

# PROMUOVERE LA SOSTENIBILITÀ DELLE PMI E L'INNOVAZIONE CIRCOLARE: STRATEGIE, STRUMENTI E ADVOCACY PER UN FUTURO RESILIENTE

WORKSHOP DEL PROGETTO SYMBIO

GIORNO

2



# SOSTENIBILI

## POTENZIARE LE PMI PER LA SOSTENIBILITÀ:

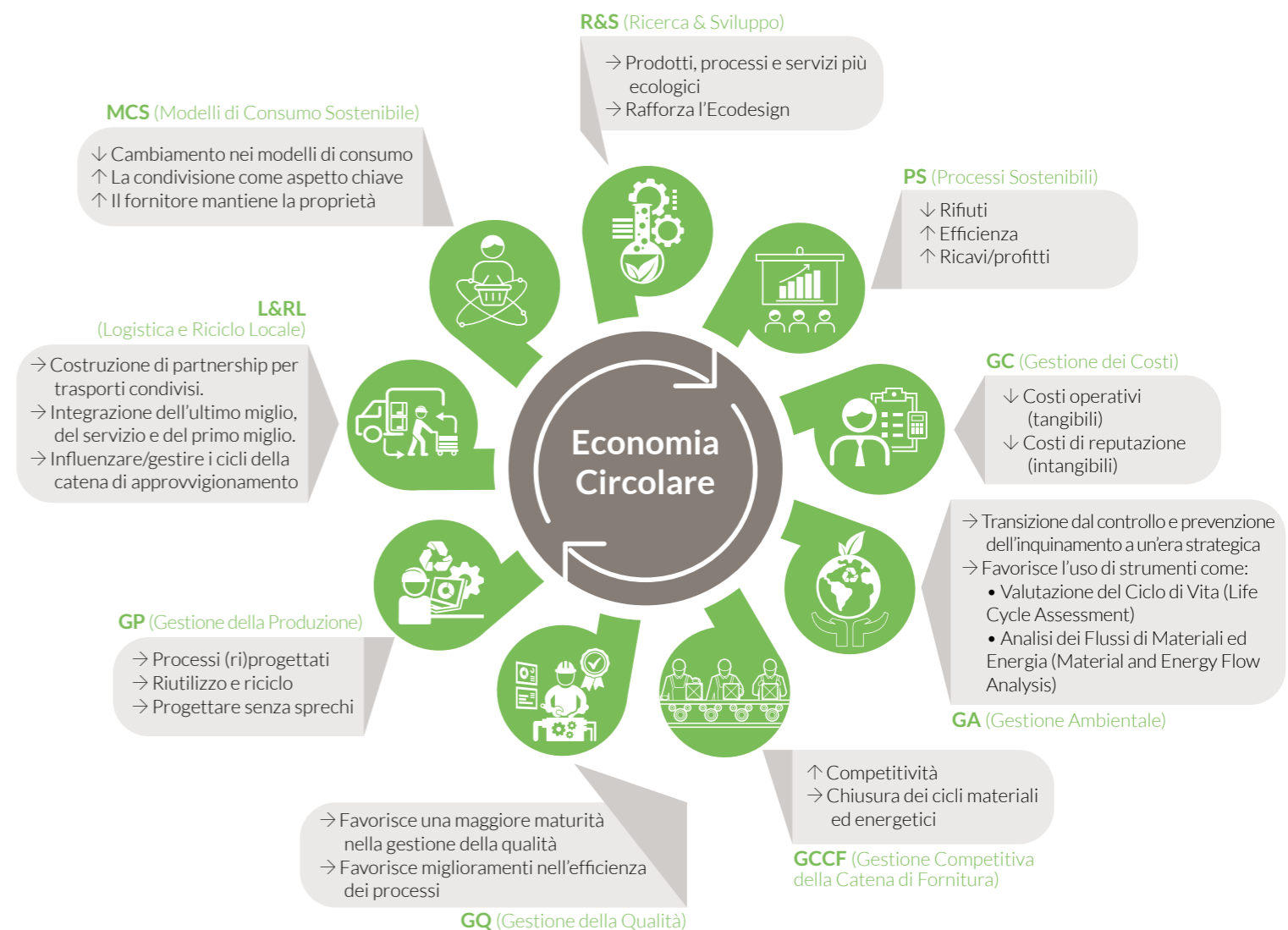
Advocacy, Mentoring e Transizione Strategica verso un'Economia Circolare

