



Università  
degli Studi  
di Palermo



# Enterprise Europe Network Newsletter Sicilia

Febbraio 2026

## Enterprise Europe Network al vostro fianco In Primo Piano

**Horizon Europe – Opportunità di finanziamento per le imprese**, Workshop – Università degli Studi di Palermo, Magnisi Studio, Via E. Amari 148, **26 Febbraio 2026 ore 17:00**

Link di registrazione: <https://forms.gle/5exgsv5vQTTdJoPS7>

### **“La Cooperazione tra Unione Europea e INDIA: Opportunità e Prospettive”**

Alla luce dello storico accordo di libero scambio tra l'Unione Europea e l'India firmato il 27 Gennaio 2026, si è svolto 2 giorni dopo, giovedì 29 Gennaio un importante incontro ad alto livello dedicato alla cooperazione tra Unione Europea e India nel settore dell'elettronica e dei semiconduttori, con l'obiettivo di rafforzare i legami economici, tecnologici e industriali tra i due continenti. L'evento ha riunito rappresentanti istituzionali europei e indiani, associazioni di categoria e attori chiave dell'ecosistema dell'innovazione.

L'apertura dei lavori è stata dedicata al ruolo del **Sector Group Electronics di Enterprise Europe Network**, a cura di *Tobias Runte*, , insieme a Leena Pishe, Director di **Global Business Inroads (GBI)** di EEN INDIA. L'introduzione ha evidenziato il ruolo strategico dell'elettronica come pilastro della cooperazione industriale UE-India.

Un focus centrale è stato riservato al **Trade and Technology Council (TTC)** e alla cooperazione in ambito ricerca e innovazione tra Europa e India. *P. Fillon-Ashida*, rappresentante della Delegazione dell'Unione Europea in ha illustrato le opportunità offerte dal TTC per favorire partenariati tecnologici, trasferimento di know-how e allineamento normativo.

Il punto di vista delle imprese europee attive nel Paese è stato presentato **dalla Federation of European Business in India (FEBI)**, con l'intervento della direttrice *Varda Taneja*, che ha sottolineato le prospettive di crescita del mercato indiano e l'interesse crescente delle aziende europee nei settori ESDM (Electronic System Design and Manufacturing).

Ampio spazio è stato dedicato anche all'ecosistema indiano dei semiconduttori. *Ashok Chandak*, Presidente di **SEMI India e IESA (India Electronics & Semiconductor Association)**, ha presentato le strategie nazionali e annunciato SEMICON India 2026, in programma dal 17 al 19 settembre, come piattaforma chiave per attrarre investimenti e collaborazioni internazionali. Le politiche di attrazione degli investimenti sono state approfondite da *Amulya Choudhary*, Manager ESDM di Invest India, mentre *Ajay Krishnan*, Vice President ESDM & Semiconductors della Karnataka Digital Economy Mission (KDEM),

ha illustrato il ruolo dello Stato del Karnataka come hub tecnologico e manifatturiero di livello globale.

L'evento si è concluso con una sessione di domande e risposte e con un training specialistico organizzato da GBI e India IP SME Helpdesk, dedicato all'accesso al mercato indiano e alla tutela della proprietà intellettuale, riservato alle imprese europee interessate a operare in India.

Nel complesso, l'iniziativa ha confermato la volontà condivisa di rafforzare il partenariato strategico UE-India, puntando su innovazione, semiconduttori e catene del valore tecnologiche come leve fondamentali per la competitività globale.

Per informazioni e contatti con il partner EEN India: *Francesco Cappello* email [een@unipa.it](mailto:een@unipa.it)

### **ARTOZYMA B2B 28 febbraio a 2 marzo 2026 (in presenza)**

Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network, promuove la partecipazione ad **ARTOZYMA**, un evento fieristico settoriale di primo piano che attira la comunità imprenditoriale della panificazione e della pasticceria, ospitando le principali aziende di materie prime, imballaggi e attrezzature. La fiera mette in evidenza le tendenze attuali ed emergenti del settore attraverso un ricco programma di attività originali e a tema.

Il carattere professionale di **ARTOZYMA** è ulteriormente rafforzato attraverso incontri B2B mirati, mentre i padiglioni espositivi presentano prodotti innovativi e creativi di giovani panettieri e pasticceri. In parallelo, si svolge un'ampia gamma di eventi collaterali, tra cui il **Campionato Panellenico del Pane**, il **Concorso Panellenico di Pasticceria**, **Laboratori di Panificazione e Pasticceria**, **Master Class**, nonché eventi di gastronomia ed educazione al gusto.

Gli incontri B2B si svolgeranno presso gli stand degli espositori nei Padiglioni 13 e 15, all'interno del quartiere fieristico TIF-HELEXPO.

#### **Settori rilevanti:**

- Panifici e pasticcerie
- Rivenditori di prodotti da forno
- Caffetterie e bar
- Negozi specializzati in colazioni e brunch
- Servizi di ristorazione (food service)
- Industrie alimentari
- Gastronomie e negozi di dolci
- Aziende di import-export
- Responsabili Food & Beverage di hotel
- Servizi commerciali di macchinari e attrezzature
- Produttori
- Aziende di packaging
- Commercianti di materie prime
- Tecnologi alimentari
- Scuole di panificazione, pasticceria e cucina

Link di registrazione: <https://www.b2match.com/e/b2b-at-artozyma/sign-up/create-account> entro il 23/02/2026.

