



In Primo Piano

EVENTI ED OPPORTUNITÀ LOCALI E NAZIONALI

Reach your target, un ciclo di 4 webinar dedicato ad aziende e startup per raggiungere con successo il mercato

Esperti dei diversi settori vi guideranno e vi aiuteranno a comprendere meglio gli aspetti più rilevanti nei diversi settori dell'inbound marketing, della certificazione dei device medicali, del fundraising e per la preparazione di un pitch di successo.

I posti sono limitati, qua il link per le iscrizioni: <https://bit.ly/33tZcex>

- ✓ 10 dicembre ore 14.00 - 15.00 "Branding and Inbound marketing: strategy and implementation" a cura di Ignazio Morici
- ✓ 15 dicembre ore 14.00 - 15.30 "Starttrup Pitch Training" a cura di Maurizio La Cava
- ✓ 17 dicembre ore 14.15 - 16.15 "Corso progettazione Dispositivi Medici e processo di certificazione" a cura di Gianluca Tordi
- ✓ 21 dicembre ore 14.00 - 15.00 "Fundraising e Venture capital"

Diritti di proprietà intellettuale: elementi chiave per la tua strategia di internazionalizzazione | Webinar

Il 10 dicembre dalle 11.00 alle 12.30 Anna Sangiorgi in qualità di IP Ambassador della rete Enterprise Europe Network sarà tra gli invited speaker durante il webinar "Diritti di proprietà intellettuale: elementi chiave per la tua strategia di internazionalizzazione".

Il webinar di approfondimento sulle tematiche legate alla gestione della Proprietà Intellettuale è gratuito e rivolgendosi ad una platea internazionale si svolge in lingua inglese.

[Maggiori informazioni e link per iscriversi](#)

Scopri Catalyst Europe, il programma di formazione imprenditoriale nell'ambito della ricerca biomedica

E' possibile iscriversi al workshop online sul programma Catalyst Europe, che si terrà l'8 e il 9 dicembre 2020. Con Catalyst EIT Health è alla ricerca di ricercatori, dottorandi, dottorandi attivi nei settori dell'IT sanitario, delle biotecnologie o della tecnologia medica e dei manager di istituzioni che lavorano con tali professionisti.

[Maggiori informazioni](#)

Customs Desk – Incontri individuali con gli esperti. Tutto quello che vorreste sapere su Dogane, IVA, Accise, commercio internazionale

Il **Customs Desk**, è un servizio dedicato di Sicindustria e Confindustria Sardegna, partner di Enterprise Europe Network, in collaborazione con **KPMG Italia**.

Attraverso questo servizio le imprese avranno la possibilità di organizzare, su appuntamento, incontri individuali con Massimo Fabio e Aurora Marrocco, di KPMG, fra i massimi esperti dell'area international trade e dogane.

Gli esperti saranno a disposizione per incontri gratuiti online della durata di 1 ora circa con aziende interessate ad approfondire specifiche tematiche sul commercio internazionale.

Gli esperti di KPMG potranno fornire un preliminare riscontro su questioni collegate al trasferimento di merci tra mercati transnazionali

- di natura doganale sostanziale (classificazione, valore ed origine);
- di natura doganale procedurale (regimi sospensivi e procedure di sdoganamento);
- all'IVA in importazione, all'esportazione ed al traffico intraunionale;
- ai profili connessi alle problematiche del commercio internazionale (etichettatura, barriere non tariffarie, duplice uso, cites, ecc.).
- per ogni adempimento accise, riferito a tutti i prodotti sottoposti alla particolare disciplina

Modulo online di richiesta incontro individuale Customs Desk.

Per ulteriori informazioni, le aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione di Sicindustria/Enterprise Europe Network een@sicindustria.eu

MISSIONI E B2B

Per le donne imprenditrici o per chi lo vuole diventare: "WEgate Summit 2020 - A new vision for the Women Entrepreneurs Community" 10 dicembre

WEgate, il portale europeo per l'imprenditorialità femminile è una piattaforma elettronica lanciata dalla Commissione europea per supportare questa rete.

L'evento è il **10 dicembre dalle 9,30 alle 16,30** e funziona come un B2B, format che già conoscete.

L'obiettivo è quello di offrirvi una panoramica ampia e internazionale rappresentata da altre donne che hanno deciso di diventare imprenditrici come voi.

Che vantaggi avreste a partecipare?

1. potete promuovere il vostro profilo, la vostra attività e i vostri prodotti o far conoscere le vostre esigenze;
2. potete fare rete con donne imprenditrici che la pensano allo stesso modo in tutta Europa organizzando i meeting virtuali
3. potete entrare a far parte della comunità WEgate per conoscere le ultime risorse per supportare lo sviluppo della vostra attività a livello europeo.

