Storbritannia.

Strategisk plattform

Norsk Gjenvinnings visjon er at avfall blir løsningen på fremtidens ressursproblem. Konsernets misjon er å arbeide hvileløst for å være bransjens mest kundeorienterte, effektive og lønnsomme aktør. I tillegg skal vi gjøre oss fortjent til anerkjennelse som Nordens mest betydningsfulle gjenvinningssselskap. Fundamentet for arbeidet er de fire grunnverdiene lagånd, ansvarlighet, proaktivitet og kremmerskap.

Eierforhold

Norsk Gjenvinning Norge AS er morselskap i det som utgjør Norsk Gjenvinning-konsernet. Morselskapet eies av VV Holding AS som kontrolleres av investeringsfondet Altor Fund III Gp Ltd.

Størrelse

På årsbasis håndteres 1,8 millioner tonn avfall for

40.000 kunder. I 2014 bidro dette til samlede driftsinntekter på 4.136 millioner kroner og et driftsresultat på 89,3 millioner kroner. Med over 1.400 ansatte er selskapet den ledende arbeidsgiveren innen gjenvinning og miljøtjenester i det norske markedet.

Historikk

Virksomheten startet som en liten skraphandel i 1926. I 2016 vil Norsk Gjenvinning feire 90 år i bransjen. Norsk Gjenvinning-konsernet har hatt tre hovedeiere:

- 1926-1999 Familien Jahr
- 1999-2011 Veolia Environmental Services, internasjonalt gjenvinningskonsern
- 2011- Altor Fund III, Skandinavisk Privat Equity-selskap

Viktige hendelser i 2014

Opprydding i bransjen

Vårt arbeid fortsatte med uforminsket styrke. Eksempler på gjennomførte tiltak som skal bidra til ytterligere økning i kvalitet og standard; nytt styringssystem og kontrollrutiner, intensivert internkontroll, økt sikring av anlegg, økt kontroll av underleverandører samt et eget antikorrupsjonsprogram.

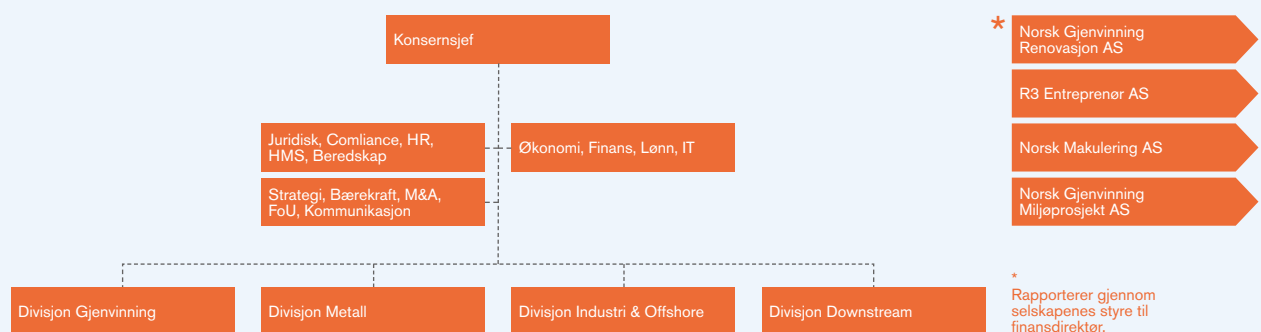
Fokus på samfunnsansvar og sirkeløkonomien for å ta posisjonen som den mest anerkjente i bransjen.

I sirkeløkonomien realiseres mål om blant annet økt materialgjenvinning gjennom et velfungerende marked. I løpet av året har vi fått mange samarbeidspartnere og medspillere med på et krafttak for sirkeløkonomien.

Refinansiering av konsernet

I juni 2014 lyktes konsernet i å utstede et senior sikret obligasjonslån på 2,235 milliarder kroner.

Norsk Gjenvinning-konsernet



Refinansieringen ble gjennomført først og fremst fordi det gir konsernet gode betingelser og bedre fleksibilitet som er tilpasset bransjens driftshverdag.

Kostnadsprogrammet NG200

Programmet ble satt i gang høsten 2014 og vil løpe til utgangen av 2016 og har som mål å kutte driftskostnadene med 200 millioner netto. Målet er ambisiøst, men nødvendig for å skjerpe konkurransekraft i årene som kommer.

