



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Deliverable 2.1

Opuscolo delle collaborazioni B2B di successo



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Indice

Introduzione	3
Austria	4
#sbk Soziale Betriebe Kärnten	4
AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH	8
JobTransFair	12
Schmiede – Zukunft + Arbeit	15
Irlanda	19
EPIC Social Enterprise	19
Shuttle Knit CLG	22
Speedpak	26
Together Academy	30
Italia	34
CSAL – BIG MAT	34
CSAL – K4	38
Acrobaleno	42
Paesi Bassi	47
Breedweer	47
Social Capital	52
Swink	58
Altri Paesi	63
Francia - INVA	63
Romania - Atelierul de Panza / The Canvas Workshop	66
Spagna - CODEC	69
Spagna - Formació I Treball	74
Spagna - SaóPrat	79

Page 2 / 85

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EISMEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them



Grant Agreement n°101121658



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Introduzione

Il progetto "**Buy WISEly**" mira complessivamente a consentire alle imprese sociali di integrazione lavorativa (WISEs) e alle imprese tradizionali (MBs) nei paesi coinvolti di progettare, promuovere e attuare partenariati transnazionali, comprese le relazioni commerciali, per un mercato **B2B sociale degli acquisti sostenibili** per rispondere alle diverse esigenze identificate e affrontare le attuali carenze del mercato del lavoro, utilizzando un approccio olistico.

Gli obiettivi specifici sono:

- Aumentare la consapevolezza sui valori aggiunti dei mercati B2B “buy social” e dei WISE nei confronti dei MB
- Incoraggiare il coinvolgimento dei MB per sostenere percorsi di miglioramento/riqualificazione dei gruppi svantaggiati per facilitare il loro accesso al mercato del lavoro ordinario
- Rafforzare la capacità operativa e finanziaria delle WISE di cooperare con i MB, la cosiddetta “trade readiness”
- Sviluppare partenariati transnazionali attraverso azioni concrete tra WISE e MB. Sono previste numerose attività che consistono nella raccolta di buone pratiche, rafforzamento delle capacità e sensibilizzazione, azioni di coinvolgimento e forti scambi tra rappresentanti di WISE e MB, azioni di sostenibilità e scalabilità per favorire l'impatto a lungo termine dei risultati del progetto, nonché comunicazione e diffusione.

Il **consorzio** è composto da ENSIE dal Belgio (coordinatore), arbeit plus (Austria), de omslag (Paesi Bassi), Consorzio Sociale Abele Lavoro (Italia), ISEN (Irlanda), Wirtschaftskammer Österreich (Austria) e MKB Amsterdam (Paesi Bassi) . RISE Romania, Associazione per l'imprenditoria sociale della Lettonia, Transistor (Italia) e il Consiglio comunale di Dublino (Irlanda), i quali sono partner associati del progetto.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Le Consegne 2.1 mirano a fornire una panoramica delle buone pratiche di partenariati transnazionali già in atto tra le imprese sociali (SE) e, in particolare, le SE per l'integrazione lavorativa (WISE) e le imprese tradizionali (MB). Oltre ai paesi partecipanti Austria, Paesi Bassi, Italia e Irlanda, l'opuscolo comprende buone pratiche di altri paesi, tra cui Francia, Spagna e Romania. Tutte le buone pratiche sono state selezionate, alla luce di garantire il potenziale di miglioramento e includono una breve descrizione che analizza gli elementi che portano a tali partenariati di successo.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Austria

- #sbk Soziale Betriebe Kärnten

Paese	Austria
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-Mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Nome WISE	#sbk Soziale Betriebe Kärnten
Nome MB	Gigasport GmbH
Nome della Collaborazione	Montaggio di nuove biciclette e riparazione di biciclette
Data	3.10.2023
Link	

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

[#sbk Soziale Betriebe Kärnten](#) offre una varia selezione di vestiti, scarpe e accessori nei negozi di “seconda mano”, produzione di mobili e una produzione di massa in carpenteria, così come la riparazione di biciclette e servizi di noleggio nel settore sportivo. La WISE offre opportunità di lavoro a tempo determinato orientate al mercato per tutti coloro che cercano un lavoro. I dipendenti ricevono sostegno sociale e educativo e una formazione durante il loro impiego. Attualmente, sono offerti 70 posti di lavoro transitori e 15 posti di lavoro di formazione. Con circa 200 contenitori, ogni anno vengono raccolte oltre 1.300 tonnellate di tessuti usati, e di conseguenza venduti e riciclati o riutilizzati. Piccole quantità vengono smaltite.

[Gigasport GmbH](#): offre ai clienti consulenza e vendita di attrezzature sportive in settori quali corsa, ciclismo, sport all’aria aperta, sport acquatici/ invernali e molto altro, con un totale di 16 sedi a livello nazionale in Austria. Inoltre, gestiscono uno store online. L’azienda sportiva ha sede in Stiria.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.2 Come si presenta la collaborazione?

#sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH, in particolare il reparto sportivo, assembla nuove biciclette per Gigasport GmbH a Klagenfurt, Villach e Spittal/Drau e, su richiesta, ripara biciclette dei clienti. #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH gestisce il nuovo inventario di biciclette e fornisce personale a Gigasport GmbH per elaborare gli ordini.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

La collaborazione tra #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH e Gigasport GmbH è stata avviata da Gigasport GmbH più di venti anni fa. Inizialmente, comprendeva solo l'assemblaggio di circa 200 biciclette per bambini. Da quel momento, si è estesa al montaggio di biciclette tutto l'anno nelle sedi di Klagenfurt, Villach e Spittal/Drau, comprendendo l'intera gamma di biciclette.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Mentre Gigasport acquista i servizi di #sbk - Soziale Betriebe Kärnten, i clienti finali sono i clienti di Gigasport GmbH.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Ogni anno vengono assemblate circa 2500/3000 biciclette in due località, a Klagenfurt e Villach. Il vantaggio finanziario per la WISE consiste nel fatto che la cooperazione comprende un importo predefinito, che consente alla WISE di generare fondi propri, un prerequisito per molte WISEs in Austria, che ricevono finanziamenti dal Servizio Pubblico per l'Occupazione.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

La collaborazione tra Gigasport GmbH e #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH è in atto da 20 anni ed è coperta da un accordo contrattuale.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Nel corso degli anni, la collaborazione con Gigasport GmbH si è intensificata e ampliata. Infatti, #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH è diventato un partner fondamentale per Gigasport GmbH, coprendo aree di competenza di Gigasport GmbH con esperienza professionale.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Questa collaborazione dimostra come una partnership di successo tra un'impresa di economia sociale e un'impresa commerciale possa funzionare in modo sostenibile. Da un lato, garantisce un reddito auto-generato, dall'altro consente ai dipendenti di transizione di acquisire esperienza pratica nella riparazione e nell'assemblaggio di biciclette.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Fondamentale è stata l'esperienza tecnica dello staff tecnico di #sbk, riconosciuto da Gigasport GmbH, e il loro impegno nel sostenere un'impresa sociale.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Nel corso degli anni, non sono mai emersi grandi ostacoli o sfide, il che è dovuto alla costante comunicazione costruttiva e riflessiva tra le parti.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare¹ questa collaborazione?

In linea di principio, l'area della riparazione e del montaggio di biciclette potrebbe essere un potenziale campo per altre WISEs e aziende di biciclette o aziende sportive. Inoltre, tra #sbk e Gigasport è prevista una collaborazione più intensa, che dovrà essere ulteriormente elaborata.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Sì, ci sono già idee in atto, circa la spedizione e la logistica.

¹come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

- **AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH**

Paese	Austria
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-Mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Nome WISE	AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH
Nome MB	Rheintaler Feldfrüchte (Coltivazioni nella valle del Reno)
Nome della Collaborazione	Setup line: Preparazione verdure pronte per la lavorazione
Data	04.10.2023
Link	https://aqua-soziales.com/Aqua/Web/aqua.nsf/pages/AQUA\$Aqua

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH, AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH, in quanto società di servizi sociali, si sforza di aiutare le persone che, per varie ragioni, non sono state in grado di far parte della società o che sono minacciate di esclusione dalla stessa. Le ragioni sono molteplici e quindi richiedono soluzioni individuali. In quanto azienda sociale innovativa con sede a Vorarlberg, AQUA Mühle offre una vasta gamma di servizi nel settore sociale, che è costantemente adattato alle nuove esigenze della società. La "A" in "AQUA" sta per la parola tedesca "lavoro" (Arbeit) e la seconda parte "QUA" sta per "qualificazione". L'obiettivo è quello di aprire nuove prospettive per le persone. Mühle (mulino) si occupa di assistenza residenziale per le persone che vivono con disturbi mentali, e questa attività è stata avviata nel 1987 in Mühlegasse (vicolo mulino) a Frastanz. Vorarlberg è la regione in cui opera AQUA Mühle.

AQUA Mühle Vorarlberg impiega circa 230 persone e circa 180 persone nel reparto di lavoro&occupazione come lavoratori in transizione con contratti a tempo determinato.

Rheintaler Feldfrüchte <https://www.allgaeuer.at/> (Allgäuer Agrar KG e la famiglia Schatzmann), producono patate, cipolle, sedano, barbabietola da zucchero e vari tipi di zucca. Le colture di pieno campo sono prodotte secondo le linee guida del marchio di qualità regionale "Ländle".



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

L'azienda fornisce ai ristoranti, al settore della ristorazione, alle cucine delle grandi mense e agli esercizi di ristorazione, alle istituzioni sociali, ai grossisti e ai vari negozi agricoli.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

AQUA Mühle prepara le patate e le barbabietole rosse di Rheintaler Feldfrüchte nella loro sede di Dornbirn e in loco a Rheintaler Feldfrüchte. Nell'ottobre 2023, la collaborazione si è ampliata per coinvolgere un'altra WISE, "Kaplan Bonetti". Insieme pelano, tagliano, cucinano e confezionano sottovuoto le verdure, in più rendono possibile per Rheintaler Feldfrüchten la vendita o il trasporto nelle cucine delle mense.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Ci sono stati vari ostacoli nella lavorazione delle verdure regionali nelle grandi cucine delle mense o negli stabilimenti della ristorazione; le cucine non erano più attrezzate per la preparazione delle verdure in termini di spazio e di esigenze del personale. Al tempo stesso, la domanda per alimenti regionali era in aumento. Come grande ristoratore comunale nella regione di Vorarlberg (AQUA Mühle produce circa 2.500 pasti al giorno nella mensa di Dornbirn), AQUA Mühle ha iniziato a collaborare con il loro fornitore regionale Rheintaler Feldfrüchte per trovare una soluzione per questo problema.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Rheintaler Feldfrüchte compra i servizi di AQUA Mühle, AQUA Mühle acquista le loro verdure.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Non c'è un vantaggio finanziario direttamente coinvolto nella collaborazione.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

L'idea di questa collaborazione è nata nel 2021-2022 ed è attualmente praticata su scala ridotta con Rheintaler Feldfrüchte. È stata elaborata una bozza di progetto per poterla praticare in tutta la regione del Vorarlberg.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Con la collaborazione, AQUA Mühle potrebbe aumentare il suo utilizzo di prodotti regionali. Il Dipartimento dell'Agricoltura del governo regionale del Vorarlberg è informato dell'idea del progetto. Gli apprendisti nella produzione di ortaggi da campo di "AQUA-agricoltura biologica" possono acquisire esperienza con il partner di cooperazione, anche i lavoratori in transizione sono stati già assegnati al sito di Rheintaler Feldfrüchte. Questo permette a Rheintaler Feldfrüchte di conoscere i lavoratori in transizione e, in caso di interesse, di rilevarne alcuni.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

In questa cooperazione-pilota, il progetto potrebbe essere testato e successivamente sviluppato. L'obiettivo è quello di realizzare un progetto regionale per la preparazione degli ortaggi e quindi aumentare la percentuale di verdure regionali nella ristorazione comunale del Vorarlberg.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Fiducia, prodotti di alta qualità, un servizio affidabile e la voglia di migliorarsi.



Grant Agreement n°101121658

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

La logistica dello stoccaggio e i volumi stagionali sono ancora difficili da gestire quando si tratta di raccolta e lavorazione. AQUA Mühle non ha ancora trovato una soluzione soddisfacente e sta lavorando con soluzioni provvisorie.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare questa collaborazione?

