

Kapittel 02

Virksomhetsbeskrivelse

—
VI BIDRAR
TIL AT MER OG
MER AV DAGENS
AVFALL BLIR
MORGENDAGENS
RESSURSER

Vi tar grep for å styrke vår posisjon hos kundene

I 2014 har vi forberedt og gjennomført en rekke tiltak for å styrke posisjonen vår ytterligere. Samtidig skal disse aktivitetene bidra til at vi vinner nye kunder. En tydelig Go-To-Market-strategi har preget alle valgene våre – og det skal den fortsette å gjøre.

Vi har i større grad tatt konsekvensen av å ha cirka 40.000 kunder i alle segmenter, i alle størrelser og i alle deler av landet. En tydeligere segmentering for å imøtekomme de ulike bransjers krav og behov har vært nødvendig. Et av våre fremste differensierings-elementer er totalkonseptet der vi dekker alle kundens behov. Det innebærer at enkelte kunder har et kundeforhold til flere av våre divisjoner. Vi har tatt viktige grep for å styrke vår posisjon som «Ett NG»:

Økt satsning på Grønt Ansvar®

Grønt Ansvar® er et konsept for kunder med behov for full kontroll på sin avfallslogistikk. I Grønt Ansvar® inngår blant annet følgende elementer:

- Dokumentasjon
- Statistikk og rapporter
- Informasjonsprogram
- Opplæring
- Kontroll og oppfølging i forhold til myndighetskrav
- Grønt Ansvar® bevis og profil

Kunden har tilgang til alle elementer gjennom en egen portal og vi har per i dag over 4.000 Grønt Ansvar-kunder.

Vi har ambisjoner om at langt flere av våre kunder skal være en del av programmet, samtidig som det skal bidra til å tiltrekke nye kunder. Gjennom oppfølging av blant annet gjenvinningsgrad har Grønt Ansvar® en samfunnsnyttig effekt og er et bidrag til bærekraft. I 2014 har vi utviklet en forbedret versjon av Grønt Ansvar® (3.1). Den nye versjonen vil bli lansert i 2015. Vi også lagt planer for ytterligere en lansering i 2015 (3.2). Her vil vi i særlig grad fokusere på forbedring av rapporter og kundeportalen.

Vi skal utnytte digitale muligheter

For å bedre vår kommunikasjon med både nye og eksisterende kunder, har vi valgt å satse hardere på utnyttelse av digitale muligheter. Vi har gjennom store deler av året jobbet med å utvikle en helt ny kundeportal der vi tar utgangspunkt i kundens behov og en tydelig Go-To-Market-strategi. Det kanskje aller viktigste er at vi lanserer en avansert online bestillingsløsning både på web og som app. Kunden får full online tilgang til sine kildesorteringsløsninger og andre tjenester som Norsk Gjenvinning utfører, og kan legge inn bestillinger som går direkte inn i vårt ordresystem. Dette sparer tid, reduserer feil og vil bidra til mer fornøyde kunder. Løsningen ble lansert i mars 2015. Ut ifra vår kjennskap er Norsk Gjenvinning den første aktøren i vår bransje med en slik avansert bestillingsløsning.

Nye tjenester og løsninger for våre kunder

Vi har som sagt analysert kundens behov mer inngående, og sett et behov for tjenester og løsninger som ligger litt på siden av det som er vår kjernevirksomhet. Dette er tjenester som vil bidra til å gi

kunden en enklere hverdag samtidig som de bidrar til både miljø- og kostnadseffektivitet. I det nye tjenesteområdet som vi kaller NG-service, inngår blant annet opplæringsprogram, beredskapsavtaler, informasjonsprogram, rådgivningstjenester og Total Waste Management. Vi har startet lanseringen i 2014 og gjennomførte opplæring av våre medarbeidere på salg og kundeservice.

Vi har også utviklet flere nye kundekonsepert med enkle prismodeller og tydelig innhold som står klare til lansering i 2015. Dette er blant annet Grønt Ansvar® versjon 3.1, Sikkert kontor™, Kjemiker på vei™ og Miljøsafe™.