Contesto

I 23 milioni di piccole e medie imprese (PMI) in Europa costituiscono la spina dorsale dell'economia dell'UE. Tuttavia, sebbene la maggior parte delle PMI stia adottando iniziative per l'efficienza delle risorse, gli investimenti effettivi in questo ambito rimangono limitati. Secondo il Flash Eurobarometer 2023, solo il 35% delle PMI intervistate ha investito nell'efficienza delle risorse, destinando appena l'1% del proprio fatturato a questo settore negli ultimi due anni.

### Transizione sostenibile delle PMI

La figura mostra come l'economia circolare contribuisca alla gestione aziendale sostenibile, evidenziando gli ambiti chiave:





1 CONSAPEVOLEZZA



2 SVILUPPO



3 REALIZZAZIONE



4 INFORMAZIONE



5 DIMOSTRAZIONE

## 5 Step verso una transizione sostenibile solida

### Consapevolezza

Il percorso verso la sostenibilità inizia con la comprensione della sua importanza. Le PMI devono riconoscere come i fattori esterni influenzano le loro operazioni. Questi fattori includono la crisi europea del gas naturale e del clima, l'aumento dell'attenzione verso la responsabilità sociale e la governance, i requisiti normativi, le richieste di informazioni da parte degli stakeholder e le aspettative più ampie della società. Identificare questi fattori aiuta le aziende a comprendere la necessità di integrare la sostenibilità nelle loro strategie.

### Sviluppo

Il secondo passo consiste nel valutare la sostenibilità attuale del modello di business della PMI e nel definire una visione con obiettivi strategici chiari per il futuro. Questo processo include la raccolta di dati sugli impatti della sostenibilità aziendale. Valutando queste informazioni, le PMI possono stabilire una linea di base e identificare le aree di miglioramento, formando così le fondamenta del loro percorso verso la sostenibilità.

### Realizzazione

Il cuore della transizione sostenibile risiede nell'implementazione dei cambiamenti per raggiungere una sostenibilità a lungo termine. Questo passaggio comprende la creazione di una visione aziendale sostenibile, la

definizione di obiettivi cruciali e l'identificazione delle azioni strategiche necessarie per raggiungere gli obiettivi fondamentali legati alla sostenibilità.

### Informazione

Le PMI devono essere pronte a fornire informazioni dettagliate sulle loro pratiche e performance in ambito di sostenibilità. I partner commerciali e altri stakeholder possono richiedere indicatori specifici o report sulla sostenibilità. Questo passaggio si concentra sulla raccolta, gestione e condivisione dei dati rilevanti relativi alla sostenibilità aziendale con le autorità, i fornitori, i partner commerciali, i finanziatori e i clienti.

### Dimostrazione

Dimostrare che i dati forniti dalle PMI rappresentano in modo accurato, imparziale e significativo le loro iniziative di sostenibilità sta diventando sempre più importante, soprattutto se richiesto dai partner commerciali. La Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) lo impone per le PMI quotate in borsa e potrebbe diventare un'esigenza crescente anche per i partner commerciali delle PMI, che devono fidarsi dei dati sulla sostenibilità che rivelano. In ogni caso, questo potrebbe essere vantaggioso per l'azienda. Coinvolgere un fornitore di verifica esterna imparziale, come un revisore, è una pratica ottimale per garantire che gli sforzi di sostenibilità dell'azienda siano verificati in modo indipendente, migliorando così la sua reputazione e il suo vantaggio competitivo.



