



Enterprise Europe Network sempre al vostro fianco

In Primo Piano

SAVE THE DATE

IFIB - Roma, 1 - 2 ottobre 2026

IFIB 2026: il punto d'incontro tra startup e investitori internazionali

Torna l'appuntamento internazionale dedicato alle **biotecnologie industriali** e alla **bioeconomia**, con una forte attenzione all'incontro tra innovazione e capitali.

🔗 Nell'ambito dell'evento, grazie alla collaborazione con **ITA – Italian Trade Agency**, sarà promossa un'iniziativa volta a mettere in contatto startup e imprese italiane con **investitori e venture capital internazionali provenienti da Europa, USA e Asia**.

Le realtà selezionate potranno:

- ◇ partecipare a incontri 1:1 durante l'evento
- ◇ ottenere visibilità su scala globale
- ◇ presentare i propri progetti a investitori interessati

👉 **Scopri come partecipare:** <https://www.innovhub-ssi.it/news/ifib-2026-a-roma-il-forum-internazionale-sulla-bioeconomia.kl>

IFIB 2026 è organizzato da SPRING - Italian Circular Bioeconomy Cluster e hashtag#InnovhubSSI, con il supporto di Lazio Innova e della rete Enterprise Europe Network e con la collaborazione di ITA - Invest in Italy, iniziativa congiunta di ICE Agenzia, Invitalia, Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

Indagine accademica sull'adozione dell'intelligenza artificiale nelle PMI

Nell'ambito di un progetto promosso dall'Università degli Studi di Palermo, Dipartimento di Ingegneria, insieme con Enterprise Europe Network (EEN), si sta conducendo un'indagine empirica volta ad analizzare le dinamiche di adozione delle tecnologie di Intelligenza Artificiale (AI e Generative AI) nelle Piccole e Medie Imprese.

La crescente diffusione dell'AI sta progressivamente trasformando processi, modelli organizzativi e strategie competitive. Tuttavia, gran parte degli studi esistenti si concentra sulle grandi imprese, mentre le evidenze scientifiche relative alle PMI, che presentano caratteristiche strutturali e decisionali peculiari (dimensioni contenute, risorse limitate, maggiore flessibilità operativa e forte centralizzazione manageriale), risultano ancora limitate.

Compilare il questionario è importante per poter raccogliere il punto di vista manageriale e organizzativo dell'impresa e preparare documenti utili a sviluppare efficaci strategie aziendali.

I risultati dell'indagine saranno discussi in diverse sedi del progetto EEN e sarà prodotto un report che sarà disseminato all'interno della rete.

Vi preghiamo pertanto di aderire all'iniziativa, compilando il questionario, che richiede circa 15 minuti del Vostro tempo, possibilmente **entro 10 aprile 2026**.

Link per compilare il

questionario: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdZdPbo45qebyLR4k70N6njodpe_OcYQkbU7US0UGAj93bCJA/viewform

Hannover Messe - Technology & Business Cooperazione Days 2026 – 20 aprile 2026- 9 maggio 2026

In occasione della fiera internazionale Hannover Messe, la rete Enterprise Europe Network organizzerà i B2B Technology & Business Cooperazione Days 2026 in **modalità ibrida** dal 20 aprile al 9 maggio.

I B2B saranno organizzati nuovamente come tradizionale evento di intermediazione con incontri in loco nel quartiere fieristico di Hannover Messe (20 – 23 aprile 2026) mentre, due settimane prima della fiera saranno possibili comodi incontri on line tramite la piattaforma b2match (5 – 6 maggio 2026), per coloro che non possono partecipare personalmente.

Poiché il Brasile è il Paese partner ufficiale di Hannover Messe 2026, i partecipanti possono aspettarsi un forte coinvolgimento da parte di aziende e delegazioni brasiliane, evidenziando uno degli ecosistemi industriali più grandi e innovativi dell'America Latina.

Focus tematici

- Automazione e digitalizzazione industriale

- Intelligenza artificiale in tutti i settori industriali
- Smart Manufacturing e trasformazione industriale
- Sistemi energetici e produzione sostenibile
- Ingegneria avanzata e tecnologie meccaniche/elettriche
- Tecnologie di produzione per la difesa
- Soluzioni per la ricerca, l'innovazione e le startup

Perché partecipare

- Metti in mostra i tuoi progetti, prodotti o know-how più vantaggiosi
- Targeting di potenziali partner commerciali in incontri faccia a faccia preprogrammati
- Avviare contatti e cooperazioni transfrontaliere
- Trovare nuovi partner commerciali/tecnologici/di ricerca
- Ottieni le informazioni più recenti sui risultati della ricerca industriale
- Incontra e condividi opinioni con ricercatori ed esperti
- Facile accesso alle imprese e agli scienziati nel focus tematico

La partecipazione ai B2B è gratuita previa registrazione tramite il link <https://www.b2match.com/e/technology-business-cooperation-days-2026/sign-up/create-account> entro il 24 aprile 2026.


CONSULTAZIONI EUROPEE – LA VOCE DELLE PMI –

le scadenze di aprile 2026

La voce delle PMI è fondamentale per costruire un contesto normativo più vicino alle loro esigenze. Bastano pochi minuti per compilare i **questionari online** e condividere pareri, esperienze e punti di vista che possono **contribuire a migliorare le politiche UE a favore delle imprese**.

SERVIZI DI CONSEGNA

 Scadenza: **21 aprile 2026**

 **Obiettivo:** raccogliere dalle PMI che vendono beni fisici ed effettuano spedizioni internazionali un feedback su costi, affidabilità, tracking, reclami e rapporti con operatori e piattaforme dedicate, in vista del nuovo EU Delivery Act, volto ad aggiornare le regole UE sui servizi postali e sulla consegna pacchi.