Vi styrker salg og kundeservice

Vi håndterer over 1,6 millioner ordre per år, i tillegg til en rekke andre henvendelser. I 2014 hadde vi

stort fokus på kundeservicefunksjonen, og tok grep i forhold til både arbeidsprosesser, rutiner, opplæring og organisering. Løpende måling og tett oppfølging av KPI'er viser at vi er på rett vei i forhold til vår ambisjon om å være blant de beste på dette området – uansett bransje. Vi byttet telefonisystem i 2014 og satser hardere på markedsføringen av 09700 som et felles telefonnummer til kundeservice. Videre har vi store ambisjoner knyttet til lansering av den nye online bestillingsløsningen. Vi tror på proaktiv kundeservice, og i 2015 vil vi ta ytterligere grep for å fange mulighetene som ligger i dette.

Gjennom 2014 har vi også arbeidet med å utvikle et styringssystem med klart definerte arbeidsprosesser og rutiner for både salg og kundeservice. Vi er klare for å innføre styringssystemet i 2015, alle forberedelser er gjort.

Markeder og kunder

Norsk Gjenvinning har to markedsområder:

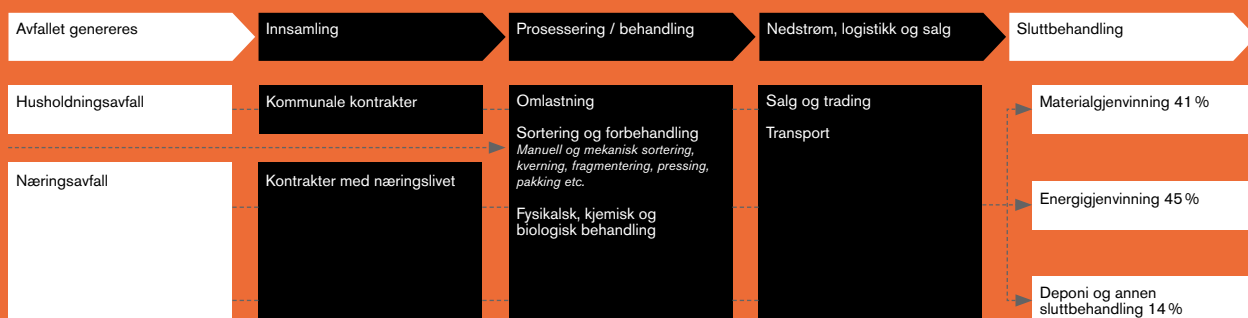
Oppstrømsmarkedet

Næringsliv, offentlig sektor og private husstander som kjøper Norsk Gjenvinnings tjenester i Norge, Sverige, Danmark og Storbritannia.

Nedstrømsmarkedet

Prosessindustri i Skandinavia, Europa og Asia som kjøper Norsk Gjenvinnings avfallsbaserte råvarer som returpapir, plast, metaller og brensel.

Kunder oppstrøm



Divisjon Gjenvinning

Norsk Gjenvinning er Norges ledende produsent av råvarer fra avfall. Vi tilrettelegger for optimal kildesortering og logistikk for alle typer avfall i hele Norge. Norsk Gjenvinning tilbyr effektive løsninger basert på standardiserte bransjekonsepter og skreddersøm for kunder med spesielle behov.

Norsk Gjenvinning har et erfarent salgsteam som består av både lokale og sentrale ressurser. Dette gjør at vi kan tilby løsninger for virksomheter med små volumer og enkle krav, men også for store landsdekkende kjeder og kunder med spesielt høye krav til miljø og rapportering. I 2014 har Divisjon Gjenvinning har stort fokus på å styrke kvaliteten i alle ledd, i hovedsak for å gi kundene bedre service og dokumentasjon på tjenestene som utføres. I et marked preget av tøff konkurranse og svakere marginer, er det viktig å sørge for at ansatte har de beste verktøyene og har fått riktig opplæring for å kunne få jobben gjort på kostnadseffektiv måte.

ARBEID MED
COMPLIANCE
ÅPNER FOR
FLERE KUNDE-
KONTRAKTER





Divisjonsdirektør Jon Ola Stokke om 2015

– De makroøkonomiske markedsutsiktene i Norge er generelt svake, og vi forventer et krevende år hvor vi må ha høyt fokus på økt effektivitet og kontroll på kostnader. Vi har investert tungt i utviklingen av våre tekniske støttesystemer på logistikk/produksjon og i kundegrensesnittet. Disse er nå implementert og vi forventer at dette vil bidra til økt lønnsomhet til tross for en svakere markedsutvikling. Dette vil også bidra sterkt til bedre service og høyere kundetilfredshet, da vi vil bli mer tilgjengelige og feil unngås gjennom flere automatiserte prosesser. Vi skal fortsette å ha kunden i fokus og videreutvikle våre produktportefølje og posisjon som totalleverandør, godt forankret i vårt compliance-program og våre verdier. Vi har en organisasjon preget av høy kompetanse og stort engasjement, og jeg er overbevist at vi gjennom våre ansattes innsats og dedikasjon vil lykkes med våre planer og stå enda bedre rustet når året er omme.

