

“ 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-SELLSKONCERNENS  
HÅLLBARHETSRAPPORT 2025

RAGN  SELLS

# VIKTIGA SIFFROR

Den

## 26 maj

2025 togs det första spadtaget för världens första Ash2Phos anläggning för återvinning av fosfor i Schkopau, Tyskland.



Ragn-Sells mottog utmärkelsen Sweden's Best Managed Companies för

## 5:e

året i rad



Under 2025 uppgick EU:s import av ryska fosforprodukter till cirka

## 890 miljoner euro

vilket tydliggör behovet av cirkulära lösningar

Ragn-Sells och Vilokans joint venture Solvent Recycling Solutions, som kan behandla upp till

## 20 000 ton

industriellt lösningsmedelsavfall årligen, tilldelades utmärkelsen Årets cirkulära initiativ vid Recyclinggalan 2025



## Över 2 709

anställda inom Ragn-Sellskoncernen



## 2,7 miljoner kronor

i finansiering till Ragn-Sells och EasyMinings satsning på att återvinna kalium från avfall till rent gödningsmedel

Ragn-Sells producerade

## 1 ton

proteinmjöl och

## 25 kg

fett till djurfoder med hjälp av odlade larver från svart soldatfluga

# HÖJDPUNKTER

## Cirkulära lösningar i fokus när miljöministrar besökte Ragn-Sells

I mars fick Romina Pourmokhtari, Sveriges klimat- och miljöminister, och hennes kollega Yoko Alender, Estlands klimatminister, en rundtur på vår anläggning i Högbytorp utanför Stockholm. Under besöket fick ministrarna ta del av flera av våra cirkulära lösningar och deltog även i diskussioner om hur förutsättningarna för ett mer cirkulärt samhälle kan stärkas.



“Vi är oerhört glada över att se ministrarnas engagemang för den cirkulära ekonomin och deras intresse för våra innovationer. Förhoppningsvis kan detta inspirera till nödvändiga reformer.”

**Susanna Lind**, chef för samhällskontakter Ragn-Sells Sverige samt hållbarhetschef på Ragn-Sells Recycling Sverige



## Ragn-Sells Studentcase 2025 belönar cirkulärt nytänkande

År 2025 bjöd Ragn-Sells in universitetsstudenter att presentera lösningar på verkliga miljöutmaningar. Prissumman på 25 000 kronor tilldelades Ida Edin för hennes idé att kombinera energättervinning, hållbar energilagring och smart laddning av elbilar för att främja en effektiv elektrifiering av vägtransporter.

“För att elektrifieringen ska bli hållbar på riktigt behöver vi tänka hela vägen – från att ta tillvara energi i restflöden till att lagra den smart och använda resurserna om och om igen.”

**Ida Edin**, vinnare av Ragn-Sells Studentcase 2025

## Fosforåtervinning i fokus på Sveriges ambassad i Berlin

Hur kan vi börja se avfall som den värdefulla resurs till hållbara råvaror som den är? Det var temat för utställningen ”Redefining Waste” på svenska ambassaden i Berlin, där Ragn-Sells och EasyMining presenterade lösningar för att återvinna fosfor ur avloppsvatten under parollen ”Close the poop loop”.

“Med vår Ash2Phos-teknik kan vi minska Europas ohållbara beroende av importerad fosfor och sluta kretsloppet för en av våra mest kritiska resurser.”

**Jan Svärd**, vd på EasyMining



# INNEHÅLL

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Det här är Ragn-Sells</b> . . . . .              | <b>5</b>  |
| Vd har ordet . . . . .                              | 6         |
| Leder omställningen till cirkularitet . . . . .     | 7         |
| Familjeföretag i cirkulär framkant . . . . .        | 9         |
| <b>Steget in i den cirkulära ekonomin</b> . . . . . | <b>10</b> |
| Affärer inom planetens gränser . . . . .            | 11        |
| Resurser i rörelse . . . . .                        | 12        |
| Vatten: vår mest värdefulla resurs . . . . .        | 14        |
| Stärka våra medarbetare . . . . .                   | 18        |
| Bygga upp planeten . . . . .                        | 22        |
| Bygga långsiktigt välstånd . . . . .                | 31        |
| <b>Vår hållbarhetsagenda</b> . . . . .              | <b>43</b> |
| <b>Rapportering för 2025</b> . . . . .              | <b>50</b> |
| Mångfald . . . . .                                  | 51        |
| Säker arbetsmiljö . . . . .                         | 53        |
| Resursfokus inte avfallsfokus . . . . .             | 55        |
| Minska CO <sub>2</sub> e- utsläppen . . . . .       | 56        |
| Cirkulära lösningar . . . . .                       | 59        |
| Transparenta materialflöden . . . . .               | 60        |
| Återvunnet material i våra inköp . . . . .          | 61        |
| Årsredovisning . . . . .                            | 62        |

DATA SOM DRIVKRAFT  
FÖR FÖRÄNDRING



GAMLA LÖSNINGSMEDEL  
FÅR NYTT LIV



FAMILJEFÖRETAG  
I CIRKULÄR FRAMKANT

VÄRLDENS FÖRSTA ASH2PHOS  
ANLÄGGNING FÖR FOSFORÅTERVINNING



# DET HÄR ÄR RAGN-SELLS

---

“CIRKULARITET ÄR INGET VAL  
— DET ÄR EN FÖRUTSÄTTNING  
FÖR ATT UPPRÄTTHÅLLA LIV  
PÅ JORDEN.”



## VD HAR ORDET

Världen behöver en övergång till cirkularitet. Den bakomliggande orsaken till flera av våra globala utmaningar är den ohållbara utvinningen och användningen av jungfruliga resurser. Och lösningen? Att ställa om till en cirkulär ekonomi genom att utforma våra system så att avfall blir vår främsta källa till råvaror.

Cirkularitet har länge funnits på agendan. Ändå blir den globala ekonomin allt mindre cirkulär. Klimatmålen glider oss ur händerna, och de vetenskapligt fastställda planetära gränserna fortsätter att överskridas.

För att bromsa den pågående utarmningen av planeten behöver vi lämna den linjära ekonomin bakom oss. Cirkularitet är inget val, det är en förutsättning för liv på jorden.

Cirkularitet måste alltid ingå som en självklar del i varje verksamhet. Oavsett om du bedriver forskoleverksamhet eller leder ett techbolag ligger ansvaret hos oss alla.

På Ragn-Sells är vi fast beslutna om att leda omställningen till ett cirkulärt samhälle. Vi arbetar dagligen med att göra avfall till vår huvudsakliga källa till råvaror och för att återföra mer resurser till produktionscykeln.

År 2025 visar vi vad detta engagemang innebär i praktiken. Trots ekonomisk och politisk osäkerhet, som lett till minskade avfallsvolymer, har vi fortsatt att växa. Inte av en slump, utan tack vare vår förmåga att möta nya utmaningar med innovation, kreativitet och starka partnerskap.

Under 2025 påbörjade vi bygget av världens första Ash2Phos-anläggning för återvinning av fosfor ur avloppsslamaska i Schkopau, Tyskland. Genom att utvinna detta viktiga näringsämne ur lokalt avfall kan tiotusentals ton växthusgasutsläpp undvikas, samtidigt som vårt beroende av import från länder som Ryssland och Marocko minskar.

Tillsammans med miljöteknikbolaget Vilokan Group invigde vi också en anläggning som möjliggör återvinning av lösningsmedel på ett

banbrytande sätt. Vi tog dessutom viktiga steg mot en mer cirkulär byggsektor genom att etablera en hubb för återbruk tillsammans med AMF Fastigheter, Catena och Castellum.

Vi är mycket stolta över dessa framsteg, men vi vet att det inte räcker. Fler behöver följa efter.

Omställningen till en cirkulär ekonomi är inte bara en teknisk utmaning – det är en utmaning på systemnivå. Att skala upp cirkulära lösningar är i dagsläget svårare än det borde vara. Regelverk och strukturer är utformade för, och gynnar, linjära affärsmodeller, vilket snedvrider marknaden och bromsar innovation.

Det finns många hinder på vägen mot en mer cirkulär värld. Men i slutändan finns det bara två alternativ: att acceptera systemet som det är, eller att arbeta för att förändra det.

På Ragn-Sells väljer vi det sistnämnda. Vi är fast beslutna att visa vägen – genom långsiktiga investeringar och partnerskap, uthålligt påverkansarbete och inte minst vår dagliga verksamhet. Det är inte alltid enkelt, men det är nödvändigt.

Vi är övertygade om att cirkularitet kommer att definiera framtidens näringsliv och samhälle, men det sker inte av sig självt. Det kräver aktörer som är beredda att leda, investera och göra det hårda arbete som krävs. Vi avser att vara en av dessa aktörer, och jag bjuder in dig till att följa med oss på resan.

### **Madeleine Ljunggren**

Tf. vd, Ragn-Sellsföretagen  
Stockholm, april 2026

## Ragn-Sellsföretagen

# LEDER OMSTÄLLNINGEN TILL CIRKULARITET

## VÅR HISTORIA

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

“JAG VILL TRO ATT VÅR VÄRLD ÄR FÖR SKÖN FÖR ATT GÅ UNDER.”

Ragnar Sellberg, grundare av Ragn-Sells

Ragn-Sells är en privatägd koncern med verksamhet i fem länder. Sedan 1966 har vi arbetat med återvinning och miljötjänster. Vi samlar in, behandlar, avgiftar och återvinner avfall och restprodukter från företag, organisationer och hushåll, och återför råvaror på ett säkert sätt till marknaden samtidigt som skadliga ämnen fاسas ut.

Ragn-Sells har genom åren gått från att vara ett traditionellt avfallshanteringsföretag till att inta positionen som tankeledare inom avancerade cirkulära lösningar och omställningen till en cirkulär ekonomi.



### Koncernfakta 2025

2 709  
Medarbetare

115  
Anläggningar

Sverige / Norge / Danmark /  
Estland / Tyskland

Marknader

9 120 MSEK  
Omsättning

5,38 miljoner ton  
omhändertaget material

## DÄRFÖR ÄR CIRKULARITET AVGÖRANDE

Enligt FN står den ständigt ökande utvinningen och bearbetningen av jungfruliga råvaror för mer än 50 procent av alla klimatutsläpp, 90 procent av förlusten av den biologiska mångfalden och 90 procent av vattenbristen i världen.

Övergången till en cirkulär ekonomi är avgörande för vår förmåga att motverka klimatförändringar, utarmningen av naturresurser och risken att överskrida de planetära gränserna.

Detta innebär att skapandet av nya cirkulära materialflöden, där vi återvinner de resurser vi redan har om och om igen, är det bästa sättet att återställa planetens stabilitet.

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

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

## ATT LEDA OMSTÄLLNINGEN

Ragn-Sells vision, mission och varumärkeslöfte driver vår ambition att leda omställningen mot en cirkulär ekonomi.

### 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. ■

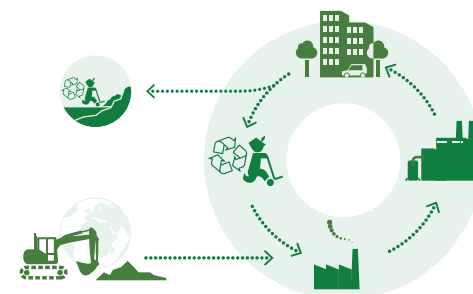
### Recycling

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 branschöverskridande industriell samverkan.



# FAMILJEFÖRETAG I CIRKULÄR FRAMKANT

Ända sedan Ragn-Sells grundades har vi varit engagerade i att värna om planetens värdefulla resurser. Erik och Linnéa Sellberg, far och dotter samt ägarrepresentanter i bolagets styrelse, lyfter fram långsiktighet, målmedvetenhet och ett lösningsorienterat förhållningssätt som centrala drivkrafter bakom Ragn-Sells framgång.

– Cirkularitetens principer har alltid varit kärnan i vår verksamhet. Att skydda och ansvarsfullt förvalta planetens resurser är vår viktigaste uppgift. Det innebär också att ta itu med de utmaningar som följer av överproduktion och överkonsumtion av alltmer komplexa material, säger Linnéa Sellberg, sektionschef på Ragn-Sells Recycling och styrelsesuppleant i Ragn-Sellsföretagen.

Erik och Linnéa Sellberg representerar den tredje och fjärde generationen i Ragn-Sells ägarfamilj. De menar att familjeägandet bidrar till att bolaget håller fast vid sin vision och möjliggör beslut som styrs av långsiktiga mål snarare än av kortsiktiga ekonomiska intressen.

– Det finns naturligtvis en känslomässig dimension i att driva ett familjeföretag – vi sätter bokstavligen vårt namn på det. Även

om det ibland kan innebära att vi rör oss långsammare, ger det oss också möjlighet att tänka långsiktigt. Delar av vår verksamhet som i dag är framgångsrika, hade kanske avvecklats i ett annat bolag eftersom det tog tid för dessa delar att utvecklas. Eftersom vi verkar med ett långsiktigt perspektiv har vi råd att vara tålmodiga, säger Erik Sellberg, styrelseordförande i Ragn-Sellsföretagen.

Erik och Linnéa lyfter båda fram att det är medarbetarnas engagemang för problemlösning som ger företaget dess innovativa styrka.

– Passionen för att lösa problem är verkligen det som driver affärsutvecklingen. Vi är fast beslutna att hitta lösningar på de utmaningar som våra kunder eller samhället står inför, oavsett om de är stora eller små. Med ett

sådant synsätt hittar man möjligheter till nya lösningar överallt, säger Linnéa.

Erik tillägger att Ragn-Sells operativa struktur är en annan viktig framgångsfaktor.

– Många av våra lösningar har kommit till genom våra medarbetares kontinuerliga strävan efter att hitta bättre arbetsätt – oavsett om det handlar om återvinning, avgiftning eller nya cirkulära kretslopp. Genom deras kreativitet utvecklas vi som bolag, får mer nöjda kunder och skapar större samhällsnytta. Det är äkta win-win. Som jag brukar säga: man ska vara glad så länge mängden idéer är större än pengahögen!

När det gäller styrelsens ansvar lyfter Erik fram betydelsen av en långsiktig och framåtblickande styrning.

– Styrelsens roll är att se till att vi håller fast vid vårt uppdrag, även under tuffa tider. Med tanke på hur djupt rotade de linjära strukturerna i vårt samhälle är, kommer omställningen till en cirkulär ekonomi att ta tid. Vi är dock fast beslutna att driva den förändringen, säger Erik.

**“ VÅRA MEDARBETARES  
ENGAGEMANG OCH  
KREATIVITET ÄR VÅR  
FRÄMSTA TILLGÅNG.”**

**Erik Sellberg**, styrelseordförande  
i Ragn-Sellsföretagen



# STEGET IN I DEN CIRKULÄRA EKONOMIN

---

“ I ETT FULLT UT CIRKULÄRT  
SAMHÄLLE ÄR RESURSERNA  
ALLTID I RÖRELSE.”

# AFFÄRER INOM PLANETENS GRÄNSER

När 2025 inleddes hade sex av de nio vetenskapligt fastställda planetära gränserna överskridits. Vid årets slut hade den siffran stigit till sju. Jorden befinner sig i ett kritiskt läge – men cirkulära affärsmodeller som ersätter den ohållbara efterfrågan på jungfruliga råvaror ger hopp.

– Cirkulära lösningar är svaret på långt mer än bara klimatutmaningarna. De kan hjälpa oss att eliminera skadliga ämnen, trygga tillgången till sötvatten, motverka övergödning och skydda den biologiska mångfalden. Att i praktiken göra avfall till vår primära råvarukälla skulle möjliggöra den affärstransformation som krävs för att skydda planeten, säger Pär Larshans, hållbarhetschef Ragn-Sells.

Ramverket för de planetära gränserna är en vedertagen modell som används av forskare för att bedöma människans påverkan på jorden. Genom ramverket definieras nio processer som är avgörande för ett stabilt jordsystem och gränsvärden för varje process är fastställda. När dessa gränser överskrids är vi inte längre skyddade mot potentiellt

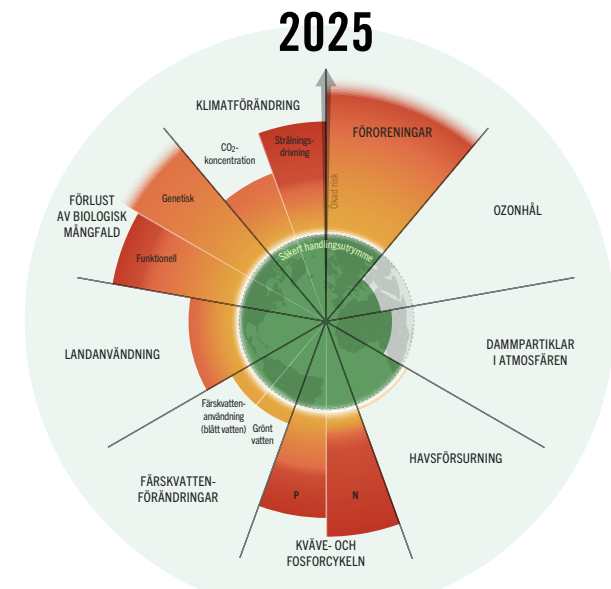
irreversibla förändringar i systemet, vilket påverkar vår förmåga att leva och utvecklas på planeten.

År 2025 visade en ny bedömning det som många hade befarat: den sjunde planetära gränsen hade överskridits. Havens ökande försurning har nu passerat säkra nivåer, till stor del på grund av stigande halter av koldioxid i atmosfären. Detta påverkar havens förmåga att fungera som en stabiliserande kolsänka, vilket hotar känsliga marina ekosystem och påskyndar klimatförändringarna.

– Att överskrida en enda planetär gräns kan göra det omöjligt för våra barn att leva på jorden. De cirkulära affärsmodellerna måste bli den nya normen, säger Pär.

Mänsklighetens konsumtionstakt på över 100 miljarder ton råvaror varje år, varav hela 93 procent är jungfruliga, har en mycket stor påverkan på de planetära gränserna. Den står för mer än hälften av alla klimatutsläpp, hotar den biologiska mångfalden och är kopplad till vattenbrist. Det positiva är att en relativt liten ökning av andelen återvunna råvaror i företagets produktion bidrar avsevärt till att minska riskerna.

– Cirkulära affärsmodeller, där vi återanvänder de resurser vi redan har, om och om igen, är det enda sättet att bedriva verksamhet på inom de planetära gränserna. När de utformas så att de även inkluderar avgiftning, blir avfallet en del av lösningen. ■



## De planetära gränserna

De planetära gränserna ger ett ramverk för att förstå och bedöma effekterna av mänsklig aktivitet på planeten. Med hjälp av ramverket har nio processer identifierats som är avgörande för ett stabilt jordsystem och fastställer säkra gränser för mänsklig påverkan. Mänskligheten kan fortsätta att frodas inom gränserna, men bortom dessa gränser riskerar vi oåterkalleliga klimatförändringar.

Ramverket presenterades för första gången 2009 av den svenske professorn Johan Rockström och en grupp bestående av 28 internationellt erkända forskare. Den senaste utvärderingen av de planetära gränserna, som offentliggjordes i september 2025, visar att sju av de nio gränserna redan har överskridits.

# RESURSER I RÖRELSE

Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi använda de material vi redan har, om och om igen. Genom teknisk innovation och samarbete längs hela värdekedjan säkerställer vi att värdefulla resurser ständigt hålls i rörelse.

Varje dag använder vi människor stora mängder råvaror. Bara under 2025 förbrukade världens befolkning hela 100 miljarder ton. I dag orsakas mer än hälften av världens klimatutsläpp av den kontinuerliga utvinningen och bearbetningen av nya råvaror, och enligt [United Nations Peacekeeping](#) har naturresurser varit kopplade till minst 40 procent av de inomstatliga konflikterna under de senaste 60 åren.

För att skapa ett säkrare och mer hållbart samhälle behöver vi lämna den linjära ekonomin och i stället använda cirkulära lösningar för att möta världens växande resursbehov. Det innebär att se avfall som vår främsta källa till råvaror och att återanvända de resurser vi redan har producerat, så många gånger som möjligt.

I ett fullt ut cirkulärt samhälle är resurserna alltid i rörelse. Det som betraktas som avfall för en viss aktör, utgör en värdefull resurs för någon annan. Restströmmar från en produktionsprocess omvandlas till råvaror i en annan. Genom att hålla resurser i rörelse kan vi säkerställa att så lite som möjligt går till spillo eller lämnas oanvänt.

På Ragn-Sells är vi fast beslutna om att bidra till utvecklingen av ett cirkulärt ekosystem. Vi utvecklar metoder för att återvinna fosfor ur fiskslam och omvandla flygaska från avfallsförbränning till vägsalt och mineralgödsel. Vi förhindrar att gamla fönster hamnar på deponi genom att återvinna dem till nytt planglas och ger använda lösningsmedel nytt liv.

För att säkerställa att värdefulla resurser återanvänds samarbetar vi med partners längs hela värdekedjan. Vi samverkar med aktörer i värdekedjans tidigare led där restströmmar kan återvinnas. Därutöver samarbetar vi med forskare och företag för att utveckla den teknik som krävs för att omvandla avfall till material av hög kvalitet. Slutligen levererar vi till kunder i senare led som efterfrågar hållbart producerade material som inte utarmar jordens resurser.

Utöver innovation och partnerskap kräver omställningen till en cirkulär ekonomi tålamod och uthållighet. Eftersom de flesta produkter ännu inte är utformade med cirkularitet i åtanke kommer det ta tid att uppnå en fullt ut cirkulär ekonomi. För att påskynda den cirkulära omställningen behöver även regulatoriska hinder undanröjas, vilket är skälet till

att vi bedriver aktivt påverkansarbete inom detta område.

