

**” OM VI MENAR ALLVAR MED ATT
SKAPA ETT HÅLLBART SAMHÄLLE
MÅSTE VI ANVÄNDA DE RÅVAROR VI
REDAN HAR, OM OCH OM IGEN.”**

**VÄLKOMMEN TILL
DEN CIRKULÄRA
EKONOMIN**

**EN HELT
NY SYN PÅ
AVFALL**

**RAGN-SELLSKONCERNEN
HÅLLBARHETSRAPPORT 2023**

RAGN  SELLS

VIKTIGA SIFFROR

År **2023** var det
varmaste uppmätta året sedan de
globala mätningarna startade år 1850



**10 Billion
Challenge**
lanserat under klimatveckan i New York

Medförfattare
till en artikel om **5 viktiga
drivkrafter för
cirkularitet**,
publicerad av Internationella
handelskammaren (ICC)

Över **2 500**
anställda inom
Ragn-Sellskoncernen



32 granskade leverantörer och
kunder nedströms

5 incidenter
rapporterade i vår visseblåsarkanal

Förbundit oss att senast
år 2030 undvika

**2 miljoner
ton CO₂e**

orsakade av andra aktörer, med hjälp
av våra cirkulära lösningar



HÖJDPUNKTER

Rundabordssamtal om cirkulärt byggande

Under 2023 bjöd Ragn-Sells in intressenter från byggsektorn till en serie rundabordssamtal. Insikter från diskussionerna sammanfattades i en rapport där cirkulära byggmetoder såsom resurseffektivitet, innovation och policyförändringar lyftes fram.



”Om den globala ekonomin bara blir tio procentenheter mer cirkulär har vi fortfarande mycket goda chanser att nå klimatmålen.”

Cecilia Zarbell, varumärkes- och kommunikationschef Ragn-Sellskoncernen



COP28

Under COP28 i Dubai ingick Ragn-Sells både i den svenska och den estniska delegationen. Vi hade möjlighet att aktivt bidra till dialogen om metoderna för en cirkulär ekonomi. Ragn-Sells stod värd för sammanlagt tio seminarier och panelsamtal på tre olika platser och deltog i många fler.

”Att cirkulär ekonomi lyfts fram som en lösning i det slutdokument som klubbades under COP28 utgör en verklig milstolpe.”

Pär Larshans, hållbarhetschef Ragn-Sellskoncernen

Ash2Salt

Våren 2023 invigde Ragn-Sells världens första Ash2Salt-anläggning för återvinning av kommersiella salter från flygaska. Anläggningen kan utvinna salter med 90 procent lägre klimatavtryck jämfört med traditionella produktionsmetoder.

”Förutom den storslagna invigningen bjöd vi även in till en familjedag. Det värmdes i hjärtat att se hur stolta många var över att få visa upp anläggningen och sin arbetsplats för sina familjer.”

Mikael Hedström, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige



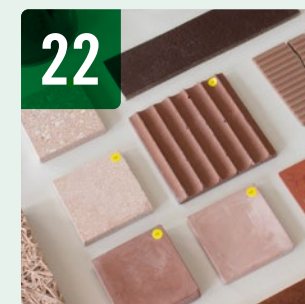
INNEHÅLL

Det här är Ragn-Sells	5
VD har ordet	6
Leder omställningen till cirkularitet	7
Välkommen till den cirkulära ekonomin	9
What a waste!	10
Avfall är den enda verkligt hållbara resursen	11
Att verka för en cirkulär framtid	12
Partnerskap för en cirkulär framtid	13
Stärka våra medarbetare	14
Bygga upp planeten	17
Bygga långsiktigt välbefinnande	25
Vår hållbarhetsagenda	34
Rapportering för 2023	43
#1 Mångfald	44
#2 Säkerhet på arbetet	45
#3 Fokus på avfall som en resurs	46
#4 Minska CO ₂ e-utsläppen	47
#5 Cirkulära lösningar	48
#6 Transparenta materialflöden	49
#7 Återvunnet material i våra inköp	50
Finansiell information	51

ATT FÖRVERKLIGA DEN CIRKULÄRA
OMSTÄLLNINGEN, HÄR OCH NU



CASE: DESIGN DÄR INGET
GÅR TILL SPILLO



AVFALL ÄR DEN ENDA VERKLIGT
HÅLLBARA RESURSEN

VÅR VERKSAMHET
I LINJE MED
PARISAVTALET



DET HÄR ÄR RAGN-SELLS



**”VI MÅSTE ALLA
TA STEGET MOT
CIRKULARITET, OCH VI
MÅSTE GÖRA DET NU.”**



VD HAR ORDET

Ragn-Sells vill leda omställningen till en cirkulär ekonomi. Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi använda de resurser vi redan har utvunnit, om och om igen. Det är därför allt vi gör är inriktat på att skapa en helt ny syn på avfall.

Ragn-Sells viktigaste bidrag till en hållbar utveckling är detsamma som vår affärsstrategi. Att leda omställningen till en cirkulär ekonomi. Vi gör det genom att leverera de cirkulära lösningar som planeten behöver.

Men den nuvarande synen på avfall står i vägen för en cirkulär framtid.

I en cirkulär ekonomi måste avfall behandlas som en källa till hållbara råvaror. Detta kräver omfattande reformer och systemförändringar. "Det vi idag kallar avfall måste betraktas som en råvarukälla."

Omställningen till en cirkulär affärsmodell kräver stora investeringar. På kort sikt kommer dessa investeringar att kosta. Men när man

satsar långsiktigt, finns det ingen konflikt mellan hållbarhet och goda affärer.

Tillståndet i världen är utmanande, med flera pågående konflikter och människor som lider. Oroligheterna de senaste åren har varit kännbara också för alla de som arbetar med råvaror. I tider av aktiv konflikt blir det alltmer uppenbart att viktiga råvaror håller på att bli en bristvara.

Ragn-Sells är ett levande exempel på att en cirkulär affärsmodell hjälper till att minska sårbarheten i en instabil omvärld. Att vara både köpare och leverantör av resurser möjliggör flexibilitet, minskar beroendet av ett fåtal separata värdekedjor eller råvaror och skapar motståndskraft i osäkra tider.

Men vi behöver vara fler som driver på den här utvecklingen.

Att öka motståndskraften genom en cirkulär affärsmodell bör vara en integrerad del av alla företags strategiska hållbarhetsarbete. Ju fler aktörer som efterfrågar återvunna råmaterial, desto snabbare ställer vi om till en hållbar framtid.

Under det senaste året har vi också sett ett ökat fokus på hållbarhetsreglering. Vi välkomnar varmt denna utveckling. Det är en nödvändig förändring som kommer att öka de finansiella flödena i en hållbar riktning.

På Ragn-Sells fortsätter vi att utveckla den cirkulära agendan på innovativa sätt. Inte minst genom att dela med oss av vår kunskap

om möjligheterna med avfall. Ett exempel från 2023 är vår kampanj **What a waste!**

Det här är vårt sätt att använda vårt tankeledarskap på ett lekfullt och relaterbart sätt för att lyfta fram möjligheterna med avfall som en resurs.

Jag vill uppmuntra alla andra företagsledare att haka på oss. Framtiden är hållbart företagande. Framtiden är cirkulära affärer.

Vi måste alla ta steget mot cirkularitet, och vi måste göra det nu.

Lars Lindén
koncernchef för Ragn-Sells
Stockholm, april 2024

LEDER OMSTÄLLNINGEN TILL CIRKULARITET

Ragn-Sells är ett familjeägt företag i tredje generationen, med anor från 1881. Varje generation sedan dess har bibehållit visionen om ett hållbart samhälle, och detta har varit centralt för företagets utveckling.

Ragn-Sellskoncernen är en privatägd koncern med verksamhet i fyra länder. Sedan 1966 har vi arbetat med avfallshantering, miljötjänster och återvinning. Vi samlar in,

behandlar, avgiftar och återvinner avfall och restprodukter från företag, organisationer och hushåll.

Ragn-Sells har genom åren gått från att vara ett traditionellt avfallshanteringsföretag till att bli ett företag som utvecklar avancerade återvinningsmetoder och driver på omställningen till en cirkulär ekonomi.



Koncernfakta 2023

2 541
anställda



100
anläggningar

Sverige / Norge / Danmark / Estland
marknader

8 530 MSEK
försäljning

5,6 miljoner ton
behandlat material

LOGIKEN BAKOM CIRKULARITET

Enligt FN står utvinning och bearbetning av naturresurser för 50 procent av klimatförändringarna, 90 procent av förlusten av biologisk mångfald och 90 procent av hotet mot tillgången till vatten.

Att skapa nya cirkulära materialflöden är den avgörande faktorn för att vända detta och återställa planetens stabilitet.

Ragn-Sells tre affärsområden – **Recycling**, **Treatment & Detox** och **New Value Chains** är alla baserade på en cirkulär logik.

LEDER OMSTÄLLNINGEN

Ragn-Sells vision, mission och varumärkeslöfte driver vår ambition att leda omställningen mot ett cirkulärt samhälle.

Vision

Vi vill vara ett levande bevis på att omsorg om jorden och goda affärer går hand i hand.

Mission

Ragn-Sells vill leda omställningen mot ett cirkulärt samhälle där vi värnar om miljön, motverkar klimatförändringar och hjälper samhällen att blomstra.

Varumärkeslöfte

Vi arbetar varje dag för att på ett säkert sätt återföra fler resurser till produktionscykeln. Vi strävar efter att ligga i framkant när det gäller cirkulära lösningar som gör det enkelt för våra kunder att bidra till att skapa ett hållbart och säkert samhälle.

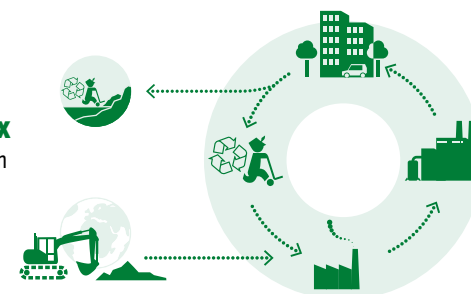
Recycling

Insamling och återvinning av enkla material med etablerade avsättningar.



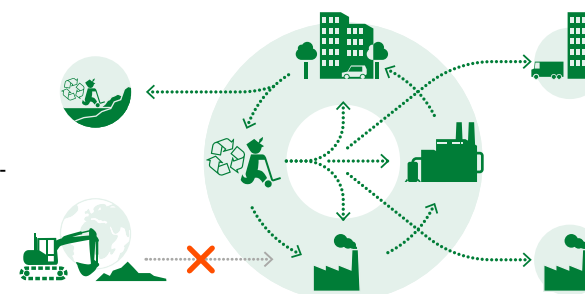
Treatment & Detox

Behandling, avgiftning och säker deponering. Fokus på lösningar för komplicerade avfallsströmmar.



New Value Chains

Utveckla nya återvinningsflöden och affärsmodeller genom bransch-överskridande och industriell samverkan.



VÄLKOMMEN TILL DEN CIRKULÄRA EKONOMIN

**” OM DEN GLOBALA EKONOMIN
BARA BLIR TIO PROCENTENHETER
MER CIRKULÄR, HAR VI
FORTFARANDE MYCKET GODA
CHANSER ATT NÅ KLIMATMÅLEN.”**

WHAT A WASTE!

Vi arbetar varje dag för att på ett säkert sätt återföra fler resurser till produktionscykeln. Kampanjen What a waste! är ett sätt att ändra synen på avfall, där avfallet är en del av lösningen, inte problemet.

I hundratals år har mänskligheten utvunnit nya råvaror som om det inte fanns någon morgondag. Vi producerar mat, tillverkar produkter och bygger hus och vägar. Och när det vi har skapat har tjänat sitt syfte, dumpar vi det som avfall. Och sedan börjar allt om från början igen. Vilket slöseri!

Vårt sätt att utvinna och bearbeta råvaror står för hälften av världens klimatutsläpp, 90 procent av förlusten av den biologiska mångfalden samt 90 procent av vattenstressen. Och återvinningsgraden minskar. Inte för att vi återvinner mindre, utan för att vi hela tiden kräver mer av naturen. Bara sedan millennieskiftet har vår utvinning av jungfruliga råvaror ökat med 70 procent.

— Snart är jordens resurser förbrukade. Deprimerande? Ja, verkligen. Men sanningen är att lösningen finns mitt framför ögonen på oss. Nämligen i vårt avfall. Allt vi behöver

göra är att ändra vårt sätt att se på det, säger Cecilia Zarbell, varumärkes- och kommunikationschef på Ragn-Sells.

Med dagens lagstiftning är det billigare att utvinna nya råmaterial än att använda befintlig teknik för att återvinna och återanvända det vi redan har utvunnit. Tycker du det är slöseri? Det tycker vi också.

Det är därför vi älskar allt från byggavfall och skräp till spillolja. Vi förstår vilken skattkista detta utgör – och vi har nycklarna för att låsa upp den. Vi kan förvandla fiskbajs till förnybar energi och aska till metaller och salter. Men vi vill göra ännu mer.

Om världsekonomin bara blir tio procenten heter mer cirkulär har vi fortfarande mycket goda chanser att nå klimatmålen.

Så, om du frågar oss, borde vår attityd vara – ut med det nya och in med det gamla! ■



En varumärkeskampanj för avfall? Självklart!

Kampanjen What a waste! sätter resurserna i centrum genom att lyfta fram den guldgruva till viktiga råvaror som avfallsströmmarna utgör. Dessa behöver återvinnas och återanvändas, om och om igen. What a waste! beskriver vår verksamhet på ett lekfullt sätt med målet att skapa en aha-upplevelse.

Kampanjen lanserades i oktober 2023. Ambitionen är att fortsätta att utveckla och dra nytta av den

koncerngemensamma kampanjen under många år framöver.

En central del av kampanjen är en video i sociala medier.

Kampanjen är framtagen i samarbete med Mattias Johansson, Art director på Brigad, och copywritern Daniela von Polgar.

AVFALL ÄR DEN ENDA VERKLIGT HÅLLBARA RESURSEN

Den ständigt ökande utvinningen av jungfruliga råvaror står enligt FN för hälften av alla klimatutsläpp, 90 procent av förlusten av den biologiska mångfalden och 90 procent av vattenbristen i världen. Det bästa sättet att tackla alla tre utmaningarna är att återanvända mer av de råvaror som vi redan har utvunnit.

— Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi börja behandla avfall för vad det verkligen är: den enda verkligt hållbara källan till det vi behöver, säger Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells.

Den allmänna uppfattningen när det gäller avfall är att det ska minimeras. Men detta kommer inte att leda till ökad cirkularitet. I själva verket motarbetar detta aktivt övergången till en cirkulär ekonomi. I stället bör det övergripande målet vara att minska den ohållbara utvinningen av jungfruliga material och att behandla avfall som en källa till hållbara råvaror.

Men att gå från en linjär till en cirkulär ekonomi görs inte i en handvändning. Det kräver

långsiktiga investeringar och systematiska lagändringar som driver på efterfrågan på återvunnet material.

Ragn-Sells satsar på projekt som både gör skillnad idag och rustar för framtiden.