 Link al sondaggio: <https://ec.europa.eu/eusurvey/runner/94bb0110-61fe-e4c1-4c9b-4d8ec0a4f6da>

PASSAPORTO DIGITALE DI PRODOTTO

 Scadenza: **23 aprile 2026**

🎯 **Obiettivo:** raccogliere i pareri delle PMI che potrebbero essere interessate dall'introduzione del passaporto digitale di prodotto (PDP); conoscere la situazione delle imprese, le aspettative in merito ai PDP, il parere su eventuali futuri requisiti normativi per i servizi di hosting di PDP e sui modi migliori per sostenere l'impresa durante la fase di attuazione. Si noti che non sono ancora stati stabiliti requisiti dettagliati in materia di passaporto digitale di prodotto per ciascun gruppo di prodotti. In questa fase sono definiti solo i principi di alto livello contenuti nel regolamento sulla progettazione ecocompatibile dei prodotti sostenibili (ESPR). Requisiti specifici per settore saranno elaborati negli atti delegati previsti. Un **passaporto digitale di prodotto** è un registro digitale contenente informazioni chiave su un prodotto, vale a dire sulla sua "identità". È preparato e messo a disposizione online dal fabbricante, dall'importatore o dal distributore, o anche da un fornitore di servizi specializzati che agisce per loro conto. I PDP sono accessibili principalmente mediante scansione di un codice a risposta rapida (QR) stampato sul prodotto o mediante scansione di un'etichetta elettronica, ad esempio di un'etichetta di identificazione a radiofrequenza (RFID). Servono a migliorare la trasparenza e a fornire ai consumatori, alle imprese e alle autorità pubbliche informazioni sui prodotti affidabili e leggibili meccanicamente. Esistono già passaporti digitali volontari, ma nei prossimi anni diventeranno obbligatori per un numero crescente di gruppi di prodotti immessi sul mercato dell'UE. Un PDP può essere richiesto per ciascun articolo, lotto di produzione o modello, a seconda del settore. Per maggiori dettagli sui PDP si rimanda a questo [link](#).

🔗 Link al sondaggio <https://ec.europa.eu/eusurvey/runner/177f7d81-82f4-e4a5-20d6-a7ebdec32cfa>

Webinar – Opportunità da fruire on-line

Seguici sui nostri canali social per essere aggiornato tempestivamente sui webinar.

Ciclo di webinar sulla sostenibilità come guida strategica

Finlombarda nell'ambito del progetto Simpler – Enterprise Europe Network, organizza una serie di incontri operativi gratuiti pensati per la crescita sostenibile delle PMI.

Il ciclo di tre webinar si concentra sulla **sostenibilità come guida strategica** per le nuove imprese. Il primo incontro si è svolto Giovedì 26 febbraio dal titolo "*Start-up Sostenibili e SDGs: perché scegliere la sostenibilità conviene*" ed ha approfondito la centralità dei **17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile**, fissati dall'agenda ONU 2030, come leva per creare valore economico e sociale.

Il secondo incontro si è svolto il **26 marzo 2026** ed ha rappresentato un momento di confronto sulla comprensione di quali passi intraprendere e come approcciare in modo efficace i VC, e costruire una strategia di fundraising efficace.

Il prossimo incontro, in programma **il 23 aprile 2026**, si focalizzerà sul Corporate Venture Capital come leva per innovare e creare collaborazioni tra grandi imprese e start-up. Verranno presentati modelli, criteri e strategie di investimento e partnership, con il contributo di aziende, esperti e start-up che porteranno esempi concreti. Introdurrà i principali concetti e modelli di corporate venture.

La partecipazione è gratuita, ma occorre iscriversi.

Vuoi registrarti? [Clicca qui](#).

Scopri gli incontri precedenti: guarda le registrazioni degli eventi e scarica i materiali utili nella [pagina degli Open Webinar](#).

Doing Business in the United States: How to pitch for the Silicon Valley – webinar 22 aprile 2026 – ore 16.00 – 17.00

La serie di webinar “Embracing Global Markets” aiuta le piccole e medie imprese e le start-up europee a innovare ed espandersi in Asia, Africa e nelle Americhe. I webinar sono tenuti da esperti di vari servizi della Commissione europea e di Enterprise Europe Network-

A chi è rivolto?

Questo webinar è particolarmente indicato per le organizzazioni che hanno una presenza consolidata in Europa e si trovano nelle primissime fasi di esplorazione dell'espansione transatlantica. È particolarmente rilevante per coloro che intendono progettare un approccio snello – un “Minimum Viable Landing” – prima di impegnarsi in un ingresso sul mercato su larga scala.

Obiettivi

Questo webinar offre una prospettiva imprenditoriale innovativa sul fare affari negli Stati Uniti, attingendo direttamente all'esperienza pratica delle aziende supportate dall'EIT e dal 28DIGITAL Hub Silicon Valley.

I partecipanti acquisiranno:

- una chiara comprensione della mentalità della Silicon Valley e della cultura imprenditoriale globale
- una guida pratica su come elaborare una presentazione convincente per il mercato statunitense
- consigli su come adattare la propria presentazione di vendita alle aspettative dei clienti americani
- lezioni collaudate sul campo relative all'ingresso nel mercato statunitense, comprese le insidie più comuni e i fattori chiave di successo

La sessione si conclude con una sessione di domande e risposte dal vivo, che offre ai partecipanti l'opportunità di porre domande e ricevere approfondimenti sinceri e concreti.

Segui il webinar in diretta streaming o partecipa alla sessione [tramite Webex](#) per interagire con i nostri esperti!

I webinar vengono registrati e diffusi sui nostri canali social. Se non desideri apparire in video, disattiva la videocamera e il microfono. Per ulteriori informazioni, consulta la nostra informativa dettagliata sulla protezione dei dati.

Esportare in Sicurezza: Soluzioni e Strumenti dell'EU Sanctions Helpdesk – webinar - 30 Aprile 2026 - 11:00 - 12:30

In un contesto geopolitico in costante mutamento, la conformità alle normative internazionali rappresenta oggi un pilastro fondamentale per la sicurezza e il successo delle imprese attive sui mercati esteri. Unioncamere Calabria, come parte della rete Enterprise Europe Network (EEN), organizza una sessione di formazione strategica in collaborazione con il Consorzio Bridgeconomies e l'EU Sanctions Helpdesk.