Viktigste hendelser i 2014

- Flere større kundecontakter vunnet med bakgrunn i selskapets holdninger og arbeid innen compliance.
- Implementering av elektronisk kjørekonto – ble installert i cirka 130 biler i 2014, og per april 2015 er systemet installert i cirka 275 biler
- Utvikling av ny kundeportal med online bestillingsfunksjon koblet direkte til eget ordresystem.
- Omlegging av regionstruktur, opprydding og utskiftning i egen organisasjon inklusive noen lederskifter.
- Konkurransetilsynet stoppet oppkjøp av Avfall Sør Bedrift.

Nøkkeltall 2014

Antall ansatte

577

Driftsinntekt

1.812,3 millioner kroner

Volumer avfall

1,15 millioner tonn

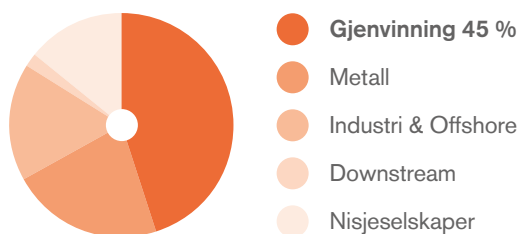
Antall innsamlingsoppdrag

3,36 millioner

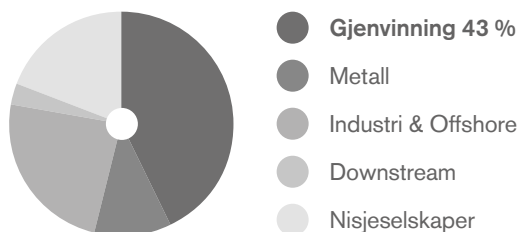
Viktigste driftsselskaper i Divisjon Gjenvinning

Norsk Gjenvinning AS
Humlekjær og Ødegaard AS
Tomwil Miljø AS
Tomwil Transport AS
Løvås Transport AS
Metodika Gjenvinning AS
iSEKK AS
Østlandet Gjenvinning AS
Østfold Gjenvinning AS
Ødegaard Gjenvinning AS

