

 Altemis

ENVIPOL 



CENTRALNA IZBA GOSPODARCZA



ODPORNĄ FIRMA DZIĘKI ZIELONEJ TRANSFORMACJI

Jak zielona zmiana zwiększa odporność i zyski

Agenda



Otwarcie



3 megatrendy, które już zmieniają rynek: energia, finanse, klienci



Kolejne zmiany rynkowe i prawne? Kolejny kryzys – kto przetrwa?



Skąd pieniądze? Jak banki, fundusze i duże firmy premiują transformację



Historie firm, które na tym zyskały



Jak zacząć? 5 prostych kroków do wprowadzenia zielonej zmiany w firmie



Zaproszenie do szkolenia i sesja pytań i odpowiedzi



To nie jest webinar o ekologii

To jest webinar o przyszłości Twojej firmy. Nie będziemy mówić o ideologii ani „eko-hasłach”. Będziemy mówić o kosztach, klientach, pieniądzach i decyzjach, które decydują o tym, kto przetrwa zawirowania rynkowe, prawne i kolejny kryzys.

Dziś skupimy się na faktach, liczbach i konkretnych rozwiązaniach, które bezpośrednio wpływają na wyniki finansowe i stabilność Twojej organizacji. To rozmowa o zarządzaniu ryzykiem i budowaniu przewagi konkurencyjnej.

Megatrend: Energia

Energia = koszt, którego nie kontrolujesz → ryzyko

Ceny już nie wrócą

Nie ma powrotu do „starych” poziomów cenowych. Nowa rzeczywistość wymaga nowego podejścia.

Brak planu = chaos

Wyższe rachunki i nerwowe decyzje podejmowane pod presją zamiast strategicznie.

Najczęściej firmy nie wiedzą, gdzie dokładnie „ucieka” energia. A tam uciekają pieniądze – czasem dziesiątki, a czasem setki tysięcy złotych rocznie. Bez diagnozy nie ma kontroli, bez kontroli nie ma oszczędności.



Pytania kontrolne: Energia

Które procesy są najbardziej energochłonne?

Czy potrafisz wskazać trzy największe „zjadacze” energii w Twojej firmie?

Czy masz plan na 12–24 miesiące?

Co zrobisz, gdy ceny energii znów wzrosną o 30% lub 50%?

Czy wiesz, ile kosztuje brak działania?

Ile tracisz każdego miesiąca, odkładając decyzje o optymalizacji?

To pytania, które zadają dziś banki i klienci – nawet jeśli nie wprost. Brak odpowiedzi to sygnał, że firma może być narażona na wyższe ryzyko operacyjne.



Megatrend: Finanse

Banki liczą ryzyko inaczej niż 5 lat temu



Stabilność przychodów i kosztów

Czy Twoje przychody i koszty operacyjne są przewidywalne i kontrolowane?



Ryzyko regulacyjne

Jak firma radzi sobie z rosnącymi wymaganiami prawnymi?



Wiarygodne dane

Czy potrafisz udowodnić swoją stabilność liczbami?

Brak danych oznacza wyższe ryzyko w oczach banku, co przekłada się na droższy pieniądź albo w ogóle brak finansowania. Instytucje finansowe coraz częściej analizują nie tylko historię kredytową, ale także przygotowanie firmy na przyszłe wyzwania.





Megatrend: Klienci

Twoi klienci zmieniają się szybciej niż Twoja firma



Firmy muszą się zmieniać

Nowe przepisy UE wymuszają zmiany produktowe, procesowe, a duże firmy muszą raportować ESG



Wymagania spadają na dostawców

Zmiany dotyczą dostawców i mogą być szczególnie dotkliwe dla MŚP



„Proszę o dane”

To pytanie pojawia się coraz częściej – i często nagle

Wielu dostawców dowiaduje się o nowych wymaganiach za późno – dopiero wtedy, gdy klient grozi zakończeniem współpracy lub wybiera konkurencję, która dane ma. To nie jest odległa przyszłość, to dzieje się już teraz.

Dlaczego firmy muszą się zmieniać?

To nie jest trend ani moda biznesowa. To jest **zmiana systemowa** — wynikająca z obowiązującego prawa, wiążących celów klimatycznych i rosnącej kontroli rynkowej.

Kluczowe regulacje już obowiązują

- CSRD — obowiązkowe raportowanie ESG dla tysięcy firm
- Porozumienie Paryskie — wiążące cele redukcji emisji GHG
- ESPR — rozporządzenie o ekoprojektowaniu produktów oraz nowe przepisy dot. opakowań, baterii i wyrobów budowlanych
- UOKiK — aktywna kontrola greenwashingu na rynku

Co to oznacza w praktyce?

Każda z tych regulacji wpływa bezpośrednio na sposób projektowania produktów, wyboru dostawców i raportowania wyników środowiskowych. Firmy, które nie dostosują procesów i dokumentacji, ryzykują utratę rynku — nie dlatego, że są złe, ale dlatego, że **nie spełniają nowych wymogów formalnych**.