L'evento si terrà il 30 aprile 2026, dalle ore 11:00 alle 12:30 (CEST), in lingua italiana attraverso la piattaforma Zoom.

Il webinar è progettato per offrire una guida operativa sul complesso tema delle sanzioni internazionali. Grazie all'intervento degli esperti, le imprese potranno:

- **Decodificare le normative UE:** comprendere l'impatto delle sanzioni sulle proprie catene di fornitura.
- **Apprendere da casi reali:** analizzare scenari pratici per prevenire blocchi doganali e rischi legali.
- **Utilizzare strumenti gratuiti:** scoprire come accedere ai servizi di assistenza della Commissione Europea e della rete EEN.
- **Trasformare la compliance in vantaggio:** garantire continuità e sicurezza al proprio business internazionale

La partecipazione è gratuita, ma la registrazione è obbligatoria per ricevere il link di accesso alla piattaforma Zoom: : <https://ift.tt/P6tDmNV>

Per essere costantemente aggiornati sulle opportunità offerte da Enterprise Europe Network:

- www.een-italia.eu
- www.bridgeconomies.eu
- www.consorziobridgeconomies.eu
- **Linkedin Enterprise Europe Network Italia**
- **pagina FB Enterprise Europe Network Italia**
- **Twitter @EEN_Italia**

Le esperienze delle imprese con Enterprise Europe Network

Rafforzare innovazione, resilienza e proiezione internazionale delle imprese del Mezzogiorno con #EENCanHelp

I servizi specialistici ad alto valore aggiunto erogati da Unioncamere Puglia di #EENCanHelp hanno prodotto risultati concreti e misurabili per le imprese beneficiarie, traducendosi in diversi Advisory Achievement e Partnership Agreement. Gli interventi hanno riguardato quattro ambiti strategici: compliance normativa e rimozione di barriere regolatorie, innovazione di prodotto, accesso ai finanziamenti europei, internazionalizzazione e cooperazione commerciale.

Compliance normativa: rimozione di barriere regolatorie

Un ambito particolarmente rilevante ha riguardato l'assistenza specialistica in materia di etichettatura e sicurezza prodotti. Attraverso lo Sportello Etichettatura e Sicurezza Prodotti, Unioncamere Puglia ha supportato imprese esportatrici nella corretta interpretazione delle normative nazionali ed europee in materia di etichettatura ambientale degli imballaggi e di etichettatura del vino, anche in presenza di lavorazioni conto terzi.

Nel settore lattiero-caseario, il supporto ha chiarito l'applicazione delle disposizioni nazionali sull'etichettatura ambientale in relazione a packaging destinato a più mercati esteri, prevenendo soluzioni non conformi e consentendo alle imprese di evitare investimenti errati in nuovi impianti di stampa. Nel comparto vitivinicolo, la consulenza ha riguardato l'individuazione dell'operatore responsabile in caso di spumantizzazione conto terzi e la corretta formulazione delle diciture ai fini ICQRF. In entrambi i casi, il risultato è stato la rimozione di potenziali barriere regolatorie e il rafforzamento della capacità interna di gestione della compliance.

Innovazione e sviluppo competitivo

Un ulteriore Advisory Achievement ha riguardato un percorso strutturato di innovazione nel settore manifatturiero, con il coinvolgimento di enti di ricerca e imprese di filiera. L'accompagnamento tecnico ha consentito di analizzare requisiti di mercato, individuare nuove traiettorie di sviluppo prodotto e migliorare l'efficienza dei processi interni, rafforzando il posizionamento competitivo dell'impresa e la sua integrazione nella catena del valore.

Accesso ai finanziamenti UE (AA)

In ambito europrogettazione, il supporto si è tradotto nell'accompagnamento alla partecipazione a un bando europeo coerente con la strategia aziendale in materia di innovazione sociale e inclusione lavorativa. Oltre alla candidatura, l'intervento ha generato un impatto strutturale in termini di capacity building, migliorando qualità, efficacia e autonomia nei futuri processi di accesso ai programmi UE.

Internazionalizzazione e cooperazione commerciale

Accanto agli Advisory Achievement, l'attività di Unioncamere Puglia ha portato alla conclusione di diversi Partnership Agreement in mercati europei ed extra-UE, in particolare in Cina, Corea del Sud, Polonia e Svezia, interessando sia il comparto agroalimentare sia quello dei servizi.

Nel settore agroalimentare sono stati finalizzati accordi per la fornitura di olio extravergine di oliva verso Cina e Corea del Sud, per la distribuzione di vino in Polonia e per la commercializzazione di cioccolato artigianale in Svezia. In parallelo, nel settore dei servizi, è stato concluso un accordo con un partner polacco per la fornitura di servizi professionali di fotografia e produzione video a supporto di campagne di marketing e comunicazione.

Il supporto ha incluso l'identificazione di partner qualificati, l'analisi dei quadri normativi e fiscali dei Paesi di destinazione, l'assistenza nella negoziazione delle condizioni contrattuali, la redazione di accordi commerciali e la gestione delle procedure doganali. In alcuni casi sono stati organizzati momenti di formazione sui mercati di riferimento e fornito accompagnamento linguistico e culturale, elemento decisivo nei rapporti con mercati asiatici ad alta complessità.

Gli accordi conclusi hanno consentito alle imprese di entrare in modo strutturato in nuovi mercati, diversificare i canali di vendita, ridurre la dipendenza dal mercato domestico ed europeo e rafforzare il proprio posizionamento internazionale. Allo stesso tempo, i partner esteri hanno ampliato la propria offerta con prodotti e servizi italiani di qualità, consolidando relazioni commerciali di medio-lungo periodo.

Nel loro insieme, questi risultati testimoniano un'azione integrata e orientata all'impatto, in cui l'assistenza tecnica della rete EEN si traduce in vantaggi competitivi concreti per il tessuto produttivo regionale. Attraverso #EENCanHelp Unioncamere Puglia contribuisce così a rafforzare innovazione, resilienza e proiezione internazionale delle imprese del Mezzogiorno.

