ESG
2025

AUKSJONEN



Innhold

01 **Daglig leder har ordet** 3

02 **Om oss** 4

Hvorfor ESG er viktig for oss
ESG for oss betyr
Vi sammenligner 2024 mot 2025

03 **Resultatet av vårt arbeid** 7

CO_2 Unngått per kategori
Miljøeffekt gjennom gjenbruk

04 **Verdiene som driver vårt ESG-arbeid** 9

Verdi for kundene, samfunnet og planeten

05 **Tiltak i vår daglige drift** 11

Farvel til engangsflasker
ESG-rapport for bedriftskunder
Elektrifisering av bilparken
Kompetanse som bygger organisasjonen
Like muligheter for læring og utvikling
Systematisk arbeid med utvikling og intern mobilitet
Veldedighetsauksjoner
Psykisk helse på jobb og gjennom veldedighetsauksjoner
Sykefravær og oppfølging

06 **Åpen og ansvarlig styring** 18

Ansvarlig handel med hele verden

07 **Neste steg** 20

Klimaberegninger og datagrunnlag
ESG som verdi for kundene
Elektrifisering og egen drift
Utslipp i verdikjeden
Mennesker og kultur
Ansvarlig handel og styring

01

Daglig leder har ordet

I Auksjonen er sirkulærøkonomi ikke et mål i seg selv, det er selve fundamentet i forretningsmodellen vår. Når brukte kjøretøy, maskiner og utstyr får nytt liv hos en ny eier, forlenges levetiden på verdifulle ressurser. Det er godt nytt både for økonomien og miljøet.

Hver dag sørger vi for at ting får gå, ikke stå. Og vi står ikke alene om det: Auksjonen er en del av TBAuctions, Europas ledende nettauksjonsplattform for brukte B2B-varer, med ni auksjonshus i 17 land. Vi deler én overbevisning: alt har en verdi. For kundene betyr det lokal oppfølging når de selger, og et globalt marked av kjøpere når budrunden starter.

Bare i 2025 ble nesten 58 000 objekter solgt på plattformen vår. Over 3 millioner bud ble lagt inn, og 95 000 budgivere deltok, 2 600 av dem fra utlandet. Samlet ble over 260 000 tonn CO_2 unngått gjennom gjenbruk. Vi lanserte også en egen ESG-rapport for bedriftskundene våre, slik at de kan dokumentere klimaeffekten av å velge brukt i sin egen rapportering. Bærekraft skal være målbar, ikke bare for oss, men for kundene våre.

Bak tallene står folkene våre. I 2025 fikk 19 ansatte nye roller internt: noen med mer ansvar, noen i helt nye fagfelt, noen i lederroller. Det gjør meg stolt å se kollegaer utvikle seg innen nye områder og som ledere, og strekke seg mot nye mål for selskapet og seg selv. Vi følger med på hvem som vil utvikle seg, og satser på egne folk før vi ser eksternt. De kjenner kundene, plattformen og bransjen, og det er nettopp den kompetansen som gjør at vi kan fortsette å utvikle oss. Når folkene våre vokser, vokser Auksjonen.

Auksjonen skal fortsette å være en viktig aktør i den sirkulære økonomien. Vi er stolte av rollen vi spiller, og ser det som vårt ansvar å gjøre det både lønnsomt og enkelt å ta klimasmarte valg.

Alt har en verdi. La det gå, ikke stå.

