



Vrsta tehnične pomoči: Srečanja v živo in mentorstvo na daljavo

Obdobje mentorstva: 6. oktober 2025 – 31. december 2025

Skupno trajanje: 15 srečanj po 2 uri

Mentor: KNOF so.p

knof

Več informacij:

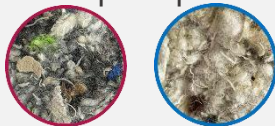
<https://knowledge.verdeinmed.eu/sl/>

Osrednji izziv

Pospešiti razvoj novega izdelka in njegovo uveljavitev na trgu z uporabo pristopa krožnega gospodarstva.

Obpravnavane teme

- o opredelitev koncepta izdelka in presoja izvedljivosti nove tržno usmerjene rešitve, na primer zunanje izolacije;
- o načela krožnega gospodarstva: učinkovita raba materialov, zmanjševanje odpadkov ter možnosti za krožno tržno pozicioniranje;
- o strategija vstopa na trg: ciljni kupci, vrednostna ponudba, diferenciacija in možnosti prodajnih kanalov;
- o certificiranje in verodostojnost: trajnostni ter produktni oziroma procesni certifikati in dokazila, potrebna za utemeljitev trditev;
- o finančna arhitektura in zbiranje sredstev: opredelitev potreb ter možnih virov financiranja za razvoj izdelka, trženje in certificiranje;
- o načrtovanje izvajanja: ukrepi, odgovornosti in ključni vidiki tveganj.



Predstavitveni list podjetja

V okviru projekta **VERDEinMED** so podjetja, usmerjena v trajnost, prejela prilagojeno tehnično pomoč izbranih strokovnjakov za reševanje praktičnih izzivov in krepitev svoje pripravljenosti na trg.

Primer 4 SLOVENIJA: FONATERM



FONATERM d.o.o. je podjetje, specializirano za proizvodnjo izolacijskih materialov in rešitev iz tekstila.



Ključni učinki in rezultati

- o Jasnejše pozicioniranje izdelka ter strukturirana trajnostna in krožna naravnost kot podpora diferenciaciji na trgu;
- o Praktičen načrt vstopa na trg s prednostno razvrščenimi ukrepi za prodor na trg;
- o Začetni načrt certificiranja, ki pojasnjuje potrebna dokazila in naslednje korake za krepitev verodostojnosti ter dostopa do trga;
- o Opredeljene možnosti financiranja, povezane z razvojnimi in certifikacijskimi mejniki, kot podpora mobilizaciji virov in načrtovanju;
- o Izboljšana notranja pripravljenost za verodostojno komuniciranje trajnosti, s poudarkom na dokazilih, preglednosti in sledljivosti namesto splošnih trditev.

Ključne ugotovitve in spoznanja iz mentorskega procesa

- o za mala in srednje velika podjetja so najučinkovitejši mentorski rezultati tisti, ki razvoj izdelka, trg, certificiranje in financiranje povezujejo v enoten in usklajen akcijski načrt;
- o verodostojno trajnostno pozicioniranje zahteva zgodnje načrtovanje dokazil in dokumentacije, kot sestavni del razvoja izdelka in ne kot naknadni dodatek;
- o postopen komercialni pristop, ki vključuje pilotni vstop na trg, povratne informacije in izboljšave, zmanjšuje tveganje ter povečuje izvedljivost naložb v certificiranje.