Vorarlberg ha già elaborato l'idea di una preparazione regionale e centrale degli ortaggi che potrebbe essere trasferita anche in altre regioni.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Una preparazione regionale di verdure a Vorarlberg aumenterebbe la quota regionale dei prodotti e rafforzerebbe l'agricoltura locale e la produzione di ortaggi: Verdure provenienti da diversi agricoltori della regione per le grandi cucine per mense, la trasformazione centrale (preparazione di verdure) in base alle esigenze delle cucine, con la possibilità di fornire personale con breve preavviso per coprire picchi di produzione. Inoltre, potrebbe fornire lavoratori qualificati e semi-qualificati per l'assunzione.

Dunque, il valore aggiunto e lavoro potrebbero essere mantenuti nella regione e con questo AQUA Mühle potrebbe contribuire a collegare l'agricoltura del Vorarlberg e la sua gastronomia.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● JobTransFair

Paese	Austria
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-Mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Nome WISE	JobTransFair
Nome MB	Boulderbar GmbH
Nome della Collaborazione	
Data	Ottobre 2023
Link	https://www.jobtransfair.at/de/erfolgsgeschichten/erfolgsgeschichte-von-edres-awwda-servicetechniker-bei-boulderbar-wien

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

JobTransFair è un'organizzazione non-profit dedicata ad assumere in modo permanente individui che devono affrontare degli svantaggi nel mercato del lavoro. Ciò si ottiene attraverso la consultazione, l'occupazione e il "fairPlacement", che prevede l'assegnazione a una delle oltre 10.000 aziende partner nell'area di Vienna. Attualmente, JobTransFair conta circa 160 dipendenti a tempo indeterminato.

boulderbar GmbH gestisce strutture bouldering in quattro sedi a Vienna e una a Salisburgo e Linz. L'organizzazione è orgogliosamente colorata e diversificata, e ha come obiettivo quello di costruire una comunità boulder attiva.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Nell'ambito del collocamento non-profit, JobTransFair assegna i dipendenti a boulderbar e li supporta durante il periodo di assegnazione (fino a 6 mesi) attraverso la consulenza e l'orientamento. Per boulderbar, JobTransFair ha la funzione di collegamento con persone motivate che sono strutturalmente svantaggiate nel mercato del lavoro, e che l'organizzazione vuole impiegare come parte del loro impegno nel sociale.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

In seguito alla cosiddetta crisi dei rifugiati del 2015, boulderbar ambiva a diventare un'azienda socialmente consapevole e a sostenere e integrare le persone appena arrivate in Austria. JobTransFair è stata di aiuto nel realizzare questa aspirazione. E' difficile determinare l'origine esatta della collaborazione. Generalmente, il contatto inizia da JobTransFair, quando una persona che riceve una guida può intravedere un'interessante opportunità di lavoro, e il consulente di JobTransFair lo riferisce alla società.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Il collocamento non-profit non è direttamente collegato alla vendita di un prodotto o un servizio. JobTransFair assume e supporta le persone, assegnandole a costi inferiori a un'azienda interessata, con l'obiettivo che l'azienda le rilevi nella propria forza lavoro regolare. La società paga una tassa e obbliga a formare persone che richiedono più tempo di altre.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

No, così come detto in precedenza.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

La collaborazione esiste dal 2017 e non è (ancora) formalizzata.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

La prima persona assegnata da JobTransFair a boulderbar è oggi Capo dei Servizi Tecnici e crea anche un collegamento con la comunità siriana. Da allora, molti individui di questa comunità hanno la possibilità di venire assegnati a boulderbar.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Particolarmente evidente nella buona collaborazione con boulderbar è l'effetto moltiplicatore. Il collocamento non-profit, combinato con un partner di cooperazione aperto e impegnato, è particolarmente efficace nel fornire occupazione a un gruppo di individui che altrimenti faticerebbero a trovare opportunità nel mercato del lavoro. I vantaggi di JobTransFair possono essere utilizzati per produrre ottimi risultati. A boulderbar si trova un'ottima cultura aziendale, che permette di assumere una grande varietà di persone.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

La suddetta cultura aziendale aperta e gli standard sociali esistenti dell'azienda per quanto riguarda i suoi dipendenti, nonché la loro apertura ai suggerimenti.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

In questa cooperazione, non ci sono state sfide specifiche che differiscono da quelle di altri partenariati nel quadro del collocamento non-profit.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare questa collaborazione?

I principi del collocamento non-profit possono essere estesi efficacemente ad altri settori o regioni, cosa che sta già accadendo.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

-



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● Schmiede – Zukunft + Arbeit

Paese	Austria
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-Mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Nome WISE	Schmiede – Zukunft + Arbeit (Smithy – futuro e lavoro)
Nome MB	HerBios
Name della Collaborazione	Herbios Vertikalgarten GmbH (letti verticali)
Data	21.09.2023
Link	HerBios

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Schmiede – Zukunft + Arbeit si è sviluppato del progetto “Alte Schmiede” all’inizio del 2019. I partner contrattuali sono l'AMS Niederösterreich (Servizio regionale per l'occupazione) in qualità di finanziatore e il comune di Korneuburg. Schmiede è un progetto di occupazione non-profit e offre servizi nel campo della manutenzione degli spazi verdi, della cura delle scuole materne e delle biblioteche. Inoltre, il lavoro sociale è un aspetto fondamentale del loro lavoro. Schmiede lavora con sei collaboratori chiave e offre fino a 14 posti per i lavoratori di transizione con esigenze di sostegno.

HerBios: L'idea per i letti verticali di Herbios venne a Jürgen Herler durante il suo lavoro nella ricerca marina. L'obiettivo era quello di trovare un modo per ridurre la dipendenza dall'agricoltura industriale e quindi dall'uso dei fertilizzanti. Herbios è una start-up emergente con l'obiettivo di arricchire le città con vegetazione commestibile. Infatti, HerBios offre letti verdi verticali, e le cosiddette “terrazze climatiche”. I letti verticali di Herbios sono degli elementi di design multifunzionale che producono contemporaneamente cibo in modo ecologico (senza riscaldamento, illuminazione e fertilizzanti artificiali). Herbios ha attualmente 9 dipendenti.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Schmiede prepara e assembla i letti verticali per HerBios. Attualmente, questi sono conservati esclusivamente nella sede di Schmiede durante questo processo.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Nel 2022, Schmiede ha organizzato una gita aziendale a HerBios nell'ambito del suo "progetto Schmiede-garden". Fu durante questa uscita che nacque l'idea di una collaborazione, e Herbios successivamente si avvicinò a Schmiede con l'obiettivo di iniziare tale progetto.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

HerBios affida il lavoro preparatorio e l'assemblaggio dei suoi letti verticali a Schmiede. Schmiede, in più, investe il proprio materiale in questa cooperazione.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Poiché la collaborazione è iniziata solo nel 2023, non esiste ancora una dichiarazione finale. Nel 2023, la Schmiede ha guadagnato meno di 10.000 euro da questa cooperazione. Per la Schmiede, questo reddito conta come "auto-generato", che è un prerequisito per il finanziamento della maggior parte delle WISES da parte del Servizio Pubblico Austriaco per l'Occupazione.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

HerBios e Schmiede hanno un classico accordo di cooperazione. La Schmiede è attualmente in attesa e sta aspettando ulteriori ordini da HerBios.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

La Schmiede era già coinvolta nell'area dell' "officina del legno" prima di iniziare questa collaborazione, ma questo lavoro è stato professionalizzato attraverso la cooperazione.



Grant Agreement n°101121658

Attualmente ci sono due posizioni permanenti per lavoratori in transizione questa zona, con fino a 4 lavoratori di transizione che lavorano in questa zona nelle ore di punta. Inoltre, le formalità contabili sono state adattate e ulteriormente sviluppate.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Dal punto di vista di Schmiede, questo progetto è all'avanguardia nel campo della sostenibilità ecologica e del giardinaggio. La professionalizzazione della WISE e l'acquisizione di know-how non devono essere sottovalutati. A livello interpersonale, è importante sottolineare la crescita comune con HerBios.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

(Vedi anche 1.3) Il fattore decisivo per la collaborazione è stata l'uscita aziendale della Schmiede a HerBios. Molte discussioni comuni su standard di qualità, modalità di fatturazione, opzioni di archiviazione e molti altri argomenti sono state necessarie e hanno creato la fiducia necessaria. Anche le altre agenzie di finanziamento di Schmiede hanno immediatamente aderito e sostenuto la cooperazione.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Come descritto nel punto 2.2, Ci sono volute molte discussioni nel periodo precedente alla cooperazione per realizzare il progetto in questo modo.

III. Upscaling Potential



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare² questa collaborazione?

Per Schmiede, sarebbe possibile ampliare la collaborazione; attualmente, questa decisione dipende principalmente dal volume di ordini di HerBios.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Schmiede attualmente non sta pianificando nessuna specifica cooperazione con altre società in un settore simile. Ad ogni modo, sono già impegnati nella pulizia delle aree verdi e nell'attività di imballaggio nell'ambito delle forniture per la pesca.

² come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Irlanda

- **EPIC Social Enterprise**

Paese	Irlanda
Partner	ISEN
E-Mail	info@epicsales.ie
Nome WISE	EPIC Social Enterprise
Nome MB	Teach Spraoi
Nome della Collaborazione	
Data	Ottobre 2023
Link	

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

EPIC -offre esperienza e opportunità lavorative a coloro che hanno avuto difficoltà ad accedere al mercato del lavoro a causa di precedenti condanne penali, o che sono in recupero da dipendenze.

Teach Spraoi – un asilo nido e scuola Montessoriana a Wexford

1.2 Come si presenta la collaborazione?

EPIC fornisce al business tradizionale le uniformi del personale e le t-shirt per il diploma della scuola materna.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Teach Spraoi ha contattato EPIC dopo una raccomandazione da un'altra azienda.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Teach Spraai acquista uniformi per il personale - felpe con zip e polo - e anche magliette il diploma per bambini che finiscono la scuola materna.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

La collaborazione è circa il 5% delle vendite annuali di EPIC. EPIC guadagna finanziariamente dalla cooperazione in termini di numero di vendite e aumento dei margini di profitto.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Dal 2020. Non si tratta di una collaborazione formale, ma vengono tenute un minimo di uniformi del personale in magazzino in modo da poter garantire una rapida sostituzione.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

A parte il guadagno finanziario, il Business Tradizionale ha fatto una serie di raccomandazioni a sport locali e gruppi giovanili. Ciò ha comportato un aumento degli affari per l'impresa sociale.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Aumentare la consapevolezza e l'accettazione nelle comunità locali a proposito di EPIC e spiegare perché essi fanno quello che fanno. Teach Spraai ha fatto una serie di raccomandazioni che hanno portato a nuovi affari per EPIC.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Qualità a prezzi competitivi. Servizio clienti. Capacità di consegnare alle scadenze concordate.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

-



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare³ questa collaborazione?

Lo sviluppo è limitato alle dimensioni dell'organizzazione. Ma sono possibili delle raccomandazioni ad altri asili o asili nido per abbigliamento da lavoro.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Non attualmente.

³ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

- Shuttle Knit CLG

Paese	Irlanda
Partner	Shuttle Knit CLG
E-Mail	info@shuttleknit.ie
Nome WISE	Shuttle Knit CLG
Nome MB	Eriu
Nome della collaborazione	Ricamo di Coperte
Data	Ottobre 2023
Link	https://shuttleknit.ie/ e https://eriu.eu/

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Shuttle Knit è una WISE fondata nel 2001 a Wicklow Town da Wicklow Traveller Group per fornire lavoro alle donne viaggiatrici. L'impresa sociale impiega 11 donne viaggiatrici per progettare, creare e vendere dell'ottima maglieria fatta a mano, lavorando in collaborazione con persone di comunità stabili.

Eriu è una società di Wicklow che vende maglieria irlandese a livello internazionale; usano solo lana irlandese e mirano a ripristinare l'antica eredità della produzione di lana in Irlanda.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Eriu produce coperte di lana e le vende in un boutique hotel dei Caraibi. Shuttle Knit ricama il logo dell'hotel sulle coperte prima della spedizione all'hotel.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Eriu ha contattato Shuttle Knit; entrambe le aziende sono di Wicklow e Shuttle Knit si adatta con l'identità del marchio Eriu in quanto locale, autentico e fatto a mano.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Attualmente, terze parti. Il resort dei Caraibi (di proprietà di una società inglese), e Brown Thomas che compra le coperte di Eriu con la possibilità di ricamare.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Shuttle Knit dispone di macchine da ricamo digitali e di tariffe per i servizi di ricamo. Un membro dello staff ha il compito di ricamare, ma quando è assente, l'amministratore e il manager intervengono e fanno loro il ricamo. Le coperte Eriu sono fini e delicate, quindi ricamare su di esse è difficile; è necessaria grande cura per non danneggiare le coperte.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Le possibilità sono state esplorate per la prima volta nel settembre del 2022, e il primo grande ordine è stato spedito nel maggio del 2023. L'accordo è verbale e non formalizzato in termini di contratto.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Finora Shuttle Knit ha fornito due ordini all'ingrosso (300 articoli ciascuno) a Eriu con la promessa di fornirne altri in futuro; è stato scoperto un nuovo processo affidabile per ricamare articoli delicati all'uncinetto.



