

# Fra suksess til fiasko

- Hva skjedde med renovasjonsbransjen?

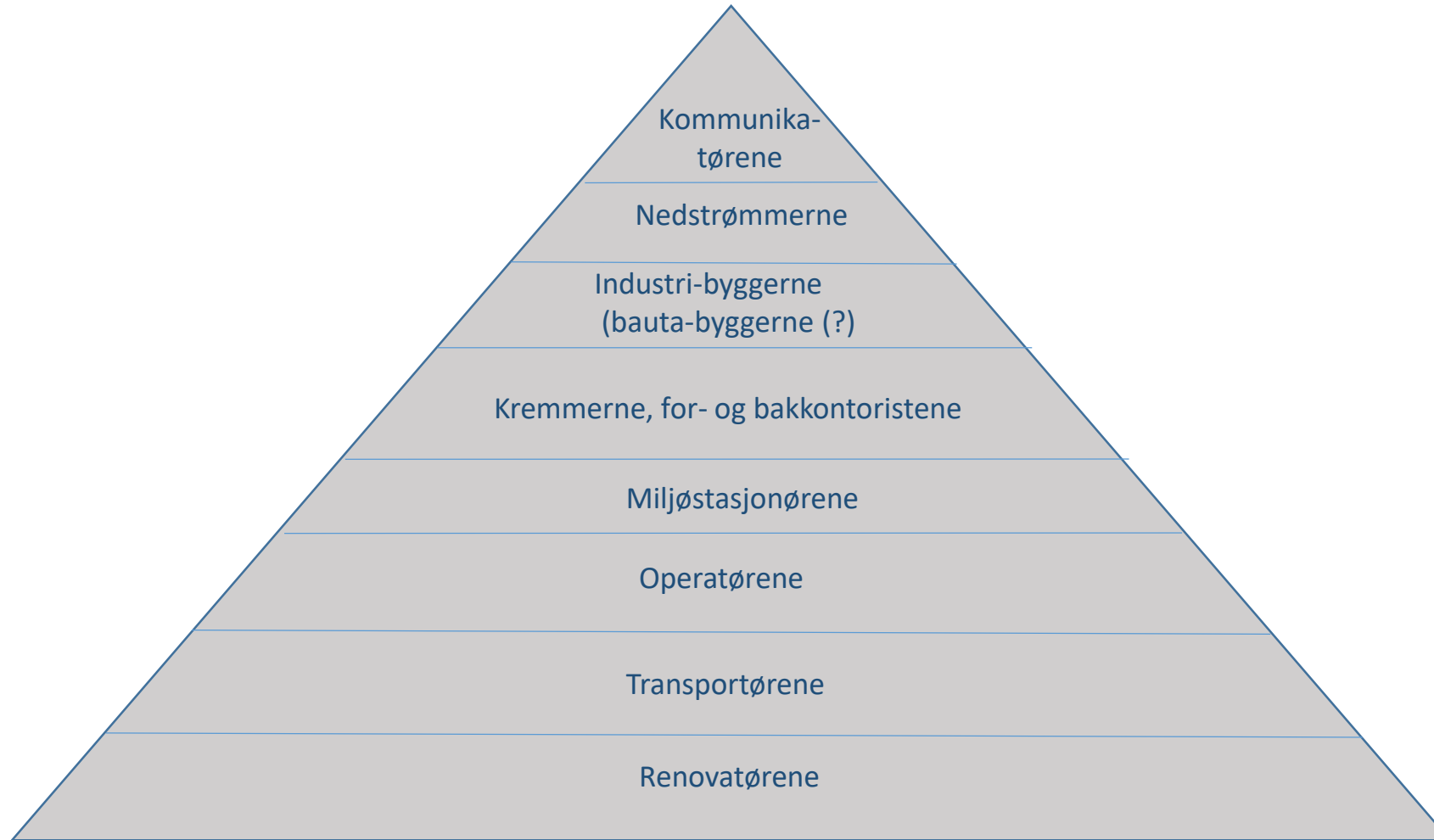
Hvor går veien videre ?

