



Enterprise Europe Network sempre al vostro fianco

In Primo Piano

Innovation Village Virtual brokerage event - 5-16 ottobre 2026

Il VIRTUAL BROKERAGE EVENT @ INNOVATION VILLAGE 2026 - organizzato da ENEA EEN e Bridgeeconomies in collaborazione con partner nazionali e internazionali della rete Enterprise Europe Network - è un evento online progettato per mettere in contatto aziende, organizzazioni di ricerca, autorità pubbliche e investitori che operano nell'innovazione nei settori della Transizione Energetica, dell'Aerospazio e del Turismo & Patrimonio Culturale.

All'inizio dell'evento, i partecipanti saranno invitati a prendere parte a tre webinar tematici, uno per ciascuna area di attività. I webinar sono pensati per fornire un quadro condiviso sulle politiche europee, le tendenze di mercato e gli sviluppi dell'innovazione, supportando i partecipanti nell'individuazione di opportunità e nella preparazione di efficaci incontri di matchmaking one-to-one.

Il Brokerage Event si svolgerà interamente online tramite la piattaforma b2match, consentendo ai partecipanti registrati di programmare e svolgere incontri bilaterali in modo flessibile ed efficiente in termini di tempo.

La partecipazione è consigliata agli attori interessati a sviluppare collaborazioni, progetti o opportunità di investimento a livello regionale, nazionale ed europeo.

Perché partecipare al Virtual Brokerage Event?

Incontrare partner rilevanti attraverso incontri mirati one-to-one

Esplorare collaborazioni commerciali, tecnologiche e di ricerca

Trovare partner per proposte progettuali nazionali ed europee

Presentare prodotti, servizi, competenze o opportunità di investimento

Ampliare la propria rete professionale in modo mirato ed efficiente

Beneficiare di webinar tematici che offrono approfondimenti su politiche, mercato e innovazione, a supporto di attività di matchmaking più efficaci

La piattaforma di matchmaking consente ai partecipanti di programmare gli incontri in anticipo, garantendo interazioni di alta qualità e pertinenti:

<https://www.b2match.com/e/virtual-brokerage-event-innovation-village>.

Meet in Italy for Life Sciences 2026 - Roma, 13 e 14 ottobre 2026

L'evento rappresenta da oltre 10 anni il principale momento di confronto trasversale di carattere nazionale dedicato alle Scienze della Vita.

Quest'anno MEET torna alla sua forma originale, in chiave innovativa, e riporta in Italia il principale evento nazionale intersettoriale e interistituzionale dedicato alla filiera delle scienze della vita.

L'Italia diventa il punto d'incontro dell'ecosistema globale delle scienze della vita. Organizzazioni, imprese, professionisti e istituzioni da tutta Europa e dal mondo si ritrovano per conoscersi, confrontarsi e costruire nuove partnership.

L'edizione 2026 di MEET rafforza il proprio ruolo di piattaforma di partnering attraverso un articolato programma di incontri B2B e B2R progettato per facilitare connessioni strategiche tra aziende, startup, centri di ricerca, università, investitori, cluster tecnologici e istituzioni.

Il programma B2B & B2R, sviluppato in collaborazione con il Consiglio Nazionale delle Ricerche in qualità di partner di Enterprise Europe Network (EEN), offrirà un sistema di incontri pre-organizzati che consentirà ai partecipanti di identificare partner qualificati, sviluppare nuove opportunità commerciali e costruire collaborazioni di ricerca nazionali ed europee.

Il Brokerage event si avvale del supporto strategico degli esperti "Health" di Enterprise Europe Network..

Per partecipare al matchmaking è obbligatoria l'iscrizione alla piattaforma:
<https://www.b2match.com/e/meet-in-italy-for-life>.

Matchmaking @SNIM Puglia – Brindisi e on-line – 22-26 ottobre 2026

SNIM B2B Matchmaking 2026, il principale evento internazionale dedicato al settore nautico e dell'economia blu nel Sud Italia, si terrà **dal 22 al 26 ottobre 2026** | Brindisi, Italia | Marina di Brindisi.

Inserito nell'ambito dello SNIM – Salone Nautico di Puglia, uno dei più importanti eventi nautici internazionali dell'Adriatico e del Sud Italia, il B2B Matchmaking riunisce costruttori navali, aziende di tecnologia marina, innovatori dell'economia blu, PMI, istituti di ricerca e leader del settore per stringere nuove partnership internazionali e accelerare la crescita del business.

I partner CETMA, Unioncamere Puglia e ENEA organizzano SNIM B2B Matchmaking Event 2026 a Brindisi e online, per entrare in contatto con partner internazionali dei settori nautico e marittimo per trasformare i primi contatti in risultati commerciali concreti. Si tratta di un'opportunità unica per

generare nuovi contatti, contratti e partnership per progetti europei. Il modello è efficiente in termini di tempo e costi e garantisce risultati! Gli incontri avranno una durata di 30 minuti ciascuno e si terranno in presenza presso la Marina di Brindisi (dal 22 al 26 ottobre 2026) e/o online, previo accordo tramite la piattaforma B2Match.

Maggiori informazioni e registrazioni: <https://www.b2match.com/e/snim2026>

Investor Days – 25-26 novembre 2026 – Milano e online

Il 25 e 26 novembre si terrà Investor Days, la terza edizione dell'evento promosso da Regione Lombardia e Finlombarda S.p.A. in collaborazione con Enterprise Europe Network, che mette in contatto start up e scale up innovative con investitori, corporate e istituzioni finanziarie a livello regionale, nazionale e internazionale.