Programmazione UE 2021-2027 e bandi Ue

Unioncamere Europa in collaborazione con partner di Enterprise Europe Network Italia offre il **servizio programmazione 2021-2027 e bandi UE** che fornisce un quadro della programmazione UE e delle opportunità di finanziamento europeo:

<https://www.hubitaliaeuropa.eu/it/osservatorio-eu>

Dalla UE

Industrial Accelerator Act: un equilibrio delicato per la competitività europea

La proposta di Industrial Accelerator Act (IAA) della Commissione europea è arrivata a Bruxelles con grandi aspettative. Presentato come una risposta diretta all'appello di Mario Draghi sulla competitività, l'atto intende invertire il lento declino dell'industria manifatturiera europea e riportarne il peso sul PIL a un solido 20% entro il 2035.

L'approccio su tre pilastri dell'IAA - stimolare la domanda di prodotti verdi "Made in EU", scrutinare i grandi investimenti esteri e ridurre i tempi autorizzativi - rappresenta un cambio significativo nella strategia industriale. Ma mentre la proposta avanza nel processo legislativo, l'entusiasmo politico iniziale lascia spazio a una valutazione più cauta e pragmatica da parte delle stesse imprese che intende sostenere.

La reazione dell'industria europea può essere descritta come cautamente favorevole, ma con uno sguardo lucido sui potenziali rischi. Il messaggio che arriva dalle sale riunioni del continente è essenzialmente uno: equilibrio.

Da un lato, c'è un apprezzamento reale per l'ambizione. Dopo anni di quella che molti hanno percepito come una politica industriale frammentata, l'IAA segnala un impegno a rafforzare la base produttiva europea. L'attenzione all'accelerazione autorizzativa, in particolare, è stata accolta come un rimedio atteso da tempo ai ritardi cronici che hanno afflitto i grandi progetti industriali. Per settori come le industrie ad alta intensità energetica e le tecnologie pulite, la promessa di approvazioni più rapide in specifiche "aree di accelerazione industriale" rappresenta un passo concreto.

Sotto questo sostegno, tuttavia, si celano preoccupazioni significative. La prima riguarda i criteri "Made in Europe" negli appalti pubblici. Sebbene la Commissione insista sul fatto che si tratti di reciprocità, non di protezionismo, le imprese temono che possa essere una china pericolosa. Il rischio è che clausole di questo tipo possano distorcere il mercato, aumentare i costi per le aziende europee che dipendono da catene di approvvigionamento globali integrate e, in ultima analisi, invitare a misure di ritorsione da parte dei partner commerciali. La domanda che molti si pongono è: possiamo costruire un'Europa fortezza senza rendere le nostre industrie meno competitive a livello globale?

Questo si lega direttamente a un secondo nodo: gli investimenti diretti esteri. La proposta di imporre condizioni agli investimenti su larga scala da parte di attori globali dominanti è vista da alcuni come strategicamente necessaria, ma da altri come un potenziale deterrente. Il timore è che nuove condizionalità - sul trasferimento tecnologico o sulla creazione di posti di lavoro - possano rendere l'UE una destinazione meno attraente proprio per quei capitali necessari a costruire gigafactory e sviluppare nuove tecnologie. Trovare il giusto equilibrio tra la tutela degli interessi strategici e il mantenimento dell'apertura sarà fondamentale.

C'è poi il paradosso burocratico. L'IAA mira a ridurre la burocrazia per i progetti industriali, ma i suoi stessi meccanismi - nuove regole sugli appalti e screening sugli investimenti esteri - introdurranno

inevitabilmente nuovi livelli di complessità amministrativa. I leader industriali osservano con attenzione se la semplificazione promessa per alcuni verrà compensata da una maggiore complessità per tutti. Il timore è che la cura possa, in qualche modo, assomigliare al male.

Queste preoccupazioni non sono uniformi. L'atto sta già generando ripercussioni settoriali. Le industrie dell'acciaio, del cemento e delle tecnologie pulite, esplicitamente indicate come beneficiarie, sono naturalmente più favorevoli. Possono trarre vantaggio dai segnali dal lato della domanda e dal sostegno mirato. Tuttavia, gli utilizzatori a valle di questi materiali - ad esempio nel settore delle costruzioni o dell'ingegneria - temono costi più elevati e una minore scelta. I settori non al centro del focus dell'IAA temono di essere lasciati indietro nella corsa agli investimenti e all'attenzione politica.

Per le piccole e medie imprese italiane, che sono il cuore pulsante della nostra economia manifatturiera, non si tratta di dibattiti astratti. La preoccupazione è che l'onere amministrativo legato alla gestione dei nuovi criteri "Made in EU" o allo screening sugli investimenti esteri possa ricadere in modo sproporzionato sulle imprese di minori dimensioni con risorse limitate. Sebbene l'IAA miri a sostenere l'industria europea, non deve creare involontariamente barriere che escludano proprio quelle PMI che sono il motore dell'innovazione e dell'occupazione in Italia. Inoltre, data la forte integrazione nel tessuto imprenditoriale italiano tra PMI manifatturiere e di servizi, è essenziale che non ricadano su queste ultimi effetti negativi o barriere.

L'Industrial Accelerator Act è indubbiamente un intervento coraggioso e necessario. Identifica correttamente l'imperativo strategico di rivitalizzare l'industria europea. Ma mentre entra nella fase delle negoziazioni parlamentari e del Consiglio, la sfida sarà quella dell'aggiustamento. L'UE sarà in grado di costruire una politica sufficientemente solida da rafforzare la competitività industriale, ma allo stesso tempo flessibile e aperta da rimanere un polo attrattivo per gli investimenti e l'innovazione globali - il tutto garantendo che gli attori di minori dimensioni non vengano lasciati indietro? I prossimi mesi riveleranno se l'IAA diventerà un vero acceleratore o se rimarrà impantanato proprio nelle complessità che intende superare.

Fonte: MosaicoEuropa 3/2026

EU Inc., regole comuni per far crescere startup e scale-up in Europa

La proposta della Commissione Europea su EU Inc. segna il primo sviluppo concreto del 28° regime e rilancia il dibattito sulla competitività europea, puntando su costituzione rapida, digitalizzazione e regole comuni per favorire la crescita di startup e scale-up nel mercato unico.