Avfallskonferansen i Midt-Norge 14. og 15. mars 2018

**Bjørn Kopstad**

**Auritus as**

# Avfallsbransjens «kulhets-hierarki»



# Historikk

- Frem til 90 – tallet kommunale og private monopoler
- Lov om offentlige anskaffelser og innføring av kildesortering endrer spillet
- Farmand Renovasjon etableres som første nisjeselskap 1996 – 1998
- RenoNorden (RN) etableres i 2000
- Konkurrenter re-organiserer fra 2011 og blir like RN
- Høy lønnsomhet i RN gjennom mange år gir oppmerksomhet
- Veireno fristes. Det samme gjør engelske og svenske PE-fond

# Veireno og «Nye RN» – noe felles

**Manglet kritisk (kalkyle, kontraktsforståelse,  
kapasitetsberegninger mmm)  
renovasjonskompetanse sentralt**

**Forsto ikke at de manglet kritisk kompetanse**

Inkompetanse og grådighet

- en dårlig kombinasjon

# To stor-konkurser på 8 måneder

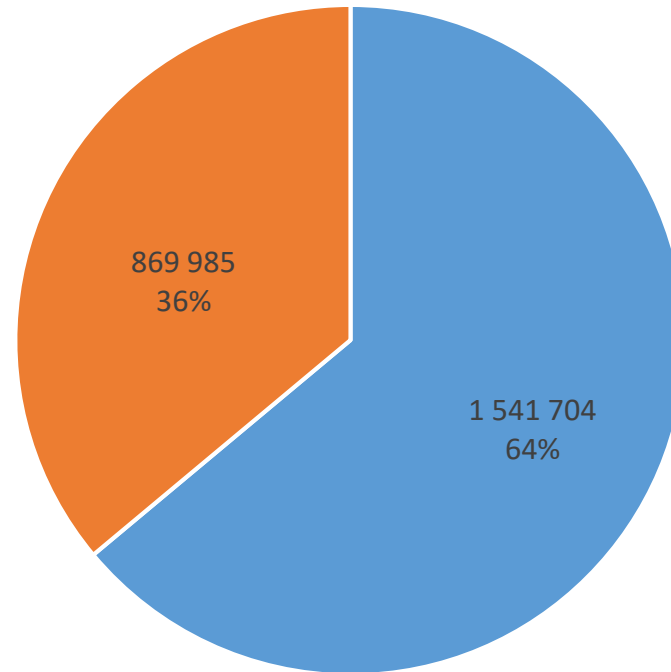
- **Veireno gikk konkurs i februar 2017**
- **RenoNorden (Norge og ASA) gikk konkurs 25. september 2017**



# Mange innbyggere omfattet av konkursene

- **RenoNorden og Veireno hadde for ett år siden ca 2/3 av anbudsmarkedet for renovasjon i Norge**
- **Totalt ble ca. 2,4 millioner innbyggere omfattet av konkursene i Veireno og RenoN**
- **De to selskapene hadde kontrakter med 150 kommuner fordelt på 34 kontrakter**

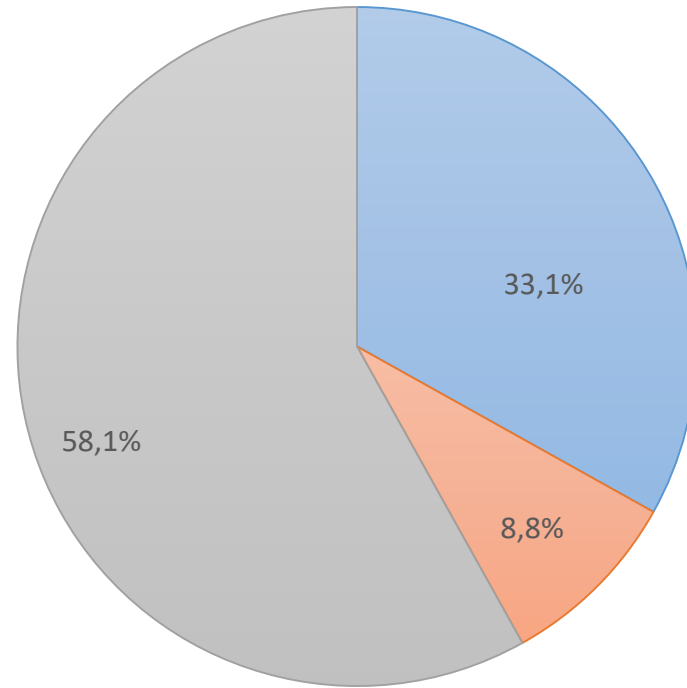
# RenoNorden og Veireno for ett år siden