### **Innovation in Construction Virtual Matchmaking - 3-5 marzo 2026**

Nell'ambito **Futurebuild 2026**, **Innovate UK** organizza sessioni di incontri one-to-one che ti offrano l'opportunità di entrare in contatto con decision maker chiave ed esperti del settore del Regno Unito e internazionali, in un contesto strutturato **dedicato ad aziende dei**

## **materiali sostenibili, dell'edilizia e dell'economia circolare nel settore delle costruzioni.**

In particolare, è possibile aumentare la visibilità dei propri prodotti e servizi, individuare opportunità di mercato, ostacoli e insight strategici, costruire e avviare relazioni con potenziali partner commerciali, apprendere idee chiave per favorire crescita, collaborazione e vantaggio economico, oltre a incontrare specialisti in Innovazione e Crescita per ricevere consulenza sul supporto allo sviluppo del business.

L'evento di **B2B** è **organizzato in modalità ibrida** dal 3 al 5 marzo:

- **in presenza: 3 marzo** (Excel London – Royal Victoria Dock- 1 Western Gateway Halls S2 – S4)
- **on line: 4-5 marzo** (tramite la piattaforma b2match)

In qualità di delegati o espositori, si potrà dedicare del tempo a valorizzare la propria attività durante incontri *one-to-one*. L'opportunità di condividere le proprie competenze per sviluppare collaborazioni, sia nel Regno Unito che a livello internazionale e scoprire sviluppi innovativi nel campo dell'edilizia sostenibile e dei nuovi materiali.

L'evento di matchmaking è aperto a chiunque abbia un interesse nel settore delle costruzioni e settori correlati nel Regno Unito e offre eccellenti opportunità di networking permettendo di incontrare e connettersi con persone affini e con esperti del settore, creando relazioni preziose per la crescita professionale o aziendale. Sono inoltre benvenuti professionisti di altri settori interessati ad approfondire la conoscenza delle costruzioni nel Regno Unito e della costruzione sostenibile.

I settori di maggiore rilevanza includono:

- Materiali da costruzione sostenibili
- Metodi moderni di costruzione e produzione avanzata
- Soluzioni energetiche rinnovabili e intelligenti
- Tecnologia verde e innovazione
- Economia circolare ed efficienza delle risorse
- Valore sociale e impatto sulla comunità
- Infrastrutture e progettazione degli spazi

La **partecipazione** è **gratuita** previa registrazione entro il 01/03/2026 al link <https://www.b2match.com/e/innovate-uk-futurebuild-connects-1/sign-up/create-account>

## **SIRHA BUDAPEST B2B – 3- 5 marzo 2026**

Sicindustria, partner di EEN, promuove la partecipazione delle imprese all'evento b2b nell'ambito del **SIRHA BUDAPEST**, il più grande business forum per il **settore food e HoReCa dell'Europa centro-orientale**. Dal 2014, la fiera consente agli operatori del mercato di presentarsi, sviluppare nuovi affari e ampliare la propria rete professionale e le proprie conoscenze. Oltre all'Ungheria, i visitatori provengono principalmente da Austria, Italia, Polonia, Repubblica Ceca, Croazia, Slovacchia, Serbia e Romania.

La situazione economica degli ultimi anni ha portato con sé numerose sfide. A causa dell'evoluzione dei prezzi dell'energia e dei materiali, insieme alla diversa domanda di mercato, molti settori e imprese hanno dovuto far fronte a costi più elevati e a una crescente necessità di efficienza energetica. **SIRHA BUDAPEST consente ai professionisti di discutere e condividere le loro migliori pratiche e innovazioni nei settori dell'efficienza energetica e della sostenibilità.** Oltre a offrire loro l'opportunità di

**costruire la propria rete di contatti e condividere le proprie esperienze**, l'evento contribuisce anche al miglioramento della situazione economica consentendo ai partecipanti di **acquisire soluzioni alternative e di incrementare il proprio business**.

L'evento di **B2B** è organizzato **in modalità ibrida** dal 3 al 5 marzo:

- **in presenza: 3 marzo 2026** (Budapest – Albertirsai street 10 – HUNGEXPO)
- **online: 4-5 marzo 2026** (tramite la piattaforma b2match)

**Settori rilevanti:**

- Prodotti alimentari
- Bevande (alcoliche e analcoliche)
- Prodotti e attrezzature per panificazione e pasticceria
- Attrezzature e prodotti per caffè e bar
- Tecnologie per la cucina, macchinari e apparecchiature
- Tecnologie, igiene e servizi
- Macchinari e attrezzature per l'industria alimentare
- Arredi, tessuti e articoli per la tavola
- Attrezzature e prodotti per il settore alberghiero
- Tecnologie per il packaging e prodotti/attrezzatura per la logistica