- ❑ Ignorowanie tych zmian to nie neutralna decyzja — to aktywne ryzyko finansowe i operacyjne.



WYMAGANIA PRODUKTOWE

Co to oznacza dla produktów?

W ciągu najbliższych kilku lat rynek będzie stawiał coraz wyższe wymagania — nie tylko wobec ceny i jakości, ale wobec **mierzalnych cech środowiskowych** produktu przez całe jego życie.



Trwałość i naprawialność

Produkty muszą być projektowane z myślą o długiej eksploatacji i możliwości naprawy — nie jednorazowego użycia.



Udział surowca wtórnego

Rosnące wymagania dotyczące minimalnego udziału materiałów z recyklingu w składzie produktu.



Ślad węglowy i środowiskowy

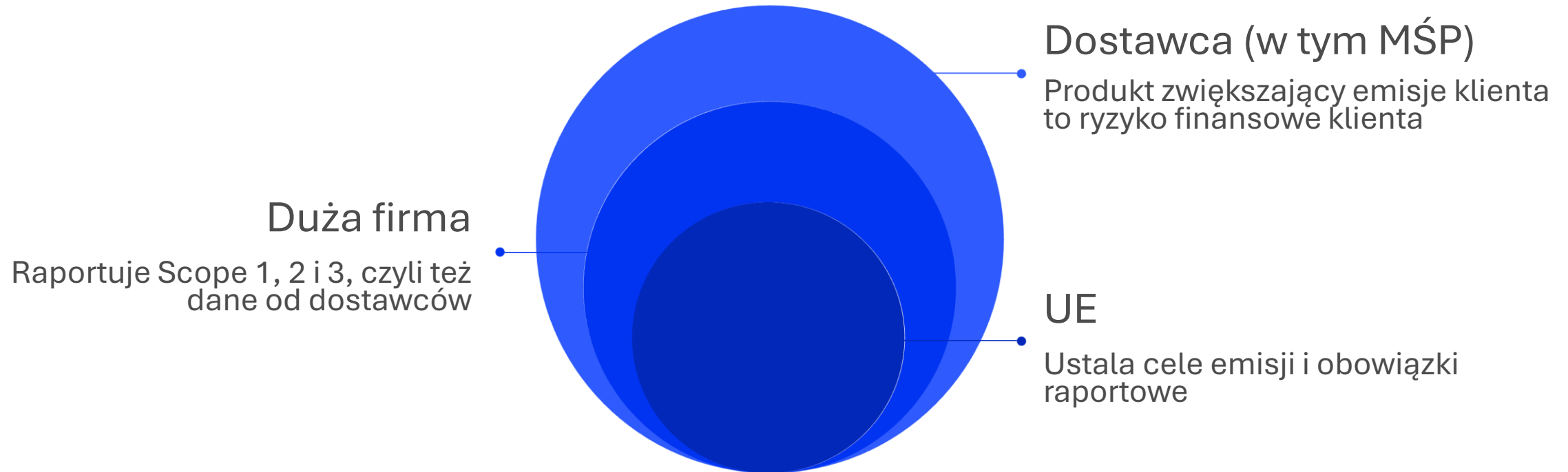
Deklaracje środowiskowe muszą być poparte danymi — w budownictwie EPD jest już standardem przetargowym.



Paszporty produktów

Cyfrowa dokumentacja składu, emisji i możliwości recyklingu produktu — wymóg wprowadzany przez ESPR.

Jak naprawdę działa presja w łańcuchu dostaw?



Czym jest Scope 3?

Scope 3 obejmuje emisje gazów cieplarnianych (GHG) generowane przez dostawców, transport i użytkowanie produktów. Duże firmy muszą raportować te emisje w ramach CSRD — co oznacza, że **Twoje dane środowiskowe wpływają bezpośrednio na bilans Twojego klienta.**

Ryzyko finansowe = gorsza oferta

Jeśli Twój produkt zwiększa emisje klienta, stajesz się źródłem ryzyka finansowego i reputacyjnego. Klient ma wybór: zmienić dostawcę na takiego, który dostarcza dane i minimalizuje ryzyko. **Brak dokumentacji środowiskowej to dziś argument przeciwko Twojej ofercie.**



KRYTERIA PRZETARGOWE

Jak możesz przegrać przetarg mimo najniższej ceny?

Zamawiający, szczególnie publiczni i duże korporacje, coraz częściej stosują wielokryterialne oceny ofert. **Najniższa cena zakupu nie oznacza już najniższego ryzyka.**

Koszt cyklu życia (LCC)

Ocena całkowitego kosztu posiadania — zakup, eksploatacja, serwis, utylizacja — zamiast ceny jednostkowej.

Emisje i zużycie energii

Mierzalne dane o śladzie węglowym i efektywności energetycznej produktu w całym cyklu użytkowania.

Trwałość i możliwość modernizacji

Produkty projektowane z myślą o długiej żywotności i aktualizacjach ograniczają koszty i emisje klienta.