■ RenoNorden ■ Veireno



# «Kakens» fordeling i oktober 2017



■ Store riks-renovatører ■ Lokale renovatører ■ Kommunal egendrift

# Overgangen fra konkurser til ny drift

Overgangen fra konkurser til ny drifter gikk stort sett knirkefritt.

Uavhengig av valgt driftsform

# Hvorfor gikk overgangen så bra ?

På de aller fleste steder var det en oppegående lokal organisasjon med:

- **Lokal leder**
- **Sjåfører**
- **Biler**
- **Rutiner**

**Altså en ordinær driftssituasjon**

**....men ikke i Oslo**

# Status – oktober 2017

Fylke	Oppdragsgiver	Løsning etter RN-konkurs	Ny driver
Østfold	Indre Østfold Renovasjon -IØR (5)	Forhandling/minikonk	NordRen
	Halden komm (1)	Forhandling/minikonk	Retur as /Ragn-Sells
Oslo/	Oslo kommune	Egendrift	
Akershus	Bærum kommune (1)	Forhandling/minikonk	NordRen
	ROAF (3)	Egendrift	
Hedmark	Solør renovasjon - SOR	Forhandling/minikonk	NordRen
	Sirkula - Hamar mfl (4)	Forhandling/minikonk	Nortransport
Oppland	GLT/Horisont, Gjøvik mfl (4)	Egendrift	
Buskerud	Hadeland og Ringerike - HRA (5)	Egendrift	HRA Renovasjon as
	Drammen mfl - Rfd (8)	Forhandling/minikonk	NG Renovasjon
	Kongsberg kommune (1)	Forhandling/minikonk	NG Renovasjon
Vestfold	Sandefjord kommune (1)	Forhandling/minikonk	NordRen
	VESAR (9)	Forhandling/minikonk	Retur as /Ragn-Sells
Aust-Agder	Arendal mfl - Agder Renovasjon (3)	Ny kontrakt fra apr 2018	NordRen
	Setesdal Miljø og gjenvinning IKS (5)	Forhandling/minikonk	Peter Lovaas as
	Lillesand og Birkeland- LIBIR (2)	Egendrift	
Vest-Agder	Kristiansand mfl - Avfall Sør (4)	Forhandling/minikonk	NGR
	Farsund og Lyngedal - Rfl (2)	Forhandling/minikonk	Hansen Renovasjon as
	Mandal mfl - MAREN (4)	Forhandling/minikonk	MBT
Rogaland	RYMI (3)Rennesøy, Finnøy og Forsand	Egendrift	Renovasjonen IKS
	Suldal, Hjelmeland og Strand	Egendrift	Renovasjonen IKS
	Hå og Klepp kommuner (2)	Forhandling/minikonk	Brødrene Håland as
	Karmøy kommune (1)	Egendrift	
	Haugesund mfl - HIM (5)	Egendrift	
Hordaland	Hordaland (ikke Bergen) - BIR (8)	Egendrift	BIR Transport as
	Nord Hordland og Gulen -NGIR (9)	Egendrift	
Sogn og Fjordane	Indre Sogn - SIMAS (9)	Egendrift	
	Sunnfjord Miljøverk - SUM (7)	Forhandling/minikonk	NordRen
	Nordfjord - NOMIL (7)	Egendrift	Vurderer senere
Møre og Romsdal	Ålesund mfl - ÅRIM (12)	Egendrift	
	RIR - Romsdal	Egendrift	
Sør-Trøndelag	Fosen renovasjon (4)	Egendrift	
Nordland	Helgeland avfallsforedling - HAF (6)	Forhandling/minikonk	Diverse lokale