— Fler och fler har hoppat på tåget mot en cirkulär framtid. Det finns fortfarande en del kunskapsluckor beträffande vad som faktiskt krävs för att detta ska ske, men vi är på väg åt rätt håll, säger Anders.

Ett exempel där en ny syn på avfall kan vara en avgörande faktor för en hållbar framtid är den ökade efterfrågan på så kallade kritiska råvaror. Denna trend drivs delvis av övergången till förnybara energikällor, elektrifiering och digitalisering som alla är

nödvändiga för att motverka klimatförändringarna.

För närvarande kommer dessa material i stor utsträckning från jungfruliga resurser och från marknader som är förbundna med geopolitiska risker. EU har svarat på denna utmaning, exempelvis genom att främja återvinning av kritiska råvaror. Listan över vad som betraktas som kritiska råvaror blir allt längre.

— I takt med att krig rasar och geopolitiska risker ökar ser vi ytterligare drivkrafter för omställningen till cirkularitet. Säkerhet, självförsörjning och motståndskraft i leveranskedjan blir allt viktigare. Det finns fler skäl nu än någonsin att utöka våra möjligheter att anskaffa råvaror på ett hållbart sätt, säger Anders Kihl.



EU:s kritiska råvaror

Sedan 2011 har EU-kommissionen vart tredje år tagit fram en förteckning över kritiska råvaror. Listan omfattar ämnen som anses vara av särskild betydelse för EU:s ekonomi, men där försörjningskällorna är hotade eller osäkra.

Tillgången kan till exempel påverkas av geopolitiska faktorer, som i fallet med sällsynta jordartsmetaller där Kina kontrollerar 98 procent av världens kända fyndigheter. Listan omfattar ämnen som kobolt, koppar, magnesium, råfosfat och fosfor.

ATT VERKA FÖR EN CIRKULÄR FRAMTID

En cirkulär framtid kräver genomgripande lagändringar där avfall ses och används som en källa till hållbara råvaror. Företag som delar med sig av kunskapen om möjligheterna med en cirkulär ekonomi hjälper beslutsfattare att undanröja onödiga regleringar som står i vägen för övergången.

— Om vi menar allvar med omställningen till en cirkulär ekonomi behövs genomgripande lagändringar. Och inte bara små förändringar av dagens lapptäcke av lagar och förordningar. Vi behöver gå från att se avfall som ett problem vi behöver undanröja, till att se avfall som en källa till hållbara råvaror, säger Susanna Lind, chef för samhällskontakter i Sverige.

En av de största utmaningarna för en storskalig övergång till en cirkulär ekonomi är avfallslagstiftningen. För närvarande gäller särskild lagstiftning för material som härrör

från avfall och det begränsar avsevärt möjligheten att använda avfall som en råvarukälla.

Under de senaste åren har en hel del ny EU-lagstiftning införts som berör aktörer inom återvinningsbranschen, bland annat genom Förordning (2022:1274) om producentansvar för förpackningar och för bioavfall genom ändring i avfallsförordningen. Återvinningsmålen på EU-nivå är mycket ambitiösa och flertalet länder har haft svårt att leva upp till dem. Sverige har försökt att tackla denna utmaning genom ogenomtänkta nationella åtgärder som leder till en ökad administrativ

börda och omständigheter som hindrar välbehövliga cirkulära och hållbara lösningarna.

— Vi välkomnar varmt en ökad reglering av hantering av avfall. Samtidigt ser vi en stor potential i att inkludera den privata sektorn mer i lagstiftningsprocessen. Det hade kunnat bidra till att göra principer för cirkularitet till en prioritering för nationella genomförandeåtgärder, säger Susanna.

Under 2023 har instabiliteten och oförutsägbarheten i omvärlden lett till ett ökat fokus på sårbarheter som bland annat är inriktat på att säkerställa tillgången till resurser även i mycket

osäkra tider. Ragn-Sells har märkt av ett ökat intresse från politiker för hur den privata sektorn kan bidra till att minska Sveriges sårbarhet, bland annat beträffande tillgången till kritiska näringsämnen som fosfor.

— Vår strategi för påverkansarbete är att fokusera på att presentera konkreta lösningar på samhällets utmaningar. Vi tror att det är ett mycket mer effektivt sätt att få beslutsfattare att förstå utmaningar, möjligheter och behov — snarare än att peka på problem och förvänta sig att politikerna ska lösa dem åt oss, säger Susanna Lind. ■



PARTNERSKAP FÖR EN CIRKULÄR FRAMTID

En cirkulär ekonomi kräver samarbete. Ragn-Sells arbetar aktivt för att skapa långsiktiga attitydförändringar mot en mer cirkulär ekonomi där avfall behandlas som en hållbar råvarukälla. Men vi kan inte göra det på egen hand. Det behövs starka partnerskap för att skapa hållbara värdekedjor.

– I en linjär ekonomi är vi en del av en industri som tar emot avfall från flera leveranskedjor. Men i en cirkulär ekonomi finns det ingen återvinningsindustri, det finns bara olika materialflöden som kräver samarbete och partnerskap för att hålla resurserna i cirkulation. När vi bygger nya värdekedjor gör vi det i partnerskap, säger Pär Larshans, hållbarhetschef och chef för samhällskontakter på Ragn-Sells.

Ragn-Sells hållbarhetsstrategi är att identifiera trender och globala utmaningar där våra lösningar kan bidra till att lösa ett samhällsproblem. Det är så vi växer och fortsätter att utveckla vår verksamhet. Och för att förändra hela värdekedjor behöver vi samarbetspartners.

– Just nu driver den näringslivet på utvecklingen mot en cirkulär ekonomi. Styrmedel

och lagstiftning ligger långt efter med ett fortsatt fokus på att minimera avfallet, istället för att se avfall som en hållbar råvarukälla, säger Pär.

Ett exempel på partnerskap som visar vägen inom den privata sektorn är samarbetet inom Internationella handelskammaren, ICC. Under 2023 publicerade ICC rapporten "Key enablers for a circular economy" med viktiga rekommendationer för omställningen till en cirkulär ekonomi och där Ragn-Sells hade en betydande roll.

– Två tydliga vinster för cirkularitet under 2023 är det ökade fokuset på planetära gränser vid utarbetandet av lagstiftning och att slutdokumentet från COP28 lägger fram cirkularitet som ett viktigt verktyg för minskad klimatpåverkan. Påtryckningarna från den

privata sektorn, som exempelvis ICC-rapporten, hade sannolikt stor inverkan på detta resultat, säger Pär.

En stor global hållbarhetsutmaning är att göra livsmedelskedjan hållbar. Den nuvarande livsmedelskedjan står för 25 procent av de globala utsläppen och påverkar flera av de planetära gränserna på ett negativt sätt. Att säkerställa matförsörjningen för en växande planet på ett hållbart sätt är en stor utmaning. Det är därför vi fokuserar på näringsämnen och cirkulära lösningar för fosfor, kväve och kalium. På lång sikt är vårt uppdrag att se till att människor har mat och bostäder utan att vi överskrider planetens gränser.

– Under 2023 inledde vi ett partnerskap för hållbart jordbruk med Friesen Group of Companies. Ambitionen är att vi ska kunna

sälja återvunnen fosfor som ett cirkulärt näringsämne till Kanada. Det är ett utmärkt exempel på hur partnerskap lyfter vår innovativa teknik för att kunna lösa en global utmaning, säger Pär.

Under 2023 etablerade Ragn-Sells även ett team i Bryssel med ett fysiskt kontor. Detta kommer att vara till stor hjälp för att stärka de nödvändiga allianserna och vår förmåga att påverka relevanta lagstiftningsprocesser, regler och förordningar till stöd för cirkulära materialflöden.

– Cirkulär ekonomi handlar om samarbete. Om du försöker klara allt själv, kommer du definitivt att misslyckas, säger Pär Larshans.



STÄRKA VÅRA MEDARBETARE

Att främja
mångfald är
nyckeln

**”VI STRÄVAR EFTER ATT
SKAPA VÄRDE I ALLT VI GÖR
FÖR MÄNNISKOR, NATUREN
OCH VERKSAMHETEN”**

RAGN SELL
En del av kretsloppet

MÅNGFALD SOM VERKTYG FÖR NYTÄNKANDE

Den fortsatta utvecklingen av nya cirkulära lösningar för en hållbar framtid är beroende av en organisation som bygger på mångfald och inkludering. Att satsa på människor och främja en inkluderande arbetsmiljö möjliggör utveckling av de nya färdigheter och arbetssätt som behövs i en cirkulär ekonomi.

” ATT SÄKERSTÄLLA MÅNGFALD VAD GÄLLER MEDARBETARNAS BAKGRUND, ERFARENHETER, KOMPETENSER OCH TANKESÄTT ÄR DET FRÄMSTA VERKTYGET FÖR ATT NÅ VÅRA HÅLLBARHETSMÅL SAMTIDIGT SOM VI UTVECKLAR VERKSAMHETEN.”

Susanne Schumann, HR-direktör på Ragn-Sells

— För att driva omställningen till en cirkulär ekonomi och bidra till ett hållbart samhälle behöver vi kontinuerligt skapa nya cirkulära värdekedjor. Mångfald är ett verktyg för nytänkande och ett oundgängligt sådant för innovationskraft, säger Susanne Schumann, HR-direktör på Ragn-Sells.

I alla delar av vår verksamhet, från planering av klimatsmarta transporter till utveckling av nya värdekedjor där avfall ersätter jungfruliga resurser, är det nödvändigt att överväga vilka kompetenser och perspektiv som behövs i det specifika sammanhanget. Det understryker vikten av att aktivt främja mångfald inom affärsverksamheten.

— Att säkerställa mångfald vad gäller medarbetarnas bakgrund, erfarenheter, kompetenser och tankesätt är det främsta verktyget för att nå våra hållbarhetsmål samtidigt som vi utvecklar verksamheten, säger Susanne.

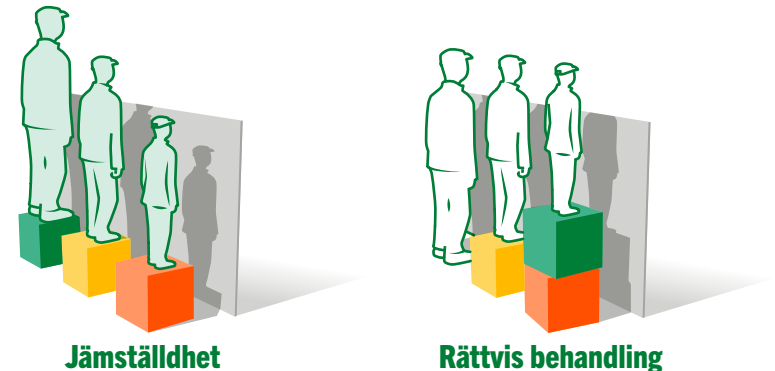
En strategi för att förbättra mångfalden måste utgå från de utmaningar som organisationen står inför och innehålla tydliga åtaganden som organisationen kan hållas ansvarig för.

Ragn-Sells har satt upp tydliga mål för en jämn könsfördelning inom hela organisationen, inte minst beträffande ledande befattningar. Men att främja mångfald handlar om mer än jämställdhet. För att kunna skapa en inkluderande företagskultur krävs det att man lockar till sig och behåller människor med olika bakgrund och olika erfarenheter.

— Vi är ett företag i en bransch som av tradition är mansdominerad och jämställdhet har därför varit en prioriterad fråga i våra mångfaldsambitioner. Nu vidgar vi vårt synsätt och fokuserar på mångfald och inkludering i en bredare bemärkelse. Vi ser mångfald som en metod för att ständigt förbättra både vår organisation och vårt affärserbjudande. För att fortsätta att växa och utvecklas är mångfald avgörande, säger Susanne.

Inför alla stora affärsbeslut, exempelvis vid rekrytering eller utnämning av en talesperson, är det viktigt att överväga vilka kompetenser och bakgrunder som ska lyftas fram och inkluderas i det specifika sammanhanget. För att dessa satsningar ska lyckas är det en prioritering inom hela företaget att öka medvetenheten om de negativa effekter som omedvetna fördomar och mikroaggressioner har.

— Det återstår fortfarande en hel del arbete för att införliva synsättet på mångfald som något affärskritiskt i hela organisationen. Men jag känner stor tillförsikt. Ett tydligare fokus på mångfald hjälper oss att uppfylla vårt löfte om att vara ett levande bevis på att omsorg om jorden och goda affärer går hand i hand, i ytterligare 150 år, säger Susanne Schumann.



ATT SKAPA EN SÄKERHETSKULTUR

Att påskynda den cirkulära omställningen måste göras på ett säkert sätt. På Ragn-Sells är vi fast beslutna om att skapa en säkerhetskultur på arbetsplatsen genom att öka riskmedvetenheten, uppmuntra till incidentrapportering och bygga förtroende. Två tragiska händelser under 2023 påminde oss om att det fortfarande återstår mycket att göra.

”VI VILL VARA BRANSCHLEDANDE, INTE BARA NÄR DET GÄLLER CIRKULÄR INNOVATION, UTAN OCKSÅ NÄR DET GÄLLER SÄKERHET PÅ ARBETSPLATSEN.”

Mikael Hedström, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

Safety First är en viktig princip som genomsyrar alla delar av vår verksamhet. För att uppnå vårt mål om att bli branschledande inom arbetsplatssäkerhet senast år 2030 genomför vi ett antal koncernövergripande initiativ för att skapa en stark säkerhetskultur. Detta inkluderar införandet av ett nytt rapporteringsverktyg, mätning av resultat med hjälp av ett brett spektrum av mätvärden

och samt arrangerandet av Safety Week en gång per år för alla anställda.

– Varje åtgärd vi vidtar för att främja säkerheten på arbetsplatsen bidrar till att öka medvetenheten och förståelsen för hur viktig denna fråga är. Vi märker att vårt ökade fokus på säkerhet leder till att fler incidenter rapporteras, vilket är ett ovärderligt verktyg för att följa upp våra framsteg och få insikt i vårt säkerhetsarbete, säger Mikael Hedström, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige.

Ledarskapet spelar en avgörande roll i vårt säkerhetsarbete. För att anställda ska känna att de får stöd när de rapporterar risker eller incidenter måste vår ledning främja öppen kommunikation, ömsesidigt förtroende och delaktighet som en norm på företaget. Våra

anställdas insikter är avgörande för att vi ska kunna identifiera risker och vidta förebyggande eller korrigerande åtgärder.

– Även om hälsa och säkerhet på arbetsplatsen är starkt reglerad av lagstiftning, och ytterst är ledningens ansvar, är delaktighet en viktig del av Ragn-Sells säkerhetskultur. Vi uppmuntrar alla våra medarbetare att hjälpa oss att identifiera de saker vi behöver arbeta med, säger Mikael.

Under 2023 inträffade två dödsolyckor i vår verksamhet. Mitt i sorgen och krishanteringen var händelserna en tragisk påminnelse om vikten av förebyggande och systematiskt säkerhetsarbete. Båda olyckorna har utretts grundligt för att förstå hur de uppstod och för

att bedöma vad som behöver göras för att förhindra framtida olyckor.

– Dessa olyckor borde aldrig ha inträffat. De var en smärtsam påminnelse om att det fortfarande återstår mycket att göra för att nå vårt mål – en verksamhet där ingen skadas på jobbet, säger Mikael.