Industriell satsning på Øra Miljøpark

Metallsepareringsanlegget på Øra i Fredrikstad ble åpnet i 2012 og en ny shredder ble tatt i bruk i 2014. Hittil er det investert over 200 millioner kroner på Øra, hvorav cirka 65 millioner i 2014.

Endringer i konsernstrukturen

For å øke driftsfokus har vi besluttet å dele konsernet i to; en kjerne bestående av fire divisjoner og fokuserte nisjeselskaper.

Metaller i kretsløp

Norsk Gjenvinning er en av tre hovedoperatører som har inngått avtale med Autoretur om behandling av bilvrak i perioden fra 2015-2019. Bilvrak er en viktig råvare til den nyetablert shredderen på Øra.

Profesjonalisering av nedstrømsvirksomheten

I 2014 fortsatte vi med revisjon av råvarekunder i Asia og europeiske transportører, samt økt fokus på intern opplæring og kontroll.

Flere utviklingsprosjekter

Våre utviklingsressurser har særlig vært konsentrert om innovasjonsprosjekter som tar utgangspunkt i sirkeløkonomi og grønn vekst. Vi har gjennom samarbeid med aktører utenfor avfallsbransjen etablert sirkeløkonomiske løsninger som f.eks. verdikjede for gjenvinning av kaffekapsler for Nespresso og vindusglass som gjenvinnes til isolasjon hos Glava.

Et krafttak for sirkeløkonomien

Norsk Gjenvinning-konsernet fulgte opp fjorårets rekordår med sterke resultater i et utfordrende marked. Omsetningen landet som i 2013 på 4,1 milliarder kroner. Driftsresultat før avskrivninger og engangseffekter ble på 402 millioner kroner, ned fra 431 millioner kroner i 2013. Nedgangen skyldes i hovedsak konjunktursvingninger som rammet hele Norge.

Både den økonomiske utviklingen og de økte kravene omverdenen stiller til oss tilsier at 2015 og 2016 også vil bli krevende år. Høsten 2014 satte vi derfor i gang kostnadsprogrammet NG200. Programmet vil løpe til utgangen av 2016 og har som mål å kutte driftskostnadene med 200 millioner netto. Målet er ambisiøst, men nødvendig hvis vi skal skjerpe vår konkurransekraft i årene som kommer. I løpet av høsten ble det besluttet kostnadsreduksjonstiltak på 147 millioner. Justert for normal kostnadsglidning og compliance kostnader regner vi med netto reduserte kostnader på 55 millioner i 2015. I den sammenheng er det viktig å presisere at vi ikke er villige til å gå på kompromiss med HMS eller ansvarlig avfallsbehandling. Man kan skue mørke skyer i horisonten – men det gjør oss i Norsk Gjenvinning bare mer innbitt på å opptre ansvarlig og fremtidsrettet.

Vårt arbeid med å rydde opp i bransjen fortsetter med uforminskert styrke, og compliance har nå blitt institusjonalisert i Norsk Gjenvinning. Det er viktig å presisere at vi fremdeles har mye å rydde opp i, men vår ambisjon er krystallklar: 100 % ren! I løpet av 2014 har vi fått mye medieoppmærksomhet om behovet for selvjustis i bransjen. Vi opplever at ærlighet og offentlighet er udelte positivt for å få med oss bransjen,

myndighetene og andre interessenter på behovet for opprydning. Vi er overbevist om at dette er nøkkelen til å gjøre gode forretninger i morgen. Vi ser at bransjen beveger seg i vår retning – men vi ønsker at tempoet økes betraktelig!

Vi tror mange norske selskaper undervurderer ansvaret de har som avfallsbesitter og risikoen som er forbundet med dette. Vi har sett god innsats mot korrupsjon og barnearbeid i samfunnet, men når det gjelder avfall er det kanskje lett å glemme at dette er råvarer som går inn i globale markeder med komplekse verdikjeder. Norske selskaper tenker nok for lite på omfanget av det avfallsbransjen gjør – og viktigheten av at det gjøres skikkelig.