Grant Agreement n°101121658

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

L'obiettivo di Shuttle Knit si adatta bene al marchio Eriu. Entrambe le organizzazioni si concentrano sul patrimonio locale, tradizionale, unico e culturale. Gli ordini non comprendono grandi volumi con un turn-over veloce, al contrario sono attenti e spesso lenti. Questo approccio si adatta perfettamente a Shuttle Knit, in quanto ci si affida a personale qualificato e di talento, ma che devono superare maggiori sfide rispetto alla normale forza lavoro.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Una buona comunicazione tra il manager e il MB è essenziale. La cooperazione e la partnership sono state discusse e concordate.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Dalla parte di Shuttle Knit, la difficoltà principale era trovare un modo per ricamare in modo efficace e chiaro, siccome le coperte sono di pura lana, e all'uncinetto. Il che significa che sono piuttosto delicate e senza cuciture e il ricamo a macchina può danneggiare l'integrità di una maglia fine.

Attraverso una vasta ricerca da parte del manager, molti test e la comunicazione con Eriu, è stato scoperto attraverso alcuni tentativi ed errori che era necessario stabilizzare il materiale su entrambi i lati per proteggere le coperte da danni durante il processo di ricamo. Questo materiale è anche solubile (al contrario dei normali stabilizzatori 'a strappo'), quindi dopo un attento e leggero risciacquo le coperte e le suture da ricamo rimangono integre.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare⁴ questa collaborazione?

Eriu è attualmente in trattativa con la società madre del resort che già fornisce, poiché possiedono altri resort e aziende che possono richiedere prodotti simili con ricami forniti da Shuttle Knit. E' anche in contatto con i rivenditori in tutta l'Irlanda.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Nessun piano concreto a parte quelli menzionati in precedenza.

⁴ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

- **Speedpak**

Paese	Irlanda
Partner	Irish Social Enterprise Network
E-Mail	projects@socent.ie & info@socent.ie
Nome WISE	Speedpak
Nome MB	Bewleys
Nome della Collaborazione	
Data	Ottobre 2023
Link	Speedpak Contract Packing & E-Commerce Order Fulfilment Speedpak Group - Social Enterprise Trading. Training. Transforming. Bewley's Tea & Coffee Buy Ireland's Top Quality Tea & Coffee Online (bewleys.com)

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Speedpak Group è un'impresa sociale pluripremiata con sede a Dublino. E' stata originariamente fondata dalla società di sviluppo locale Northside Partnership e dalla comunità imprenditoriale con lo scopo, allora come ora, di affrontare il problema dell'alta disoccupazione di lunga durata nelle zone più socialmente ed economicamente svantaggiate della di Dublino. Nel corso degli ultimi 28 anni, l'azienda ha costruito due imprese commerciali, Speedpak Contract Services (www.speedpak.ie) e Shamrock Rosettes (www.shamrockrosettes.com) per sostenere i disoccupati a lunga durata a tornare al lavoro fornendo esperienza di lavoro reale, formazione professionale accreditata, tutoraggio e supporto personalizzato. Dalla loro esperienza, la combinazione di trading e formazione, trasforma la vita. La trasformazione di un tirocinante gli garantisce una maggiore indipendenza finanziaria attraverso l'occupazione e la resilienza al lavoro attraverso l'istruzione e la formazione. Dalla loro fondazione hanno impiegato e formato oltre 1550 persone, creando un impatto sociale significativo per gli individui e le famiglie in queste comunità.

Fondata nel 1840, Bewley's è la principale azienda irlandese di caffè e tè. Come azienda indipendente a conduzione familiare, ci si focalizza sulla qualità e l'artigianato del caffè e tè. Si fa



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

rifornimento di prodotti sostenibili del commercio equo e solidale che vengono tostati e miscelati localmente a Northern Cross, Dublino. Come azienda irlandese, essa crede che i suoi prodotti siano capaci di unire le persone e le loro comunità intorno alla propria 'cuppa' preferita.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Bewleys è uno dei clienti di lunga data di Speedpak Contract Services che fornisce un servizio di imballaggio e logistica a contratto a Bewleys. Si trovano in prossimità di Speedpak sulla zona Northside di Dublino. Condividono valori simili. I loro prodotti e servizi sono costruiti attorno alla comunità, assumono persone locali e si impegnano in pratiche etiche e sostenibili.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Speedpak affronta lo sviluppo del business allo stesso modo di qualsiasi altro business tradizionale. Promuovono la qualità dei loro servizi di supporto alla produzione e l'assistenza clienti così come i loro clienti B2B sanno che possono fornire professionalmente, come specificato, e in tempo. Presentano offerte/preventivi per affari come qualsiasi altro fornitore di servizi. L'azienda promuove le proprie credenziali di impresa sociale solo dopo aver stabilito un track record di risultati o se offre un vantaggio competitivo da divulgare. Condividere il loro status di impresa sociale può anche offrire l'opportunità di costruire una pipeline di opportunità di lavoro per i loro tirocinanti con i loro clienti commerciali.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

L'MB acquista una gamma di servizi da Speedpak Contract Services, tra cui:

- imballaggio/ promozione imballaggio/ rottura bulk & pack
- confezionamento, etichettatura e codici a barre
- montaggio kit
- Prelievo, imballaggio e spedizione degli ordini e-commerce
- gestione deposito e magazzino
- logistica

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Contratti annuali che vanno da € 5.000 a oltre € 100.000 all'anno.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

20 years

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Ci sono due risultati primari. [1] I contratti commerciali forniscono attività sostenibili, con un impatto sull'occupazione in Speedpak Contract Services di persone altrimenti distanti dal mercato del lavoro. [2] Quando Speedpak Group assicura investimenti sociali per co-sviluppare programmi innovativi guidati dall'industria, Bewley diventa un partner chiave del settore, fornendo sia input tecnici che esperienze di lavoro esterne e posti di formazione per i tirocinanti nel programma - un esempio è il [Traineeship in Manufacturing, Supply Chain & Customer Service Logistics \(speedpak.ie\)](https://www.speedpak.ie/traineeship). Questo è stato il primo tirocinio nella città di Dublino

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Page 30 / 85

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EISMEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Una WISE che gestisce un modello commerciale di sviluppo aziendale.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Fornire un servizio eccellente, a prezzi competitivi ma sostenibili. Valori condivisi in quanto datore di lavoro locale nella comunità. Buon rapporto di lavoro. Vicinanza tra loro.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

I contratti commerciali garantiti da Bewleys dipendono dalle loro esigenze commerciali e di outsourcing. Questo può essere difficile in quanto può aumentare o diminuire in tempi relativamente brevi. Come WISE l'ideale è avere contratti regolari e continuativi che consentano di costruire processi e procedure di qualità. Ciò riflette la presenza di una forza lavoro fluida composta da tirocinanti con competenze e abilità diverse che vengono assunti, non perché siano i migliori dipendenti per il lavoro, ma per fornire loro esperienze professionali commerciali e opportunità di formazione che portino all'occupazione nel mercato del lavoro aperto. Sfide affrontate da qualsiasi azienda - rimanere competitivi e sostenibili.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare⁵ questa collaborazione?

-

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

-

⁵ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/servizi



Grant Agreement n°101121658

● Together Academy

Paese	Irlanda
Partner	Irish Social Enterprise Network
E-Mail	projects@socent.ie & info@socent.ie
Nome WISE	Together Academy
Nome MB	Happy Out
Nome della Collaborazione	Happy Out with Together Academy
Data	Ottobre 2023
Link	Dun Laoghaire Baths – Happy Out Cafe

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Together Academy è un'iniziativa unica per la formazione e l'occupazione, che mira a fornire ai giovani adulti con sindrome di Down una formazione specializzata e personalizzata. Viene fornita ai giovani adulti una formazione certificata, esperienza lavorativa pratica, opportunità di lavoro e una rete sociale e di supporto.

Happy Out è un gruppo di caffè a Dublino. Happy Out è nato come l'unico caffè di Bull Island nel 2017, un progetto nato dalla passione di zio e nipote, Karl McCullagh e Brian Hanratty. In poche parole, si tratta di un caffè costruito da due container ai margini di Dublino. Happy Out è stato creato come un luogo per le persone per fuggire dalla città e rilassarsi, sorseggiare un buon caffè, sgranocchiare dei gustosi toast e godere della splendida vista degli infami camini Poolbeg.

Nel corso degli anni sono stati aggiunti prodotti al menu e la curiosità di una cucina più grande ha avuto la meglio. Mentre le località balneari saranno sempre una delle località preferite di Happy Out, si è deciso di guardare nell'entroterra e ci si è imbattuti in un locale emozionante a Donnybrook.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Il caffè si trova a Dun Laoghaire ed è gestito da Happy Out e loro gestiscono le operazioni quotidiane. La Together Academy fornisce personale, pagato alla stessa tariffa oraria come gli altri membri del personale Happy Out. La Together Academy fornisce anche supporto al team sia attraverso il proprio terapeuta occupazionale che attraverso il posizionamento degli studenti OT.

I profitti del caffè sono condivisi tra Happy Out e Together Academy.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Quando Together Academy ha aperto il suo primo caffè nel Wanderers Rugby Club, Brian Hanratty (proprietario di Happy Out) ha fornito consigli e supporto al team di Together Academy, sulla base della sua esperienza di gestione di caffè.

Gli ex bagni pubblici di Dun Laoghaire, nella contea di Dublino, erano stati rinnovati dall'autorità locale e c'è stata una gara pubblica per un gestore del caffè nel nuovo edificio. La Together Academy non aveva l'esperienza e il track record necessari per presentare un'offerta per il contratto da sola, quindi si sono rivolti a Happy Out e successivamente hanno presentato un'offerta congiunta, che ha avuto successo.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Il pubblico compra il cibo e le bevande dal caffè, che impiega il proprio team e un certo numero di persone della Together Academy.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Tutti i dipendenti ricevono salari comparabili e l'accordo prevede che i profitti del caffè saranno condivisi tra le due organizzazioni partner.



Grant Agreement n°101121658

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Il caffè ha aperto nel giugno del 2023. I dettagli finali del memorandum d'intesa tra i due partner sono ancora in fase di definizione.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Visibilità pubblica di giovani adulti con sindrome di Down che lavorano in un ambiente commerciale affollato, fornendo loro un'ottima esperienza di lavoro che si basa sulla formazione che hanno ricevuto in precedenza attraverso la Together Academy.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

- Partenariato tra le due organizzazioni.
- Esempio di collaborazioni in gare d'appalto pubbliche.
- Persone con sindrome di Down in ruoli retribuiti che lavorano a fianco di colleghi del business mainstream.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo

La fiducia tra le due organizzazioni è stata cruciale. Una storia di collaborazione, anche se inizialmente era a livello volontario. Due aziende forti ma diverse che hanno richiesto il meglio da se stessi e hanno cercato di collaborare con partner progressisti ben qualificati. Un approccio audace a voler fare qualcosa di diverso credendo che la comunità fosse pronta e l'avrebbe accolta. Molta comunicazione aperta e comprensione dei punti di forza dell'altro.

Non lasciarsi turbare/sopraffare troppo dal compito da svolgere. Avere una squadra forte e motivata da raggiungere.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Sono i primi giorni e finora non ci sono state sfide significative. Formalizzare legalmente un rapporto di lavoro precedentemente amichevole sembrava insolito, ma è stato necessario.

Insieme, l'Accademia ha fatto una formazione sulla diversità e l'inclusione gestita dal proprio terapeuta operativo professionale all'intero team del caffè per garantire una buona comprensione delle sfide che i giovani adulti con sindrome di Down potrebbero affrontare. Questo addestramento è continuo e ripetuto. Si costruisce la fiducia nella squadra e la comprensione dei problemi che potrebbero verificarsi e come aiutare a risolverli.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare⁶ questa collaborazione?

Vi sarebbe la possibilità per i due partner di presentare offerte per altri appalti pubblici, in altre località, o per ciascun partner di seguire lo stesso modello, ma con altri partner, se ci fosse un accordo.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Non al momento. Si vuole rendere questa impresa un enorme successo per Happy Out e Together Academy. E' nella sua fase iniziale, e si preferisce continuare ad imparare e a sostenerlo prima di espanderlo in larga scala.