Nya skadliga ämnen tillförs dessutom till samhället varje dag. Även om inflödet av dessa ämnen skulle upphöra redan i morgon, skulle det ta flera decennier att bli av med alla toxiner. Vi utvecklar kontinuerligt nya metoder för avgiftning, men förbränning och deponering kommer fortsatt att vara nödvändigt för att hantera avfall som i dagsläget är för förorenat för att återvinnas.

Under 2025 hanterade Ragn-Sells mer än fem miljoner ton material. Det innebär att över fem miljoner ton antingen har återförts till användning i olika former eller hanterats på ett säkert sätt för att skydda människor och miljö. Vi är fast beslutna att fortsätta öka denna volym. →



# ATT SLUTA KRETSLOPPET FÖR PLANGLAS

## Varför planglasåtervinning?

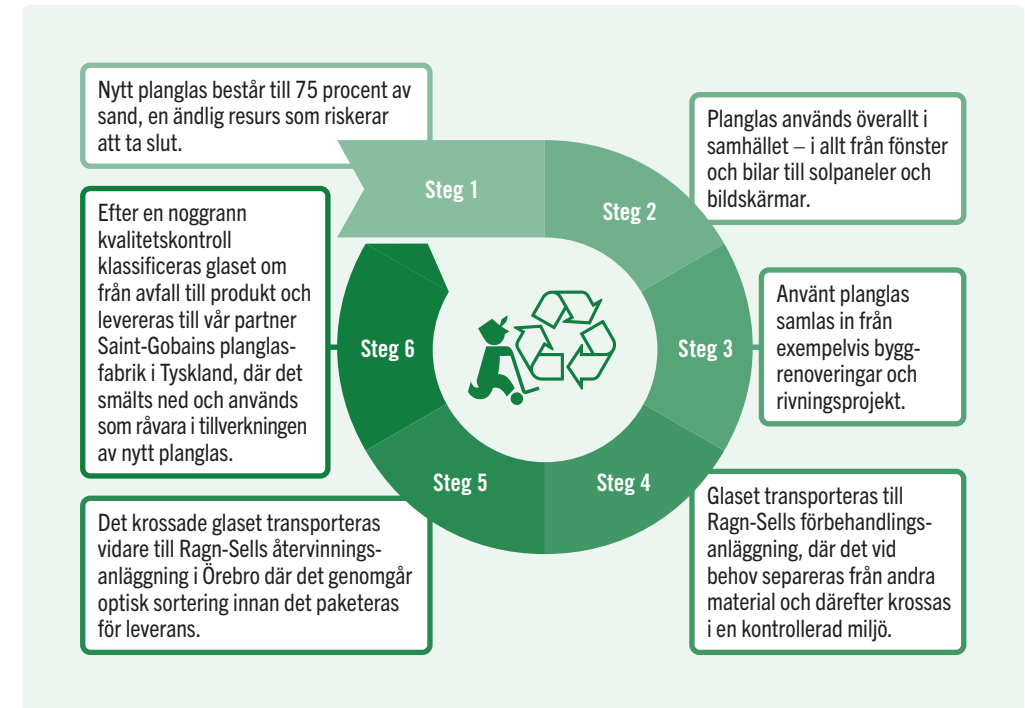
Planglas används överallt i samhället – i allt från fönster och bilar till solpaneler och bildskärmar. Att tillverka planglas från grunden är dock en energiintensiv process som medför en betydande påverkan på miljö och klimat. Den huvudsakliga råvaran är en högkvalitativ kiseldioxid, så kallad kiselsand, som är en ändlig resurs som håller på att ta slut.

I dag hamnar det mesta av det kasserade planglaset på deponi. För att förhindra detta etablerade Ragn-Sells Sveriges första anläggning för återvinning av planglas under 2024. I Örebro avlägsnas föroreningar från glaset med hjälp av avancerad optisk sorterings-

teknik innan det skickas vidare till vår partner Saint-Gobain för att användas i produktionen av nytt planglas.

För att driva på återvinningen i bygg- och fastighetsbranschen arbetar Ragn-Sells nära fastighetsägare och andra aktörer för att säkerställa att glasavfall i så stor utsträckning som möjligt sorteras och samlas in på ett korrekt sätt, så att det kan återvinnas.

Genom att återvinna planglas kan vi spara upp till 30 procent av den energi som krävs för att producera nytt glas, samtidigt som vi bevarar viktiga resurser och tryggar framtidens tillgång till planglas.



# VATTEN: VÅR MEST VÄRDEFULLA RESURS

En djupdykning  
i hur cirkulära  
lösningar kan  
möjliggöra en mer  
hållbar framtid  
för vatten

“VATTEN MÅSTE BETRAKTAS  
SOM EN ÄNDLIG RESURS SOM SKA  
SKYDDAS OCH VÄRDESÄTTAS.”

# CIRKULÄRA LÖSNINGAR FÖR EN HÅLLBAR FRAMTID

Vi använder det som en källa till råvaror. Vi utvecklar teknik för att rena och skydda det. Det utgör en central insatsvara i våra processer och är en utgående resurs från våra anläggningar. Varje dag står vanligt vatten i centrum för Ragn-Sells verksamhet och får en allt större betydelse i takt med att klimatförändringarna förändrar synen på denna livsviktiga resurs.



För verksamheter inom cirkularitet har vatten en avgörande betydelse. Avloppsvatten från hushåll innehåller värdefulla resurser som kan utvinnas med teknik utvecklad av vårt innovationsbolag EasyMining. Genom att återvinna fosfor, kväve och metallsalter ur avloppsvattnet minskar vi behovet av jungfrulig utvinning och motverkar samtidigt övergödning.

Genom samverkan med andra aktörer samlar vi in slam som släpps ut i havet från fiskodlingar. Detta gör det möjligt att återvinna råvaror och energi ur slammet och återföra det till kretsloppet, samtidigt som den marina kustmiljön skyddas.

Vatten är fortsatt en av våra viktigaste resurser inom industrin. Vi behöver vatten för att kyla

utrustning, separera råvaror som blandats i avfall, tvätta material och transportera det genom olika delar i anläggningen.

Vattnets förmåga att transportera kemikalier har gjort att vi behöver vara särskilt vaksamma. Lakvatten och avrinning från deponier och andra anläggningar måste övervakas noggrant för att säkerställa kontroll över vad som lämnar området, och för att skydda närliggande vattendrag och lokala avloppssystem. Vi arbetar kontinuerligt med att utveckla nya metoder för att kunna fånga upp de ämnen vi vill återvinna i vattnet, och även de skadliga ämnena.

Klimatförändringarna sätter ökad press på oss. Kraftigare skyfall ökar risken för översvämningar som kan sprida oönskade ämnen

utan att vi kan kontrollera detta. Varmare somrar och mer intensiva åskväder innebär en ökad risk för bränder som måste släckas med stora mängder vatten, vilket motverkar våra insatser för att hålla lagrat material åtskilt från vätskor. Situationen förvärras ytterligare av ett ökande antal bränder vid våra anläggningar, ofta orsakade av felaktigt kasserade litiumbatterier.

I dag är de flera hundra år gamla antagandena om god tillgång till vatten inte längre giltiga. Vatten måste betraktas som en ändlig resurs som ska skyddas och värdesättas – och som en avgörande faktor i varje affärsplan.

Det är också därför vi engagerar oss i de forum där lagstiftning och regelverk kring vatten utformas. Vi är representerade i

styrelsen för Water Europe och arbetar för innovativ och hållbar vattenhantering. Under 2025 deltog vår dåvarande vd Lars Lindén som talare vid UN Ocean Conference i Nice, där han lyfte det akuta behovet av att minska utsläppen av kemikalier som PFAS i haven. Pär Larshans, hållbarhetschef Ragn-Sells, presenterade cirkulära lösningar för vatten- och näringshantering vid UNFCCC-konferensen i Addis Abeba. Vid det första EU Water Resilience Forum var Ragn-Sells exklusivt inbjuden som det enda företaget att dela kunskap om hur cirkulära lösningar kan stärka vattenresiliensen.

På Ragn-Sells har vi, bildligt talat, fötterna i vattnet i hela vår verksamhet. ■

# VATTEN I FOKUS



## Kunskapsdelning om kväve i House of Lords

I mars bjöds Pär Larshans, hållbarhetschef Ragn-Sells, in till det brittiska parlamentets House of Lords. Där delade han med sig av sina expertkunskaper om potentialen i att återvinna näringsämnen såsom kväve och fosfor ur avloppsströmmar som ett mer hållbart alternativ till traditionell produktion av näringsämnen.

“Det är dags att omvandla våra avloppsreningsverk till resursåtervinningsanläggningar – att flytta fokus från att enbart minimera skada till att maximera återvinningen av värdefulla resurser såsom näringsämnen, energi och rent vatten.”

**Pär Larshans**, hållbarhetschef för Ragn-Sellskoncernen

## FN:s havskonferens – cirkulära lösningar för friskare hav

I juni 2025 samlades beslutsfattare, forskare och näringslivsrepresentanter i Nice för FN:s tredje havskonferens. Bland deltagarna fanns Lars Lindén, dåvarande vd för Ragn-Sellskoncernen, och Pär Larshans, hållbarhetschef, som bidrog med insikter om hur cirkulära lösningar kan bidra till friskare hav. Detta bland annat genom teknik för att återvinna näringsämnen ur avloppsvatten och avlägsna PFAS från förorenat vatten.



“För att förbättra havens hälsa krävs cirkulära tekniker som möjliggör rening och återanvändning av befintliga vattenresurser, samtidigt som tillförseln av mikroplaster, PFAS och andra skadliga ämnen stoppas.”

**Lars Lindén**, tidigare vd för Ragn-Sellskoncernen

## Chromafora uppmärksammas för teknik för PFAS-rening

PFAS-föreningar är en av vår tids största miljöutmaningar. Därför är Ragn-Sells partner i Chromafora, ett svenskt cleantechföretag och en pionjär inom innovativ vattenrening. År 2025 tilldelade det internationella analys- och konsultföretaget Frost & Sullivan Chromafora utmärkelsen 2025 Global New Product Innovation Award för bolagets framgångsrika rening av PFAS i vatten med hjälp av Selpaxt-teknologin.

“Vi har utvecklat en lösning som effektivt och tillförlitligt behandlar PFAS-föreningar, oavsett om de är kort- eller långkedjiga, och som sätter en ny standard för industriell vattenrening. Lösningen bygger på en kombination av vår egenutvecklade kemiska teknik i kombination med ultrafiltrering.”

**Johan Sejmer**, vd på Chromafora



## KUNDCASE

# GEMENSAMMA INSATSER FÖR HAVENS HÄLSA

En cirkulär revolution pågår i kustvattnen i Norge och Finland. Genom att sluta kretsloppet för fiskslam strävar deltagarna i AQUAPHOENIX-projektet efter att minska fiskodlingens miljöpåverkan samtidigt som Europas självförsörjning stärks genom cirkulära näringsflöden.

– Med AQUAPHOENIX vill vi ta oss an en rad komplexa och sammanlänkade utmaningar, däribland hur vi kan producera livsmedel för en växande befolkning, minska miljöpåverkan från vattenbruk och säkerställa en hållbar tillgång till jordbruksnäringssämnen, säger Hans Kleivdal, vice vd och chef för affärsutveckling inom divisionen Climate & Environment vid det norska forskningscentret NORCE.

Fiskodling, eller vattenbruk, är en av världens mest snabbväxande livsmedelssektorer som får en allt viktigare roll i att försörja en växande befolkning på ett hållbart sätt. Samtidigt finns det utmaningar.

– Den största utmaningen med fiskodling är vad som tillförs fisken och vad som kommer ut ur den. Odlad fisk behöver foder som ofta har en betydande klimatpåverkan. Samtidigt

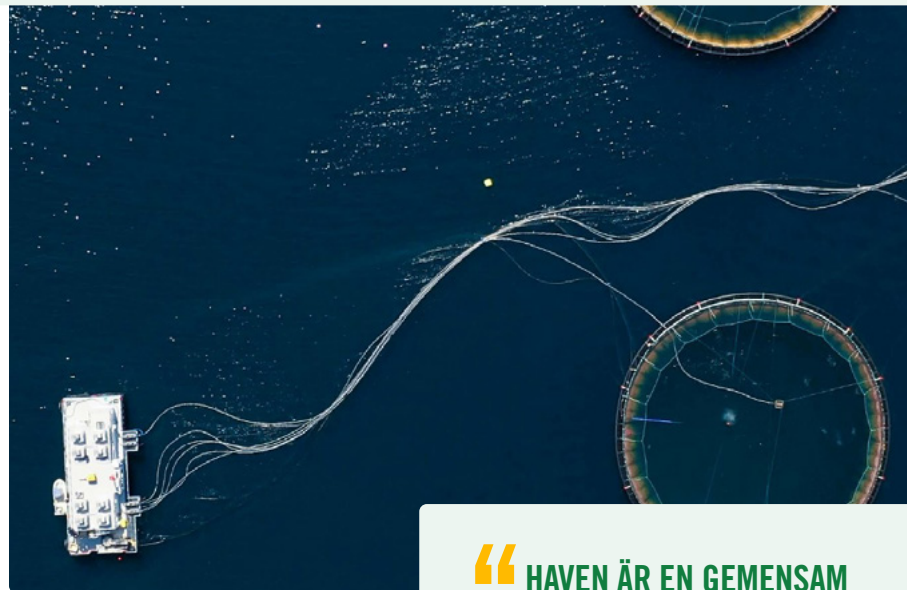
uppstår stora mängder slam bestående av foderrester och fiskavfall, vilket kan orsaka övergödning och skada den marina miljön, säger Anders Bjerga, affärsutvecklare på Ragn-Sells.

Målet med AQUAPHOENIX-projektet är att minska påverkan i båda ändar av fiskodlingsprocessen. I stället för att låta slam från fiskodlingen sjunka ned till havsbotten, och därmed öka belastningen på den lokala marina miljön, samlas slammet in på odlingskassarnas botten. Detta möjliggör även återvinning av värdefulla och strategiska resurser, såsom det fosfor som finns i slammet. Den återvunna fosfor kan användas i nytt fiskfoder, vilket minskar behovet av importerad fosfor från gruvor – och därmed sluts kretsloppet för fiskavfall.

– AQUAPHOENIX-projektet gör det möjligt för oss att ta ett helhetsgrepp på cirkulärt vattenbruk. Vi kan utvärdera tekniken över tid, etablera värdekedjor både uppströms och nedströms samt mäta effekterna på den marina miljön.

För att möjliggöra detta samlar AQUAPHOENIX fiskodlare, forskare och experter från hela Europa. NORCE ansvarar för projektets samordning och leder miljöövervakningen medan Ragn-Sells bidrar med teknikerna Ash2Phos och Aqua2N utvecklade av vårt innovationsbolag och AQUAPHOENIX-partnern EasyMining. Projektet stöds med nio miljoner euro från EU:s program Horizon Europe.

Hans och Anders uttrycker även en förhoppning om att projektet ska bidra till att undanröja regulatoriska hinder för cirkulär



“HAVEN ÄR EN GEMENSAM RESURS. DET BETYDER ATT VI HAR ETT GEMENSAMT INTRESSE I ATT TA HAND OM DEM PÅ BÄSTA SÄTT.”

Anders Bjerga, affärsutvecklare på Ragn-Sells

foderproduktion, då EU för närvarande förbjuder användning av återvunnen fosfor i foder.

– I dag är Europas livsmedelssäkerhet beroende av importerad fosfor trots att vi har betydande inhemska fosforreserver. Med AQUAPHOENIX hoppas vi ge beslutsfattare det kunskapsunderlag de behöver för att med trygghet kunna uppdatera lagstiftningen kring foder, säger Anders.

# STÄRKA VÅRA MEDARBETARE

Mångfald och  
inkludering är  
avgörande för vår  
framgång

“VAR OCH EN AV VÅRA  
MEDARBETARE HAR EN VIKTIG ROLL  
ATT SPELA I VÅRT UPPDRAG ATT LEDA  
DEN CIRKULÄRA OMSTÄLLNINGEN.”

# EN UPPDATERAD UPPFÖRANDEKOD FÖR EN MODERN VERKSAMHET

I en affärsmiljö där lagar och regler förändras i snabb takt behöver Ragn-Sells stå stadigt i arbetet med att bygga en ansvarsfull företagskultur. Vår nya uppförandekod är ett centralt verktyg för att säkerställa vårt och våra partners åtagande kring säkerhet, transparens och ansvarstagande.

– Huvudsyftet med den uppdaterade uppförandekoden är att tydliggöra för alla intressenter vilken typ av företag vi är och hur vi bedriver vår verksamhet. Den ska stärka stoltheten inom organisationen och vara ett praktiskt verktyg i vardagen, säger Fanny Hagbom, chef för Compliance i Ragn-Sellskoncernen.

Under 2024 inledde Ragn-Sells ett omfattande arbete med att uppdatera sin uppförandekod för ökad anpassning till ett nytt regulatoriskt landskap. Den nya uppförandekoden kommer att införas i hela organisationen under

2026 – en process som är minst lika viktig som dokumentet i sig.

Implementeringsprocessen innefattar obligatorisk utbildning via digitala verktyg, med initialt fokus på ledningen och därefter en successiv utrullning till samtliga medarbetare. Workshops om säkerhet och företagskultur, baserade på uppförandekoden, är centrala för att förankra koden i det dagliga arbetet och införliva dess principer i hela verksamheten.

– Verklig förändring sker när vi pratar med varandra och tillsammans utforskar konkreta

“Det som gör regelefterlevnad så intressant är att det i grunden handlar om att leda förändring. I det avseendet kommer vår nya uppförandekod att vara en viktig drivkraft.”

**Fanny Hagbom**, chef för Compliance i Ragn-Sellskoncernen



affäretiska utmaningar. Uppförandekoden är central för att möjliggöra den dialogen. Att skapa utrymme för diskussion visar att vi tar ansvarstagande på allvar – och vi förväntar oss att det gör stor skillnad, säger Fanny.

Framöver kommer fokus att ligga på att stärka medvetenheten om värdet av regelefterlevnad – ur affärsmässiga, etiska och säkerhetsrelaterade perspektiv – samt dess betydelse för långsiktig utveckling. Att bygga en stark kultur kring etik och regelefterlevnad kräver att man förstår kraven, omsätter dem i praktiken och kontinuerligt förstärker önskade beteenden.

– Vår uppdaterade uppförandekod är en av de viktigaste händelserna under 2025. Till skillnad från tidigare versioner handlar det nya dokumentet om betydligt mer än att bara ”följa reglerna”. Koden fungerar som ett viktigt verktyg för att forma en ansvarsfull företagskultur och definiera vad vi står för, hur vi arbetar och hur vi tänker, säger Madeleine Ljunggren, tf. vd för Ragn-Sellskoncernen. ■

# CIRKULÄR EKONOMI I DET DAGLIGA ARBETET

För att leda den cirkulära omställningen krävs många olika kompetenser och erfarenheter. Varje enskild medarbetare, från säljare till tillståndsspecialister, har en avgörande roll i vårt arbete med att på ett säkert sätt återföra fler resurser till produktionscykeln. Läs vidare och lär känna några av våra vardagshjältar.

## Eleonora Barck Holst,

Miljö- och tillståndsspecialist på Ragn-Sells Sverige  
Även om det kan framstå som en formalitet utgör miljötillstånd en av grundpelarna i vår verksamhet. Som tillståndsspecialist ansvarar Eleonora för att leda ansökningsprocessen för dessa tillstånd.

– Miljötillstånd är avgörande för vår verksamhet. I tillståndsprcessen granskas, prövas och bedöms Ragn-Sells av oberoende myndigheter. Miljötillstånden ger en stabil grund för att bedriva verksamheten på ett säkert och kontrollerat sätt. Tydligt definierade tillstånd skapar den förutsägbarhet som krävs för planering, investeringar och innovation. Genom att följa fastställda krav och skyddsåtgärder visar vi vårt engagemang för att skydda miljön, människor och lokalsamhällen. Det stärker vårt varumärke och bygger förtroende.

## Magdalena Kwarta,

Miljö- och kvalitetschef på Ragn-Sells Downstream Sales  
Trots att vi ständigt utvecklar nya cirkulära lösningar på alla våra marknader är det ibland nödvändigt att exportera avfall när specialiserad återvinningsteknik inte finns lokalt. I sin roll som kvalitets- och miljöchef ansvarar Magdalena för att vår avfallsexport följs upp i enlighet med lagkrav och intressenters förväntningar.

– Genom ansvarsfull avfallsexport kan vi hålla värdefulla resurser i kretsloppet och stärka en mer cirkulär ekonomi över nationsgränserna. Vid hantering av avfallsexport är vår ambition att material ska hanteras på ett säkert, lagligt och kvalitetsmässigt optimalt sätt ur ett återvinningsperspektiv. I takt med att regelverken skärps, inte minst genom kommande förändringar i avfallstransportförordningen, övervakar vi noggrant kraven för att säkerställa fullständig regelefterlevnad och transparens i våra värdekedjor.



## Marianne Murd,

Specialist Hållbart företagande, Ragn-Sells Estland  
Marianne ansvarar för att integrera hållbarhetsaspekter i Ragn-Sells Estlands dagliga verksamhet och beslutsfattande. Detta omfattar bland annat att samordna arbetet kring uppfyllandet av våra hållbarhetsmål samt att förbättra kvaliteten och tillgängligheten beträffande hållbarhetsdata, både för vår egen verksamhet och för våra kunders räkning.

– Ragn-Sells viktigaste åtaganden är att öka materialens cirkularitet, minska klimatpåverkan och säkerställa tillförlitliga data för att möjliggöra transparent rapportering och välgrundade beslut. Ur ett lokalt estniskt perspektiv omfattar de viktigaste prioriteringarna att hjälpa företag att förstå sitt miljöavtryck, anpassa sig till skärpta regulatoriska krav samt att driva omställningen från avfallshandling till resursåtervinning och cirkulära lösningar.