L'evento prevede:

- il 25 novembre mattina, la conferenza in presenza presso Cariplo Factory – BASE Milano, con la partecipazione di esperti, rappresentanti istituzionali, operatori del venture capital e start-up in una sessione di pitch. A seguire nel pomeriggio si svolgono le prime sessioni di incontri B2I in presenza tra start up e investitori.
- Le sessioni B2I proseguono online il 26 novembre.

Le startup che si iscrivono all'evento possono usufruire di un percorso di preparazione all'evento, il programma Investor Lab, che prevede l'Academy, un ciclo di 5 moduli formativi, che si tengono da giugno a ottobre 2026, su temi quali gli elementi chiave per il fundraising e un pitch efficace, metodi di valutazione delle startup, corporate governance e term sheet, ESG e AI applicata alle start-up, un servizio di accompagnamento (tutoring).

È possibile registrarsi a Investor Days sul [sito dell'evento](#).

Per ulteriori informazioni contatta il partner EEN più vicino a te!

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

- www.een-italia.eu
- www.bridgeeconomies.eu
- www.consorziobridgeeconomies.eu
- [Linkedin Enterprise Europe Network Italia](#)
- [pagina FB Enterprise Europe Network Italia](#)
- [Twitter @EEN_Italia](#)

Webinar – Opportunità da fruire on-line

Where to AI – Orientarsi nell'Intelligenza Artificiale: i nuovi Open

Webinar – **15/10 – 29/10/2026**

Prosegue il ciclo di webinar gratuiti “Where to AI – Orientarsi nell'Intelligenza Artificiale”, realizzati da Finlombarda S.p.A. partner di Enterprise Europe Network in collaborazione con il Competence Center MADE nell'ambito dell'iniziativa “Open Webinar”, ovvero momenti di formazione per la crescita sostenibile delle PMI.

L'iniziativa accompagna le imprese nella comprensione concreta e strategica delle potenzialità dell'Intelligenza Artificiale. L'obiettivo è offrire una bussola per orientarsi tra tecnologie, casi d'uso e opportunità applicative, aiutando le aziende a valutare come l'AI possa generare valore reale nei propri processi, prodotti e servizi.

Il calendario dei prossimi appuntamenti (tutti gli appuntamenti dalle ore 11.30 alle 13.00):

- 15 ottobre – Scenari, applicazioni e impatti nell'ambito Business development e marketing
- 29 ottobre – Scenari, applicazioni e impatti nell'ambito Amministrazione e HR

La partecipazione è gratuita previa registrazione.

Programma e iscrizioni:

| 2° webinar: [Business development](#) | 3° webinar: [Amministrazione e HR](#)

Le esperienze delle imprese con Enterprise Europe Network

RE-SIC – Recycling Sicily Cork

Con il sostegno di [Sicindustria-EEN](#), [Sarco S.r.l.](#) (con sede a Marsala, in Sicilia) si è aggiudicata la sovvenzione europea [Up2Circ](#) per il suo ambizioso progetto su larga scala. RE-SIC ha affrontato un problema ostinato: circa 15 tonnellate all'anno di tappi di sughero usati finivano in discarica perché nessun sistematore era in grado di distinguere il sughero naturale da quello sintetico. Sarco ha realizzato ECO PICK, un separatore ottico basato sull'intelligenza artificiale dotato di un braccio robotico che riconosce e separa il sughero naturale in tempo reale, trasformandolo in granuli destinati all'edilizia sostenibile e alla realizzazione di oggetti di design. Ogni tonnellata recuperata

consente di risparmiare circa 700 kg di CO₂e e apre nuove fonti di reddito. Il progetto ha creato due posti di lavoro a tempo indeterminato per giovani professionisti.

Sarco S.r.l. è un'azienda di riciclaggio con sede a Marsala, in Sicilia. Fondata nel 1990, è cresciuta fino a diventare uno dei principali operatori dell'isola nel recupero di materie prime secondarie quali vetro, acciaio e alluminio, trattando circa 200.000 tonnellate di rifiuti all'anno.

Nonostante l'esperienza di Sarco, un flusso di rifiuti è stato costantemente smaltito in modo tradizionale nel corso degli anni: circa 15 tonnellate all'anno di tappi di sughero usati che passavano attraverso la sua piattaforma finivano in discarica, mescolati ad altre frazioni di rifiuti. L'ostacolo che impediva il riciclaggio era un divario tecnologico: i tappi in sughero naturale e quelli in plastica sintetica hanno forme, dimensioni e colori quasi identici, e nessun separatore commerciale era in grado di distinguerli in tempo reale.

La sfida era anche di natura finanziaria e organizzativa: la realizzazione di una nuova linea di selezione basata sull'intelligenza artificiale richiedeva investimenti significativi, partner tecnici specializzati di cui l'azienda non disponeva ancora e competenze ingegneristiche per integrarla nelle operazioni aziendali. Per raggiungere tutti questi obiettivi, Sarco aveva una duplice esigenza: trovare lo strumento di finanziamento dell'UE più adatto per realizzare il progetto e ricevere una consulenza specialistica per accedervi.

Sicindustria ha collaborato strettamente con Sarco per trasformare la sua idea in un progetto europeo credibile e finanziabile, sostenendone al contempo l'attuazione. Il processo è iniziato con una valutazione delle esigenze e un'analisi delle opportunità di finanziamento. Tra gli strumenti disponibili, Sicindustria ha individuato il programma Up2Circ, e in particolare la sua linea "Large Scale", come il percorso più adatto per il suo ambizioso progetto di economia circolare.