Con la proposta su EU Inc. presentata il 18 marzo, la Commissione traduce in iniziativa legislativa l'idea del "28° regime", avanzata negli ultimi mesi come risposta alla frammentazione del mercato unico. Il disegno sostenuto da Enrico Letta e rilanciato dal rapporto Draghi prende così una forma normativa: una corsia europea opzionale pensata per startup e scale-up che vogliono nascere e svilupparsi in Europa senza doversi misurare con ventisette ordinamenti nazionali e oltre sessanta forme societarie diverse.

La proposta della Commissione, che l'esecutivo europeo vorrebbe vedere approvata entro la fine del 2026, nasce proprio dalla constatazione che la complessità giuridica e amministrativa continua

a rappresentare un freno concreto alla crescita delle imprese innovative in Europa. EU Inc. viene quindi presentata come il primo tassello operativo di una strategia più ampia sulla competitività, che punta a rendere più semplice per imprenditori e imprese ad alto potenziale nascere, crescere e operare nel mercato unico.

A differenza della *Societas Europaea*, pensata per realtà di maggiori dimensioni, il nuovo schema è rivolto a PMI, startup e scale-up. L'iniziativa, infatti, non introduce soltanto un'ulteriore forma societaria europea, ma mette a disposizione uno strumento pensato per imprese giovani e orientate alla crescita, nonché per quelle imprese che risentono maggiormente della frammentazione normativa tra i 27 Stati membri. Proprio per questo, la proposta della Commissione prevede che una società EU Inc. possa essere costituita entro 48 ore, con un costo massimo di 100 euro, interamente online e senza requisiti minimi di capitale sociale. L'impianto si fonda sull'uso dell'infrastruttura BRIS, su procedure standardizzate e su un'interfaccia europea collegata ai registri nazionali. Le informazioni dovranno essere presentate una sola volta, secondo il principio *once-only*, evitando che le imprese siano chiamate a ripresentare gli stessi documenti a ogni passaggio amministrativo. Bruxelles punta così a ridurre burocrazia, tempi e ostacoli nella gestione transfrontaliera dell'impresa.

In questa architettura, i registri delle imprese nazionali mantengono un ruolo centrale. La personalità giuridica continua, infatti, ad essere acquistata con l'iscrizione nel registro dello Stato membro in cui si trova la sede legale, mentre ai registri nazionali resta la responsabilità per iscrizione e aggiornamento delle informazioni societarie.

L'ambizione va oltre la semplificazione amministrativa: la proposta della Commissione su EU Inc. punta a collegare il nuovo quadro societario alla necessità di favorire l'accesso ai finanziamenti, attrarre talenti e rendere l'Europa più stimolante per imprenditori e investitori. In altre parole, la Commissione parte dall'idea che in Europa il problema non è far nascere startup, quanto la loro capacità di consolidarsi e avere successo nel lungo periodo. Il diritto societario viene quindi utilizzato come leva per favorirne la scalabilità e ridurre i costi della frammentazione normativa.

Resta però evidente la cautela con cui la Commissione ha definito il perimetro della proposta. EU Inc. non introduce un regime fiscale armonizzato né modifica le norme nazionali in materia di lavoro, previdenza sociale e partecipazione dei lavoratori, che continueranno ad applicarsi integralmente. Anche sul fronte del diritto fallimentare l'intervento resta mirato, prevedendo per le startup innovative EU Inc. procedure semplificate e digitalizzate di insolvenza e liquidazione. Toccherà ora al negoziato tra Parlamento europeo e Consiglio chiarire fino a che punto gli Stati membri siano aperti verso una forma societaria comune più integrata e se EU Inc. diventerà il primo precedente di una integrazione più incisiva del mercato unico, oppure resterà soprattutto un simbolo di semplificazione.

Fonte: *MosaicoEuropa* 3/2026

Il 2025 dell'UE: l'ambizione di diventare una potenza globale

È stato pubblicato il report annuale sulle attività dell'Unione europea, un documento che quest'anno racconta molto più di un semplice bilancio.

Nel 2025 l'Unione europea ha smesso, almeno nelle intenzioni, di essere solo un regolatore globale. Per anni Bruxelles ha esercitato influenza scrivendo regole - spesso efficaci, raramente

accompagnate da un vero potere politico. Il report annuale della Commissione racconta invece qualcosa di diverso: un tentativo, ancora incompleto ma evidente, di trasformarsi in un attore strategico.

Non è un cambiamento cosmetico. È un cambio di postura. E nasce da una constatazione semplice: in un mondo più instabile, più competitivo e più conflittuale, il modello europeo così com'era non basta più.

Il punto di partenza resta l'Ucraina, ma non per le ragioni abituali. Il dato più interessante non è l'ammontare del sostegno - pur senza precedenti - bensì il modo in cui la guerra è stata utilizzata. L'UE ha trasformato una crisi esistenziale in un laboratorio politico. In pochi anni ha costruito un sistema di supporto militare, finanziario e sanzionatorio che non ha equivalenti nella sua storia recente, ma soprattutto ha iniziato a integrare Kyiv come se fosse già, in parte, dentro l'Unione. Non è più solo solidarietà. È una forma di allargamento implicito, guidato dalla geopolitica.

Parallelamente, l'Europa ha iniziato a fare qualcosa che per decenni aveva evitato: investire seriamente nella propria difesa. Il segnale è meno nei numeri che nella direzione. L'idea che la sicurezza potesse essere delegata - agli Stati Uniti, alla NATO, alle circostanze - è ormai superata. L'UE non è ancora una potenza militare, ma ha smesso di comportarsi come se non dovesse mai diventarlo.

Questo cambio di mentalità si riflette anche sul piano economico. La competitività non è più trattata come un tema tecnico, ma come una questione di sopravvivenza politica. Il "Competitiveness Compass" segna il ritorno esplicito della politica industriale europea, dopo anni in cui il mercato era stato considerato sufficiente. L'obiettivo non è solo crescere, ma ridurre dipendenze, controllare tecnologie, mantenere capacità produttive. In altre parole, difendere il proprio spazio economico in un contesto globale sempre più aggressivo.