Förutom att skydda våra nuvarande anställdas liv och hälsa är en stark säkerhetskultur också nödvändig vid rekrytering av nya talanger.

– Att attrahera rätt personer är grundläggande för vår konkurrenskraft och vårt bidrag till den cirkulära ekonomin. Vi vill därför inte bara vara branschledande inom cirkulär innovation utan även inom säkerhet på arbetsplatsen, säger Mikael Hedström. ■



BYGGA UPP PLANETEN

**Ökad
transparens är
avgörande**

**” GENOM ATT FÖRDUBBLA DEN
CIRKULÄRA ANDELEN AV PRODUK-
TIONEN KAN VI AVSEVÄRT MINSKA
VÄRLDENS KLIMATUTSLÄPP.”**

VÅR VERKSAMHET I LINJE MED PARISAVTALET

Klimatet förändras snabbt. Det finns ingen tid att förlora när det gäller att minska utsläppen globalt. Förutom att ställa om från fossila bränslen till förnybar energi måste vi så ofta som möjligt börja använda de material vi redan har. Detta gäller både på samhällsnivå och på företagsnivå.

– Genom våra återvinningsmetoder och cirkulära lösningar gör vi det möjligt för materialflöden att återföras till samhället. Samtidigt avgiftar våra säkra deponier samhället genom att ta hand om avfall där det ännu inte finns någon teknisk lösning för att återanvända materialet, säger Miranda Jensen, chef för koncernfunktionen HMSK på Ragn-Sells.

Produktion och konsumtion av varor, tillsammans med utvinning och omvandling av jungfruliga resurser, utgör hälften av jordens klimatutmaning. För att klara våra klimatmål och hålla den globala uppvärmningen under 1,5 grader behöver vi alla prioritera avfalls- och resurshantering mycket högre.

Vår strategi för att möta denna utmaning, samtidigt som vi skapar hållbar tillväxt, är att möjliggöra och främja cirkulära materialflöden i samhället. Att ställa om till en cirkulär ekonomi, där material används om och om igen, är det bästa sättet att leverera varor och tjänster utan att öka påfrestningen på klimatet.

En av Ragn-Sells styrkor är kombinationen av stor kunskap om hur man driver tillstånds- och anmälningspliktiga anläggningar samt expertis om material och deras olika återvinningskapaciteter.

Även om Ragn-Sells spelar en viktig roll i denna omställning finns det fler bitar i pusslet.

”Ökad transparens är helt avgörande. Vi har en unik möjlighet att hjälpa våra samarbetspartner både uppströms och nedströms att minska sina utsläpp”

Miranda Jensen,
chef för koncernfunktionen HSEQ
på Ragn-Sells



– För att skapa flöden som verkligen är cirkulära behöver vi bättre insikt i alla materials värdekedjor. Därför är ökad transparens helt avgörande. I vår roll som återvinnare, avgiftare och producent av återvunna råvaror har vi en unik möjlighet att hjälpa våra partner både uppströms och nedströms att minska sina utsläpp, säger Miranda.

Implementeringen av EU-direktivet om företagens hållbarhetsrapportering (CSRD), med ökade krav på transparens, har påbörjats och det kommer att bidra till att påskynda arbetet med hållbarhetsagendan på företagsnivå. Detta inte minst genom att omvärdera håll-

barhetsresultat och i högre grad likställa dem med ekonomiska resultat.

– Ett ytterligare strategiskt verktyg för att minska utsläppen från affärsverksamhet kan vara att skapa en budget för klimatutsläpp. Att överskrida koldioxidbudgeten måste vara lika kostsamt som att inte nå andra affärsmål. Detta kan åstadkommas genom exempelvis incitament kopplade till att minska utsläpp, säger Miranda Jensen. ■

AFFÄRER INOM PLANETENS GRÄNSER

Den ständigt ökande utvinningen och bearbetningen av naturresurser sätter allt större press på vår planet. Klimatförändringar, förlust av biologisk mångfald och hotet mot tillgången till vatten är några av de huvudsakliga konsekvenserna. Cirkularitet är en central faktor för att skydda planetens stabilitet.

Enligt FN står den ständigt ökande utvinningen, bearbetningen och omvandlingen av jungfruliga råvaror för cirka 50 procent av de globala klimatutsläppen, 90 procent av förlusten av den biologiska mångfalden och 90 procent av den ökande vattenbristen. Detta sätter stor press på vår planet.

För att bedöma effekterna av människans aktivitet använder sig forskare ofta av ramverket och modellen för de planetära gränserna. Utifrån ramverket identifieras nio

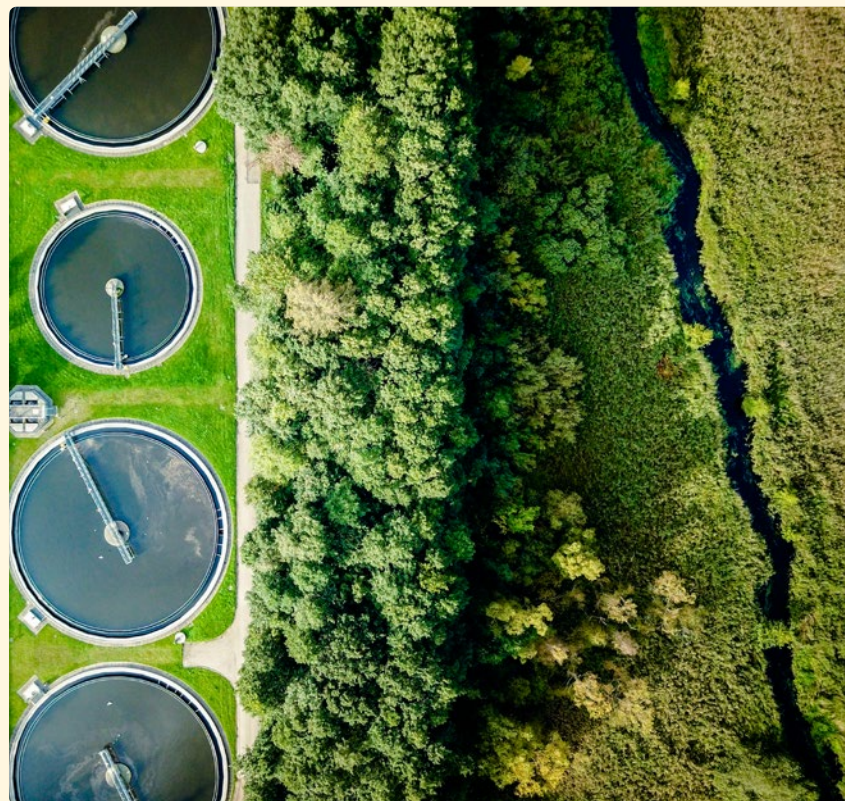
processer som är avgörande för att upprätthålla jordens stabilitet och ramverket omfattar även definitioner av säkra gränser för mänsklig påverkan. I den senaste utvärderingen av de planetära gränserna fastslogs att sex av de nio gränserna har överskridits. Detta hotar att orsaka extrema klimatförändringar som innebär risker för mänskligheten.

För att vända utvecklingen och skydda stabiliteten på vår planet måste vi gå från linjära till cirkulära materialflöden. I praktiken innebär

detta att vi måste minska utvinningen, bearbetningen och omvandlingen av jungfruliga råvaror till förmån för återanvändning eller återvinning av de resurser vi redan har.

Idag bedöms endast 7,2 procent av den globala ekonomin vara cirkulär. Genom att fördubbla den cirkulära andelen av produktionen kan vi avsevärt minska världens klimatutsläpp samtidigt som vi minskar vår påverkan på den biologiska mångfalden och tillgången till vatten.

För att stödja denna omställning åtar sig Ragn-Sells att leda övergången till en cirkulär ekonomi och återföra fler resurser till produktionscykeln. Vi gör detta genom att utveckla avancerade cirkulära lösningar som ständigt flyttar fram gränserna för vad som kan återvinnas. Vi blir också en stark röst för den cirkulära omställningen genom att dela med oss av vår kunskap och påverka beslutsfattare på högsta politiska nivå.



Ragn-Sells arbetar aktivt med Agenda 2030 och FN:s mål för hållbar utveckling. Vi vill att världen ska stå fast vid Parisavtalets ursprungliga klimatmål – max 1,5 graders global uppvärmning jämfört med förindustriell tid – och vi är övertygade om att detta kan uppnås.

Med vårt hållbarhetslöfte för 2030 vill vi hjälpa till att upprätthålla de planetära förhållanden som har härbärgerat livet på jorden i årtusenden.

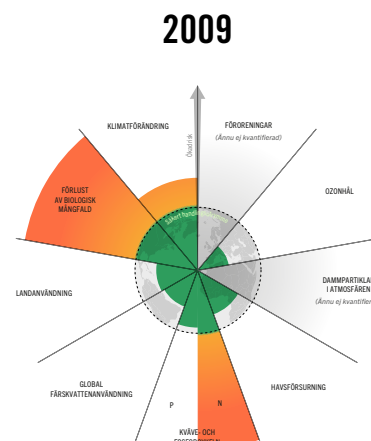
Ragn-Sells hållbarhetslöfte för 2030:

För att bekämpa klimatutsläpp, förlust av biologisk mångfald och vattenbrist åtar sig Ragn-Sells att

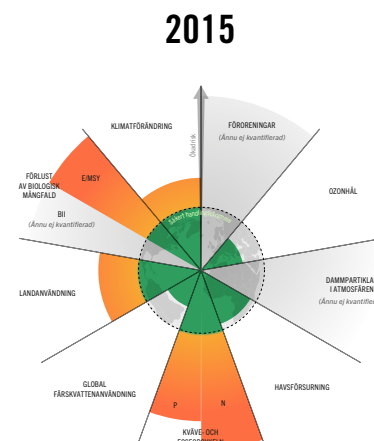
- intensifiera våra ansträngningar för att återvinna material och återföra dem till marknaden på ett säkert sätt
- introducera fler cirkulära lösningar som gör att CO₂e-utsläpp i flertalet värdekedjor undviks
- undvika att använda fossila bränslen i vår egen verksamhet.

Ragn-Sells mål för 2030:

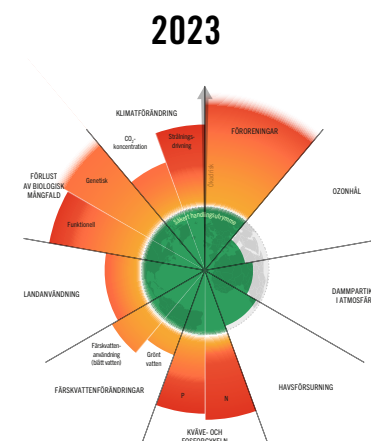
- minska klimatutsläppen (CO₂e) från vår verksamhet med 50 procent jämfört med 2019
- bidra med lösningar som senast år 2030 säkerställer att minst 2 miljoner ton utsläpp (CO₂e) per år undviks



7 gränser utvärderade,
3 överskridna



7 gränser utvärderade,
4 överskridna



9 gränser utvärderade,
6 överskridna

De planetära gränserna

De planetära gränserna är ett ramverk för att förstå och bedöma effekterna av mänsklig aktivitet på planeten. Utifrån ramverket identifieras nio processer som är avgörande för att upprätthålla jordens stabilitet och ramverket omfattar även definitioner av säkra gränser för mänsklig påverkan. Det innebär att mänskligheten kan fortsätta att frodas inom gränserna, men bortom dessa gränser riskerar vi oåterkalleliga klimatförändringar.

De nio planetära gränserna omfattar klimatförändringar, förlust av biologisk mångfald, landanvändning, global färskvattenanvändning, kväve- och fosforcykeln, havsförurening, atmosfärisk aerosol, stratosfäriskt ozon och kemisk förorening.

Den senaste bedömningen av de planetära gränserna, genomförd i september 2023, visar att sex av de nio gränserna har överskridits.

Ramverket för de planetära gränserna presenterades för första gången 2009 av den svenske professorn Johan Rockström och en grupp bestående av 28 internationellt erkända forskare.

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

ATT BYGGA EN CIRKULÄR FRAMTID BÖRJAR VID RITBORDET

Genom att gå från linjära till cirkulära materialflöden kan byggsektorn minska sin omfattande påverkan på klimatet, den biologiska mångfalden och vattenförsörjningen. Ragn-Sells mål är att fungera som en plattform för samarbete, innovation och kunskapsutbyte, så att vi kan få branschen att stå enad bakom denna omställning.

CASE: SAMARBETE FÖR ATT GÖRA VÅRA STÄDER MER CIRKULÄRA

Hur kan aktörer från hela byggsektorn samverka för att göra våra städer mer cirkulära? Det var huvudfrågan när Ragn-Sells bjöd in intressenter till en serie rundabordssamtal under 2023.

Byggsektorns användning av jungfruliga råmaterial är idag en av de största bidragande orsakerna till klimatutsläpp, förlust av biologisk mångfald och vattenstress. Samtidigt står branschen inför en ökande efterfrågan på grund av befolkningstillväxt och urbanisering.

För att möta denna utmaning behöver industrin gå från linjära till cirkulära materialflöden. Det kräver att alla samarbetar för att

integrera livscykel tänkande i alla stadier av byggprocessen – från design till rivning.

Målet med rundabordssamtalen var att etablera nya samarbeten. Därför bjöd vi in experter från alla delar av branschen, och många av dem hade aldrig tidigare träffats. Insikter från diskussionerna sammanfattades i rapporten How Circular Construction Builds a Sustainable Society där cirkulära byggmetoder såsom resurseffektivitet, innovation och policyförändringar lyfts fram.



CASE: DESIGN DÄR INGET GÅR TILL SPILLO

Det krävs innovation och kreativitet för att säkerställa att inga värdefulla resurser slösas bort. När fosfor utvinns ur aska från avloppsslam i Ash2Phos-processen skapas röd kisel-sand som en biprodukt. Sanden är rik på järn och har stor potential för olika användningsområden i material.

För att undersöka dessa möjligheter bjöd vårt innovationsbolag EasyMining in designstudio Form Us With Love för att utforska hur sanden kan integreras i nya cirkulära produkter.

Teamet fokuserade på arkitektoniska element och experimenterade med allt från färg och ljudabsorbenter till terrazzomaterial och möbler. På klimatkonferensen COP28 i Dubai 2023 presenterade EasyMining två av dessa produkter: en lerbärg i en brun nyans och en ljudabsorberande panel.

Sand är det näst mest använda materialet i världen, men eftersom natursand är en ändlig resurs står vi inför sandbrist. Genom att ersätta natursand med återvunna alternativ kan vi undvika resursbrist samtidigt som vi skapar mer hållbara produkter. ■



SAMARBETSPARTNER I EN CIRKULÄR KEMIINDUSTRI

Vilka hållbarhetsutmaningar kommer den kemiska industrin att möta under de kommande åren? Vad behövs för att påskynda omställningen till cirkulära lösningar? Finns det fortfarande föreställningar om att återvunnet material inte är lika bra som jungfruliga resurser?