## Daniel Söderhäll,

Chef för Key Account Management, nationell försäljning och support, Ragn-Sells Recycling Sverige  
I rollen som KAM-chef har Daniel en avgörande roll i att bygga starka kundrelationer och stödja våra kunder i att uppnå sina hållbarhetsambitioner och krav genom att anpassa våra cirkulära lösningar efter deras behov.

– Som miljöföretag blir vår roll alltmer att vara en strategisk partner till våra kunder där vi tillhandahåller analyser, rekommendationer och utvärderingar snarare än att enbart utföra tjänster. I dag har många företag en bättre förståelse för vad de behöver fokusera på för att utveckla sitt hållbarhetsarbete. Det gör det möjligt för oss att arbeta ännu närmare våra kunder och använda vår breda portfölj av lösningar för att stödja dem i att nå sina mål och skapa verkligt värde.





### Aniko Wendler,

Arbetsmiljöspecialist, Ragn-Sells Sverige

Ragn-Sells hanterar kemiska produkter dagligen, vilket gör att en säker och korrekt kemikaliehantering är av yttersta vikt. Inom Ragn-Sells genomförs riskbedömningar av kemiska produkter för att säkerställa att risker kopplade till olyckor, exponering och miljöpåverkan identifieras och hanteras. I rollen som arbetsmiljöspecialist säkerställer Aniko Wendler att vi upprätthåller en säker kemikaliehantering.

– En korrekt kemikaliehantering är avgörande för att skydda våra medarbetare och miljön, säkerställa regelefterlevnad och möjliggöra säkra materialflöden. Alla kemiska produkter registreras i vårt kemikaliesystem, och vi genomför riskbedömningar för att identifiera och hantera risker. Vi tillhandahåller även relevanta säkerhetsdatablad till våra medarbetare för att säkerställa att alla kemikalier hanteras korrekt. Dessa åtgärder hjälper oss att upprätthålla en säker arbetsmiljö och minimera risken för föroreningar och skador.

### Thomas Holmsen,

HSEQ och hållbarhetschef, Ragn-Sells Recycling Norge

Att arbeta med HSEQ – hälsa, säkerhet, miljö och kvalitet – handlar i grunden om att skydda människor, miljön och verksamheten genom att förebygga incidenter och hantera konsekvenser när de uppstår, ett ansvar som Thomas och hans team bär varje dag.

– Det är i krissituationer som vi verkligen sätts på prov, både som individer och som företag. Vi fick erfara detta när en större brand bröt ut vid en av våra anläggningar under 2024. Händelsen visade tydligt hur viktigt ett systematiskt HSEQ-arbete är och gav oss viktiga lärdomar inför framtiden. Tydliga rutiner, noggranna riskbedömningar och en kultur som prioriterar säkerhet kan hjälpa oss att förebygga incidenter och minimera skador när något väl inträffar.

### Karin Åkesson,

Miljöspecialist inom avfallsklassificering, Ragn-Sells Sverige

Att känna till vilken typ av avfall vi hanterar är avgörande för att säkerställa att det hanteras och behandlas utifrån dess specifika egenskaper. I rollen som specialist inom avfallsklassificering säkerställer Karin att det avfall vi hanterar identifieras, bedöms och klassificeras korrekt i enlighet med gällande lagstiftning och miljökrav.

– Avfallsklassificering är en grundförutsättning för att säkerställa regelefterlevnad och möjliggöra omställningen till ett mer cirkulärt samhälle. Klassificeringsprocessen innebär att fastställa avfallets egenskaper, till exempel om det är farligt eller icke-farligt, samt att avgöra hur det ska hanteras, transporteras och behandlas på ett säkert sätt. Korrekt klassificering gör det möjligt att välja rätt behandlingsmetod vilket ökar återvinningsgraden, minskar klimatpåverkan och begränsar spridningen av farliga ämnen. Det bidrar också till en säker arbetsmiljö, mer effektiva processer och stärkt förtroende.

### Kristina Eklund Nielsen,

Chef för Ragn-Sells Akademin

För att kunna driva förändring och leverera hållbara lösningar till våra kunder behöver vi rätt kunskap och kompetens. Därför har vi skapat Ragn-Sells Akademin, där Kristina, chef för akademien, ser till att alla medarbetare har de kompetenser som krävs för att Ragn-Sells ska fortsätta vara ett av Sveriges ledande kunskapsbaserade företag inom återvinning och miljötjänster.

– Hela vår verksamhet bygger på vår kunskap inom hållbarhet, cirkulära lösningar, avfallshantering, ny teknik och regelverk. Genom Ragn-Sells Akademin ger vi alla våra medarbetare de kompetenser som krävs för att göra oss till en ledande aktör i den cirkulära omställningen. Akademin stärker våra medarbetare och ger dem förutsättningar för att med självförtroende och stolthet kunna driva förändring och fungera som ambassadörer för en cirkulär framtid. Vi är särskilt stolta över What a waste! – vår digitala utbildning om cirkulär ekonomi – som tilldelades guld i Publishingpriset 2025. ■

# BYGGA UPP PLANETEN

Avfallet är en del  
av lösningen

“OM VI MENAR ALLVAR MED ATT SKAPA ETT HÅLLBART SAMHÄLLE MÅSTE VI BÖRJA SE AVFALL SOM VÅR HUVUDSAKLIGA RÅVARUKÄLLA.”

# VETENSKAPSBASERAT KLIMATARBETE

Ingen kan lösa klimatkrisen på egen hand. För att intensifiera vårt klimatarbete och anpassa vår verksamhet till vetenskapligt baserade klimatmål har Ragn-Sells anslutit sig till Exponential Roadmap Initiative (ERI), ett samarbetsinitiativ med målet att halvera de globala koldioxidutsläppen till 2030.

– Att bli medlem i ERI och fastställa verifierade, vetenskapligt baserade klimatmål var en viktig milstolpe för oss under 2025. Även om processen var utmanande gav den oss ett starkare driv i klimatarbetet och gjorde det möjligt för oss att säkerställa att vårt klimatarbete vilar på vetenskaplig grund, säger Miranda Jensen, miljöchef på Ragn-Sells.

“ Genom vårt medlemskap i Exponential Roadmap Initiative kan vi säkerställa att både våra klimatmål och vägen dit vilar på vetenskaplig grund.”

Miranda Jensen, miljöchef på Ragn-Sells

Den ständigt ökande användningen av jungfruliga råvaror är en stor bidragande faktor till klimatförändringar, förlust av biologisk mångfald och vattenbrist. För att möta dessa utmaningar har Ragn-Sells åtagit sig att minska utsläppen från den egna verksamheten och i värdekedjan samtidigt som vi bidrar till undvikna utsläpp genom våra cirkulära lösningar.

I samband med att vi blev medlemmar i ERI har vi reviderat våra klimatmål och utvecklat en omställningsplan som visar vägen framåt.

– Framöver kommer vårt fokus att ligga på att förankra omställningen i hela organisationen. Det är viktigt att arbetet inte enbart drivs uppifrån och ned, utan att vi också funderar över hur alla verksamhetsområden kan bidra.

## Exponential Roadmap Initiative

The Exponential Roadmap Initiative (ERI) är ett klimatinitiativ som stöttar företag i att vidta vetenskapsbaserade klimatåtgärder genom att tillhandahålla ramverk, verktyg och samarbeten utifrån fem pelare.

### 1. Minska utsläppen från den egna verksamheten

Inriktningen för Pelare 1 är åtgärder för att minska utsläppen från medlemsföretagens egen verksamhet (scope 1 och 2). ERI hjälper företagen att sätta upp vetenskapsbaserade mål och ta fram omställningsplaner i linje med Parisavtalets mål om att begränsa den globala uppvärmningen till 1,5 °C.

### 2. Utfasning av fossila bränslen i värdekedjan

Inriktningen för Pelare 2 är åtgärder för att minska utsläppen från medlemsföretagens värdekedja (scope 3).

Utöver att minska utsläppen från den egna verksamheten och i hela värdekedjan främjar ERI även insatser såsom påverkansarbete, initiativ för beteendeförändring samt innovation som ersätter utsläppsintensiva produkter med alternativ som har lägre utsläpp. För att främja det sistnämnda har ERI etablerat [Climate Solutions Framework](#), som fastställer kriterier för vad som utgör en klimatlösning.

Under 2025 blev [Solvent Recycling Solutions](#), ett joint venture mellan Ragn-Sells och miljö-

### 3. Utveckla och skala upp lösningar

Inriktningen för Pelare 3 är att skala upp klimatåtgärder och naturbaserade lösningar såsom produkt- och teknikinnovationer, omställning av affärsmodeller och värdekedjor samt kunddialog.

### 4. Mobilisera finansiering och investeringar

Inriktningen för Pelare 4 är att mobilisera kapital för att påskynda klimatarbetet inom och utanför värdekedjan, exempelvis genom att främja investeringar i ny teknik.

### 5. Påverka politik och narrativ

Inriktningen för Pelare 5 är initiativ som bidrar till att forma offentlig politik och narrativ för att möjliggöra systemförändring och göra koldioxidsnåla, cirkulära alternativ till det självklara valet.

teknikföretaget Vilokan, den tredje lösningen att kvalificeras enligt Climate Solutions Framework.

– Vi valde att bli medlemmar i ERI eftersom de prioriterar minskning av utsläpp i den egna verksamheten och i värdekedjan, samt initiativ som bidrar till undvikna utsläpp och samhällsförändring. Med tanke på vår roll som tankeledare inom den cirkulära omställningen passade detta oss perfekt, säger Miranda. ■

# DATA SOM DRIVKRAFT FÖR FÖRÄNDRING

Nyckeltal, mål, prognoser och trender. Data blir ett allt viktigare verktyg för att identifiera påverkan och driva positiv förändring, både i vår egen verksamhet och i arbetet med att stödja våra kunder och leverantörer.

– För att ta vårt ansvar när det gäller att bygga ett mer hållbart och cirkulärt samhälle behöver vi data för att se om vi är på rätt väg. Vilken påverkan, både positiv och negativ, har vår verksamhet på människor, miljö och klimat? säger Maria Touray, hållbarhetsrådgivare på Ragn-Sells.

I sin roll stöttar Maria kollegor och kunder inom Ragn-Sellskoncernen med relevant hållbarhetsinformation och data. Hon arbetar ofta tillsammans med hållbarhetscontroller Susanne Lind, vars fokus ligger på att följa upp och analysera data från den egna verksamheten utifrån fastställda hållbarhetsmål och lagkrav.

– Att mäta är att veta. Men ännu viktigare: genom att jämföra nuläget med dåtid och det önskade läget kan vi använda data för att identifiera vad som behöver förändras. Det hjälper oss att fastställa relevanta mål och

nyckeltal för att styra i rätt riktning, säger Susanne Lind.

Både Susanne och Maria betonar att hållbarhetsdata i själva verket är affärsdata. De data de arbetar med är en direkt spegling av Ragn-Sells verksamhet och värdekedja.

– Bränsle, el, uppvärmning, arbetsmiljö, inköp, mänskliga rättigheter: genom att samla in data direkt från verksamheten kan vi mäta hur hållbara vi faktiskt är, både i den egna verksamheten och genom hela värdekedjan. Med andra ord har vi redan svaren – vi behöver bara bli bättre på att samla in och förstå data för att få mer detaljerade insikter och täppa till luckor i rapporteringen, säger Maria.

Under de senaste åren har Ragn-Sells intensifierat arbetet med att följa upp och analysera data, en utveckling som drivs av



“Data synliggör både framsteg och förbättringsområden och hjälper oss att få en bättre förståelse för vår verksamhet.”

Susanne Lind, hållbarhetscontroller, Ragn-Sellskoncernen

lagkrav på transparens och rapportering, kundernas efterfrågan samt ett mer systematiskt arbete med våra hållbarhetsmål.

– Vi kan nu förse kunder på flera marknader med information om klimatpåverkan från deras avfallshantering och deras bidrag till den cirkulära omställningen, vilket är ett stort steg framåt. Vår utsläppsrapport ger kunderna detaljerade data som förenklar deras hållbarhetsrapportering och sparar tid och resurser, säger Maria.

Ett annat utvecklingsområde är att tydligare illustrera hur Ragn-Sells cirkulära lösningar bidrar till att minska klimat- och miljöpåverkan globalt genom att reducera behovet av nya råvaror.

– Det viktiga är inte siffrorna i sig, utan vad de berättar för oss. Det är avgörande att analysera vad dessa data innebär för verksamheten och att kommunicera detta till kunder och kollegor. Vi behöver data för att identifiera hur vi kan minska negativ påverkan och öka positiv påverkan, säger Susanne. ■

## Avgiftning:

# EN HÖRNSTEN I CIRKULÄR OMSTÄLLNING

I ett hållbart samhälle måste ämnen som hotar vår hälsa, skadar miljön och förhindrar återvinning av värdefulla råvaror tas ur kretsloppet. Därför är avgiftning en central del av Ragn-Sells verksamhet.

– Ämnen som kan skada människor och miljön släpps ut i samhället varje dag. Om vi vill ha en giftfri miljö måste vi begränsa tillförseln av dessa ämnen samtidigt som vi tar hand om dem som redan är i omlopp, säger Jonas Wibom, affärsutvecklingschef på Ragn-Sells.

Ett verkligt cirkulärt samhälle tar vara på befintliga material i stället för att ständigt utvinna nya från jordens resurser. Detta kräver att det återanvända materialet är fritt från skadliga ämnen. Avgiftning av avfall är därför en grundförutsättning för ett cirkulärt samhälle och en central del av verksamheten.

– Vi utvecklar kontinuerligt nya och förbättrade metoder för att hantera farliga avfall. Det finns dock föroreningar som vi ännu inte kan

avskilja. För att förhindra att dessa ämnen sprids i samhället behöver sådant avfall tas om hand i säkra deponier, säger Jonas.

Det finns en utbredd uppfattning om att dagens deponier är desamma som gårdagens soptippar. I själva verket är moderna deponier det bästa tillgängliga alternativet för att hantera förorenat avfall på ett säkert sätt. Samtidigt försöker många länder motverka deponering genom att göra det dyrt och komplicerat.

– Detta är helt fel tillvägagångssätt. Att försvåra driften av moderna deponier minskar inte mängden avfall som produceras, utan leder bara till att mer avfall hamnar på anläggningar med lägre standard, säger Jonas.

“ Samhället måste bli bättre på att låta den som förorenar betala. I dag hamnar kostnaderna för sanering alltför ofta hos skattebetalarna, i stället för hos de företag som tjänar på att introducera skadliga ämnen på marknaden.”

Jonas Wibom, affärsutvecklingschef, Ragn-Sells Treatment & Detox Sverige



I takt med att skadliga ämnen fortsätter att ansamlas i samhället kommer behovet av deponering att öka, inte minska. Detta är särskilt angeläget för material som förorenats med toxiner som är extremt svårnedbrytbara, exempelvis PFAS, där effektiva storskaliga avgiftningslösningar ännu saknas.

Avgiftning blir en allt viktigare del av Ragn-Sells verksamhet, även i Norge och Estland. I Norge har Ragn-Sells etablerat en anläggning för jordtvätt där stora mängder förorenad jord renas och förbereds för återanvändning. I Estland förvärvade Ragn-Sells Väättsa-deponin under 2024 med målet att utveckla den till ett modernt behandlings- och avgiftningscenter. Förvärvet gör det möjligt att

expandera vår avgiftningsverksamhet i Estland och stärka vårt åtagande att skapa ett giftfritt, cirkulärt samhälle.

– Även om inflödet av farliga ämnen skulle upphöra redan i morgon, skulle det ta decennier att få bort gifterna ur samhället. Ragn-Sells är fast beslutet att ta sitt ansvar, men avfallsbranschen kan inte lösa denna utmaning på egen hand. Vi driver därför frågan om ett storskaligt saneringsprojekt där vi med gemensamma krafter kan hantera samhällets historiska miljöskuld, säger Jonas. ■

# UNDANRÖJA HINDER FÖR DEN CIRKULÄRA OMSTÄLLNINGEN

I Sverige arbetar Ragn-Sells aktivt med att undanröja politiska hinder för den cirkulära omställningen. Under 2025 gjorde vi framsteg på flera områden tack vare vår nära dialog med beslutsfattare, vårt fokus på att erbjuda lösningar snarare än att ställa krav samt vår trovärdighet som pionjär inom cirkularitet.

– Vi lägger stor vikt vid att upprätthålla en dialog med beslutsfattare för att dela med oss av vår kunskap och diskutera konkreta politiska frågor. Under 2025 har vi sett tydliga resultat, till nytta för både samhället och Ragn-Sells, säger Susanna Lind, chef för samhällskontakter på Ragn-Sells Sverige samt hållbarhetschef på Ragn-Sells Recycling Sverige.

I mars besökte Romina Pourmokhtari, Sveriges klimat- och miljöminister, och hennes kollega Yoko Alender, Estlands klimatminister, vår anläggning i Högbytorp utanför Stockholm. En av de frågor som diskuterades var avfallsskatten, en föråldrad

lagstiftning som Ragn-Sells sedan länge har förespråkade en reform av.

– I motsats till det avsedda syftet motverkar skatten ett starkt miljöskydd och en effektiv materialåtervinning. Jag blev därför naturligtvis glad när den svenska regeringen kort efter vårt möte i Högbytorp meddelade att skatten ska ses över. Kanske bidrog vårt samtal till att öka medvetenheten om skattens negativa effekter, säger Susanna.

En annan fråga som länge varit aktuell för Ragn-Sells är ägandet av avfall. I Sverige har kommunerna i dag ensamrätt att hantera vissa typer av avfall, vilket innebär att privata företag inte har möjlighet att bestämma över

sitt eget avfall. I slutet av 2025 lade den svenska regeringen fram förslag om betydande reformer inom detta område.

– Den här reformen av avfallslagstiftningen var efterlängtd. Under det senaste decenniet har den svenska avfallslagstiftningen utvecklats till ett svårnavigerat system av omfattande detaljstyrning, otydliga ansvarsförhållanden och regulatorisk osäkerhet. Det skapar mycket dåliga förutsättningar för cirkulär innovation, säger Susanna.

Susanna lyfter närheten till verksamheten som en annan framgångsfaktor i Ragn-Sells arbete med samhällskontakter. I sin dubbla roll som chef för samhällskontakter och

“Många beslutsfattare inser behovet av en mer cirkulär ekonomi, men vet inte alltid hur den ska förverkligas. Här kan vi spela en viktig roll.”

Susanna Lind, chef för samhällskontakter på Ragn-Sells Sverige samt hållbarhetschef på Ragn-Sells Recycling Sverige



hållbarhetschef har hon goda förutsättningar att integrera arbetet med samhällskontakter med kärnverksamheten.

– Samhällskontakter är inte en marknads- eller kommunikationsfråga, det är ett strategiskt verktyg för hållbar affärsutveckling. Genom att arbeta nära verksamheten får jag en bättre förståelse för de politiska hinder som påverkar vår verksamhet, samtidigt som mina kollegor får en ökad förståelse för värdet av att påverka politik och regelverk. Detta skapar viktiga synergier som stärker vårt arbete med att leda den cirkulära omställningen, säger Susanna.

## KUNDCASE

# GAMLA LÖSNINGSMEDEL FÅR NYTT LIV

Genom att förena vår expertis med 200 år gammal destillationsteknik omvandlar Ragn-Sells och miljöteknikföretaget Vilokan produktionen av lösningsmedel. I vår nya anläggning Solvent Recycling Solutions producerar vi återvunna lösningsmedel med upp till 81 procent lägre klimatutsläpp än motsvarande jungfruliga produkter på marknaden.

– Med Solvent Recycling Solutions tar vi itu med två utmaningar på samma gång. För det första tar vi till vara på en resurs som vanligtvis förbränns. För det andra ersätter vi fossilbaserade, utsläppsintensiva lösningsmedel med cirkulära alternativ. Att sluta kretsloppet för lösningsmedel minskar klimatutsläppen avsevärt i båda ändar av processen, säger Erik Gustafsson, affärsprojektledare på Ragn-Sells Treatment & Detox Sverige.

Grunden för Solvent Recycling Solutions (SRS) lades under 2019, då Erik fick i uppdrag att utforska affärsmöjligheterna inom återvinning av lösningsmedel. Förutom att nyttja kompetensen från de två affärsområdena Recycling och Treatment & Detox knöts miljöteknikbolaget Vilokan snart till projektet. Med

sin omfattande erfarenhet av arbete med lösningsmedel bidrog Vilokan med den tekniska och marknadsmässiga insikt som krävdes för att utforma en heltäckande lösning.

– Om vi ska påskynda den cirkulära omställningen är samarbete avgörande. SRS är ett tydligt exempel på hur två företag kan gå samman för att utveckla en ny modell för industriellt samarbete. Förutom att kraftigt minska klimatavtrycket från produktionen av lösningsmedel hoppas jag att vårt partnerskap inspirerar andra att följa efter, säger Lars Rosell, vice vd för Vilokan Group.

SRS-anläggningen, som öppnade i Sverige i september 2025, kan behandla upp till 20 000 ton använda lösningsmedel per år. Lösningsmedlen, däribland aceton, etanol,

metanol och glykol, renas med hjälp av en avancerad form av traditionell destillationsteknik, varefter de kan användas i produkter som rengöringsmedel, desinfektionsmedel och spolarvätska.

– Intresset för våra produkter har varit enormt. Det drivs dels av ett klimatperspektiv, där företag vill köpa in mer hållbara lösningsmedel, dels av ett resiliensperspektiv, där företagen vill minska sitt beroende av fossila råvaror och långa globala leveranskedjor, säger Erik.

De återvunna lösningsmedlen håller samma kvalitet som traditionella fossilbaserade produkter, men med upp till 81 procent lägre klimatpåverkan, beroende på typ av lösningsmedel. Klimatnyttan har verifierats av den

“PRECIS SOM METALLER KAN LÖSNINGSMEDEL ÅTERVINNAS OM OCH OM IGEN, VILKET GÖR DEM MYCKET VÄL LÄMPADE FÖR CIRKULÄRA FLÖDEN.”