Kai Møller

Kai Møller
Daglig leder i Auksjonen



02

Om oss

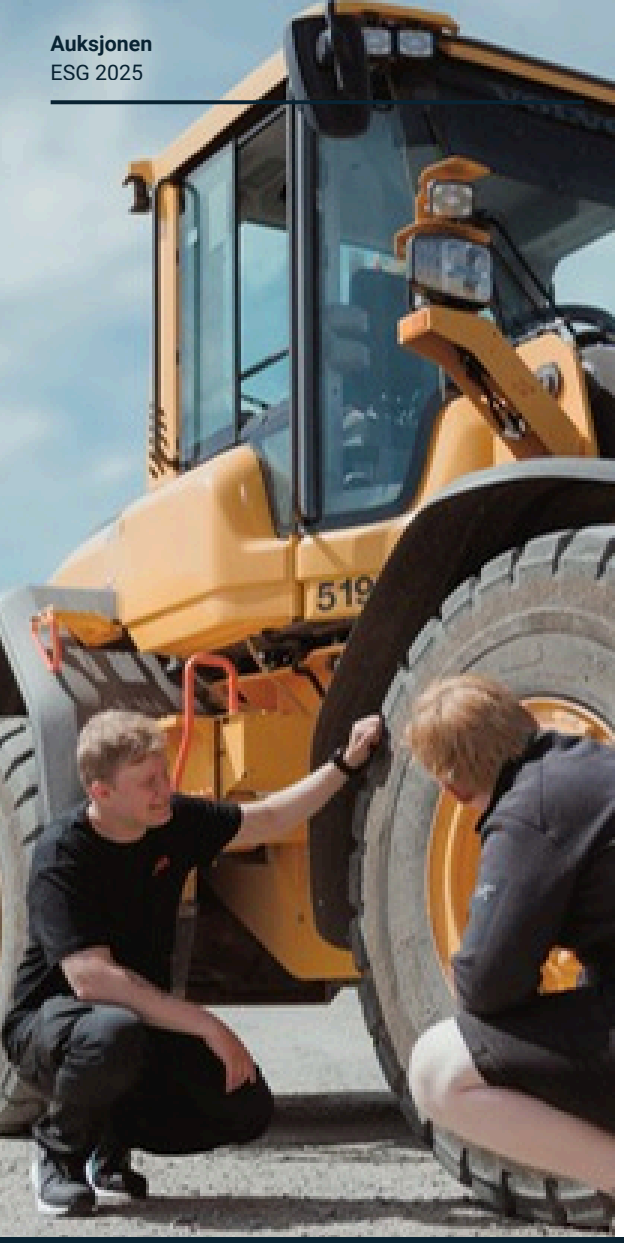
Hvorfor ESG er viktig for oss

Gjennom vår auksjonsplattform har vi bidratt til over 260 000 tonn CO_2 unngått gjennom kjøp og salg av brukte maskiner og varer.

I dag kan vi dokumentere unngåtte CO_2-utslipp for 26,2% av de solgte objektene. Fordi det er de største og dyreste objektene, som lastebiler og traktorer, utgjør disse likevel nær 66 % av det totale salgsvolumet i kroner hos Auksjonen. Innen 2030 vil vi dekke 90% av produktkategoriene, og jobber derfor med å samle mer objektdata som vekt og mål i auksjonene våre.

I mai 2025 la Ekspertgruppen for utredning av virkemidler for å fremme sirkulære aktiviteter frem rapporten *Ikke rett fram*, som viser at dagens globale forbruk står for over 90% av tapet av naturmangfold og vannressurser, samt over 55% av klimagassutslippene. Samtidig er Norge kun 2% sirkulært.

Hos Auksjonen ser vi bærekraft som en mulighet til å skape verdi for kundene våre, miljøet og samfunnet. Vi gjør det enklere å kjøpe og selge brukt, og hver gang en maskin, bil eller tilhenger får nytt liv hos en ny eier, sparer vi ressurser, unngår utslipp og fremmer sirkulærøkonomi i praksis.



ESG for oss betyr

1

Å redusere utslipp og ressursbruk ved å gjøre gjenbruk enkelt, trygt og tilgjengelig for alle

2

Å ta vare på folk gjennom en inkluderende arbeidsplass bygget på tillit, trygghet og utvikling

3

Å tilby en transparent, effektiv og ansvarlig markedsplass for brukt utstyr, kjøretøy og maskiner

ESG er en integrert del av hvordan vi jobber, tenker og utvikler tjenestene våre. Når du er kunde hos Auksjonen, bidrar du til overgangen fra lineær til sirkulær økonomi, én maskin, lastebil eller tilhenger av gangen.

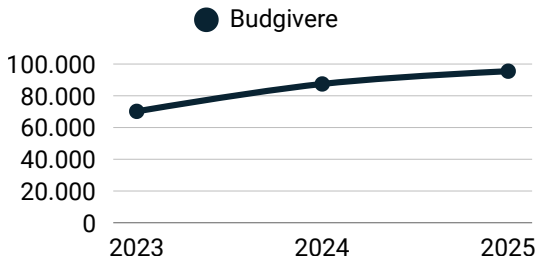
Visjon

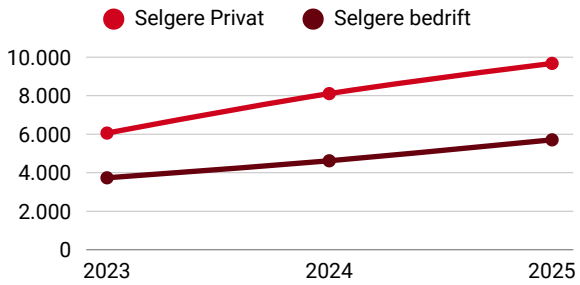
Vi skal være førstevalget for næringslivet ved kjøp og salg av brukte maskiner, kjøretøy og utstyr. Slik forlenger vi levetiden og verdien til gjenstander, og bidrar til en mer sirkulær økonomi.