Det var några av de frågor som diskuterades under ett panelsamtal om mer cirkulära lösningar inom kemiindustrin med **Christian Lundell**, vd för Arom-dekor Kemi, **Jonas Larsson**, produktchef för Europa på Brenntag, **Lars Rosell**, medgrundare och delägare i Vilokan Group och **Erik Gustafsson**, affärsprojektledare på Ragn-Sells Sverige.

Kemiindustrin är fortfarande starkt beroende av fossila bränslen och en betydande del av den olja och gas som pumpas upp ur jorden används som råmaterial för produktion av kemiska produkter. Mycket av det vi ser

runt omkring oss har sitt ursprung i den kemiska industrin – allt från rengöringsprodukter och smörjmedel till solceller, cykeldäck och köksredskap.

”Behovet av att ställa om till en mer cirkulär kemiindustri är akut. Annars kommer vi aldrig att kunna hålla oss inom de planetära gränserna”, säger Lars Rosell, medgrundare och delägare i Vilokan Group.

Ett av hindren för att öka användningen av återvunna råvaror inom den kemiska industrin är prissättningen. Men för att minska beroendet av fossila bränslen krävs det

gemensamma ansträngningar. För att förbättra ekonomin för återvunna material skulle kemiföretagen kunna investera i teknik och kunderna välja miljövänliga lösningar. Detta kanske innebär en högre kostnad initialt, men det ger ett långsiktigt värde.

”Tidigare har vi märkt en större motvilja mot att välja återvunna produkter, men detta har ändrat sig med tiden”, säger Christian Lundell, vd på Arom-dekor Kemi.

Jungfruliga råvaror är fortfarande betydligt billigare än hållbara alternativ och det kan ibland vara svårt att övertyga en kund om

fördelarna med cirkulära alternativ när kostnaden ökar.

”Om priset och kvaliteten är i nivå med de jungfruliga resurserna är det inte alls svårt att sälja de återvunna. Koldioxidutsläpp behöver bli en valuta, en kostnad som verkligen är synlig”, säger Jonas Larsson, produktchef på Brenntag.

Ökade krav på hållbarhetsredovisning är ett sätt att göra det tydligare vad materialproduktion med jungfruliga råvaror faktiskt kostar. Det skulle vara ett steg mot att göra det lättare för kunder och konsumenter att göra rätt. ➔



”Genom att ta hållbarhetsrapportering till nästa nivå kommer det att bli tydligare vilken påverkan ett visst materialval har, och det kommer också att skapa en mer rättvis spelplan för återvunna material”, säger Erik Gustafsson, affärsprojektledare på Ragn-Sells.

Men det är inte bara kostnader som står i vägen för utvecklingen mot mer cirkulära lösningar inom kemiindustrin. Lagstiftningen hänger inte med. Vissa branscher har strikta krav på spårbarhet, vilket gör det svårare att använda återvunna råmaterial. Dessa material samlas ofta in från många olika källor, vilket gör det svårare att upprätthålla spårbarheten.

”Lagstiftning och olika krav måste till viss del uppdateras, men vi behöver också ökad

transparens i industrin. Det kan vi uppnå genom att dela data och information för att hjälpa kunderna att välja mer hållbara produkter”, säger Jonas Larsson.

En annan viktig aspekt för att öka möjligheterna för återvunna produkter är korrekt sortering. Kunderna tenderar att blanda flera olika material i en och samma tank, vilket gör det omöjligt att återvinna. Ett exempel är att motorolja och bromsvätska måste samlas in separat.

”Genom att skapa bättre möjligheter att hålla ämnen separerade kan vi öka spårbarheten och möjliggöra mer återvinning” säger Lars Rosell.

Partnerskap är ett outhärligt verktyg i omställningen till en cirkulär ekonomi. Samverkan mellan olika intressenter i hela värdekedjan gör det möjligt att anpassa produkten eller processen för att möta användarnas förväntningar.

”För att vi ska lyckas är kunskap och ett starkt nätverk helt avgörande. Samverkan med Ragn-Sells gör det möjligt att hitta kunder och deras avfallsströmmar. Genom samarbete med Brenntag får vi kontakt med kunder som prioriterar återvunna material”, säger Christian Lundell.

Ragn-Sells och Vilokan bygger tillsammans en anläggning för återvinning av lösningsmedel utanför Stockholm. Anläggningen kommer

att tas i drift hösten 2024 och ha kapacitet att återvinna 20 000 ton lösningsmedel per år.

”När vi nu ska ta det här steget mot avancerad processteknik har Vilokan den rätta kompetensen. Och med lansering på en marknad som är ny för oss, är samarbetet med Brenntag oerhört värdefullt”, säger Erik Gustafsson.

I slutändan är den viktigaste förändringen ett bredare perspektiv på hållbarhetsarbetet.

”Vi är alla en del av ett system där allt hänger ihop. Som organisation måste vi se vår påverkan som en del av det större systemet. Om alla har den inställningen kommer systemet sannolikt att förbättras”, säger Jonas Larsson. ■

Christian Lundell,
vd för Arom-dekor Kemi



Jonas Larsson,
produktchef för Europa på Brenntag



Lars Rosell,
medgrundare och delägare i Vilokan Group



Erik Gustafsson,
affärsprojektledare på Ragn-Sells i Sverige



BYGGA LÅNGSIKTIGT VÄLSTÅND

**Avfall är den
viktigaste källan
till hållbara råvaror**

**”DET ENDA SÄTTET ATT
LEDA OMSTÄLLNINGEN
ÄR MED FRAMGÅNGSRIKA
INVESTERINGAR”**

FÖR GLOBAL SÄKERHET KRÄVS EN NY SYN PÅ AVFALL

En värld där vi använder kritiska råvaror om och om igen, istället för att ständigt jaga efter nya, är en säkrare värld. För att detta ska kunna ske måste en helt ny syn på avfall styra klimatpolitiken så att avfall kan bli en hållbar källa till råmaterial att räkna med.

När vi ser tillbaka på 2023 blir det tydligt hur krig och konflikter har dominerat nyhetsinslagen. Denna djupt oroande utveckling tvingar oss att reflektera över vår roll i konflikter runt om i världen. Tillgången till råvaror är en viktig del av väpnade konflikter. Studier visar att naturresurser har kopplats till minst 40 procent av de inomstatliga konflikterna under de senaste 60 åren. Mycket tyder på att kapp-
löpningen om strategiskt viktiga råvaror bara kommer att intensifieras.

Utvecklingen drivs inte minst av ny teknik som syftar till att bromsa klimatförändringarna.

Utbyggnaden av förnybara energikällor, elektrifiering och digitalisering kräver kritiska råvaror som litium, kobolt och sällsynta jord-
artsmetaller. I takt med att jordens befolkning ökar, växer också vårt behov av gödselnärings-
ämnen som fosfor, kväve och kalium.

Hälften av världens klimatutsläpp orsakas av utvinning av jungfruliga råvaror. Samtidigt är EU:s försörjning av kritiska råvaror beroende av import från länder som Ryssland, Kina och Kongo-Kinshasa – trots allt vi vet om konflikter, brott mot mänskliga rättigheter och Putins krig i Ukraina.

Om vi menar allvar med att skapa en säker och hållbar värld måste vi börja använda de material vi redan har, om och om igen. I dagsläget står dock en föråldrad lagstiftning i vägen för övergången till ett mer cirkulärt och säkert samhälle.

Exemplen är många. Vi har teknik för att producera fosfor ur avloppsslam, men den får inte användas inom vare sig ekologiskt jordbruk eller som djurfoder inom EU. Bottenaska från kraftvärmeverk innehåller stora mängder koppar, men skatteregler gör

det till en ren förlustaffär att utvinna allt material. Och så vidare.

För att förändra situationen behövs en djupgående förändring i vår syn på avfall. I stället för att fokusera på att minska avfallet bör det föras politik som aktivt lyfter fram avfall som den främsta källan till hållbara råmaterial.

På Ragn-Sells är vi fast beslutna om att göra detta paradigmskifte till verklighet. ■

” I STÄLLET FÖR ATT FOKUSERA PÅ ATT MINSKA AVFALLET BÖR DET FÖRAS POLITIK SOM AKTIVT LYFTER FRAM AVFALL SOM DEN FRÄMSTA KÄLLAN TILL HÅLLBARA RÅVAROR.”

Lars Lindén, koncernchef för Ragn-Sells

CIRKULARITET KRÄVER HÅLLBARA FINANSIELLA FLÖDEN

Omställningen till en cirkulär ekonomi kräver både nya affärsmodeller och hållbara finansiella flöden. För att avfall ska kunna bli en källa till hållbara råvaror krävs ansvarsfulla investeringar i stor skala.

— Om vi vill driva på utvecklingen av nya cirkulära lösningar, bygga anläggningar som möjliggör ny teknik och skapa industriell symbios måste vi göra stora och ansvarsfulla investeringar. Dessa satsningar gör det möjligt för oss att återföra så mycket resurser som möjligt till samhället, säger Madeleine Ljunggren, ekonomi- och finanschef på Ragn-Sells.

Hållbara finansiella flöden spelar en viktig roll för att Ragn-Sells investeringar ska bidra till lägre utsläpp och en klimatanpassad utveckling.

En prioritet för Ragn-Sells är att öka medvetenheten hos alla intressenter, inte minst investerare, om riskerna med en linjär ekonomi

och de stora fördelarna med en cirkulär ekonomi samt de åtgärder och investeringar som krävs för den cirkulära omställningen. Även om kostnaderna kan öka på kort sikt är sådana investeringar nödvändiga för en hållbar framtid på lång sikt.

— På den här resan kommer utveckling och investeringar förmodligen att innebära utmaningar, men vi måste alla ta vissa risker i omställningen mot en hållbar framtid. Även om vi i dagsläget ser ökade ambitioner kring cirkulärt tänkande i samhället så varierar takten. Vårt mål är att leda denna övergång och lansera fler cirkulära lösningar på marknaden, säger Madeleine.

Hållbar finansiering och ESG

Hållbar finansiering avser processen att ta hänsyn till frågor som rör miljö, samhälle och bolagsstyrning (ESG) när investeringsbeslut fattas. Hållbar finansiering är en viktig del för att påskynda övergången till en cirkulär ekonomi där avfall utgör en naturlig och hållbar källa till råmaterial.



De senaste åren har vi sett en ökning av EU-regleringar kopplade till hållbara investeringar, med syfte att styra om finansiella flöden i en verkligt hållbar riktning. Regelverk som EU:s taxonomi och det nya direktivet om företagets hållbarhetsrapportering, CSRD, driver på en utveckling där hållbarhetsambitioner i allt högre grad ses som en avgörande faktor för företags investeringar.

— Vi välkomnar att hållbarhetsinformation håller på att få samma status som finansiell information. Att hållbarhetsrapporteringen blir en integrerad del av företagets årsredovisningar kommer att driva på en förändring som påverkar varje steg av en produkts livscykel, säger Madeleine.

Under 2023 har det blivit alltmer uppenbart att en instabil värld påverkar oss alla, inte minst genom ökad osäkerhet och oförutsägbarhet. Ragn-Sells affärsstrategi, att leda omställningen till en cirkulär ekonomi, bygger på produktdiversifiering, robust ekonomi, riskmedvetenhet och noggrann planering. Det ger styrka, motståndskraft och långsiktig lönsamhet.

— Det enda sättet att leda omställningen är med framgångsrika investeringar. För att se till att vi lyckas med detta kommer vi att fortsätta att utveckla våra riskbedömningar och integrera relevanta riskfaktorer i stora finansiella beslut, säger Madeleine Ljunggren.

Ragn-Sells Recycling Sverige

INTENSIFIERADE KUNDRELATIONER OCH NYA LÖSNINGAR

Återvinning är kärnan i en cirkulär ekonomi. Genom att samla in material som inte längre fyller någon funktion i sin nuvarande form, och omvandla detta till en användbar resurs, påskyndar vi omställningen till ett hållbart samhälle.

”ANVÄNDNINGEN AV ÅTERVUNNA MATERIAL ISTÄLLET FÖR JUNGFRULIGA ÄR ETT AV DE MEST EFFEKTIVA SÄTTEN ATT RÄDDA VÅR PLANET PÅ.”

Magnus Uvhagen, vd för Ragn-Sells Recycling i Sverige

Att samla in material som idag klassas som avfall och hitta cirkulära lösningar som återför dessa material till samhället igen, som en värdefull resurs, det är själva kärnan i Ragn-Sells affärsstrategi.

Användningen av jungfruliga material i produktionen orsakar ungefär hälften av alla klimatförändringar globalt sett. Samtidigt uppgår användningen av återvunnet material i produktionen till endast omkring 7 procent. Genom att fördubbla de cirkulära inslagen i världsekonomin, är vi på god väg att tackla klimatförändringarna.

– Vi börjar se en ökad efterfrågan på cirkulära lösningar. Fler aktörer har gått från att bara prata om vikten av en cirkulär ekonomi, till att faktiskt agera och fatta affärsbeslut mot

en cirkulär framtid. Vi måste börja se på råmaterial som en resurs oavsett ursprung, säger Magnus Uvhagen, vd för Ragn-Sells Recycling i Sverige.

Ett av de största hindren för omställningen till en cirkulär ekonomi är de begränsningar som är kopplade till lagstiftningen kring vilka material som klassificeras som avfall. Detta begränsar i hög utsträckning möjligheten att omvandla material till en värdefull och hållbar resurs.

– Jag är särskilt stolt över vårt beslut att fortsätta utveckla vår verksamhet, trots impulserna att bromsa in i en lågkonjunktur. Istället för att ta ett steg tillbaka och fokusera på att sänka kostnaderna, intensifierade vi kundrelationerna och utvecklade nya integrerade återvinningslösningar. Det visade sig vara mycket framgångsrikt och vi lyckades öka kundnyttan och säkra en god lönsamhet som möjliggör fortsatt utveckling och innovation, säger Magnus Uvhagen. ■

Visste du att endast 7,2 procent av världsekonomin är cirkulär? Det innebär att endast 7,2 procent av den bygger på material som redan använts och resten utgörs av jungfruliga material.

Källa: The Circularity Gap Report 2023



Sverige

Etablerat	1966
Anläggningar	56
Antal anställda	1 666
Omsättning (ext)	5 624 000 KSEK



Under 2023 öppnade Ragn-Sells världens första Ash2Salt-anläggning för storskalig återvinning av värdefulla råvaror ur flygaska.

Plats: Upplands-Bro

Kapacitet: upp till 150 000 ton flygaska per år



Sverige

Etablerat	1966
Anläggningar	56
Antal anställda	1 666
Omsättning (ext)	5 624 000 KSEK

Ragn-Sells Treatment & Detox Sverige

ATT FÖRVERKLIGA DEN CIRKULÄRA OMSTÄLLNINGEN, HÄR OCH NU

Genom att ta hand om orena och farliga ämnen fungerar Ragn-Sells Treatment & Detox som samhällets "njurar". Genom att ständigt flytta fram gränserna för vad som kan återvinnas arbetar vi för att göra den cirkulära omställningen till verklighet.

”VI MÅSTE GÖRA DET LÄTTARE ATT ERSÄTTA JUNGFRULIGA MATERIAL MED DE MATERIAL VI REDAN HAR.