Sarco si era già rivolta a Sicindustria per ricevere consulenza un anno prima, quando aveva presentato la prima candidatura al bando. Sebbene quella proposta iniziale non avesse avuto esito positivo, l'esperienza ha fornito spunti preziosi per rafforzare una futura candidatura.

Sulla base di tale esperienza, Sicindustria ha guidato Sarco nel perfezionamento del concetto di progetto, nello sviluppo di un piano di lavoro solido e nel posizionamento della proposta RE-SIC (Recycling Sicily Cork) per massimizzarne la competitività all'interno di un programma di finanziamento europeo così altamente selettivo. Sicindustria ha affiancato l'azienda durante l'intero processo di sviluppo, preparazione e presentazione della proposta.

Il risultato principale è un grande successo in termini di finanziamenti: RE-SIC è stato selezionato come progetto vincitore nella categoria "Large Scale" nell'ambito di Up2Circ, uno dei soli 12 in tutta Europa e uno dei soli 3 in Italia, assicurandosi il cofinanziamento dell'UE per la realizzazione e l'installazione di ECOPICK.

I benefici concreti per Sarco sono già misurabili sia dal punto di vista ambientale che economico: ogni tonnellata di sughero recuperato consente di risparmiare circa 700 kg di CO₂ equivalente, mentre un ex rifiuto si trasforma in granuli di sughero idonei alla vendita in nuovi mercati (come l'edilizia sostenibile e il design di elettrodomestici), aprendo nuovi flussi di entrate e legami di simbiosi industriale.

Dal punto di vista sociale, il progetto ha creato due posti di lavoro a tempo indeterminato: sono stati assunti con contratto a tempo indeterminato un uomo e una donna, entrambi professionisti altamente qualificati. Il cliente intende estendere la propria attività agli enti del terzo settore e alle associazioni per organizzare laboratori sull'economia circolare nelle scuole, nonché collaborare con le autorità locali e le aziende private per costruire una filiera di riciclaggio del sughero.

Guarda il video! <https://www.youtube.com/watch?v=o69V6CnbZJE&t=8s>

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

L'Europa alla prova dell'economia reale

Lo Stato dell'Unione 2026 racconta un'Europa più forte e più indipendente. Ma guardando il discorso dalla prospettiva delle imprese, la fotografia è meno rassicurante.

«La nostra Unione non è mai stata così forte». Ursula von der Leyen ha aperto così lo Stato dell'Unione 2026. Poche frasi dopo ha aggiunto che l'Europa non è mai stata tanto vulnerabile.

Tra queste due affermazioni c'è buona parte della storia economica europea di oggi. Letto dalla prospettiva delle imprese, il discorso tocca molti dei nodi che negli ultimi due anni hanno ridefinito il dibattito economico europeo: industria, energia, mercato unico, semplificazione, innovazione. Sono gli stessi problemi messi a fuoco dai rapporti Draghi e Letta. Curiosamente, la competitività è più presente nei contenuti del discorso che nel suo lessico. Ma nel racconto dello Stato dell'Unione le risposte avviate sembrano a tratti diventare già risultati. Per le imprese la distinzione non è secondaria.

Basta guardare all'industria. Sul “second China shock”, von der Leyen non parla più di un rischio: «è già qui», afferma, e sta producendo deindustrializzazione nei territori industriali europei. È difficile immaginare un segnale più chiaro. L'Europa non deve soltanto ridurre le proprie dipendenze: deve evitare di perdere la capacità di produrre.

La risposta europea punta su tecnologie strategiche, clean tech, intelligenza artificiale, materie prime e filiere critiche. Tutto necessario. Ma un'impresa decide dove produrre anche guardando al prezzo dell'energia, al costo del capitale, ai tempi di un'autorizzazione, alla disponibilità di competenze e alla stabilità delle regole. La politica industriale comincia dalle grandi strategie, ma viene giudicata su queste condizioni.

E poi c'è una questione di scala, ma nel senso opposto a quello di cui normalmente si parla a Bruxelles. Il 99% delle imprese della business economy europea è costituito da micro e piccole imprese. Non svilupperanno tutte semiconduttori, modelli di intelligenza artificiale o tecnologie pulite. Devono però poterli utilizzare.

Su questo von der Leyen coglie un punto importante. Parlando di AI, ha detto che l'Europa non deve necessariamente sviluppare ogni tecnologia di frontiera per riuscire a trarne valore: bisogna portarla "dallo schermo all'economia reale". È probabilmente uno dei passaggi più interessanti del discorso. Ma dovrebbe valere per l'intera politica della competitività.

Il prossimo bilancio europeo investirà ingenti risorse nelle tecnologie strategiche, nel digitale, nella clean tech, nelle biotecnologie, nella difesa e nello spazio. L'Europa deve recuperare il proprio ritardo tecnologico. Ma il successo non potrà essere misurato soltanto nel numero di tecnologie sviluppate o di scale-up create. Dovrà vedersi anche nella produttività delle imprese che quelle tecnologie dovranno adottare. Per una piccola impresa, innovare è spesso molto meno spettacolare: automatizzare un processo, utilizzare l'AI, acquistare un nuovo macchinario, formare un dipendente, ridurre i consumi energetici, trovare un cliente in un altro Stato membro. Moltiplicato per milioni di imprese, è anche questo il salto di produttività di cui l'Europa ha bisogno.