I 2015 blir det vår oppgave å bringe den bevisstheten til markedet og synliggjøre hvor smart det er å satse på ansvarlig og bærekraftig avfallshåndtering. Kundene er nødt til å være med. Vi gjør alt vi kan for å være bransjens mest kundeorienterte selskap. Kundeundersøkelsen for 2014 gir oss vår beste score noen gang med en betydelig økning i kunde-lojalitet (fra score 3,4 til 4,5). Måltrettet arbeid med å forbedre våre kundeprosesser har vært en avgjørende faktor i forhold til dette. I 2015 satser vi mer på

VÅRT ARBEID MED Å RYDDE OPP I BRANSJEN FORTSETTER MED UFORMINSKET STYRKE

kundeservice; vi lanserer ny kundeportal, ny app og ny versjon av vårt konsept Grønt Ansvar®. I tillegg satser vi på å styrke vårt totalkonsept med nye løsninger og tjenester som gjør det enklere å være avfallsbesitter.

Våre ansatte er de viktigste bidragsyterne for å virkelig gjøre vår visjon, og det er vårt mål at vi skal ha de mest kompetente, serviceinnstilte og engasjerte medarbeiderne. Selv om konsernet har vært gjennom dramatiske endringer, har vår restrukturering vært mulig i kombinasjon med økende motivasjon hos de ansatte. I 2014 økte vi vår score på motivasjon (fra 0,51 til 0,61 - tilsvarer tre prosent) på medarbeiderundersøkelsen. Trolig fordi ansatte ser de gjør en viktig forskjell i sin daglige jobb i et selskap som er seriøs på ansvarlig avfallshåndtering.

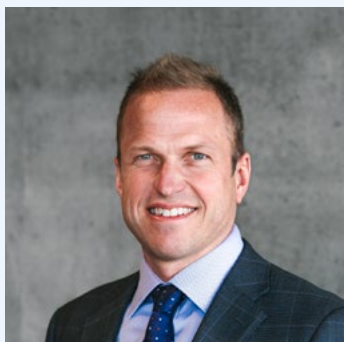
Siden 2011 har selskapet gått gjennom en stor endringsprosess. Vi har bygd en solid grunnmur for selskapet og jobber utrettelig mot vår visjon om at «avfall blir løsningen på fremtidens ressursproblem». Vi har fortsatt noen koder å knekke for å komme enda nærmere visjonen vår. Innovasjon er en nøkkel til å lykkes. Vi snakker både om ny teknologi og om å finne nye forretningsmodeller. Vi som bransje må



stå sammen om å rydde opp, og myndighetene må tilrettelegge for en velfungerende avfallspolitikk som er tilpasset at avfall er en ressurs, og ikke et problem. Avfallspyramiden er enkel: Produksjonen av avfall må reduseres, vi må bruke på nytt det vi kan – og vi må materialgjenvinne mer. I sirkeløkonomien realiseres disse målene gjennom en et velfungerende marked. Bransjen trenger en større kursendring nå. Allerede har vi fått mange medspillere med på et krafttak for sirkeløkonomien, men vi trenger flere og sammen kan vi bare bli sterkere.

Erik Osmundsen
Konsernsjef

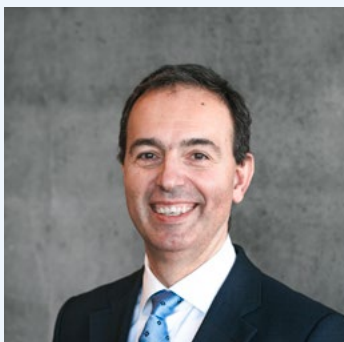
Konsernledelsen



Erik Osmundsen (født 1968)

Konsernsjef

Erik Osmundsen tiltrådte som konsernsjef i Norsk Gjenvinning i 2012. Han kom da fra stillingen som Managing Partner i Creo Advisors, hvor han jobbet i 11 år. Osmundsen har erfaring fra flere styreverv. Siden 2006 har han vært styreformann i Telio. I tillegg har han jobbet syv år i McKinsey & Co og som investeringsdirektør i Kistefos AS. Osmundsen er utdannet Master of Business Administration fra Harvard Business School og siviløkonom fra BI.



Dean Zuzic (født 1963)

Finansdirektør

Dean Zuzic begynte som finansdirektør i Norsk Gjenvinning i 2011. Fra tidligere har han bred erfaring fra flere selskaper og posisjoner som finansdirektør og administrerende direktør. Zuzic har tidligere jobbet i blant andre Kid Interiør AS, Plantasjen ASA, Saga Securities og McKinsey & Co, og er styremedlem i Jordan. Zuzic er utdannet siviløkonom fra BI.