Vi sammenligner 2024 mot 2025

Budgivere	**87 451** 2024 **95 495** 2025	**+9,2%**
Selgere privat	**8 108** 2024 **9 677** 2025	**+19,4%**
Selgere bedrift	**4 620** 2024 **5 708** 2025	**+23,5%**





03

Resultatet av vårt arbeid

Miljøeffekt gjennom gjenbruk

I 2025 ble over 260 448 tonn CO_2 unngått gjennom gjenbruk av kjøretøy, maskiner og utstyr via Auksjonen. Det tilsvarer utslipp fra mer enn 130 000 nye personbiler, og viser hvilken forskjell det utgjør å velge brukt fremfor nytt.

Resultat:

- Gjenbruk gir lavere utslipp enn nyproduksjon
- Eksempel: 109 tonn CO_2 unngått ved å kjøpe en brukt anleggsmaskin fremfor en ny
- Størst effekt innen: bil, lastebil og henger



CO_2 unngåelse per kategori:

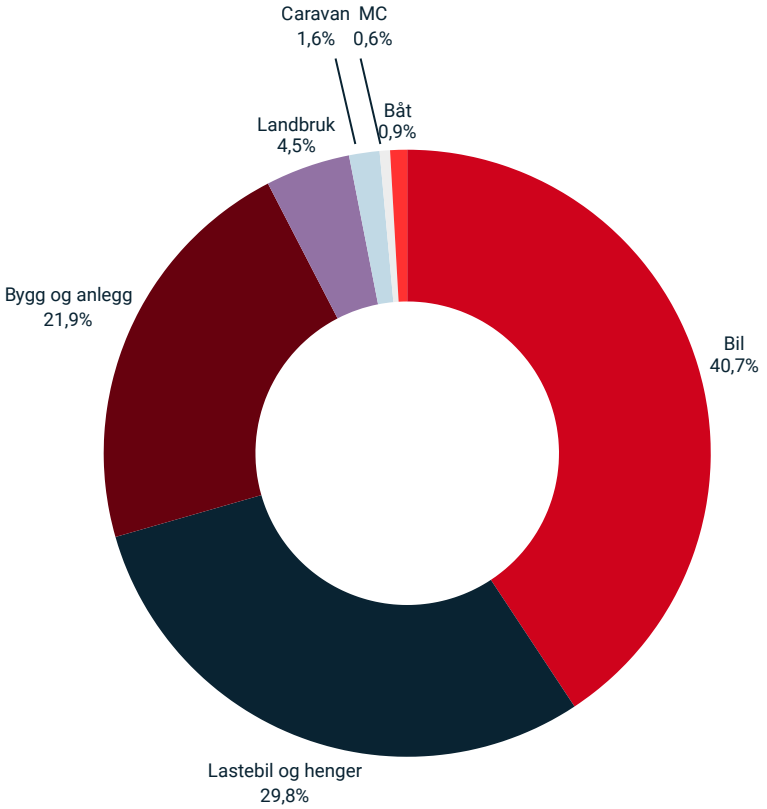
Kategori	Tonn CO_2
Bil	**106 027**
Lastebil og henger	**77 724**
Bygg og anlegg	**56 933**
Landbruk	**11 753**
Caravan	**4 222**
Båt	**2 347**
MC	**1 442**

*Vi har CO_2-beregninger på 26,2% av objektene som selges gjennom Auksjonen.no – hovedsakelig større kategorier som lastebiler, traktorer og andre tunge kjøretøy. Disse står til sammen for nærmere 66% av den totale salgssummen, og gir oss et sterkt grunnlag for å vise hvilken klimaeffekt gjenbruk har i de største segmentene.

Nå jobber vi aktivt med å utvide beregningene til flere produktkategorier, slik at vi etter hvert kan dokumentere unngåtte utslipp også fra mindre objekter.

260 448 tonn

Total CO_2 unngåelse



04

Verdiene som driver vårt arbeid

Verdi for kundene, samfunnet og planeten

Vi skaper verdi for B2B-selgere og kjøpere, og for samfunnet og planeten.

Gjennom dyktige mennesker, teknologi og data gjør vi det enkelt å handle brukt, raskt og trygt. Vi kobler lokale selgere og kjøpere med det globale markedet.

