

POSPEŠEVANJE TRAJNOSTI IN KROŽNIH INOVACIJ PRI MSP: STRATEGIJE, ORODJA IN ZAGOVORNIŠTVO ZA ODPORNEJŠO PRIHODNOST

DELAVNICA PROJEKTA SYMBIO

DAN

2



SLO

OPOLNOMOČENJE

MSP ZA TRAJNOST:

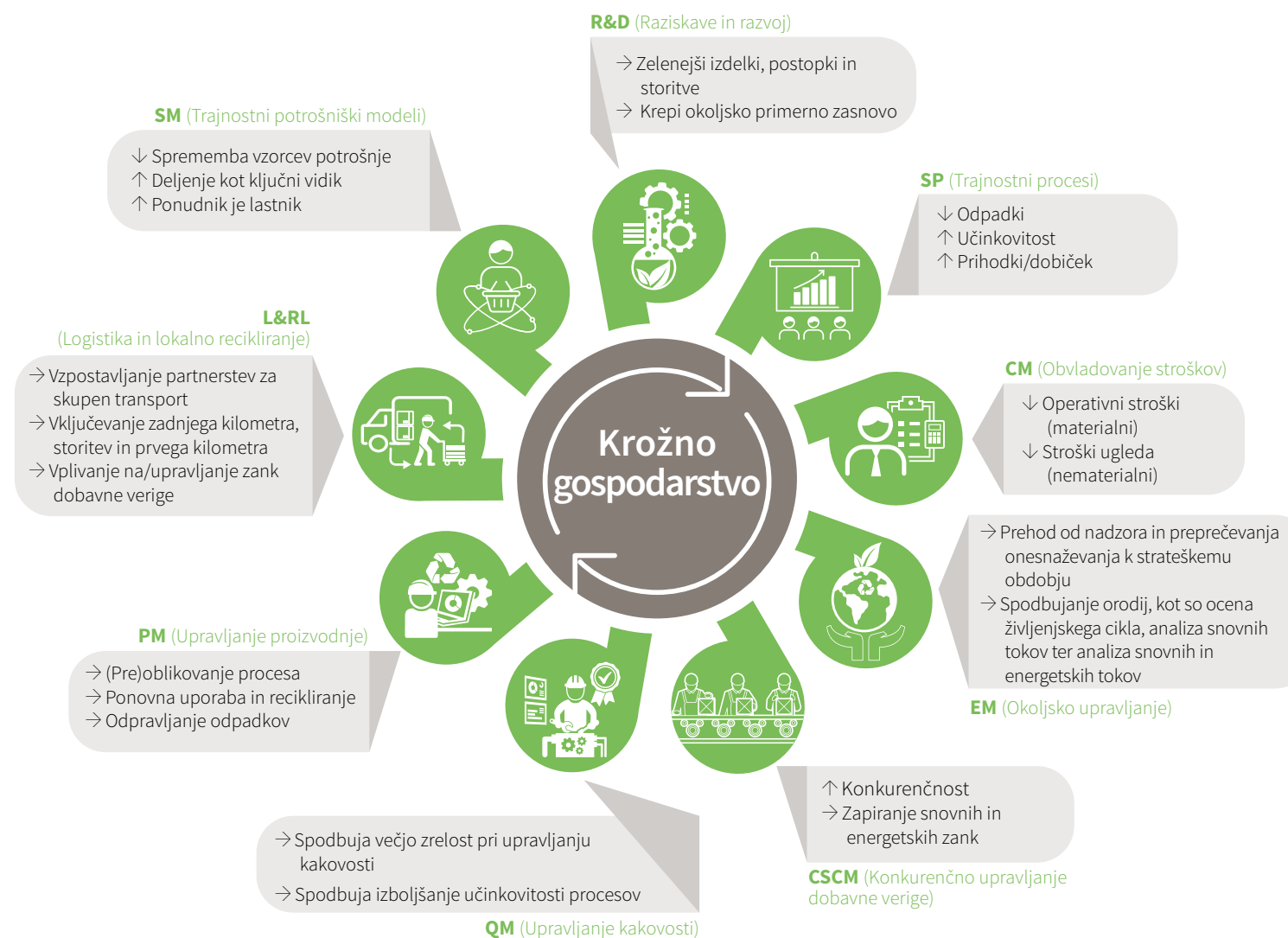
zagovorništvo, mentorstvo in strateški prehod v krožno gospodarstvo