Erik Gustafsson, affärsprojektledare på Ragn-Sells



globala klimatorganisationen [Exponential Roadmap Initiative \(ERI\)](#). För att främja utvecklingen av lågutsläppsalternativ till produkter med höga utsläpp har ERI lanserat [Climate Solutions Framework](#), som fastställer kriterier för klimatlösningar. År 2025 blev SRS den tredje produkten att erkännas som en klimatlösning enligt detta ramverk.

– Att få våra klimatifördelar bekräftade av en så välrenommerad oberoende part är av stor betydelse, både för oss och för våra kunder. Framöver kommer vårt fokus att ligga på att stabilisera produktionen med sikte på expansion. Den tekniska lösningen, värdekedjan och efterfrågan är redan på plats och det finns därför ingenting som hindrar oss från att skala upp, säger Lars.

# EN VÄNDPUNKT FÖR FRAMTIDENS EKOLOGISKA JORDBRUK

År 2025 godkände Europeiska kommissionen användningen av återvunnet kalciumfosfat som gödselmedel inom ekologiskt jordbruk. Beslutet innebär ett genombrott som möjliggör ökad självförsörjning av fosfor från cirkulär produktion och minskar Europas beroende av import.

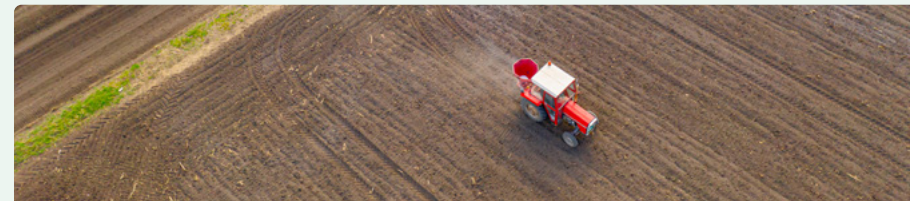
– Det här är ett mycket välkommet beslut, inte bara för Europas ekologiska lantbrukare utan också för Europas självständighet och en tryggad framtida livsmedelsförsörjning. Det innebär större skördar, färre skadliga

**“Varje måltid börjar med fosfor. Att godkänna användningen av återvunnen fosfor i ekologiskt jordbruk är ett viktigt steg mot att säkerställa ett mer motståndskraftigt livsmedelssystem.”**

Jan Svärd, vd för EasyMining

ämnen på europeisk jordbruksmark och ett minskat importberoende från länder som Ryssland och Marocko, säger Jan Svärd, vd för Ragn-Sells innovationsbolag EasyMining.

Godkännandet skapar förutsättningar för kommersialisering av RevoCaP, en ren och återvunnen fosforprodukt som utvinns ur förbränt avloppsslam med hjälp av Ash2Phos-tekniken, en teknik utvecklad av EasyMining. I processen avlägsnas tungmetaller och andra föroreningar, vilket gör RevoCaP renare än traditionell fosfor och väl lämpad för ekologiskt jordbruk. Konventionell fosfat från gruvor innehåller ofta höga halter av tungmetallen kadmium, vilket bidrar till utvecklandet av benskröhet.



## Fosfor och Ash2Phos-tekniken

Fosfor är ett grundämne som är nödvändigt för allt liv på jorden. Det spelar en avgörande roll för växters tillväxt och används både i mineralgödsel och djurfoder. Inom ekologiskt jordbruk används fosfor som ett långsamt verkande näringsämne som förbättrar bördigheten i sura jordar. Detta bidrar till att förbättra skördarna och göra mer mark lämplig för ekologisk odling.

Ragn-Sells och EasyMining har utvecklat Ash2Phos-tekniken, en process som möjliggör att mer än 90 procent av fosfor i aska från förbränt avloppsslam kan återvinnas. Ragn-Sells är just nu i färd med att uppföra de två första produktionsanläggningarna: en i svenska Helsingborg och en i Schkopau, Tyskland.

– Genom att tillåta produkter som RevoCaP i ekologiskt jordbruk möjliggör EU att ren fosfor återförs till jordbruksmark. Det är ett viktigt steg mot att sluta kretsloppet för näringsämnena och minska beroendet av importerad fosfor från gruvor i Marocko och Ryssland, säger Kjell Sjö Dahl Svensson, regelansvarig på KRAV, den svenska organisationen för ekologisk certifiering, i en kommentar till Europeiska kommissionens beslut.

EU:s mål är att öka andelen ekologiskt brukad mark från 8 procent till 25 procent senast år 2030. Bristen på tillgängliga näringsämnen begränsar dock både skördarna och vilken mark som kan användas. Cirkulära fosforprodukter som RevoCaP kan bidra till att öka skördarna och göra fler jordbruks-

marker i Europa möjliga att använda för ekologisk odling.

Utöver att användas i gödsel är fosfor också en viktig beståndsdel i djurfoder. I dag är användningen av återvunnen fosfor i djurfoder tyvärr förbjuden inom EU på grund av föräldrade regler som härstammar från BSE-krisen (utbrottet av galna ko-sjukan).

– EU:s beslut att godkänna användningen av återvunnen fosfor i ekologiskt jordbruk är ett viktigt steg mot att erkänna att kvalitet väger tyngre än ursprung. Vi hoppas nu att EU tar nästa steg och uppdaterar sin foderlagstiftning. Det skulle gynna fler lantbrukare, bidra till framväxten av en grön miljardindustri och stärka Europas konkurrenskraft, säger Jan. ■

# MOT EN NY SYN PÅ AVFALL I EUROPAS HJÄRTA

Bryssel. Staden där spontana möten i korridorer och på seminarier kan öppna dörrar till de rum där beslut fattas. Under 2025 har Ragn-Sells kontor i Bryssel skapat enastående möjligheter att påverka EU:s beslutsfattande i hjärtat av Europa.

– Vår närvaro i Bryssel är bara meningsfull så länge vi vet vad vi vill uppnå med den, och det gör verkligen Ragn-Sells. Vi vill vara en tankeledare i den cirkulära omställningen och visa att cirkulära affärsmodeller är framtiden, säger Tobias Eriksson, chef för samhällskontakter inom EU på Ragn-Sells.

År 2025 var det första året för Ragn-Sells kontor i Bryssel. Det har möjliggjort en löpande dialog med centrala beslutsfattare samt uppbyggandet av allianser med likasinnade aktörer, vilket underlättar vårt bidrag till viktiga lagstiftningsprocesser.

– Som en av över 30 000 lobbyister här konkurrerar vi om lagstiftarnas uppmärksamhet. Trots vår relativt begränsade storlek ser vi konkreta resultat av vårt arbete och ett

starkt intresse för våra förslag. Våra intressenter vet vilka vi är och att vi har den expertkunskap de behöver, säger Tobias.

Ragn-Sells var exempelvis ett av de 30 företag och organisationer som bjöds in till Clean Industrial Dialogue on Circularity, ett rundabordssamtal anordnat av tre EU-kommissionärer. Tobias deltog tillsammans med Lars Lindén, Ragn-Sells dåvarande koncernchef, och redogjorde för de främsta hindren för den cirkulära omställningen och presenterade förslag på hur de kan övervinnas.

Tobias beskriver tempot i Bryssel som mycket högt, med en närmast oändlig mängd punkter på att-göra-listan, vilket gör flexibilitet hos kollegor och strategiska samarbeten avgörande.

“Att vara på plats i Bryssel har fört oss mycket närmare hjärtat av EU:s beslutsfattande.”

**Tobias Eriksson,**  
chef för samhällskontakter  
inom EU på Ragn-Sells



– När kommissionen ber oss att bidra, behöver de oftast vårt material redan inom en dag. Det är en enorm fördel att arbeta i en organisation där alla förstår betydelsen av vår närvaro i Bryssel. Jag kan alltid räkna med att mina kollegor bidrar med expertkunskap med kort varsel, säger Tobias.

Han betonar också värdet av att samarbeta med rådgivande organ som European Economic and Social Committee (EESC) och organisationer som Water Europe och Recycling Europe. Detta stärker policyförslag och ger dem ökad trovärdighet samtidigt som det bidrar till att våra förslag får större spridning.

Framöver är en av de högst prioriterade frågorna att reformera de regler som begränsar användningen av återvunnen fosfor från

avfall i djurfoder. Framsteg hittills inkluderar närmare relationer med kommissionen, delvis till följd av den svenska regeringens förslag om att förenkla foderlagstiftningen, samt godkännandet av vår återvunna fosforprodukt RevoCaP för användning i ekologiskt jordbruk.

– Ragn-Sells unika styrka ligger i våra innovativa lösningar som hjälper oss att driva den cirkulära omställningen. Att vi kan förklara dels varför avfall är vår viktigaste källa till hållbara råvaror, dels hur detta perspektiv kan omsättas i praktiken imponerar verkligen på människor. Vi kan tydligt visa att avfall är lösningen – inte problemet, säger Tobias. ■

## KUNDCASE

# RESURSER FÅR NYTT LIV FÖR EN MER CIRKULÄR BYGGSEKTOR

Bygg- och anläggningssektorn står för en betydande del av de globala klimatutsläppen. Samtidigt kasseras varje år stora mängder fullt användbara byggmaterial. För att möjliggöra mer cirkulära arbetssätt inom byggsektorn har Ragn-Sells inlett samarbeten med flera fastighetsbolag för att lansera Reboost, ett initiativ för återbruk av byggmaterial.

– I dag står byggsektorn för en stor miljö- och klimatpåverkan. Och det är helt enkelt inte acceptabelt. Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi ställa om till cirkulära metoder som bygger på återbruk och återvinning, säger Camilla Sonnentheil, affärsutvecklingschef på Ragn-Sells Recycling Sverige.

Uppförande och drift av byggnader står för mer än en tredjedel av världens klimatutsläpp. Samtidigt återbrukas endast en bråkdel av byggmaterialen efter rivning och tonvis av fullt användbara dörrar, fönster och installationer kasseras. För att bidra till en mer cirkulär byggsektor har Ragn-Sells lanserat

Reboost, en fysisk hubb och en e-handelsplattform för återbruk av byggmaterial.

– För att uppnå den volym och effektivitet som krävs för verklig cirkularitet måste vi samarbeta. Hubben gör det enklare för oss och andra att få tillgång till återbrukade material och förhindra att värdefulla resurser går till spillo, säger Sven Stork, vd på Castellum, en av medlemmarna i satsningen.

Reboost-hubben är en affärsmodell som fungerar. Fokus har legat på att möjliggöra effektiva cirkulära flöden för material som har hög efterfrågan och lämpar sig väl för återbruk.



“INGEN KAN DRIVA DEN CIRKULÄRA OMSTÄLLNINGEN ENSAM. GENOM ATT SKAPA EN ROBUST INFRASTRUKTUR SOM SAMMANFÖR KÖPARE OCH SÄLJARE KAN VI SLUTA KRETSLOPPET FÖR VÄRDEFULLA BYGGMATERIAL.”

Camilla Sonnentheil, affärsutvecklingschef för Ragn-Sells Recycling Sverige

– En av de stora utmaningarna i omställningen till en mer cirkulär värdekedja är att hantera logistiken, till exempel att veta vart material ska skickas, säkerställa hållbara transporter och få tillgång till återbrukade byggmaterial. Reboost-hubben tillhandahåller den infrastrukturen som krävs för att möta dessa behov, säger Anne-Lill Lindholm, projektledare inom byggnation på AMF Fastigheter, en annan medlem i Reboost.

Reboost är ett medlemsbaserat initiativ som gör det möjligt för anslutna företag att lista, tillfälligt lagra och köpa återbrukade produkter och material. Ragn-Sells ansvarar för att bistå med logistik och transporter samt ge

rådgivning kring återbruk och återvinning. Syftet är att göra det så enkelt som möjligt att köpa in cirkulära material.

– Vi ser en stor potential i att arbeta med återbruk i större skala, både i samband med byggprojekt och hyresgäst Anpassningar. Genom att vara en del av Reboost-initiativet kan vi stärka vårt hållbarhetsarbete och driva förändring i branschen, säger Rasmus Cederborg, hållbarhetssamordnare på Catena, den senaste medlemmen att ansluta sig till hubben. ■

# BYGGA LÅNGSIKTIGT VÄLSTÅND

Att göra  
cirkularitet till  
norm

“CIRKULÄRA AFFÄRSMODELLER ÄR DET ENDA SÄTTET ATT BEDRIVA VERKSAMHET PÅ INOM DE PLANETÄRA GRÄNSERNA.”



## VÅR CFO HAR ORDET

År 2025 präglades av politisk turbulens och ekonomisk osäkerhet. Trots att vi påverkades kunde vi tack vare vår finansiella stabilitet och vår ägarfamiljs långsiktighet hantera dessa svängningar och fortsätta att satsa på våra cirkulära lösningar. Sett till omsättning och försäljning var 2025 vårt mest framgångsrika år hittills.

På Ragn-Sells är vi övertygade om att omsorg om jorden och att goda affärer går hand i hand. I praktiken innebär det att säkerställa lönsamhet i att driva den cirkulära omställningen samt att bygga en stabil finansiell grund för våra cirkulära innovationer.

På global nivå var 2025 ett turbulent år på flera olika sätt och präglades av allvarliga konflikter, politisk oro och ekonomisk osäkerhet. Stora förändringar i EU:s hållbarhetsregelverk genom omnibuspaketet gjorde också att många företag avvaktade med cirkulära initiativ och investeringar. Sammantaget skapade detta en osäker marknad med hård konkurrens och pressade marginaler.

Trots dessa utmaningar fortsatte intresset för våra cirkulära lösningar att öka, och sett till

omsättning och försäljning var 2025 vårt starkaste år hittills. Denna positiva utveckling är ett bevis på styrkan och motståndskraften i vår kärnverksamhet där vi säkerställer finansiell stabilitet genom hög leveranssäkerhet, god finansiell styrning och riskmedvetenhet. Samtidigt innebar den osäkra marknadssituationen och den fortsatta pressen på marginalerna att resultatet minskade något jämfört med 2024.

Resultatet påverkades också av ett antal bränder vid våra anläggningar med kostnader för sanering som följd. Även om det ofta är svårt att fastställa den exakta orsaken vet vi att den ökande användningen av litiumbatterier i samhället utgör en betydande brandrisk om batterierna inte hanteras korrekt. Under 2025 vidtog vi flera åtgärder

för att belysa denna problematik. Vi är samtidigt fast beslutna att minimera påverkan från incidenter vid våra anläggningar, oavsett vad som orsakar dem.

I maj 2025 påbörjades byggnationen av världens första Ash2Phos-anläggning för återvinning av fosfor i Schkopau, Tyskland. Baserad på vår banbrytande Ash2Phos-teknik möjliggör anläggningen ett paradigmskifte inom fosforåtervinning. Den visar också tydligt hur vår finansiella stabilitet och vårt långsiktiga ägande ger oss möjlighet att göra ambitiösa investeringar, även i tider av ekonomisk osäkerhet.

Under 2025 fortsatte Ragn-Sells sin omställning från att i huvudsak vara ett avfallshanteringsföretag till att bli en råvaru-

producent. Detta medför en högre grad av komplexitet och ställer ökade krav på transparens, kvalitet och ansvar i hela värdekedjan. Eftersom råvarupriser ofta är volatila behöver vi också säkerställa en balans mellan kostnader uppströms och intäkter nedströms. Samtidigt skapar denna omställning betydande möjligheter att expandera vår verksamhet och säkerställa att en större andel resurser återförs till produktionscykeln.

Efter ett händelserikt och produktivt 2025 ser vi fram emot att fortsätta utveckla vår verksamhet och investera i en mer cirkulär framtid.

### Hanna Strufve

Ekonomi- och finansdirektör på Ragn-Sells Stockholm, mars 2026

## Partnerskap:

# ATT DELA BÅDE RISKER OCH VINSTER

Att bedriva verksamhet innebär alltid en viss risk. Men att utveckla nya cirkulära lösningar handlar ofta om att testa helt nya saker, på helt nya sätt och för en helt ny målgrupp. Det ökar risknivån avsevärt. Partnerskap bidrar till att hantera dessa risker och gör det möjligt att investera i en cirkulär framtid.

– Att utveckla cirkulära lösningar innebär att ta sig an områden utanför den egna expertisen. Det betyder att man behöver ytterligare kompetenser och färdigheter. Man behöver -

“Även om Ragn-Sells inte kommer att vara involverade i allt som kommer ut av denna forskning vill vi agera möjliggörare och bidra till ett gynnsamt system där nya cirkulära lösningar kan växa fram.”

Graham Aid, strategi- och innovationskoordinator på Ragn-Sells

samarbeta med personer som besitter andra kunskaper än man själv har. Man behöver helt enkelt partners, säger Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells.

I en linjär ekonomi utmanar cirkulära affärsmodeller det rådande systemet. Utöver behovet av kompletterande kompetens tar nya cirkulära lösningar tid att utveckla och kräver investeringar med lång tid till avkastning.

– Om man både måste bära ansvaret för att bidra med all relevant kompetens och den finansiella bördan av de långsiktiga investeringar som krävs, blir risken helt enkelt för stor. Framgångsrik cirkulär innovation förutsätter partnerskap där rätt kompetenser kombineras och de finansiella riskerna delas, säger Anders.

Majoriteten av strategiska forsknings- och utvecklingsinsatser syftar till att utveckla

skalbara, cirkulära lösningar på specifika utmaningar med relevans på fem års sikt. I turbulenta tider kan förutsättningarna förändras under projektets gång. Det innebär att man behöver välja sina samarbetspartner med omsorg.

– För mig handlar ett partnerskap där risk och avkastning delas om att hitta ett balanserat sätt att samarbeta, även när förutsättningarna förändras. Om projektet misslyckas drabbas inte bara en part, och om det lyckas delar båda på vinsten, säger Anders.

Som familjeägt företag har Ragn-Sells möjlighet att arbeta långsiktigt. Det är avgörande när vi testar nya lösningar och tekniker, ansöker om tillstånd och tar oss igenom omfattande administrativa processer

## PLENTY – Centrum för symbiotisk och cirkulär livsmedelsförsörjning

PLENTY är ett forskningscenter finansierat av Formas som samlar akademi, offentliga aktörer och privata företag med målet att bygga ett symbiotiskt och cirkulärt livsmedelssystem. Forskningscentret fokuserar på att omvandla sidoströmmar och avfall från livsmedelsindustrin till insatsvaror i

produktionen för att stärka resurseeffektivitet, beredskap och konkurrenskraft.

Ragn-Sells deltar som industrirepresentant i ledningsgruppen för PLENTY och arbetar med att samordna industriella partners samt att omsätta forskningsresultat i skalbara cirkulära lösningar.

“Att utveckla nya cirkulära lösningar kräver samarbete. I ett välfungerande partnerskap delas både risker och vinster.”

Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells

– något som är en naturlig del av långsiktiga och strategiska forskningssamarbeten.

– I slutändan handlar det om att hitta partners som delar våra värderingar. För oss är det viktigt att veta att våra partners har samma långsiktiga ambitioner. Att bygga en relation präglad av förtroende är viktigare än att förhandla fram ett rent affärsmässigt avtal, säger Anders.

## KUNDCASE

# VÄRLDENS FÖRSTA ANLÄGGNING FÖR FOSFORÅTERVINNING

Ash2Phos-tekniken, utvecklad av Ragn-Sells innovationsbolag EasyMining, möjliggör återvinning av fosfor ur förbränt avloppsslam. Under 2025 påbörjades byggnationen av världens första anläggning för återvinning av fosfor, belägen i Schkopau, Tyskland.

– Det har varit ett väldigt spännande år! Efter all planering är det fantastiskt att se byggnaden växa fram dag för dag, samtidigt som vi bygger upp ett kompetent och motiverat team som ska driva anläggningen, säger Anna Lundbom, vd för PGS (Phosphorgewinnung Schkopau).

Anläggningen är uppbyggd kring EasyMinings patenterade Ash2Phos-teknik, som möjliggör återvinning av näringsämnet fosfor ur aska från avloppsslam. Slutprodukten marknadsförs under namnet RevoCaP och håller högre kvalitet och renhet än fosfor från traditionell gruvbrytning. Processen genererar även värdefulla biprodukter såsom järnklorid, natriumaluminat och kiselsand.

I maj 2025 hölls en ceremoni för byggstarten av anläggningen i Schkopau. Anläggningen beräknas tas i drift 2027 och innebär ett paradigmskifte inom fosforåtervinning.

– Fosfor är en ändlig resurs, och tillgången är begränsad. Med Ash2Phos kan vi producera fosfor av hög kvalitet utan de negativa konsekvenser som traditionell fosfatbrytning innebär. Geopolitisk oro gör det också alltmer attraktivt att utvinna fosfor från inhemska källor, säger Anna.

Målet för 2026 är att säkerställa att allt är på plats inför produktionsstart: slutföra byggnationen och färdigställa all utrustning, påbörja drifttagning samt teckna avtal för produkterna.



“ATT VARA FÖRST KRÄVER EN ENORMT STOR LAGINSATS. TILLSAMMANS SKAPAR VI ETT PARADIGMSKIFTE.”

Anna Lundbom, vd för PGS (Phosphorgewinnung Schkopau)

– Det här är ett omfattande projekt och en helt ny typ av investering för EasyMining. När man bryter ny mark finns det inga ritningar eller mallar att luta sig mot. Vi är själva ritningen, säger Anna.

Den främsta anledningen till att världens första Ash2Phos-anläggning byggs i Tyskland är på grund av att den nationella lagstiftningen där kräver att avloppsanläggningar återvinner fosfor från avloppsslam. Detta ska börja gälla 2029.

– Trots framväxande tekniker finns det i dagsläget inga fullskaliga anläggningar för fosforåtervinning i drift. Det skapar en unik möjlighet att inta en ledande position på marknaden. Men det finns förstås risker med att vara först.