Slik bidrar vi til en smidigere overgang fra lineær til sirkulær økonomi. Samtidig forlenger vi levetiden til maskiner, kjøretøy og utstyr, og reduserer avfall og utslipp.

For oss handler ESG om sunn fornuft og forretningsmessig kløkt. Alt har en verdi, og vi vil bidra til at det går, ikke står og støver ned. Våre verdier viser hvordan vi tar ansvar for miljøet, menneskene og markedet vi er en del av.



«Vi kobler lokale selgere og kjøpere sammen med det globale markedet»



1. Vi tar eierskap

- Vi kutter eget fotavtrykk med smartere drift, bedre rutiner og bærekraftige innkjøp
- Vi gjør det enklere for kundene å ta bærekraftige valg, og har utviklet en selvbetjent rapport og dashbord for dokumentert unngått CO_2
- Vi investerer i teknologi og løsninger som gjør bruktmarkedet bedre, tryggere og mer effektivt

2. Vi leverer resultater

- Vi setter tydelige mål: 90 % elbiler, flere kjøpere og selgere
- Vi følger opp med konkrete tiltak og rapporterer på fremdriften
- Vi bruker innsikt og tilbakemeldinger til å bli bedre, hver dag

3. Vi prioriterer kunder

- Vi gjør det enkelt og trygt å handle brukt
- Vi tilbyr trygg betaling via oppgjørskonto, åpen budlogg og støtte fra over 40 lokale auksjonsmeglere
- Vi setter lav terskel for å komme i gang med kostnadsfritt salg for privatpersoner og bred markedsføring som gir god synlighet og kontroll over handelen

05

Tiltak i vår daglige drift

Farvel til engangsflasker

Som en del av arbeidet med å redusere miljøavtrykket i egen drift, installerer vi Waterwell vanndispenser på kontoret. Løsningen kobles til lokal vannforsyning og gir de ansatte filtrert, kaldt vann tappet direkte i personlige, resirkulerbare flasker i rustfritt stål, i stedet for innkjøpt flaskevann og brus i engangsemballasje. Ifølge Waterwell sparer hver tapping miljøet for fire plastflasker, og i tillegg bortfaller utslipp og energibruk knyttet til transport av drikkevann.

ESG-rapport for bedriftskunder

I 2025 lanserte vi en egen ESG-rapport for bedriftskunder. Rapporten hentes direkte fra Min side og gir en samlet oversikt over bedriftens auksjonsaktivitet per år, inkludert antall solgte objekter, salgspriser og beregnet CO_2 unngått ved at brukte maskiner og utstyr får forlenget levetid fremfor å bli erstattet av nyproduksjon.

Med dette kan kundene våre dokumentere klimaeffekten av å velge brukt, og bruke tallene i egen intern og offentlig bærekraftsrapportering. Slik gjør vi det enklere for hele verdikjeden å synliggjøre bidraget til en mer sirkulær økonomi. Samtidig jobber vi med å utvide CO_2-beregningene til flere produktkategorier.