Runa Opdal Kerr (født 1963)

Juridisk direktør, CCO

Runa Opdal Kerr tiltrådte som juridisk direktør i Norsk Gjenvinning i 2007. Da kom hun fra Kommunenes Sentralforbund hvor hun blant annet var direktør for KS Bedrift i syv år. I tillegg har hun jobbet ti år som advokat i NITO, Norges Ingeniør- og Teknologiorganisasjon. Kerr leder Utvalg for gjenvinning i Norsk Industri og er utdannet jurist fra Universitetet i Oslo.



Hans Fredrik Wittusen (født 1974)

Direktør Strategi og bærekraft

Hans Fredrik Wittusen begynte i Norsk Gjenvinning i 2012. Han kom da fra Creo Advisors hvor han var partner i ti år. Før det jobbet han tre år i McKinsey & Co. Wittusen er utdannet Bachelor of Arts (B.A.), Economics and International Relations fra Brown University.



Jon Ola Stokke (født 1972)

Divisjonsdirektør Divisjon Gjenvinning

Jon Ola Stokke begynte i Norsk Gjenvinning i 2012. Da kom han fra BASF AS, hvor han var administrerende direktør i tre år. Tidligere har han jobbet i ledende posisjoner i Lingvitae Holding AS, Byggmax og Atlas Copco. Stokke er utdannet Master of Science fra University of Brighton og NTNU i Trondheim.



Ivar Hagemoen (født 1965)

Divisjonsdirektør Divisjon Industri & Offshore

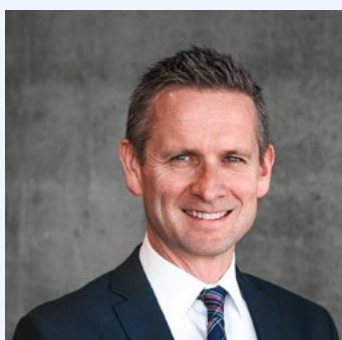
Ivar Hagemoen begynte i Norsk Gjenvinning som regionsjef i begynnelsen av 2014. Et halvt år senere gikk han over i stillingen som divisjonsdirektør for Divisjon Industri & Offshore. Hagemoen har bred ledererfaring fra sport- og bilbransjen, blant annet fra Bertel O. Steen Gruppen, Kia Bil Norge AS, salg- Peugeot Norge AS og Mercedes-Benz Norge AS. Hagemoen har en Cand Agriculture fra NLH i Ås.



Egil Lorentzen (født 1960)

Divisjonsdirektør Divisjon Metall

Egil Lorentzen har vært ansatt i Norsk Gjenvinning siden 2011. Han har lang erfaring fra Veidekke-konsernet som blant annet organisasjonsdirektør. I tillegg har Lorentzen vært administrerende direktør i Wilhelmsen & Sønner AS samt styreleder og daglig leder i Retura Norge. Lorentzen er utdannet ved Trondheim Økonomiske Høgskole og Universitetet i Oslo.



Jon Bergan (født 1969)

Divisjonsdirektør Divisjon Downstream

Jon Bergan begynte i Norsk Gjenvinning i 2013, og jobbet før det som direktør for Chartering & Trading i The Torvald Klaveness Group. Tidligere har han jobbet i ledende stillinger i Statkraft og Norsk Hydro og har jobbet fem år i Belgia, hvor han bla bygget opp nedstrømsvirksomheten til Norsk Hydro. Bergan er utdannet siviløkonom fra BI og har en MSC i Energi.

Styret



Reynir Kjær Indahl
Styrets leder

Senior Advisor i Altor
Equity Partners, Norge.



Ylva Lindberg
Styremedlem

Grunnlegger og
partner i SIGLA.



Håkon Jahr
Styremedlem

Entreprenør og tidligere
eier/konsernsjef i Norsk
Gjenvinning.



Pål Stampe
Varamedlem

Partner i Altor Equity
Partners, Norge.



Claes Agne Ekstrom
Styremedlem

Partner i Altor Equity
Partners, Sverige.