Poi c'è la semplificazione. Ed è qui che il contrasto tra racconto e realtà diventa particolarmente evidente. Gli Omnibus hanno invertito la rotta. Ma annunciare una semplificazione non significa aver semplificato. Alcune misure sono state adottate, altre sono ancora in negoziato. Tra una proposta presentata a Bruxelles e un obbligo che scompare dalla scrivania di un'impresa possono passare anni. E mentre l'Europa semplifica le regole di oggi, le imprese stanno ancora assorbendo quelle di ieri.

Il regolamento sugli imballaggi si applica da agosto e la sua attuazione ha già reso necessari chiarimenti interpretativi della Commissione. Dal 27 settembre si applicheranno le nuove disposizioni sull'Empowering Consumers for the Green Transition. Prima ancora dell'entrata in applicazione, è stato necessario concordare a livello europeo come gestire un problema molto concreto: che cosa fare delle scorte di prodotti già presenti sul mercato. Non sono dettagli tecnici. Sono il punto nel quale una norma europea diventa un costo, una procedura o un'incertezza per un'impresa.

La Commissione stessa ha fissato al 2029 l'obiettivo di ridurre gli oneri amministrativi del 25% per tutte le imprese e del 35% per le PMI. È quindi presto per parlare della semplificazione come di un risultato acquisito. Von der Leyen ha richiamato gli Stati membri alla loro responsabilità, chiedendo di evitare il gold-plating. Il richiamo è giusto. Ma la burocrazia europea non nasce tutta nelle capitali nazionali. Può nascere nella norma europea, crescere nel recepimento e complicarsi ulteriormente nell'attuazione. All'impresa, alla fine, arriva il conto complessivo. Chi lo ha mandato è secondario.

Le Camere di commercio e dell'industria tedesche hanno scelto parole decisamente meno istituzionali per descrivere l'accumularsi di obblighi e complessità: "Ich kann so nicht arbeiten" (Così non posso lavorare). È uno slogan, ma contiene una domanda che merita di arrivare anche a Bruxelles: **quanto tempo può dedicare un imprenditore alla propria impresa?**

Lo stesso vale per il mercato unico. Da oltre trent'anni diciamo che è il principale asset competitivo dell'Europa. Eppure, differenze normative e amministrative continuano a rendere più difficile operare oltre frontiera, soprattutto per le imprese più piccole. Un mercato di 450 milioni di

consumatori è un vantaggio competitivo straordinario, ma soltanto se le imprese riescono davvero a utilizzarlo come un mercato unico.

È per tutte queste ragioni che il punto di osservazione delle Camere conta. Non perché serva un altro intermediario tra Bruxelles e le imprese, ma perché qualcuno deve verificare che cosa resta di una politica europea quando arriva alla porta di un'azienda: quanto è comprensibile, quanto costa applicarla, quali opportunità apre e quali ostacoli lascia.

Lo Stato dell'Unione racconta un'Europa più forte e più indipendente, che ha avviato molte delle risposte alle debolezze emerse negli ultimi anni. Vista dalle imprese, però, la distanza tra le politiche annunciate e i risultati percepibili resta considerevole.

Ed è forse proprio questo il rischio: confondere le politiche avviate con i risultati ottenuti. Rivendicare risultati che le imprese ancora faticano a riconoscere nella propria esperienza quotidiana rischia di accentuare, anziché ridurre, la distanza tra Bruxelles e l'economia reale.

La competitività europea si costruisce nei laboratori, nelle tecnologie di frontiera e nei grandi investimenti strategici.

Ma alla fine si misura anche in una domanda molto meno sofisticata: **in Europa, oggi, è diventato più facile per un'impresa investire, assumere, innovare, esportare e crescere?**

Fonte: Mosaico Europa 9/2026

European Innovation Act: sostenere la crescita delle imprese innovative

Con l'European Innovation Act, la Commissione punta a trasformare più efficacemente ricerca e innovazione in crescita e competitività per le imprese europee. Proprietà intellettuale, accesso ai finanziamenti e appalti innovativi sono al centro del nuovo quadro proposto.

Lo scorso 9 settembre la Commissione europea ha presentato l'European Innovation Act. La proposta di regolamento, annunciata nella Startup and Scaleup Strategy, rientra nelle iniziative previste dalla Bussola per la competitività.

L'intervento mira a ridurre il divario strutturale tra l'elevata capacità europea di generare ricerca e innovazione e la difficoltà di tradurre i risultati in imprese europee scalabili, adeguatamente capitalizzate e competitive sui mercati internazionali. La presenza di normative differenti nei singoli Stati membri, insieme alle difficoltà nel reperire capitali, continua infatti a rallentare lo sviluppo delle aziende e la loro espansione oltre i mercati nazionali.

Uno degli assi qualificanti della proposta riguarda la valorizzazione della proprietà intellettuale. Sebbene brevetti, tecnologie proprietarie e altri asset immateriali costituiscano spesso una componente determinante del valore delle imprese innovative, l'assenza di metodologie di valutazione sufficientemente standardizzate ne limita l'impiego come garanzia e come leva per attrarre risorse finanziarie. In base alla proposta, l'EUIPO, l'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale, istituirà un centro di competenza dedicato. Il centro dovrebbe fornire assistenza alle imprese, raccogliere dati e sostenere lo sviluppo di metodi comuni di valutazione.

La proposta prevede inoltre l'istituzione di un marketplace digitale europeo destinato a favorire la circolazione e la valorizzazione degli asset di proprietà intellettuale, agevolando l'incontro tra titolari dei diritti e potenziali acquirenti o licenziatari. La piattaforma sarà affiancata da servizi specialistici di assistenza alle imprese che offriranno una guida nelle operazioni di commercializzazione e trasferimento degli asset.