Per maggiori informazioni: <https://www.sicindustria.eu/sirha-budapest-2026.htm>

**31ª AGROTICA B2B – 12- 15 marzo 2026**

Sicindustria, partner di EEN, promuove la partecipazione delle imprese ad AGROTICA, la più grande fiera agro-economica della Grecia e uno degli eventi più significativi del settore primario in Europa. Dal 1985, la fiera si svolge ogni due anni presso il Thessaloniki Exhibition & Congress Centre e rappresenta un punto di incontro centrale per la tecnologia agricola, l'innovazione e l'imprenditoria rurale. Oltre alla Grecia, vi partecipano buyer e operatori internazionali interessati alle ultime soluzioni in agricoltura, macchinari, tecnologie, packaging e servizi del settore. Incontri **B2B** presso gli stand degli espositori

- **in presenza: 12-15 marzo 2026** Thessaloniki Exhibition & Congress Centre

**Settori rilevanti:**

- Agricoltura e tecnologia agricola
- Macchinari e attrezzature per l'agricoltura
- Irrigazione e sistemi di gestione delle colture
- Trattamenti e fertilizzanti
- Packaging e logistica agroalimentare
- Servizi per l'agro-industria e consulenza tecnica
- Energia sostenibile e soluzioni green per il settore agricolo

Registrati su <https://www.b2match.com/e/b2b-at-31st-agrotica/components/62408/F2bNSmKgAgbg> entro il 9 marzo.

### **Sustainable Solutions Match 2026 – B2B online 16-27 marzo 2026**

Dal 16 al 27 marzo 2026, imprese e innovatori si incontrano online per condividere soluzioni sostenibili e circolari. L'evento, organizzato dalla rete Enterprise Europe Network in partnership con il progetto Up2Circ coordinato dalla Camera di commercio di Torino, offrirà sessioni tematiche e un B2B per favorire partnership e accelerare la transizione green tra "solution seekers" e "solution providers".

### **SiciliaWine B2B – 20- 23 marzo 2026 (in presenza)**

Sicindustria, partner di EEN, organizza SICILIAWINE 2026, un'esclusiva missione **incoming e B2B**, che mette in contatto i produttori di vino, olio e farine siciliani con buyer internazionali.

Questo evento è organizzato in collaborazione con i partner di Enterprise Europe Network, e il Sector Group Agrifood.

Un'opportunità unica per scoprire nuove eccellenze nel campo del vino dell'olio e delle farine da esportare sui mercati internazionali e stabilire relazioni commerciali a lungo termine.

#### **A chi è rivolto:**

- Produttori siciliani di vino, olio d'oliva e farine (cereali e grani antichi siciliani);
- Buyer internazionali: importatori, distributori, grossisti di cibo e bevande (inclusi vino e liquori); rappresentanti di catene alimentari, ipermercati/supermercati, agenti di acquisto per hotel e ristoranti, negozi di specialità alimentari e vinicole, marketplace di e-commerce.

Registrati su <https://www.b2match.com/e/sicily-on-wine-olive-grain> entro il 9 marzo.

Per maggiori informazioni: <https://www.sicindustria.eu/siciliawine2026.htm>

### **Alimentaria Open Innovation Challenge – 18 marzo al 9 aprile 2026**

Sicindustria, partner di EEN, promuove l'evento internazionale di **matchmaking B2B Alimentaria Open Innovation Challenge**, organizzato da ACCIÓ in collaborazione con i partner EEN del SG Agrifood. L'iniziativa crea opportunità di incontro tra **grandi aziende, PMI, enti pubblici e fornitori di tecnologie o soluzioni innovative** interessati alla collaborazione e allo sviluppo di soluzioni per sfide reali del settore food e agroalimentare. L'evento di **B2B** è organizzato **in presenza il 24 e il 25 marzo e online il 18–19 marzo e 8–9 aprile**.

#### **A chi è rivolto:**

- Grandi imprese (corporate) che propongono challenge di innovazione (challenge owners), previa approvazione da parte dell'organizzazione;
- PMI interessate a sviluppare soluzioni innovative per il settore agroalimentare
- Startup e fornitori di tecnologia (tech / solution provider) che propongono soluzioni in risposta alle challenge
- Enti pubblici coinvolti in progetti di innovazione e sviluppo tecnologico

Registrati su <https://www.b2match.com/e/alimentaria-open-innovation-challenge-2026> entro il 23 marzo.

### **Si svolgerà dal 15 Giugno al 17 Giugno 2026 a Dresda Germania Silicon Saxony Days (<https://silicon-saxony.de/sisax-events/20th-silicon-saxony-days/> )**

Un punto di incontro per chi guarda al futuro:

dall'Intelligenza Artificiale e i Sistemi Autonomi alla Sostenibilità e Transizione Verde, fino a IC Design, sviluppo di prodotto e competenze del futuro.

Un'occasione per connettersi con persone e tecnologie che stanno plasmando il domani.