Verdibasert virksomhet

Vår visjon er at avfall blir løsningen på fremtidens ressursproblem

- Ressursene vi bruker er avgjørende for vår velferd, men jordas ressurser er begrenset.
- Gjenvinningsbransjen kan være nøkkelen til å løse denne utfordringen ved at alt avfall omgjøres til ressurser på vei fra en bruker til en annen.
- Vi skal være ledende innen fremtidens sirkeløkonomi.

Kremmerskap

- Fordi gjenvinningsøkonomien er et marked i utvikling, kreves det entreprenørskap og en offensiv holdning.
- Fordi vi vet at vi må fremme alle ansattes konkurranselyst og kundeorientering, slik at alle tar vare på virksomheten som om den var deres egen.

Proaktivitet

- Fordi vi vet at vi må være nytenkende, fremoverlente og søke kontinuerlig forbedring.

Ansvarlighet

- Fordi vi vet at vi må tenke på hva som er langsiktig best, både for oss, våre kunder og for samfunnet. Vi tar aldri snarveier.
- Fordi vi må utnytte vår erfaring, innsikt og kompetanse til å ta kloke valg i tråd med hvem vi vil være som organisasjon.

Lagånd

- Fordi vi vet at når vi spiller hverandre gode og tenker helhetlig er det ingen som slår oss

Sirkeløkonomi som en del av hverdagen

Norsk Gjenvinning er ikke en avfallsbedrift, men en råvareleverandør. Vi samler inn avfall lokalt, foredler det i industrielle prosesser, for så å selge det som råvarer til det globale markedet. I 2014 hadde vi en samlet gjenvinningsgrad på cirka 86 prosent; 41 prosent av råvarestrømmen gikk til materialgjenvinning og 45 prosent til energigjenvinning. Vårt arbeid inngår som en integrert del av Norges miljøregnskap – men vi ser lengre enn det.

Vi mener at reell bærekraftig utvikling og det sirkulære samfunnet er fremtidens løsning på verdens ressursproblem. Avfallsmengden på global basis vokser eksponentielt i takt med befolkningsveksten. All tilgjengelig statistikk viser at vi kan vente en kraftig økning av avfall per capita frem til 2025. På den andre siden av verdikjeden ser vi en økning av BNP globalt samt en økning i middelklassen (BRICS-land), hvilket medfører at verden trenger mer råvarer enn vi kan fremskaffe ved utvinning av primære råvarer.

Sirkeløkonomien som tanke har eksistert lenge. At det er lurt å bruke ting flere ganger, å sørge for at rett råvare kommer til rett sted og at markedet er best for å drive disse forandringene er ikke nytt. Men å sette det hele inn i en systematisk og økonomisk tankegang er ganske revolusjonerende.

For oss handler sirkeløkonomi enkelt sagt om å la markedet sikre mindre avfall, mer gjenbruk og økt bruk av sekundære råvarer i produksjonen av nye varer. Det handler om nye forretningsmodeller som fører til gjenbruk, ombruk og reparasjon av råvarer i omløp.

Vi mener at markedet er nøkkelen til å få dette til å fungere. Et svært viktig moment er det vi kaller vertikale samarbeid. Samarbeid mellom bedrifter og aktører (forskning, sosiale entreprenører, det offentlige, m.fl.)

på tvers av hele verdikjeden. Gjennom slikt samarbeid kan nye forretningsmodeller forløses på en helt annen måte enn i den tradisjonelle kunde/leverandør sfæren, hvor andre typer diskusjoner dominerer. Forretningsmodeller som kles ut gjennom slike partnerskap representerer ofte det vi omtaler som reell bærekraft. Oversatt – løsningen gir et positivt bidrag til miljøet, samfunnet og bedriftenes lønnsomhet. Bærekraft skaper konkurransekraft. Vi ser allerede en rekke konkrete eksempler på sirkeløkonomi i praksis.

Vi i Norsk Gjenvinning støtter og prøver å bidra til de som ønsker å være med å dra det nødvendige lasset mot overgangen til sirkeløkonomien. Vi mener at enhver bedrift må finne sin plassering i sirkelen. Gjennom dette vil man finne konkurransekraft. De som derimot ikke ser at de aktivt må ta del i denne utviklingen, tror vi at vil bli kommersielt akterutseilt.