Anche il Green Deal cambia natura. Non scompare, ma smette di essere una narrativa normativa per diventare una leva industriale. La transizione energetica viene riletta in chiave di potere: accesso alle materie prime, costo dell'energia, resilienza delle filiere. Il punto non è più soltanto ridurre le emissioni, ma farlo senza perdere terreno rispetto agli altri. Il vecchio conflitto tra sostenibilità e crescita lascia spazio a una sintesi più pragmatica, in cui il clima diventa uno strumento di competitività.

Lo stesso vale per la tecnologia. Per anni l'Europa ha cercato di compensare il ritardo industriale con la regolazione. Nel 2025 questa logica non scompare, ma viene affiancata da un tentativo - ancora fragile - di costruire capacità proprie. Investimenti in intelligenza artificiale, supercomputer, infrastrutture digitali: non abbastanza per colmare il divario con Stati Uniti e Cina, ma sufficienti a indicare una direzione. Sta emergendo un modello europeo che prova a combinare regole, investimenti e infrastrutture, invece di limitarsi al primo elemento.

L'energia, infine, è il terreno su cui tutto converge. L'accelerazione delle rinnovabili e l'integrazione dei mercati non sono più politiche settoriali, ma scelte strategiche. L'energia diventa il punto in cui sicurezza, economia e politica estera si incontrano. Non è più solo una questione ambientale. È una questione di autonomia.

Se si guarda al quadro complessivo, il 2025 non è un elenco di iniziative, ma il tentativo di costruire una coerenza che per anni è mancata. Sicurezza, industria, tecnologia, energia e politica estera

iniziano a muoversi nella stessa direzione. Il concetto che tiene insieme tutto è quello, ormai esplicito, di autonomia strategica.

Resta però una distanza tra ambizione e realtà. Il 2025 è stato l'anno in cui l'Europa ha definito cosa vuole essere. Il 2026 sarà quello in cui dovrà dimostrare di poterlo diventare.

La fase più difficile inizia adesso. Le strategie dovranno tradursi in risultati concreti, in un contesto in cui le tensioni interne restano forti e il quadro internazionale continua a deteriorarsi. La guerra in Ucraina è ancora aperta, la competizione tra Stati Uniti e Cina si intensifica, il Medio Oriente torna a essere un fattore di instabilità.

L'Unione europea ha finalmente iniziato a comportarsi come se il potere contasse. Ma voler essere una potenza è una cosa. Riuscirci è un'altra.

Il 2026 dirà se questo è stato davvero l'inizio di una trasformazione - o solo un momento di consapevolezza.

Fonte: MosaicoEuropa 3/2026

Richieste / offerte commerciali e di tecnologia

E' disponibile sul sito di Enterprise Europe Network (<https://een.ec.europa.eu> sezione in alto a "Partnership Opportunities" <https://een.ec.europa.eu/partners>) la banca dati di Enterprise Europe Network (Partnership Opportunity Database - POD) per la ricerca di partner esteri nelle seguenti aree di cooperazione:

1. partner commerciali all'estero
2. partner per l'innovazione e il trasferimento tecnologico
3. partner di ricerca per progetti europei

Utilizzando il motore di ricerca è possibile consultare tutti i profili di cooperazione presenti nella banca dati (Business Offer, Business Request, Technology Offer, Technology Request, Research & Development Request) e manifestare interesse.

Di seguito la selezione di alcuni profili:

Offerte commerciali

Produttore polacco di mobili è alla ricerca di partner commerciali (BOPL20260304010): l'attività principale dell'azienda è la produzione di arredi per il settore contract, destinati ad alberghi, ristoranti e altre strutture pubbliche. Realizziamo arredi su misura per i nostri clienti in tutta Europa. Disponiamo di due stabilimenti dedicati alla produzione di mobili rigidi e contenitori.

Azienda slovena produttrice di componenti metallici lavorati con precisione su misura cerca partner per la produzione (BOSI20260330027): un'azienda slovena con oltre 40 anni di esperienza nella lavorazione di precisione dei metalli offre servizi di subappalto e produzione nei settori della lavorazione meccanica di precisione, della prototipazione, della produzione in piccole serie, della realizzazione di utensili e dei componenti per l'automazione. L'azienda è alla ricerca di una collaborazione a lungo termine con produttori industriali, costruttori di macchinari, fornitori di soluzioni di automazione e società di ingegneria che necessitino di un fornitore affidabile di componenti su misura in metallo e plastica di precisione.

Organizzazione greca propone una metodologia attiva e comunicativa per l'insegnamento del greco antico come lingua viva attraverso partnership educative (BOGR20260330002): un'organizzazione educativa greca specializzata in studi classici propone una metodologia innovativa, attiva e comunicativa (esperienziale) per l'insegnamento del greco antico come lingua viva. Tale approccio combina l'uso attivo della lingua con l'immersione culturale e viene attuato attraverso programmi strutturati e corsi di formazione per insegnanti. L'approccio favorisce il coinvolgimento degli studenti, il pensiero critico e le capacità comunicative. L'organizzazione è alla ricerca di partner internazionali per accordi commerciali.

Produttore turco di quadri elettrici e sistemi elettromagnetici destinati a utenti finali e acquirenti industriali all'estero (BOTR20260326023): l'azienda è un affermato produttore turco di quadri elettrici e sistemi industriali, con l'obiettivo di espandersi a livello internazionale. Offre una combinazione di produzione elettrica tradizionale e soluzioni industriali all'avanguardia, il che la rende un partner ideale per distributori e studi di ingegneria alla ricerca di prodotti affidabili e personalizzabili.