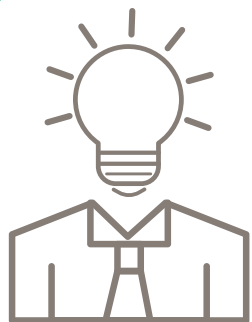
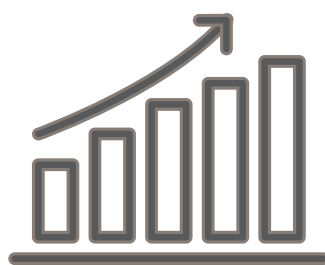
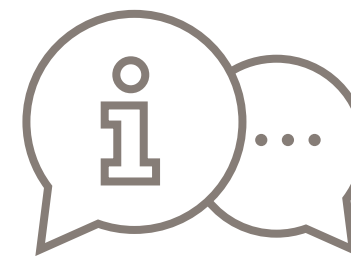
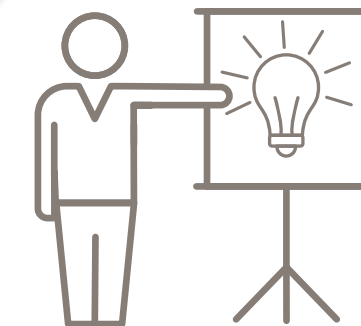
Ozadje

V Evropi je 23 milijonov malih in srednje velikih podjetij (MSP), ki predstavljajo hrbtenico gospodarstva EU. Kljub temu, da se veliko MSP zavzema za ukrepe za učinkovito rabo virov, ostajajo dejanske naložbe v to področje omejene. Po podatkih Flash Eurobarometra 2023 je le 35 % anketiranih MSP vlagalo v učinkovito rabo virov in v zadnjih dveh letih namenilo za to približno 1 % svojega prometa.

PREHOD MSP V TRAJNOST

Slika prikazuje kako krožno gospodarstvo prispeva k trajnostnemu upravljanju podjetij in izpostavlja ključna področja:



1 ZAVEDANJE**2** RAZVOJ**3** IZVEDBA**4** INFORMIRANJE**5** DOKAZOVANJE

5 korakov do trdnega trajnostnega prehoda

Zavedanje

Pot k trajnosti se začne z razumevanjem njene pomembnosti. MSP morajo prepoznati, kako zunanji dejavniki vplivajo na njihovo poslovanje. Ti vključujejo evropsko plinsko in podnebno krizo, večji poudarek na družbeni odgovornosti in upravljanju, regulativne zahteve, informacijske potrebe deležnikov ter širša družbena pričakovanja. Prepoznavanje teh gonilnih sil podjetjem pomaga razumeti potrebo po vključevanju trajnosti v strategije.

Razvoj

Drugi korak predstavlja ovrednotenje trenutne trajnosti poslovnega modela MSP in oblikovanje vizije z jasnimi strateškimi cilji za prihodnost. Sem sodi zbiranje podatkov o vplivih podjetja na področju trajnosti. Na podlagi te ocene MSP določijo začetno stanje in prepoznajo področja za izboljšave, kar tvori temelj nadaljnje trajnostne poti.

Izvedba

Jedro trajnostnega prehoda je uresničevanje sprememb za dolgoročno trajnost. Ta korak obsega oblikovanje trajnostne vizije podjetja, določitev ključnih ciljev in prepoznavanje strateških aktivnosti za doseganje kritičnih trajnostnih mejnikov.

Informiranje

MSP morajo biti pripravljena zagotavljati podrobne informacije o svojih trajnostnih dejavnostih in dosežkih. Poslovni partnerji in drugi deležniki lahko zahtevajo kazalnike ali poročila o trajnosti. Ta korak se usmeri v zbiranje, upravljanje ter posredovanje ustreznih trajnostnih podatkov in napredka različnim deležnikom, od oblasti in dobaviteljev do financerjev in strank.

Dokazovanje

Pomen dokazovanja točnosti, nepristranskosti in pomembnosti predloženih podatkov o trajnosti narašča, zlasti kadar to zahtevajo poslovni partnerji. Direktiva o poročanju o trajnosti podjetij (CSRD) to zahteva za kotirajoča MSP in tako povečuje potrebo po zaupanju vrednih informacijah. Neodvisno preverjanje (npr. s strani revizorja) je najboljša praksa, saj potrjuje trajnostna prizadevanja podjetja ter krepi ugled in konkurenčno prednost.

Zagovorništvo politik in možen vpliv na MSP

Po podatkih corporateeurope.org v Bruslju deluje okoli 25.000 lobistov, ki predstavljajo več kot 135 področij zanimanja, od kmetijstva in proste trgovine do vesolja.