Næringen må selv ta grep og ikke vente på myndighetene. Gjennom innovasjon kan vi finne gode miljøvennlige løsninger uten hjelp fra det offentlige. Når det er sagt er ikke lovgivingen irrelevant for utviklingen. Vi kan ikke leve med gårsdagens regelverk når vi skaper morgendagens løsninger. Det må henge sammen. Og ikke minst må regelverket følges opp. Mangel på dette er en av de største innovasjonsbremsene i gjenvinningsbransjen



Sirkeløkonomi i praksis

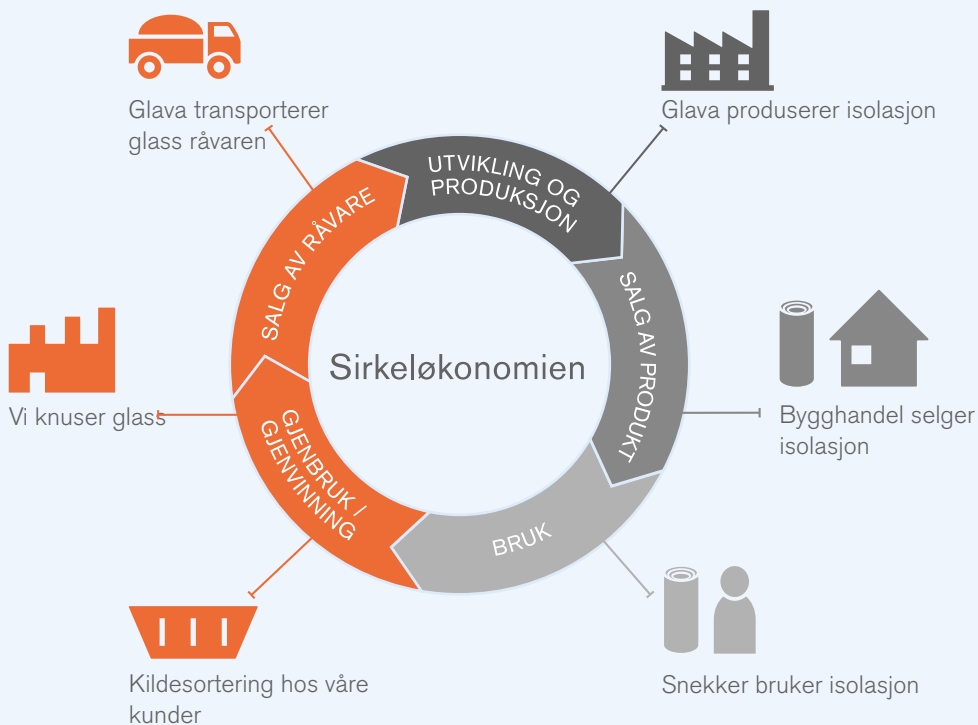
Fra farlig avfall til Glava-isolasjon

Ved vårt nye gjenvinningsanlegg på Øra Miljøpark produserer vi glassråvare fra ulike typer glassavfall. Råvaren leveres til Glava og blir til isolasjonsmateriale – sirkeløkonomi i praksis.

Norsk Gjenvinning har inngått et samarbeid med Glava om drift av en industriell behandlingslinje for glassgjenvinning lokalisert på Øra Miljøpark, Fredrikstad. Her blir rene glassfraksjoner forbehandlet og knust før glasset brukes som råvare i Glavas produksjon

av isolasjonsmateriale. Enkelte vindustyper er definert som farlig avfall på grunn av at PCB og klorparafin er benyttet som tetningsmiddel. Dette fjernes før glasset knuses.

Råvarene fra Norsk Gjenvinning tilsvarer cirka en tredjedel av Glavas glassbehov, og erstatter Glavas import av glass og forbruk av jomfruelige råvarer som sand, dolomitt, kalk og soda.



En verdikjede for gjenvinning av Nespresso kaffekapsler

I 2014 vant Norsk Gjenvinning anbudskonkurransen for etablering av verdikjede for gjenvinning av kaffekapslene til Nespresso. Gjenvinningsordningen er et samarbeid mellom Nespresso, Hydro Aluminium og Norsk Gjenvinning. Etablering av en ny verdikjede ble muliggjort gjennom samarbeid med parter som representerer hele verdikjeden.

Det har ikke eksistert gjenvinningsordninger for Nespresso-kaffekapsler i Norge tidligere. Kapslene som er laget av aluminium, ble tidligere energigjenvunnet sammen med annet restavfall. Nespresso har over lang tid jobbet med å etablere en gjenvinningsløsning for kapslene.