⁶come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Italia

● CSAL – BIG MAT

Paese	Italia
Partner	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
E-Mail	p.lepore@csabelelavoro.it , d.ferrero@csabelelavoro.it
Nome WISE	CSAL
Nome MB	BIG MAT DI DE TOMMASI BRUNO & C. S.a.s.
Nome della Collaborazione	Ultracinquantenni e Persone con disabilità nel settore della logistica
Data	20/09/2023
Link	

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Consorzio Sociale Abele Lavoro (WISE) lavora costantemente con le MB per promuovere l'occupazione delle persone svantaggiate. CSAL è una piccola WISE di 15 dipendenti e rete di altri WISEs produttive. Attraverso progetti di politica attiva del lavoro, sostiene i disoccupati nella ricerca di lavoro nelle imprese WISE e MB nella zona di Torino.

BIG MAT Di De Tommasi Bruno & C. S.a.S. è una grande impresa che opera nel settore delle costruzioni. Fornisce materiali ai costruttori in Italia e all'estero attraverso i suoi magazzini. CSAL lavora con alcune delle sue filiali a Torino e nelle città circostanti.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

È un accordo non scritto, un impegno occasionale tra CSAL e BIG MAT, iniziato con l'occasione di un tirocinio di persona con disabilità. BIGMAT ha ospitato degli stage di persone con disabilità da un corso di formazione professionale per magazziniere di CSAL. Attualmente BIGMAT ha esaminato con CSAL circa la possibilità di assumere anche lavoratori over 50.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

CSAL e BIGMAT si conoscono da 3 anni e hanno sempre lavorato insieme per collocare persone svantaggiate in posti di lavoro. Nel 2020 Bigmat è stato contattato da CSAL, che lavora sull'integrazione di persone svantaggiate nel mondo del lavoro, per ospitare stage di formazione.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Il servizio di selezione e accompagnamento delle persone svantaggiate al lavoro è finanziato da progetti pubblici e quindi CSAL riceve finanziamenti a fronte dei risultati ottenuti. Le aziende che assumono persone ricevono quindi un servizio gratuito. Su richiesta della società, il servizio può essere offerto privatamente e a pagamento.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

CSAL lavora su progetti pubblici che finanziano i risultati del collocamento di persone svantaggiate. Con ogni occupazione nella società, CSAL riceve un bonus economico per il risultato.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Da 3 anni ma non è mai stata formalizzata.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Non sono stati usati strumenti di impatto, ma è sicuramente una collaborazione che aumenterà il numero di collocamenti nel tempo.

II. Elementi di successo e di buona pratica



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Aver costruito un percorso di inserimento lavorativo dopo un corso di formazione professionale rivolto alle persone con disabilità, che passano dalla teoria al lavoro pratico in azienda.

Il percorso proposto da CSAL ha avuto un carattere formativo. Il costante scambio con lo stagista e con il tutor del progetto del CSAL ha permesso di monitorare l'attività, le competenze e le conoscenze consolidate e acquisite dalla persona, durante lo stage. Le soft e relational skills sono importanti per facilitare l'integrazione nell'azienda: puntualità, comunicazione tra colleghi e con il tutor aziendale, fiducia e motivazione. Il tutoraggio degli operatori CSAL, in collaborazione con il tutor aziendale, è essenziale per consolidare il posizionamento in azienda e supportare le competenze e la motivazione della persona. Il percorso proposto da CSAL, un'impresa sociale, in collaborazione con una società profit, sostiene le persone con disabilità nell'acquisizione di competenze e abilità, con tutti i loro limiti e difficoltà avendo aspetti svantaggiati.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

- La sensibilità di MB all'inclusione e all'accettazione delle persone svantaggiate e la volontà di strutturare un'organizzazione aziendale per realizzarla.
- L'efficace metodo di collocamento di CSAL con lavoratori svantaggiati, funzionale al MB
- Mantenere vivo il contatto e la comunicazione in ogni momento
- Le persone con disabilità, in particolare quelle con disoccupazione di lunga durata, e over 50, hanno bisogno di una formazione professionale per riqualificarsi e ripresentarsi sul mercato del lavoro.
- Il tutoraggio è anche essenziale per un posizionamento di lavoro di successo e la ri-acquisizione di competenze e abilità.
- Tutoring is also essential for successful job placement and the re-acquisition of skills and abilities.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

In questo momento a livello di gestione, la persona di contatto di BIGMAT è cambiata, e quindi CSAL sta avendo difficoltà a ristabilire i contatti per continuare la cooperazione con l'azienda.

Impegni per migliorare la collaborazione:

Con la gestione precedente con cui è iniziata la collaborazione, gli obiettivi e i compiti sono stati focalizzati su: disabilità e over 50 con ruoli di magazziniere, visto che CSAL allena con competenze specifiche per quel ruolo.

La sfida è quella di continuare, con la nuova leadership, a proporre questo mix di svantaggio e competenze per rafforzare la buona pratica di collocamento in questa impresa.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare ⁷ questa collaborazione?

BIGMAT è in piena espansione e ha aperto più negozi nell'area vicino a Torino. CSAL dovrebbe rendersi disponibile per monitorare le nuove esigenze di assunzione del personale e offrire collocazioni adeguati al nuovo ambiente imprenditoriale.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

No, non al momento.

⁷ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● CSAL – K4

Paese	Italia
Partner	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
E-Mail	p.lepore@csabelelavoro.it , d.ferrero@csabelelavoro.it
Nome WISE	CSAL
Nome MB	K4
Nome della Collaborazione	Equilibrio lavoro-vita privata per le donne
Data	14/09/2023
Link	

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Consorzio Sociale Abele Lavoro (WISE) lavora costantemente con le MB per promuovere l'occupazione delle persone svantaggiate. CSAL è una piccola WISE di 15 dipendenti e rete di altri WISEs produttive. Attraverso progetti di politica attiva del lavoro, sostiene i disoccupati nella ricerca di lavoro nelle imprese WISE e MB nella zona di Torino.

K4 è una SME, svolge servizi di pulizia domestica e aziendale e impiega 30 persone con contratti a tempo parziale.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Si tratta di un accordo non scritto, un impegno occasionale tra CSAL e K4 e la WISE dovrebbe avere in carica le donne in cerca di lavoro (così come gli uomini) interessati a un percorso di collocamento part-time nel settore della pulizia.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

CSAL e K4 si conoscono da 10 anni o più e hanno sempre lavorato insieme per dare lavoro alle persone svantaggiate. L'attenzione alle donne svantaggiate è stata definita ultimamente da quando l'azienda è cresciuta in fatturato e produzione. Il settore delle pulizie si adatta bene alle esigenze delle donne perché offre un lavoro part-time flessibile e quindi conciliabile con gli impegni familiari. Inoltre, in Italia ci sono molte donne con un livello di istruzione piuttosto basso, per le quali le pulizie rappresentano una delle poche opportunità di lavoro.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Il servizio di selezione e accompagnamento delle persone svantaggiate al lavoro è finanziato da progetti pubblici e quindi CSAL riceve finanziamenti a fronte dei risultati ottenuti. Le aziende che assumono persone ricevono quindi un servizio gratuito. Su richiesta della società, il servizio può essere offerto privatamente e a pagamento.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

CSAL lavora su progetti pubblici che finanziano i risultati del collocamento di persone svantaggiate. Con ogni occupazione nella società, CSAL riceve un bonus economico per il risultato.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Da 10 anni ma non è mai stata formalizzata

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin ora?

Non sono stati usati strumenti di impatto, ma è sicuramente una collaborazione che aumenterà il numero di collocamenti nel tempo.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

L'aver concentrato l'intervento su un nuovo obiettivo rispetto alle persone svantaggiate, che di solito interessano a CSAL. L'occupazione femminile è l'obiettivo della nostra azione: in Italia questo obiettivo è sempre stato a rischio di esclusione ma solo di recente le politiche del lavoro si sono concentrate sul sostegno all'occupazione femminile.

K4 è stato identificato a monte a causa della sua struttura come organizzazione adatta per l'inclusione delle donne nel mondo del lavoro.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

- La sensibilità di MB all'inclusione e all'accettazione delle persone svantaggiate e la volontà di strutturare un'organizzazione aziendale per realizzarla.
- La fiducia tra Wise e MB
- Metodo di collocamento efficace di CSAL, funzionale a MB
- Mantenere vivo il contatto e la comunicazione in ogni momento
- Il linguaggio comune condiviso nonostante le differenze nelle culture aziendali

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

- Difficoltà nell'ottenere risultati di assunzione a causa della mancanza di requisiti legati all'attività di pulizia: le donne con che parlano male l'italiano e carichi di assistenza familiare faticano ad ottenere le patenti di guida.
- Senza patente, l'impresa non assume le persone.
- Alto fatturato dovuto a turni difficili e bassi salari offerti nel settore della pulizia.
- Impegni per migliorare la collaborazione:
- Selezione del personale CSAL per MB di persone con livelli di requisiti più elevati rispetto all'impegno di K4 di investire di più nelle persone nel lungo periodo.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare ⁸ questa collaborazione?

Pensare insieme a fonti di finanziamento per realizzare azioni di formazione che responsabilizzino maggiormente le donne rispetto a specifiche attività del MB, al fine di concretizzare un aumento dell'inserimento lavorativo su questo target.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

No, non al momento.

⁸come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● Acrobaleno

Paese	Italia
Partner	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
E-Mail	p.lepore@csabelelavoro.it
Nome WISE	Arcobaleno
Nome MB	IREN SPA
Nome della Collaborazione	Cartesio
Data	Arcobaleno
Link	

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Cooperativa Arcobaleno fornisce un servizio di raccolta carta "porta a porta" nel Comune di Torino e altri servizi, con 280 lavoratori assunti (40% svantaggiati).

IREN SPA è una grande impresa multiutility con 8.600 dipendenti: è una società di MB con azioni di maggioranza detenute da 3 città: Torino, Reggio Emilia e Genova. Ha acquisito, tra altre compagnie, AMIAT, ovvero una società di gestione della raccolta dei rifiuti a Torino.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Arcobaleno partecipa al bando di gara indetto dall'IREN per il Comune di Torino.

Presto, la collaborazione è iniziata come una classica gara indetta da AMIAT per l'impiego di persone svantaggiate a cui Arcobaleno ha partecipato nel '95.

Oggi IREN bandisce gare aventi veste privata non soggette al Codice degli Appalti Pubblici, con decisione privatistica sull'offerta commerciale.

In Italia, la gestione multiutility della raccolta differenziata dei rifiuti è in uso da molti anni. Arcobaleno sottopone quindi l'offerta tecnica commerciale all'IREN ogni 3 anni a seguito dell'emanazione del bando sulla raccolta differenziata di carta, cartone e rifiuti ingombranti per la Città di Torino.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Nel '93 Arcobaleno, insieme ad altre organizzazioni sociali, propone al Comune di Torino un esperimento sulla raccolta differenziata dei rifiuti con il Sistema Porta a Porta (Cartesio) per aumentarla. In funzione dell'efficacia del servizio, Torino con la sua società pubblica Amiat, dal '95 pubblica una gara d'appalto in seguito al successo dell'esperimento porta a porta promosso da Arcobaleno.

IREN multi-utility ha acquistato Amiat nel 2016 e prosegue allo stesso modo emettendo bandi di gara a cui partecipa Arcobaleno, ma oggi le gare sono aperte a tutte le aziende, compresi i MB, che hanno il criterio dell'integrazione lavorativa.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

IREN acquista Cartesio, il servizio di raccolta porta a porta di Arcobaleno e il servizio di raccolta rifiuti ingombranti.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

La base di offerta di IREN ha un minimo fisso + una tassa variabile sulle tonnellate di carta raccolte per una media totale di 8 MLN all'anno. E 1 MLN per il servizio di rifiuti ingombranti.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Arcobaleno partecipa alle gare d'appalto a Torino da 30 anni. L'accordo è formalizzato in seguito alla vittoria della gara.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Arcobaleno con l'Università di Torino (Dipartimento di Business Administration) ha individuato una metodologia per misurare l'impatto sociale, economico e ambientale dei servizi della WISE.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Sul servizio porta a porta di raccolta della carta Cartesio, i principali risultati degli ultimi anni, sono:

1) Lavoro e integrazione sociale

- 280 dipendenti stabili e garantiti
- Più di 1.000 camionisti assunti a Wise nel tempo come fase di emancipazione nella loro vita professionale e nella loro carriera.
- lavoratori con bassi livelli di qualificazione difficilmente impiegabili sul mercato del lavoro, con un tasso fisso del 40% riservato alle persone svantaggiate.