La registrazione **scade il 5/12** e potete farla [cliccando qui](#)

GREEN – DAYS 2020 B2B VIRTUALI ALL'INTERNO DI POLLUTEC – 1 – 4 DICEMBRE 2020

All'interno dell'edizione digitale di Pollutec, la più grande fiera del settore ambiente, energia ed economia circolare, il Consorzio Arca e Sicindustria -Enterprise Europe Network vi invitano all'evento virtuale «**GREEN DAYS**», dove potrete partecipare a B2B e incontri con esperti. I GREEN DAYS consentono di individuare partner internazionali e

opportunità di sviluppo nei settori dell'ambiente, dell'energia e dell'economia circolare! I cluster possono anche partecipare a un evento di inter-clustering (per confrontare e trovare cooperazione). La partecipazione all'evento sarà virtuale al 100%.

Per saperne di più e per registrarvi [cliccate qui](#)

Touristmatch 2020, B2B virtuale – 10-11 dicembre 2020

Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network (EEN), promuove e coorganizza l'evento di B2B virtuali "Touristmatch 2020", che si svolgerà il 10 e l'11 dicembre 2020, come attività parallela al Forum Internazionale del Turismo di Maspalomas "SFIDE DELL'INDUSTRIA TURISTICA", che riunirà aziende, università, enti di ricerca e rappresentanti della pubblica amministrazione e altri attori chiave di tutta Europa e del mondo.

Per maggiori informazioni e per iscriverti, clicca [QUI](#).

Care & Industry together against CORONA aperto fino al 31 Dicembre 2020

La piattaforma europea "Care & Industry insieme contro CORONA" è un luogo online affidabile in cui è possibile abbinare esigenze e soluzioni. Per garantire l'affidabilità delle informazioni, il **Consorzio Arca** promuove e co-organizza l'evento e come ufficio supporto EEN controllerà e convaliderà le registrazioni prima che siano rese visibili sul sito web.

Obiettivi principali dell'evento

- Raccogliere e mostrare iniziative, offerte e bisogni a breve termine
- Favorire l'interazione tra sanità, industria, organizzazioni di supporto, governo, università e altri
- Massimizzare l'affidabilità delle proposte

Per registrarsi e per ulteriori dettagli [clicca qui](#)

Per supporto: Francesco Cappello – fcappello@consorzioarca.it

"MEDICA Healthcare 2020" B2B virtuali e sessioni webinar – 22 ottobre 2020-29 marzo 2021

Consorzio Arca e Sicindustria promuovono e co-organizzano l'evento di brokeraggio durante la fiera tedesca "[MEDICA Healthcare 2020](#)".

MEDICA (16 - 19 Novembre 2020) è la più grande e importante fiera mondiale del settore medico.

I B2B si svolgeranno in modalità online nelle seguenti date:

- Prima di MEDICA: 22 ottobre e 3 novembre 2020
- Durante MEDICA: dal 16 al 19 novembre 2020
- Dopo MEDICA nel 2021: il 14 gennaio, 27 gennaio, 16 febbraio, 11 marzo e 29 marzo.

Da oltre 20 anni ZENIT, l'agenzia per l'innovazione del Nord Reno-Westfalia, organizza un B2B in collaborazione con altri partner dell'Enterprise Europe Network.

Negli ultimi anni ogni evento ha avuto una media di 350 partecipanti da circa 40 paesi con 700 incontri preselezionati e concordati durante la fiera MEDICA.

L'obiettivo è supportare aziende, università e istituti di ricerca nella ricerca di partner in Europa e nel mondo per lo sviluppo di prodotti, per definire accordi di produzione e licenza, per partnership di distribuzione/tecnologia, per accedere a finanziamenti/investimenti, per trovare acquirenti pubblici e avviare cooperazioni di ricerca in campo medico.

Sono coperte tutte le aree della medicina, della tecnologia e della sanità (Sanità | E-Health | Chimico-Farmaceutico | ICT | Biotecnologie, etc.).

Per maggiori informazioni e per iscriversi, cliccare [QUI](#).

Sustainable Packaging - Are You Ready? B2B Virtuali ad Anuga Food Tech – 24-25 marzo 2021

Sicindustria promuove e co-organizza l'evento di brokeraggio "Sustainable Packaging", che si svolgerà durante la fiera tedesca "Anuga FoodTech".

Questo marketplace europeo riunirà imprese e innovatori (start-up o PMI) con buone soluzioni sul packaging per lo sviluppo di nuove idee. Le imprese potranno le loro esigenze e inviteranno a presentare proposte in anticipo. Le sfide possono essere poste da diverse parti interessate legate al packaging, come produttori, vendita al dettaglio, riciclatori, investitori, ecc. Gli innovatori potranno presentare le loro attività all'evento e lavoreranno alle soluzioni tutti insieme all'interno di team europei.