1. Poslovno zagovorništvo

Poslovno zagovorništvo pomeni ukrepe, ki jih izvajajo predstavniki podjetij za vplivanje na zakone, predpise, politike in upravne strukture, ključne za poslovni sektor. Glavni cilj je usmerjati odločitve zakonodajalcev, javnih politikov, načrtovalcev, regulatorjev in drugih javnih uslužbencev. To je še posebej pomembno za MSP, ki imajo večje ovire pri neposrednem sodelovanju z vladami kot velika podjetja. Poslovno zagovorništvo MSP omogoča:

- *Diseminacija* informacij o zakonih in predpisih, ki vplivajo na podjetja.
- *Vplivanje* na oblikovanje in izvajanje tovrstnih zakonov in predpisov.
- *Predvidevanje* novih izzivov, da se podjetja lahko pripravijo na možne predpise.
- *Aktivno* soustvarjanje sprememb ali predloge novih ureditev.
- *Svetovanje* članom o odnosih z zakonodajalci in učinkovitem komuniciranju.
- *Pojasnjevanje* procesov, institucij in oseb, udeleženi pri oblikovanju politik.
- *Omogočanje* legitimnega in usklajenega pristopa do javnih organov.

Zagovorniška prizadevanja se pogosto začnejo z ugotavljanjem težav ali iskanjem priložnosti za boljše rešitve.

2. Načrtovanje zagovorništva

Podjetja se pogosto srečujejo z različnimi izzivi in ne morejo reševati vseh hkrati. Cilj je oblikovati prednostno in izvedljivo agendo, ki spodbuja vključenost in podjetniški razvoj. Trije glavni koraki pri tem so:

- *Prepoznati težave*. Katera vprašanja so pomembna za podjetniško skupnost?
- *Razumeti težave*. Kakšni so njihovi vplivi na podjetja?
- *Primeren odziv*. Katere spremembe bi podjetja želela doseči?

3. Vključevanje v zagovorništvo

Pri oblikovanju in izvajanju zagovorniške strategije je priporočljivo slediti šestim osnovnim korakom:

- *Določite ciljno občinstvo*: koga želite pridobiti za podporo?
- *Pripravite zagovorniške načrte*: kako boste prepričali ciljno občinstvo, da sprejme predlagane spremembe?
- *Oblikujte akcijski načrt*: kdo in kdaj bo izvedel posamezne naloge?
- *Upravljajte vire*: katere vire potrebujete?
- *Spremljajte in ocenjujte*: kako boste ugotovili, ali ste na pravi poti?

Zagovorniška agenda je pogosto interna, a je lahko deloma javno predstavljena, da se poveča transparentnost in pridobi širša podpora.

Poslovni coaching in mentorstvo za podjetja

1. Poslovni coaching: katalizator sprememb

Poslovni coaching zagotavlja prilagojeno podporo in usmerjanje, s čimer pomaga podjetjem pri soočanju s kompleksnostjo krožnega gospodarstva. Coachi lahko vodjem podjetij pomagajo:

- *Prepoznati priložnosti*: iskanje rešitev za učinkovitejšo rabo virov, zmanjševanje odpadkov ter inoviranje produktov.
- *Razviti strategijo krožnega gospodarstva*: oblikovati strategijo, usklajeno s cilji podjetja in načeli krožnosti.
- *Odpravljati ovire*: reševanje regulativnih, tehnoloških in finančnih izzivov.
- *Okrepiti vodstvene veščine*: navdihovati in motivirati ekipe za sprejem trajnostnih praks.

2. Mentorstvo: deljenje znanja in izkušenj

Mentorstvo je dragocena priložnost za prenos izkušenj ter znanja. S povezovanjem izkušenih mentorjev z novo nastajajočimi podjetji lahko projekt SYMBIO pospeši uvajanje krožnih praks. Mentorji zagotavljajo:

- *Usmeritev in nasvete*: V podporo poslovni strategiji in tehničnemu izvajanju.
- *Mreženje*: Povezovanje z morebitnimi partnerji in sodelavci ter širjenje poslovnih priložnosti.
- *Moralno podpora*: Pomoč podjetjem pri ohranjanju motivacije in osredotočenosti na cilje.

3. Vpliv poslovnega coachinga in mentorstva

- *Na posameznike*: Večja samozavest, izboljšane vodstvene spretnosti, lažji karierni prehodi in razvoj osebnega potenciala.
- *Na ekipe*: Boljša komunikacija, sodelovanje in reševanje problemov, kar krepi motivacijo in produktivnost.
- *Na organizacije*: Večja zavzetost zaposlenih, manjša fluktuacija in višja uspešnost spodbujajo kulturo inovativnosti in nenehnega izboljševanja.

KROŽNIH

OPOLNOMOČENJE KROŽNIH VREDNOSTNIH VERIG Z ORODJEM VALUE CHAIN GENERATOR

Ta del delavnice, ki ga organizira **VCG.AI**, želi udeležena podjetja opremiti s konkretnimi priložnostmi za trajnostne krožne vrednostne verige, prilagojene specifičnim značilnostim vaše regije. Cilj je ponuditi celovit pregled inovativnih rešitev, ki olajšajo prehod v krožnost in prinašajo otipljive poslovne ter okoljske koristi.