2) riciclaggio ed economia verde

- Raccolta di 50.000 tonnellate di carta all'anno per il riciclaggio e per non essere inviato alla raccolta indifferenziata.
- Garantito l'empowerment economico dei lavoratori e delle loro famiglie.
- Stabilità e crescita negli anni del WISE, che ha reinvestito il profitto in altre attività verdi impiegando sempre più persone. Aveva iniziato nel '93 con 11 operai.

3) Culture and social economy

Il servizio porta a porta di Cartesio ha permesso la diffusione dei valori dell'integrazione sociale a tutta la cittadinanza, che oggi riconosce il lavoro e le persone delle cooperative sociali, andando oltre i pregiudizi.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Perché dagli acquisti commerciali e sociali si crea l'inserimento lavorativo delle persone svantaggiate, il risultato non è solo aver fornito il servizio, ma aver garantito la qualità della vita di persone fragili che si sentono così parte della comunità.

La buona reputazione che Arcobaleno ha maturato in oltre 30 anni, e la collaborazione con AMIAT e ora IREN, ha portato il Comune di Torino a investire nel servizio speciale di collezione porta a porta, nata prima a Torino e poi diffusa in tutta Italia.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

La buona reputazione di Arcobaleno, che ha assicurato un servizio efficiente su larga scala permettendo così di abbattere i pregiudizi iniziali di AMIAT, favorendo la fiducia e la collaborazione tra le parti, per migliorare il servizio nel tempo.

Il cliente ha riconosciuto l'impatto sociale e le esternalità positive realizzate attraverso il servizio di Cartesio.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

La questione principale è la differenza di potere tra le imprese, dove Arcobaleno è in una posizione di debolezza rispetto alle scelte commerciali di IREN, che offre l'appalto. Sarebbe necessario passare alla partnership orizzontale, con pari poteri decisionali, e definire congiuntamente i criteri del contratto, ad esempio, formando una nuova società multi-partnership (chiamata ATI per gestire insieme il servizio, ridistribuendo le responsabilità in modo giusto e equo).

Andare oltre la massimizzazione del profitto economico come unico elemento per le scelte strategiche di gestione del servizio pubblico.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Immaginare la salvaguardia dei posti di lavoro come logica anche se la massimizzazione economica va verso il taglio dei posti di lavoro, scegliendo strumenti tecnologici salva-lavoro. (Es. Il cestino digitale senza ritiro da parte del lavoratore).

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare⁹ questa collaborazione?

Con una nuova partnership orizzontale in cui le WISEs hanno voce nella gestione delle strategie di servizi pubblici per garantire l'integrazione lavorativa e le organizzazioni sociali.

Investire in ricerca e sviluppo con il mondo scientifico per migliorare i servizi pubblici e immaginare nuove aree produttive che possono impiegare lavoratori svantaggiati.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Ci sono altri servizi IREN che potrebbero essere appaltati alle WISEs, ma attualmente non è facile a causa di regole sindacali molto severe.

⁹ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Paesi Bassi

- Breedweer

Paese	Paesi Bassi
Partner	MKB Amsterdam
E-Mail	JackStuifbergen@breedweer.nl
Nome WISE	Breedweer
Nome MB	Van Gogh Museum
Nome della Collaborazione	/
Data	06/10/2023
Link	https://www.vangoghmuseum.nl/en https://breedweer.nl/

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

WISE: Breedweer è un'impresa sociale di integrazione del lavoro che si concentra sull'inserimento professionale di gruppi vulnerabili. Breedweer si batte per una società in cui tutti hanno pari opportunità e possono guadagnarsi da vivere in modo indipendente. Breedweer è un'impresa sociale di integrazione del lavoro nella gestione delle strutture con una sola missione: produrre impatto sociale. Forniscono servizi di pulizia, con i quali soddisfano non meno di otto dei 17 SDG. Breedweer fa parte del settore della pulizia con più di 9.000 imprese di pulizia nei Paesi Bassi. Breedweer impiega più di 800 dipendenti. Breedweer opera un principio di assunzione 'aperto'. Chiunque bussi alla porta di Breedweer per un lavoro sarà assunto.

Mainstream business: The Van Gogh Museum è uno dei musei più importanti a livello internazionale. Il museo deve questa posizione alla sua collezione esclusiva e alla conoscenza di Vincent van Gogh e del suo tempo.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Il Museo Van Gogh mira ad essere un leader in tutti i settori in cui è coinvolto. In termini di ricerca, mostre, programmi educativi, pubblicazioni, social media, accessi alla collezione, sviluppo, ma anche in termini di sostenibilità, occupazione inclusiva, sicurezza, gestione dei flussi di visitatori, attività commerciali e molto altro.

Ad esempio, il loro impegno per la sostenibilità del museo indica l'innovazione e l'attenzione all'ambiente. Si lavora con obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) come pietra miliare per realizzare al meglio tutte le ambizioni sostenibili. Energia pulita, essere un datore di lavoro inclusivo (inclusività), riduzione di CO2 e collaborazioni con partner esterni sono aspetti concreti che possono servire da linee guida a questo riguardo.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Il Museo Van Gogh bandisce gare d'appalto per la pulizia di strutture in cui sostenibilità e inclusività erano importanti criteri di aggiudicazione. Il museo ha chiesto a tutte le aziende di creare un piano per raggiungere il maggior numero possibile di obiettivi SDG. Breedweer è stata una delle aziende della lista del museo che ha fatto un'offerta sulla gara. In definitiva, il museo ha scelto Breedweer perché ha implementato la maggior parte degli SDG.

Parte di questa missione era quella di creare un centro di apprendimento nel museo. L'obiettivo di questo centro è quello di consentire a quante più persone possibile di progredire a dipendenti del museo. Il Museo Van Gogh è di aiuto in questa direzione.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Attraverso la procedura di gara, Breedweer è entrato in contatto con il Van Gogh Museum

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Il Museo Van Gogh ha acquistato i servizi di Breedweer, che includono lavori di pulizia, pulizia delle finestre e manutenzione dei pavimenti.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

L'ammontare dei contratti è di € 750.000 all'anno, di cui Breedweer beneficia finanziariamente. L'intero fatturato è per Breedweer.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

La collaborazione prevede un contratto formale di 7 anni, di cui 4 anni a tempo determinato. Durante il Covid, è stato creato un contratto temporaneo per adattarsi ai cambiamenti nel museo a causa delle restrizioni. La collaborazione è formalizzata con contratto da ottobre 2019.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Le emissioni di CO² sono state ridotte del 25% rispetto al contratto con il precedente fornitore. La pulizia e la manutenzione del pavimento sono effettuate dai dipendenti di Breedweer. Otto persone hanno aderito a Breedweer con un contratto e partecipano alla formazione. Inoltre 2 persone hanno progredito al museo come dipendenti. Ci sono attualmente 3 persone che erano tagliate fuori dal mercato del lavoro che lavorano per il Museo Van Gogh.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Anche se è difficile accogliere lavoratori con esigenze di sostegno in un ambiente museale, il Museo Van Gogh ha dimostrato grande disponibilità nell'accogliere i lavoratori al di fuori del mercato del lavoro nel loro ambiente lavorativo, lavorando insieme al WISE Breedweer. Inoltre, la collaborazione è stata eccellente, nonostante le difficoltà che il Covid ha portato con sé.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

In particolare una buona comunicazione e comprensione reciproca. Una collaborazione in cui i partner parlano la stessa lingua fin dall'inizio. Ad esempio, durante la fase di acquisto, il museo era già stato molto chiaro sugli obiettivi che voleva raggiungere. Sono stati messi al primo posto non il servizio di pulizia in sé, ma gli obiettivi SDG .

In tale cooperazione sono soddisfatte le seguenti condizioni preliminari:

- cooperazione a lungo termine basata sull'ambizione
- le parti hanno una visione chiara degli obiettivi di impatto
- il WISE può fornire l'impatto esatto che hanno prodotto durante il contratto
- da entrambi i lati vi è la volontà di investire
- ci sono accordi di cooperazione formalmente firmati
- entrambe le parti portano la cooperazione visibilmente al mondo esterno
- le parti si completano, sono complementari
- entrambe le parti sono aperte all'innovazione per raggiungere i loro obiettivi di impatto

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

All'inizio la collaborazione è stata difficile a causa delle misure COVID che il museo aveva adottato nel 2020. Alla fine, 8 persone hanno iniziato a lavorare al Van Gogh Museum e 2 di loro se ne sono andate. Purtroppo, le persone hanno anche perso il loro contratto a causa del lavoro fisicamente impegnativo. E 'stata una nuova partnership per entrambe le parti. Ci sono stati alcuni ostacoli, per esempio, persone che non erano sempre orientate al servizio verso i visitatori. Questo è stato risolto parlandone insieme e cercando soluzioni insieme a Breedweer e al Van Gogh Museum.



Grant Agreement n°101121658

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare ¹⁰ questa collaborazione?

In ogni momento le aziende regolari possono mettere gli obiettivi sociali e sostenibili al centro dei requisiti di un contratto. Non concentrarsi proprio sul servizio o sul prodotto in sé ma sugli obiettivi sociali che possono essere raggiunti collaborando con le imprese sociali di inserimento lavorativo può portare a grandi risultati.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Breedweer ha diverse collaborazioni come con il Van Gogh Museum. Non è possibile effettuare uno sviluppo all'interno del Museo Van Gogh, ma è certamente possibile in altri musei.

¹⁰ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Grant Agreement n°101121658

- **Social Capital**

Paese	Paesi Bassi
Partner	De Omslag
E-Mail	corine@deomslag.nl
Nome WISE	Social Capital
Nome MB	HEINEKEN Nederland
Nome della Collaborazione	Social Capital
Data	06/10/2023
Link	https://socialcapital.nl/

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Mainstream Business HEINEKEN

Fin dalla sua fondazione nel 1864, Heineken è stato uno dei principali birrifici del mondo. Oltre al marchio premium Heineken, vendono più di 300 marchi in oltre 190 paesi.

L'organizzazione olandese per il mercato della birra e del sidro impiega circa 700 persone. HEINEKEN Netherlands ha sede a Leida. Inoltre, ci sono più dipendenti nei Paesi Bassi. Per un totale di circa 3.700 dipendenti: presso la sede internazionale di Amsterdam, negli uffici dell'aeroporto di Schiphol e nelle birrerie di Den Bosch, Texel, Wijkre e Zoeterwoude.

WISE Social Capital

Social Capital nasce come impresa sociale giovane e ambiziosa, nata da una visione condivisa di HEINEKEN Netherlands e da due imprese sociali di inserimento lavorativo: 'Happy Tosti' e 'Milieuwerk'. La loro ambizione comune è quella di contribuire in modo innovativo a un mercato del lavoro inclusivo aiutando le persone con disabilità invalidità lavorativa visibile o nascosta a trovare un lavoro retribuito.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Dopo un anno di attività pionieristica, gli imprenditori di Social Capital hanno deciso di fondere tutte le loro attività, rendendo Social Capital un'organizzazione ombrello con gestione centralizzata e uffici di supporto come risorse umane, finanza e vendite/marketing. Si compone di due filiali o unità aziendali.

Un ramo impiega persone fuori dal mercato del lavoro e i loro coach, che trovano posti di lavoro adatti per loro tramite il distacco. L'altro ramo comprende i cosiddetti HUB. Si tratta di aziende in cui Social Capital può adattare i processi in modo tale che si adattino ai singoli lavoratori e non il contrario. Questo crea un ambiente in cui le persone possono sviluppare e far crescere il loro potenziale spesso invisibile.

Gli HUB sono un trampolino di lancio per le persone fuori dal mercato del lavoro verso il lavoro retribuito e una rete di sicurezza quando il distacco (temporaneamente) non è un'opzione, a causa di circostanze personali. Questo è chiamato 'il processo del lavoro circolare' ed è la soluzione unica per un mercato del lavoro che non è perfetto per tutti. Gli hub includono: una mensa, panetteria, società di catering (tra le altre sedi presso HEINEKEN HQ), birreria, pub e società di riciclaggio. Social Capital impiega oltre 400 persone di cui 300 hanno uno svantaggio lavorativo. Lavorano nell'HUB o tramite distacco presso partner commerciali come Nissan, Pre-Zero, The Heineken Experience, Scheepvaart Museum e molti altri.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Entrambe le parti credono che i bei momenti condivisi insieme siano davvero importanti e che il potere dell'incontro avvicini le persone. Questa connessione porta alla comprensione, all'uguaglianza e all'ispirazione.