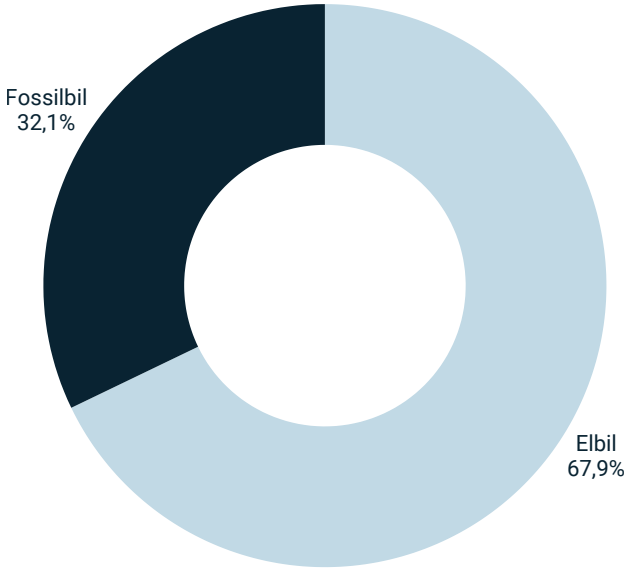


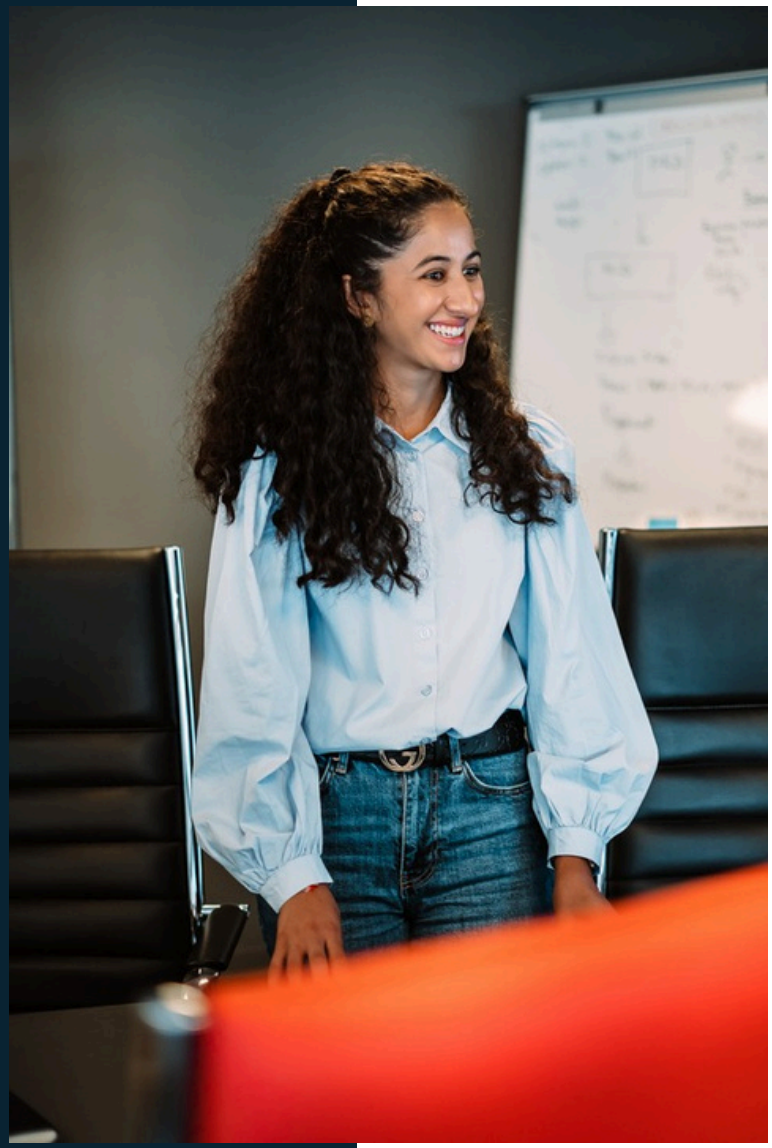
Elektrifisering av bilparken

Ved utgangen av året bestod bilparken vår av 56 kjøretøy, hvorav 38 er elektriske. Det gir en elbilandel på 67,9 prosent, opp fra 58 prosent året før.

Målet vårt er at 90 prosent av bilparken skal være elektrisk innen utgangen av 2026. Det er et ambisiøst mål, og vi er ærlige på at utfasingen av fossile kjøretøy går mer gradvis enn vi opprinnelig så for oss. Utskifting av kjøretøy er en betydelig investering, og vi prioriterer å gjøre overgangen på en økonomisk forsvarlig måte.

Retningen står likevel fast. Hvert år skal andelen elektriske kjøretøy øke, og målet endres ikke selv om veien dit tar noe lengre tid enn planlagt.