Per registrarsi, cliccare [QUI](#). Per informazioni scrivere a een@sicindustria.eu.

Waiting for Meet in Italy for Life Science Brokerage Event

Il Consorzio Arca e Sicindustria promuovono e co-organizzano l'evento **Meet in Italy for Life Science Brokerage Event**.

Si segnala ORA la sessione di partnering in modalità virtuale sempre aperta, a partire dal 15 di settembre. I partecipanti registrati potranno richiedere e fissare incontri in qualunque momento, sfruttando il sistema di video conference della piattaforma di matching dell'evento.

Il Meet in Italy for Life Sciences (MIT4LS) nasce come opportunità di confronto e di visibilità tra tutti gli stakeholders del settore, e quindi le attività di networking rappresentano il cuore dell'evento.

Per sfruttare al massimo le opportunità di collaborazione di business, ricerca, proposte progettuali della community di MIT4LS, il brokerage event della settima edizione sarà costituito da **due momenti principali**:

1. **Waiting for MIT4LS2021** come precedentemente descritto
2. F2F 12-14 maggio: sessione di partnering in presenza, secondo le usuali modalità, nelle giornate del Meet in Italy dal 12 al 14 maggio a Genova presso i Magazzini del Cotone del Porto Antico.

Tutti i dettagli sul sito: <https://genova2021.mit4ls.b2match.io/>

BANDI EUROPEI PER LE IMPRESE

Bando di gare " Green Deal Europeo": 1 miliardo di Euro di investimenti per dare impulso alla transizione verde e digitale

La Commissione Europea ha indetto un bando di gara da 1 miliardo di € per progetti di ricerca e innovazione che affrontino la crisi climatica e contribuiscano a proteggere gli ecosistemi e la biodiversità peculiari in Europa. La scadenza è il 26 Gennaio 2021.

La Call Green Deal supporterà:

- applicazioni pilota, progetti dimostrativi e prodotti innovativi
- innovazione per una migliore governance della transizione verde e digitale
- innovazione sociale e della catena del valore

Oltre allo sviluppo tecnologico, il bando incoraggia la sperimentazione e l'innovazione sociale ed intende contribuire alla ripresa verde e digitale e all'aumento della resilienza sociale, ad esempio in agricoltura, nonché al rafforzamento della biodiversità, all'uso delle

energie rinnovabili, allo sviluppo di un trasporto pulito e alla modernizzazione verso un'industria pulita e circolare.

Link utili

- [Link](#) to "Horizon 2020 – Work Programme" sull' European Green Call
- **National Contact Point CaRE** on European Green Call
 - [Link](#) alle informazioni generali
 - [Link](#) alla guida generale e alla timeline

IMPORTANTE:

A chi volesse proporre idee progettuali o cercasse partner per il Green Deal, suggeriamo di registrarsi e consultare la piattaforma messa a disposizione da alcuni colleghi della rete [EEN: Virtual Partnering & Knowledge Platform - Innovation in Environment & Energy & Circular Economy](#)

Questa piattaforma apre l'opportunità di trovare partner commerciali e di ricerca nei settori dell'ambiente, dell'energia e dell'economia circolare. Fino alla fine del 2020, offre la possibilità di fare rete con partecipanti da tutto il mondo in riunioni virtuali.

ALTRI INCONTRI DI AFFARI INTERNAZIONALI

Per essere tempestivamente aggiornati su B2B virtuali e fisici consultare il sito www.een-italia.eu o seguire gli account social

Per scoprire le numerose opportunità di incontri b2b vedi anche <http://een.ec.europa.eu/content/events-0>
e contatta il partner EEN più vicino a te.

WEBINAR FORMATIVI E INFORMATIVI

Webinar “The Geo-economic relevance of Southeast Asia for the Italian Country System” – 4 dicembre 2020

L'evento è organizzato dall'Associazione Italia-ASEAN in collaborazione con Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network e dal Master di International Trade dell'Università di Palermo. Per maggiori informazioni e per iscriversi, cliccare [QUI](#).

Ciclo di Webinar tecnici EEN-KPMG: `A tutto Export`: tutto quello che vorreste sapere su Dogane, IVA, Accise.

Fino al 10 febbraio 2021 continua il ciclo di incontri organizzati da Sicindustria e Confindustria Sardegna, partner di Enterprise Europe Network, insieme a **KPMG** per discutere insieme alle imprese sui temi più attuali della disciplina doganale e del commercio internazionale.