Questa convinzione di HEINEKEN Netherlands e degli imprenditori dietro Social Capital è stata l'inizio di un'avventura e l'origine dell'azienda a metà 2019.

Social Capital e HEINEKEN Netherlands hanno aderito a questa collaborazione per creare un impatto sociale, basato sui punti di forza di tutti (facendo quello che si riesce a fare meglio): di



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

HEINEKEN, di Social Capital, nonché degli individui fuori dal mercato del lavoro e lontani dai partner che li ospiteranno dove lavoreranno.

La collaborazione con HEINEKEN funge da ponte, con la rete, la conoscenza, un posto nel Comitato consultivo, una formazione sull'ospitalità Heineken Experience e finanziamenti per l'avvio e l'impatto. Inoltre, Social Capital è l'acceleratore sociale del processo di occupazione circolare.

Social Capital e HEINEKEN: "La partnership mostra la bellezza della collaborazione - unendo le forze, è possibile per HEINEKEN aggiungere lustro alla professione in nuovi modi: si collegano le persone e abbassano le barriere. Si crede che i migliori momenti della propria vita si vivano in compagnia." Per Social Capital, attraverso questa partnership, le porte si aprono più velocemente, più spesso e in modo più ampio. Questo crea l'opportunità di mostrare al mondo che qualsiasi grande organizzazione (in co-creazione con un primo partner a impatto sociale come WISE) è un partito adatto a realizzare l'occupazione sociale. Insieme, possono cambiare il mondo."

Da punti di forza condivisi, è emerso un chiaro sogno: per tutti coloro che hanno una disabilità e che desiderano lavorare, c'è un lavoro piacevole e pagato là fuori.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

HEINEKEN Netherlands investe in Social Capital. Con questo, Social Capital forma le persone, le supervisiona nelle loro sedi HUB e poi le invia in varie sedi di HEINEKEN Netherlands e presso i clienti (per lo più aziende di ospitalità) di HEINEKEN Netherlands.

Inoltre, attraverso la sua società di catering senza sprechi Juni Lekkernijen, Social Capital svolge attività di catering aziendale presso la sede di HEINEKEN Netherlands.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Le imprese associate a Social Capital hanno un fatturato annuo di circa 8M. Social Capital ha appena firmato la seconda partnership con HEINEKEN Netherlands. Con la loro rete e il sostegno finanziario, Social Capital mira a formare almeno altri 150 futuri dipendenti tra il 2023 e il 2025.

1.6 How long has the cooperation existed? Is the cooperation formalised?

Il partenariato risale già a tre anni fa (2020). Il denaro investito da HEINEKEN in Social Capital ha contribuito a rendere possibile l'avvio e, di conseguenza, centinaia di persone fuori dal mercato del lavoro (che sono desiderose di lavorare) sono ora impiegate a tempo indeterminato. Nell'aprile 2023, HEINEKEN Netherlands ha firmato un altro accordo triennale per lavorare insieme sull'occupazione sociale. Insieme, credono che esista un lavoro piacevole e pagato per tutti coloro che hanno un'invalità professionale ma che desiderano lavorare.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

Centinaia di posti di lavoro sono stati creati per i dipendenti con esigenze di supporto. Social Capital assume le persone, le forma e le affida ai dipartimenti HEINEKEN Netherlands o ai clienti HEINEKEN. Ma ancora più importante, insieme dimostrano che si può creare un mercato del lavoro dove c'è posto per tutti.

II Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

- cooperazione a lungo termine basata sull'ambizione
- volontà di investire da entrambe le parti
- Ci sono accordi di cooperazione formalmente firmati
- entrambe le parti portano la cooperazione visibilmente al mondo esterno
- parti si completano, sono complementari



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Heineken Paesi Bassi ha voluto plasmare l'impatto sociale. Social Capital ha una metodologia in cui si impiegano, formano e supervisionano persone che sono fuori dal mercato del lavoro in un ambiente di lavoro relativamente sicuro (hub) e poi li affiancano per inserirsi in aziende regolari. Quando i dipendenti, per qualsiasi motivo, non amano più lavorare in quel luogo, rimangono impiegati da Social Capital e possono andare a lavorare temporaneamente in uno dei hub e viene cercato un altro posto adatto a loro.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Nei primi anni la curva di apprendimento era ripida. Una delle lezioni più importanti apprese è che l'impatto sociale segue un business solido e sostenibile e non viceversa. Il profitto viene prima dell'impatto.

Si tratta anche di determinare a quali soggetti il processo di occupazione circolare si adatta bene. Il distacco non è molto adatto per i pub all'angolo, dove gli studenti che lavorano con contratti flessibili sono la norma. Ciò che risulta essere una buona location sono gli enti semi-pubblici come musei e scuole. Valori fondamentali condivisi, un'organizzazione relativamente più grande e un interesse maggiore rispetto alla massimizzazione del profitto sono ingredienti di lavoro per una partnership sostenibile. Vedono anche molte opportunità nell'economia circolare.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare ¹¹ this cooperation?

Descritto in 3.2

¹¹come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

L'obiettivo comune è quello di aprire nuove sedi HUB nelle città di Amsterdam, L'Aia, Breda e Rotterdam nei prossimi anni per aiutare ancora più persone a trovare lavoro. Entro la fine del 2030, Social Capital mira ad impiegare oltre 1.000 persone svantaggiate.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● **Swink**

Paese	Paesi Bassi
Partner	De Omslag
E-Mail	corine@deomslag.nl
Nome WISE	Swink
Nome MB	Deloitte
Nome della Collaborazione	
Data	20-10-2023
Link	https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/over-deloitte/articles/scaling-social-enterprises.html https://swink.nl/

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

WISE: Swink

SWINK è un'impresa sociale di integrazione del lavoro. La loro specializzazione include l'analisi dei dati, l'accessibilità digitale e la gestione dei contenuti. La missione di SWINK è quella di fornire posti di lavoro retribuiti sostenibili per le persone con autismo in modo che possano essere indipendenti e autonomi, svilupparsi e realizzare i loro sogni. Lavorando a un livello che rende giustizia alle loro qualità. SWINK impiega quasi 20 dipendenti.

Mainstream business: Deloitte Nederland

Con oltre 7.000 persone in 15 uffici nei Paesi Bassi, Deloitte è uno dei maggiori fornitori di servizi professionali nei settori della contabilità, consulenza fiscale, consulenza, gestione del rischio e consulenza finanziaria. Deloitte si impegna perché ha una responsabilità sociale oltre che economica. Un esempio è la Deloitte Impact Foundation.

Attraverso la Deloitte Impact Foundation, Deloitte si impegna a dare un impatto positivo alla società. Gran parte della differenza si fa condividendo competenze, conoscenze e reti in iniziative sociali per avere un impatto nei settori dell'istruzione e dell'occupazione, della sostenibilità e della società inclusiva. Attraverso la Deloitte Impact Foundation, Deloitte si impegna a svolgere il lavoro



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

pro bono e restituire qualcosa alla società attraverso una grande varietà di iniziative sociali per ONG, non profit e start-up. Un esempio è il programma Scaling Social Enterprises. I dipendenti di Deloitte partecipano a questa iniziativa della Deloitte Impact Foundation per condividere le loro conoscenze e competenze, consentendo alle imprese sociali di ingrandirsi - fornendo così opportunità di lavoro per le persone che non sono in grado di trovare un lavoro in modo semplice, e contribuire a una società più inclusiva.

Aiutando le imprese sociali ad accelerare, sperano che il programma Scaling Social Enterprises avrà un enorme impatto sulle persone e sulla società. Sulla scia di questo programma, incoraggiano anche il Social Buying. In primo luogo, dal loro punto di vista, e in secondo luogo, sperano che i loro contributi saranno di ispirazione per gli altri a fare del bene.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

La collaborazione è triplice:

1. Consigli sull'espansione: Deloitte fornisce consulenza gratuita a SWINK sull'espansione.
2. Clienti Deloitte: SWINK riceve anche commissioni dai clienti di Deloitte. Come l'analisi e la consulenza sull'accessibilità digitale dei siti web dei clienti o un'analisi generale del web.
3. Subappaltatori per grandi gare d'appalto: Deloitte ha presentato un'offerta per una gara, con SWINK come subappaltatore. Il cliente è il Dipartimento Pubblico e Comunicazione del Ministero degli Affari Generali. Il Dipartimento Pubblico e Comunicazione consiglia e supporta tutti i dipartimenti nella loro comunicazione alla società.

Deloitte e SWINK hanno vinto la gara. Il contratto è un accordo quadro della durata di quattro anni con un potenziale di 100.000 euro. Le attività di SWINK includono l'analisi web.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

SWINK partecipa al programma Scaling Social Enterprises, da dove è emersa la collaborazione.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Ci sono due diversi tipi di clienti.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Da un lato i clienti di Deloitte acquistano il servizio ICT (analisi web) da SWINK. D'altro canto, diversi dipartimenti del Ministero sono clienti di SWINK. Parte dell'accordo che Deloitte ha concluso con il Ministero prevede che SWINK effettui l'analisi web per questi dipartimenti del Ministero come subappaltatore. Ciò significa che sono un primo fornitore.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

Il potenziale del contratto è di circa 100.000 euro per quattro anni. Finora sono state completate commissioni per un valore di 25.000 euro.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Si tratta di una collaborazione/ cooperazione contrattuale. Il termine è di 4 anni ed è iniziata nel 2022. Si prevede che la collaborazione all'interno del programma Scaling Social Enterprises durerà più a lungo.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

SWINK può impiegare almeno 1 ulteriore dipendente entro il periodo contrattuale. Ciò consente a SWINK di offrire un contratto di lavoro a tempo indeterminato a persone fuori dal mercato del lavoro.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Si tratta di una collaborazione a lungo termine in cui una società regolare entra consapevolmente in una partnership con un WISE per svolgere commissioni congiunte, dando al WISE l'opportunità di crescere e quindi avere un impatto maggiore. Inoltre, offre a Deloitte l'opportunità di avere un impatto sociale attraverso SWINK e quindi avere maggiori possibilità di iscriversi a una gara d'appalto.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

La collaborazione nasce dalla volontà di lavorare sull'impatto sulla base di un obiettivo condiviso. C'è una missione condivisa. Le aziende sono complementari tra loro e lavorano in un rapporto paritario all'interno di un quadro stabilito.

In tale cooperazione sono soddisfatte le seguenti condizioni preliminari:

- cooperazione a lungo termine basata sull'ambizione
- Entrambe le parti sono disposte a investire
- Esistono accordi di cooperazione formalmente firmati
- entrambe le parti portano la cooperazione visibilmente al mondo esterno
- le parti si completano, sono complementari

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Per diventare subappaltatore di Deloitte, SWINK doveva soddisfare tutti i tipi di standard di sicurezza. Questo era un compito importante per una società relativamente piccola come SWINK. Inoltre, SWINK ha dovuto investire prima di sapere con certezza se avrebbe effettivamente ottenuto commissioni.

Deloitte ha fornito consulenza pro bono per quanto riguarda i requisiti di sicurezza, il che significa che SWINK era ben supportato.

III. Potenziale di sviluppo



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare ¹² questa collaborazione?

SWINK vuole offrire anche altri servizi come l'accessibilità digitale, che è loro competenza. Tra i clienti di Deloitte c'è una grande richiesta per questo. Deloitte può implementare SWINK a vantaggio dei propri clienti.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Entrambe le aziende sono aperte alla collaborazione per un'eventuale prossima gara.

¹² scaling i.e. could be replication of the cooperation in another location, expanding to more products/services



Altri Paesi

- Francia - INVA

Paese	Francia
Partner	LA VARAPPE
E-Mail	Laurent.laik@lavarappe.fr
Nome WISE	INVA
Nome MB	LA VARAPPE
Nome della Collaborazione	VINCI
Data	Ottobre 2023
Link	

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

La Varappe a Varappe è uno dei principali gruppi di inclusione della Francia. Opera in 4 aree di competenza (Ambiente, Ecostruzione, Risorse e Competenze, Salute). INVA è una società di integrazione sociale che opera in tutta la Francia. Fornisce servizi su tutte le autostrade di proprietà di Vinci Autoroute, occupandosi di pulizia, manutenzione minore, spazi verdi, rifiuti.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

La cooperazione assume la forma di un accordo commerciale sociale. Inva è un accordo commerciale di proprietà del 51% del gruppo La Varappe e del 49% del gruppo Vinci. I partner si sono riuniti per fare meglio e più velocemente ciò che avrebbero potuto fare separatamente.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

La voglia dei due partner di fare meglio e in modo diverso. Vinci voleva migliorare la qualità delle aree di servizio autostradali e La Varappe voleva accelerare il suo sviluppo per le persone più vulnerabili. L'idea è nata per creare un accordo commerciale. I due partner si conoscono da più di



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

15 anni a livello operativo sul campo, nonché a livello di direzione generale e di presidenza. Successivamente, La Varappe si è avvicinata a Vinci, sottolineando che non esisteva nulla nel settore delle concessioni per l'inclusione e l'autostrada. Vinci ha invitato La Varappe a partecipare al programma di accordo commerciale.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

I clienti sono 70% VINCI e 30% non-VINCI. I servizi includono la pulizia dei servizi igienici, la manutenzione, la manutenzione EV, il monitoraggio delle condizioni generali della zona di servizio autostradale, la reception, ecc...