Omsetning



Antall ansatte

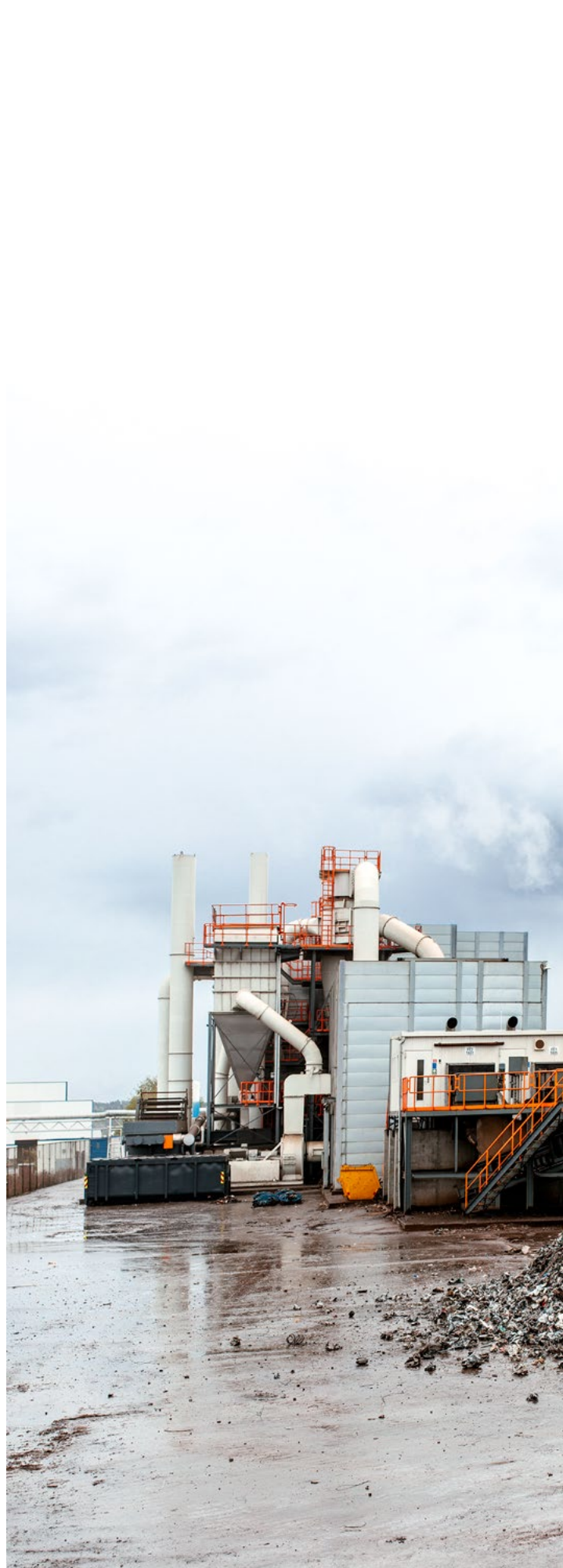


Divisjon Metall

Norsk Gjenvinning er Norges ledende aktør innen innsamling, mottak og behandling av stål, metall, EE-avfall og kabler. Divisjon Metall har 11 anlegg for gjenvinning av stål og metaller i Norge. Divisjonen har gjennomført store investeringer i moderne og fremtidsrettet teknologi, i tillegg til å sentralisere og effektivisere anleggsstrukturen.

To markeder preger verdikjeden innen gjenvinning av metall og vi har tatt posisjon i hele verdikjeden; både i oppstrømsmarkedet på mottak og bearbeiding til ferdige råvarer og i nedstrømsmarkedet med stabilt salg til prosessindustri i Norge og utland. De to markedene samspiller og kan enkelt beskrives på denne måten:

- 1.** Oppstrømsmarkedet hvor vi kjøper skrapmetall, EE-avfall og kabler. Det kan dreie seg om alt fra privatpersoner til små og mellomstore bedrifter og store aktører i industri eller offshore.
- 2.** Nedstrømsmarkedet som kjøper metall som råvare for videre produksjon. Med den rette prosessen kan de fleste metaller smeltes om utallige ganger, uten at kvaliteten forringes. Dette er gammel kunnskap som vi kombinerer med moderne teknologi, for å hente ut det totale potensialet som ligger i gjenvinning av metall. Råvarekundene finnes både i Norge og øvrige deler av verden.



—
I GJENNOMSNITT
GJENBRUKES
750 KG METALL
FRA ET BILVRAK



Gjenvinning av stål og metaller sparer samfunnet for 95 prosent av energien, sammenlignet med produksjon basert på jomfruelig materiale. Jobben vi gjør på dette området sørger for at kundene også får glede av verdiene som skjuler seg i avfallet deres.

Gjenvinning av bilvrak

Divisjon Metall er en av tre hovedoperatører som har inngått avtale med Autoretur om behandling av bilvrak i perioden fra 2015-2019. I gjennomsnitt gjenbrukes 750 kg metaller fra en vraket bil. Tungmetaller som bly, kadmium og kvikksølv blir også fjernet. Totalt ble 94,6 prosent av bilenes vekt gjenvunnet eller gjenbrukt i vår verdikjede i fjor. Dette skal økes til 95 prosent i 2015 hvorav materialgjenvinning og ombruk skal utgjøre minimum 85 prosent.

Divisjonsdirektør Egil Lorentzen om 2015

– I 2015 har vi store forventninger til å høste økonomiske og miljømessige effekter av vår nye shredder i Fredrikstad. Vi har fått en kostnads- og miljøriktig plassering som nabo til Borg Havn, vårt eget metallsepareringsanlegg og glass-gjenvinningsanlegg samt konsernets allerede omfattende virksomhet i Øra Miljøpark. Vi har bygd for fremtiden og har nå en anleggsstruktur som har styrket vår konkurransekraft i både det norske og svenske markedet. I 2015 vil vi videreføre arbeidet med å strømlinjeforme vår anleggsstruktur og drift for å sikre en kontinuerlig reduksjon i kostnader per tonn.

