

Ottobre 2023

---

## Come la preparazione del mercato promuove le soluzioni circolari

Questo documento illustra come il dialogo tra gli offerenti e gli acquirenti nella fase di preparazione di un bando contribuisce a incentivare lo sviluppo e la richiesta di soluzioni circolari.



## Situazione iniziale

Sebbene vi sia un consenso sul fatto che i metodi di produzione e le modalità di utilizzo circolari di prodotti sono incentivati dalla domanda in tal senso, le conoscenze concrete non sono molto diffuse. Inoltre, il mercato delle soluzioni circolari è ancora giovane, il che suscita tra gli acquirenti delle perplessità sulla disponibilità e l'ordinabilità delle soluzioni.

## Finalità

Queste perplessità possono essere ridotte se gli offerenti e gli acquirenti instaurano un dialogo nella fase che precede l'apertura di un determinato bando. Sono possibili diverse forme. Ciò che le accomuna è l'obiettivo di far sì che gli offerenti e gli acquirenti si capiscano meglio: gli offerenti devono comprendere prima e meglio i desideri degli acquirenti. I servizi d'acquisto, dal canto loro, devono comprendere quali sono le soluzioni che il mercato è già in grado di offrire o sviluppare in un periodo di tempo ragionevole grazie al corrispondente margine di sviluppo. A medio termine si registra un numero maggiore di operazioni di appalto circolari e si stimola il mercato delle soluzioni circolari.

## Attuazione

Lo svolgimento di una tavola rotonda specifica per il settore industriale rappresenta una delle possibilità per preparare il mercato. Gli offerenti e gli acquirenti si riuniscono in un contesto creativo per discutere delle aspettative, delle sfide e delle opportunità e per esplorare le possibilità offerte dagli appalti circolari.

Nel mese di febbraio del 2023 Prozirkula ha organizzato con il sostegno economico dell'Ufficio federale dell'ambiente (UFAM) una tavola rotonda sul mobilio circolare per il settore industriale. Vi hanno partecipato gli offerenti che possono fornire o sviluppare soluzioni (parziali) circolari e i servizi d'acquisto interessati al mobilio durevole, ricondizionabile e riutilizzabile.

### Punti chiave:

- l'evento ha coperto tutta la catena di creazione del valore del settore dell'arredamento, i cui rappresentanti (progettisti, commercianti, produttori e organizzazioni responsabili degli acquisti) hanno partecipato in gruppi misti alle discussioni;
- la comprensione reciproca per le sfide degli offerenti e degli acquirenti è stata rafforzata e gli approcci volti a superarle sono stati discussi;
- sono state riconosciute opportunità aziendali ed esplorate le soluzioni parziali esistenti.

## Conclusioni

1. **Sia per gli offerenti sia per gli acquirenti esiste un grande potenziale nello scambio con il mercato prima di avviare una concreta operazione di appalto.**
2. **Devono essere sfruttate diverse possibilità di dialogo:**
  - pubblicare la propria definizione di economia circolare e i propri obiettivi al riguardo;
  - comunicare tempestivamente l'apertura di un bando;
  - svolgere una consultazione di mercato, ad esempio attraverso una richiesta di informazioni (RFI).
3. **Una tavola rotonda sull'economia circolare nel settore industriale contribuisce, con presentazioni e, in particolare, con discussioni di gruppo a preparare il mercato sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta.**
  - Gli acquirenti imparano a individuare i trend di mercato e le innovazioni già disponibili e adeguano di conseguenza le loro aspettative e le loro necessità per quanto riguarda le soluzioni circolari. In questo modo riescono a formulare meglio i requisiti specifici e, pertanto, ricevono offerte più adatte. Grazie alla gestione parsimoniosa delle risorse, contribuiscono al raggiungimento degli obiettivi climatici dell'organizzazione.
  - Gli offerenti comprendono meglio le condizioni in cui gli acquirenti indicano un bando, quali sono i loro desideri e obiettivi e quanto sono disposti a investire. Ciò migliora l'orizzonte e la sicurezza di pianificazione degli offerenti, che sono così in grado di sviluppare la propria offerta e posizionarsi in modo favorevole con offerte adatte e innovative.

<sup>1</sup> Cfr. anche lo strumento seguente: [definizione dell'economia circolare per gli appalti circolari \(in francese\)](#)