Wiarygodność deklaracji

Deklaracje muszą być udokumentowane i weryfikowalne. Niezweryfikowane twierdzenia „eko” to ryzyko greenwashingu.

☐ **Najniższa cena ≠ najniższe ryzyko.** Zamawiający wybiera ofertę, która minimalizuje całkowite ryzyko — finansowe, operacyjne i reputacyjne.

Local content — przykład Orlenu i sygnał dla rynku

Orlen stawia na lokalny łańcuch dostaw. To nie jest kwestia patriotyzmu gospodarczego — to strategia zarządzania ryzykiem operacyjnym i reputacyjnym dużej korporacji. I sygnał: **duże firmy same podnoszą wymagania wobec dostawców.**



Bezpieczeństwo dostaw

Lokalni dostawcy gwarantują ciągłość dostaw i szybszą reakcję na zakłócenia — kluczowe po doświadczeniach pandemii i kryzysu łańcuchów dostaw.



Zdolność serwisowa

Dostępność serwisu technicznego i części zamiennych w krótkim czasie to element oceny oferty — nie tylko cena zakupu.



Transfer wiedzy

Lokalni dostawcy uczestniczą w budowaniu kompetencji technicznych — co zwiększa ich wartość strategiczną dla klienta.



Wpływ na gospodarkę

Wspieranie lokalnej gospodarki jest elementem strategii ESG dużych firm — co przekłada się na preferencje zakupowe.

Dlaczego ryzyko wzrasta przy każdym kryzysie?

Każdy kryzys mocniej uderza w firmy, które nie mają planu i danych. Nie chodzi o przewidywanie kryzysu, tylko o przygotowanie firmy na to, co nieuniknione.





Zielona zmiana nie chroni przed kryzysem

Ale decyduje, kto go przetrwa

Firmy nieprzygotowane

Działają w panice, podejmują chaotyczne decyzje, ponoszą wysokie koszty reakcji kryzysowej

Firmy przygotowane

Reagują spokojniej, szybciej i taniej, mają plan działania i dane do podejmowania decyzji

Różnica nie leży w szczęściu ani wielkości firmy. Leży w systematycznym przygotowaniu, które dzisiaj nazywamy zieloną transformacją, a które w rzeczywistości jest po prostu dobrym zarządzaniem.



Kto przetrwa kolejny kryzys?

Nie wszystkie firmy przegrywają w kryzysie. Ale wszystkie przegrywające mają coś wspólnego – brak przygotowania i systematycznego podejścia do zarządzania ryzykiem.

Firmy reagujące

- Gaszą pożary na bieżąco
- Działają pod presją czasu
- Tracą kontrakty z powodu braku danych
- Ponoszą wysokie koszty interwencyjne
- Podejmują decyzje emocjonalnie

Firmy przygotowane

- Mają uporządkowane dane
- Mają przygotowany plan działania
- Wiedzą dokładnie, co robić
- Reagują szybko i tanio
- Podejmują decyzje na podstawie faktów

Co je łączy?

To nie są „zielone firmy”

To są firmy dobrze zarządzane



Znają swoje koszty

Wiedzą dokładnie, ile wydają i gdzie można zoptymalizować wydatki operacyjne



Mają uporządkowane dane

Informacje są dostępne, aktualne i gotowe do wykorzystania w każdej chwili



Potrafią pokazać dowody

Dysponują konkretnymi liczbami i dokumentacją dla banków, klientów i partnerów

Zielona zmiana to dziś element dobrego zarządzania, nie ideologia. To systematyczne podejście do redukcji kosztów, kontroli ryzyka i budowania przewagi konkurencyjnej.

Skąd wziąć pieniądze?

Transformacja nie musi być z Twojej kieszeni



Dotacje UE

Fundusze europejskie na transformację, innowacje i gospodarkę o obiegu zamkniętym – dofinansowanie od 30-70% kosztów projektu



Atrakcyjne pożyczki i kredyty

Preferencyjne finansowanie z BGK i banków komercyjnych – niższe oprocentowanie dla projektów efektywnościowych i GOZ



Białe certyfikaty

Możliwość sprzedaży świadectw efektywności energetycznej – dodatkowe pieniądze za zrealizowane oszczędności

Kluczem jest odpowiednie przygotowanie projektu i dokumentacji. Firmy, które mają uporządkowane dane i dobrze przygotowane studium wykonalności, znacznie łatwiej i szybciej uzyskują finansowanie.

Kredyt ekologiczny BGK

Twardy próg kwalifikacji

Projekt musi wykazać minimum **30% oszczędności energii** w stosunku do stanu wyjściowego

Kto może się ubiegać?

- Przedsiębiorstwa wszystkich rozmiarów
- Jednostki samorządu terytorialnego
- Spółdzielnie mieszkaniowe i wspólnoty

Na co można przeznaczyć kredyt?