Il calendario:

- [Mercoledì 2 dicembre 2020, 10:00, Le novità IVA 2020](#)
- [Mercoledì 16 dicembre 2020, 10:00, L'Operatore Economico Autorizzato \(AEO\)](#)
- [Mercoledì 20 gennaio 2021, 10:00, Export di prodotti agroalimentari: profili doganali e regolatori](#)
- [Mercoledì 27 gennaio 2021, 10:00, Adempimenti accise nella delivery nazionale e nell'esportazione: regimi sospensivi e rimborsi](#)

- [Mercoledì 3 febbraio 2021, 10:00, Le dinamiche dell'export control: l'opportunità di aderire ai PIC \(Programmi interni di conformità\) per una gestione sicura di prodotti o semilavorati con rilevanza dual use](#)
- [Mercoledì 10 febbraio 2021, 10:00, L'impatto della Brexit: nuove modalità per esportare verso il Regno Unito](#)

A questi incontri è collegata l'attivazione del **Customs Desk**, un servizio dedicato che consentirà alle imprese di organizzare, su appuntamento, incontri individuali di un'ora con Massimo Fabio e Aurora Marrocco, di KPMG, fra i massimi esperti del settore, per discutere di questioni specifiche.

Per dettagli cliccare [QUI](#).

WEBINAR FORMATIVO “Come strutturare un ufficio export e valutare i primi passi da intraprendere per vendere all'estero con successo”, 21 gennaio 2021

Giovedì 21 gennaio 2021, dalle 10:00 alle 12:00, Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network, organizza il webinar formativo “Come strutturare un ufficio export e valutare i primi passi da intraprendere per vendere all'estero con successo”, condotto da Richard Ian Agostini, senior export manager direttore export in outsourcing.

Per informazioni e per iscriversi, cliccare [QUI](#).

Serie Webinar “About Japan” – gennaio 2021

Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network, promuove la serie di webinar “About Japan”, organizzata dall'EU-Japan Centre (EEN Giappone).

Si tratta di una serie di incontri di formazione tecnica online, che forniscono le ultime informazioni di mercato disponibili nel 2020 e spiegano in termini pratici le cose più importanti che le aziende europee dovrebbero sapere quando esportano in Giappone, in modo che i vantaggi dell'Accordo di libero scambio UE-Giappone possano diventare più ampiamente disponibili per gli esportatori europei.

Per informazioni cliccare [QUI](#) O scrivere a een@sicindustria.eu.

Serie Webinar “Canada” – settembre/dicembre 2020

La Camera di commercio dell'UE in Canada (EUCCAN), partner di Enterprise Europe Network, offre un programma online gratuito di webinar che si svolgerà da settembre fino alla fine del 2020 per le imprese europee interessate a fare affari nel mercato canadese.

Per informazioni cliccare [QUI](#).

TANTE OPPORTUNITA' DA FRUIRE ON-LINE

Consulta il sito, la pagina Facebook di Enterprise Europe Network, la pagina di LinkedIn, l'account twitter EEN_Italia per essere aggiornato sulle iniziative offerte dai partner di Enterprise Europe Network su numerose tematiche di interesse per le PMI.

Offriamo anche più di due/tre webinar al giorno da seguire comodamente dalla tua postazione.

SERVIZIO DI TRADUZIONE ONLINE GRATUITO e-TRANSLATION

eTranslation è un servizio di traduzione automatica online fornito dalla Commissione europea (CE). È destinato alle PMI, alle pubbliche amministrazioni europee e alle facoltà di lingue o ai progetti europei.

eTranslation è stato lanciato ufficialmente il 15 novembre 2017 e si basa sul precedente servizio di traduzione automatica della Commissione europea - MT @ EC.

<https://webgate.ec.europa.eu/etranslation/public/welcome.html>

Access2Markets: il nuovo portale della UE per gli scambi delle PMI

È operativo il nuovo portale <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/content> che intende facilitare l'internazionalizzazione delle PMI.

Il portale contiene tutte le informazioni necessarie per esportare e importare: tariffe, imposte, norme di origine, requisiti dei prodotti, procedure doganali, ostacoli agli scambi e statistiche.

Sono disponibili numerosi strumenti di assistenza tecnica per ottimizzare la ricerca on-line delle informazioni.

Il partner Enterprise Europe Network più vicino a te è sempre a tua disposizione per guidarti nella consultazione.

SERVIZIO BANDI UE E MONITORAGGIO LEGISLATIVO

Unioncamere Europa membro associato di Enterprise Europe Network offre due servizi di interesse delle pmi e di stakeholders:

- **Servizio bandi UE** che fornisce un quadro schematico delle opportunità di finanziamento europeo, aggiornato e schede di approfondimento che analizzano nel dettaglio i bandi: <https://bit.ly/32QW6RK>
- **Monitoraggio legislativo** che prevede aggiornamenti sulla legislazione e sulla giurisprudenza dell'Unione Europea su determinate tematiche di maggiore interesse: <https://bit.ly/35YtmbQ>

L'aggiornamento è settimanale!