**Hva skjer videre ?**

## **a) Kontrakter som RenoNorden allerede hadde tapt og som ble fremskyndet med ny valgt renovatør**

**MAREN IKS, Mandal**

**- ny renovatør MBT**

**Avfall Sør**

**- ny renovatør Norsk Gjenvinning Renovasjon**

**Agder Renovasjon**

**- ny renovatør Nordren**

**Sunnfjord Miljøverk (SUM)**

**- ny renovatør Nordren**

## **b) Konkurranser som allerede er utlyst påny**

**VESAR**

**Indre Østfold Renovasjon**

**RfD, Drammen**

**Helgeland Avfallsforedling (HAF) (lager «skyggetilbud»)**

**Sirkula, Hamar (kan evt. velge egendrift før anbudsåpning)**

**c) Konkurranser som med høy sannsynlighet kommer**

**Halden kommune**

**Sandefjord kommune**



**d) Valgt løsning går ut RN kontraktperiode**

**ÅRIM, Ålesund (egenregi)**

**Kongsberg kommune (NG Renovasjon)**

## e) Egenregi inntil noe «annet blir besluttet»

**Horisont, Gjøvik**

**Hadeland og Ringerike Avfallsselskap**

**Oslo Ren**

**LIBIR, Lillesand**

**Karmøy kommune**

**Simas, Indre Sogn**

**Fosen renovasjon**

## f) Planlagte politiske prosesser før endelig beslutning

Solør Renovasjon, Hedmark (vurderes våren 2018)

Bærum kommune (avklares i løpet av februar)

Setesdal Miljø og Gjenvinning (vurderes våren 2018)

Ryfylke (?)

Suldal, Hjelmeland og Strand (Skal ta stilling høsten 2018)

HIM, Haugesund (drøfting 2018, beslutning 2019)

RIR, Molde (evalueres 2019)

ÅRIM (beslattes våren 2019)

# Høy andel anbud på renovasjon i Skandinavia

Fra 1990 har trenden vært økende bruk av anbud i alle tre land

De siste årene har vi hatt følgende fordeling av anbud og egenregi i Skandinavia

- Norge ca. 72-74% (av innbyggerne på anbud)
- Sverige ca. 74-76%
- Danmark ca. 90-95%

## Mer egenregi

**Det kan se ut som om anbudsandelen i Norge vil gå under 50% de neste årene**

**Det er sannsynlig at trenden igjen vil snu, og anbudsandelen vil øke igjen.**

**Egenregi eller anbud ?**

**Ideologisk/politisk tilnærming**

**eller**

**pragmatisk tilnærming ?**

**Offentlige virksomheter er «regelstyrte», men er blitt mer resultatorienterte**

**Private virksomheter er «resultatstyrte», men har blitt mer regelorienterte**

**Forskjellene har minket**

# Mange momenter å vurdere

- Organisatoriske forhold hos kommune/IKS
- Virksomhetens øvrige innretning
- Tilgang til renovasjonsfaglig kompetanse
- Behov for fleksibilitet
- By/land
- Størrelse på aktivitet
- Utvikling over tid («glide-effekt»)
- Servicenivå
- Konkurransesituasjonen/tilgang på konkurranse
- Egen kompetanse på anbudsprosesser
- Egen evne til kontinuerlig forbedring
- Og mye annet...



**Takk for oppmerksomheten**

**Bjørn Kopstad  
Auritus as  
Tlf. 900 84 933  
E-post: [bjorn@auritus.no](mailto:bjorn@auritus.no)**