- Modernizacja energetyczna budynków
- Wymiana źródeł ciepła
- Instalacje OZE
- Efektywne systemy produkcyjne

Premia ekologiczna

- Od **15% do 80%** kosztów kwalifikowanych, w zależności od skali efektu środowiskowego i rodzaju przedsiębiorstwa.
- Połączenie premii z kredytem komercyjnym znacząco obniża efektywny koszt kapitału i poprawia IRR projektu

Warunkiem uzyskania kredytu ekologicznego jest przedstawienie wiarygodnego audytu efektywności energetycznej lub studium wykonalności, które potwierdza osiągnięcie wymaganego poziomu oszczędności energii. BGK wymaga solidnych podstaw do oceny projektu.

Źródła: <https://www.bgk.pl/produkty/kredyt-ekologiczny/>

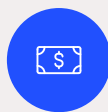
Dotacje GOZ dla MŚP

PARP – Gospodarka o Obiegu Zamkniętym w MŚP (Etap II)



Cel programu

Wsparcie MŚP w przejściu na model gospodarki cyrkularnej – mniej odpadów, więcej efektywności



Poziom dofinansowania

Do 50-70% kosztów kwalifikowalnych projektu, w zależności od wielkości firmy i regionu



Zakres projektów

Ekoinnowacje, projektowanie ekologiczne, nowe modele biznesowe, technologie bezodpadowe

Program dedykowany jest firmom, które chcą zmienić sposób działania – od linearnego „weź-zużyj-wyrzuć” do cyrkularnego „wykorzystuj-naprawiaj-recyklinguj”. To również szansa na tworzenie nowych produktów i usług opartych na zasadach zrównoważonego rozwoju.

Źródło: <https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/gospodarka-o-obiegu-zamknietym-w-msp-etap-ii>



FENG / PARP

Pożyczki na cyfrową i zieloną transformację

Niskooprocentowane pożyczki z funduszu FENG/PARP to elastyczne narzędzie dla firm potrzebujących większego finansowania przy niskim koszcie kapitału. Częściowe umorzenie czyni je instrumentem zbliżonym do dotacji — bez zbędnych formalności konkursowych.

Warunki finansowe

Oprocentowanie ok. **0,5%** · kwota **2,5–15 mln zł** · spłata do **15 lat** · karencja do **24 miesięcy**

Premie i umorzenia

Do **15%** dla projektów zielonych (GOZ, efektywność energetyczna, OZE) · do **5%** dla projektów cyfryzacyjnych (ERP, MES, CRM, automatyzacja)

Zakres finansowania

Automatyzacja produkcji, wdrożenia systemów ERP/MES/CRM, modernizacja procesów, gospodarka o obiegu zamkniętym — dla przedsiębiorstw każdej wielkości

Źródło: https://www.parp.gov.pl/component/content/article/89735%3Apożyczki-do-15-mln-zł-na-cyfrowa-i-zielona-transformacje-przedsiębiorstw?utm_source=chatgpt.com

Białe certyfikaty



Próg kwalifikacji

Minimum **10 toe = 116,3 MWh** oszczędności energii rocznie

Jak to działa?

Po zrealizowaniu projektu efektywnościowego firma może uzyskać świadectwo efektywności energetycznej (białe certyfikaty). Certyfikaty te można następnie sprzedać firmom energetycznym, które mają obowiązek ich zakupu.



Możliwość sprzedaży

Uzyskane świadectwa efektywności energetycznej można sprzedać na TGE – to realne pieniądze za Twoje oszczędności

Ile można dostać?

Cena certyfikatów jest zmienna i zależy od rynku, ale ostatnio waha się w przedziale **2000 – 2300 zł** za 1 toe oszczędności. To może oznaczać dodatkowe dziesiątki tysięcy złotych przychodu.

Źródło: <https://www.pap.pl/mediaroom/biale-certyfikaty-szansa-na-oszczednosci-i-dotacje-poznaj-korzysci-dla-przemyslu-w-2025>

Case Studies

Przeanalizujemy konkretne przykłady firm, które wdrożyły projekty optymalizacyjne i osiągnęły mierzalne rezultaty. To nie są teoretyczne kalkulacje – to rzeczywiste oszczędności i wymierne korzyści biznesowe.



Case Studies

Ecolution by Scania – mniej paliwa, mniej CO₂, lepszy biznes

Wyzwanie:

- Rosnące ceny paliwa, nacisk klientów na niższe emisje w transporcie.
- Ograniczenie kosztów, nie tracąc jakości usług.

Działanie:

- Program „Ecolution by Scania” dla firm transportowych w Polsce.
- Telemetria i analiza danych z ponad 2000 pojazdów, szkolenia kierowców, monitoring stylu jazdy.

Efekt (Polska, 2022–2023):

- Średnio o 2,1 l/100 km mniej paliwa w pojazdach objętych programem.
- Redukcja emisji CO₂ o 7,7%, łącznie 4402 t CO₂ mniej w analizowanej flocie.
- Oszczędności paliwa utrzymują się w czasie dzięki zmianie stylu jazdy



Case Studies

EcoBean – polski startup, który zarabia na GOZ

Wyzwanie:

- Tony fusów z kawy rocznie trafiają na składowiska, generując emisje metanu i CO₂.
- Kawiarnie i biura traktują fusy jako koszt odpadu, nie jako surowiec.