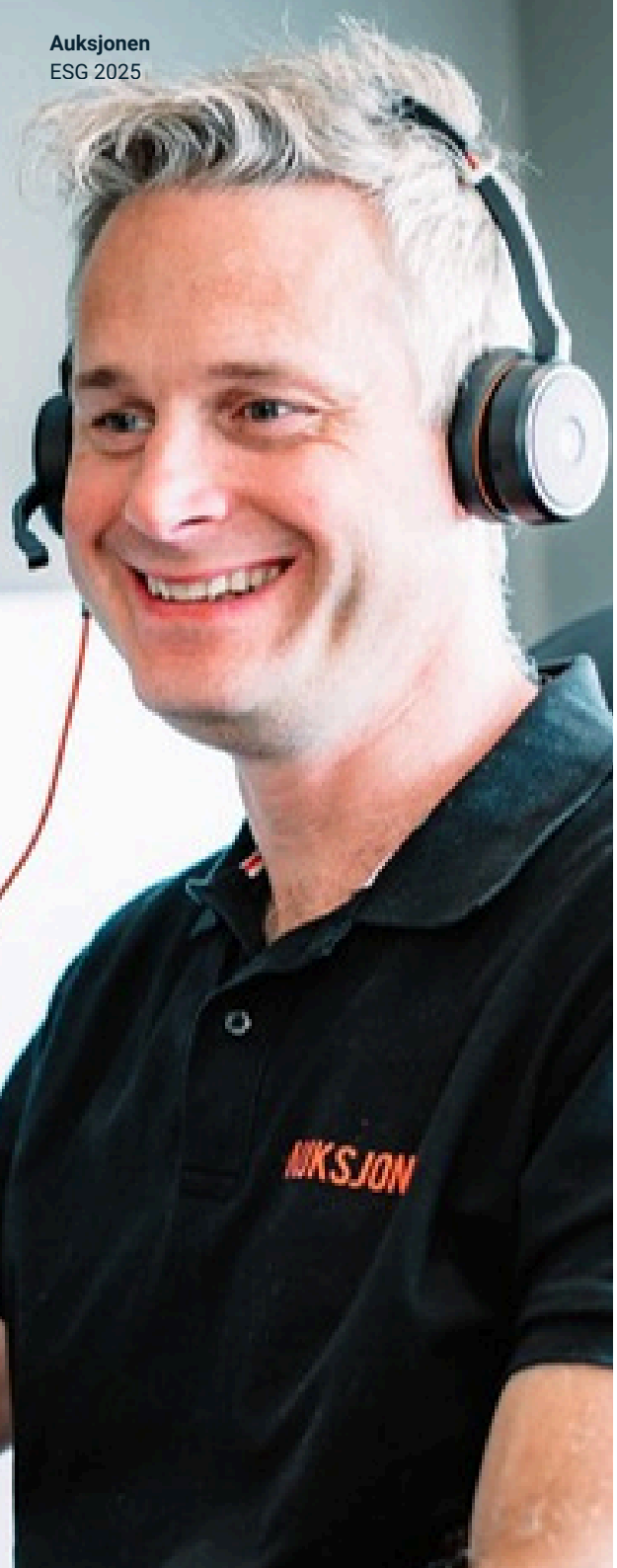


Kompetanse som bygger organisasjonen

"Hos Auksjonen er kompetanseutvikling en viktig del av arbeidet med å skape en sterk organisasjon og gode kundeopplevelser. Ved å investere i utvikling av våre medarbeidere styrker vi både fagkompetansen, samarbeidet på tvers av avdelinger og vår evne til å møte kundenes behov på en profesjonell og løsningsorientert måte.

Dette bidrar til økt kvalitet i tjenestene våre, høyere medarbeiderengasjement og en kultur preget av kontinuerlig læring og forbedring i tråd med våre verdier og vårt samfunnsansvar".

Shilan Aswad Morad
Head of Operations



Like muligheter for læring og utvikling

Alle ansatte skal ha like muligheter til å utvikle seg. Derfor har vi lagt til rette for økt bruk av interne kurs og e-læringsplattformer, slik at opplæringsmateriell er likt tilgjengelig for alle, uavhengig av rolle. For mellomledere gjennomføres et eget lederutviklingsprogram én til to ganger i måneden, supplert med faglige webinarer.

Kurs i kundebegeistring – våren 2025

Våren 2025 gjennomførte medarbeidere fra flere avdelinger kurs i kundebegeistring, ledet av Katarina Hamnes. Kurset kombinerte faglig innhold og praktiske workshops, med temaer som service, kommunikasjon, klagebehandling og holdninger i kundemøtet.

Deltakerne fikk konkrete verktøy for å møte kundene profesjonelt og løsningsorientert. At flere avdelinger deltok sammen, ga i tillegg økt erfaringsdeling og en felles forståelse av god kundebehandling på tvers av organisasjonen.

Systematisk arbeid med utvikling og intern mobilitet

I 2025 fikk 19 ansatte nye roller internt, blant dem fire kvinner, hvorav to gikk inn i lederstillinger. Bak tallet ligger et systematisk arbeid: Gjennom årlige medarbeidersamtaler kartlegger vi hvem som ønsker nye roller, mer ansvar eller faglig påfyll, og kartleggingen danner grunnlag for interne forfremmelser, endrede ansvarsområder og målrettede opplæringstiltak.



«Jeg startet i Auksjonen som lageransvarlig og selger på Torget, og jobber i dag som auksjonsmegler. Fordi jeg allerede kjente plattformen og salgsprosessene godt, ble overgangen naturlig. Nå jobber jeg enda mer med det jeg liker best. Dagene er varierte, jeg utfordrer meg selv og treffer nye mennesker hver eneste dag. Det er motiverende å jobbe et sted som gir meg nye muligheter.»