AGGIORNAMENTI CONTINUI

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

- www.een-italia.eu
- pagina FB Enterprise Europe Network Italia
- twitter @EEN_Italia
- LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/enterprise-europe-network-italia/>

Opportunità di mercato

Di seguito si riportano, a titolo di esempio, alcune richieste/ offerte di cooperazione.

Per essere aggiornato su richieste/offerte di cooperazione commerciale e/o tecnologica o ricerca partner per progetti di Ricerca&Sviluppo contatta il partner EEN più vicino a te; registrati sul sito europeo di EEN (<http://een.ec.europa.eu/>) menù in basso a destra "Find an International Partner".

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

SPECIALE PROPOSTE DI BUSINESS DA ISRAELE

Cliccando su questo link <https://www.chamber.org.il/media/163972/business-opportunities-from-israel-october-2020.pdf> potrete accedere alla recente lista di proposte di collaborazione commerciale in **offerta e richiesta** selezionate dalla Camera di Commercio di Israele, partner di Enterprise Europe Network.

Potete anche inserire un vostro profilo di ricerca partner nel portale della Camera di Israele, a questo [LINK](#).

Per richieste/offerte relative a COVID19: Care & Industry together against CORONA-EUROPEAN PLATFORM

Enterprise Europe Network ha lanciato una piattaforma per facilitare i contatti tra tutti gli attori coinvolti nella lotta al Covid19: <https://care-industry-together-against-corona.b2match.io/> dove è possibile iscriversi e inserire uno o più profili di collaborazione legati alla lotta al coronavirus.

La piattaforma si presenta come un unico punto di incontro per raccogliere le molteplici iniziative che stanno nascendo e offre la possibilità di instaurare contatti mirati e rapidi con tutti gli attori nel settore salute, industria, ricerca e amministrazioni coinvolte.

Maggiori info: <https://care-industry-together-against-corona.b2match.io/how-it-works>
La partecipazione è gratuita, previa iscrizione e inserimento di almeno un profilo di collaborazione (marketplace item) al link:

<https://care-industry-together-against-corona.b2match.io/> selezionando il partner Enterprise Europe Network più vicino a te.

OFFERTE DI COOPERAZIONE COMMERCIALE

German start-up offers application with a holistic approach for wellbeing and wellness under license agreement (BODE20201001001): A German start-up has developed an innovative application improving the quality of life through a holistic intervention program. The complementary coaching program gives hotels a wide range of opportunities to inspire new groups of guests and to win new regular customers through a new kind of relaxation experience. The start-up is looking for partner hotels and/or partner coaches for license agreements.

A Japanese manufacturer of wearable protective equipment is looking to bring their packable boots to the EU under a distribution agreement (BOJP20191129001): A Japanese company with many years of experience in protective equipment wants to introduce their packable boots to the EU market. The foldable boots are easy to carry and therefore suited for a large variety of applications, from the outdoor field to urban trekkers looking for portable rainproof solutions. They want to engage in a distribution services agreement and are keen to have long-term collaborations with potential EU partners.

An Israeli company that created a real-time accident prevention IoT digital platform is looking for partners under distribution service agreement (BOIL20201102002) : This Israeli company created an IoT cloud-based platform that gathers unprecedented levels of real-time operational data to identify patterns of risk and generate actionable intelligence and new safety routines that mitigate industrial accidents. This platform is connected to a lot of IoT 4.0 based sensors. The company is looking for partners under distribution services agreement.

Producer of invisible brace used in orthodontics is looking for commercial agents and distributors (BOHU20200930005): A small Hungarian company offers its service in the field of digital orthodontics. The firm produce invisible braces by modern CAD/CAM technologies. The company would like to find new dentist in foreign countries to provide this product to their clients. Hence the company would like to cooperate with commercial agents and distributors.

App to connect schools and parents or hospitals to workforce is looking for a license agreement (BOBE20191122001): The app developed by a Belgian SME facilitates greatly communication between schools and parents, as well as between hospitals and workforce. The company is looking for license agreements to develop the sales network in Europe, preferably but not exclusively in French-speaking countries.

RICHIESTE DI COOPERAZIONE COMMERCIALE

Swedish designer of wooden educational toys is looking for producers in Europe for manufacturing agreement (BRSE20201120001): The Swedish designer of wooden toys is looking for a manufacturer in Europe that can produce their toxic free, CE marked wooden toys for children ages 0-3 years old. Potential manufacturers can expect a long term cooperation to deliver the existing 12 varieties of wooden toys as well as upcoming development of new designs.

A German company is looking for partners based on a manufacturing agreement for a newly developed cleaning system for germ-free shopping carts through UV sterilization (BRDE20201120001) A German engineering company developed a new portable cleaning system for germ-free shopping carts through UV sterilization method. This system works automatically and achieves hygiene standards under pandemic restrictions. The prototype has been tested, all rights have been patented, and the company is looking for manufacturing partners.