Działanie:

- EcoBean organizuje system zbiórki fusów z kawiarni i biur, np. współpracując z dużymi sieciami.
- Fusy są przerabiane w procesie biorafineryjnym na m.in.: biopaliwa (brykiety, „coffee logs”), biopolimery, dodatki chemiczne o niskim śladzie węglowym.

Efekty:

- Każda tona zebranych fusów zapobiega emisji ok. 600 kg CO₂.
- W projektach pilotażowych EcoBean zbiera setki ton fusów rocznie, tworząc produkty o wyższej wartości dodanej.
- Firma otrzymała tytuł Startupu Roku Money.pl i dołączyła do społeczności B Corp, co potwierdza połączenie zysku z wpływem środowiskowym.



Case Studies

Firma przetwórcza i rolnicy z pszenicą regeneratywną - *więcej przychodu za tonę, przy mniejszej emisji*

Wyzwanie:

- Największa część śladu węglowego mąki i pieczywa powstaje „w polu”: nawozy, uprawa, paliwo.
- Rolnicy mają presję kosztową i klimatyczną, młyny i piekarnie – presję rynku na niższy ślad środowiskowy.

Działanie:

- Firm przetwórcza przystępuje do Sustainable Wheat Initiative Europe – cel: do 2030 r. ograniczyć emisje związane z pszenicą o 30%.
- Współpraca z rolnikami przechodzącymi na rolnictwo regeneratywne (mniej orki, więcej okrywy roślinnej, optymalizacja nawożenia).
- Kontrakty z premią cenową za pszenicę spełniającą kryteria regeneratywne – w praktyce programów rynkowych rolnicy otrzymują około 200 zł więcej za tonę względem standardowych dostaw, jeśli udokumentują praktyki i ślad węglowy.

Efekty:

- Dla rolnika: wyższa stawka za tonę częściowo finansuje przejście na nowe praktyki i ograniczenie nawozów syntetycznych.
- Dla Firmy przetwórczej: w analizach wewnętrznych 20–30% niższe emisje CO₂ na tonę ziarna z upraw regeneratywnych wobec konwencjonalnych.
- Dla rynku: możliwość oferowania mąki i pieczywa o niższym śladzie węglowym i realizacji celów klimatycznych



THE
GREEN
FARM
COLLECTIVE



Co łączy wszystkie te przypadki?

01

Mierzalny efekt

02

Szybki zwrot

03

Zrównoważony rozwój

To nie są „zielone cuda”, ale solidne projekty optymalizacyjne oparte na najlepszych praktykach i rzetelnej analizie ekonomicznej.

Jak zacząć? 5 prostych kroków do wprowadzenia zielonej zmiany w firmie

- Jak zacząć zieloną zmianę w firmie?
- 5 prostych kroków, które działają w MŚP i dużych firmach



Co to znaczy „zacząć dobrze”?

- Nie zaczynamy od haseł i deklaracji, tylko od danych i analizy ryzyk
- Podejście by było prosto, wykonalnie, policzalnie i powtarzalnie
- Celem jest odporność, oszczędności i nowe szanse biznesowe



5 kroków

- I. Nazwij wymagania i ryzyka (regulacje, klienci, banki)
- II. Zrób prostą diagnozę stanu obecnego w przedsiębiorstwie
- III. Ustal priorytety
- IV. Opracuj plan działań – odpowiedzialności, kamienie milowe, wskaźniki
- V. Przygotuj pakiet danych dla banków, klientów, zamawiający



Krok 1

Nazwij wymagania i ryzyka

- Jakie regulacje faktycznie dotyczą Twojej firmy (np. wymagania klientów CSRD, taksonomia, wymagania własne)?
- Czego oczekują od Ciebie:
 - duzi odbiorcy (warunki w przetargach, kodeksy dla dostawców, cele własne)
 - banki (polityki ESG, oceny ryzyka)
- Gdzie dziś możesz stracić kontrahenta określając stawiane przez niego wymagania

Duże przedsiębiorstwa

- CSRD, taksonomia UE
- CSDDD due diligence
- Presja inwestorów

Dostawcy (MŚP)

- Kwestionariusze klientów
- Wymagania w przetargach
- Groźba utraty kontraktów

Firmy angażujące dostawców

- Własne cele klimatyczne
- Zakres 3 (80% emisji GHG)
- Zobowiązania SBTi



Krok 2

Prosta diagnoza stanu

Co już masz:

- faktury za energię, paliwa, odpady
- proste procedury, np. BHP, wdrożone ISO, rejestry

Czego nie masz:

- danych od dostawców
- wskaźników w zakresie zrównoważonego rozwoju (ślad węglowy, ślad wodny)
- jasnych celów
- przypisanych odpowiedzialności