Oavsett hur många tester man genomför kommer uppskalning av ny teknik oundvikligen att innebära okända utmaningar, säger Anna.

Ash2Phos-anläggningen i Schkopau byggs i samarbete med det tyska infrastruktur- och energibolaget Gelsenwasser. Anna, som nyligen tillträtt som vd för samriskbolaget Phosphorgewinnung Schkopau (PSG), betonar värdet av att ha en partner som förstår marknaden.

– Cirkulära innovationer förverkligas bäst genom samarbete. Jag är väldigt glad över att vi gör detta tillsammans med Gelsenwasser. Tillsammans har vi den kompetens och erfarenhet som behövs för att lyckas, säger Anna.

## Innovation:

# FRÅN BUZZWORD TILL VERKLIG FÖRÄNDRING

När 93 procent av världsekonomin fortfarande är linjär räcker det inte med små steg framåt. Innovation handlar om att utveckla lösningar som gör cirkularitet både möjlig och lönsam. Det börjar med att förstå den aktuella utmaningen och rikta in sig på problemets grundorsaker.

– Människan fortsätter i dag att utvinna, producera och konsumera i en takt som de planetära gränserna inte håller för. Cirkulär innovation måste därför rikta in sig på dessa grundorsaker, säger Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells.

För Ragn-Sells handlar innovation inte om att optimera den linjära ekonomin. Det handlar om att tänka om och omforma hela systemet. I praktiken innebär det att hitta nya sätt att producera varor och tjänster på som gör cirkularitet till det självklara valet. Det är en process som kräver forskning, nya idéer och ett framåtblickande synsätt.

– Uppfinningar förknippas ofta med patent, medan innovation handlar om att hitta nya

sätt att lösa problem – även utan patent. Men vi kan bara skapa lösningar som verkligen skapar värde om vi fullt ut förstår problemet. Därför är det nödvändigt att öka vår kunskap genom forskning, beträffande både uppfinningar och innovation, säger Anders.

Ansvarsfull innovation innebär också att veta när man ska säga nej. För Ragn-Sells är avgiftning en grundläggande princip. Vissa materialströmmar kan helt enkelt inte återvinnas på ett säkert och meningsfullt sätt.

– Kort sagt ska vi inte återvinna sådant som inte bör återvinnas. Det gäller till exempel fasadskivor med asbest och brandsläckningskum som innehåller PFAS. När avgiftning

inte är möjligt måste vi våga säga nej, säger Anders.

Teknisk innovation är avgörande för den cirkulära omställningen, men policyutveckling är minst lika viktig. Nya regler och styrmedel behövs för att undanröja föråldrade regelverk och göra cirkulära lösningar konkurrenskraftiga.

– Innovation kräver tålamod och modet att göra misstag. Det handlar i hög grad om hårt arbete snarare än om inspiration. För att komma vidare måste vi vara beredda att ta risker och lära av våra misstag, säger Anders.



“ Innovation handlar om att hitta nya och bättre sätt att lösa verkliga problem på.”

Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells

## Ragn-Sells fyra innovationsområden

Ragn-Sells arbetar systematiskt med att identifiera områden där innovation kan ge störst klimatnytta, vara skalbar och möta den växande efterfrågan på nya lösningar. Under 2024 identifierade Ragn-Sells fyra prioriterade innovationsområden, baserade på befintliga materialflöden i verksamheten:

- 1. Byggsektorn**, med stor potential att ersätta stora mängder jungfruliga resurser.
- 2. Organiskt avfall**, som kan användas för att producera kemikalier, proteiner och foder.
- 3. Metaller och mineraler**, där återvinning är ett av de mest effektiva sätten att minska utsläpp.
- 4. Plast i avfallsbränslen**, där ny teknik kan minska utsläppen med hundratusentals ton koldioxid.

# PREMIUMPARTNER I DEN CIRKULÄRA EKONOMIN

Att vara en ledande aktör i omställningen till cirkularitet kräver ett aktivt deltagande i samhällsdebatten och utvecklingen av regelverk. En aktiv samhällskommunikation bygger förtroende för vårt varumärke och hjälper oss att förklara att avfall är lösningen, inte problemet.

– Vi arbetar varje dag för att på ett säkert sätt återföra fler resurser till produktionscykeln. Genom våra satsningar på dialog och kunskapshöjande kommunikation skapar vi förståelse för varför och hur avfall är nyckeln till en hållbar framtid, säger Cecilia Zarbell, varumärkes- och kommunikationschef på Ragn-Sells.

Att vara en tankeledare innebär att all kommunikation tar sin utgångspunkt i de samhällsutmaningar vi står inför och vår förståelse för hur de kan hanteras. Ragn-Sells gör detta genom proaktiv och konsekvent kommunikation om möjligheterna med den cirkulära omställningen och de hinder som bromsar den.

– Ingen kan vara cirkulär på egen hand. I ett cirkulärt samhälle bygger framgång på ett tillitsfullt samarbete. Ett premiumvarumärke är ett varumärke som människor har förtroende för. Ett viktigt sätt att bygga detta förtroende är att aktivt tala om hur vi tillsammans kan forma ett hållbart samhälle, säger Cecilia.

Kommunikation och samhällsdialog är strategiska verktyg som används för att fortsatt positionera Ragn-Sells som en global ledare inom cirkulär ekonomi. Verktygen innefattar många olika sätt att nå ut med våra budskap till våra målgrupper, skapa synlighet, öka varumärkeskännetiden och öppna upp för dialog.

“Att lyfta fram möjligheterna med en cirkulär ekonomi, och peka på de hinder som finns, är bra för affären och stärker våra möjligheter att bidra till förändringar som leder till en cirkulär framtid.”

**Cecilia Zarbell**, varumärkes- och kommunikationschef på Ragn-Sells



– Våra budskap utgår alltid från samhällets verkliga utmaningar. Vad är problemet? Hur kan det lösas? Och slutligen: hur kan vi bidra till lösningen, eller vad krävs för att den ska bli möjlig? säger Cecilia.

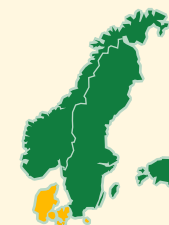
På grund av en föråldrad syn på avfall har återvunna material ofta svårt att konkurrera med jungfruliga alternativ, trots att de har lägre miljöpåverkan. Övergången till en cirkulär ekonomi kräver att lagstiftningen förändras i grunden, så att avfall erkänns som en viktig källa till hållbara råvaror.

– Alltför få beslutsfattare, däribland både lagstiftare och företagsledare, har kunskap om problemen med traditionell råvaruförsörjning eller känner till de cirkulära alternativ som

finns. Därför ser de inte heller det akuta behovet av att ställa om till cirkulära lösningar, säger Cecilia.

Ragn-Sells arbetar aktivt för att driva denna förändring genom att dela kunskap och föra dialog med beslutsfattare på nationell nivå, inom EU och globalt. Proaktiv kommunikation med samhället är en integrerad del av vår hållbara affärsstrategi.

– Vår vision, att vara ett levande bevis på att omsorg om jorden och goda affärer går hand i hand, är mer än bara ord. Därför är vårt kommunikationsarbete alltid inriktat på att lösa samhällets utmaningar och säkerställa att våra affärsintressen ligger i linje med samhällsintresset, säger Cecilia.



## Danmark

|                    |              |
|--------------------|--------------|
| Etablerad          | 2001         |
| Antal anläggningar | 7            |
| Antal anställda    | 116          |
| Omsättning (ext)   | KSEK 717 000 |

## Ragn-Sells Danmark

# ATT SKAPA RÄTTVISA KONKURRENSVILLKOR FÖR ÅTERVUNNA MATERIAL

I Danmark arbetar Ragn-Sells för att återföra värdefulla resurser till samhället genom att erbjuda innovativa återvinningslösningar. Återvunna material utgör grunden för en cirkulär ekonomi, men för att kunna konkurrera krävs regelverk som skapar samma förutsättningar som för jungfruliga material.

**“ FÖR ATT ÅTERVINNING SKA VARA LÖNSAMT MÅSTE AVFALLSLAGSTIFTNINGEN SE LIKADAN UT I HELA EUROPA. ”**

**Charlotte Scott Larsen**, vd för Ragn-Sells Danmark

I Danmark blev EU:s regler om utökat producentansvar för förpackningar nationell lag i oktober 2025. Att anpassa verksamheten till dessa nya krav har varit en central fråga för Ragn-Sells Danmark under året.

– Riktlinjerna från myndigheterna har varit otydliga. Min förhoppning är att lagstiftning

kopplad till avfall ska tillämpas på ett enhetligt sätt inom hela EU. Vi behöver gemensamma lösningar för att skapa rättvisa konkurrensvillkor för återvunna material, säger Charlotte Scott Larsen, vd för Ragn-Sells Danmark.

I juli 2025 drabbades Ragn-Sells Danmark av en brand vid en produktionsanläggning i Kolding. Lyckligtvis kom inga människor till skada, men händelsen ledde till ett produktionsstopp på fem månader.

– Risken för bränder till följd av felaktigt sorterat avfall är en ständig utmaning. Vi vet till exempel att litiumbatterier i hushållsavfall utgör ett stort problem för avfallsbranschen i

hela Europa, vilket medför ökade försäkringspremier eller att försäkringsskydd helt nekas. Detta äventyrar samhällsviktig infrastruktur, och branschen bär i dag en oproportionerligt stor del av risken, säger Charlotte.

Att stärka säkerhetskulturen utan kompromisser och utveckla nya cirkulära flöden är högsta prioritet för 2026.

– Även om det ofta är utmanande att skapa cirkulära materialflöden är det fortsatt en prioritet för oss. Vi behöver röra oss bort från slit-och-släng-kulturen och i stället gå mot cirkulära lösningar, säger Charlotte.



Ett exempel på hur Ragn-Sells Danmark bidrar till att etablera nya cirkulära flöden är RSW Plastics, ett joint venture tillsammans med plaståtervinningsföretaget Van Werven.

– Ragn-Sells är ett företag som på riktigt vill förändra världen. Tillsammans med våra partners står vi upp för det vi tror på, bidrar med vår expertis och utmanar en föråldrad lagstiftning – och vi gör det med ett leende på läpparna eftersom vi vet att en cirkulär framtid är fullt möjlig. Jag är övertygad om att både motivationen och resultaten stärks när arbetet också upplevs som meningsfullt och roligt, säger Charlotte.

## MARKNAD

## Ragn-Sells Estland

# VERKAR FÖR EN RÄTTVIS KONKURRENS I ÅTERVINNINGSBRANSCHEN

I Estland fortsätter Ragn-Sells att driva utvecklingen av nya återvinningslösningar. Innovativ affärsutveckling och ett aktivt arbete för cirkularitet var några av de viktigaste drivkrafterna bakom ett framgångsrikt 2025.

**“ FÖR ATT GÖRA ÅTERVUNNA MATERIAL TILL ETT KONKURRENSKRAFTIGT ALTERNATIV FORTSÄTTER VI ATT DELA VÅR KUNSKAP OM CIRKULÄR EKONOMI.”**

**Kai Realo**, vd för Ragn-Sells Estland

– Ur ett påverkansperspektiv har 2025 varit ett utmanande år till följd av ett stort antal lagstiftningsprocesser som kan få betydande påverkan på vår verksamhet. Det är därför vi fortsätter att verka för en konkurrenskraftig miljö för återvinningsbranschen i alla relevanta forum, säger Kai Realo, vd för Ragn-Sells Estland.

Under året antog Ragn-Sells Estland även en ny strategi för affärsutveckling.

– Med tanke på de risker som ett föränderligt regelverk medför är vår strategi inriktad på att bredda vår verksamhet. Framöver har vi som mål att en betydande andel av våra intäkter ska komma från försäljning av återvunna material, säger Kai.

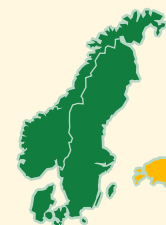
År 2025 var också året då Ragn-Sells behandlings- och avgiftsverksamhet i Estland tog fart, drivet av en växande efterfrågan på behandling av avfall såsom förorenad jord, avloppsslam och aska.

– Efterfrågan på att avgifta och återvinna farligt avfall ökar, vilket gör detta till ett viktigt nischområde för oss, säger Kai.

Kai och hennes kollegor planerar nu för en expansion där fler avfallsflöden omfattas för att kunna erbjuda cirkulära lösningar för material såsom byggavfall, däck och organiskt avfall.

– Vi analyserar vilka typer av avfall som kan behandlas och omvandlas till nya material i våra anläggningar. Därefter kartlägger vi vilka avfallsflöden materialen kommer från, utvärderar kundsegment och utvecklar ett skräddarsytt kunderbjudande, säger Kai.

Det banbrytande Oil Shale Ash-projektet, där kalciumkarbonat utvinns ur Estlands



## Estland

|                    |              |
|--------------------|--------------|
| Etablerad          | 1992         |
| Antal anläggningar | 7            |
| Antal anställda    | 290          |
| Omsättning (ext)   | KSEK 433 000 |



omfattande tillgångar på oljeskifferaska, fortsätter också att utvecklas. Byggnationen av en demonstrationsanläggning inleddes i slutet av 2025, och de efterlängtrade resultaten väntas under 2026. Nästa steg är att utvärdera potentialen för att utvinna ytterligare mineraler och metaller ur askan.

– Organisationer som vår måste visa hur och varför cirkulära lösningar behövs. Till exempel förbränns fortfarande merparten av plasten i Estland, vilket bidrar till spridningen av skadliga mikroplaster. Vi är i princip de enda i branschen som driver frågan om plast-återvinning, vilket visar hur viktig vår röst är, säger Kai.

## MARKNAD

## Ragn-Sells Norge

# TILLSAMMANS FÖR CIRKULARITET I BÅDE MED- OCH MOTVIND

Efter en brand i slutet av 2024 kom stora delar av 2025 att präglas av efterverkningarna av detta för Ragn-Sells i Norge. Samtidigt innebar året också betydande framsteg inom flera viktiga cirkulära lösningar, från återvinning av gammalt gips till återvinning av värdefulla resurser ur fiskslam.

**“ FÖR ATT UPPNÅ VERKLIG CIRKULARITET MÅSTE DET VARA LÖNSAMT FÖR FÖRETAG ATT SE TILL ATT RÅVARORNA I DERAS AVFALL ÅTERVINNS.”**

Vidar Svenning Olsen, vd för Ragn-Sells Norge

– Det jag främst kommer att minnas från 2025 är hur otroligt stolt jag är över mina kollegor. Vi har arbetat hårt för att bygga ett robust team genom att stärka vår kultur, främja mångfald och uppmuntra dialog och återkoppling. Dessa insatser har gett resultat, med förbättrad arbetstillfredsställelse och en

bättre förmåga att hantera utmaningar, säger Vidar Svenning Olsen, vd för Ragn-Sells Norge.

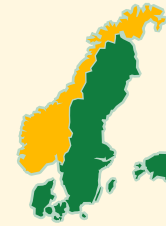
I november 2024 drabbades Ragn-Sells anläggning på Skjerkøya av en brand. Som tur var skadades ingen, men olyckan orsakade omfattande materiella och miljömässiga skador som Vidar och hans team arbetade intensivt med att hantera.

Trots konsekvenserna av branden och den ekonomiska nedgången har Ragn-Sells Norge gjort framsteg inom samtliga affärsområden. Den mest framträdande satsningen är Ragn-Sells Havbruk, ett dotterbolag som utvecklar lösningar för att samla in och återvinna råmaterial från fiskslam.

– Med Ragn-Sells Havbruk kan vi skapa en renare marin miljö samtidigt som vi återvinner värdefulla resurser såsom energi, fosfor och kväve ur slammet. Potentialen är enorm: vid full kapacitet skulle vi kunna förse en stad med 300 000 invånare med energi – enbart från fiskslam! Men för att maximera nyttan av denna möjlighet behöver regelverken utvecklas i takt med innovationen, säger Vidar.

Ett annat område, och ett hinder i omställningen till en cirkulär ekonomi, är de snedvridna marknadsförutsättningarna för cirkulära lösningar.

– Det råder ingen tvekan om att vi måste minska vårt beroende av jungfruliga material



## Norge

|                    |                |
|--------------------|----------------|
| Etablerad          | 1989           |
| Antal anläggningar | 31             |
| Antal anställda    | 594            |
| Omsättning (ext)   | KSEK 2 540 000 |

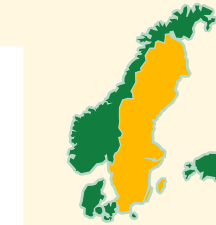


till förmån för cirkulära lösningar. Ändå är det ofta dyrare för företag att säkerställa att deras avfall återvinns än att bara låta det gå till spillo. Det är helt orimligt, säger Vidar.

Under året, trots de bakslag som branden medförde, har Ragn-Sells Norge ökat sin återvinning av bildelar och uttjänta fordon.

– Det finns en stor potential i att återvinna fler komponenter från uttjänta fordon, särskilt med tanke på det växande antalet elfordon på våra vägar. Vi ökar samtidigt vår egen användning av elektrifierade transporter. Jag ser mycket positivt på att vi kan bidra till en hållbar elektrifiering i båda ändar av kretsloppet, säger Vidar.

## MARKNAD



## Sverige

|                    |                |
|--------------------|----------------|
| Etablerad          | 1966           |
| Antal anläggningar | 70             |
| Antal anställda    | 1 709          |
| Omsättning (ext)   | KSEK 6 113 000 |

## Ragn-Sells Recycling Sverige

# GEMENSAM INNOVATION FÖR EN CIRKULÄR FRAMTID

Trots ett turbulent världsläge kan Ragn-Sells Recycling Sverige se tillbaka på ett framgångsrikt 2025. Framgången bygger på Ragn-Sells ledande roll, nära samarbeten med kunder och en kontinuerlig strävan efter nya cirkulära lösningar.

**“ FÖR EN CIRKULÄR  
OMSTÄLLNING MÅSTE DE  
MARKNADSOBALANSER SOM  
GYNNAR LINJÄRA LÖSNINGAR  
HANTERAS.”**

Magnus Uvhagen, vd för Ragn-Sells Recycling Sverige

– 2025 var ett utmanande år, präglad av krig i Europa, handelstvister och ekonomisk nedgång. Därför känns det extra positivt att vår verksamhet gick så bra, med fler kunder och en stärkt marknadsposition, säger Magnus Uvhagen, vd för Ragn-Sells Recycling Sverige.

En av framgångsfaktorerna är enligt Magnus Ragn-Sells tydliga roll som en ledande aktör inom den cirkulära ekonomin.

– Vi syns ofta i media och har en nära dialog med beslutsfattare. Det skapar ringar på vattnet – företag vill samarbeta med aktörer som går i bräschen, säger Magnus.

Partnerskap är avgörande för att utveckla cirkulära lösningar och för att möta kundernas behov. Ett exempel är vårt framgångsrika samarbete med glastillverkaren Saint-Gobain, som har resulterat i en banbrytande lösning för återvinning av planglas.

– Vi är mycket stolta över vår verksamhet inom återvinning av planglas. Samtidigt är

cirkulära lösningar ofta mer kostsamma i ett initialt skede, innan tillräckliga volymer har uppnåtts, vilket innebär att många företag fortfarande väljer billigare linjära alternativ. För att hantera dessa marknadsobalanser krävs att beslutsfattare inför kvoter för användning av återvunnet material i nya produkter, säger Magnus.

En annan fråga som Ragn-Sells arbetar för att påverka är det kommunala avfallsmonopolet. Under 2025 tog den svenska regeringen viktiga steg mot att reformera detta system.

– Kommunerna har i uppdrag att utföra en specifik uppgift inom en given budget. Det



främjar inte innovation. Privata företag har däremot incitament att utveckla nya och förbättrade cirkulära lösningar, eftersom det kan skapa både ekonomiska och miljömässiga värden, säger Magnus.

För att främja innovation driver Ragn-Sells Recycling en testbädd, Future Solutions Hub, där nya sätt att ersätta jungfruliga resurser med cirkulära materialflöden utforskas.

– Genom Future Solutions Hub kan vi testa nya lösningar i liten skala och därigenom bedöma vilka innovationer vi ska utveckla vidare. Vi har flera lovande projekt på gång, men det får bli en cliffhanger, säger Magnus.

## MARKNAD



## Ragn-Sells Treatment &amp; Detox Sverige

# BANAR VÄG FÖR ETT GIFTFRITT SAMHÄLLE

Genom att flytta fram gränserna för vad som kan återvinnas, och samtidigt på ett säkert sätt ta hand om avfallsflöden som inte ska återföras till samhället, bidrar Ragn-Sells Treatment & Detox till en värld fri från gifter.

“**BEHOVET AV AVGIFTNING FÖRBISES OFTA, MEN ÄR AVGÖRANDE FÖR ATT SKAPA NYA CIRKULÄRA FLÖDEN PÅ ETT SÄKERT SÄTT.**”

**Madeleine Ljunggren**, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox i Sverige

– Vårt mål är att återföra så många resurser som möjligt, samtidigt som vi skyddar samhället från skadliga ämnen, säger Madeleine Ljunggren, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox Sverige.

Utöver att utveckla nya avgiftningslösningar ser Madeleine och hennes team till att avfall som inte kan behandlas med dagens metoder tas om hand på ett säkert sätt genom deponering.

– Deponering är strikt reglerad och kontrollerad, vilket gör det till det bästa sättet att förhindra att föroreningar sprids i samhället. Det är en vanlig missuppfattning att det råder ett val mellan deponering och återvinning. Men det som kan återvinnas återvinnas, och det som inte kan återvinnas måste deponeras, säger Madeleine.

2025 beslutade den svenska regeringen att se över den nationella deponiskatten.

– Eftersom skatten leder till metoder som inte är lämpliga för hantering av farligt avfall som i stället bör deponeras, ökar risken för spridning av föroreningar i samhället.