L'Università di Palermo partner EEN in Sicilia aiuta l'organizzazione della partecipazione  
Per informazioni contattare *Francesco Cappello* email [een@unipa.it](mailto:een@unipa.it)

### Obiettivi

- Favorire la transizione delle imprese europee verso un'economia sostenibile e circolare.
- Supportare le PMI tecnologiche nel far conoscere e promuovere soluzioni concrete per la sostenibilità.
- Creare opportunità di matchmaking business-to-business, collegando domanda e offerta di innovazione green.
- Alcuni dei temi affrontati durante le sessioni tematiche
- Nature-based Solutions: soluzioni urbane per biodiversità, resilienza e benessere.
- Climate-smart Farming: agricoltura intelligente con AI, sensori e dati satellitari.
- Mobilità sostenibile: riduzione delle emissioni e ottimizzazione del traffico con tecnologie smart.
- Monitoraggio ambientale: utilizzo di dati satellitari per sicurezza e pianificazione.
- Costruzione circolare: materiali innovativi e approcci digitali per edilizia sostenibile.
- Gestione rifiuti e acque reflue: tecnologie per laboratori e strutture sanitarie.

La partecipazione è gratuita previa iscrizione sul sito  
<https://www.b2match.com/e/sustainablesolutionsmatch2026>

## 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.

I prossimo ciclo di tre webinar si concentra sulla **sostenibilità come guida strategica** per le nuove imprese.

**Giovedì 26 febbraio** il primo appuntamento - "*Start-up Sostenibili e SDGs: perché scegliere la sostenibilità conviene*" - approfondirà la centralità dei **17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile**, fissati dall'agenda ONU 2030, come leva per creare valore economico e sociale. E mostrerà come un business possa diventare competitivo proprio perché responsabile.

Gli incontri successivi, in programma **il 26 marzo e il 16 aprile**, metteranno poi a fuoco anche **la scelta degli strumenti finanziari** più adatti a ciascuna fase di sviluppo imprenditoriale e **le collaborazioni con le grandi imprese** attraverso il Corporate Venture Capital.



Interverranno dunque esperti, investitori, corporate e startup, con punti di vista complementari e casi concreti a supporto.

**La partecipazione è gratuita**, ma occorre iscriversi.

**Vuoi registrarti?** <https://forms.office.com/pages/responsepage.aspx?id=Zl3t-wrv6kegEOkeWTA67BmXUAuVclhEmCoRCMQtlHdURTkzNzJJODhNNVQ5T1BKQldNNV-AyQTRDUiQIQCN0PWcu&route=shorturl>

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

<https://www.openinnovation.regione.lombardia.it/it/iniziative/open-webinar>

### **H2Excellence - Le opportunità dell'idrogeno per le PMI**

**ENEA partner di Enterprise Europe Network** ed **ATENA** organizzano, nell'ambito del progetto **H2Excellence**, quattro **workshop formativi** con l'obiettivo di presentare alle piccole e medie imprese italiane le **opportunità legate all'uso dell'idrogeno**, attraverso:

- funzionamento della cogenerazione a idrogeno e settori applicativi
- inquadramento normativo e con focus su finanziamenti
- testimonianze dirette di aziende che stanno già sperimentando soluzioni cogenerative a idrogeno
- spazio dedicato a domande e confronto

**13 febbraio 2026:** COGENERAZIONE E SOLUZIONI ENERGETICHE A IDROGENO PER LE PMI

**25 febbraio 2026:** CELLE A COMBUSTIBILE PER LA MOBILITÀ PULITA

**26 febbraio 2026:** CELLE A COMBUSTIBILE STAZIONARIE NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

**27 febbraio 2026:** CELLE A COMBUSTIBILE A IDROGENO PER APPLICAZIONI MARITTIME

La partecipazione è gratuita previa registrazione sulla piattaforma <https://h2excellenceplatform.eu>

### **Focus Paese: esportare ed investire in Messico**

**25 febbraio 2026 – ore 15:30 – modalità online**

<https://www.sicindustria.eu/focus-paese-esportare-e-investire-in-messico.htm>

**Sicindustria**, partner di EEN, in collaborazione con lo **Studio Legale Cannizzo** e con il supporto dei partner **EEN Messico**, organizza il **25 febbraio 2026**, un incontro dedicato alle imprese interessate ad avviare o rafforzare percorsi di **internazionalizzazione** verso il **mercato messicano**. L'iniziativa offre una lettura pratica e aggiornata delle opportunità del Paese, con un inquadramento delle relazioni economiche Italia-Messico, dei settori a maggiore potenziale e dei più recenti sviluppi del quadro di cooperazione tra **Messico** e **Unione Europea**.

**Durante il webinar** verranno approfonditi gli aspetti **giuridici** e **operativi** essenziali per esportare e **investire**: strumenti societari e iter di costituzione, disciplina dell'investimento estero con relativi limiti e condizioni, nonché indicazioni utili per strutturare in modo efficace i contratti commerciali e gestire correttamente i rapporti con partner locali. Una sessione sarà inoltre dedicata al mercato del lavoro messicano, per fornire un primo orientamento su regole, prassi e principali criticità.