Viktigste hendelser i 2014

- Vellykket oppstart av vår nye shredder i Øra Miljøpark, Fredrikstad
- Nedstenging av våre shreddere i Tønsberg og Onsøy
- Nedstenging av metallsepareringsanlegget på Orkanger, sorteringen vil nå bli utført på vårt nye metallsepareringsanlegg i Øra Miljøpark
- Oppstart av behandlingsanlegg i Sarpsborg for EE-avfall i forbindelse med inngått innsamlings- og behandlingsavtale med RENAS

Nøkkeltall 2014

Antall ansatte

147

Driftsinntekt

859,7 millioner kroner

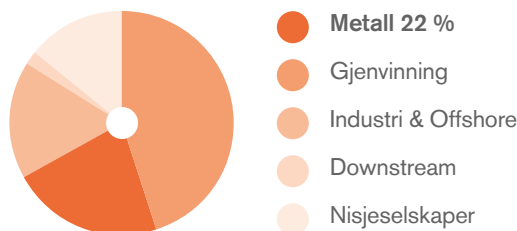
Volumer avfall

350.000 tonn

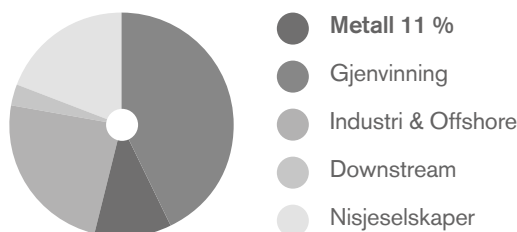
Viktigste driftsselskaper i Divisjon Metall

Norsk Gjenvinning Metall AS

Omsetning



Antall ansatte





Divisjon Industri & Offshore

Norsk Gjenvinning er en av markedets største og mest komplette tilbydere av industritjenester og forsvarlig håndtering av farlig avfall. Våre medarbeidere har høy kompetanse og lang erfaring med avanserte industritjenester og er ledende på flere tjenesteområder.

En stor del av virksomheten er basert på prosjekter. Totalt tilbringer divisjonens medarbeidere rundt 410.000 timer ute på oppdrag hvert eneste år. Det er alt fra løpende oppdrag i forbindelse med kontinuerlig drift, til større prosjekter ved revisjonsstanser hos oljeraffinerier og prosessindustri. Divisjonen har langsiktige avtaler med flere av de største oljeselskapene i Norge, og tilbyr tilpassede offshore-tjenester som håndtering av lavradioaktivt avfall (LRA), rengjøring av supplybåter samt rensing av sloppvann.

Flere ledd i verdikjeden

Våre lokasjoner er blant annet tilknyttet strategiske industriområder som Herøya, Mongstad og Vestbase. Divisjonen har totalt 13 mottaks- og behandlingsanlegg i Sør-Norge, samt partnere i Nord-Norge. Ti av anleggene er mottak for farlig avfall hvor vi håndterer omlag 74.000 tonn farlig avfall per år. Den største aktiviteten innen industritjenester er knyttet til suge- og spylebiler, der oljerelaterte produkter dominerer. Rådgivning inngår ofte som et viktig element og divisjonen har blant annet kjemikere med høy kompetanse.

Styrket organisasjon

Avdelingen i Fredrikstad og IBKAs anlegg i Sverige ble avviklet som en del av kostnadsprogrammet NG200. Vi vil fortsatt betjene markedet i disse områdene; det svenske markedet betjenes fra IBKA i Danmark og Østfold betjenes av avdelingene på Herøya og Fagerstrand.

I august 2014 gikk startskuddet for å samle våre fem

—
VI HÅNDTERER
RUNDT 74.000
TONN FARLIG
AVFALL HVERT ÅR







industrierviceavdelinger i Grenland ved et felles anlegg i Herøya Industripark. Bakgrunn for samlokaliseringen var å oppnå bedre kommunikasjon mellom avdelingene og bygge én felles kultur. Samlokalisering vil også gi kostnadsbesparelser. Etableringen på Herøya gir oss felles lokaler til administrasjon, salg, kundesenter, nytt sentralverksted, garasjeoppstilling for 30 tyngre kjøretøy og tilhørende materiell, samt gode muligheter for framtidige utvidelser.

Divisjonsdirektør Ivar Hagemoen om 2015

– I 2015 har vi senket ambisjonene noe på olje-relaterte aktiviteter på grunn av nedgang i offshore-sektoren. For øvrige områder ser vi at potensialet for industrielle tjenester er stabilt. I Sverige og Danmark har inngangen til 2015 vist en bra ordretilgang. Vi forventer stabil omsetning på farlig avfall, og gjennom etablering av egen faggruppe for farlig avfall håper vi å ytterligere profesjonalisere denne delen av vår virksomhet. Gjennom vår satsing på ett felles anlegg for flere enheter i Herøya Industripark, håper vi på å fremstå som en enda sterkere partner for industribedriftene i Grenlandsregionen.