Ragn-Sells är ofta tidigt ute med att testa nya lösningar, och Madeleine lyfter därför vikten av tålmod och uthållighet. Ett exempel är de tekniska utmaningar som har orsakat förseningar i att få vår första Ash2Salt-anläggning fullt operativ. I anläggningen omvandlas flygaska från avfallsförbränning till kommersiella salter genom en ny teknik som renar flygaskan.

– Varje gång jag besöker våra anläggningar slås jag av den kompetens och yrkes stolthet som finns hos mina kollegor. Jag är övertygad



om att Ash2Salt-anläggningen kommer att vara i full drift inom en snar framtid, säger Madeleine.

Det gångna året präglades tyvärr också av en dödsolycka där en 15-årig pojke anställd av en underentreprenör omkom vid en av våra anläggningar. Denna tragiska händelse har lett till flera nya åtgärder.

– Förlusten av en ung människas liv är oerhört tragisk och svårt att ta in och det får aldrig hända igen. Även om utredningen fastställde att det rörde sig om en olycka och att vi som företag hade uppfyllt våra åtaganden, är vi fast beslutna om att ytterligare stärka vår säkerhetskultur, säger Madeleine. ■

## MARKNAD

# SKAPAR NYA VÄRDEKEDJOR FÖR ÅTERVUNNA NÄRINGSÄMNINGEN

Ragn-Sells innovationsbolag EasyMining utvecklar cirkulära tekniker som gör det möjligt att omvandla avfall till högkvalitativa produkter. Vårt avloppsvatten innehåller stora mängder värdefulla näringsämnen såsom fosfor och kväve. Under 2025 fokuserade EasyMining på att skapa en marknad för återvunnen fosfor och att undanröja hinder för dess användning.

**“ VÅRA INVESTERINGAR I STORSKALIG ÅTERVINNING AV FOSFOR UR AVFALLSFLÖDEN VISAR ATT VI GÖR MER ÄN ATT BARA PRATA OM FÖRÄNDRING. VI SKAPAR FÖRÄNDRING. ”**

Jan Svärd, vd på EasyMining

Utan fosfor i gödsel och djurfoder skulle jordbruket inte kunna producera tillräckligt med livsmedel för världens befolkning. Eftersom fosfatmalm är en ändlig resurs är återvinning av fosfor inte ett val – det är en nödvändighet.

– I dag är europeiska lantbrukare beroende av import av fosfor från källor som både är utsläppsintensiva och problematiska ur andra perspektiv. Genom att omvandla våra avloppsreningsverk till anläggningar för resursåtervinning kan vi tillgodose vårt fosforbehov på ett mer hållbart sätt, säger Jan, vd för EasyMining.

Kärnan i EasyMining utgörs av tre patenterade innovationer för att återvinna näringsämnen ur avfall: Ash2Phos för fosfor, Aqua2N för kväve och Ash2Salt för kalium. Den viktigaste milstolpen under 2025 var byggstarten för världens första Ash2Phos-anläggning för återvinning av fosfor i Schkopau, Tyskland.

– Vi bygger upp en helt ny verksamhet. Faktum är att vi skapar en helt ny värdekedja för en produkt som ännu inte finns i stor skala. Det är en omfattande satsning som kräver mod, ledarskap och betydande investeringar. Här utmärker sig Ragn-Sells som verkliga värdeinvestorare, säger Jan.

En annan viktig händelse under 2025 var att EU kommissionen godkände återvunnen kalciumfosfat, såsom RevoCaP, för användning som gödsel i ekologiskt jordbruk.

– Detta är ett kvitto på kvaliteten i vår produkt. Vi har kunnat visa myndigheterna hur och varför återvunnen fosfor är ett säkert och hållbart alternativ, säger Jan.

## EasyMining

|                 |   |
|-----------------|---|
| Etablerad       | 2007  |
| Kontor i        | Uppsala och Göteborg, Sverige, samt Berlin och Schkopau, Tyskland |
| Antal anställda | 72  |



Framöver är EasyMinings främsta fokus att möjliggöra användning av RevoCaP där behovet är som störst. I dagsläget förutsätter detta förändringar i lagstiftningen eftersom den bygger på en föråldrad syn på avfall. Exempelvis förbjuder EU:s nuvarande foderlagstiftning användningen av återvunnen fosfor i djurfoder, vilket bromsar utvecklingen av storskalig och självförsörjande inhemsk produktion av cirkulärt foder.

– Vi begär inte någon särbehandling. Vi efterfrågar likvärdiga villkor. Aktörer som vi, som bidrar till att rena systemet genom att avgifta avfallsflöden och utvinna värdefulla råvaror, ska kunna konkurrera på lika villkor med linjära lösningar, säger Jan.



# VÅR HÅLLBARHETS- AGENDA

---

“ VI VILL VARA ETT LEVANDE BEVIS  
PÅ ATT OMSORG OM JORDEN OCH  
GODA AFFÄRER GÅR HAND I HAND.”

# EN HÅLLBAR AFFÄRSSTRATEGI

Enkelt uttryckt handlar Ragn-Sells affärsstrategi helt om hållbarhet. Vi bidrar till att återföra råmaterial till kretsloppet för att på så sätt minska efterfrågan på jungfruliga råvaror, minska belastningen på planeten och skapa ett mer cirkulärt samhälle. Vi vill vara ett levande bevis på att omsorg om jorden och goda affärer går hand i hand.

Människans ständiga utvinning av nya råvaror är ohållbar. Vi har vida överskridit planetens kapacitet och passerat de gränser som är fastställda som säkra för stabila planetära system. Detta påskyndar klimatförändringarna, hotar den biologiska mångfalden, förorenar mark, luft och vatten samt bidrar till kränkningar av mänskliga rättigheter.

För att säkerställa en beboelig planet för framtida generationer är det helt avgörande att minska utvinningen av jungfruliga resurser. Det mest uppenbara sättet att göra detta på, samtidigt som resursbehovet tillgodoses, är att ersätta nya råvaror med återvunna alternativ på global nivå.

Detta är vad Ragn-Sells affärsmodell är utformad för att göra. Vi utvecklar och

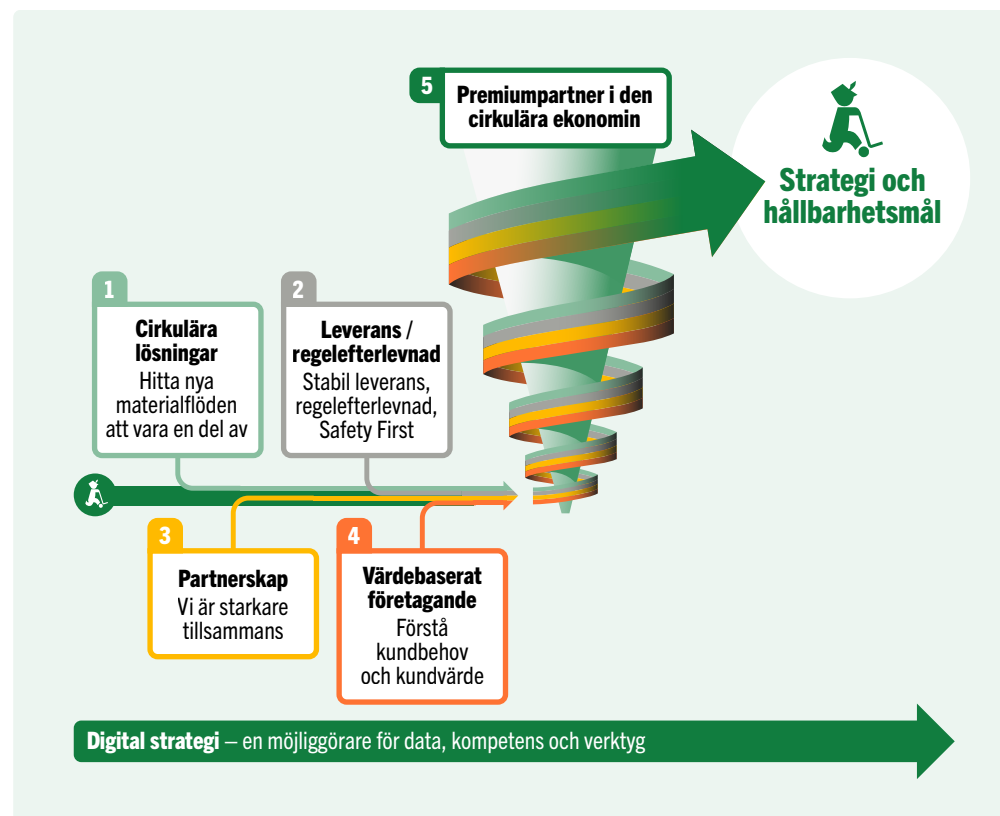
erbjuder tjänster, produkter och innovationer som på olika sätt bidrar till att material på ett säkert sätt återförs till marknaden och minskar behovet av att producera nya material.

Vår affärsstrategi omfattar fem fokusområden.

Först och främst utvecklar vi **cirkulära lösningar** och positionerar oss inom nya materialflöden. Här förenas hållbart företagande med kundvärde.

Att säkerställa stabil **leverans**, i enlighet med lagar och regler, är avgörande för att kunna erbjuda kvalitet. Arbetsmiljö och säkerhet kommer alltid först.

Ingen aktör kan uppnå cirkularitet på egen hand. Vi arbetar aktivt med att etablera **partnerskap** för att stärka vår förmåga att utveckla och erbjuda nya cirkulära lösningar.



Genom samarbeten får vi också en djupare förståelse för våra kunder, vilket gör att vi kan skapa en **värdebaserad affär** som erbjuder mer än bara en tjänst eller produkt.

I en alltmer cirkulär värld är framgång beroende av att vinna och upprätthålla andras förtroende. Ragn-Sells strävar efter att inta en ledande roll i samhällets cirkulära omställning och därigenom stärka vårt

varumärke. Vi är med andra ord en **premium-partner i den cirkulära ekonomin**.

När dessa fokusområden samverkar för de oss närmare våra hållbarhetsmål, samtidigt som de hjälper oss att prioritera våra satsningar och stärka vår konkurrenskraft. ■

# HÅLLBARHETSMÅL

Våra hållbarhetsmål är utformade för att stödja vårt uppdrag att leda omställningen till en cirkulär ekonomi, samtidigt som vi tar ansvar för eventuell negativ påverkan från vår verksamhet. Målen omfattar alla tre dimensioner av en hållbar utveckling – social, ekonomisk och miljömässig hållbarhet.

Ett praktiskt exempel på vår affärsstrategi, är att våra hållbarhetsmål fungerar som ett ramverk för att driva förändring inom hela Ragn-Sellskoncernen. Målen hjälper oss att identifiera de viktigaste åtgärderna för att minska vår negativa påverkan och samtidigt bidra till en positiv utveckling, både i vår värdekedja och i samhället i stort.

Våra hållbarhetsmål är tydligt förankrade i FN:s Agenda 2030, de globala målen för hållbar utveckling och Parisavtalets mål om att begränsa den globala uppvärmningen till 1,5 grader. De återspeglar också vårt åtagande att bedriva verksamhet inom de planetära gränser som fastställts på vetenskaplig grund.

Alla sju mål ska vara uppnådda till 2030. Huvuddelen av målen kompletteras med delmål och nyckeltal för att möjliggöra uppföljning och säkerställa ansvarstagande.

Under 2025 påbörjade vi ett arbete med att vidareutveckla våra hållbarhetsmål i linje med kraven från Exponential Roadmap Initiative och resultaten från vår dubbla väsentlighetsanalys för 2024. Analysen tydliggjorde behovet av ett mer datadrivet arbetssätt och fler indikatorer. Arbetet fortsätter under 2026, då vi även kommer att se över målen utifrån uppdateringar i EU:s rapporteringskrav (CSRD) och tillhörande ESRS-standarder.

För varje hållbarhetsmål finns en utsedd ansvarig med uppdrag att utveckla och genomföra strategiska handlingsplaner kopplade till respektive mål. Alla ansvariga ingår i koncernledningen och spelar en central roll för integreringen av hållbarhetsinitiativen i hela organisationen.

## Våra hållbarhetsmål



# EN DEL AV EXPONENTIAL ROADMAP INITIATIVE

Att minska klimatutsläppen är fortsatt både en utmaning och en möjlighet för vår verksamhet. För att höja ambitionsnivån i vårt klimatarbete har Ragn-Sells anslutit sig till Exponential Roadmap Initiative, ett samarbetsinitiativ som stödjer oss i att sätta vetenskapligt baserade klimatmål samt vidta de åtgärder som krävs för att uppnå dem.

Den ständigt ökande utvinningen och bearbetningen av jungfruliga råvaror står för mer än hälften av alla klimatutsläpp. Vi är fast beslutna om att vända denna utveckling genom att minska utsläppen från vår egen verksamhet och värdekedja, samt genom att bidra till undvikna utsläpp via våra cirkulära lösningar.

För att påskynda detta arbete och anpassa vår verksamhet till vetenskapligt baserade klimatmål beslutade Ragn-Sells att ansluta sig till [Exponential Roadmap Initiative](#) (ERI), ett samarbetsinitiativ med målet att halvera de globala koldioxidutsläppen till 2030. Under 2025 godkändes vi som medlemmar.

ERI hjälper företag att vidta kraftfulla klimatåtgärder genom att tillhandahålla ramverk, verktyg och bästa praxis. Utöver att uppmuntra insatser för att minska utsläpp i den egna verksamheten och värdekedjan fokuserar ERI på att skala upp klimatlösningar och innovationer, mobilisera investeringar samt påverka lagstiftning och samhällsnarrativ.

Till skillnad från många liknande initiativ, lyfter ERI fram klimatåtgärder som går längre än till att bara minska utsläpp. Påverkansarbete, initiativ för beteendeförändring och innovationer som bidrar till undvikna utsläpp är exempel på dessa typer av klimatåtgärder. Som en ledande aktör i den cirkulära omställningen kan vi tillämpa ett helhetsperspektiv

på klimatarbetet och intensifiera våra insatser på flera områden inom ramen för ERI.

Som en del av medlemsprocessen genomförde vi en Climate Performance Review (CPR), där vårt klimatarbete utvärderades utifrån cirka 60 åtgärds punkter. Det gav oss en tydligare bild av vilka områden som behöver mer fokus samt vilka möjligheter det finns att vidareutveckla vårt arbete. När vi nu är medlemmar kommer CPR att genomföras minst vartannat år för att hjälpa oss att följa upp våra framsteg och säkerställa ansvarstagande.

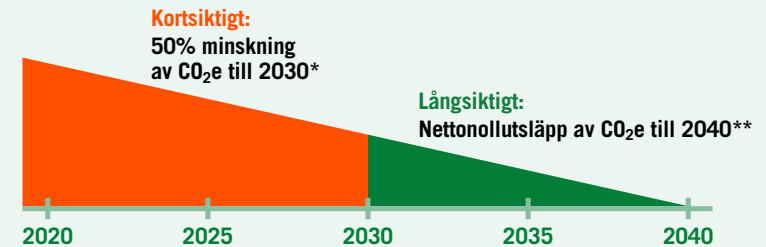
För att hantera de luckor som identifierades i CPR 2025 har vi vidareutvecklat våra klimatmål, tagit fram en omställningsplan och vid-

tagit åtgärder för att öka transparensen kring vårt klimatarbete.

För att främja innovationer som ersätter utsläppsintensiva produkter och tjänster med alternativ med lägre utsläpp har ERI etablerat [Climate Solutions Framework](#), som definierar vad som utgör en klimatlösning. Under 2025 blev [Solvent Recycling Solutions](#) (SRS), ett joint venture mellan Ragn-Sells och miljöteknikföretaget Vilokan vars inriktning är återvinning av lösningsmedel, den tredje klimatlösningen att kvalificeras enligt Climate Solutions Framework. SRS möjliggör produktion av återvunna lösningsmedel med upp till 81 procent lägre klimatutsläpp än jungfruliga produkter på marknaden. ■

## Våra klimatmål

Ragn-Sells strävar efter att minska sin totala klimatpåverkan i linje med Parisavtalets 1,5-gradersmål. Våra kort- och långsiktiga mål är anpassade till kriterierna i Exponential Roadmap Initiative.



\* Jämfört med 2020

\*\* Den definierade nivån för nettonoll tillåter upp till 10% kvarvarande utsläpp vilka omfattar deponigas från tidigare deponerat organiskt material, utsläpp från betong- och stålbaserade material samt utsläpp från fossilbaserat flygbränsle.

# ATT FÖRSTÅ VÅR PÅVERKAN

En tydlig bild av verksamhetens påverkan, risker och möjligheter gör det möjligt för oss att skala upp våra cirkulära lösningar på ett hållbart sätt. Även om 2025 innebar betydande förändringar i EU:s regelverk för hållbarhetsrapportering står vi fast vid vårt åtagande om transparens och ansvarstagande.

Under åren fram till 2025 tog Ragn-Sells viktiga steg för att anpassa sig till EU:s direktiv om hållbarhetsrapportering (CSRD) och tillhörande ESRS-standarder. Detta innefattade bland annat att inleda arbetet med en omfattande dubbel väsentlighetsanalys. Under det senaste året har dock många av rapporteringskraven reviderats. Trots detta har vi fortsatt att använda insikterna från vår initiala dubbla väsentlighetsanalys som vägledning i vårt hållbarhetsarbete.

Den dubbla väsentlighetsanalysen som genomfördes 2024 omfattade Ragn-Sells faktiska och potentiella påverkan på människor och miljö (påverkansväsentlighet),

samt hållbarhetsrelaterade risker och möjligheter som kan påverka vår finansiella ställning (finansiell väsentlighet). Identifierad påverkan, risker och möjligheter bedömdes utifrån allvarlighetsgrad och sannolikhet. Vi genomförde även en gapanalys där vi jämförde vår verksamhet med tillämpliga ESRS-krav.

Genom analysen identifierades 7 ämnen och 19 underämnen som väsentliga, vilket illustreras i diagrammet. Dessa ämnen är nära kopplade till vår affärsstrategi och våra hållbarhetsmål.

Inom miljödimensionen bedömdes **klimatförändringar** (ESRS E1) utgöra vår mest

betydande miljöpåverkan, medan **föroreningar** (ESRS E2) identifierades som förknippade med betydande miljömässiga och finansiella risker. **Resursanvändning och cirkulär ekonomi** (ESRS E5) representerar en betydande potential för positiv påverkan, ur både ett miljömässigt och ett finansiellt perspektiv.

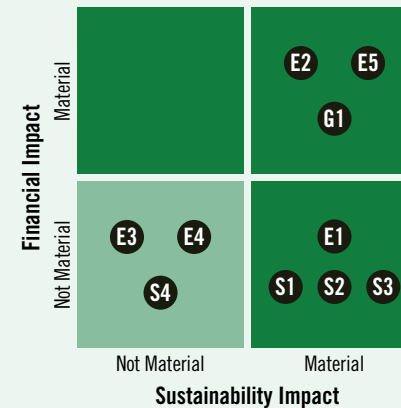
Inom den sociala dimensionen avser de väsentliga frågorna vår **egen arbetskraft** (ESRS S1), **arbetstagare i värdekedjan** (ESRS S2) samt **berörda samhällen** (ESRS S3). Även om säkerhet och inkludering är strategiska prioriteringar är det fortsatt viktigt att ytterligare stärka vårt due diligence-arbete avseende mänskliga rättigheter.

**Affärsetik** (ESRS G1) bedöms också som ett väsentligt ämne, vilket understryker behovet av att fortsätta utveckla vår styrningsstruktur och säkerställa anpassning till våra hållbarhetsmål.

Under 2026 kommer vi att se över vår dubbla väsentlighetsanalys mot bakgrund av de regulatoriska förändringarna. Vi kommer även att granska våra hållbarhetsmål och indikatorer för att säkerställa att de är inriktade på våra mest väsentliga frågor och uppfyller aktuella krav. ■

## Ragn-Sellskoncernens resultatöversikt

Totalt bedöms 7 ämnen och 19 underämnen som väsentliga



### Environmental

- ESRS E1 Climate change
- ESRS E2 Pollution
- ESRS E3 Water and marine resources
- ESRS E4 Biodiversity and ecosystems
- ESRS E5 Resource use and circular economy

### Social

- ESRS S1 Own workforce
- ESRS S2 Workers in the value chain
- ESRS S3 Affected communities
- ESRS S4 Consumers and end-users

### Governance

- ESRS G1 Business conduct

# ENGAGEMANG FRÅN INTRESSENER

Omställningen till en cirkulär ekonomi kräver gemensamma insatser. Dialog med våra intressenter är avgörande för att förstå vår påverkan på samhället, identifiera risker och möjligheter samt driva nödvändig förändring.

Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi använda de material vi redan har, om och om igen. Denna omställning kräver att vi identifierar och engagerar intressenter i varje led av värdekedjan – från leverantörer och avfallsproducenter uppströms till kunder och samhällen nedströms där vi verkar.

Genom dialog får vi en bättre förståelse för vilken påverkan vår verksamhet har på samhället och hur vår omvärld påverkar oss. Kontinuerlig intressentanalys och dialog är därför avgörande för att uppnå våra hållbarhetsmål och vidareutveckla vår väsentlighetsanalys.

Våra prioriterade intressentgrupper är de som vi bedömer har störst påverkan på oss

och/eller påverkas mest av vår verksamhet. Deras perspektiv bidrar till vår affärsutveckling och stödjer vårt uppdrag att leda omställningen till ett cirkulärt samhälle.

Genom att samarbeta med partners som delar vår vision om en cirkulär ekonomi kan vi också driva innovation, skapa nya affärsmöjligheter och skala upp våra cirkulära lösningar.