# Advocacy delle politiche e potenziale impatto sulle PMI

Secondo [corporateeurope.org](http://corporateeurope.org), si stima che ci siano circa 25.000 lobbisti che lavorano a Bruxelles, rappresentando oltre 135 aree di interesse, che spaziano dall'agroindustria al libero commercio e allo spazio.

## 1. Advocacy per le imprese

L'advocacy per le imprese si riferisce alle azioni intraprese dai rappresentanti delle aziende per influenzare leggi, regolamenti, politiche e strutture amministrative che interessano il settore imprenditoriale. L'obiettivo principale è plasmare le decisioni di legislatori, responsabili delle politiche pubbliche, politici, pianificatori, regolatori e altri funzionari pubblici. Questo è particolarmente cruciale per le PMI, che affrontano maggiori sfide rispetto alle grandi imprese nell'interagire direttamente con i governi. L'advocacy per le imprese consente alle PMI di:

- **Diffondere informazioni** relative a leggi e regolamenti che impattano sulla comunità imprenditoriale.
- **Influenzare la redazione e l'implementazione** di leggi e regolamenti.
- **Anticipare questioni emergenti**, così che le aziende possano decidere se adattarsi preventivamente alle leggi future.
- **Lavorare per modificare** la legislazione vigente o offrire suggerimenti per nuove normative.
- **Fornire consulenza** ai membri su come comportarsi e interagire con i legislatori.
- **Offrire indicazioni** ai membri su come interagire efficacemente con i legislatori.
- **Fornire informazioni** sugli individui, i processi e le istituzioni coinvolti nel processo decisionale politico.
- **Stabilire un canale** legittimo per un accesso coordinato ai funzionari pubblici.

L'advocacy per le imprese spesso inizia con l'identificazione dei problemi o con il riconoscimento di opportunità di miglioramento. Gli sforzi di advocacy affrontano queste questioni o implementano soluzioni migliori.

## 2. Pianificazione per l'advocacy

Le imprese, sia guidate da uomini che da donne, spesso affrontano sfide diverse, rendendo impossibile affrontarle tutte contemporaneamente. L'obiettivo è formulare un'agenda prioritaria e realizzabile che promuova l'inclusività e il progresso aziendale. I tre principali passaggi in questo processo sono:

- **Identificare i problemi.** Quali preoccupazioni sono importanti per la comunità imprenditoriale?
- **Comprendere i problemi.** Quale impatto hanno questi problemi sulla comunità imprenditoriale?
- **Sviluppare una risposta.** Quali modifiche desidera la comunità imprenditoriale?

## 3. Partecipare all'advocacy

Per creare e attuare una strategia di advocacy, segui questi sei passaggi fondamentali:

- **Determinare il pubblico target.** Chi vuoi che sostenga il cambiamento proposto?
- **Creare piani di advocacy.** In che modo puoi persuadere il tuo pubblico target a concordare e sostenere la proposta?
- **Preparare un piano d'azione.** Quando e chi farà cosa?
- **Gestire le risorse.** Quali risorse sono necessarie?
- **Monitorare e valutare.** Come puoi verificare se sei sulla buona strada?

L'**Agenda di Advocacy** di solito serve come documento interno per guidare, monitorare e valutare gli sforzi di advocacy. Tuttavia, alcune parti di essa possono anche essere condivise pubblicamente per aumentare la trasparenza e il supporto.





## Coaching e mentoring aziendale per le imprese

### 1. Business Coaching: un catalizzatore per il cambiamento

Il business coaching offre supporto e orientamento personalizzato, aiutando le aziende a navigare nelle complessità dell'economia circolare. I coach possono assistere i leader aziendali in:

- **Identificazione delle opportunità:** Individuare possibilità per migliorare l'efficienza delle risorse, ridurre i rifiuti e innovare i prodotti.
- **Sviluppo di una strategia per l'economia circolare:** Creare una strategia completa che sia in linea con gli obiettivi generali dell'azienda e con i principi dell'economia circolare.
- **Superamento degli ostacoli:** Affrontare sfide come barriere normative, limitazioni tecnologiche e vincoli finanziari.
- **Miglioramento delle competenze di leadership:** Potenziare i leader aziendali affinché ispirino e motivino i loro team ad adottare pratiche sostenibili.