Viktigste hendelser i 2014

- Shell benyttet en opsjon med forlengelse av en IWM-kontrakt (Integrated Waste Management) i Kristiansund. Opsjonen inkluderer også tjenester i forbindelse med utbygging av Ormen Lange-anlegget.
- Vårt danske selskap IBKA har vært en betydelig forsterkning på store revisjonsstanser i Norge. Revisjonsstans på Mongstad ble gjennomført med høy grad av kvalitet og en omsetning på cirka 12 millioner kroner.
- Kontrakt med BIR Nett AS og Veidekke i Bergen om 13.500 tonn forurensede masser med en omsetning på cirka 12 millioner kroner.

Nøkkeltall 2014

Antall ansatte

320

Driftsinntekt

672,0 millioner kroner

Volumer avfall

74.000 tonn

Antall arbeidstimer på oppdrag

410.000

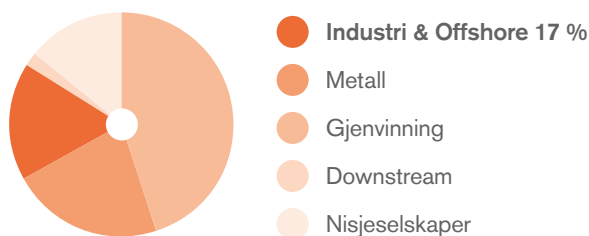
Viktigste driftsselskaper i Divisjon Industri & Offshore

Norsk Gjenvinning Industri AS

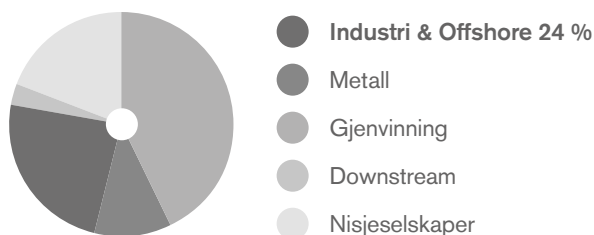
IBKA A/S og IBKA UK Ltd

Eivind Koch Rørinspeksjon AS

Omsetning



Antall ansatte



Divisjon Downstream

Norsk Gjenvinning har Norges ledende meglere av sekundære råvarer. Hvert år selger de rundt 1,3 millioner tonn til prosessindustri i Norge, Europa og Asia. Downstream har ansvaret for konsernets nedstrømsløsninger, og er organisert som en egen divisjon. Fokusområder er marked, optimalisering av volumer og logistikk, samt nye kommersielle løsninger.

Divisjon Downstream opererer på tvers av de andre divisjonene, og søker å maksimere utnyttelsen av de råvarene som konsernets øvrige aktiviteter samler inn og foredler. Hvert år håndteres et volum på om lag 1,3 millioner tonn avfall, som utgangspunkt for foredlingen av råvarer som material- og energigjenvinning.

Gjennom tilførsel av kompetanse som ikke fantes i gjenvinningsbransjen tidligere, har Norsk Gjenvinning tatt posisjonen som den ledende nedstrømsaktøren i Norge. Dette er også til fordel for kundene, som får medregnet verdien som ligger i avfallet når vi priser våre øvrige tjenester. Våre råvaremglerere er eksperter i markedet og har i tillegg til stor markeds kunnskap også oversikt over nasjonale og internasjonale reguleringer for avfall. Meglerne sikrer at kundene får tilgang til effektive og trygge nedstrømskanaler. I tillegg bistår meglerne organisasjonen forøvrig med opplæring og faglig kompetanse i lokale anbudsprosesser. Konsernet er en stor kjøper av transporttjenester. Transportmeglerne sørger for riktig og tilstrekkelig kapasitet og dokumenthåndtering i forbindelse med transporter både nasjonalt og internasjonalt.

Divisjonsdirektør Jon Bergan om 2015

– Vi tror at råvareprisene vil falle og at volumveksten vil være marginal. Dette gjør at marginene og markedsandelene er under press i et marked

som er mer transparent. Fokus i 2015 vil i enda større grad være mot kvalitet, pris og robuste nedstrømsløsninger. Det er de seriøse aktørene som vil drive denne utviklingen. Norsk Gjenvinning er det selskapet de andre kommer til å måle seg mot.