Uno spazio sarà riservato anche alle recenti **riforme legislative** in Messico, con una riflessione sulle opportunità e le sfide che ne derivano per le **imprese italiane**. A

completamento, una case history presenterà un'esperienza concreta di approccio e presenza sul mercato di un'impresa italiana.

Ai partecipanti saranno messi a disposizione materiali di approfondimento (guida legale aggiornata in italiano e brochure di presentazione) e sarà offerta la possibilità di richiedere **incontri one-to-one** online (circa 1 ora) per approfondire settori specifici o ricevere una consulenza preliminare su temi di interesse.

La partecipazione è **gratuita**.

Le imprese interessate potranno registrarsi attraverso il google form disponibile qui <https://forms.gle/HNLQqFuaLNaDDa557>

### Giappone webinar

Chi è interessato al mercato giapponese, si ricordano i numerosi webinar organizzati regolarmente dal partner EU-Japan Centre:

<https://www.eu-japan.eu/tags/webinar>

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

- [www.een-italia.eu](http://www.een-italia.eu)
- [www.bridgeeconomies.eu](http://www.bridgeeconomies.eu)
- [www.consorziobridgeeconomies.eu](http://www.consorziobridgeeconomies.eu)
- **Linkedin Enterprise Europe Network Italia**
- **pagina FB Enterprise Europe Network Italia**
- **Twitter @EEN\_Italia**

## 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://bit.ly/3sGRvOh>

L'aggiornamento è settimanale!

## **Dalla UE**

### European Competitiveness Fund e InvestEU: una partita ancora aperta per le PMI

L'European Competitiveness Fund (ECF) nasce con l'ambizione di rafforzare la competitività europea in un contesto globale sempre più complesso, segnato da transizioni tecnologiche, pressioni geopolitiche e nuove esigenze di autonomia strategica. L'impostazione generale del Fondo punta a concentrare risorse e strumenti, superando la frammentazione del passato. Ma proprio questa concentrazione solleva interrogativi rilevanti, soprattutto per quanto riguarda le piccole e medie imprese.

Una quota significativa delle risorse dell'ECF è destinata a confluire nell'InvestEU Instrument, con una dotazione stimata intorno ai 10 miliardi di euro. A questa si aggiunge una parte consistente delle risorse rimanenti che, per oltre la metà, dovrebbe essere



assorbita dai servizi di advisory di InvestEU, rafforzando l'assistenza tecnica e l'accompagnamento agli investimenti.

Si tratta di una scelta coerente con l'obiettivo di sostenere progetti strutturati, investimenti complessi e iniziative ad alto potenziale. Tuttavia, una volta considerate queste componenti, ciò che resta disponibile per altri interventi appare limitato.

Il residuo dell'ECF dovrebbe infatti coprire ambiti cruciali come le competenze – dal Support for Skills Development alla European Skills Guarantee, gestiti da DG EMPL – e una serie di programmi fondamentali per le PMI: gli European Digital Innovation Hubs (eDIH), Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE) e, potenzialmente, un nuovo strumento (rete e piattaforma?) in grado di mettere a sistema l'esperienza dell'attuale European Cluster Collaboration Platform (ECCP) e della Enterprise Europe Network (EEN).

Il quadro che emerge è quello di un Fondo chiamato a sostenere molti obiettivi con risorse relativamente concentrate, in cui il rischio non è tanto l'inefficacia degli strumenti, quanto la loro insufficienza rispetto alla platea di imprese interessate.

In particolare, resta aperta la questione delle PMI non innovative o a bassa intensità tecnologica, che costituiscono la maggioranza del tessuto produttivo europeo e rappresentano l'ossatura dell'economia reale. Sono imprese che generano occupazione diffusa, valore aggiunto territoriale e coesione sociale, ma che difficilmente rientrano nei profili tipici dei grandi strumenti finanziari o dei programmi più avanzati.

Per queste imprese, l'accesso a strumenti come InvestEU o a servizi di advisory sofisticati non è scontato. E se le risorse residue dell'ECF devono coprire contemporaneamente competenze, reti, accompagnamento e supporto operativo, il rischio è che l'impatto si diluisca, lasciando scoperta proprio quella base produttiva che garantisce stabilità al sistema economico.

Il punto non è mettere in discussione l'orientamento strategico dell'ECF, né opporre PMI tradizionali e imprese innovative. Il punto è riconoscere che la competitività europea non si costruisce solo sulle punte più avanzate, ma anche sulla capacità di accompagnare un'ampia platea di imprese nei percorsi di adattamento, transizione e rafforzamento.

Per questo, il tema delle risorse resta centrale. Se l'ECF vuole essere davvero uno strumento inclusivo e sistemico, servono fondi adeguati per sostenere non solo gli investimenti di frontiera, ma anche i programmi e le reti che rendono le politiche europee accessibili e praticabili per la maggioranza delle PMI. Senza questo equilibrio, il rischio è che la competitività resti un obiettivo ambizioso, ma parzialmente raggiunto.