Azienda tedesca specializzata in fotonica offre servizi di sviluppo e produzione conto terzi di sistemi fotonici nel settore della micro ottica nell'ambito di accordi commerciali (BODE20260326008): L'azienda offre servizi di sviluppo e produzione in serie di sistemi fotonici nel settore della micro-ottica. Grazie alla sua vasta esperienza nella progettazione dei prodotti, l'azienda consente ai propri clienti di ottenere tempi di immissione sul mercato e cicli di sviluppo estremamente brevi, oltre a garantire forniture a lungo termine. Tutti i loro progetti hanno in comune adattamenti complessi, metodi di fissaggio specifici e sequenze di processo articolate. La lunghezza d'onda, la potenza ottica e le categorie di prodotto rivestono un ruolo secondario.

Richieste commerciali

Azienda bulgara specializzata nell'automazione cerca fornitori di filamenti in polimeri riciclati per la stampa 3D industriale (PLA/ABS e altre materie plastiche sostenibili) (BRBG20260330023): un'azienda bulgara specializzata in automazione industriale e sistemi meccatronici è alla ricerca di fornitori affidabili di filamenti polimerici riciclati o sostenibili da utilizzare nei propri processi interni di stampa 3D. L'azienda è interessata a stipulare accordi di fornitura a lungo termine con produttori di PLA riciclato, ABS o materiali termoplastici simili di alta qualità.

Azienda irlandese alla ricerca di un produttore europeo di materiale stampato in grado di fornire libri di testo e quaderni di esercizi di alta qualità per scopi didattici (BRIE20260326012): l'azienda irlandese, fondata nel 2026, è specializzata nella realizzazione di libri di testo e quaderni di esercizi per le scuole secondarie in Irlanda, finalizzati a insegnare agli studenti e ai giovani il benessere finanziario.

Importatore francese cerca accordi di fornitura con produttori siciliani di salumi biologici a base di carne suina (salsiccia, prosciutto, pancetta, strutto, salame, mortadella, ecc.) e produttori di formaggi a latte crudo (Pecorino, Primo Sale al pistacchio, ricotta salata, Provola, ecc.) (BRFR20260317022 - BRFR20260318021): una PMI francese è specializzata nella vendita al dettaglio di prodotti gastronomici siciliani. L'azienda è attualmente alla ricerca di salumi biologici derivati da suini (di razza nera o classica) allevati all'aperto con metodi tradizionali e di formaggi di alta qualità prodotti in modo tradizionale con latte crudo. I formaggi possono essere biologici o tradizionali. La PMI parla italiano ed è in grado di comunicare agevolmente con il produttore siciliano. La PMI desidera instaurare una partnership commerciale a lungo termine attraverso un accordo di fornitura con un partner siciliano disposto a esportare i propri prodotti biologici in Francia.

Azienda danese di abbigliamento sportivo cerca un produttore esperto di pantaloni tecnici da corsa, reggiseni sportivi e abbigliamento funzionale per l'allenamento (BRDK20260326007): un'azienda danese specializzata in abbigliamento sportivo, che commercializza capi tecnici per l'allenamento e abbigliamento sportivo per l'uso quotidiano tramite il proprio negozio online, è alla ricerca di un produttore esperto nel settore. I prodotti prioritari comprendono pantaloni e pantaloncini tecnici da corsa, reggiseni sportivi di sostegno e capi esterni funzionali, realizzati esclusivamente nei colori bianco e nero. L'azienda richiede quantità minime di ordine ridotte e ordini ricorrenti frequenti nell'ambito di un contratto di fornitura.

Azienda austriaca cerca con urgenza un produttore di barriere antineve in legno all'interno dell'UE (BRAT20260325012): un'azienda austriaca opera da diversi anni nel settore dei prodotti di arredo per esterni. Attualmente sta cercando con urgenza un produttore per le sue barriere da neve in legno

Offerte tecnologiche

Un'università spagnola ha sviluppato un simulatore solare a basso costo per la caratterizzazione di foto rilevatori e celle solari (TOES20260326005): ricercatori spagnoli hanno realizzato un simulatore solare a LED a basso costo in grado di illuminare aree fino a 25 cm² nell'intervallo 360–1000 nm (dagli UV al vicino infrarosso). Il dispositivo consente di effettuare test affidabili ed economici su celle solari e foto rilevatori, favorendo studi sull'efficienza e sul degrado

su piccola scala. È particolarmente utile per la ricerca e lo sviluppo nel campo dei materiali solari e trova applicazione nei settori tessile, cosmetico, della biotecnologia vegetale e dell'illuminazione intelligente.

Azienda tedesca fornitrice di software per l'ottimizzazione energetica multi-asset nel settore manifatturiero ad alto consumo energetico è alla ricerca di partner tecnici e commerciali che offrano prodotti e servizi a siti produttivi su scala industriale o a siti logistici. (TODE20260327008): l'azienda con sede in Germania offre un sistema cloud-based per l'ottimizzazione e la gestione energetica industriale destinato a siti produttivi e logistici ad alto consumo energetico. La soluzione raccoglie i dati di misurazione e quelli operativi, applica algoritmi di previsione adattivi e ottimizza i sistemi di raffreddamento e riscaldamento, gli impianti fotovoltaici in loco e gli accumulatori a batteria, al fine di ridurre i picchi di carico, abbassare i costi energetici e consentire un funzionamento in sincronia con la rete.

Azienda turca specializzata in software per la verifica delle spedizioni basati su tecnologia RFID e per l'automazione della logistica intelligente è alla ricerca di integratori di sistemi e partner con cui stipulare accordi commerciali (TOTR20260310027): un'azienda turca di software offre una piattaforma software basata sulla tecnologia RFID che previene gli errori di spedizione nelle operazioni di produzione e logistica, verificando automaticamente pallet, spedizioni e porte di carico grazie a una perfetta integrazione con i sistemi ERP. L'azienda è alla ricerca di partner commerciali e tecnici per l'integrazione di sistemi e la distribuzione.

Istituto polacco offre tecnologie al plasma innovative e soluzioni ingegneristiche strategiche (TOPL20260323012): l'Istituto polacco svolge attività di ricerca nei settori della fusione nucleare, dell'energia e della propulsione elettrica. Offre servizi di analisi tecnica, diagnostica dei materiali e produzione di apparecchiature specializzate (ad esempio, rivelatori GEM e generatori di scariche). L'Istituto è alla ricerca di opportunità di collaborazione con il settore pubblico e privato, compresi il mondo accademico, l'ambito militare e quello medico. Inoltre, l'Istituto è pronto a sostenere lo sviluppo tecnologico nei settori spaziale, aeronautico, energetico e della difesa.