Norsk industris andel i råvaremarkedet reduseres og vi må finne større andel av avsetningen utenfor landets grenser. Norske myndigheters krav til råvareeksport og mottakerlands skjerpede importregler vil stille strengere krav til vår profesjonalitet. Samtidig må vi matche en global konkurranse både på pris og kvalitet. Vi vil være i forkant i denne utviklingen og fortsette som en profesjonell og foretrukken leverandør i internasjonale råvaremarkeder.

Viktigste hendelser i 2014

- Åpning av nytt salgskontor for returpapir, plast og metall i Shanghai
- Startet med eksport av jern til kunder i Europa
- Kontrakt med NORD DK om leveranser av 10.000 tonn farlig avfall per år
- Kontrakt med Söderenergi AB om leveranser av 110.000 tonn flis over to år
- Kontrakt med Jönköping Energi AB om leveranser av 54.000 tonn restavfall over to år



Nøkkel tall 2014

Antall ansatte

34

Driftsinntekt

74,5 millioner kroner

Volumer avfall – trading

193.000 tonn

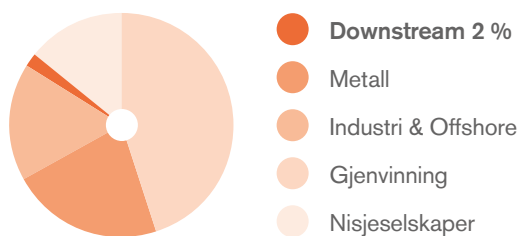
Volmer avfall – nedstrømsløsninger for resten av konsernet

1,3 millioner tonn

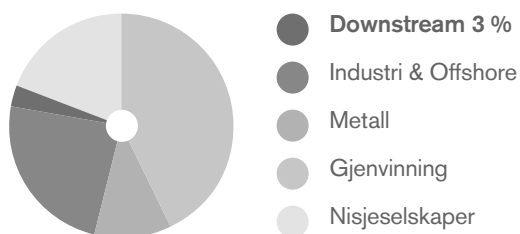
Viktigste driftsselskaper i Divisjon Downstream

Norsk Gjenvinning Downstream AS

Omsetning



Antall ansatte



Våre nisjeselskaper

Kommunens forlengede arm med integrerte renovasjonskontrakter

Norsk Gjenvinning Renovasjon AS er totalleverandør av renovasjonstjenester for kommuner over hele Norge og er en ledende aktør i dette markedet. Selskapet samler inn husholdningsavfall på oppdrag fra kommuner og interkommunale selskap i ca. 50 kommuner i Norge.

Selskapet har i tillegg tre avtaler i Sverige som driftes av det svenske datterselskapet, Nordisk Återvinning Service AB, et selskap som holder til utenfor Göteborg. Selskapet har ambisjoner om å vokse i det svenske markedet.

Norsk Gjenvinning Renovasjon inngår integrerte renovasjonskontrakter som omfatter mange enkelt-elementer som sys sammen til totalløsninger. Selskapet er kommunens forlengede arm. I praksis betyr det at man tar hånd om alle oppgaver i verdikjeden knyttet til renovasjon, fra innsamling til sluttdisponering. Den enkelte kontrakt definerer krav og målsettinger knyttet til utførelsen av oppdraget. Det kan dreie seg om tømmehyppighet, utstyrvalg eller miljøkrav.

Direktør Bjørn Kopstad om 2015

– Vi har hatt sammenhengende resultatforbedringer siden 2011. Vi skal forbedre vår drift ytterligere i 2015. Vår viktigste ressurs er menneskene i organisasjonen, særlig våre lokale driftsledere og sjåfører. Vi har høy medarbeidertilfredshet, synkende sykefravær og høy driftskompetanse. Vi skal trappe ytterligere opp med medarbeiderutvikling og kulturbygging for sjåfører, og lederutvikling for driftsledere. Kvaliteten på våre

tjenester er høy, men vår ambisjon er ytterligere forbedring basert på prinsippet om «beste praksis».

Viktige hendelser i 2014

- Inngått kontrakt med det interkommunale selskapet Romerike Avfallsforedling (ROAF) om innsamling av husholdningsavfall fra kommunene Lørenskog, Rælingen og Enebakk. Avtalen gjelder for fem år med opsjon på ytterligere to år.
- Inngått kontrakt med det interkommunale selskapet Sør-Østerdal Interkommunale Renovasjonsselskap (SOIR), som dekker kommunene Elverum, Trysil og Åmot. Kontrakten gjelder innsamling av husholdningsavfall. Kontrakten gjelder for fem år med opsjon på ytterligere to år.
- Inngått kontrakt med Time kommune om innsamling av husholdningsavfall de neste fire årene. Det er opsjon på forlengelse i ytterligere to år.