Duże przedsiębiorstwa

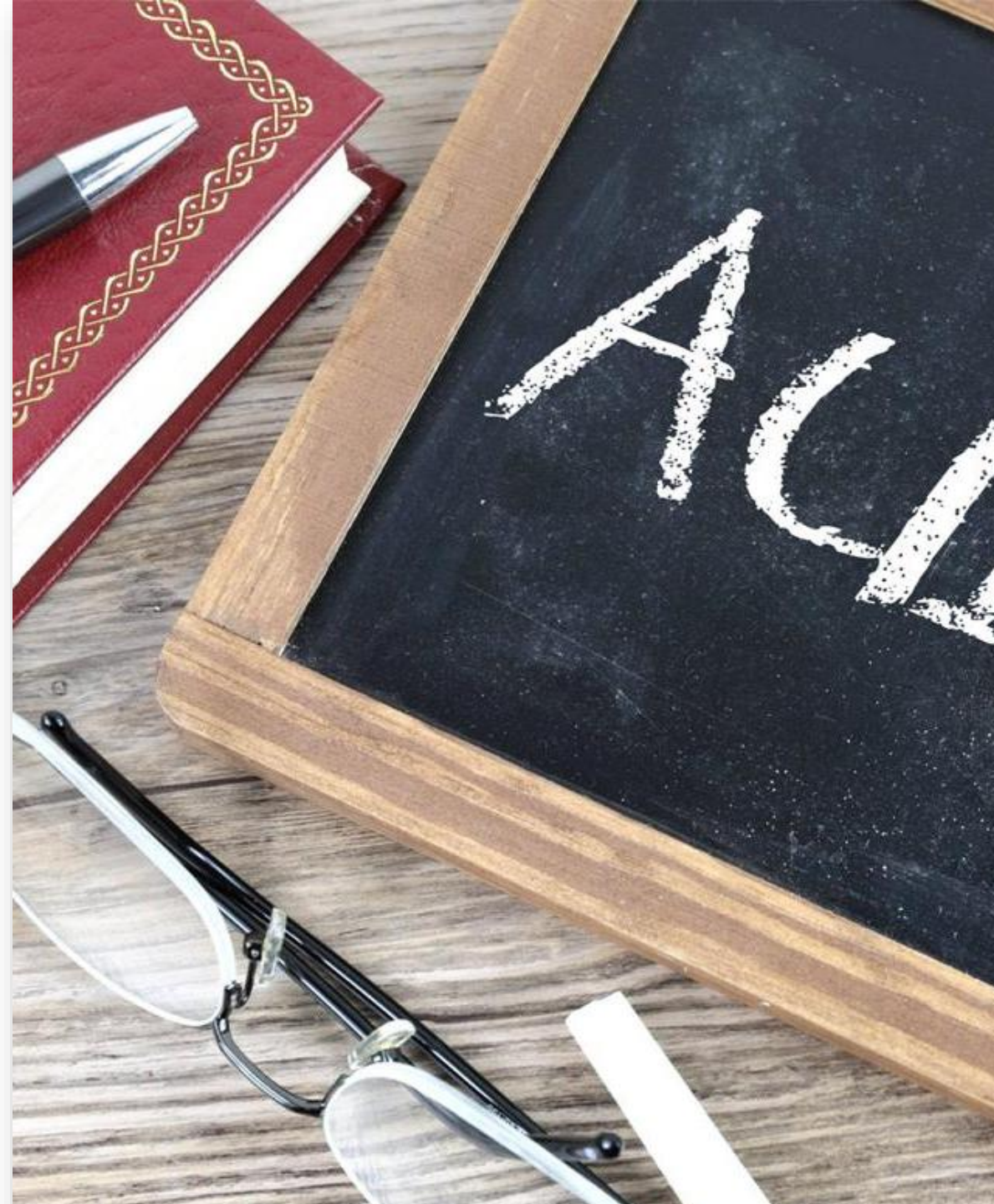
- Pełna analiza emisji GHG
- Double materiality
- Gap analysis ESRS

Dostawcy (MŚP)

- Podstawowe dane: energia, paliwo, odpady
- Faktury i rejestry

Firmy angażujące dostawców

- Analiza łańcucha dostaw
- Segmentacja dostawców
- Identyfikacja wpływów



Krok 3

Priorytety i szybkie działania

Wybierz obszary, gdzie:

- jest największy potencjał zysku (wymagania klientów, instytucji finansowych)
- jest największy koszt / ryzyko (energia, paliwo, materiały, kary)
- możesz szybko coś zmienić (np. monitoring zużycia, zmiana dostawcy energii, optymalizacja transportu)
- stosuj zasadę „najpierw rachunek ekonomiczny”

Duże przedsiębiorstwa	Dostawcy (MŚP)	Firmy angażujące dostawców
• Zakres 3 w łańcuchu wartości • Ryzyka regulacyjne • Audytowalność danych	• Quick wins: energia, transport • Najpilniejsze wymagania • ROI działań	• Top 20% dostawców • Największy ślad węglowy • Gotowość do współpracy