*Fonte: MosaicoEuropa 1/2026*

## **La corsa globale all'innovazione: cosa ci dice il 2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard**

Il 2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard rappresenta uno strumento chiave per comprendere l'evoluzione degli investimenti privati in ricerca e sviluppo (R&S) a livello internazionale e il posizionamento dell'Unione europea rispetto ai principali competitor globali. L'edizione 2025 esamina i dati finanziari delle 2.000 imprese che effettuano i maggiori investimenti in R&S, responsabili di oltre il 90% della spesa privata mondiale. L'analisi si colloca nel quadro dell'obiettivo dell'Unione europea di raggiungere un livello di investimenti in R&S pari al 3% del PIL ed è coerente con le priorità delineate dal Competitiveness Compass.

Dall'analisi emerge un quadro articolato degli investimenti globali in ricerca e sviluppo: nel 2024 la spesa in R&S ha continuato a crescere, seppur con differenze significative tra le principali aree geografiche. Le imprese statunitensi mantengono una posizione di forte leadership, in particolare nei settori ICT software, ICT hardware e salute, mentre le imprese europee registrano una crescita più contenuta, pari al 2,9%, segnando il ritmo di crescita più moderato dal periodo pandemico.

Il profilo settoriale degli investimenti europei in R&S rimane fortemente concentrato nel settore automotive, che assorbe la quota più elevata della spesa, pur in presenza di una dinamica di crescita più contenuta rispetto ai principali competitor globali. Nel 2024 si osservano inoltre segnali positivi in alcuni settori strategici, tra cui l'energia elettrica e le rinnovabili, nonché l'aerospazio e la difesa, in linea con le priorità europee in materia di transizione verde e sicurezza.

Nel complesso, il 2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard fornisce un'analisi articolata e multilivello degli investimenti industriali in ricerca e sviluppo, combinando una lettura dei principali trend globali con un confronto settoriale e geografico tra le imprese europee e i principali competitor internazionali. L'evidenza di una forte concentrazione degli investimenti in pochi comparti chiave, l'approfondimento sulle 800 maggiori imprese europee e l'attenzione ai processi di internazionalizzazione della R&S e alle tecnologie verdi, rendono il Scoreboard una base conoscitiva essenziale per orientare le politiche dell'Unione in materia di competitività, innovazione e autonomia strategica.

*Fonte: MosaicoEuropa 1/2026*

## **Investimenti e competitività: la fiducia delle imprese italiane tra resilienza e nuove sfide**

Secondo i risultati dell'EIB Investment Survey (EIBIS) 2025, il sistema produttivo italiano continua a mostrare una sostanziale solidità nelle aspettative di investimento, anche a fronte di livelli leggermente inferiori rispetto agli anni precedenti. Nell'ultimo anno, l'80% delle imprese ha dichiarato di aver proseguito negli investimenti, seppur con rilevazioni in calo rispetto all'87% del periodo precedente e al di sotto della media europea. Tuttavia, le prospettive restano positive: il 27% delle imprese prevede un aumento degli investimenti nel 2026, a fronte del 16% che ne anticipa una riduzione, delineando un saldo nettamente più favorevole rispetto alla media UE.

A trainare questa dinamica sono soprattutto le imprese di maggiori dimensioni e quelle attive nelle infrastrutture, mentre il comparto delle costruzioni mantiene un atteggiamento più prudente. Nel confronto europeo, le imprese italiane si distinguono per un più elevato ottimismo sulle prospettive del proprio settore, segnale di una fiducia diffusa nella capacità di adattamento e nella tenuta della domanda.

Un elemento rilevante riguarda la composizione degli investimenti. Una quota significativa è destinata agli asset immateriali, con una crescente attenzione a software, formazione, ricerca e miglioramenti organizzativi. Questo orientamento riflette una strategia sempre più rivolta all'espansione e all'innovazione piuttosto che alla semplice sostituzione del capitale esistente, in linea con l'esigenza di rafforzare la competitività di medio-lungo periodo.

Permangono tuttavia alcune criticità. L'adozione dell'intelligenza artificiale rimane limitata rispetto ai partner europei, evidenziando un potenziale ancora inespresso sul fronte della trasformazione digitale avanzata. Analogamente, sebbene la maggioranza delle imprese abbia intrapreso azioni legate al rischio climatico, queste si concentrano prevalentemente su strumenti assicurativi, mentre risultano meno diffuse misure strutturali di mitigazione e adattamento.

Il quadro che emerge è coerente con quanto sottolineato dall'EIB Investment Survey 2025 (vedi ME 23, 2025), che richiamava l'Europa – e l'Italia – davanti al bivio degli investimenti come snodo decisivo per la competitività futura. I dati confermano che la direzione è tracciata: la sfida ora è accelerare, trasformando la fiducia in investimenti capaci di sostenere innovazione, sostenibilità e crescita.

*Fonte: MosaicoEuropa 1/2026*

# 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 ucraino di abbigliamento femminile con 18 anni di esperienza offre produzione con marchio privato, servizi OEM e cucitura su contratto di abbigliamento casual, taglie forti e abbigliamento sportivo con capacità mensile scalabile e approvvigionamento flessibile dei materiali (BOUA20260106001):** Il produttore ucraino di abbigliamento di Khmelnytskyi, con quasi 20 anni di esperienza, è specializzato in moda femminile, abbigliamento casual e capi taglie forti. L'azienda produce collezioni con il proprio marchio e offre servizi OEM che includono l'adattamento del design, lo sviluppo di campioni e la cucitura su contratto. Con una capacità mensile fino a 50.000 unità, è alla ricerca di distributori, importatori o marchi di moda per partnership di produzione e distribuzione.