A Polish company specializing in sale of agricultural products, as fertilizers and agricultural chemicals, is looking for new products to distribute (BRPL20201106001) A Polish company offers its customers agricultural products e.g. fertilizers and agricultural chemicals. The company is interested in increasing its offer by finding foreign manufacturers of the above mentioned agricultural products under distribution agreements. The company is looking for producers of fertilizers or chemicals from the European countries.

UK company seeking to be agent or distributor for innovative products including jewellery, home decor, cooking and gardening products (BRUK20201124001): A UK company experienced in import and distribution is setting up a new website for the sales and distribution of innovative products, including but not limited to, gifts such as jewellery, home decor products, kitchen and cooking items and gardening products. They are seeking export-ready companies seeking to exploit the UK market via commercial agency or distribution agreement

A trader of automotive parts from Luxembourg is looking for international suppliers under a commercial agency agreement (BRLU20190528001): The Luxembourg-based technical sales agency proves 15 years of experience in the sales of automotive parts,

aviation parts, utility vehicle parts and automation technology. It is looking for international suppliers of the mentioned parts, who are willing to enter the German speaking market. The agency can offer sales and project management, and logistics support. To this end, the Luxembourg company is seeking to conclude a commercial agency agreement.

Dutch webshop specialized in plus size shapewear is looking for women and men shapewear producers in the frame of a supplier agreement (BRNL20201007001):

Dutch webshop specialized in plus size shapewear is looking for reliable producers of women and men shapewear. The potential partner should be willing to deliver small numbers in different sizes. A supplier agreement may be provided for potential partners based in Bulgaria, Estonia, Turkey, Italy and Lithuania.

OFFERTE DI TECNOLOGIA

French company seeks research/technical cooperation agreements for its innovative microalgae based ingredient for animal feed (TOFR20201116001):

A French SME based in the south of France has developed a system to feed animals sustainably. They cultivate microalgae and transform it into quality ingredients for animal nutrition. Microalgae are a natural and sustainable source of protein and unique bioactives. The company is now looking for research/technical cooperation agreements in EU countries.

Layer-by-Layer nanoscale coatings, surface modification, micro encapsulation and bead based microsensors (pH, temperature, oxygen, chloride, bioanalysis) for codevelopment of innovative applications (TODE20201117002):

The German SME focuses on three technologies in the field of nanotechnology and biotechnology: tailored surface modification and encapsulation mainly by the Layer-by-Layer (LbL) technology platform; bead-based microsensors for bioanalysis; and fluorescent polymers and monodisperse nanoparticles, microparticles, microbubbles. The company seeks partners interested in applying or codeveloping those technologies (e.g. in pharmaceuticals) via license, research cooperation or manufacturing agreement.

Innovative unattended presence control system for workers (TOES20201117001):

A Spanish university has developed an innovative system for controlling the presence of workers in their workplaces based on the use of mobile devices. Thanks to this system, it is not necessary for workers to make time-stamps as this is done automatically. This reduces time loss and avoids possible marking errors. It also reduces the infrastructure needed to carry out the clocking in. Companies or public administration entities are sought for license or technical cooperation agreements.

In-droplet separation of DNA, proteins and peptides for high throughput testing and screening (TOCH20201112001):

A Swiss university offers an add-on to microfluidic chips that simplifies the enrichment and purification of biomolecules. State of the art microfluidic chips offer high-throughput testing of ultra-low volume samples. The enrichment and purification steps, however, are still a bottleneck for the processing speed. The presented in-droplet electrophoresis offers a fast on-chip solution. Industry partners for licensing agreements are sought.

German manufacturer of high-precision stabilization mounts for space, air, sea and terrestrial sensors and applications is looking for technological partnerships (TODE20201102002): A German innovative company has been developing and producing gyro stabilization mounts for data acquisition and monitoring. These stabilization platforms improve the quality and efficiency of data acquisition processes for airports, harbors, aerial photography, geodata, drones and other sensor applications. The SME is looking for companies or research institutes interested in commercial agreements with technical assistance or research cooperation agreements.

RICHIESTE DI TECNOLOGIA

Sustainable or solvent-free processing of plant raw ingredients into food ingredients (TRUK20201103001): A UK company is searching for 'greener' methods for processing plant matter. They are likely to come from health or personal care fields but will be applied to producing food ingredients. Close to market solutions are preferred but early stage technologies will be regarded, under financing, licensing, technical cooperation or commercial agreements with technical assistance.

Cold end gas condenser design and manufacturing for combustion fumes heat recovery in waste-to-energy plants (TRES20201119001): A Basque SME is looking for partners with knowledge and experience in the design and manufacturing of cold end gas condensers for energy plants. The company requires specifications in order to develop the final formulation of an advanced carbon steel tubes coating to be applied in fume heat recovery installations. A commercial agreement with technical assistance, manufacturing agreement or a technical cooperation to carry out a pre-industrial demonstration is what the SME is looking for.