Norsk Gjenvinning henter kapslene hos bedriftskunder, utvalgte postkontor og miljøstasjoner. Deretter følger en prosessering ved et av våre anlegg i Oslo. I prosessen separeres aluminium og kaffe. Resultatet er nær 100 prosent gjenvinning. Aluminiumen avsettes til Hydro sin produksjon i Holmestrand, mens kaffegruten avsettes til biogassproduksjon. Nespresso har satt ambisiøse gjenvinningsmål for 2020. Anlegget er skalert for å møte dette målet.

TRIPPEL - et program for innovasjon og grønn vekst

Høsten 2014 startet TRIPPEL, som er et unikt samarbeid for samfunnsinnovasjon og grønn vekst i matbransjen. Programmet ble initiert av Scandinavian Design Group og GreeNudge. Norsk Gjenvinning er et av flere ikke-konkurrerende selskaper og frivillige aktører som deltar i programmet.

Norsk Gjenvinnings deltagelse i TRIPPEL er myntet på en overbevisning om at fremtidens ressursproblemer kan løses blant annet gjennom utradisjonelle samarbeidsformer. Samarbeid mellom parter i ulike bransjer og med ulike interesser, kan resultere i forretningsmodeller som ligger utenfor de kjente i avfallsbransjen, og som bygger på sirkeløkonomiske prinsipper.

Innovasjon- og designbyrået Scandinavian Design Group og miljøstiftelsen GreeNudge kombinerer disiplinerte innovasjonsprosesser med miljøkunnskap. Programmet utvikler konkrete konsepter som er til fordel for bedriften, klimaet og samfunnet = TRIPPEL bunnlinje.

Gjennom første sesongen har aktører som TINE, Lerøy, Nortura, Choice, Forsvaret, Studentsamskipnaden i Oslo og Akershus, Norsk Gjenvinning med flere utviklet cirka 20 konseptideer til grønn vekst i matbransjen. Flere av disse er testet ut i mindre skala, mens andre igjen vil videreutvikles av samarbeidsaktørene.

Markeds- og prisutvikling for råvarer

Den internasjonale prisutviklingen for råvarer har en avgjørende effekt på avfallshåndteringen i Norge. Disse prisene legger premissene for deler av gjenvinningsbransjens lønnsomhet, og for prisene til de mange kundene Norsk Gjenvinning henter avfall hos. Går den internasjonale prisen for returpapir ned, reduseres bransjens marginer, og prisene til oppstrømskundene må justeres opp. I grafene til høyre vises prisutviklingen i 2014.

Kobber

Kobbermarkedet har vært preget av usikkerhet i 2014, noe som gjenspeiles i de kraftige prissvingningene. Usikkerhet rundt den økonomiske veksten i Kina, som står for omkring 40 prosent av den globale etterspørselen av det røde metallet, har ført til negativt markedssentiment og fallende priser. Fallende etterspørsel etter fysisk skrapmetall i 4. kvartal.

Aluminium

LME aluminiumsprisen har vært volatil og handlet mellom \$ 1.650 og \$ 2.100 i 2014. Det kraftige oljeprisfallet la press på prisene mot slutten av året. Stabil etterspørsel etter fysisk skrapmetall frem til slutten av året hvor aktiviteten avtok noe.

Nikkel

Kraftig prisoppgang i begynnelsen av 2014 da Indonesia innførte eksport-forbud for flere mineraler, noe som medførte bekymringer for Kinas NPI (Nickel pig iron) produksjon. Etter den kraftige overreaksjonen konsoliderte markedet gjennom sommeren, før det negative fundamentale bildet igjen kom i fokus og tyngtet markedet mot slutten av året. I det fysiske markedet har vi sett en økning i smeltefradrag fra produsenter av rustfritt stål i siste kvartal 2014.

Jern, Stål og Skrap

Stålmarkedet var i 2014 preget av overkapasitet på produksjonssiden, og kombinert med lavere etterspørsel førte dette til prisnedgang på ferdigvarer fra Øst-Europa, Kina og Asia. Jernmalmpriene falt kraftig gjennom året, noe som bidro til ytterligere prispress

på skrapjern. Industrialisering av skrapbransjen har ført til større operative produksjonsenheter, økt shredderkapasitet, og økt etterspørsel etter råvarer.