### 2. Mentoring: condividere conoscenze ed esperienze

Il mentoring, invece, offre una piattaforma preziosa per la condivisione di conoscenze e il trasferimento di esperienze. Associando mentori esperti ad aziende emergenti, il progetto SYMBIO può accelerare l'adozione di pratiche economiche circolari. I mentori possono fornire:

- **Orientamento e consigli:** Offrire orientamento su una vasta gamma di argomenti, dalla strategia aziendale all'implementazione tecnica.
- **Opportunità di networking:** I mentori possono connettere le aziende con potenziali partner e collaboratori, espandendo la loro rete e creando nuove opportunità.
- **Supporto morale:** I mentori possono fornire supporto emotivo e incoraggiamento, aiutando le aziende a rimanere motivate e focalizzate sui loro obiettivi.

### 3. L'impatto del coaching e del mentoring aziendale

- **Per gli individui:** Il coaching e il mentoring migliorano la consapevolezza di sé, aumentano la fiducia e sviluppano competenze di leadership. Inoltre, aiutano gli individui a gestire le transizioni di carriera e a raggiungere il proprio potenziale.
- **Per i team:** Una migliore comunicazione, collaborazione e capacità di problem-solving portano a team più allineati, motivati e produttivi.
- **Per le organizzazioni:** Maggiore coinvolgimento dei dipendenti, riduzione del turnover e miglioramento delle prestazioni favoriscono una cultura dell'innovazione, dell'apprendimento e del miglioramento continuo.

# CIRCOLAR

## POTENZIARE LE CATENE DEL VALORE CIRCOLARI CON IL TOOL VALUE CHAIN GENERATOR

Questa sezione del workshop è organizzata da **VCG.AI** e mira a potenziare le aziende partecipanti presentando opportunità pratiche per catene del valore circolari sostenibili, adattate alle caratteristiche uniche della tua regione. L'obiettivo è fornire una panoramica completa di soluzioni innovative che facilitino la transizione verso la circolarità, offrendo al contempo benefici tangibili sia per il business che per l'ambiente.

**VCG.AI** utilizza il suo strumento di punta chiamato **Value Chain Generator** – una piattaforma per la generazione di catene del valore sostenibili che sfrutta l'intelligenza artificiale e l'elaborazione di big data per creare connessioni BioLink®. Un **BioLink** è una connessione circolare tra aziende che rappresenta il potenziale per collegare flussi secondari di materiali (flussi di materiali, materie prime, sottoprodotti, prodotti semilavorati) e input e output di rifiuti tra aziende di diversi settori, al fine di costruire catene del valore sostenibili.

L'approccio del Value Chain Generator si concentra sul potenziamento delle catene del valore più promettenti identificate attraverso il Manuale del Regional Hub SYMBIO e l'Inventario dei Dati. Queste catene del valore sono state priorizzate sulla base di:

- **Disponibilità di biomassa:** Valutazione delle risorse locali per garantire un approvvigionamento sostenibile di input.
- **Prontezza tecnologica:** Valutazione di soluzioni scalabili e comprovate.
- **Potenziale di mercato:** Identificazione di prodotti con prospettive di crescita elevate e applicazioni diversificate.
- **Sinergie regionali:** Evidenziazione delle opportunità di collaborazione con le industrie locali.

## Utilizzo dell'approccio del Value Chain Generator

Il **Value Chain Generator** fornisce una metodologia strutturata per visualizzare e implementare catene del valore circolari. La piattaforma consente ai partecipanti di identificare elementi chiave come la disponibilità di materie prime regionali, le dinamiche di mercato, i modelli di business e le potenziali partnership. Combinando questi componenti, le aziende possono creare una roadmap per la transizione verso modelli circolari.

### Visualizzazione della catena del valore

Ogni catena viene presentata attraverso una rappresentazione grafica dettagliata, che illustra il flusso della biomassa dall'approvvigionamento ai mercati finali. Questa visualizzazione funge da riferimento pratico per la pianificazione e il processo decisionale.