Mikael Hedström, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

Våren 2023 invigde Ragn-Sells världens första Ash2Salt-anläggning för återvinning av kommersiella salter från flygaska vid avfallsförbränning. Anläggningen kan utvinna salter med 90 procent lägre klimatavtryck jämfört med traditionella produktionsmetoder.

– Utöver invigningen hade vi även en familjedag där våra medarbetare kunde bjuda in

sina nära och kära till ett besök på anläggningen. Det värmdes i hjärtat att få se hur stolta många var över att få visa upp anläggningen och sin arbetsplats för sina familjer, säger Mikael Hedström, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige.

Treatment & Detox i Sverige driver även flera andra behandlingsanläggningar där avfall, för vilket det ännu inte finns någon avgiftsningslösning, förvaras på säkra deponier. Dessa fungerar som materialbanker för framtida innovationer.

En av de stora hållbarhetsutmaningarna som Ragn-Sells och samhället i stort står inför är PFAS, samlingsnamnet för en omfattande

grupp giftiga syntetiska ämnen som är extremt svårnedbrytbara. Även om PFAS är kända för att vara skadligt för människor och miljö används de i stor utsträckning i allt från rengöringsmedel och skönhetsprodukter till köksredskap.

– PFAS finns idag överallt i samhället och utgör en enorm miljöskuld. Vi söker ständigt efter bättre sätt att eliminera dessa ämnen, men vi befinner oss i fel del av värdekedjan. För att åtgärda problemet måste vi stoppa inflödet genom att förbjuda all icke-nödvändig användning av PFAS, säger Mikael.

Treatment & Detox-teamet arbetar för att driva på den nödvändiga politiska föränd-

ringen på högsta nivå. Mikael representerade Ragn-Sells på FN:s politiska högnivåforum 2023 i New York och delade med sig av koncernens kunskap om cirkulära lösningar.

– EU:s rapporteringsdirektiv kommer förhoppningsvis att bidra till ökad transparens och jämförbarhet, men för att verkligen komma till rätta med avfallsbrottsligheten behöver vi en mer kraftfull övervakning från myndigheternas sida, säger Mikael Hedström. ■





Danmark

Etablerat	2001
Anläggningar	8
Antal anställda	109
Omsättning (ext)	699 000 KSEK

Ragn-Sells Danmark

FRÅN ORD TILL HANDLING FÖR EN CIRKULÄR OMSTÄLLNING

I Danmark arbetar Ragn-Sells för att vara en stark röst för övergången från en linjär till en cirkulär ekonomi. För att leva upp till våra ord arbetar vi varje dag för att hitta bättre sätt att använda de resurser vi redan har.

”VI JOBBAR VARJE DAG MED ATT HITTA BÄTTRE CIRKULÄRA LÖSNINGAR.”

Charlotte Scott Larsen, vd för Ragn-Sells Danmark

– Det vi gör idag är avgörande för kommande generationers överlevnad. Vi har nått en punkt där det inte längre finns någon återvänder. Våra resurser håller på att ta slut och vi måste agera nu, säger Charlotte Scott Larsen, vd för Ragn-Sells Danmark.

Det gångna året var händelserikt för Ragn-Sells i Danmark. Förutom tillsättningen av den nya vd:n, Charlotte Scott Larsen, har vi

också gjort betydande framsteg inom flera affärsområden. Ett exempel är den nya lagstiftningen som kräver att danska kommuner samlar in uttjänta textilier från hushållen för återvinning. Med vår egen sorteringsanläggning i drift kan vi säkerställa att tusentals ton kasserade textilier antingen återanvänds eller återvinns.

För att påskynda övergången från en linjär till en cirkulär ekonomi måste lagstiftningen ses över så att återvunnet material inte missgynnas.

– För att underlätta de investeringar som behövs för den cirkulära omställningen måste beslutsfattarna se till att hållbara lösningar inte försvåras eller förhindras på grund av

föråldrad lagstiftning. Det behövs lika villkor, säger Charlotte.

Som ett exempel är plast ett område där Ragn-Sells Danmark arbetar hårt för att hitta bättre cirkulära lösningar som är kommersiellt gångbara.

– I dagsläget tillverkas många nya plastprodukter av jungfruliga material istället för återvunna. Varför? På grund av priset. I en tid då plaståtervinningsföretag behöver expandera går istället allt fler i konkurs, säger Charlotte.

För att driva förändring arbetar Ragn-Sells Danmark med att höja kunskapsnivån om cirkularitet både hos beslutsfattare och kunder.

– Vi behöver vara en del av diskussionen och vara en stark röst för den cirkulära ekonomin. Men vi måste också gå från ord till handling och backa upp vårt påverkansarbete rent konkret i den dagliga verksamheten. Det är därför vi jobbar varje dag med att hitta bättre cirkulära lösningar, säger Charlotte.

Med strängare EU-lagstiftning kring hållbarhetsrapportering och kommande företagskontroller ser Charlotte en utvecklingsmöjlighet som säkerställer transparens i leveranskedjan.

– Att upprätthålla transparensen är en utmaning. Vi behöver stärka våra relationer, vara ärliga om våra brister och stödja varandra i utvecklingen, säger Charlotte Scott Larsen. ■



MARKNAD

Ragn-Sells Estland

EN FÖREBILD I DEN CIRKULÄRA OMSTÄLLNINGEN

I Estland har Ragn-Sells blivit en förebild för omställningen till en cirkulär ekonomi. Att föregå med gott exempel och visa på konkreta sätt att göra återvunnet material till nya värdefulla resurser är viktigt för att inspirera branschen och påverka beslutsfattare.

”VI VISAR VÄGEN FRAMÅT GENOM ATT TYDLIGGÖRA HUR ÖVERGÅNGEN TILL EN CIRKULÄR EKONOMI SER UT I PRAKTIKEN.”

Kai Realo, vd för Ragn-Sells Estland

— I Estland ses Ragn-Sells inte längre som ett avfallshanteringsföretag utan snarare som en nyckelaktör i omställningen till en cirkulär ekonomi. Vi går i bränschen genom att visa hur omställningen ser ut i praktiken, säger Kai Realo, vd för Ragn-Sells Estland.

Vårt mål är att ge beslutsfattare en bättre förståelse för möjligheterna inom återvinning

och resursåtervinning och hur detta kan realiseras i praktiken. Ett exempel är de nödvändiga uppdateringarna av klimatlagstiftningen där cirkulär ekonomi hittills inte har beaktats i tillräcklig utsträckning. Kai Realo ingår i ett nationellt klimatråd som består av ett antal olika intressenter där Ragn-Sells är ett av de två företag som finns representerade.

Förra året nådde Ragn-Sells flera viktiga milstolpar på den estniska marknaden. En av dessa milstolpar var grönt ljus för projektet Oil Shale Ash, en banbrytande satsning där strategiska och kritiska råvaror återvinns från oljeskifferaska. Askan är en rest som bildas vid förbränning av oljeskiffer för energiproduktion. Årtionden av beroende av oljeskiffer som

energikälla har resulterat i att 600 miljoner ton aska har deponerats i Estland.

— Oil Shale Ash-projektet är en fantastisk möjlighet att utveckla våra nya verksamheter inom värdekedjan i Estland samtidigt som vi tar itu med en av landets största hållbarhetsutmaningar. Nästa steg är att bygga en demonstrationsanläggning, säger Kai.

En annan viktig händelse var lanseringen av ett gemensamt projekt med Eesti Energia (Enefit) för att samla in uttjänta däck och återvinna dem till nya råvaror. Samarbetet kommer att förhindra att hundratusentals ton gamla däck förbränns eller hamnar på deponier.



Estland

Etablerat	1992
Anläggningar	6
Antal anställda	266
Omsättning (ext)	353 000 KSEK



Ett tredje affärsområde som Ragn-Sells Estland har satsat på under det senaste året är revisioner av avfallshantering.

En av de största utmaningarna Kai Realo ser för både Ragn-Sells och branschen i stort framöver är att kompetenserna och färdigheterna inom cirkulär ekonomi inte ökar snabbt nog.

— De som arbetar i branschen idag är inte de talanger vi kommer att behöva i framtiden. Du kan exempelvis inte förvänta dig att en revisor ska kunna hantera klimatdata bara för att det handlar om siffror. Vi behöver specialiserade ”miljörevisorer” och den kompetensen är svår att hitta i dagsläget, säger Kai Realo.

Ragn-Sells Norge

ATT DRIVA CIRKULARITET, EN AVFALLSSTRÖM I TAGET

Städa upp fjordarna och återvinna träavfall. För att påskynda den cirkulära omställningen och minska användningen av jungfruliga material arbetar Ragn-Sells i Norge med att ta tillvara på både miljardmöjligheter och småskaliga innovationer.

”VI HAR MER ÄN 100 ÅRS ERFARENHET, OCH DÄRMED KAN VI VARA EN STARK RÖST FÖR DEN CIRKULÄRA EKONOMIN.”

Vidar Svenning Olsen, vd för Ragn-Sells Norge

Lanseringen av en potentiell miljardindustri, ökad konkurrens och en mer osäker omvärld var några av de viktigaste faktorerna under 2023 för Ragn-Sells i Norge.

– Våra konkurrenter har äntligen förstått budskapet, vilket innebär både möjligheter och utmaningar. Nu behöver vi få fler att inse potentialen i cirkulära lösningar för att göra

dem kommersiellt gångbara, säger Vidar Svenning Olsen, vd för Ragn-Sells i Norge.

En av det gångna årets mest betydelsefulla händelser var lanseringen av Ragn-Sells Havbruk-lösning. Detta är världens första anläggning som använder en innovativ filterteknik för att utvinna energi och fosfor ur slam från fiskodlingar. Idag släpps tusentals ton fiskavföring och foderrester från Norges fiskodlingar ut i havet, vilket skadar de akvatiska ekosystemen. Med Havbruk-lösningen kan vi minska föroreningarna samtidigt som vi återvinner värdefulla resurser. Lösningen har dessutom potential att bli en ny miljardindustri vilket gör det möjligt att odla mer fisk utan att skada kustmiljön.

– Förorenade fjordar är en stor hållbarhetsutmaning för Norge och projektet Havbruk kan bidra till att motverka problemet. Men så länge jungfruliga råvaror är så billiga som de är nu kommer de att stå i vägen för en cirkulär omställning, säger Vidar.

För att kunna uppmärksamma beslutsfattare på problemet vill Ragn-Sells i Norge stärka koncernens påverkansarbete.

– Vi har mer än 100 års erfarenhet av det vi gör, och därmed kan vi vara en stark röst för en cirkulär ekonomi. Tyvärr bromsas våra påverkansinsatser av den rådande ekonomiska situationen och de många konflikterna



Norge

Etablerat	1989
Anläggningar	30
Antal anställda	500
Omsättning (ext)	2 223 000 KSEK



i världen, vilket gör att beslutsfattare istället fokuserar på kortsiktiga frågor, säger Vidar.

Förutom det storskaliga projektet Havbruk är Ragn-Sells-teamet i Norge även involverat i ett antal mindre men inte mindre viktiga projekt. Dessa omfattar allt från att implementera återvinningslösningar för planglas och träavfall till elfordon som minskar utsläppen från transporter.

– Det görs så många bra saker i hela organisationen. Vi måste ta vara på dessa små men konkreta initiativ och vara stolta över det vi gör. Det gäller inte bara våra medarbetare utan även våra kunder, säger Vidar Svenning Olsen.

MARKNAD

NÄR INNOVATION OCH KLIMATÅTGÄRDER GÅR HAND I HAND

Att återvinna värdefulla näringsämnen från avfallsströmmar är kärnan i EasyMinings verksamhet. Tack vare stora framsteg i flera projekt och ett ökat politiskt intresse blev 2023 en vändpunkt för Ragn-Sells innovationsbolag.

”CIRKULARITET HAR ÄNTLIGEN FÅTT EN SJÄLVKLAR PLATS PÅ KLIMATAGENDAN. NU EFTERFRÅGAS VÅR KUNSKAP ÖVERALLT!”

Jan Svärd, vd på EasyMining

– Cirkularitet har äntligen fått en självklar plats på klimatagendan. Medvetenheten om behovet av återvunna näringsämnen har ökat inom EU och resten av världen. Nu efterfrågas vår kunskap överallt, säger Jan Svärd, vd på EasyMining.

Förra årets framgång var resultatet av år av banbrytande forskning, produktiva partner-

skap och ihärdigt politiskt påverkansarbete. I centrum för EasyMinings verksamhet står tre patenterade tekniker för att återvinna gödselnäringsämnen från avfallsströmmar: Ash2Phos för fosfor, Aqua2N för kväve och Ash2Salt för kalium.

– Till en början låg vårt huvudfokus på forskning och utveckling. Nu ligger vårt fokus snarare på att kommersialisera våra tekniker så att de kan nå slutanvändarna av näringsämnena, säger Jan.

Under 2023 tog EasyMining och Ragn-Sells ett viktigt steg mot att etablera den första anläggningen för återvinning av fosfor från avloppsslam i Sverige tack vare att Mark- och miljööverdomstolen valde att gå på Ragn-Sells

linje beträffande miljötillståndet. Arbetet med att färdigställa återvinningsanläggningen är planerat att starta 2024.

– Det är en enorm utmaning att tillståndprocesserna tar så lång tid. Mycket av lagstiftningen går åt rätt håll, men inte i tillräcklig utsträckning och det går för långsamt, säger Jan.

Ett annat område där EasyMining hoppas kunna påverka beslutsfattare är användningen av återvunnen fosfor i djurfoder. Idag är det enligt EU:s foderlagstiftning förbjudet att använda återvunna näringsämnen med ursprung i avloppsvatten för foderråvaror, oavsett vilken kvalitet de håller.

EasyMining

Etablerat	2007
Kontor	Uppsala och Göteborg samt Berlin i Tyskland
Antal anställda	44



– Studier visar att fosfor som produceras med hjälp av vår Ash2Phos-teknik håller exceptionellt hög kvalitet. Genom att producera fosfor från avloppsslam kan vi bryta vårt importberoende från Ryssland samtidigt som vi undviker utsläpp motsvarande 20 000 ton koldioxid varje år, säger Jan.

Inspiration till hur man kombinerar affärer med klimatåtgärder hittar Jan Svärd hos grundaren till Ragn-Sells.

– Vi strävar efter att vara som Ragnar Sellberg – affärsman och miljöaktivist. Han var ett levande bevis på att goda affärer och omsorg om miljön går hand i hand, säger Jan Svärd.

VÅR HÅLLBARHETS- AGENDA

**”VI STRÄVAR EFTER
ATT PÅ SIKT OMFORMA
SAMHÄLLET TILL EN
CIRKULÄR EKONOMI”**

VÅR FRAMTID KRÄVER EN HELT NY SYN PÅ AVFALL

Övergången till en cirkulär ekonomi är helt avgörande för att vi ska kunna rädda planeten och göra den till en säker plats för människor att leva och bo på. Den nuvarande synen på avfall står dock i vägen för detta. Världen behöver en helt ny syn på avfall. Och det är detta som är kärnan i allt vårt strategiska arbete för hållbarhet.

I ett linjärt samhälle är den övergripande ambitionen att minska mängden avfall. Det hjälper oss inte att hantera de utmaningar som planeten står inför. Ambitionen måste i stället vara att långsiktigt minska det ohållbara uttaget av allt mer utspädda naturresurser.

