

## Exempel:

# Feralco – förändring genom berättande exempel

Att se helheten, det är det många som pratar om, men det är i de praktiska valen som cirkularitet och hållbarhetsfrågor sätts på prov.

Feralco gör processkemikalier, bland annat för rening av vatten och avlopp. I den branschen finns tendenser hos svenska kunder att ställa mycket stränga kemikaliekrav. Man använder till exempel inte sällan specifikationer för att rena dricksvatten även när man köper för avloppsrening.

- Onödigt stränga krav på renhet motverkar att kunna utveckla cirkulära lösningar för processkemikalier, menar Kalle Pelin som är Circularity Manager på Feralco. Är det rimligt att låta bli att återanvända till exempel järn och aluminium och bara fortsätta bryta nytt runt om i världen? Är det rimligt att ställa krav på så hög renhet samtidigt som reningsverken regelmässigt bräddar och släpper ut helt orenat avlopp när det regnar mycket. Var är proportionerna? Målkonflikterna blir oändligt intressanta i vår bransch!



Bild 9. Kalle Pelin, Feralco

Cirkulära affärer är beroende av att samhället sätter upp ekonomiska styrmedel som gör mer hållbara beteenden och affärer lönsamma. Annars blir det bara vissa nischer som blir cirkulära på marginalen, menar Kalle. Mjuka styrmetoder som att främja cirkulära affärer har sina begränsningar jämfört med hårda styrmedel som lagstiftning, skatter, avgifter och bidrag.

- Ta till exempel REACH som många tyckt var en belastning. Det är i dag i själva verket en konkurrensfördel att ha en sådan lagstiftning!

Ett certifikatsystem för att verifiera tillräcklig renhet på också återvunna kemikalier skulle vara bra. Kunderna måste förstås kunna lita på produkterna, och fosfor i slammet måste gå att återvinna.

- Alla företag i en värdekedja måste tjäna pengar, det är helt grundläggande. Det går inte att förlita sig på att leverantörer eller kunder helt själva ska lösa världens problem. Vi bör betrakta våra värdekedjor med som ett sammanhängande system, ett affärsekosystem, för att därigenom hitta värden, och utveckla lösningar, som är bärkraftiga för samtliga aktörer. På så sätt kan man dela både risker, kostnader och vinster på rimliga sätt i affärerna. Skapar man samsyn går det även snabbare att nå målen.

Om det t ex är avgiftning man vill uppnå är det antagligen bäst att bränna slammet och återvinna fosfor ur askan. Inte att sprida slam på åkrar eller bara förvara det. Då förhindrar man till exempel att läkemedel i slammet sprids runt.

För Feralco är det en nyckel att bygga systematik i hur man skaffar råvaror. Det underlättar att vd är mycket engagerad och styr på klimat.

” Vi bör betrakta våra värdekedjor med som ett sammanhängande system, ett affärsekosystem, för att därigenom hitta värden, och utveckla lösningar, som är bärkraftiga för samtliga aktörer”

- Verkliga exempel och dialog med kunder är metoder som fungerar, menar Kalle. Det krävs stora utbildningsinsatser från branschen gemensamt för att påverka alla i värdekedjan om vad olika krav som ställs idag innebär, och vad som går att göra med befintlig infrastruktur, inte minst vad som går att lösa uppströms.

Berättelser och möten är mycket viktigare än siffror och certifikat, enligt Kalle. Till exempel kan EPD:er kosta miljoner att ta fram, så det behövs verkligen en betalningsvilja. Siffrorna i sig finns, dock inte i den formen, men vi på Feralco visar gärna var vi är! förtydligar Kalle.

- Verktyg, som tex en Cirkulär Business Canvas, kan tjäna som exempel som visar på små realistiska steg på vägen. Det är bättre att tänka många små steg, än att tänka i så stora steg att man inte kommer någon vart alls.