För att undanröja hinder för den cirkulära omställningen lägger vi också stort fokus på dialog med beslutsfattare, där vi delar vår kunskap och bidrar med förslag på hur förutsättningarna för cirkulära affärsmodeller kan förbättras. ■

Under 2025 har vi löpande fört en dialog med alla våra prioriterade intressentgrupper.

| Intressentgrupp                   | Dialog under 2025   |
|-----------------------------------|---|
| <b>Ägare</b>                      | Styrelsemöten och finansiell rapportering är de viktigaste kanalerna för att föra dialoger med våra ägare.  |
| <b>Anställda</b>                  | En medarbetarundersökning som genomförs vartannat år och som kompletteras med en pulsundersökning året däremellan, kulturworkshops, möten, undersökningar vid onboarding och offboarding samt dialog med fackliga representanter och skyddsombud.   |
| <b>Kunder</b>                     | Kundundersökningar, personliga möten, kundrevisioner, vår kundportal och intervjuer.  |
| <b>Beslutsfattare</b>             | Internationellt perspektiv: Regelbundna möten med politiker i EU-parlamentet, löpande dialog med politiker på nationell nivå i alla länder där vi är verksamma.<br><br>Nationellt perspektiv: Personliga möten, rundabordssamtal, remisser, seminarier, vi rådfrågas som experter i olika beslutsprocesser. |
| <b>Allmänheten</b>                | Rundabordssamtal, öppna seminarier i t.ex. Almedalen, möten och samverkansgrupper.  |
| <b>Leverantörer/affärspartner</b> | Leverantörsbedömningar, leverantörsdialoger och möten samt revisioner på plats.   |

# ETT STRATEGISKT FOKUS PÅ REGELEFTERLEVNAD OCH RISKER

Med ambitionen att vara en pålitlig affärspartner, en attraktiv arbetsgivare och en inspirerande tankeledare tar Ragn-Sells ett stort ansvar för hur vi verkar i hela värdekedjan. Under 2025 stärktes detta åtagande genom två viktiga milstolpar: en uppdaterad uppförandekod och en omfattande koncernövergripande riskbedömning.

Regelefterlevnad är en komplex fråga för företag som verkar inom den cirkulära ekonomin. Avfallshantering och råvaruproduktion är områden med omfattande reglering, där både skillnader och överlapp förekommer mellan de länder och affärsområden där vi bedriver vår verksamhet.

Trots detta är vi fast beslutna att vara en ledande aktör i vår bransch när det gäller ansvarsfullt och hållbart företagande. Ragn-Sells uppförandekod är vårt viktigaste verktyg i detta arbete. Under 2025 slutförde vi en omfattande uppdatering av vår uppförandekod, med implementering i hela organisationen planerad till 2026. Utöver att säkerställa anpassning till aktuell lagstiftning

är den nya koden utformad för att främja en ansvarsfull företagskultur samt ge tydlig vägledning till medarbetare i en alltmer komplex regulatorisk miljö.

För att stärka genomförandet och ansvars-tagandet lokalt har vi utökat vår funktion för Compliance – regelefterlevnad – genom att utse en Compliance Coordinator på varje marknad. Medarbetare och affärspartners uppmuntras kontinuerligt att rapportera misstänkta överträdelser av uppförandekoden, antingen via närmsta chef eller genom vår visselblåsarfunktion.

Under 2025 genomförde Ragn-Sells även en strukturerad riskbedömning. Det så kallade Risk Universe är en modell som bygger på

“Höga hållbarhetsambitioner utgör inte ett hinder för affärstillväxt – det är en förutsättning. Därför är regelefterlevnad och riskhantering centrala delar av Ragn-Sells strategi.”

**Fanny Hagbom**, chef för Compliance i Ragn-Sells koncernen



externa analyser, såsom globala riskrapporter. Syftet är att identifiera de mest relevanta riskerna kopplade till vår verksamhet och prioritera åtgärderna därefter. Risk Universe-modellen möjliggör en systematisk och standardiserad riskbedömning, vilket stödjer en konsekvent prioritering och välgrundade beslut inom koncernen.

Som en del av processen genomfördes en kartläggning över olika riskscenarier där vi identifierade grundorsaker och utlösande faktorer samt analyserade möjliga konsekvenser. Vi diskuterade även hur risker kan hanteras och följas upp. Den snabba förändringstakten i lagstiftningen identifierades som en central risk och att hålla sig upp-

daterad kring dessa förändringar är avgörande för att styra både affärsutveckling och arbetet med regelefterlevnad.

Med hänsyn till vår verksamhets natur bedömdes även miljörisiker som betydande. Brister i miljöskydd eller olyckor kan leda till återkallade tillstånd, allvarliga konsekvenser för människor och miljö samt betydande skador på vårt anseende med direkta effekter på verksamheten.

Framöver kommer riskbedömningen att ligga till grund för en tydlig ansvarsfördelning för varje väsentlig risk. Ansvar för riskhantering har centraliserats på koncernnivå för att säkerställa enhetlighet, effektivitet och tillgång till relevant expertis.

# RAPPORTERING FÖR 2025

---

#1

# MÅNGFALD

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

Att leda omställningen till en cirkulär ekonomi är en komplex uppgift som kräver många olika perspektiv, erfarenheter och kompetenser. Mångfald och inkludering är därför avgörande för vår framgång. Genom att främja mångfald i våra team, och säkerställa att alla ges lika möjligheter att utvecklas, stärker vi medarbetarnöjdheten, vårt beslutsfattande och vårt erbjudande.

Som ett företag i en bransch som av tradition är mansdominerad är jämställdhet en prioriterad fråga i vårt mångfaldsarbete, med tydliga mål för könsfördelning i olika roller.

För att nå dessa mål har vi bland annat sett över hur vi utformar platsannonser och rekryteringsprocesser för att attrahera fler kvinnor och andra underrepresenterade grupper.

Arbetet ger nu resultat, med en stadig förbättring av könsbalansen och en ökad mångfald i hela organisationen. Vårt mål att hälften av alla nyrekryteringar till ledande positioner ska vara kvinnor har ökat andelen kvinnliga chefer. Detta har sannolikt även bidragit till fler kvinnliga kandidater till andra roller, vilket tydliggör vikten av förebilder.



“ Vi är fast beslutna att se till att alla ges samma möjligheter. För att lyckas med det behöver vi förstå att varje individs resa är unik.”

Susanne Schumann, HR-direktör på Ragn-Sells



### Vår syn på mångfald, rättvisa och inkludering:

#### Age diversity

Requires continuous learning and provides knowledge exchange and a better understanding of customers.

#### Gender balance

Our strategic commitment to Diversity, Equity & Inclusion with the goal of maintaining equal pay.

#### Cultural diversity

Provides different insights and a variation of perspectives.

#### LGBT+\*

Requires that our workplace provides psychological safety to be able to be our authentic selves.

#### Supporting individual needs

Different working models in different life phases promotes a better well being.

#### Our 5C's

Our cultural framework that sets expectations for leadership and behaviour.

\* HBTQ (homosexuella, bisexuella, transpersoner och queera)

# #1

## MÅNGFALD

För att attrahera och behålla en mångfald av talanger är det viktigt att säkerställa en inkluderande arbetsplats. Det innebär att vara lyhörd för medarbetarnas behov, till exempel genom att erbjuda flexibla arbetsformer och möjlighet till kompetensutveckling. Framöver kommer vi att fokusera på att tydligare kommunicera de olika karriärvägar som finns inom koncernen, med förståelse för att utveckling och karriär ser olika ut för olika personer.

Under flera år har vi genomfört en serie workshops där medarbetare och chefer ges möjlighet att diskutera arbetsmiljö och inkludering. Dessa samtal har bidragit till att stärka vår gemenskap och skapa en inkluderande miljö. Effekten av dessa workshops

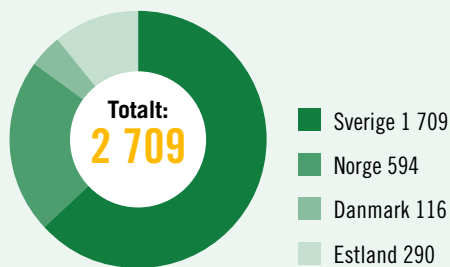
återspeglas i våra medarbetarundersökningar där resultaten för nöjdhet, motivation, engagemang och "att bli accepterad för den man är" har förbättrats.

Ett centralt fokus under 2026 kommer att vara att förbereda oss för kraven i EU:s lönetransparensdirektiv. Vi kommer också att analysera de senaste förändringarna i annan EU-lagstiftning inom hållbarhet och due diligence för att se hur detta kan bidra till att ytterligare stärka vårt arbete med mångfald och inkludering. I takt med att vår verksamhet växer blir det allt viktigare att främja och upprätthålla en organisation som präglas av mångfald. Vårt arbete kring mångfald och inkludering kommer därför fortsatt att vara en prioriterad fråga under 2026 och framåt.

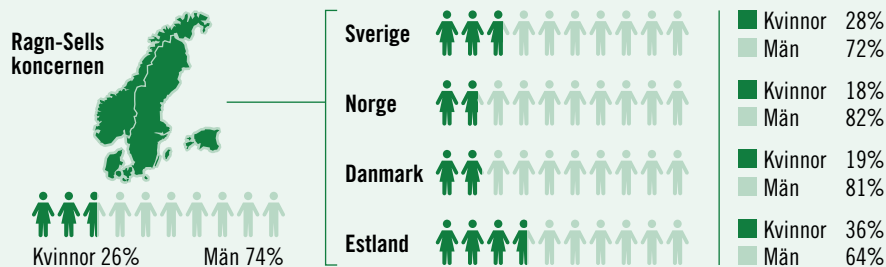
### Visselblåsarkanal

Under 2025 rapporterades 21 (9) incidenter via visselblåsarkanalerna. Inga (0) fällande domar relaterade till kränkningar av mänskliga rättigheter, arbetsrätt eller annan lagstiftning kopplad till sociala frågor, såsom diskriminering eller trakasserier, rapporterades under året.

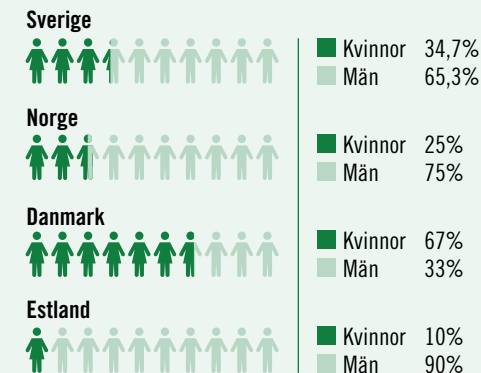
### Antal medarbetare 2025



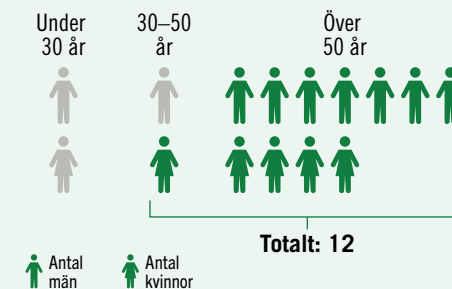
### Medarbetare efter kön 2025



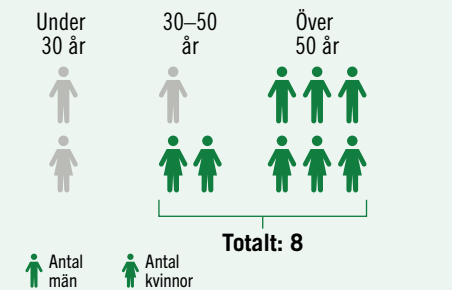
### Mångfald i affärsenheternas ledningsgrupper



### Mångfald i högsta ledningen 2025



### Mångfald i styrelsen 2025



#2

# SÄKER ARBETSMILJÖ

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

På Ragn-Sells är säkerheten för våra medarbetare och underentreprenörer högsta prioritet, och vårt mål är att alla ska komma hem säkert varje dag.

Under 2025 präglades vårt arbete inom detta område i stor utsträckning av en dödsolycka i juli, där en 15-årig pojke som var anställd av en underentreprenör omkom vid en av våra anläggningar. Olyckan har utretts grundligt, både internt av Ragn-Sells samt av Arbetsmiljöverket och Polisen. Även om inga brister kunde konstateras, resulterade vår interna genomgång i att flera ytterligare säkerhetsåtgärder infördes.

Olyckan blev en smärtsam påminnelse om varför vi behöver fortsätta stärka vår företagskultur. Även om vi har robusta och systematiska säkerhetsrutiner på plats behöver vi fördjupa vår förståelse för varför säkerhet kräver ett kontinuerligt fokus. Detta är ett åtagande som vi kommer att fortsätta med under 2026 och framåt.

Under 2025 uppdaterade vi våra koncerngemensamma säkerhetsföreskrifter där minimikrav för säkerhetsåtgärder och skyddsutrustning vid våra anläggningar anges. Dessa föreskrifter bygger i stor utsträckning på insikter från vårt avvikelshanterings-



“För att bli branschledande inom arbetsmiljö måste vi bygga en kultur där vi alltid värnar om varandra.”

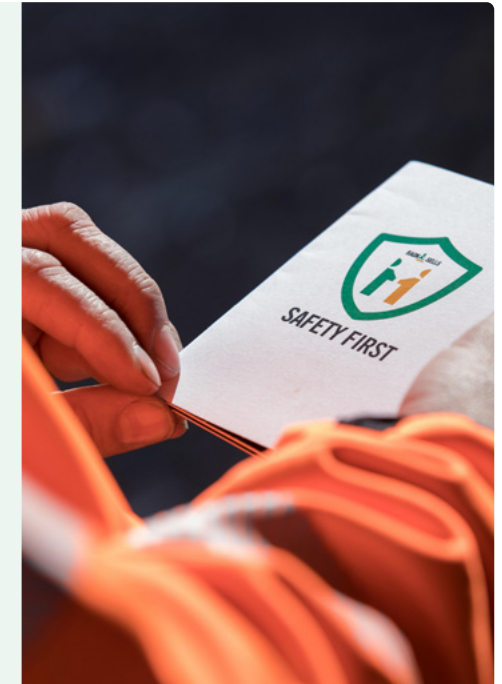
**Madeleine Ljunggren**, vd för Ragn-Sells Treatment & Detox Sverige



### Nyckeltal – egna anställda

Vårt arbetsmiljöarbete omfattar områden och nyckeltal som mäts på våra egna medarbetare, såsom andelen skador som leder till sjukfrånvaro (Lost Time Injury Frequency, LTIF) och totalt antal registrerbara incidenter (Total Recordable Injury Frequency, TRIF). 2025 var andelen skador med sjukfrånvaro (LTIF) 10,9 (6,9) och det totala antalet registrerbara incidenter (TRIF) 20,9 (13,9).

Faror definieras och dokumenteras i instruktioner, identifieras lokalt med hjälp av undersökningar och rapporteras sedan centralt. Under 2025 rapporterades 156 (132) skador, varav 0 (0) med dödlig utgång, 39 (30) med förlorad arbetstid, 36 (30) som krävde medicinsk behandling, 3 (0) med permanent funktionsnedsättning och 78 (72) fall där första hjälpen behövdes.



## #2

## SÄKER ARBETSMILJÖ

system, där alla medarbetare kan rapportera incidenter, avvikelser och tillbud. Rapporterna analyseras av våra specialister på arbetsmiljö och säkerhet och används för att stärka vårt säkerhetsarbete, exempelvis genom att åtgärda brister, se över rutiner och förbättra skyddsutrustning.

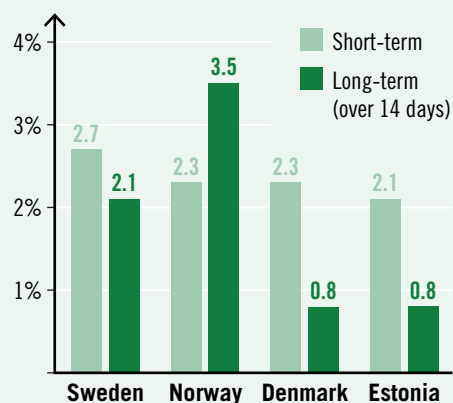
Våra målmedvetna insatser har lett till ett ökat antal inrapporterade incidenter, vilket speglar en ökad medvetenhet i organisationen. Dessa värdefulla insikter gör det möjligt för oss att fatta välgrundade beslut om säkerhetsåtgärder.

De vanligaste arbetsplatsolyckorna inkluderar att halka, ramlas, snubbla, falla, falla från

höjd, skada sig på vassa kanter samt felaktiga arbetsställningar. För att ytterligare stärka vårt förebyggande arbete genomför vi kontinuerligt åtgärder för att öka kunskap och förståelse, däribland vår årliga Safety Week. Arbetsmiljö och säkerhet ska alltid vara först på dagordningen vid samtliga ledningsmöten.

Inför 2026 står vi fast vid vårt åtagande att säkerställa en trygg och säker arbetsmiljö för alla våra medarbetare på samtliga anläggningar och marknader. Vi kommer också att ta fram och införa fler säkerhetsindikatorer för att bättre kunna följa upp effekten av våra åtgärder.

## Andel sjukskrivna 2025



## Olyckan på Häradsudden

Den 31 juli 2025 omkom en 15-årig pojke i en olycka med en traktor vid vår anläggning på Häradsudden i Norrköping.

Pojken arbetade för en av våra underentreprenörer, i strid med regler som förbjuder personer under 18 år att framföra tunga fordon eller använda maskiner vid våra anläggningar. Minderårigas arbete regleras av arbetsmiljölagen, Arbetsmiljöverkets föreskrifter samt Ragn-Sells egna säkerhetsregler, vilka alla underentreprenörer genom avtal har förbundit sig att följa.

Den efterföljande polisutredningen avslutades i slutet av 2025 utan att åtal väcktes eller att några lagöverträdelser kunde konstateras. Arbetsmiljöverkets formella utredning resulterade inte heller i några förelägganden eller förbud.

I vår interna utredning av olyckan, som även lämnades in till Arbetsmiljöverket, identifierade vi brister i vår uppföljning av befintliga säkerhetsrutiner, särskilt i relation till underentreprenörer.

Utifrån dessa slutsatser har vi vidtagit flera åtgärder för att stärka tillsynen över företag som arbetar vid våra anläggningar och för att öka kontrollen över vilka som ges tillträde. Vi har bland annat infört skärpta inpasseringskontroller för att förhindra att förare tar med obehöriga passagerare in på våra anläggningar. Riktade och oanmälda säkerhetskontroller genomförs regelbundet för att verifiera att underentreprenörer och medarbetare vid våra anläggningar har rätt behörigheter och förartillstånd samt följer samtliga säkerhetsregler och rutiner.

Både våra medarbetare och våra underentreprenörer har fått uppdaterad information som tydliggör att personer under 18 år som regel inte får arbeta vid våra anläggningar. Det enda undantaget gäller arbetsplatsförlagt lärande (APL) för gymnasieelever, och då endast för ett begränsat antal arbetsuppgifter.

Från och med hösten 2025 bär dessa praktikanter varselvästar i en särskild färg för att enkelt kunna identifieras.

#3

# RESURSFOKUS INTE AVFALLSFOKUS

## Mål: Den etablerade avfallshierarkin har ersatts med en resursprincip som fokuserar på att säkra tillgången till cirkulära resurser.

Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi börja se avfall som vår huvudsakliga råvarukälla. Trots detta är i stort sett alla lagar och regelverk utformade för att minimera avfall.

Principen bakom denna föråldrade syn på avfall kallas avfallshierarkin. För att öka cirkulariteten behöver avfallshierarkin avvecklas och ersättas med en strategi som möter samhällets behov av råvaror – utan de negativa effekter som följer av utvinning av jungfruliga resurser.

Under 2025 arbetade vi för att främja denna förändring genom påverkansarbete, kunskapsdelning och dialog med intressenter, både globalt och på våra lokala marknader. Vi deltog till exempel i FN:s klimatkonferens (COP30) i Brasilien och dessförinnan i Climate Week i Etiopien för att dela våra perspektiv på hur cirkulära lösningar både kan påskynda klimatomställningen och bidra till att finansiera den.

Vi är fortsatt engagerade i utvecklingen av EU:s nya rättsakt om cirkulär ekonomi, Circular Economy Act. Det är avgörande att lagstiftningen utformas för att maximera

“För att påskynda omställningen till ett cirkulärt samhälle måste vi se avfall som vår främsta källa till råvaror.”

Anders Kihl, forsknings- och utvecklingschef på Ragn-Sells



användningen av återvunna material, snarare än att enbart minimera avfall. Till 2030 ska en fjärdedel av alla råvaror som klassas som strategiska inom EU komma från inhemsk återvinning. Detta är inte möjligt utan att ompröva synen på avfallsminimering.

Ett exempel på en källa för resursutvinning är avloppsslam. Med ny teknik kan vi utvinna fosfor, metallsalter och andra värdefulla råvaror ur detta avfall. En betydande del av affärsmodellen bygger på en kommande tysk lag som kräver att reningsverk återvinner fosfor ur sitt avloppsslam. Detta är ett tydligt exempel på hur avfall kan behandlas som en viktig råvarukälla. Trots detta är det fortfarande förbjudet att använda den återvunna fosfor i djurfoder inom EU, enbart på grund av att den utvinns från avfall. Vi tvingas därför att stället sälja våra produkter på marknader utanför EU. Det här är en direkt följd av

att samhället fortfarande har en föråldrad syn på avfall.

Under 2025 tog vi med stolthet det första spadtaget för en anläggning för fosforåtervinning i Tyskland. Ungefär samtidigt godkände EU-kommissionen vår återvunna fosfor för användning i ekologiskt jordbruk. Dessa milstolpar ger oss hopp. I grunden är mängden avfall inte det avgörande. Det viktiga är att bromsa den ohållbara utvinningen av jungfruliga råvaror och att successivt ersätta dem med cirkulära alternativ. Under 2026 kommer vi fortsatt driva på denna omställning. ■

#4

# MINSKA CO<sub>2</sub>e- UTSLÄPPEN

“Genom våra vetenskapsbaserade klimatmål kan vi påskynda arbetet med att förstå, mäta och minska vår klimatpåverkan.”