Dutch manufacturer is looking for partners to find solutions for heating tap water in low temperature heat networks (TRNL20201119001): A Dutch manufacturing company specializing in products for the built environment is looking for improved technical solutions to heat tap water in low temperature networks. Solutions that need less space and no high voltage and can be used in renovation or transformation projects. The company is looking for cooperation under a technical cooperation agreement, a commercial agreement with technical assistance or a license agreement. This profile refers to an online open innovation platform.

New technologies to increase the value of salts in the residual stream after water reclamation (TRNL20201120001): A Dutch independent international engineering and project management consultancy is looking for fresh ideas, technologies and applications to cope with the salty stream that remains after water reclamation. The aim is to increase the value of the respective salts, reclaim and apply them. Cooperation is envisaged within the frame of a license agreement or a technical cooperation agreement. This request refers to an innovation challenge published on an open innovation platform.

An Austrian orthopedic wholesaler is looking for a partner to develop and manufacture new products (TRAT20201111001): A traditional Austrian wholesaler of orthopedic products is looking for a company for joint development of new orthoses and bandages. The partner should have experience in processing different textile materials and small metal parts and is expected to manufacture the new products after the

prototyping phase. Sales and distribution will be handled by the Austrian company. Cooperation via a manufacturing agreement is sought. Partners from Eastern Europe are preferred.

Per richieste/offerte di cooperazione commerciale e/o tecnologica o ricerca partner per progetti di Ricerca&Sviluppo contatta il partner EEN più vicino a te; registrati sul sito europeo di EEN <http://een.ec.europa.eu/> menù in basso a destra “ Find an International Partner”.

DALLA UE

Commercio internazionale: strumenti UE per le imprese

Con la recente creazione di un Single Entry Point europeo, per consentire a imprese ed organizzazioni di denunciare le barriere al commercio messe in atto dai Paesi terzi, come anche il non rispetto degli accordi sottoscritti dai nostri partner con l'UE in tema di sviluppo sostenibile, si rafforza ulteriormente il ventaglio di strumenti a sostegno del commercio internazionale. Anche questo, come gli altri posti in essere dalla Commissione, sarà ospitato sul portale **Access2Markets** (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/content>), trasformato ormai in una vera e propria “cassetta degli attrezzi” a disposizione degli addetti. La nomina, lo scorso luglio, di Denis Redonnet a Chief Trade Enforcement Officer, con il compito di vigilare sul rispetto delle regole sul mercato globale, ha posto le basi per una progressiva attivazione di misure mirate a sostenere l'export/import UE. Peraltro, i 45 accordi di libero scambio (FTA) siglati negli anni con ben 77 Paesi partner (1/3 del commercio extra- europeo), rappresentano un patrimonio a disposizione degli operatori non sempre utilizzato al meglio. Il recente rapporto della Commissione sullo stato dell'arte dei FTA nel 2019 ci mostra ancora una volta un panorama a luci ed ombre. Innegabile il beneficio economico di cui hanno potuto godere numerosi settori in molte aree del mondo: agroalimentare +8,7%, con punte del + 16% in Giappone; beni industriali +3,7%, con punte di + 15% e 18% in Canada, rispettivamente per macchinari e prodotti farmaceutici. Sul capitolo TSD (sviluppo sostenibile), più recentemente introdotto negli accordi, pur in presenza di difficoltà nell'implementazione, viene citato l'esempio del Vietnam ed i risultati incoraggianti sul tema delle condizioni di lavoro. Costruire una solida strategia intorno alle preferenze commerciali dettate dai FTA non è un processo sempre facile in particolare per le PMI, che si scontrano con complesse procedure doganali, a cominciare dalle regole di origine da applicare a supply chain ormai estese globalmente. La Commissione ha pubblicato alcune utili guide tematiche settoriali per alcuni accordi (CETA, Giappone e Vietnam), ma molto è da fare al riguardo. Un'agenda europea fin troppo ricca, in attesa dei risultati dei negoziati sulla Brexit.

Fonte: Mosaico Europa 20/2020

IPR: sfruttare al meglio il potenziale innovativo dell'UE

I beni immateriali - invenzioni, marchi, software, know-how, processi e dati aziendali - costituiscono la base dell'odierna economia. Negli ultimi vent'anni il volume degli investimenti annuali in proprietà intellettuale (PI) è aumentato dell'87 %. Le industrie ad alta intensità di diritti di PI rappresentano oggi il 45% del PIL europeo e contribuiscono del 30% all'occupazione UE. E la pandemia ha mostrato un alto grado di dipendenza della nostra società da innovazioni e tecnologie critiche. Pertanto, in linea con la sua nuova strategia industriale, la Commissione ha presentato un piano d'azione sulla proprietà