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

La cooperazione è concretizzata dal conferimento di capitale dei due partner (100k euro) e dal contributo del BFR - Besoin en Fonds de Roulement (600k euro). La sfida è offrire servizi di qualità volti a trasformare la percezione dell'autostrada da parte dei passeggeri.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

Da febbraio 2020.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

-

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

La cooperazione deve avere una sua traiettoria e deve essere sostenuta da una forte ambizione. Il piano d'impresa dell'INVA non è né quello di VINCI né quello di La Varappe. È necessario definire un percorso specifico e l'impresa comune deve seguirlo.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

L'accordo commerciale deve avere una propria gestione, che può provenire da entrambi i partner. La gestione deve sviluppare rapidamente la propria cultura e identità. I servizi sviluppati devono essere diversi da quelli di un fornitore di servizi tradizionale o di un subappaltatore. Ad esempio, INVA non ha sostituito un subappaltatore VINCI, ma ha cambiato il modo in cui Vinci gestisce le sue aree di servizio.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Trovare il giusto livello di contatto presso Vinci per modificare la modalità operativa. È necessario essere riconosciuti dai responsabili operativi e allo stesso tempo avere accesso al top management.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare¹³ questa collaborazione?

C'è un potenziale molto elevato per l'espansione. Lo sviluppo dei servizi nella zona e lo sviluppo regionale ne sono due buoni esempi.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

¹³come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Sì, sui due punti precedenti. Il piano è di passare da 2 milioni di euro a 6 milioni di euro in 3 anni e, contemporaneamente, da 150 a 450 lavoratori svantaggiati.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● Romania - Atelierul de Panza / The Canvas Workshop

Paese	Romania
Partner	RISE (Associated partner of the project)
E-Mail	contact@atelieruldepanza.ro
Nome WISE	Atelierul de Panza / The Canvas Workshop
Nome MB	IKEA Romania
Nome della Collaborazione	Atelierul de Panza, fornitore di servizi di cucito per IKEA Romania
Data	Ottobre 2023
Link	https://atelieruldepanza.ro/ ; https://www.ikea.com/ro/ro/customer-service/services/serviciul-de-cusut-pub187a6851

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Atelierul de Panza è un'unità protetta autorizzata, che lavora con persone con disabilità (15 su 25 dipendenti sono persone con disabilità). Ha iniziato la sua attività nel 2009 come esempio per il concetto di "sviluppo sostenibile". Borse di tela e prodotti su misura sono realizzati da rifiuti tessili per promuovere un'economia circolare.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

I servizi di cucito sono forniti anche a IKEA Romania, che opera in tutte le sedi IKEA in Romania, tra cui Bucarest Baneasa, Bucarest Pallady e Timisoara.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

La partnership è iniziata nel 2014 quando IKEA ha deciso di donare i rifiuti tessili al workshop attraverso la partnership chiamata "Next Generation Social Entrepreneurs". Attraverso questo progetto, i partner hanno attraversato un processo di audit di 3 anni e nel 2018 il laboratorio di tela è diventato il fornitore ufficiale di servizi di cucito per i clienti IKEA.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

IKEA sta pagando per i servizi di cucito. I servizi di cucito sono offerti a IKEA e ai suoi clienti.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

La partnership ha due obiettivi principali: consapevolezza e branding per l'impresa sociale, promuovere la qualità dei servizi e sostenere gli obiettivi sociali e ambientali.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

5 anni - partnership in corso.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

7 dipendenti (1 coordinatore e 6 sarti), il rafforzamento del marchio e una grande partnership con un'azienda.

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Il fatto che un'impresa sociale possa fornire grandi servizi a un grande rivenditore in Romania e che sia riuscita a soddisfare le loro aspettative è un ottimo esempio di buona pratica. Inoltre, il fatto che IKEA abbia l'obiettivo di lavorare con le imprese sociali rappresenta un altro grande esempio di come questo tipo di partenariato sociale abbia un impatto, soprattutto quando il partner è un grande rivenditore, con risorse e attenzione ad un approccio sostenibile.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

La volontà di IKEA di lavorare con le imprese sociali e la determinazione della WISE di soddisfare le esigenze del partner.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Il processo di integrazione per i dipendenti della WISE è stato un po' impegnativo, dato che i dipendenti non avevano esperienza di lavoro con un rivenditore. Ma queste sfide hanno contribuito a sviluppare le competenze dei dipendenti e hanno contribuito a comprendere meglio le esigenze di un rivenditore e i loro processi.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare¹⁴questa collaborazione?

IKEA continuerà ad aprire nuovi negozi in Romania e si spera che il WISE continuerà ad essere il loro fornitore in tutte queste località.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Per ora, Atelierul de Panza concentrerà le proprie risorse per sviluppare questa partnership.

¹⁴ scaling i.e. could be replication of the cooperation in another location, expanding to more products/services



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

● Spagna - CODEC

Paese	Spagna
Partner	FEICAT
E-Mail	comunicacion@eicodec.org
Nome WISE	Empresa d'Inserció CODEC (CODEC WISE)
Nome MB	Alfil Logistics
Nome della Collaborazione	Manutenzione industriale di un servizio di smistamento
Data	Inizio nel 2013 e in corso
Link	http://www.eicodec.org/

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

CODEC è un'impresa sociale di integrazione lavorativa ((WISE) nata nel 2003. È stata promossa da CARES Foundation, un centro di lavoro non-profit protetto creato nel 1999. La missione del CODEC è creare e trovare posti di lavoro per le persone a rischio di esclusione sociale. Per compiere la sua missione, fornisce diversi servizi di filiera: gestione del magazzino, manutenzione industriale, trasporto merci e servizi di pulizia degli impianti. Nel 2022, 222 persone lavoravano al CODEC, il 66,2% delle quali erano a rischio di esclusione sociale.

Alfil Logistics is a è un'azienda tradizionale (MB) nata nel 2000. Di proprietà del birrifico Damm e di Renfe, la principale società spagnola di trasporto ferroviario, è un operatore logistico multimodale specializzato nel trasporto merci, nella distribuzione e nell'esternalizzazione logistica.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

CODEC fornisce il servizio di manutenzione industriale per il servizio di smistamento bottiglie di Alfil Logistics. Questo servizio è una linea automatizzata che classifica le bottiglie di birra che arrivano da più strutture ricettive, smistando le bottiglie che possono essere riutilizzate dalle aziende produttrici di birra da quelle non adatte ad un riutilizzo. La cooperazione viene stabilita



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

sotto forma di esternalizzazione logistica in cui Alfil Logistics esternalizza una parte delle sue operazioni e CODEC è la WISE che gestisce questo servizio esternalizzato.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Prima dell'avvio della collaborazione tra CODEC e Alfil Logistics, la Fondazione CARES, ONG che ha promosso la creazione di CODEC, stava già collaborando con Alfil Logistics, gestendo alcuni magazzini e fornendo servizi di movimentazione e prelievo. Quando Alfil Logistics ha avviato la sua linea di smistamento, ha suggerito a CARES la possibilità di gestire il servizio, poiché soddisfatti della qualità e professionalità dei servizi CARES e del loro contributo alla sostenibilità sociale, offrendo opportunità di lavoro alle persone con disabilità. Inoltre, Alfil Logistics è membro del consiglio di amministrazione di CARES. Quando si è presentata l'opportunità, CARES si è reso conto che il profilo professionale necessario per gestire il servizio era difficile da trovare tra le persone con disabilità, specialmente tra le persone con disabilità intellettive o problemi di salute mentale, quindi ha deciso di offrire questa opportunità a CODEC.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Alfil Logistics affida a CODEC un servizio completo di manutenzione industriale per la propria linea di smistamento. Il servizio prevede di garantire un corretto funzionamento quotidiano della linea di smistamento automatizzata in modo da raggiungere le soglie di produzione giornaliere, risolvendo problemi meccanici, elettrici o di altro tipo che possono arrestare il corretto funzionamento della linea, gestire il magazzino dei ricambi per la linea automatizzata e fornire la linea con le bottiglie e le scatole che essa smista.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Questa cooperazione è uno dei principali servizi del CODEC e attualmente dà lavoro a 15 persone. Dall'inizio del servizio, nel 2003, 141 persone hanno ottenuto un'opportunità di lavoro nel servizio di smistamento: 108 di loro erano a rischio di esclusione sociale.

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

La collaborazione tra CODEC e Alfil Logistics per il servizio di smistamento è iniziata nel 2013 ed è attualmente in corso.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

-

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Il servizio di smistamento Alfil Logistics consente a CODEC di formare professionisti altamente qualificati nella manutenzione industriale. Dopo 3 anni in CODEC, le persone che hanno lavorato nel servizio di smistamento e seguito il percorso di manutenzione industriale possono facilmente entrare nel mercato del lavoro ordinario, poiché hanno competenze specialistiche in materia di manutenzione e hanno acquisito una vasta esperienza lavorativa nel funzionamento delle linee automatizzate, rendendo più facile per i lavoratori di smistamento di lasciarsi alle spalle la loro situazione di esclusione sociale. Negli ultimi dieci anni, 146 persone hanno potuto apprendere e acquisire esperienza professionale nel campo della manutenzione industriale grazie al servizio di smistamento. Inoltre, la stabilità della collaborazione consente a CODEC di avere un team stabile di meccanici professionisti che accompagnano e formano le persone in esclusione sociale che entrano nel servizio durante i tre anni in cui saranno in CODEC.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Inoltre, si tratta di una cooperazione di lunga durata -iniziata nel 2013- che si rivela vantaggiosa sia per la WISE che per MB: grazie a questa cooperazione, 146 persone hanno trovato un'opportunità di lavoro in CODEC, mentre Alfil Logistics garantisce il corretto funzionamento del suo servizio di smistamento e contribuisce al collocamento di persone in una situazione di esclusione sociale.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

La precedente esistenza di un rapporto professionale tra Alfil Logistics e la Fondazione CARES è uno degli elementi principali che ha permesso questa cooperazione: la MB deve fidarsi della WISE e dare loro la prima possibilità di dimostrare che possono fare il lavoro. Senza questo atto di fede che ha permesso a CODEC di iniziare a lavorare nella linea di smistamento e di creare un percorso professionale di manutenzione industriale, la cooperazione non può esistere. Un programma di formazione specifico di tre anni, incentrato sulla manutenzione industriale, che migliora le competenze professionali delle persone emarginate che lavorano nel servizio, è un altro elemento essenziale per la cooperazione, poiché la WISE deve raggiungere le soglie di produzione giornaliere della linea e garantire il corretto funzionamento della linea automatizzata. Una volta che le WISEs hanno ottenuto la fiducia di una MB, devono dimostrare di saper offrire un servizio professionale con la stessa qualità e competitività di una MB. Se le WISEs non offrono un servizio professionale, la cooperazione non proseguirà. Il terzo elemento essenziale per garantire una cooperazione di successo è, per WISE, disporre di un team adeguato di tecnici di produzione che fornisca a ciascun lavoratore un seguito adeguato-L'obiettivo è quello di migliorare la qualità dell'istruzione e della formazione professionale.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

La mancanza di una formazione adeguata nella manutenzione industriale, nella conoscenza dello spagnolo e del catalano e, a volte, nelle routine lavorative delle persone in esclusione sociale che si uniscono al servizio di smistamento sono le principali difficoltà. Questo problema viene risolto man mano che ogni persona avanza nel suo percorso professionale, ma ha bisogno del resto del team, in particolare del team tecnico di produzione, per fare uno sforzo extra per garantire il corretto funzionamento del servizio e raggiungere le soglie di produzione.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare ¹⁵ questa collaborazione?