Sättet vårt samhälle utviner och bearbetar råvaror på ger upphov till hälften av världens klimatutsläpp samt en ofantligt stor del av hotet mot den biologiska mångfalden och tillgången till vatten. För att säkerställa

respekten för mänskliga rättigheter och en utveckling som inte lämnar någon på efterkälken behöver världen en helt ny syn på avfall, där avfall i första hand behandlas som en källa till hållbara råvaror.

Ragn-Sells strävar efter att vara en tongivande aktör och förebild inom den cirkulära ekonomin som i samarbete med andra hittar nya cirkulära materialflöden för att optimera nyttjandet av knappa resurser.

Hela vår affärsidé bygger på denna övertygelse.

Att arbeta mot cirkularitet och en syn på avfall som en källa till hållbara råvaror är det som styr vår affärsstrategi, våra fokusområden och våra hållbarhetsmål. Det är också det bästa sättet att integrera hållbarhet i hela vår organisation.

En viktig del i Ragn-Sells hållbarhetsarbete är att förstå och påverka marknadens efterfrågan på mer hållbara och cirkulära avfallshanteringslösningar. Detta kräver kontinuerligt,

dedikerat och transparent samarbete med intressenter.

På strategisk nivå strävar vi efter att vara ett företag som tar en aktiv roll i den offentliga debatten och delar med oss av vår kunskap till relevanta intressenter.

Genom samarbete och inkludering arbetar vi för att omforma marknaden, skapa nya affärsmodeller och så småningom omvandla samhället till en cirkulär ekonomi. ■



EN HÅLLBAR AFFÄRSSTRATEGI

Vår hållbarhetsstrategi bygger på vår vision om att vara ett levande bevis på att omsorg om jorden och affärer går hand i hand.

Vi vill leda omställningen mot en cirkulär ekonomi där vi värnar om miljön, motverkar klimatförändringar och hjälper samhällen att blomstra. Det är grunden för allt vi gör.

Under året har vi utvecklat vårt hållbarhetslöfte för 2030.

För att bekämpa klimatutsläpp, förlust av biologisk mångfald och vattenbrist åtar sig Ragn-Sells att

- intensifiera våra ansträngningar för att återvinna material och återföra dem till marknaden på ett säkert sätt
- introducera fler cirkulära lösningar som gör att CO₂e-utsläpp i flertalet värdekedjor undviks
- undvika att använda fossila bränslen i vår egen verksamhet.

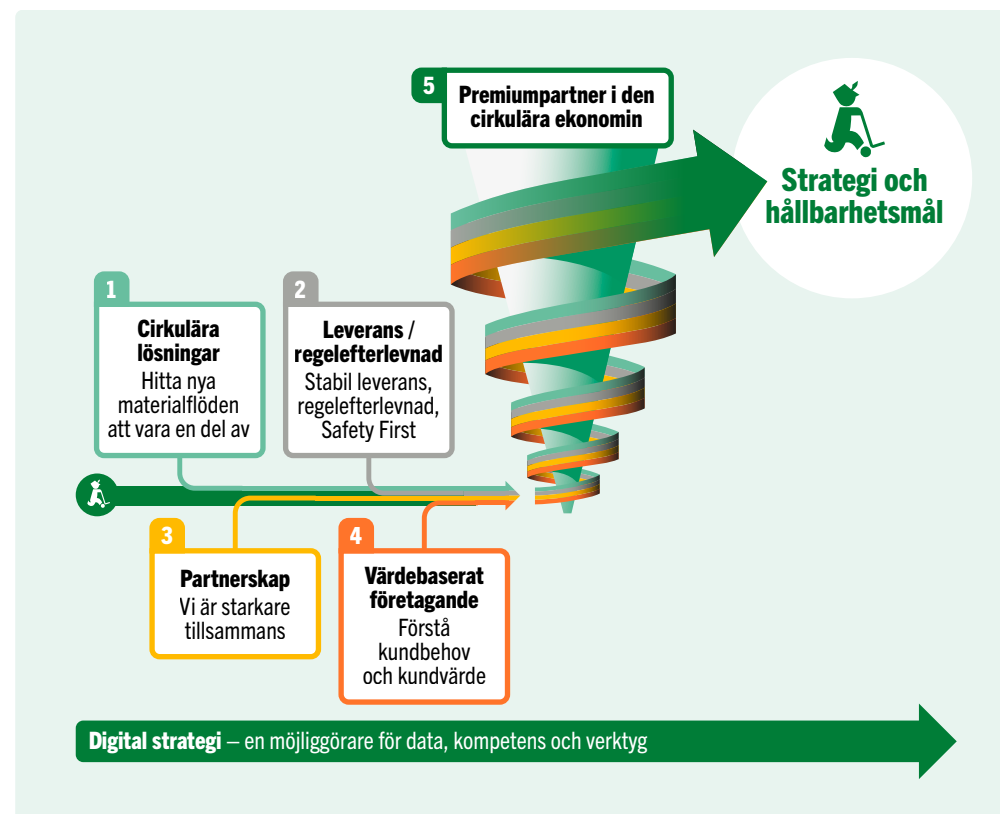
Mål för 2030:

- minska klimatutsläppen (CO₂e) från vår verksamhet med 50 procent jämfört med 2019
- bidra med lösningar som senast år 2030 säkerställer att minst 2 miljoner ton utsläpp (CO₂e) per år undviks

Ragn-Sells strategiska hållbarhetsarbete styr hela affärsverksamheten och består av fem områden.

Genom att hitta **cirkulära lösningar** och nya materialkretslopp att vara en del av kan vi erbjuda en högre grad av hållbarhet och kundvärde.

Vi lever som vi lär genom att prioritera stabil **leverans** och säkerställa regelefterlevnad, kvalitet och affärsetik samtidigt som vi alltid sätter säkerheten främst.



Vi vet också att vi inte kan förändra världen på egen hand. **Partnerskap** är nyckeln till att identifiera och utveckla nya och innovativa cirkulära lösningar, och leder samtidigt till en djupare förståelse för våra kunders behov.

Det i sin tur hjälper oss att säkerställa kvaliteten och skapa en **värdebaserad affärsmodell** som möjliggör hållbara och innovativa lösningar för en cirkulär framtid.

Ett cirkulärt samhälle är beroende av tillitsfulla samarbeten. Ragn-Sells strävar efter att

vara ett starkt och pålitligt varumärke – att vara **ledande inom cirkulär ekonomi**.

Dessa fokusområden förstärker varandra och hjälper oss att nå våra hållbarhetsmål och ambitioner samtidigt som de skapar en konkurrensfördel. För att lyckas med våra ambitioner måste de styrande principerna gå från att "minska mängden avfall" till att bli resursinriktade. Vi förespråkar därför mycket aktivt en klimatpolitisk kursändring inom EU och FN.

HÅLLBARHETSMÅL

För att leda omställningen till en cirkulär ekonomi med minskat tryck på planeten behöver vi ambitiösa mål där alla tre delar av hållbar utveckling ingår – social, ekonomisk och miljömässig hållbarhet.

Vår strategi är tydligt förankrad och i linje med de hållbarhetsutmaningar som identifierats i FN:s Agenda 2030 och ambitionerna i de globala målen för hållbar utveckling, såväl som Parisavtalet och ambitionen om att hålla den globala uppvärmningen under 1,5 grader.

Av särskild relevans för vår verksamhet är **Mål 9 Hållbar industri, innovationer och infrastruktur**, **Mål 12 Hållbar konsumtion och produktion**, **Mål 13 Bekämpa klimatförändringarna** och **Mål 17 Genomförande och globalt partnerskap**.

Som grund för vår hållbara affärsstrategi och våra planetära ambitioner har vi fastställt sju hållbarhetsmål som ska uppnås senast år 2030.

Det är vår fasta övertygelse att vi behöver ambitiösa mål där alla tre delar av hållbar

utveckling ingår – social, ekonomisk och miljömässig hållbarhet – för att leda omvandlingen till en cirkulär ekonomi och bidra till att minska trycket på planeten.

Varje hållbarhetsmål har en ansvarig sponsor som utvecklar och genomför strategiska handlingsplaner för att nå målet. Alla sponsorer ingår i koncernledningen och ansvarar för att integrera hållbarhetsarbetet för respektive mål i hela organisationen.

Våra sju hållbarhetsmål har ambitionen att ge transparens, få oss att agera som ett ansvarsfullt företag, möjliggöra en säker, samarbetsinriktad och icke-diskriminerande arbetsplats, säkerställa att vi lever som vi lär och minska våra egna utsläpp samt skapa lösningar för att undvika utsläpp på andra håll i värdekedjorna.

Våra hållbarhetsmål



VÅRA LEDSTJÄRNOR

Ragn-Sells strävar efter att vara en stark röst och en förebild inom cirkulär ekonomi. Detta påverkar allt från affärsmodeller till vårt sätt att leda verksamheten. Att fullt ut integrera våra hållbarhetsambitioner i allt vi gör är en kontinuerlig förändringsresa.

För att driva omställningen från en linjär till en cirkulär ekonomi krävs allt från nya affärsmodeller, tankeledarskap och dedikerade partnerskap till att konkret integrera hållbarhetsaspekter i all affärsverksamhet.

Att verka i en ständigt föränderlig tillvaro ställer också höga krav på vårt ledarskap.

För att kunna leda en förändringsprocess är det nödvändigt att hitta nya arbetssätt och främja en företagskultur som stödjer vår långsiktiga strategi.

Vårt tillvägagångssätt är att skapa både partnerskap och en företagskultur som bygger på tillit. Det möjliggör att vi blir en drivande kraft

för hållbar affärsutveckling och cirkularitet. För att stärka detta arbetar vi enligt en ledarskapsmodell som kallas 5C. Denna modell lanserades 2019 och har sedan dess guidat vår resa när det gäller effektiva och lämpliga ledarinsatser samt engagemang inom hela organisationen i övergången till cirkularitet. ■

” VÅRT TILLVÄGAGÅNGSSÄTT ÄR ATT SKAPA BÅDE PARTNERSKAP OCH EN FÖRETAGSKULTUR SOM BYGGER PÅ TILLIT.”



Kommunikation

Vi förbättrar kontinuerligt vår kommunikationsförmåga och gör det möjligt för alla intressenter att bidra till vårt hållbarhetsarbete. Vi lyssnar på varandra, främjar dialog och ger konstruktiv feedback för att uppnå bättre resultat.



Samarbete

Genom nätverkande, kunskapsutbyte och gemensamma mål för att främja Ragn-Sells som helhet hjälper vi varandra att lyckas samtidigt som vi påskyndar cirkulariteten med våra externa intressenter.



Engagemang

Vi strävar ständigt efter att bli bättre – både som individer och som företag. Genom att sätta upp tydliga och mätbara mål för varje medarbetare inspirerar vi människor att engagera sig för Ragn-Sells och att vara lojala mot våra strategiska beslut.



Regel- efterlevnad

Genom att bry oss, ta ansvar och följa lagar, förordningar och standarder samt interna policyer och riktlinjer för verksamhetsoptimering upprätthåller vi förtroende och ett mandat att verka som ledare i omställningen till en cirkulär ekonomi.



Kompetens

Vi utvecklar proaktivt färdigheter och kompetens för både individer och organisationen som helhet. Endast med rätt kunskap kan vi stödja våra samarbetspartner i deras cirkularitetsresa i en snabbt föränderlig värld.

ENGAGEMANG FRÅN INTRESSENTER

För att lyckas med omställningen till en cirkulär ekonomi behöver vi alla våra intressentgrupper. Samarbete och engagemang med intressenter är avgörande för att förstå vår påverkan i samhället och för att utveckla innovativa lösningar och tjänster som skapar värde.

Många av våra intressenter delar vår oro beträffande områden som är viktiga för övergången till en cirkulär ekonomi. Dessa områden omfattar bland annat klimatförändringar, miljön och hotet mot den biologiska mångfalden, mänskliga rättigheter och affärsetik samt hälsa och säkerhet. Samtidigt ser våra intressenters farhågor och förväntningar olika ut beroende på vilken typ av relation de har till Ragn-Sells och vår verksamhet.

Genom samarbete och effektiv dialog med våra intressenter får vi en bättre förståelse för vår påverkan i samhället och våra intressenters förväntningar. Dessutom lär vi oss av goda exempel och metoder. Denna typ av kunskapsutbyte är avgörande för att leda omställningen till en cirkulär ekonomi.

Vi vet att nya intressenter kan dyka upp när vi kontinuerligt skapar nya cirkulära lösningar och ingår nya partnerskap. I takt med att vi utvecklas till att bli både ett avfallshanteringsföretag och en råvaruleverantör blir vi en del av flera nya värdekedjor. Detta skapar i sin tur nya intressenter och nya samarbetspartner, vilket kräver att vi kontinuerligt uppdaterar vår intressentanalys, väsentlighetsanalys och intressentdialog.

Våra prioriterade intressentgrupper är de som vi bedömer har störst påverkan på oss och/eller påverkas mest av vår verksamhet. Här presenteras dessa grupper tillsammans med de viktigaste frågorna för varje intressentgrupp.

Prioriterade intressenter

Ägare

- Regelefterlevnad
- Innovation
- Stabil lönsamhet (på kort sikt)
- Lönsam tillväxt (på lång sikt)

Anställda

- Arbetsmiljö
- Innovation
- Känna sig motiverad
- Professionell utveckling
- Ledare som inspirerar

Kunder, uppströms

- Affärsetik och antikorrupcion
- Ansvarsfull leverantörskedja
- Cirkulära lösningar och produkter

Leverantörer/affärspartner

- Affärsetik och antikorrupcion
- Regelefterlevnad
- Innovation

Kunder, nedströms

- Affärsetik och antikorrupcion
- Ansvarsfull leverantörskedja
- Cirkulära lösningar och produkter

Allmänheten

- Miljö, klimat och biologisk mångfald
- Affärsetik och antikorrupcion
- Ansvarsfull leverantörskedja
- Cirkulära lösningar och produkter

Beslutsfattare

- Affärsetik och antikorrupcion
- Ansvarsfull leverantörskedja
- Cirkulära lösningar och produkter
- Innovation
- Regelefterlevnad

INTRESSENTDIALOG

Under 2023 har vi löpande fört en dialog med alla våra prioriterade intressentgrupper.

Intressentgrupp	Dialog under 2023
Ägare	Styrelsemöten och finansiell rapportering är de viktigaste kanalerna för att föra dialoger med våra ägare.
Anställda	En medarbetarundersökning som genomförs vartannat år och som kompletteras med en pulsundersökning året däremellan, möten, undersökningar vid onboarding och offboarding samt dialog med fackliga representanter och skyddsombud.
Kunder uppströms	Kundundersökningar, personliga möten, vår kundportal och intervjuer.
Kunder nedströms	Kundundersökningar, dialoger, revisioner på plats, uppföljning av uppförandekoden för affärspartner.
Beslutsfattare	Internationellt perspektiv: Regelbundna möten med politiker i EU-parlamentet, löpande dialog med politiker på nationell nivå i alla länder där vi är verksamma. Nationellt perspektiv (Sverige): Personliga möten, rundabordssamtal, seminarier, vi rådfrågas som experter i olika beslutsprocesser.
Allmänheten	Rundabordssamtal, öppna seminarier i t.ex. Almedalen, möten och samverkansgrupper.
Leverantörer/affärspartner	Leverantörsutvärderingar, dialoger och möten med leverantörer samt revisioner på plats.