Robin Sveen,
Auksjonsmegler



«Jeg startet i Auksjonen som oppgjørsmedarbeider i august 2021, ble teamleder på oppgjørsavdelingen i februar 2024, og fikk i tillegg ansvaret for lønn i mars 2025. Det har vært en spennende reise med stadig nye utfordringer, og jeg er takknemlig for å ha fått tilliten og rom til å vokse.»

Kamilla Jacobsen
Teamleder oppgjør



«Jeg startet i Auksjonen som IT-medarbeider for tre år siden. Underveis viste jeg stor interesse for systemutvikling og programmering, og Auksjonen så dette og ga meg muligheten til å vokse inn i rollen som utvikler. Ingen dager er like, jeg får stadig nye utfordringer og lærer noe nytt hver eneste dag. Tilliten jeg har fått, og muligheten til å bygge kompetanse i det daglige, betyr mye for meg.»

Audun Holmen
Utvikler

Veldedighetsauksjoner

auksjonsplattformen som samfunnsbidrag

Vi stiller jevnlig plattformen og kompetansen vår til rådighet for veldedige formål. Ved veldedighetsauksjoner går hele salgssummen uavkortet til formålet. Auksjonen tar ingen provisjon eller gebyrer, og alt arbeidet gjøres vederlagsfritt.

TV-aksjonen

I forbindelse med TV-aksjonen gjennomførte vi auksjoner til inntekt for Atlas-alliansen, som arbeider for å fremme rettighetene og bedre levekårene til mennesker med funksjonsnedsettelser som lever i krig og fattigdom.

Rosa sløyfe

I samarbeid med Radio Metro gjennomfører vi hver oktober Rosa sløyfe-auksjoner. Produkter og tjenester doneres av Radio Metros kunder og samarbeidspartnere, og auksjoneres bort på vår plattform. Hele inntekten går uavkortet til Rosa sløyfe-aksjonen og arbeidet mot brystkreft, gjennom økt bevissthet, støtte til forskning og hjelp til dem som er berørt.

NRK TV-aksjonen







Psykisk helse – på jobb og gjennom veldedighetsauksjoner

Hvert år markerer vi Verdensdagen for psykisk helse på arbeidsplassen. Det er en anledning til å skape åpenhet om psykisk helse og styrke fellesskapet blant kolleger.

I 2025 samlet vi inn 140 000 kroner gjennom veldedighetsauksjoner til inntekt for BROR Mental Helse, som jobber for å bryte ned stigma rundt menns psykiske helse gjennom foredrag for skoler, bedrifter og idrettslag. Hele salgssummen gikk uavkortet til formålet.

Sykefravær og oppfølging

Sykefraværet i 2025 var 4,9 prosent, en økning fra 2,5 prosent året før. Økningen skyldes i hovedsak et fåtall langtidssykmeldinger. Vi følger opp dem det gjelder tett, med god dialog og tilrettelegging for en trygg retur til arbeidet.

Fraværet ligger fortsatt under landsgjennomsnittet i 2025 (6,5%) og vi viderefører det systematiske arbeidet med helsefremmende tiltak. Blant annet ukentlig fysioterapi, ergonomisk tilrettelegging og tett samarbeid med bedriftshelsetjenesten.

06

Åpen og ansvarlig styring

Ansvarlig handel med hele verden

Hos oss skjer kjøp og salg under klare vilkår, med full åpenhet og dokumenterte prosesser.

En trygg og kontrollert betalingsløsning gjennom oppgjørskonto sikrer at handelen gjennomføres på en ryddig, forutsigbar og transparent måte, til fordel for både kjøper og selger. Hele salgsdialogen og budgivningen foregår under rettferdige og ordnede rammer, der personvern og datasikkerhet ivaretas i samsvar med GDPR og åpenhetsloven.

Med budgivere fra 130 land stilles det høye krav til oss som plattform. Vi tar ansvar for at alle transaksjoner skjer i tråd med gjeldende lover og internasjonale sanksjoner. Salg til aktører eller land som kan bruke objektene til ulovlige aktiviteter eller brudd på menneskerettigheter, tillates ikke. På denne måten bidrar vi til ansvarlig handel og beskytter både plattformen, kundene og samfunnet rundt oss.