**Produttore turco offre partnership commerciali per integratori alimentari e prodotti biocidi (BOTR20260130008):** Un produttore di medie dimensioni con sede in Turchia, operante nel settore degli integratori alimentari e dei biocidi, offre una produzione industriale certificata GMP e ISO. L'azienda fornisce servizi di produzione conto terzi di compresse e capsule e produce disinfettanti e antisettici autorizzati per uso medico e pubblico. Si ricerca una cooperazione commerciale per stabilire partnership a lungo termine con distributori che garantiscano l'accesso al mercato e una fornitura conforme.

**Azienda slovacca specializzata nella saldatura di condutture industriali e nell'assemblaggio meccanico cerca partnership (BOSK20260126022):** l'azienda di servizi tecnici e industriali fondata nel 2014, specializzata nella saldatura di tubazioni, assemblaggio meccanico, assemblaggio di impianti antincendio e prefabbricazione, ricerca partnership internazionali con appaltatori EPC, società di ingegneria e imprese di costruzione per subappalti e cooperazione a lungo termine su progetti industriali e infrastrutturali.

**Azienda francese che commercializza quad elettrici (ATV a 4 ruote) per professionisti (agricoltura, spazi verdi, sicurezza privata...) è alla ricerca di partner commerciali (BOFR20251202021):** L'obiettivo di questa giovane PMI francese è rivoluzionare l'uso dei

quad per i professionisti. Finora gli unici produttori di quad elettrici erano asiatici e nordamericani. Il primo quad elettrico assemblato in Francia è potente, versatile, robusto e silenzioso.

**Produttore rumeno di mobili in legno massello e fornitore di servizi di progettazione di mobili cerca partner commerciali internazionali nell'ambito di accordi commerciali o di subappalto (BORO20260126023):** L'azienda rumena è attiva nella produzione di mobili in legno massello e impiallacciato e nella progettazione di mobili. La gamma di prodotti dell'azienda comprende una varietà di articoli di arredamento realizzati con legno di provenienza locale, legno importato e impiallacciate. Oltre all'offerta di prodotti standard, l'azienda fornisce servizi di progettazione per soluzioni di arredamento personalizzate, integrando le esigenze dei clienti con le capacità produttive. L'azienda è alla ricerca di nuovi partner nell'ambito di accordi commerciali o di outsourcing.

## **Richieste commerciali**

**Azienda italiana impegnata nella produzione e commercializzazione di erbe aromatiche, condimenti e specialità locali, con una linea di prodotti dedicata al settore HORECA, è alla ricerca di distributori internazionali e agenti commerciali (BOIT20250429023).**

Fondata nel 2020 a Catania, i prodotti sono coltivati vicino all'Etna, valorizzando qualità organolettiche, sostenibilità e tradizione gastronomica. Include salse tipiche, aromatizzati, basi per cucina e snack salutari. Dal 2025 l'azienda ha ampliato la produzione con sali aromatizzati, miscele per panatura, brodi vegetali e snack Trinacria, tutti senza glutine, conservanti o coloranti. È alla ricerca di importatori, distributori, rivenditori e agenti commerciali interessati ai prodotti.

**Azienda spagnola cerca soluzioni innovative per il settore sanitario e tecnologico da implementare in ospedali o aziende correlate (BRES20260130011):** L'azienda con una vasta esperienza nel settore tecnologico e una profonda conoscenza del settore sanitario, è alla ricerca di prodotti e tecnologie innovativi da introdurre, convalidare e diffondere sul mercato, fungendo da collegamento tecnico e commerciale e sfruttando una rete consolidata di contatti con aziende, ospedali ed ecosistemi di innovazione nella propria regione.

**Azienda danese importatrice cerca fornitori certificati di ingredienti biologici UE (BRDK20260129008):** Una PMI danese attiva nel settore della vendita all'ingrosso di alimenti biologici è alla ricerca di produttori e trasformatori certificati biologici di nocciole, semi di zucca e semi di girasole. L'azienda fornisce ingredienti biologici a clienti professionali e cerca accordi di fornitura a lungo termine con partner affidabili in grado di consegnare grandi quantità (attualmente indicate come circa 75 tonnellate all'anno) adatte al mercato europeo.

**Azienda greca cerca fornitore internazionale di urea per autotrazione, con contratto di fornitura (BRGR20260121003):** Un'azienda greca attiva nella produzione di liquidi, riempimento e confezionamento per il settore automobilistico è alla ricerca di una collaborazione con produttori internazionali e fornitori all'ingrosso di urea per autoveicoli. La collaborazione è prevista nell'ambito di un accordo di fornitura a lungo termine.