Returpapir

Markedet for returpapir var fallende i 2014. For avsetningskvaliteter (de-ink) kom nedgangen mot slutten av året, mens det for emballasjekvaliteter (bølgepapp) har vært en fallende trend hele året. Markedet var preget av en generell nedgang i råvarepriser, og fallende etterspørsel fra Kina.

Plast

Prisutviklingen for plast har vært stabilt stigende igjennom de tre første kvartalene i 2014. Siste kvartalet i 2014 opplevde plastmarkedet et fall og korrigering i priser, gjenspeilet av at oljeprisene hadde et fall i 4. kvartal 2014.

Returtre

Markedet i Norge og Skandinavia bærer preg av to milde vintre på rad. Økte lager, prisfall på konkurrerende energiprodukter og nedjustering av etterspørsel har ført til fallende priser i 2014.

Restavfall

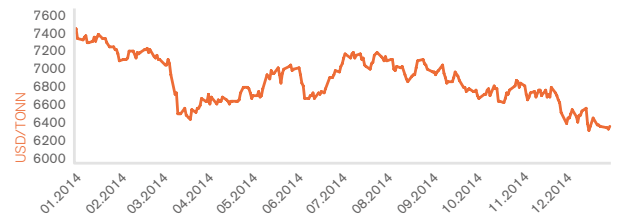
Innenlandsmarkedet i Norge for brennbart restavfall har hatt en markant prisvekst i 2014. Økte mengder med importert avfall fra UK kombinert med en mer lønnsom og effektiv logistikk frem til norske mottaksverk har påvirket det norske markedet på lik linje med Sverige.

Kommunale forbrenningsanlegg har i løpet av 2014 fått avklart at de må forholde seg til et selvkostprinsipp for prising av inngående brensel.

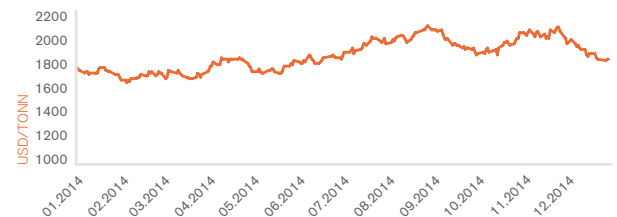
Det svenske markedet er preget av import fra UK og en mer kostnadseffektiv logistikkflyt. Prisene har derfor vært økende spesielt ved de forbrenningsanlegg som ligger nær havn.

I løpet av 2014 har markedet både nasjonalt og internasjonalt vært preget av et sterkt fokus på kvalitet. Bransjen er blitt mer kommersialisert og kontrakts-håndtering viser økende grad av profesjonalitet.

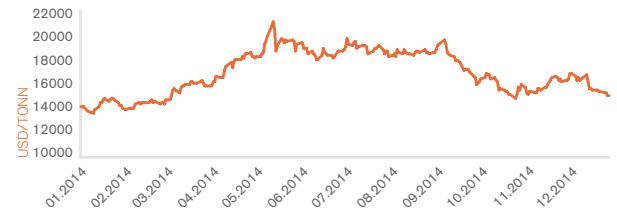
LME KOBBER CASH



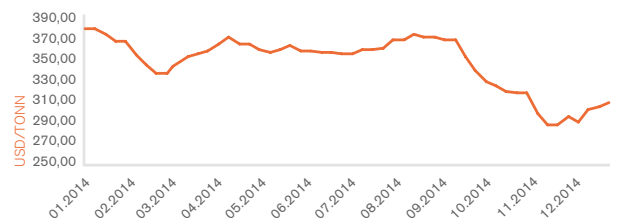
LME ALUMINIUM CASH



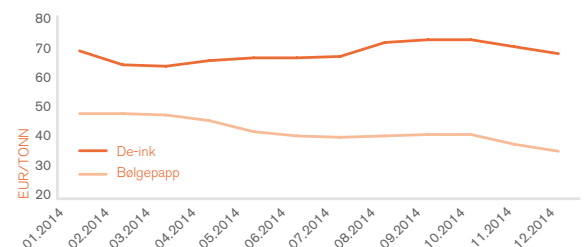
LME NIKKEL CASH



FERROUS SCRAP FOB ROTTERDAM EXPORT SHREDDED



TYSK EUWID PAPIR



TYSK EUWID PE FOLIE