Magnus Uvhagen, vd för Ragn-Sells Recycling Sverige



**Mål: Ragn-Sells har minskat sin totala klimatpåverkan i linje med Parisavtalet.**  
**Kortsiktigt: 50% minskning av CO<sub>2</sub>e-utsläpp till 2030 jämfört med 2020.**  
**Långsiktigt: Nettonollutsläpp av CO<sub>2</sub>e till 2040.\***

Ragn-Sells kärnverksamhet är att erbjuda cirkulära lösningar som hjälper andra företag att undvika klimatutsläpp. Samtidigt har vår egen verksamhet en negativ klimatpåverkan. Med denna dubbla roll i åtanke har vi anslutit oss till Exponential Roadmap Initiative (ERI), ett vetenskapsbaserat ramverk som stödjer vårt arbete med att minska utsläpp i den egna verksamheten och i värdekedjan, samt att skala upp våra klimatlösningar.

Som en del av ERI-processen har vi uppdaterat våra klimatmål baserat på den senaste vetenskapen. Till 2030 är målet att halvera våra totala utsläpp (scope 1, 2 och 3) jämfört med

2020 års nivåer. Basåret har ändrats från 2019 till 2020 för att säkerställa överensstämmelse med vår uppdaterade metod för utsläppsberäkning, i enlighet med Greenhouse Gas Protocols krav på omräkning av basår. Jämförelsetal har justerats i enlighet med detta. Därefter kommer vi att fortsätta minska våra CO<sub>2</sub>e-utsläpp för att nå nettonoll\* till 2040, både i den egna verksamheten (scope 1 och 2) och i värdekedjan (scope 3).

Efter en omfattande kartläggning under 2024 och 2025 rapporterar vi nu alla scope 3-kategorier som har identifierats som väsentliga. Målet om nettonoll till 2040

tillåter upp till 10 procent kvarvarande utsläpp vilka omfattar deponigas från tidigare deponerat organiskt material, utsläpp från betong- och stålbaseerade material samt utsläpp från fossilbaserat flygbränsle. Vi arbetar vidare med att identifiera lösningar för att hantera dessa återstående 10 procent.

För att nå dessa mål har vi tagit fram en omställningsplan som ligger i linje med ERI:s rekommendation om att halvera utsläppen i scope 1, 2 och 3 vart femte år. Varje affärsenhet har nu i uppdrag att omsätta den övergripande planen i egna mål och aktiviteter.

När det gäller vårt bidrag till undvikna utsläpp i andra aktörers värdekedjor är vi oerhört stolta över att vår satsning Solvent Recycling Solutions (SRS) certifierades som en klimatlösning under 2025. SRS-anläggningen, som invigdes i Sverige i september 2025, blev den tredje produkten att erkännas inom ramen för ERI:s Climate Solutions Framework. Detta i enlighet med vetenskapligt fastställda kriterier som identifierar alternativ med låga utsläpp jämfört med utsläppsintensiv produktion.

\* Den definierade nivån för nettonoll tillåter upp till 10% kvarvarande utsläpp vilka omfattar deponigas från tidigare deponerat organiskt material, utsläpp från betong- och stålbaseerade material samt utsläpp från fossilbaserat flygbränsle.



## #4

MINSKA CO<sub>2</sub>e  
UTSLÄPPEN

Våra största utsläppskällor är transporter, behandlingsanläggningar och deponier. För att minska utsläppen från transporter fokuserar vi på elektrifiering och en övergång till hållbara bränslen som HVO. Ny utrustning som installeras i samband med uppgraderingar av anläggningar drivs med el där så är möjligt. Vi strävar också efter att använda förnybar el och utforskar elektrobränslen tillsammans med partners inom fordonsindustrin.

När det gäller våra deponier har arbetet med sluttäckning fortsatt i syfte att begränsa utsläpp av deponigas. Samtidigt samlar vi in stora delar av gasen och använder den som energikälla för el, värme och kyla.

Vi är fortsatt fast beslutna att ytterligare minska utsläppen från vår egen verksamhet, samtidigt som vi bidrar till den globala klimatomställningen genom att utveckla och skala upp cirkulära lösningar.

**Totala utsläpp**

Ragn-Sells totala utsläpp av växthusgaser uppgick under redovisningsåret till 90 335 ton CO<sub>2</sub>e (87 461 ton, 2024) inklusive deponigas. De totala utsläppen, exklusive deponigas, uppgick till cirka 60 293 ton CO<sub>2</sub>e. Utsläppen har beräknats och rapporterats i enlighet med GHG Protocol Corporate Standard.

Under 2025 slutförde Ragn-Sells en omfattande kartläggning av våra scope 3-utsläpp och rapporterar nu alla väsentliga kategorier i enlighet med Greenhouse Gas (GHG) Protocol. Till följd av den utökade scope 3-metodiken har basåret 2020 och jämförelsetalen för 2024 räknats om, vilket innebär att de skiljer sig från tidigare publicerade hållbarhetsrapporter.

Scope 1-utsläppen, exklusive deponigas, fortsatte att minska under redovisningsåret. Scope 3-utsläppen ökade något, vilket delvis beror på förbättrad datatäckning. Genom vår kartläggning av scope 3 har vi fått en tydligare bild av utsläppen i värdekedjan och kommer nu att öka takten i arbetet med att minska dem i linje med våra klimatmål.

**Utsläpp från transporter och maskiner på plats under 2025**

En stor del av våra utsläpp, 37 117 ton CO<sub>2</sub>e (39 647 ton, 2024), kommer från transport och hantering av material. Dessa utsläpp omfattar:

- Scope 1: bränsleförbrukning i Ragn-Sells egna fordon och maskiner
- Scope 3: externa transporttjänster och leasade fordon

Under 2025 ökade andelen förnybara drivmedel, såsom HVO och el, jämfört med tidigare år, vilket bidrog till minskade CO<sub>2</sub>e-utsläpp från transporter och arbetsmaskiner. Som en del av vår strategi att ersätta samtliga dieselbaserade fordon och maskiner med elektriska alternativ ökade elanvändningen under året och uppgick till 51 488 803 kWh (49 039 883 kWh, 2024).

**Utsläpp från deponier 2025**

Utsläpp av växthusgaser från deponiverksamheten uppgick till cirka 30 042 ton CO<sub>2</sub>e (27 990 ton CO<sub>2</sub>e, 2024).

Dessa utsläpp består främst av metan som genereras vid nedbrytning av avfall och redovisas som scope 1-utsläpp. Utsläpp från deponier uppskattas baserat på återkommande mätkampanjer, vilka ger en ögonblicksbild av utsläppen vid en viss tidpunkt. Resultaten påverkas av faktorer såsom väderförhållanden och plats-specifika omständigheter vid mättillfället, vilket medför osäkerhet vid bedömning av förändringar mellan år. Trots detta har en minskande trend i deponiutsläpp observerats sedan basåret 2020.

Biogena CO<sub>2</sub>e-utsläpp redovisas separat i enlighet med GHG-protokollet och ingår inte i de totala scope 1- och 2-utsläppen (se tabell).



## #4

MINSKA CO<sub>2</sub>e  
UTSLÄPPEN

| Aktivitet (ton CO <sub>2</sub> e)               | 2020 (baseline) | 2024          | 2025          |
|---|-----------------|---------------|---------------|
| <b>Scope 1</b>                                  |                 |               |               |
| Egna fordon                                     | 17 637          | 6 185         | 4 878         |
| Arbetsfordon på plats                           | 7 686           | 7 344         | 6 455         |
| Utsläpp från deponier                           | 38 867          | 27 990        | 30 042        |
| <b>Summa scope 1</b>                            | <b>64 190</b>   | <b>41 519</b> | <b>41 375</b> |
| <b>Scope 2</b>                                  |                 |               |               |
| El, platsbaserad <sup>1</sup>                   | 3 041           | 2 021         | 1 047         |
| El, marknadsbaserad <sup>2</sup>                | 4 333           | 7 665         | 7 774         |
| Fjärrvärme, platsbaserad                        | 507             | 533           | 997           |
| <b>Summa scope 2<sup>3</sup></b>                | <b>3 548</b>    | <b>2 554</b>  | <b>2 044</b>  |
| <b>Scope 3</b>                                  |                 |               |               |
| 1. Köpta varor och tjänster                     | 1 845           | 2 024         | 2,816         |
| 2. Kapitalvaror                                 | 869             | 1 220         | 3,199         |
| 3. Bränsle- och energirelaterade aktiviteter    | 7 535           | 7 673         | 6,949         |
| 4. Transport och distribution i tidigare led    | 4 725           | 12 701        | 16,571        |
| 5. Avfall genererat i verksamheter <sup>5</sup> | N/A             | N/A           | N/A           |
| 6. Affärsresor                                  | 870             | 1 153         | 779           |
| 7. Anställdas pendling                          | 1 356           | 1 876         | 1 837         |
| 8. Tillgångar som leasas i tidigare led         | 3 453           | 11 070        | 6 946         |

| Aktivitet (ton CO <sub>2</sub> e)                   | 2020 (baseline) | 2024          | 2025          |
|---|-----------------|---------------|---------------|
| 9. Transport och distribution i senare led          | 4,7             | 2 347         | 2 267         |
| 10. Bearbetning av sålda produkter <sup>4</sup>     | N/A             | 168           | 175           |
| 11. Användning av sålda produkter <sup>4</sup>      | N/A             | 3 150         | 5 371         |
| 12. Slutbehandling av sålda produkter <sup>4</sup>  | N/A             | 6             | 6             |
| 13. Tillgångar som leasas i senare led <sup>4</sup> | N/A             | N/A           | N/A           |
| 14. Franchiseavtal <sup>5</sup>                     | N/A             | N/A           | N/A           |
| 15. Investeringar <sup>5</sup>                      | N/A             | N/A           | N/A           |
| <b>Summa scope 3</b>                                | <b>20 658</b>   | <b>43 388</b> | <b>46 916</b> |
| <b>Summa scope 1, 2 och 3</b>                       | <b>88 396</b>   | <b>87 461</b> | <b>90 335</b> |

**Biogena CO<sub>2</sub>e utsläpp<sup>6</sup>**

|   |       |        |        |
|---|-------|--------|--------|
| Biogena CO <sub>2</sub> e utsläpp (ton) | 8 758 | 12 026 | 13 968 |
|---|-------|--------|--------|

1 Platsbaserade utsläpp från el beräknas med hjälp av landspecifika genomsnittliga emissionsfaktorer för elnätet och speglar Ragn-Sells verksamhet i Sverige, Norge, Danmark och Estland.

2 Marknadsbaserade utsläpp från el beräknas med hjälp av leverantörsspecifika emissionsfaktorer där sådana finns tillgängliga. I Sverige omfattas all el som köps in till vår verksamhet av ursprungsgarantier.

3 Totala scope 2-utsläpp redovisas enligt den platsbaserade metoden. Marknadsbaserade uppgifter redovisas separat i enlighet med GHG-protokollet.

4 Inga produkter inom dessa kategorier producerades eller såldes under 2020. Kategorierna blev tillämpliga efter förändringar i Ragn-Sells verksamhet efter basåret.

5 Kategorier som identifierats som icke-väsentliga efter Ragn-Sells väsentlighetsbedömning.

6 Från och med rapporteringsåret 2025 redovisas biogena CO<sub>2</sub>e-utsläpp separat för både rapporteringsåret och jämförelseåret och ingår inte i totala scope 1- och 2-utsläpp. Biogena CO<sub>2</sub>e-utsläpp kopplade till scope 3-aktiviteter redovisas inte separat på grund av begränsad datatillgång i värdekedjan.

I tillämpliga fall ingår dessa utsläpp i redovisade CO<sub>2</sub>e-utsläpp inom scope 3. Ragn-Sells fortsätter att förbättra datatillgången i enlighet med GHG-protokollet.

#5

# CIRKULÄRA LÖSNINGAR

“Den ständigt ökande användningen av jungfruliga material har en förödande effekt på klimatet, den biologiska mångfalden och tillgången på vatten. Att etablera cirkulära materialflöden är det mest effektiva sättet att motverka dessa planetära utmaningar.”

Pär Larshans, hållbarhetschef för Ragn-Sellskoncernen



## Mål: Genom samverkan med samarbetspartner utvecklar vi nya och förbättrade cirkulära materialflöden för att öka materialåtervinningen. År 2030 kommer dessa att bidra till ytterligare 1 miljon ton CO<sub>2</sub>e i undvikna utsläpp per år.

I takt med att klimatförändringarna fortsätter att öka krävs omfattande åtgärder. Fokus har länge legat på energi och transporter, vilket är viktigt, men med detta fokus riskerar man att missa en central del av problemet: mer än hälften av alla klimatutsläpp i dag består av den ökande utvinningen och förädlingen av råvaror.

Det enda sättet att vända denna utveckling är att använda mer av de resurser vi redan har producerat, om och om igen. Och det är precis detta våra cirkulära lösningar är utformade för att möjliggöra.

Vårt mål till 2030 är att utveckla nya cirkulära lösningar som säkerställer att minst 1 miljon ton utsläpp (CO<sub>2</sub>e) undviks varje år.

Ett viktigt erkännande av dessa insatser kom 2025, när vår verksamhet inom Solvent Recycling Solutions certifierades som en klimatlösning av Exponential Roadmap Initiative (ERI). Anläggningen, som är ett joint venture med miljöteknikföretaget Vilokan, producerar återvunna standardlösningsmedel för industrin med ett klimatavtryck som är upp till 81 procent lägre jämfört med traditionellt producerade alternativ.

ERI Climate Solutions Framework fastställer vetenskapsbaserade kriterier för definitionen av klimatlösningar. Den oberoende verifieringen av vår anläggnings klimateffektivitet ger en stabil grund för våra satsningar på att skala upp och bredda vårt utbud av cirkulära lösningar, med sikte på att nå målet till 2030.

Vår ambition är att certifiera flera andra processer enligt ERI:s modell under de kommande åren. Samtidigt är det viktigt att poängtera att alla delar av vår verksamhet bidrar till att återföra råvaror till kretsloppet och minska utsläppen från jungfrulig produktion.

Under året tog även flera andra cirkulära lösningar viktiga kliv framåt. I Norge lanserades partnerskapet AQUAPHOENIX, med syftet att återvinna näringsämnen och producera biogas från fiskslam. Därutöver inleddes byggnationen av världens första Ash2Phos anläggning för återvinning av fosfor i Schkopau, Tyskland. Leveransen av de första volymerna förväntas ske under 2027.

Exemplen är många. Under 2026 fortsätter vi att utveckla och expandera dessa för att hela tiden komma närmare vårt mål. ■

#6

# TRANSPARENTA MATERIALFLÖDEN

“ Genom att arbeta för att säkerställa transparens och kvalitet i alla materialflöden kan vi på ett säkert sätt återföra mer råvaror till marknaden och göra världen mer cirkulär.”

Jonas Wäneskog, chef för Ragn-Sells Recyclables



## Mål: Avsättningen av vårt nedströmsmaterial på den globala marknaden övervakas och granskas på ett transparent och lagenligt sätt och blir normen i samhället.

I en värld där en allt större andel av råvarorna produceras från avfall är det avgörande att göra materialflödena så transparenta som möjligt för att möjliggöra framgång, utveckling och regelefterlevnad. Utan den typen av transparens kan köpare av material inte säkerställa kvalitet och ursprung.

Av denna anledning efterfrågar våra nedströmskunder detaljerad information från oss – vilket är fullt rimligt. Noggrann uppföljning av alla de materialflöden vi hanterar dagligen gör det möjligt för oss att leverera den kvalitet som förväntas.

En viktig del i arbetet är att ständigt förbättra våra sorteringsprocesser. När avfall separeras i hanterbara fraktioner blir det lättare att ta vara på de värdefulla material som finns i det, samtidigt som vi kan följa materialen genom hela deras resa. Under 2025 har dessa förbättringar gjort det möjligt för oss att höja kvaliteten inom samtliga materialgrupper.

I perioder med god tillgång är det inte ovanligt att aktörer i uppströmsledet erbjuder attraktiva villkor, men det finns alltid en risk att avfallet är mer problematiskt än det först verkar – eller till och med har införskaffats på

ett olagligt sätt. Endast genom att sätta en hög standard, stå fast vid den och utveckla kontrollmekanismer kan vi säkerställa transparens i hela värdekedjan och möta kundernas krav.

För att komma närmare vårt mål fortsätter vi att säkerställa transparenta materialflöden även efter att materialet har lämnat våra anläggningar. Vi strävar alltid efter att sälja till köpare där vi kan upprätthålla en viss kontroll genom revisioner och andra åtgärder. Under 2025 granskades 10 (15) viktiga uppströmsleverantörer och 15 (12) viktiga nedströmskunder. Utifrån dessa revisioner,

som kommer att utvecklas ytterligare under 2026, identifierar vi åtgärder som för oss närmare vårt mål om ökad transparens.

Övriga åtaganden för 2026 omfattar att vidareutbilda samtliga medarbetare och öka medvetenheten om de regler och metoder som syftar till att säkerställa transparenta materialflöden av hög kvalitet. Vi kommer även arbeta med att ta fram en gemensam databas över materialflöden som omfattar alla Ragn-Sells marknader i syfte att säkerställa enhetlighet.

# #7 ÅTERVUNNET MATERIAL I VÅRA INKÖP

“ Genom att konsekvent efterfråga återvunna råvaror i våra inköp, och ställa tydliga krav på transparens, kan vi bidra till att stegvis driva utvecklingen mot en mer cirkulär ekonomi.”

Hanna Strufve, ekonomi- och finansdirektör på Ragn-Sells



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

Om vi menar allvar med att skapa ett hållbart samhälle måste vi använda de material vi redan har, om och om igen. Detta är särskilt viktigt inom våra egna inköp, där vi har som ambition att föregå med gott exempel genom att efterfråga återvunna material och uppmontra våra leverantörer att överväga cirkulära alternativ.

Vårt mål är att hälften av alla upphandlade produkter ska vara tillverkade av återvunna råvaror till 2030.

Detta arbete är också avgörande för att minska CO<sub>2</sub>e-utsläppen i vår värdekedja. Precis som vi hjälper våra kunder att minska sitt klimatavtryck genom våra cirkulära lösningar

behöver vi prioritera återvunna material i vår egen upphandling för att nå våra klimatmål.

Under 2025 tog vi flera mindre men viktiga steg mot detta mål. I Norge bytte vi leverantör av plastkärl och köper nu kärl tillverkade av 98 procent återvunnet material, jämfört med tidigare 30 procent. Vi har även vidtagit åtgärder för att öka andelen återvunnet stål i våra containrar. Eftersom denna andel varierar mellan olika stålproducenter är det dock svårt att ange en exakt siffra.

Detta belyser en av de största utmaningarna inom området: att få tillgång till tillförlitlig information om andelen återvunnet innehåll i material och produkter. Även om många av

våra leverantörer är positiva till våra krav på att öka andelen återvunna resurser har de ofta svårt att få fram sådan information. Detta understryker vikten av att fortsätta ställa tydliga krav och ställa rätt frågor i vår roll som upphandlande part. För att säkerställa ett systematiskt arbetssätt krävs det vid alla större projekt att man bedömer möjligheten att använda återvunna material innan några upphandlingsbeslut fattas.

En nyligen genomförd genomgång av våra upphandlingskategorier har identifierat maskiner, fordon och bygg som de områden där en övergång till återvunna material bedöms ha störst effekt.

Under 2025 upphandlade vi även ett urval av profilprodukter, där krav ställdes på en hög andel återvunnet material samt på att produkterna skulle vara återvinningsbara. Produkterna skulle också vara helt fria från skadliga ämnen och, i möjligaste mån, tillverkade i Europa. Även om profilprodukter endast utgör en mindre del av våra totala inköp har de ett symbolvärde eftersom de tydligt representerar Ragn-Sells varumärke.

Med mindre än fem år kvar till 2030 står vi fast vid vårt åtagande att öka efterfrågan på återvunna material i samhället, både genom våra cirkulära lösningar och genom att ta ansvar i vår roll som inköpare. ■

# ÅRSREDOVISNING

Vår finansiella stabilitet och vårt långsiktiga familjeägande ger oss goda förutsättningar att hantera marknadens svängningar och att fortsätta investera i den cirkulära omställningen.



“ Trots politisk oro och ekonomisk osäkerhet fortsatte efterfrågan på våra cirkulära lösningar att öka. Sett till omsättning och försäljning var 2025 vårt mest framgångsrika år hittills, vilket visar styrkan och motståndskraften i vår kärnverksamhet.”

Hanna Strufve, ekonomi- och finansdirektör på Ragn-Sells

## Direkt genererat ekonomiskt värde (MSEK)

|                  | 2024  | 2025  |
|------------------|-------|-------|
| Intäkter         | 8 860 | 9 120 |
| Nettoinvestering | 922   | 576   |

## Distribuerat ekonomiskt värde (MSEK)

|                                   |        |        |
|-----------------------------------|--------|--------|
| Anställda                         | -2 091 | -2 143 |
| Leverantörer och offentlig sektor | -6 755 | -7 151 |
| Totalt distribuerat värde         | -8 846 | -9 294 |
| Vinst från intressebolag          | 7      | 22     |
| Rörelseresultat                   | 440    | 403    |
| Kapitalförmedlare (betalning)     | -25    | -68    |
| Redovisade skatter                | -102   | -83    |
| Vinst                             | 312    | 252    |
| Utdelning till ägarna             | 15     | 15     |



För mer information om den här rapporten, kontakta Pär Larshans, hållbarhetschef för Ragn-Sellskoncernen, [par.larshans@ragnsells.com](mailto:par.larshans@ragnsells.com)

**RAGN  SELLS**

[www.ragnsells.se](http://www.ragnsells.se)