VÄSENTLIGHETS-ANALYS

Genom att analysera var Ragn-Sells har störst påverkan på människor och samhälle, miljö och ekonomi – både positiv och negativ – kan vi rikta våra resurser och hållbarhetsinsatser till där de gör störst skillnad.

Väsentlighetsanalysen är det främsta verktyget för att förstå vår verksamhet ur ett hållbarhetsperspektiv samt hur vi kan sträva efter att öka vår positiva påverkan och minska vår negativa påverkan.

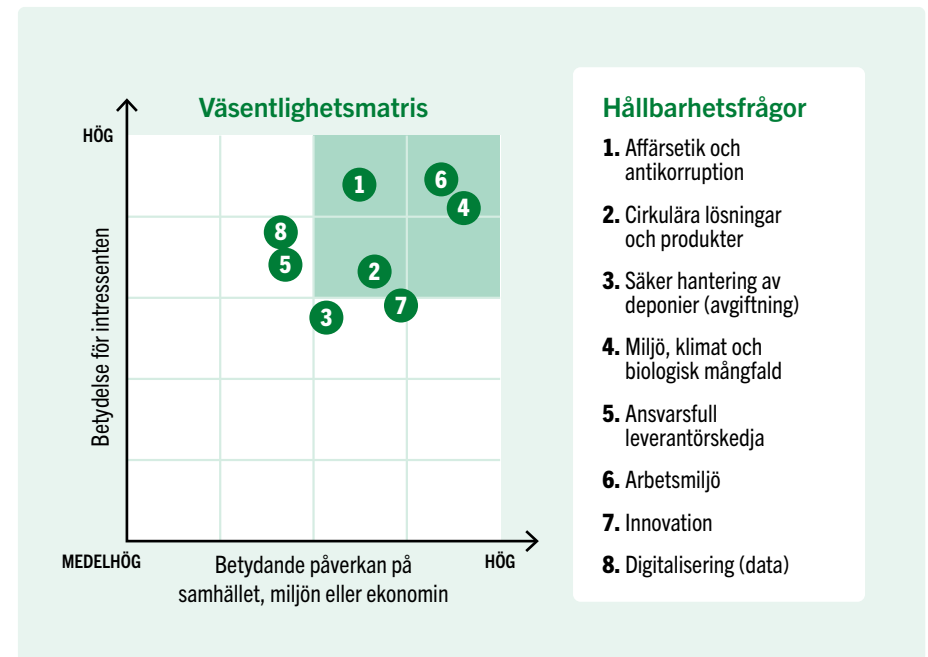
Ragn-Sells har hittills regelbundet genomfört en väsentlighetsanalys med viktiga intressenter för att identifiera fokusområden för vårt hållbarhetsarbete.

I takt med att nya EU-regler träder i kraft kommer vi att utöka vår väsentlighetsanalys så att den uppfyller kraven för en dubbel väsentlighetsanalys.

Utöver att bedöma Ragn-Sells påverkan på människor, samhälle, miljö och ekonomi kommer vi även att analysera hur vi påverkas av den omvärld vi är verksamma i.

Under 2023 påbörjade vi arbetet med att genomföra en dubbel väsentlighetsanalys vilken kommer att slutföras under 2024. Vi kan redan nu konstatera att biologisk mångfald och mänskliga rättigheter, på grund av deras starka koppling till klimaförändringar och den ökade regleringen, blir allt viktigare vilket med all säkerhet kommer att återspeglas i vår dubbla väsentlighetsanalys.

För denna rapporteringsperiod stödjer vi oss på den väsentlighetsanalys som genomfördes 2021 och som låg till grund för en intern diskussion om vår hållbarhetspåverkan samt den fördjupning som gjordes i väsentlighetsanalysen 2022.



Fokus på CO₂e-utsläpp

Våra koldioxidutsläpp är en av de största faktorerna i vår hållbarhetspåverkan på samhället och vi arbetar ständigt för att få en mer exakt förståelse för hur denna påverkan ser ut.

Under 2023 har vi genomfört tre projekt som syftar till att förbättra insamlingen av data och förståelsen för vårt klimatavtryck samt vår påverkan längs hela värdekedjan.

- Vi har utfört en omfattande kartläggning av våra kunder och leverantörer där vi utvärderade materialflöden och potentiella risker kopplade till vår värdekedja.

- I Sverige har vi fattat nya strategiska beslut för hur vi ska beräkna utsläpp på plats baserat på ekonomiska kostnader, vilket har lett till en mer exakt redovisning av utsläpp.

- Under 2023 tog vi beslutet att sätta upp vetenskapligt baserade mål i enlighet med [Exponential Roadmap Initiative](#), en del av FN:s kampanj [Race to Zero](#), och vi är just nu i slutskedet av den strategiska granskningen av vår klimatprestanda.

Arbetet med att analysera och utvärdera omfattningen av våra scope 3-utsläpp kommer att fortskrida under 2024 för att få fram en korrekt referensnivå för basåret 2019.

REGELEFTERLEVNADE OCH RISKHANTERING

Att se till att all vår affärsverksamhet präglas av regelefterlevnad, etik och god bolagsstyrning är en förutsättning för vår rätt att agera opinionsbildare inom den cirkulära ekonomin.

Då Ragn-Sellskoncernen har verksamhet i många länder och arbetar med en mängd olika processer, tjänster och produkter tar vi ett mycket omfattande ansvar för regelefterlevnad och affärsetik.

Regelefterlevnad omfattar ett brett spektrum av frågor kring ansvarsfullt företagande och hållbarhet. Förutom korruption, mutor, konkurrens, dataskydd och informationssäkerhet är tillhandahållandet av säkra och högkvalitativa produkter och tjänster prioriterade områden för vårt efterlevnadsarbete. Detta omfattar även arbetsrättsliga aspekter som hälsa och säkerhet samt diskriminering på arbetsplatsen.

I Ragn-Sells uppförandekod framgår vår position när det gäller regelefterlevnad, mänskliga rättigheter, medarbetare, affärsetik, intressekonflikter, företagets tillgångar och export till utvecklingsländer. Vi strävar efter att främja transparens och öppenhet med avseende på regelefterlevnad och möjliga avvikelser och vi uppmuntrar våra medarbetare att rapportera eventuella överträdelser av uppförandekoden. Sedan 2021 har vi också en extern visselblåsarkanal.

För att agera som en ansvarsfull affärspartner vill vi identifiera och vara medvetna om risker, både nedströms och uppströms i våra värdekedjor. I våra aktiviteter nedströms kan sam-

verkan med andra aktörer innefatta risker för bristande efterlevnad och avvikelser från miljömässiga, sociala och ekonomiska lagar och förordningar. I aktiviteterna uppströms utgörs riskerna bland annat av dåliga arbetsförhållanden för tillfällig personal och för arbetstagare hos våra leverantörer och kunder.

Ragn-Sells förbättrar transparensen i hela värdekedjan med ett särskilt hållbarhetsmål som är inriktat på transparenta materialflöden. Om vi inte vet hur materialen har använts, har vi inga metoder för att mäta det potentiella hållbarhetsvärdet.

Detta behov av transparens är anledningen till att Ragn-Sells varmt välkomnar en ökad

reglering av transparenta värdekedjor. Ny lagstiftning, särskilt inom EU, skärper kraven på väsentlighetsanalys och riskbedömningar. Dessutom utökas omfattningen.

Framöver kommer vårt efterlevnadsarbete att i ännu högre utsträckning vara inriktat på hela värdekedjan, både uppströms och nedströms. Vi kommer också att bredda vårt perspektiv när det gäller påverkan på mänskliga rättigheter och vi har inlett ett projekt för att få en mer omfattande översikt. Vi arbetar också med att säkerställa att Ragn-Sells är väl rustat för de nya regelverk inom cybersäkerhet och greenwashing som kommer att träda i kraft under de kommande åren. ■

” ATT IDENTIFIERA RISKER I VÅRA VÄRDEKEDJOR ÄR DET FÖRSTA STEGET FÖR ATT SÄKERSTÄLLA EN ANSVARSFULL LEVERANSKEDJA. TRANSPARENS ÄR HELT AVGÖRANDE FÖR EN CIRKULÄR OMSTÄLLNING.”

Fanny Hagbom, chef för regelefterlevnad på Ragn-Sells

RAPPORTERING FÖR 2023



1

MÅNGFALD

Mål: Kulturen i Ragn-Sells är inkluderande och icke-diskriminerande och mångfald och en jämn könsfördelning bland företagets ledare är normen.

Genom att satsa på människor och främja en inkluderande arbetsmiljö möjliggör vi utvecklingen av nya färdigheter och arbetssätt som behövs i en cirkulär ekonomi.

Visselblåsarkanal

Under 2023 rapporterades fem incidenter via visselblåsarkanalerna och det fanns inga fällande domar relaterade till kränkningar av mänskliga rättigheter, arbetsrätt eller andra brott mot lagstiftning relaterade till sociala aspekter såsom diskriminering eller trakasserier (2022: inga fall rapporterades).

Ambitioner relaterade till jämställdhet:

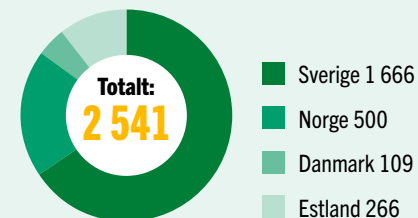
- Minst 50 procent av alla nya ledarkryteringar ska vara kvinnor till år 2030.
- Önskat läge 2025: Kvinnor i ledningsgrupper för ekonomiavdelningar: 35%
- Kvinnor i successionsplanering: 40%
- Kvinnor i ledande befattningar: 30%
- Önskat läge 2030: Helt jämn könsfördelning i alla ledande befattningar och ledarfunktioner.

”Att säkerställa mångfald vad gäller medarbetarnas bakgrund, erfarenheter, kompetenser och tankesätt är det främsta verktyget för att nå våra hållbarhetsmål samtidigt som vi utvecklar verksamheten.”

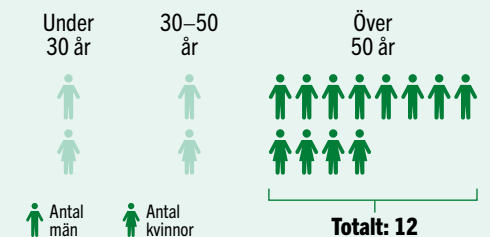
Susanne Schumann, HR-direktör på Ragn-Sells



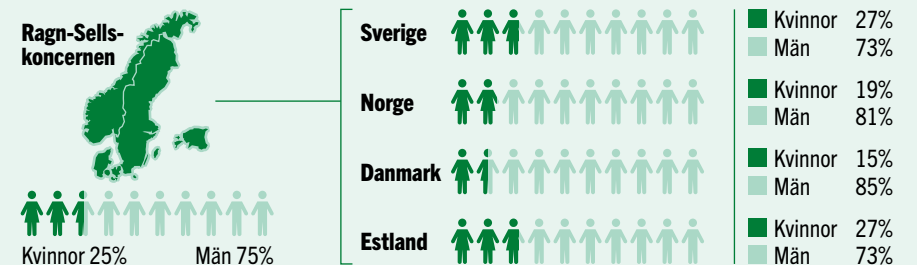
Antal anställda 2023



Mångfald i högsta ledningen 2023



Anställda efter kön 2023



2

SÄKERHET PÅ ARBETET

Mål: Vårt säkerhetsarbete är branschledande och vi uppfattas som en förebild.

Safety First är en viktig princip som genom-syrar alla delar av vår verksamhet. En viktig aktivitet under 2023 var att göra vårt initiativ Safety Week till en årlig tradition för alla anställda. Syftet med denna aktivitet är att öka riskmedvetenheten bland de anställda och att fortsätta utveckla vår säkerhetskultur.

I syfte att fastställa ramen för Ragn-Sells framtida säkerhetsarbete arbetar vår koncern-omfattande säkerhetskommitté med områden och nyckeltal. Dessa utgörs bland annat av andelen olyckor som resulterar i frånvaro (Lost Time Injury Frequency, LTIF) och förhållandet mellan incidenter och arbetade timmar (Total Recordable Injury Frequency, TRIF). Andra aspekter innefattar att dela och

kommunicera bästa praxis på ett strukturerat och systematiskt sätt.

Under detta rapporteringsår var LTIF 6,6 (7,8) och TRIF 13,2 (14,7) för Ragn-Sells-koncernen. Under 2024 kommer vi att fortsätta att utveckla och implementera viktiga nyckeltal samt utbildning och stöd för hur man arbetar med orsaksanalys.

De vanligaste farorna på vår arbetsplats är att halka, ramla, snubbla, falla, falla från höjd, skada sig på vassa kanter samt felaktiga arbetsställningar. Faror definieras och dokumenteras i instruktioner, identifieras lokalt med hjälp av undersökningar och rapporteras sedan centralt. Under 2023 rapporterades

”Vårt ökade fokus på säkerhet leder till att fler incidenter rapporteras, vilket är ett ovärderligt verktyg för att följa utvecklingen och få insikter i vårt säkerhetsarbete.”

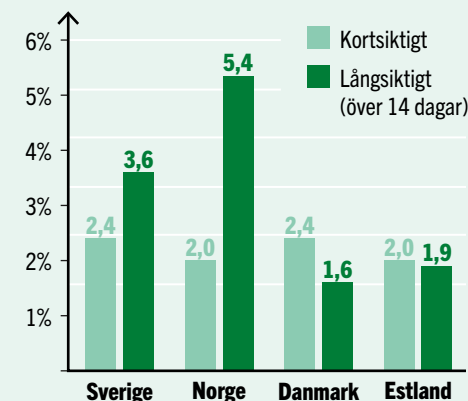
Mikael Hedström, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige



103 (205) skador, varav 1 (0) med dödlig utgång, 28 (50) med förlorad arbetstid, 29 (57) som krävde medicinsk behandling, 0 (3) med permanent funktionsnedsättning, 5 (4) med begränsad arbetsförmåga och 41 (91) fall där första hjälpen behövdes.

Under 2023 inträffade två dödsolyckor i vår verksamhet. En av de avlidna var anställd på Ragn-Sells och en var anställd hos en av våra underleverantörer. Båda olyckorna har utretts grundligt för att förstå hur de uppstod och för att bedöma vad som behöver göras för att förhindra framtida olyckor.

Andel sjukskrivna 2023



3 FOKUS PÅ AVFALL SOM EN RESURS

”Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi börja betrakta avfall för vad det verkligen är: den enda verkligt hållbara källan till det vi behöver.”

Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells



Mål: Den etablerade avfallshierarkin (en del av EU-lagstiftningen) har ersatts med en resursprincip som fokuserar på att säkra tillgången till cirkulära resurser.

Enligt FN står utvinning och bearbetning av naturresurser för cirka 50 procent av klimatförändringarna, 90 procent av förlusten av biologisk mångfald och 90 procent av hotet mot tillgången till vatten.

