



4. stopnja

Visoka pripravljenost

Podnebna odpornost je vključena v strategijo in ključne poslovne odločitve

Vaše podjetje podnebna tveganja in priložnosti upravlja sistematično ter jih vključuje v poslovno strategijo, finančno načrtovanje, investicijske odločitve, upravljanje sredstev, nabavo, razvoj poslovanja ter zaščito zaposlenih.

Podjetje uporablja:

- + različne scenarije,
- + adaptacijske poti,
- + kazalnike,
- + sprožilne točke,
- + ter redno usklajuje odločitve med ključnimi poslovnimi funkcijami.

Podnebna odpornost je postala del kakovosti odločanja, dolgoročne poslovne odpornosti, dostopa do kapitala ter konkurenčnosti podjetja.

Podjetje podnebnih sprememb ne obravnava več le kot tveganje, ampak tudi kot:

- + priložnost za inovacije,
- + razvoj novih rešitev,
- + večjo odpornost poslovanja,
- + ter dolgoročno konkurenčno prednost.

KAJ JE POMEMBNO V FAZI VISOKE PRIPRAVLJENOSTI?

4. stopnja



#1



Nadgrajujte sistem upravljanja

- redno posodablajte ocene tveganj,
- prilagajajte scenarije in kazalnike,
- preverjajte sprožilne točke za ukrepanje.

#2



Povežite prilagajanje s financami in investicijami

- vključujte podnebna tveganja v kapitalsko načrtovanje,
- prilagajajte investicijska merila novim projekcijam,
- krepite povezavo z zavarovanji in financiranjem.

#3



Krepite sodelovanje v vrednostni verigi

- aktivno sodelujte z dobavitelji,
- vključujte lokalne oblasti in partnerje,
- razvijajte skupne rešitve za povečanje odpornosti.

#4



Spremljajte učinkovitost in nadgrajujte rešitve

- spremljajte ključne kazalnike,
- preverjajte učinkovitost ukrepov,
- nadgrajujte rešitve glede na nove podatke in razmere.

Cilj



Cilj visoke pripravljenosti

Cilj te faze ni več vzpostavljanje sistema, temveč:

- njegovo stalno izboljševanje,
- dolgoročna odpornost poslovanja,
- hitrejša prilagajanja spremembam,
- ter krepitev konkurenčne prednosti.



SKLOP	PRIPOROČILO	STATUS (imamo / delno / nimamo)	PRIORITETA (visoka / srednja / nizka)	ODGOVORNA FUNKCIJA	KOMENTAR (dokazila, odprte vrzeli)
Vplivi podnebnih sprememb	Kontinuirano posodablajte kvantifikacijo tveganj in priložnosti ter jo uporabljajte za strateško usmerjanje poslovnega modela, portfelja, lokacijskih odločitev in dolgoročne rasti.				
Podatki in merjenje tveganj	Avtomatizirajte spremljanje ključnih kazalnikov, vključite jih v nadzorne plošče uprave, razkritja in redne odločitvene procese ter jih primerjajte s sektorskimi merili, kjer je to mogoče.				
Strateške usmeritve	Podnebno odpornost ohranjajte kot sestavni del strategije, upravljanja, kapitalskih odločitev, tranzicijskih načrtov in dolgoročnega pozicioniranja podjetja.				
Ocene fizičnih tveganj	Redno preverjajte učinkovitost ukrepov in standardov projektiranja glede na nove podnebne projekcije, spremembe v izpostavljenosti lokacij in dejanske izkušnje ob dogodkih.				
Dobavne verige	Gradite partnerski model odpornosti z dobavitelji, vključno s skupnim spremljanjem tveganj, zgodnjim opozarjanjem, večjo redundanco in usklajenimi odzivi ob motnjah.				
Industrijske cone / lokacije	Aktivno soustvarjajte skupne strategije odpornosti območja in prispevajte k dolgoročnemu upravljanju skupne infrastrukture, prostorske odpornosti in skupnih investicij.				
Infrastruktura in objekti	Nadgrajujte standarde projektiranja, vzdrževanja in obnove tako, da bodo objekti in sredstva dolgoročno prilagojeni prihodnjim razmeram, ne le zgodovinskim podatkom.				
Zaposleni in produktivnost	Podatke o zdravju, varnosti, absentizmu in produktivnosti uporabljajte za stalne izboljšave, razvoj kompetenc in krepitev kulture podnebne odpornosti po celotni organizaciji.				
Finance in kapital	Dokazujte povezavo med pripravljenostjo podjetja, boljšimi pogoji financiranja, večjo vrednostjo sredstev, nižjimi motnjami in dolgoročno poslovno stabilnostjo.				
Scenarijsko načrtovanje	Scenarije vključite v redne strateške preglede, kapitalsko planiranje in ključne poslovne odločitve, sprožilne točke pa redno posodablajte glede na nove informacije.				
Priložnost za prilagajanje	Podnebno prilagajanje pretvarjajte v konkurenčno prednost skozi nove trge, inovacije, partnerstva, odpornost kot vrednost za kupce in investitorje ter razvoj rešitev za druge.				