Infine, la proposta introduce un quadro europeo armonizzato per gli appalti pubblici di ricerca e sviluppo, compresi gli appalti precommerciali, attraverso i quali le amministrazioni affidano a più operatori lo sviluppo e la sperimentazione progressiva di soluzioni innovative prima della loro commercializzazione. La proposta di regolamento disciplina inoltre le procedure congiunte in diversi Stati membri.

Il nuovo quadro delinea così un intervento mirato sui principali snodi che collegano ricerca, proprietà intellettuale, finanziamenti e domanda pubblica di innovazione. Occorrerà ora valutarne il potenziale impatto e il coordinamento con le discipline nazionali, e seguirne l'evoluzione nel corso dell'esame e dei negoziati tra Parlamento europeo e Consiglio.

Fonte: Mosaico Europa 9/2026

L'infrastruttura invisibile che sostiene le imprese

Quando si parla delle condizioni necessarie per fare impresa, l'attenzione si concentra generalmente su fattori facilmente identificabili: accesso al credito, fiscalità, infrastrutture, disponibilità di competenze, costi dell'energia, qualità della regolamentazione. Sono tutti elementi essenziali. Ma accanto a questa infrastruttura visibile ne esiste un'altra, più difficile da misurare e spesso meno considerata nelle politiche pubbliche: quella che consente a un'impresa di trovare le informazioni, le competenze, i partner e le opportunità di cui ha bisogno nel momento in cui ne ha bisogno.

Nessuna impresa opera in isolamento. Anche l'imprenditore più autonomo dipende da una rete di relazioni che comprende fornitori, clienti, banche, consulenti, associazioni, università, centri di ricerca, enti di formazione, amministrazioni pubbliche e altre imprese. La qualità e la densità di queste relazioni contribuiscono a determinare la capacità di un territorio di generare e far crescere attività economiche. È ciò che, con un termine ormai entrato stabilmente nel lessico europeo, definiamo un ecosistema imprenditoriale.

La sua importanza diventa particolarmente evidente quando un'impresa affronta qualcosa che esce dalla normale gestione quotidiana. Entrare in un nuovo mercato, introdurre una tecnologia, trovare personale con competenze specifiche, accedere a un finanziamento europeo o modificare un processo produttivo richiede informazioni che spesso l'impresa non possiede al proprio interno.

Il problema, oggi, non è necessariamente la scarsità di informazioni. Semmai è vero il contrario. Le imprese possono accedere a una quantità senza precedenti di norme, bandi, piattaforme, programmi di finanziamento, servizi e strumenti. La difficoltà consiste nel capire quali siano pertinenti, affidabili e concretamente utilizzabili.

Un'impresa che vuole digitalizzare un processo produttivo potrebbe avere bisogno di una valutazione preliminare delle proprie esigenze prima ancora di scegliere una tecnologia. Un'azienda che intende esportare deve comprendere non soltanto se esiste una domanda per il proprio prodotto, ma anche quali regole si applicano, quali partner cercare e quali strumenti finanziari possono accompagnarla. Un imprenditore che vuole trasferire la propria attività deve iniziare a preparare il passaggio molto prima che si presenti un potenziale acquirente.

In tutti questi casi, il valore del supporto non consiste semplicemente nel fornire una risposta. Consiste anche nel formulare la domanda giusta.

È qui che la nozione di ecosistema acquista un significato concreto. Un sistema efficace di supporto alle imprese non richiede che ogni organizzazione sia in grado di offrire qualsiasi servizio. Richiede piuttosto che esistano punti di accesso riconoscibili, capaci di comprendere il bisogno dell'impresa e indirizzarla verso la competenza, lo strumento o il partner più appropriato.

L'Unione europea dispone già di una rete articolata di strumenti di questo tipo. L'Enterprise Europe Network mette in collegamento centinaia di organizzazioni in Europa e nei Paesi partner per accompagnare le PMI nell'internazionalizzazione, nell'innovazione e nell'accesso al mercato unico. Gli European Digital Innovation Hubs sostengono la trasformazione digitale delle imprese e delle amministrazioni. A questi si aggiungono cluster, agenzie per l'innovazione, incubatori, organismi di formazione e numerose iniziative nazionali e regionali.

Il punto non è quindi necessariamente creare nuove strutture ogni volta che emerge una nuova priorità europea. È fare in modo che quelle esistenti siano collegate tra loro e che l'impresa possa attraversare il sistema senza essere costretta a conoscerne preventivamente l'architettura.

Questo aspetto diventa ancora più importante in una fase in cui le politiche europee chiedono alle imprese di affrontare contemporaneamente trasformazioni diverse. Transizione digitale e ambientale, sicurezza economica, accesso ai dati, intelligenza artificiale, nuove competenze e internazionalizzazione non si presentano nella vita di un'impresa come dossier separati. Spesso fanno parte della stessa decisione di investimento.

Un'impresa che vuole introdurre un nuovo macchinario, ad esempio, può trovarsi contemporaneamente a valutare il finanziamento dell'investimento, il consumo energetico, l'integrazione digitale, la formazione dei lavoratori e l'eventuale accesso a nuovi mercati. Un sistema di supporto costruito esclusivamente per compartimenti rischia di restituire cinque risposte diverse a una domanda che, per l'imprenditore, è una sola.