E – Miljø

Dokumentert klimaeffekt vi kan vise til

- Planlagt utfasing av fossilbiler
- Utvidelse av CO_2-kalkulator og kundeverktøy for klimarapportering
- Bedre sortering og mer holdbare, kortreiste profilartikler

S – Sosialt

Et bærekraftig og inkluderende arbeidsmiljø

- Inkluderende arbeidsmiljø og systematisk oppfølging av sykefravær, som økte til 4,9 % i 2025 (fortsatt under landssnittet på 6,5 %)
- Mangfold i kommunikasjon og rekruttering, universell utforming
- Employer branding og synliggjøring av kvinnelige rollemodeller

G – Styring og forretningspraksis

Åpen og ansvarlig handel med tydelig prosess

- Dokumentert salgsprosess, oppgjørskonto og åpen budlogg
- GDPR, åpenhetsloven og eksportkontroll overholdes
- Tiltak etter aktivitets- og redegjørelsesplikten følges opp

Hva betyr dette for deg som kunde?

- Du får dokumentert unngått CO_2 for dine salg der beregningsgrunnlag finnes
- Du kan vise til konkrete bidrag til FNs bærekraftsmål
- Du bruker en ESG-vennlig plattform og støtter overgangen fra lineær til sirkulær økonomi



07

Neste steg



Fokusområder for ESG 2026

I 2026 skal vi bygge videre på arbeidet som allerede er etablert, og gå fra å dokumentere effekten av det vi gjør til i enda større grad å bruke ESG som et verktøy for å skape verdi for kundene, utvikle virksomheten og redusere vårt eget fotavtrykk.

1. Utvide klimaberegningene og styrke datagrunnlaget
Vi skal fortsette arbeidet med å utvide CO_2-beregningene til flere produktkategorier. Bedre og mer strukturert objektdata, blant annet vekt, størrelse og produktinformasjon, skal gi et stadig bedre grunnlag for å dokumentere klimaeffekten av gjenbruk. Samtidig vil vi arbeide videre med kvalitet, transparens og dokumentasjon av beregningsmetodene, slik at både vi og kundene våre kan ha høy tillit til tallene som rapporteres.

2. Gjøre ESG mer verdifullt for kundene
ESG skal i enda større grad bli en integrert del av kundeopplevelsen. Vi vil videreutvikle ESG-rapporten for bedriftskunder og gjøre klimaeffekten av kjøp og salg av brukt utstyr enklere å forstå, dokumentere og bruke i kundenes egen bærekraftsrapportering.

3. Fortsette elektrifiseringen og redusere utslipp fra egen drift
Elektrifisering av bilparken vil fortsatt være et sentralt miljøtiltak. Vi arbeider videre mot målet om at 90 prosent av bilparken skal være elektrisk, samtidig som utskiftingen gjennomføres på en økonomisk og operasjonelt forsvarlig måte. Vi ønsker også å prioritere å investere i elektriske trucker så langt det er mulig for å bedre miljøavtrykk og skape bedre inneklima for våre ansatte. Parallelt vil vi se på hvordan smartere planlegging, innkjøp, energibruk og arbeidsprosesser kan bidra til å redusere miljøbelastningen fra den daglige driften.

4. Etablere et bedre bilde av utslippene i verdikjeden
I tillegg til å dokumentere unngåtte utslipp gjennom gjenbruk ønsker vi å få bedre oversikt over utslippene knyttet til vår egen virksomhet og verdikjede. Et viktig steg vil være å styrke datagrunnlaget for indirekte utslipp og identifisere hvor Auksjonen har størst mulighet til å påvirke. Dette vil gi et bedre grunnlag for fremtidige prioriteringer, mål og rapportering.

5. Fortsette å investere i mennesker og kultur
En sterk organisasjon er en forutsetning for bærekraftig vekst. Vi vil derfor fortsette å investere i kompetanseutvikling, lederutvikling og intern mobilitet, og sikre at ansatte har gode og like muligheter til å utvikle seg. Vi viderefører også arbeidet med et inkluderende og helsefremmende arbeidsmiljø, med særlig oppmerksomhet på medarbeiderengasjement, mangfold, trivsel og forebygging og oppfølging av sykefravær.

6. Styrke ansvarlig handel, styring og transparens
Når stadig flere kjøpere og selgere møtes på tvers av landegrenser, øker også kravene til en trygg og ansvarlig markedsplass.
Vi vil fortsette å styrke arbeidet med blant annet eksportkontroll, sanksjoner, personvern, åpenhetsloven og dokumenterte kontrollprosesser. Samtidig skal bedre datakvalitet og tydelige ansvarsforhold gjøre ESG-arbeidet mer systematisk og etterprøvbart.

Retningen er klar: Vi skal gjøre det enklere og tryggere å velge brukt, dokumentere verdien det skaper og samtidig sørge for at Auksjonen selv utvikler seg på en ansvarlig og bærekraftig måte.



AUKSJONEN