### Disponibilità di biomassa

La piattaforma offre un'analisi quantitativa e qualitativa della disponibilità di materie prime regionali, consentendo alle aziende di valutare efficacemente le risorse disponibili.

### Dinamiche di mercato

Un'analisi completa delle tendenze della domanda di prodotti, delle proiezioni di crescita e della dimensione del mercato fornisce ai partecipanti le conoscenze necessarie per identificare opportunità ad alto potenziale.

### Approfondimenti economici

Le proiezioni finanziarie, incluse le necessità di investimento e i ritorni attesi, offrono un'analisi economica completa a supporto del processo decisionale.

### Esigenze del consorzio

Il **Value Chain Generator** identifica i principali stakeholder e le competenze necessarie per rendere operativo il modello con successo.

### Panoramica del modello di business

Informazioni dettagliate sui flussi di ricavi, sulle proposte di valore e sulla fattibilità operativa forniscono una solida base per la pianificazione aziendale.

### Partnership regionali

La piattaforma evidenzia opportunità di collaborazione con aziende e istituzioni locali, favorendo sinergie che migliorano l'implementazione delle catene del valore circolari.

### Tecnologie e infrastrutture

La maturità delle tecnologie rilevanti viene valutata, insieme a un audit delle strutture e delle risorse esistenti. Questi approfondimenti aiutano i partecipanti a valutare la fattibilità di scalare le proprie operazioni.

### Considerazioni ambientali e politiche

I benefici ambientali dell'adozione di modelli circolari, come la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>, vengono quantificati. Inoltre, l'allineamento con i quadri normativi garantisce la conformità e migliora la sostenibilità a lungo termine.

Esempi reali di progetti simili vengono condivisi per rafforzare la fiducia e fornire approfondimenti pratici. Questi casi studio mettono in evidenza le migliori pratiche

e le sfide comuni, equipaggiando i partecipanti con le conoscenze necessarie per affrontare potenziali ostacoli.

## Punti Chiave

Dopo il workshop, i partecipanti saranno dotati di un quadro di prefattibilità adattato a ciascuna catena del valore, che fornirà una chiara roadmap per un potenziale coinvolgimento. Le aziende lasceranno il workshop con:

- **Una comprensione completa** dell'importanza strategica delle catene del valore circolari.
- **Approfondimenti pratici** sui benefici tangibili della partecipazione, come il risparmio sui costi, nuove fonti di ricavo e una maggiore differenziazione sul mercato.
- **Un chiaro insieme** di passaggi concreti necessari per implementare queste soluzioni, dalla creazione di partnership fino alla piena operatività.

Questo workshop rappresenta un punto di partenza per una collaborazione continua con i leader del settore e gli stakeholder. Sfruttando i punti di forza regionali e soluzioni innovative, le aziende sono posizionate per generare un impatto significativo sia ambientale che economico. I partecipanti svolgeranno un ruolo cruciale nel promuovere una bioeconomia sostenibile e resiliente in Slovenia e oltre.







partner



**Anteja** 

**CTA**

**alchemia  
nova**  
research

**BABEG**  
Success  
in Carinthia.

**STEEM**



Cardiff  
Metropolitan  
University

Prifysgol  
Metropolitan  
Caerdydd



Startup Europe  
REGIONS NETWORK

contattaci

[www.symbioproject.eu](http://www.symbioproject.eu)

**Project Coordinator**

Ilaria Re  
Lombardy Green Chemistry  
Association  
[ilaria.re@italbiotec.it](mailto:ilaria.re@italbiotec.it)

**Project Manager**

Sara Daniotti  
Lombardy Green Chemistry  
Association  
[sara.daniotti@italbiotec.it](mailto:sara.daniotti@italbiotec.it)

**Project Manager**

Maria Elena Saija  
Lombardy Green Chemistry  
Association  
[mariaelena.saija@italbiotec.it](mailto:mariaelena.saija@italbiotec.it)