In questo contesto, le Camere di commercio svolgono una funzione particolare. La loro presenza territoriale e il rapporto continuativo con il tessuto produttivo consentono non soltanto di erogare servizi, ma di intercettare bisogni, mettere in relazione soggetti diversi e accompagnare le imprese verso strumenti più specialistici. La dimensione locale, inoltre, può collegarsi attraverso le reti camerali a quella nazionale ed europea, trasformando la prossimità territoriale in accesso a competenze e opportunità più ampie.

È una funzione che non sempre emerge facilmente nelle statistiche. È relativamente semplice misurare quanti finanziamenti siano stati concessi o quante imprese abbiano partecipato a un programma. È più difficile attribuire un valore economico a un'impresa che ha trovato il partner

giusto, ha evitato un investimento sbagliato, ha individuato un finanziamento che non conosceva o è entrata in un nuovo mercato grazie a una connessione iniziale.

Eppure anche queste connessioni producono valore.

La questione assume particolare rilievo nel dibattito sul prossimo bilancio pluriennale dell'Unione europea. Una politica per la competitività può mobilitare risorse considerevoli per tecnologie strategiche, innovazione, decarbonizzazione o investimenti. Ma tra la disponibilità di uno strumento europeo e il suo utilizzo da parte di un'impresa esiste uno spazio che deve essere colmato. Informazione, orientamento, accompagnamento e collegamento con competenze specialistiche non sono attività accessorie: sono parte del meccanismo attraverso il quale una politica raggiunge i suoi destinatari.

Questo vale soprattutto per un sistema produttivo europeo composto in larghissima maggioranza da piccole e piccolissime imprese, che non dispongono internamente delle strutture necessarie per seguire ogni nuova opportunità o iniziativa europea.

Investire negli ecosistemi di supporto non significa quindi aggiungere un ulteriore livello di intermediazione tra istituzioni e imprese. Significa, al contrario, ridurre la distanza tra i due.

Strade, reti energetiche e connessioni digitali rendono possibile l'attività economica. Esiste però anche un'infrastruttura fatta di conoscenza, relazioni e fiducia che permette alle imprese di utilizzare meglio le risorse disponibili e di collegarsi a opportunità che altrimenti rimarrebbero fuori dalla loro portata. È meno visibile delle infrastrutture materiali, ma non per questo meno concreta.

Fonte: Mosaico Europa 9/2026

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

Azienda polacca produttrice di cosmetici offre servizi di produzione in conto terzi e con marchio privato a marchi di cosmetici, distributori e rivenditori (BOPL20261002002): un produttore polacco di cosmetici offre servizi di sviluppo di formulazioni e produzione conto terzi per prodotti per la cura della pelle, dei capelli, per il bagno e il corpo, per lo styling dei capelli e per la cura dell'uomo. L'azienda è alla ricerca di marchi cosmetici internazionali, distributori e rivenditori interessati ad affidare in outsourcing lo sviluppo e la produzione di cosmetici con il proprio marchio. L'azienda vanta una consolidata esperienza nelle operazioni transfrontaliere. Gli accordi di outsourcing e di fornitura sono considerati forme di collaborazione.

Società turca specializzata nello sviluppo commerciale e imprenditoriale cerca produttori ed esportatori europei che intendano espandersi nel mercato turco tramite accordi di agenzia commerciale e di prestazione di servizi (BOTR20261001028): società di sviluppo commerciale con sede ad Ankara è alla ricerca di collaborazioni internazionali con aziende che intendono entrare nel mercato turco o espandersi all'estero. Offre servizi di ricerca di mercato, costituzione di società, ricerca di distributori e clienti, matchmaking B2B, e-commerce, coordinamento doganale e logistico e supporto allo sviluppo commerciale. L'azienda è interessata a stipulare accordi di agenzia commerciale, distribuzione, outsourcing e fornitura di servizi con PMI straniere alla ricerca di un ingresso affidabile nel mercato e di supporto alle vendite internazionali.

Azienda serba specializzata nella lavorazione e nel confezionamento di alimenti cerca distributori internazionali per arachidi e prodotti alimentari confezionati (BORS20261001019): azienda serba fondata nel 1996 si occupa della lavorazione di arachidi tostate e fritte e del confezionamento di riso, fagioli, ceci, uvetta e zucchero. Si occupa inoltre dell'importazione, dell'esportazione e della fornitura di frutta e verdura fresca, comprese le banane maturate in apposite camere di maturazione. È alla ricerca di distributori, importatori e grossisti internazionali per introdurre i propri prodotti nei canali locali di vendita al dettaglio e della ristorazione nell'ambito di accordi commerciali.

Azienda ungherese specializzata nella costruzione in acciaio e nella lavorazione industriale offre la realizzazione su misura di strutture in acciaio, capannoni logistici e prodotti metallici nell'ambito di accordi commerciali, di fornitura o di outsourcing (BOHU20261001014): azienda ungherese specializzata nella costruzione di strutture in acciaio e nella lavorazione industriale offre servizi completi di progettazione, produzione, installazione in loco e manutenzione per capannoni industriali, strutture in acciaio su misura e sistemi di movimentazione dei materiali. Forte di una capacità produttiva annua compresa tra 2.300 e 2.700 tonnellate e delle certificazioni ISO 9001/EN 1090, l'azienda è alla ricerca di accordi commerciali, di fornitura o di outsourcing con appaltatori generali, gestori di impianti industriali e sviluppatori di progetti.