**E-commerce sloveno specializzato in prodotti per gatti cerca fornitori di prodotti non alimentari per gatti (BRSI20260120009):** E-commerce sloveno specializzato in prodotti per gatti alla ricerca di fornitori di prodotti non alimentari che migliorino il benessere dei felini e facilitino la cura quotidiana da parte dei proprietari. Aperti ad accordi di vendita e sviluppo congiunto/co-branding/distribuzione per UE, Balcani, Scandinavia.

**PMI francese cerca un accordo di fornitura per assicurarsi la fornitura di anelli in legno, preferibilmente in faggio (BRFR20251219027):** l'azienda è specializzata nella

produzione di setacci artigianali finemente regolati utilizzando un know-how autentico. La PMI è alla ricerca di un accordo di fornitura per cerchi in legno di faggio.

## **Offerte tecnologiche**

**PMI francese che sviluppa un processo avanzato di gassificazione a vapore per raffinare flussi di rifiuti organici misti e imprevedibili (biogenici e plastici) in idrogeno e CO<sub>2</sub> pura per prodotti a base di carbonio è alla ricerca di partnership di ricerca e sviluppo o dimostrazione (TOFR20260130020):** La PMI francese ha sviluppato un processo senza combustione che converte i rifiuti organici solidi in idrogeno rinnovabile e prodotti a base di carbonio di grande valore. Il suo profilo di temperatura controllato garantisce un elevato rendimento di idrogeno e tollera un'ampia variabilità delle materie prime, dalla biomassa alla plastica. L'idrogeno è un prodotto chiave, mentre la CO<sub>2</sub> viene catturata e immagazzinata in materiali commerciali. Progettato per un uso su piccola scala e decentralizzato, è in grado di produrre idrogeno a circa 1 € al kg.

**Università spagnola offre un agente antibatterico per applicazioni sanitarie (TOES20260128009):** Un gruppo di ricerca universitario spagnolo propone un innovativo agente antibatterico per diverse applicazioni sanitarie. La presente invenzione riguarda composti violi geni come agenti antibatterici, applicabili alla pulizia e alla disinfezione di superfici e strumenti in ambito medico, nonché al trattamento di infezioni batteriche. L'università è alla ricerca di un accordo commerciale con assistenza tecnica.

**Cercasi partner tecnologici e commerciali per l'espansione del mercato (TODE20260128003):** L'azienda con sede in Germania progetta, costruisce e integra satelliti personalizzati per missioni in orbita terrestre bassa (LEO). La loro capacità di personalizzare in massa soluzioni satellitari consente loro di portare in orbita le missioni in una frazione del tempo normalmente necessario. L'azienda sta crescendo rapidamente ed è ora alla ricerca di partner commerciali e tecnologici internazionali.

**Azienda turca specializzata nella trasformazione digitale del settore marittimo e della manutenzione marittima (TOTR20260122021):** L'azienda fornisce soluzioni NDT con droni per ispezioni remote e misurazioni dello spessore su navi, serbatoi di stoccaggio, gru e strutture di ingegneria civile. Grazie a questa competenza tecnologica, l'organizzazione ha anche sviluppato dispositivi portatili per il rilevamento del pescaggio, sistemi di analisi statica e del livello dei serbatoi delle navi, nonché unità di controllo remoto per droni. L'azienda è pronta a offrire i propri prodotti e servizi all'interno dell'Unione Europea attraverso la cooperazione con partner strategici e mira a crescere insieme attraverso la collaborazione.

## **Richieste tecnologiche**

**Produttore rumeno di lavelli in granito cerca partner tecnici per la manutenzione delle attrezzature di produzione e l'aggiornamento tecnologico (TRRO20260114017):** Un produttore rumeno di lavelli e lavabi in granito è alla ricerca di partner tecnici internazionali per la manutenzione, l'ammodernamento e il miglioramento delle proprie attrezzature di produzione. L'azienda è interessata a una cooperazione tecnica a lungo termine volta ad aumentare l'efficienza, l'automazione e la qualità dei prodotti.

**Ottimizzazione del processo di lavorazione dell'argento 925 per la produzione additiva MoldJet nel settore della gioielleria di lusso (TRCH20251216014):** PMI svizzera produttrice di gioielli di lusso è alla ricerca di soluzioni avanzate per la lavorazione dell'argento 925 mediante produzione additiva MoldJet. L'obiettivo è ottenere una densità quasi totale, un'elevata qualità superficiale e un restringimento controllato per la produzione di gioielli certificati. La tecnologia deve essere testata in laboratorio o disponibile per la dimostrazione. Si ricerca una collaborazione di ricerca e sviluppo con specialisti dei materiali e dei processi.



## **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](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

Camera di Commercio 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 <sup>(1)</sup>

Sicindustria

SPIN - Ricerca, Innovazione e Trasferimento Tecnologico S.r.l. <sup>(2)</sup>

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

---

<sup>(1)</sup> opera in Campania e Puglia.

<sup>(2)</sup> opera in Calabria e in Basilicata

**[www.consorziobridgeeconomies.eu](http://www.consorziobridgeeconomies.eu)**

**[www.een-italia.eu](http://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)*