Ma nel caso in cui si presenti la necessità di una nuova linea di smistamento, la cooperazione può essere ampliata, poiché CODEC dispone di un team stabile di tecnici di produzione con una vasta esperienza nell'accompagnare persone in condizioni di esclusione sociale e aiutarle a migliorare la loro formazione e esperienza lavorativa nella manutenzione industriale. Inoltre, esiste un percorso professionale e formativo nella manutenzione industriale ben consolidato e testato che consente alle persone in esclusione sociale di migliorare le proprie competenze e conoscenze e di entrare nel mercato ordinario dopo aver terminato il proprio orario di lavoro in CODEC. Questo itinerario è seguito dalle persone in situazione di esclusione sociale durante il periodo (tre anni) in cui possono lavorare in un WISE e può essere facilmente ampliato per accogliere più persone, se necessario.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Attualmente, non ci sono idee né piani per lo sviluppo del servizio.

¹⁵ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

- **Spagna- Formació I Treball**

Paese	Spagna
Partner	Formació i Treball Empresa d'Inserció
E-Mail	lbaques@formacioitreball.org
Nome WISE	
Nome MB	Hilton
Nome della Collaborazione	
Data	23/10/2023
Link	https://www.formacioitreball.org/

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

Formació I Treball è un'impresa di integrazione sociale con filiali a Barcellona, Baix Llobregat, Barcellona Nord, Sant Esteve Sesrovires, Garraf, Camp de Tarragona, Catalogna Centrale e ora a Vallès, rendendola la più grande del suo genere in Spagna. Nel 2023, hanno integrato con successo 705 persone nella forza lavoro attraverso i programmi per l'occupazione. Offrono una gamma di servizi e attività produttive che creano opportunità di lavoro per soggetti in cerca di integrazione. L'obiettivo principale è la raccolta e la cernita di capi di abbigliamento usati, con oltre 1500 contenitori distribuiti in aree pubbliche, che consentono di recuperare e dare una seconda vita a 20.000 tonnellate di rifiuti tessili all'anno. L'azienda con cui si è stretta un'alleanza è l'Hilton Diagonal Mar Hotel, che ha aperto nel 2004. Hilton appartiene a una catena internazionale di hotel e resort di lusso con oltre 580 hotel in tutto il mondo, e ha iniziato la sua attività nel 1919. Questo hotel è situato nella città di Barcellona ed è vicino alla sede di Formació I Treball.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

1.2 Come si presenta la collaborazione?

Hilton collabora con l'organizzazione attraverso:

- Donazioni in natura
- Tirocini non lavorativi
- Partecipazione ad attività come speed dating, visite aziendali, volontariato aziendale, ecc.
- L'assunzione di persone a rischio di esclusione
- Servizi di assunzione

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

La collaborazione è iniziata 10 anni fa quando l'organizzazione era alla ricerca di aziende disposte a collaborare attraverso il dipartimento di intermediazione del lavoro, sia che si trattasse di ospitare studenti per stage, assumere, o impegnarsi in altre collaborazioni come visite aziendali, responsabilità sociale d'impresa (CSR), ecc.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Vengono proposti programmi di formazione personalizzati. Vengono effettuate campagne di raccolta di abbigliamento di seconda mano per la successiva selezione e riutilizzo. Attraverso il dipartimento di intermediazione di Formació i Treball e le risorse umane di Hilton, vengono facilitati gli individui che possono soddisfare le esigenze di assunzione, contattandoli per la partecipazione ad attività come speed dating, visite aziendali, consegna di brevi moduli di formazione, ecc. Donano mobili durante la ristrutturazione e inoltre affidano ai servizi di sgombero gli oggetti a cui non è più possibile dare una seconda vita.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

-



Grant Agreement n°101121658

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?

L'organizzazione collabora con Hilton Diagonal Mar da oltre 10 anni, un hotel situato vicino alla sede centrale, e tale collaborazione si è evoluta in varie forme. Ciò include l'accettazione di individui per stage non lavorativi, donazioni in-kind in cambio di mobili e partecipazione al volontariato aziendale.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

-

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

La collaborazione con Hilton Hotel si è rafforzata nel corso degli anni. Inizialmente hanno iniziato accettando alcuni individui per stage, ma dopo aver appreso l'entità dell'organizzazione e dell'impresa sociale, i servizi e i programmi di formazione che vengono offerti, ecc., è un'azienda con cui sono state create molte sinergie. La collaborazione sull'assunzione, l'accettazione di stagisti, donazioni in-kind per garantire la disponibilità per il Programma di Social Delivery, l'assunzione di servizi di liquidazione, la partecipazione a velocità Incontri, visite aziendali, volontariato aziendale, e altro ancora. In altre parole, è un rapporto che si è rafforzato, creando un impatto positivo per l'organizzazione e Hilton, promuovendo l'impegno sociale che si riflette nella loro immagine aziendale, identità e cultura aziendale, con l'obiettivo di progredire verso una società equa e giusta.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Uno degli elementi chiave rilevanti era creare un buon rapporto fin dall'inizio, ma anche il feedback continuo e il supporto fornito dall'organizzazione alle persone che si uniscono alla forza lavoro dell'hotel o che partecipano a stage. La vicinanza dei due centri facilita notevolmente l'interazione, le visite e la collaborazione tra le due organizzazioni. Lo spirito di miglioramento continuo consiste nell'adattare i programmi di formazione e i profili alle esigenze del mercato del lavoro in evoluzione, e da parte di Hilton, collaborando alla progettazione di alcuni programmi di formazione con nuove competenze richieste dalle aziende.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Si ritiene che sia stato un buon rapporto, e ci siano stati progressi nelle proposte e un aumento delle collaborazioni. Da parte di Formació i Treball, si lavora per rafforzare le relazioni per quanto riguarda un aumento delle assunzioni di individui serviti da questa organizzazione.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare¹⁶ questa collaborazione?

La collaborazione è stata ampliata fin dall'inizio. Inizialmente, era puramente per l'intermediazione, e poi le collaborazioni si espansero per includere contratti di servizio, alleanze nella formazione, partecipazione ad attività, volontariato aziendale, donazioni e altro ancora. Ci sono ancora possibilità per espandere ulteriormente il rapporto e la collaborazione, inclusi programmi di formazione personalizzati con un impegno per le successive assunzioni e potenzialmente estendendo la collaborazione ad altri hotel Hilton della città.

¹⁶ come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi



Grant Agreement n°101121658

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Come accennato in precedenza, ci sono idee, ma devono essere perfezionate e messe su carta per rafforzare il rapporto con l'azienda. L'organizzazione è un alleato per un hotel a 5 stelle come Hilton e aggiunge valore alle persone che hanno seguito una formazione professionale con essi. Si continua a lavorare per esplorare nuove strade di collaborazione in cui entrambe le organizzazioni possono raggiungere risultati, ma soprattutto in cui gli individui che vengono serviti possano avere una reale opportunità di integrazione e di occupazione continua.



● Spagna - SaóPrat

Paese	Spagna
Partner	Berta López
E-Mail	b.lopez@saoprat.net
Nome WISE	SaóPrat
Nome MB	Damm
Nome della Collaborazione	Intervento creativo nelle aule di formazione
Data	05/10/2023
Link	https://www.youtube.com/watch?v=bJRVruMroiY

I. Contesto e struttura della collaborazione

1.1 Breve descrizione della WISE e del Business Tradizionale

(WISE) The Insertion Company SaóPrat è un progetto di economia sociale creato dall'Associazione SaóPrat con lo scopo di facilitare l'integrazione sociale dei giovani a rischio di esclusione attraverso un contratto di lavoro legato a un processo di formazione ed esperienza professionale.

(MB) Sociedad Anónima Damm (S.A. Damm) è una società di produzione di birra spagnola con sede a Barcellona. La sua attività principale è focalizzata sulla produzione di birra, sebbene produca anche altre bevande come bibite o acqua minerale in bottiglia. Ha anche investimenti in altri settori commerciali attraverso la sua controllata 'Corporación Económica Damm'. Il gruppo di aziende che compone tutta l'attività produttiva è strutturato dal 2010 sotto l'egida della società 'Holding Cerveceros Damm'.

1.2 Come si presenta la collaborazione?

#Creativity con Future SaóPrat crede nel potere trasformativo dell'arte e della creatività come catalizzatori del cambiamento e come strumenti per migliorare le condizioni di vita dei giovani, integrandoli nella società e valorizzandone il talento. L'obiettivo era quello di finanziare un progetto per trovare collaborazioni innovative, sostenibili e di alta qualità che garantissero un ritorno finanziario e un futuro a tutti i partner coinvolti.



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Damm vuole riaffermare il suo valore di marchio e, allo stesso tempo, rendere visibile il loro posizionamento attraverso le sale di formazione. Per questo motivo è stato presentato un intervento creativo sulle pareti delle sale che spiega il #CulturaDamm e le sue caratteristiche distintive. L'incarico è inquadrato tra due concetti chiave che daranno luogo a due diverse proposte: In primo luogo, una proposta che sottolinea la sostenibilità e in secondo luogo, una proposta focalizzata sui suoi partner.

I giovani del SaóPrat hanno realizzato il progetto creativo insieme allo studio di design professionale della società di inserimento. Hanno ricevuto le linee guida, visitato la fabbrica Damm del Prat a Llobregat, partecipato ad attività creative e workshop e preparato le bozze di una presentazione finale per il cliente.

1.3 Come si è sviluppata la collaborazione? Chi si è avvicinato a chi?

Il responsabile del reclutamento dell'Associazione, insieme al Coordinatore della linea Design, ha proposto questa collaborazione a Damm per il progetto finale dei giovani in formazione.

1.4 Chi "compra" quali prodotti/servizi?

Il risultato è stato molto buono, sia per l'esperienza di un vero e proprio incarico di progettazione da parte degli studenti, sia per Damm con il suo coinvolgimento in un progetto sociale sul territorio.

Per questo motivo, Damm è diventato un vero e proprio cliente per l'area design della società di inserimento, realizzando una delle proposte presentate nella progettazione della scala e la sua produzione grafica, e ricevendo 2 nuovi ordini per diverse sale di formazione presso la sua sede di El Prat.

1.5 Qual è la portata finanziaria della cooperazione? La WISE trae profitto finanziario dalla collaborazione?

8.000 € (3.000 € già ricevuti e 5.000 € attesi con i due nuovi progetti in arrivo).

1.6 Da quanto tempo esiste tale collaborazione? La collaborazione è formalizzata?



Co-funded by
the European Union

Grant Agreement n°101121658

Da aprile 2023.

1.7 Quali sono i risultati ottenuti fin'ora?

-

II. Elementi di successo e di buona pratica

2.1 Cosa rende questo esempio una buona pratica?

Anche se la prima collaborazione è stata sviluppata su base volontaria (nessuna transazione economica), le capacità creative e professionali degli studenti sono state riconosciute e valutate al punto che le seguenti collaborazioni sono state pagate come ordini professionali reali.

2.2 Quali elementi sono stati rilevanti per stabilire una collaborazione di successo?

Per il successo della cooperazione, la comunicazione tra le aziende è stata cruciale. Oltre a ciò, anche l'appartenenza alla stessa città è stata vantaggiosa per la conclusione del nostro progetto. In particolare, Damm era interessato alla collaborazione per il grande valore che attribuiscono alla collaborazione ad un progetto sociale. Dall'altra parte, l'esperienza reale degli studenti di lavorare ad un progetto reale per 2 mesi ha giocato un ruolo chiave nel successo di questa cooperazione.

2.3 Quali elementi non lavorano bene? Quali sono state le sfide/barriere incontrate da ogni partner? E come hanno superato queste questioni?

Questo progetto non avrebbe successo se gli studenti di #CreativeLAB non avessero ricevuto il supporto della struttura professionale dell'area Design. Ad esempio, comprendere le linee guida,



Grant Agreement n°101121658

trattare con i clienti e rispettare le scadenze sono stati cruciali per impostare una buona collaborazione.

III. Potenziale di sviluppo

3.1 Quali possibilità esistono per sviluppare¹⁷ questa collaborazione?

Ci sono molte possibilità. In questo momento, si sta trattando con l'area di comunicazione di Damm a Barcellona per definire le prossime collaborazioni.

3.2 Esistono già dei piani/idee per uno sviluppo? In che modo?

Come detto nella domanda precedente, attualmente si sta trattando con Damm a Barcellona per valutare ulteriori collaborazioni. Inoltre, attualmente si sta lavorando a nuovi progetti e campagne legati agli eventi natalizi (ad esempio creazione di gadget natalizi) e alla campagna di Sant Jorge.

¹⁷come sviluppo si potrebbe intendere la replica della cooperazione in un altro luogo, espandendosi a più prodotti/ servizi