Krok 4

Plan i odpowiedzialności

- Kto jest właścicielem tematu (nie zawsze „dział ESG” – często operacje, środowisko, finanse, zakupy)
- Wyznać kamienie milowe określone w czasie:
 - zbudowanie rejestru danych
 - policzenie podstawowych wskaźników (CO₂, energia, odpady)
 - pilotaż 1–2 projektów oszczędnościowych
- Monitoruj postęp

Duże przedsiębiorstwa	Dostawcy (MŚP)	Firmy angażujące dostawców
• Roadmap wieloletni • Dedykowane zespoły • Proces zgodności	• Plan 6-12 miesięcy • Proste narzędzia • Wsparcie eksperta	• Program engagement • Szkolenia dla dostawców • System weryfikacji

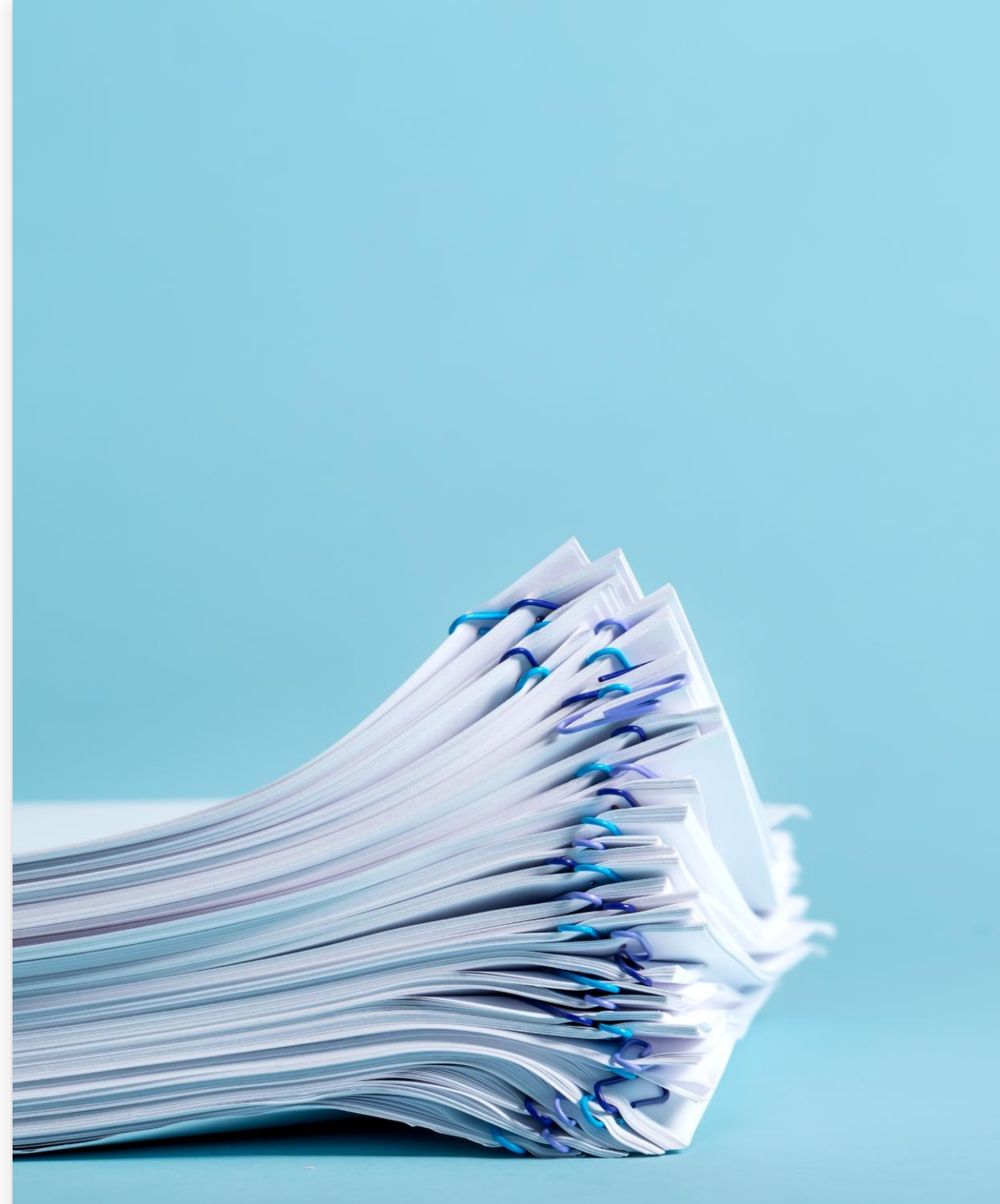


Krok 5

Pakiet dla banku, klientów

- Co powinno się znaleźć w takim pakiecie:
 - krótki opis polityki środowiskowej i planu działań
 - kluczowe wskaźniki (np. zużycie energii, emisje gazów GHG, odpady, inne kluczowe z punktu widzenia interesariuszy)
 - sposób zbierania i weryfikacji danych
- Celem jest uzyskanie pozytywnej oceny w przetargach i wniosku kredytowym, zmniejszenie ryzyka greenwashingu oraz uzyskanie statusu dostawcy pierwszego wyboru