VCG.AI uporablja svojo platformo **Value Chain Generator** – rešitev, ki z umetno inteligenco in obsežno obdelavo podatkov oblikuje poslovne BioLinke®. BioLink predstavlja krožno poslovno povezavo med podjetji, ki omogoča povezovanje materialnih stranskih tokov (vključno s surovinami, stranskimi proizvodi in odpadki) med različnimi sektorji za razvoj trajnostnih vrednostnih verig.

Pristop Value Chain Generator

Pristop Value Chain Generator se naslanja na ključne vrednostne verige, ki jih je projekt SYMBIO izpostavil v Regionalnem priročniku in podatkovni zbirki. Te verige so izbrane glede na:

- *Razpoložljivost biomase*: ocenjevanje lokalnih virov, ki omogočajo trajnostne vhode.
- *Tehnološko zrelost*: preverjanje ustreznih in hitro rastočih rešitev.
- *Tržni potencial*: poudarjanje izdelkov z visoko rastjo in široko uporabo.
- *Regionalne sinergije*: poudarjanje sodelovanja z lokalnimi industrijskimi panogami.

Uporaba pristopa Value Chain Generator

Platforma Value Chain Generator nudi jasno zasnovano metodologijo za vizualizacijo in izvajanje krožnih vrednostnih verig. Udeležencem omogoča prepoznavo ključnih dejavnikov, kot so regionalni viri, tržna dinamika, poslovni modeli in potencialna partnerstva, s čimer lahko oblikujejo časovni načrt prehoda v krožne modele.

Vizualizacija vrednostne verige

Podrobne grafične predstavitve toka biomase od izvorov do ciljnih trgov.

Razpoložljivost biomase

Kakovostna in količinska analiza regionalnih virov za učinkovito načrtovanje.

Tržna dinamika

Pogled na povpraševanje, napoved rasti in tržno velikost za odkrivanje najobetavnejših priložnosti.

Ekonomski vpogledi

Finančne projekcije, ocenjene naložbe in pričakovani donosi kot podlaga za odločitve.

Konzorcijske potrebe

Identifikacija ključnih deležnikov in strokovnega znanja, ki je potrebno za udejanjanje modela.

Pregled poslovnega modela

Podrobnosti o tokovih prihodkov, prikaz ponujene vrednosti in izvedljivosti poslovnega načrta.

Regionalna partnerstva

Povezovanje z lokalnimi podjetji in ustanovami za okrepitev sodelovanja in sinergij.

Tehnologija in infrastruktura

Ocena razpoložljivih tehnologij, obstoječih objektov ter virov za uspešno razširitev.

Okoljski in politični vidiki

Izračuni vplivov na okolje (npr. zmanjšanje emisij CO₂) in skladnost z zakonodajo za dolgoročno vzdržnost.

Platforma predstavi tudi primere uspešnih projektov, kar udeležencem vliva zaupanje in nudi vpogled v najboljše prakse ter najpogostejše izzive.

Ključne ugotovitve

Po delavnici bodo udeleženci pridobili okvir za študijo izvedljivosti, prilagojen vsaki vrednostni verigi, in jasno pot do morebitnega sodelovanja. Podjetja bodo odšla s:

- *Celovitim razumevanjem* strateškega pomena krožnih vrednostnih verig.
- *Praktičnimi vpogledi* v oprijemljive koristi, kot so nižji stroški, novi viri prihodkov in konkurenčna prednost.
- *Nizom konkretnih korakov* za uresničitev rešitev, od vzpostavitve partnerstev do celovite operativne implementacije.

Delavnica pomeni izhodišče za nadaljnje sodelovanje z vodilnimi v panogi in drugimi deležniki. S kombinacijo regionalnih prednosti in inovativnih rešitev so podjetja v edinstvenem položaju za ustvarjanje pomembnega okoljskega in gospodarskega vpliva. Udeleženci bodo prispevali k razvoju trajnostnega in odpornega biogospodarstva v regiji in širše.



partnerji



Anteja 

CTA

**alchemia
nova**
research

BABEG
Success
in Carinthia.

STEEM



**Cardiff
Metropolitan
University**

**Prifysgol
Metropolitan
Caerdydd**



Startup Europe
REGIONS NETWORK

kontaktirajte nas

www.symbioproject.eu

Project Coordinator

Ilaria Re
Lombardy Green Chemistry
Association
ilaria.re@italbiotec.it

Project Manager

Sara Daniotti
Lombardy Green Chemistry
Association
sara.daniotti@italbiotec.it

Project Manager

Maria Elena Saija
Lombardy Green Chemistry
Association
mariaelena.saija@italbiotec.it