Tecnologia di posizionamento e navigazione locale resiliente che consente ai sistemi autonomi di funzionare indipendentemente dal GPS, in qualsiasi condizione meteorologica e di visibilità (TOBE20260317030): Una PMI belga specializzata in deep tech offre una tecnologia resiliente di posizionamento e navigazione in tempo reale per droni autonomi e sistemi robotici che operano in ambienti in cui la navigazione satellitare è compromessa o indisponibile e le alternative basate sulla visione artificiale risultano inaffidabili. L'azienda è alla ricerca di accordi commerciali che prevedano assistenza tecnica. Si cercano inoltre attivamente opportunità di cooperazione in materia di ricerca e sviluppo nell'ambito del Fondo europeo per la difesa (EDF), di «Orizzonte Europa» o di iniziative dell'Agenzia europea per la difesa (EDA).

Richieste tecnologiche

Start up francese è alla ricerca di una soluzione cloud europea per ospitare il proprio software di gestione dei progetti (TRFR20260218021): la startup ha sviluppato una piattaforma SaaS per la gestione dei progetti dedicata agli studi di creazione digitale (effetti speciali, animazione, videogiochi) e alle agenzie creative. Prima di lanciare il proprio strumento sul mercato, sta cercando una soluzione di infrastruttura cloud per ospitarlo. L'azienda è alla ricerca di un fornitore di servizi cloud europeo con cui instaurare una partnership a lungo termine nell'ambito di un accordo

commerciale che preveda assistenza tecnica, con requisiti rigorosi in materia di conformità al GDPR e residenza dei dati all'interno dell'UE.

Azienda energetica con sede in Vietnam cerca partner nel settore delle reti intelligenti e dei sistemi di alimentazione per migliorare l'affidabilità della rete e la gestione delle risorse (TRVN20260326006): azienda con sede in Vietnam, specializzata in energie rinnovabili e ingegneria, offre servizi di progettazione, installazione e gestione di progetti nel settore dei sistemi energetici. L'azienda supporta i clienti nel miglioramento dell'efficienza operativa, dell'affidabilità e della sostenibilità nel settore energetico. È alla ricerca di partner tecnologici in grado di offrire soluzioni avanzate e per le reti intelligenti (smart grid) relative a sistemi di trasmissione, distribuzione ed energie rinnovabili nell'ambito di accordi di cooperazione commerciale o tecnica.

Azienda greca produttrice di ricambi metallici per il settore agricolo cerca un'azienda specializzata nella lavorazione dei metalli per la produzione di componenti (TRGR20251212002): Azienda greca con sede a Creta, specializzata da oltre 50 anni nella produzione di macchine agricole e nella costruzione di utensili, è alla ricerca di subappaltatori e fornitori di componenti nei settori della costruzione di utensili e della meccanica. L'azienda è alla ricerca di partner in grado di fornire parti metalliche per attrezzature agricole.

PMI polacca cerca partner nel settore della ricerca e sviluppo per lo sviluppo di una tecnologia di congelamento vibrazionale direzionale finalizzata alla produzione di ghiaccio di alta qualità e trasparenza (TRPL20260227004): PMI polacca cerca partner nel settore della ricerca e sviluppo per lo sviluppo di una tecnologia di congelamento vibrazionale direzionale finalizzata alla produzione di ghiaccio di alta qualità e trasparenza

Richieste di Ricerca & Sviluppo:

Per la ricerca partner per la partecipazione a call per progetti UE e a bandi nazionali (con indicazione delle scadenze) vedi https://een.ec.europa.eu/partnering-opportunities?combine=&field_po_profile_type_target_id%5B4355%5D=4355

Per maggiori info contatta il partner più vicino a te!

Altre opportunità sono pubblicate sugli account social di Enterprise Europe Network e dei partner.

Contattando il partner più vicino potrai conoscere tante altre opportunità di ricerca partner provenienti direttamente da colleghi esteri di Enterprise Europe Network

Chi siamo

Il Consorzio BRIDGEeconomies è composto da 13 partner (Sistema camerale, Associazioni imprenditoriali, Agenzie di Sviluppo, Centri di Ricerca, Università) delle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia e Sicilia,

Il Consorzio offre un'ampia gamma di servizi per sostenere e assistere le mPMI.

[S.I. IMPRESA Azienda Speciale della CCIAA di Napoli \(Coordinatore\)](#)

[ASVI Azienda Speciale Agenzia di Sviluppo della Camera di Commercio I.A.A. Chieti-Pescara](#)

[Camera di Commercio del Gran Sasso](#)

[Azienda Speciale S.E.R.M. della Camera di Commercio del Molise](#)

[ASSET Basilicata – Azienda Speciale Sviluppo Economico e Territoriale della Basilicata](#)

[CETMA - Centro di Ricerche Europeo di Tecnologie, Design e Materiali](#)

[ENEA - Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile](#) ⁽¹⁾

Sicindustria

[SPIN - Ricerca, Innovazione e Trasferimento Tecnologico S.r.l.](#) ⁽²⁾

[Università di Palermo](#)

[Unione Regionale delle Camere di Commercio I.A.A. della Calabria](#)

[Unione Regionale delle Camere di Commercio I.A.A. della Campania](#)

[Unione Regionale delle Camere di Commercio I.A.A. della Puglia](#)

⁽¹⁾ opera in Campania e Puglia.

⁽²⁾ opera in Calabria e in Basilicata

www.consorziobridgeeconomies.eu

www.een-italia.eu

Disclaimer:

Né la Commissione europea, né qualsiasi persona che agisce per conto della Commissione è responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni contenute nella presente pubblicazione. Le opinioni ed i pareri in questa pubblicazione sono espressi dall'autore e non riflettono necessariamente le politiche della Commissione europea.

Enterprise Europe Network è un progetto cofinanziato dall'Unione Europea (Programma SMP 2021-2027)