Duże przedsiębiorstwa	Dostawcy (MŚP)	Firmy angażujące dostawców
• Raport ESG • Zewnętrzna weryfikacja • Certyfikowane systemy zarządzania	• Prosty raport dla klientów • Dokumentacja procesów	• Supplier playbook • Platformy (np. EcoVadis) • Dashboard postępów



Niezbędne narzędzia do realizacji powyższych kroków

Standardy i metodologie

- GHG Protocol
- ISO 14064
- ISO14067
- ISO14021
- ISO 14044
- ISO 14001
- ESRS
- VSME
- SBTi

Platformy i narzędzia

- Kalkulatory GHG
- Platformy dla dostawców
- LCA

Narzędzia wsparcia dla MŚP

- Prosty kalkulator Excel
- Szablony raportów
- Checklisty compliance

Dokumenty i szablony

- Polityka środowiskowa
- Procedura due diligence dostawców
- Kwestionariusze ESG
- Kodeks postępowania dla dostawców



Cel 5 kroków

*Wdrożony
i funkcjonujący system zarządzania
zrównoważonym rozwojem*



Jeden fundament, trzy perspektywy

DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA

**NACISK NA GOVERNANCE
I ZGODNOŚĆ**

Co możesz zyskać:

- System zarządzania środowiskiem
- Procedury weryfikacji danych
- Bezpieczna komunikacja
- Due diligence dostawców

DOSTAWCY (MŚP)

**NACISK NA SPEŁNIENIE
WYMAGAŃ KLIENTÓW**

Co możesz zyskać:

- Minimalny zestaw danych
- Proste narzędzia raportowania
- Analiza opłacalności działań
- Gotowe szablony i dokumenty

FIRMY ANGAŻUJĄCE DOSTAWCÓW

**NACISK NA STRATEGICZNE
ZAANGAŻOWANIE**

Co możesz zyskać:

- Program onboardingu dostawców
- System wsparcia i kontroli
- Kwalifikacja dostawców
- Optymalizacja zakresu 3 emisji GHG

Zaproszenie do udziału w **bezpłatnym** programie szkoleniowym

Jeśli po tym webinarze chcesz działać konkretnie, mamy dla Ciebie kompleksowy program szkoleniowy, który przygotuje Twoją firmę do transformacji.

Ten cykl szkoleń jest dla Ciebie, jeśli chcesz:

- Obniżyć koszty operacyjne w przewidywalny sposób
- Zabezpieczyć kontrakty z wymagającymi klientami
- Przygotować się do finansowania i dotacji
- Uporządkować firmę i mieć pełną kontrolę nad danymi
- Zbudować odporność na kolejne kryzysy

Co zyskasz?

Praktyczną wiedzę, konkretne narzędzia i gotowy plan wdrożenia. Nie teorię, ale sprawdzone metody, które działają w polskich realiach biznesowych.

Nie zwlekaj. Każdy miesiąc bez działania to stracone oszczędności i rosnące ryzyko.

CYKL WEBINARÓW EKOEFEKTYWNI 2026

Co dalej? Zapraszamy na kolejne webinary

W kolejnych miesiącach zapraszamy na **cykl webinarów dla przedsiębiorców i menedżerów**. Jedno spotkanie w miesiącu. Jeden konkretny temat. Minimum teorii.

Będziemy mówić o:

- zmianach regulacyjnych w UE i w Polsce,
- rosnących wymaganiach klientów i rynku,
- kosztach, które dziś coraz trudniej kontrolować,
- możliwościach finansowania i dotacjach.

To webinary dla firm, które **chcą działać z wyprzedzeniem**, a nie pod presją.



Planowane tematy kolejnych webinarów

Czy Twoje produkty przetrwają nowe wymagania rynku?

Zmiany w przepisach i oczekiwaniach klientów coraz częściej decydują o sprzedaży.

Jak obniżyć koszty i zdobyć finansowanie na zieloną zmianę

Firmy przygotowane wcześniej mają łatwiejszy dostęp do pieniędzy i lepsze warunki.

Chaos czy kontrola? Jak uporządkować wymagania środowiskowe

Przepisy, audyty i zapytania klientów nie muszą oznaczać bałaganu w firmie.

Czy Twoja firma jest gotowa na presję klientów?

Nowe obowiązki dużych firm coraz częściej przekładają się na wymagania wobec dostawców.

Czy wiesz, ile naprawdę emituje Twoja firma?

Ślad węglowy staje się elementem decyzji biznesowych, finansowych i przetargowych.

Jak się zapisać, warunki organizacyjne







Jolanta Okońska-Kubica

t: + 48 885 508 744

e: jola.okonska-kubica@envipol.pl

www.envipol.pl



Mikołaj Potocki

t: + 48 505 327 629

e: mikolaj.potocki@altemis.pl

www.altemis.pl