För närvarande är lagstiftningen i huvudsak inriktad på att minska mängden avfall. Detta motverkar dock de cirkulära lösningar som behövs för att hantera våra globala utmaningar. Världen behöver en helt ny syn på avfall, där avfall ses som en värdefull källa till hållbara råvaror. Detta är ett absolut måste för att kunna bryta det skadliga och riskfyllda beroendet av jungfruliga material.

Vi beskriver ibland oss själva som ”aktivister” som starkt förespråkar en strängare lagstiftning kring cirkulära avfallshanteringssystem. Vi initierar kontinuerligt dialog med allmänheten och delar med oss av vår kunskap till relevanta intressenter. Den politiska sfären, branschinitiativ och medieplattformar är exempel på var och hur vi engagerar oss för att nå ut med vårt budskap.

I denna rapport presenterar vi flera exempel på hur vi har samverkat med våra intressenter under 2023. För att nämna några av höjdpunkterna är vi stolta över att ha varit en av huvudförfattarna till en artikel om [fem viktiga drivkrafter för cirkularitet](#), publicerad av

Internationella handelskammaren, ICC. Denna publikation bidrog till att cirkularitet för första gången inkluderades i det slutdokument som klubbades under FN:s årliga klimatkonferens, COP28. Ragn-Sells hade även en framträdande roll på COP28 i Dubai som en del av den svenska delegationen i Business Swedens regi.

Under klimatveckan i New York i september lanserade vi 10 Billion Challenge – ett nytt initiativ för att radikalt förändra det globala livsmedelssystemet så att det kan försörja en befolkning på 10 miljarder människor inom de planetära gränserna.

Ragn-Sells hållbarhetschef Pär Larshans utsågs till medordförande för den nya globala arbetsgruppen om cirkulär ekonomi European Recycling Industries Confederation, EuRIC.

På våra lokala marknader deltog vi bland annat i Arendalsuka i Norge och Almedalsveckan i Sverige.

För att stödja förverkligandet av våra hållbarhetsmål och ta ledarrollen i övergången mot en cirkulär ekonomi kommer vi att fortsätta att samordna våra påverkansaktiviteter inom Ragn-Sellskoncernen under 2024. ■

4

MINSKA CO₂e-UTSLÄPPEN

”Vår strategi för att möta klimatutmaningen och samtidigt skapa hållbar tillväxt är att möjliggöra och främja cirkulära materialflöden i samhället.”

Magnus Uvhagen,
vd för Ragn-Sells Recycling i Sverige



Mål: Ragn-Sells har minskat sitt ekologiska fotavtryck från verksamheten och anläggningar i linje med eller bättre än Parisavtalet.

En viktig del i Ragn-Sells hållbarhetslöfte för 2030 är att minska klimatutsläppen (CO₂e) från vår verksamhet med 50 procent jämfört med 2019.

Samtidigt som våra cirkulära lösningar har stor potential att minska behovet av jungfruliga material och därmed undvika klimatutsläpp orsakade av andra har Ragn-Sells fortfarande stora utsläpp av CO₂e från den egna verksamheten. Vår negativa miljöpåverkan kommer främst från utsläpp från deponier, transporter och behandlingsanläggningar. Vårt kontinuerliga arbete för att begränsa vår negativa miljöpåverkan inkluderar hantering, övervakning och begränsning av utsläpp till luft, mark och vatten samt utveckling av

transportlogistik, övergång till förnybara bränslen och sluttäckning av deponier.

Utsläpp av växthusgaser 2023

Ragn-Sells totala utsläpp av växthusgaser uppgick under redovisningsåret till 79 000 ton inklusive deponigas (97 000 ton, 2022). De totala utsläppen av växthusgaser, exklusive deponigas, uppgår till cirka 46 000 ton.

Den inköpta elen för all verksamhet i Sverige är ursprungsmärkt förnybar el.

Utsläpp från transporter 2023

En stor del, 39 000 ton, av våra utsläpp (47 000 ton, 2022) kommer från fossila

bränslen för transport. Åtgärder för att minska miljöpåverkan under de senaste åren inkluderar ekokörning, optimering av rutter, förnyelse av fordonsflottan och att fossila bränslen ersatts med förnybara alternativ såsom biobränslen.

Under 2023 införde Ragn-Sells ett mer detaljerat och exakt sätt att mäta utsläpp på. Vi granskade bränsle- och energikostnader för varje anläggning, ställde dem mot transportdata och lade till en faktor för utsläpp. Dessa mer precisa mätmetoder förklarar ökningen av de totala transportutsläppen jämfört med 2022, trots de nämnda insatserna för att minska utsläppen.

Våra utsläpp från tjänsteresor minskade till 891 ton CO₂ (993 ton CO₂, 2022). Vår fordonsflotta för tjänstebilar består till 94 procent av elektrifierade fordon (94, 2022).

Utsläpp från deponier 2023

Merparten av utsläppen av växthusgaser från Ragn-Sells verksamhet kommer från deponier som står för cirka 33 000 ton CO₂e, eller knappt 50 procent. Under 2020 ändrade vi vårt sätt att rapportera utsläpp från våra deponier och gick från teoretiska beräkningar till faktiska mätningar av verkliga metanutsläpp. Efter fyra års mätningar har vi kunnat visa att våra utsläpp är mycket lägre än den tidigare använda teoretiska modellen visade. ■

5

CIRKULÄRA LÖSNINGAR

”Ragn-Sells ska bekämpa klimatutsläpp, förlust av biologisk mångfald och vattenbrist genom innovativa cirkulära lösningar som både avgiftar och återför kritiska resurser till samhället.”

Pär Larshans, hållbarhetschef på Ragn-Sells



Mål: Genom samverkan med samarbetspartner och samhällsaktörer utvecklar och tillämpar vi förbättrade och värdeskapande cirkulära materialflöden. Detta för att öka materialåtervinningen och för att senast år 2030 uppnå minst 1 miljon ton CO₂e i årliga undvikna utsläpp.

Enligt FN står den ständigt ökande utvinningen, bearbetningen och omvandlingen av jungfruliga material såsom fossila bränslen, metaller, mineraler och biogena ämnen – som ska användas som råvara för global produktion – för 50 procent av alla klimatutsläpp samt för 90 procent av hotet mot den biologiska mångfalden och tillgången till vatten i världen.

Det mest effektiva sättet att bemöta dessa tre utmaningar är att öka återvinningen av de råvaror som världsekonomin utvinner och använder för produktionsändamål.

Detta uppnås genom att etablera cirkulära materialflöden. Dessa flöden är värdekedjor som stöds av system, teknik eller tjänster som bidrar till att minska utvinning, bearbetning och omvandling av jungfruliga resurser.

Många av Ragn-Sells nuvarande verksamheter gör att mer material kan användas om och om igen. Genom att utvinna resurser från avfall, ta bort giftiga komponenter från materialkretsloppen och implementera cirkulära lösningar som bidrar till undvikna klimatutsläpp i andra värdekedjor har vår affärsverksamhet en positiv hållbarhetspåverkan.

Några av våra mer betydande projekt inom cirkulära lösningar från 2023 inkluderar planglasprojektet med glastillverkaren Saint-Gobain där planglas från rivna hus tas om hand och återvinns till nytt glas. Ett annat betydande projekt är Havbruk-lösningen i Norge som bidrar till att fosfor avlägsnas från fjordarna och istället återförs som näringsämnen till jordbruket. Vi invigde dessutom återvinningsanläggningen Ash2Salt strax utanför Stockholm där flygaska från avfallsförbränning avgiftas och salter utvinns och återförs till systemet.

Andra viktiga exempel från 2023 är Clean Construction-projektet med IKANO i Sverige där Ragn-Sells tar hand om byggavfall, kontraktet med WUPPI i Danmark för att säkerställa ökad insamling och återvinning av PVC-plast samt Oil Shale Ash-projektet med Tarkett i Estland där aska omvandlas till PCC.

Under 2024 kommer vi att fortsätta att utveckla, implementera och förbättra metoder för resurshantering. För att lyckas med detta bedriver vi nära samarbete med universitet, forskningsinstitut, kunder och andra relevanta intressenter. ■

6

TRANSPARENTA MATERIALFLÖDEN

”Att samla in så mycket återvinningsbart material som möjligt och skapa högkvalitativa råvaror som kan användas om och om igen, det är min passion. Men inget material återvinns på ett ansvarsfullt sätt förrän vi vet varifrån det kommer och vem som tar emot och återvinner det.”

Jonas Wäneskog, vd för Ragn-Sells Recyclables



Mål: Deponeringen av vårt nedströmsmaterial på världsmarknaden övervakas och granskas på ett transparent och lagenligt sätt och är normen i samhället.

Att känna till ett materials ursprung och vem som tar emot och återvinner det material vi gör oss av med, är avgörande. För att återvinning ska fungera både som affärsmodell och som samhällsnytta måste vi veta var materialet kommer ifrån och var det återvinns nedströms. Genom transparens kan vi undvika negativ miljöpåverkan och brott mot mänskliga rättigheter samt maximera den potentiellt positiva effekt det har på samhället.

Ragn-Sells spelar ofta en avgörande roll i andra aktörers värdekedjor, både som kund

och som leverantör. Det gör det extra viktigt att vi är en ansvarsfull affärspartner.

Att identifiera risker, både nedströms och uppströms, är det första steget för att säkerställa ansvarsfulla leveranskedjor. I våra aktiviteter nedströms kan samverkan med andra aktörer innefatta risker såsom bristande efterlevnad och avvikelser från miljömässiga, sociala och ekonomiska lagar och förordningar. Uppströms kan riskerna bland annat innefatta dåliga arbetsförhållanden för tillfällig personal och för arbetstagare hos

våra leverantörer och kunder, inklusive risken för brott mot mänskliga rättigheter.

Under 2023 granskades 16 (11) viktiga uppströmsleverantörer och 16 (12) av våra viktiga nedströmskunder. En viktig del av granskningen är att avgöra om det behövs några korrigerande åtgärder såsom prisjusteringar, straffavgifter eller förtida uppsägningar av avtal. Vi kommer att fortsätta med dessa granskningar under 2024.

Under 2023 genomförde vi även en omfattande riskbedömning av våra nedströmslösningar. Vi analyserade materialgrupper och typer av nedströmskunder och identifierade var spårbarhetsproblem kan uppstå. Resultaten jämfördes med våra utvärderingar av kunderna. Ekonomisk instabilitet i våra kunders verksamheter identifierades som en risk med den potentiella följden att materialen inte behandlas på rätt sätt. ■

7 ÅTERVUNNET MATERIAL I VÅRA INKÖP

”Om vi menar allvar med att leda omställningen till en cirkulär ekonomi måste vi föregå med gott exempel och prioritera återvunna material i våra egna inköp.”

Madeleine Ljunggren, ekonomi- och finanschef på Ragn-Sells



Mål: Minst 50 procent av våra inköp ska komma från återvunna material och produkter.

Ragn-Sells har som mål att hälften av alla våra produktinköp senast år 2030 ska bestå av återvunnen råvara. Detta är ett ambitiöst mål som kräver att vi aktivt driver på våra leverantörer att använda återvunnet råmaterial i sin produktion. Om vi menar allvar med vårt uppdrag att öka andelen återvunnet material i samhället måste vi föregå med gott exempel och dessutom ta vårt ansvar som kund. Detta ligger också i linje med vårt strategiska affärsbeslut att öka de cirkulära materialflödena på marknaden.

Ett mål för 2023 var att kartlägga Ragn-Sells egna inköp och fastställa en utgångspunkt för andelen återvunnet material i våra inköp. Att veta var vi börjar är viktigt, men eftersom vårt mål ska gälla oavsett utgångsläge har vi beslutat att lägga mer fokus på hur vi ska gå vidare och identifiera viktiga åtgärder med stor potential att skapa en verkligt positiv hållbarhetseffekt.

En insikt från 2023 är att specifika målsättningar behöver justeras. Detta dels på grund av otillräcklig information från leverantörer, dels på grund av att metoder för att faktiskt

kunna implementera återvunna material i produktionen saknas. Med anledning av detta har vissa av våra mål reviderats eftersom vi har insett att det kommer att ta längre tid att nå dem.

Förutom att öka medvetenheten och säkerställa tillgång på material kan våra kostnader komma att öka för att nå detta mål. Produkter som tillverkas av återvunnet material är fortfarande dyrare än jämförbara produkter som tillverkas av jungfruliga resurser. Detta beror främst på att resurser inte prissätts i enlighet med deras faktiska kostnad för samhället.

Den högre prislappen för att köpa in produkter som är tillverkade av återvunnet material kan innebära en ökad kostnad på kort sikt, men på lång sikt är detta en lönsamhetsanalys som vi alla bör vara villiga att anamma.

Under 2024 kommer vi att fokusera på att kartlägga prioriterade inköpskategorier för att öka andelen återvunnet material i så stor utsträckning som möjligt. Vårt inköpssteam är fullt engagerade i att utvärdera möjligheterna att öka andelen återvunna material i samtliga produktkategorier och fastställa var vi ska börja. ■

FINANSIELL INFORMATION

”När vi är finansiellt starka kan vi investera i de innovativa lösningar som krävs för övergången till en cirkulär ekonomi och säkerställa hållbara finanser i vår dagliga verksamhet.”

Madeleine Ljunggren, ekonomi- och finanschef inom Ragn-Sellskoncernen

När vi summerar 2023 är vi stolta över utvecklingen på våra marknader och inom våra affärsområden. Vi har fortsättningsvis en stark finansiell ställning vilket förstärker vår förmåga att fullfölja vårt innovationsarbete för att driva på den cirkulära omställningen.

För Ragn-Sellskoncernen var nettoomsättningen för 2023 starkare än förväntat, om än något lägre än föregående år. Resultatet var högre än budgeterat för alla tre affärsområden.

Externa faktorer som påverkar vårt finansiella resultat är bland annat fallande råvarupriser och valutaeffekterna av den svaga svenska och norska kronan. Vi har lyckats säkra och stärka vår bruttomarginal för båda våra verk-

samheter Recycling och Treatment & Detox, trots högre kostnader generellt.

Genom hållbar finansiering i den dagliga verksamheten fortsätter vi att investera i forskning och utveckling, vilket möjliggör innovation och nya cirkulära lösningar. Vår finansiella robusthet är det yttersta beviset på att omsorg om jorden och goda affärer går hand i hand. ■

Ledande finansiella indikatorer, Ragn-Sellskoncernen

Direkt genererat ekonomiskt värde (MSEK)

	2023	2022
Intäkter	8 530	8 696
Nettoinvestering	149	345

Distribuerat ekonomiskt värde (MSEK)

Anställda	-1 999	-1 850
Leverantörer och offentlig sektor	-6 216	-6 630
Totalt distribuerat värde	-8 216	-8 480
Vinst från intressebolag	23	24
Rörelseresultat	485	588
Kapitalförmedlare (betalning)	-32	-8
Redovisade skatter	-91	-111
Vinst	363	469
Utdelning till ägarna	9	6



För mer information om den här rapporten, kontakta
Pär Larshans, hållbarhetschef Ragn-Sellskoncernen,
par.larshans@ragnsells.com



www.ragnsells.se