Nøkkeltall 2014

Antall ansatte

139 egne ansatte i Norge og Sverige, men sysselsetter rundt 280 personer - cirka 50 prosent av de sysselsatte er ansatt hos faste underentreprenører.

Driftsinntekt

334,2 millioner kroner

Bilpark

150 renovasjonsbiler hvorav 42 prosent går på biogass

Nasjonal tungvekter på entreprenørfeltet

R3 Entreprenør AS sine tjenester omfatter i all hovedsak rivning, betongsaging, sanering av helseskadelige materialer og miljøkartlegging. I oktober 2014 ble det klart at selskapene Norsk Gjenvinning Entreprenør og 13-Gruppen slår seg sammen og blir en tungvekter på entreprenørfeltet.

I mars 2015 ble selskapene samlet under det nye navnet R3 Entreprenør; Rådgivning, Rivning og Resirkulering. Totalt har R3 Entreprenør 110 ansatte ved avdelinger i Oslo, Drammen, Skien og Rudshøgda.

Samlet utgjør R3 Entreprenør en av de største enhetene i Norge innenfor sitt fagfelt. Alle avdelinger har lang erfaring og stor kapasitet og bistår hverandre med ekspertise og kapasitet hvis nødvendig. Selskapet har en egen miljørådgivningsavdeling i Oslo og betjener kunder over hele landet med rådgivning, kartlegging og miljørapporter.

I 2014 hadde Norsk Gjenvinning Entreprenør AS en omsetning før sammenslåingen på 158 millioner kroner. Selskapet vant en viktig kontrakt med Jernbaneverket i april 2014. Kontrakten omfattet rivningstjenester i forbindelse med Follobanen, det nye dobbeltsporet mellom Oslo S og Ski. Arbeidet pågikk fra mai 2014 til februar 2015 og hadde en omsetning på cirka 38 millioner kroner.

Makulering med fokus på kvalitet i alle ledd

Norsk Makulering AS er Norges ledende leverandør innenfor makulering og destruksjon av sensitivt material på papirdokumenter og elektroniske lagringsmedier.

Materialet samles inn fra kunder og fraktes direkte inn til et av selskapets behandlingsanlegg hvor det gjennomføres makulering og destruksjon i kontrollerte prosesser og etter de strengeste krav.

Selskapet har 12 ansatte, betjener rundt 3.000 kunder, håndterer 4.000 tonn papirdokumenter og er lokalisert 14 steder i landet. De samlede driftsinntektene i 2014 var 49,7 millioner kroner.

2014 var et år hvor selskapet hadde en sterk vekst omsetningsmessig. En konsekvens av dette var at organisasjonen måtte styrkes og profesjonaliseres. Således ble 2014 et år med sterkt fokus på «Kvalitet i alle ledd». Kundene setter strenge krav til sikkerhet rundt sitt sensitive material. På bakgrunn av dette har prioriteringen vært å ansette riktig kompetanse innenfor HMS og kvalitet, samt stramme opp kvaliteten i produksjons- og innsamlingsprosessen ved alle lokasjonene.

Effektiv drifter av deponier og massemtak

Norsk Gjenvinning Miljøprosjekt driver mottak av ulike typer masser i Norge. Selskapet drifter flere massemtak og deponier som kan ta imot ulik grad av ren eller forurenset masse.

Bergarter med syredannende potensiale som for eksempel alunskifer, må håndteres som forurenset grunn. Leveringssteder for denne typen masser er meget begrenset i Norge. Ole & Peder Ødegaard A/S drifter Borge pukkverk deponi i Fredrikstad. Med bistand fra Norsk Gjenvinning Miljøprosjekt, har de fått nødvendige tillatelser til mottak og deponering av denne typen bergarter. Deponiet drives i samarbeid med Norsk Gjenvinning Miljøprosjekt AS.

Norsk Gjenvinning Miljøprosjekt hadde tre aktive mottak i 2014 og ytterligere fem mottak under utvikling.

Noen av massene kan gjenbrukes til nyttige formål som for eksempel terrengarrondering, bygging av nye fylkesveier, igjenfylling av gamle pukkverk til brukbart areal osv.

De samlede driftsinntektene i 2014 var 35,5 millioner kroner.