intellettuale, annunciando numerose misure, soprattutto a supporto delle PMI, in cinque settori chiave. Tra queste, iniziative per una rapida adozione del sistema brevettuale unitario, al fine di creare uno sportello unico per la protezione e l'applicazione dei brevetti in tutta l'UE, e l'introduzione di un nuovo regime di assistenza finanziaria da 20 milioni, per il primo anno a carico dell'EU-IPO, per l'informazione e la consulenza delle PMI. Inoltre, la Commissione si attiverà per migliorare l'infrastruttura per il diritto d'autore e per mobilitare i dati protetti dalla PI. Si annunciano infine strumenti europei per la lotta alla contraffazione e alle pratiche sleali messe in atto da operatori di paesi terzi. Numerosi i documenti e gli studi pubblicati a completamento dell'iniziativa. In pipeline anche una valutazione d'impatto sulla protezione delle indicazioni geografiche per i prodotti non agricoli, con proposta nell'ultimo trimestre 2021.

Fonte: Mosaico Europa 20/2020

Al varo una nuova Governance europea dei dati

La quantità di dati generati da enti pubblici, imprese e cittadini dovrebbe quintuplicarsi tra il 2018 e il 2025. La tutela e il miglior uso dei dati non personali, come quelli di cui dispongono le pubbliche amministrazioni, necessitano dunque di nuove norme. Lo afferma la Commissione europea nel pubblicare, come annunciato nella strategia europea in materia di dati, la sua proposta di regolamento sul Data Governance Act (DGA). Si gettano così le basi per un nuovo modo di gestire i dati a livello europeo, in linea con i valori e principi dell'UE, come la protezione dei dati personali (GDPR) e dei consumatori, e le norme sulla concorrenza. Il regolamento definirà la modalità di gestione degli spazi comuni europei dei dati e consentirà ai titolari di condividerli su base volontaria. Il DGA integrerà altresì la normativa in definizione sui dataset di elevato valore prevista dalla direttiva sugli Open Data, che ne garantirà l'accesso gratuito in tutta l'UE, in un formato leggibile e mediante interfacce standardizzate. A facilitare la condivisione delle migliori pratiche da parte delle amministrazioni nazionali ci sarà un Comitato europeo per l'innovazione, che supporterà anche la Commissione nella definizione delle priorità di interoperabilità intersettoriale. Per il 2021 sono attese proposte più specifiche sui data space, insieme a una legge per una maggior condivisione dei dati tra imprese, e tra imprese e amministrazioni pubbliche.

Fonte: Mosaico Europa 20/2020

Partenariati in Horizon Europe: un nuovo approccio

Semplificazione, struttura e trasparenza sono le parole chiave che definiscono l'approccio adottato dalla Commissione in tema di partenariati nell'ambito del nuovo programma europeo di investimenti per la ricerca e l'innovazione Horizon Europe. A differenza del precursore Horizon 2020, il quale ha previsto il finanziamento di 120 partenariati in un panorama piuttosto complesso, il piano strategico 2021-2024 ha ottenuto lo scorso 29 ottobre l'accordo per l'implementazione di 49 partnership. Tra i possibili quadri di attuazione, dal più semplice al più complesso: co-programmato, basato su protocolli di intesa o accordi contrattuali attuati indipendentemente dai partner e dalla Commissione; co-finanziato, basato su un programma congiunto concordato dai partner e in cui l'impegno dei partner è definito da contributi finanziari parte in natura e parte provenienti dai fondi Horizon Europe; istituzionalizzato, basato su una visione a lungo termine e sulla necessità di un'elevata integrazione. Minimo comune denominatore tra questi l'orientamento strategico, che si traduce in un significativo contributo al raggiungimento delle priorità politiche dell'UE e delle strategie correlate, la definizione di un'agenda strategica per la ricerca e l'innovazione (SRIA) che dimostri la visione comune dei partner e l'impegno ex ante a lungo termine per mobilitare risorse e investimenti. Maggiori

informazioni sulle partnership europee sulla pagina web dedicata, nella quale sono pubblicate tutte le proposte su cui si basano i futuri partenariati, e sulla piattaforma ERA LEARN, contenente una grande varietà di dettagli sulla gestione finanziaria, oltre a linee guida sullo sviluppo di SRIA e ad altri elementi utili sull'argomento.

Fonte: Mosaico Europa 20/2020

Chi siamo

Il Consorzio BRIDG€conomies è composto da 12 partner (Sistema camerale, Associazioni imprenditoriali, Agenzie di Sviluppo, Centri di Ricerca, Laboratori) 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 I.A.A. Teramo](#)

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

[Camera di Commercio della Basilicata](#)

[Consorzio ARCA](#)

[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⁾

[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, Puglia.

⁽²⁾ opera in Calabria e in Basilicata

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 Cosme 2014-2020)