Società di consulenza ingegneristica greca offre soluzioni multidisciplinari a 360°, in ambito ingegneristico, geospaziale e delle città intelligenti, alla ricerca di partnership commerciali o di subappalto in tutto il mondo (BOGR20261001009): Società di consulenza ingegneristica multidisciplinare greca, fondata nel 2005, che fornisce soluzioni integrate per città sostenibili, infrastrutture resilienti e gestione ambientale. Con 120 professionisti in 18 settori di specializzazione e oltre 2.000 progetti portati a termine, Consortis offre competenze nei settori dell'architettura,

dell'energia, dell'ambiente, delle infrastrutture, dei trasporti, della topografia, dei sistemi informativi geografici (GIS) e delle tecnologie geospaziali. È alla ricerca di partner internazionali per progetti congiunti e iniziative europee.

Richieste commerciali

Azienda polacca ricerca di produttori di alimenti, accessori e articoli per animali domestici (BRPL20261001004): azienda polacca operante nel settore della cura degli animali domestici, specializzata nell'importazione di lettiera per gatti a base di bentonite e nello sviluppo di neutralizzatori di odori naturali per le lettiere dei gatti. L'azienda offre inoltre prodotti per gatti e cani. Collabora con negozi di animali, grossisti, allevatori e altri partner commerciali. È alla ricerca di produttori di alimenti, snack, giocattoli e accessori per animali domestici, nonché di partner commerciali e di distribuzione.

Azienda portoghese è alla ricerca di un produttore di soluzioni personalizzate in schiuma protettiva per il trasporto di apparecchiature mediche in scatole di cartone (BRPT20260928010): azienda portoghese specializzata nella progettazione e nello sviluppo di dispositivi medici è alla ricerca di un produttore di soluzioni su misura in schiuma protettiva per il trasporto e la movimentazione in sicurezza delle attrezzature, nell'ambito di un accordo di fornitura.

Produttore polacco di ripieni ai semi di papavero per l'industria dolciaria è alla ricerca di un fornitore di vitamina C (acido ascorbico) (BRPL20260928012): un produttore polacco di ripieni ai semi di papavero per l'industria dolciaria è alla ricerca di un fornitore di vitamina C (acido ascorbico), con un fabbisogno stimato di circa 50 kg al mese. Informazioni più dettagliate saranno fornite direttamente ai potenziali partner commerciali una volta stabilito un primo contatto.

Un'organizzazione agroalimentare slovena è alla ricerca di fornitori internazionali di tecnologie e attrezzature per la sperimentazione e l'implementazione di soluzioni innovative in contesti produttivi reali (BRSI20260925032): una cooperativa agroalimentare slovena è alla ricerca di fornitori internazionali di tecnologia, produttori di attrezzature, PMI innovative e partner nel settore della trasformazione alimentare per testare, adattare e implementare soluzioni in contesti produttivi reali. Le aree di interesse comprendono l'agricoltura di precisione, i sensori, la robotica, l'irrigazione intelligente, le tecnologie post-raccolta, il confezionamento, la tracciabilità e la trasformazione alimentare modulare. La collaborazione potrà comprendere test pilota, validazione, co-sviluppo e implementazione commerciale.

Azienda danese cerca partner per una collaborazione nel settore manifatturiero (BRDK20260925008): l'azienda danese è una società di recente costituzione che sviluppa e progetta macchine da caffè completamente automatiche, che combinano un design industriale minimalista, un'elevata qualità del prodotto e un alto livello di praticità. La produzione avviene presso subfornitori e l'azienda danese intende stipulare accordi di fornitura con fornitori europei in alternativa ai produttori cinesi.

Offerte tecnologiche

Tecnologia di intelligenza artificiale per l'analisi delle radiografie dentali bidimensionali, volta a migliorare il software di gestione degli studi dentistici (TOFR20261001029): start-up francese operante nei settori MedTech e DeepTech offre un dispositivo medico basato sull'intelligenza artificiale per l'analisi di radiografie dentali panoramiche bidimensionali. Il dispositivo identifica diversi reperti clinici e genera un referto strutturato e una cartella clinica dentale nell'ambito del flusso di lavoro del professionista. L'azienda è alla ricerca di fornitori di software per la gestione degli studi dentistici per l'integrazione tecnica, la concessione di licenze e la cooperazione commerciale.

Università spagnola ha brevettato un nuovo impiego del farmaco duloxetina nel trattamento e nella prevenzione delle malattie degenerative della retina associate al morbo di Alzheimer e al morbo di Parkinson. L'università è alla ricerca di partner farmaceutici per lo sviluppo industriale (TOES20261001021): Un gruppo di ricercatori spagnoli ha descritto, in un modello murino che riproduce la retinite pigmentosa, un nuovo impiego del farmaco duloxetina nel trattamento e nella prevenzione delle malattie degenerative della retina. Tra queste figurano la retinite pigmentosa, la distrofia coroidale areolare centrale, il glaucoma, la retinopatia diabetica, la degenerazione maculare e la retinopatia associata al morbo di Alzheimer e al morbo di Parkinson. I ricercatori sono alla ricerca di aziende farmaceutiche interessate a ulteriori ricerche e allo sviluppo commerciale.

Substrato di coltivazione sostenibile ottenuto dal riciclo creativo dei residui marini di Posidonia oceanica, che esalta in modo naturale il sapore e l'aroma della frutta (TOES20261001017): un gruppo di ricerca universitario spagnolo ha sviluppato un substrato di coltivazione sostenibile e un metodo di produzione fisico utilizzando residui di Posidonia oceanica portati a riva. Il processo, della durata di 5 giorni e privo di additivi, produce un substrato attivo che sostituisce la torba, migliora la ritenzione idrica ed esalta in modo naturale il sapore e l'aroma dei frutti in colture orticole come i pomodori. L'università è alla ricerca di partner per accordi commerciali che prevedano assistenza tecnica e accordi di cooperazione nella ricerca.

Azienda britannica specializzata in fattori di produzione agricoli offre una tecnologia di potenziamento delle colture basata sulla fotosintesi per lo sviluppo congiunto e la commercializzazione con partner del settore agrochimico (TOGB20260930022): una PMI britannica del settore agritech ha sviluppato una tecnologia brevettata per il potenziamento della fotosintesi basata sui carbon dots, che migliora la capacità delle piante di convertire la luce solare in biomassa, aumentando le rese delle colture senza richiedere modifiche alle pratiche agricole esistenti. L'azienda offre questa tecnologia a partner del settore agrochimico e dei fattori di produzione agricoli per lo sviluppo congiunto, prove sul campo su larga scala, la validazione e la commercializzazione nei mercati agricoli europei, nonché accordi commerciali con assistenza tecnica.

Nanocristalli di ossido di ferro di alta qualità, di diverse dimensioni e morfologie, disponibili per l'acquisto a fini di ricerca, sviluppo o produzione, ad esempio nei settori della biomedicina/diagnostica, della catalisi, della scienza dei materiali o della sensoristica (TODE20260911009): una PMI offre nanocristalli di ossido di ferro ad alta purezza, prodotti tramite sintesi per "riscaldamento" e caratterizzati da una distribuzione granulometrica eccezionalmente

ristretta, disponibili per l'acquisto diretto. Le particelle sono stabilizzate con acido oleico e disperse in toluene o cloroformio e, su richiesta, anche stabilizzate micellare in acqua. I lotti sono disponibili su scala di grammi e sono in gran parte caratterizzati al microscopio elettronico a trasmissione (TEM). Su richiesta sono disponibili campioni per la caratterizzazione autonoma.

Richieste tecnologiche

PMI slovena è alla ricerca di un partner produttivo esperto, specializzato nello stampaggio a iniezione di materie plastiche e nella produzione di custodie personalizzate per smartphone. L'azienda è disponibile a una collaborazione basata su un accordo commerciale che preveda assistenza tecnica (TRSI20260826012): la PMI slovena è alla ricerca di un partner produttivo esperto, specializzato nello stampaggio a iniezione di materie plastiche e nella produzione di custodie personalizzate per smartphone. Il partner dovrebbe essere in grado di fornire supporto nelle fasi di sviluppo, prototipazione, realizzazione degli stampi e produzione in serie di custodie protettive per telefoni dotate di elementi di schermatura dai campi elettromagnetici integrati e caratteristiche di design personalizzate.

PMI tedesca che sta sviluppando un processo innovativo di riciclaggio dei rifiuti derivanti da candele e lumini funebri cerca partner tecnologici (TRDE20260930017): una PMI tedesca con sede nella Renania Settentrionale-Vestfalia raccoglie e tratta i rifiuti derivanti da candele e lumini funebri per recuperare la cera come materia prima secondaria. L'azienda sta sviluppando un processo di riciclaggio modulare progettato per separare cera, plastica, metalli e altri componenti dai rifiuti misti derivanti dalle candele e reimmetterli nei cicli dei materiali. È alla ricerca di produttori di macchinari, società di ingegneria di processo e organismi di ricerca per lo sviluppo congiunto e la sperimentazione di tecnologie di separazione, purificazione e riciclaggio.

Una multinazionale giapponese alla ricerca di tecnologia di intelligenza artificiale per applicazioni informali (TRJP20260918016): un'azienda giapponese operante nel settore delle TIC è alla ricerca di collaborazioni internazionali con aziende e organizzazioni dell'UE per esplorare congiuntamente soluzioni che combinino l'intelligenza artificiale causale con le competenze locali e settoriali, al fine di affrontare le sfide regionali e specifiche di ciascun settore. Saranno prese in considerazione per la collaborazione solo le aziende in possesso della tecnologia pertinente.

Un sistema di apprendimento inclusivo, che integra il mondo fisico e quello digitale, è alla ricerca di un partner industriale per la realizzazione di superfici tattili e di una tecnologia di identificazione integrata (TRPT20260917049): una PMI portoghese con sede a Porto, attiva nel settore delle tecnologie educative inclusive (EdTech), sta sviluppando uno strumento pedagogico fisico che combina una superficie tattile e una tecnologia di identificazione integrata, gestita da un sistema di adattamento pedagogico sviluppato internamente — progettato per essere utilizzato da tutti i bambini insieme, senza versioni distinte. L'azienda è alla ricerca di partner con competenze nella produzione di materiali tattili e nell'integrazione di tecnologie integrate nei prodotti educativi, per supportare il passaggio dalla fase pilota alla produzione.

Un'azienda finlandese specializzata nello sviluppo di tecnologie per il monitoraggio del bestiame è alla ricerca di allevamenti di bovini da carne in tutta Europa per condurre test pilota e verifiche di validazione (TRFI20260915026): un'azienda tecnologica finlandese sta sviluppando una soluzione innovativa per il monitoraggio del bestiame che utilizza sensori da applicare alle orecchie per raccogliere dati comportamentali e sanitari relativi ai singoli animali. La

tecnologia mira ad aiutare gli allevatori di bovini da carne a monitorare il benessere degli animali, a individuare comportamenti anomali e a ricevere notifiche relative allo stato di salute e ai parti. L'azienda è alla ricerca di allevamenti di bovini da carne in tutta Europa per svolgere test pilota e attività di validazione.

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)