



# mosaico EUROPA



Newsletter Numero 9

12 maggio 2017

## L'INTERVISTA

Jacopo Losso, Direttore del Segretariato di European Business Angels Network (EBAN)



**Quali sono i principali servizi messi a disposizione da EBAN?**

EBAN – European Business Angels Network – è un'associazione di categoria senza scopo di lucro fondata nel 1999 che rappresenta gli investitori informali (business angel) e gli altri investitori in capitale di rischio a livello europeo. Membri di EBAN sono inoltre gli altri stakeholder dell'ecosistema del-

le PMI, tra cui acceleratori, incubatori, università, centri di ricerca e anche Camere di Commercio. EBAN, attraverso la sua rete di 191 membri sparsi tra 53 paesi fra Europa, Medio Oriente, Americhe e Africa, contribuisce a sviluppare e coordinare l'attività degli investitori business angel e a promuovere investimento nel capitale di rischio delle star-

*(continua a pag. 2)*

## PASSAPAROLA

### Il rilancio decisivo del Mercato Interno

La recente pubblicazione della proposta di Regolamento sul *Single Digitale Gateway (SDG)*, rappresenta un passo importante verso la realizzazione del mercato interno. Dalla digitalizzazione di singole procedure, già prevista in specifiche norme europee per appalti pubblici, qualifiche professionali e direttiva servizi (quest'ultima attraverso i Punti di Singolo Contatto ospitati sul portale [impresainungiorno.go.it](http://impresainungiorno.go.it), che vede un ruolo centrale del sistema camerale) ad un progetto organico che propone, per cittadini e imprese, un quadro di accesso digitale unico a procedure, informazioni e servizi di assistenza necessari ad operare all'interno del mercato unico. Non si vuole creare un nuovo strumento, ma interconnettere le informazioni di qualità già disponibili in tutti gli Stati membri o che gli stessi saranno chiamati ad implementare progressivamente. Un unico punto di ingresso, il portale [Your Europe](http://Your Europe), che sarà rinnovato e collegato ad un nuovo motore di ricer-

ca che agirà sulle pagine notificate dagli Stati membri e verificate qualitativamente dalla Commissione. L'obiettivo è ambizioso e l'approccio proposto dalla Commissione è progressivo. Il regolamento proposto sarà inizialmente attivato solo su 13 procedure, di cui 5 relative alle imprese: la registrazione delle attività (all'interconnessione dei registri europei, ormai in dirittura di arrivo, Unioncamere e Infocamere lavorano per l'Italia da un paio d'anni a fianco del Ministero), la registrazione alla previdenza sociale di addetti e datori di lavoro, la notifica di fine contratto, sempre presso la previdenza sociale, il pagamento dei contributi previdenziali. Il 50% delle informazioni che fanno parte delle procedure selezionate sono di fatto già online per gli utenti nazionali ma solo il 39% le rende disponibili anche per gli europei. Un gap linguistico che ha in Francia, Slovenia, Austria ed Italia i ritardi maggiori. Italia che risulta, peraltro, al terz'ultimo posto nella digitalizzazione

delle 13 procedure oggetto della proposta. È innegabile che la sfida che le amministrazioni nazionali hanno davanti a loro sia grande ma non insormontabile, se ben 17 Stati membri hanno inviato qualche settimana fa alla Commissione una lettera di sostegno all'iniziativa. Peraltro i benefici economici, così come presentati, sono rilevanti: a fronte di un costo annuale per la Commissione di 2.2 milioni di euro e per tutti i 27 di 5,9 milioni di euro i cittadini potranno risparmiare annualmente 855.000 ore e le imprese tra 11 e 55 miliardi di euro. I prossimi mesi saranno impegnativi per raggiungere un accordo con Consiglio e Parlamento europeo sul testo finale del regolamento, di cui si prevede l'adozione nella seconda metà del 2018. Da quel momento, in due anni il SDG sarà pienamente operativo; e per il Mercato Unico sarà forse il passaggio decisivo.

*flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu*



tup e PMI con il fine di alimentare la crescita economica e promuovere l'imprenditorialità. La nostra associazione rappresenta una categoria di investitori che nel 2016 hanno investito all'incirca 6 miliardi di Euro in imprese.

EBAN si occupa di promuovere lo scambio di esperienze e conoscenze tra i propri membri, di appoggiare lo sviluppo e la crescita di gruppi di investitori a livello locale e nazionale, di facilitare l'incontro sia fra gli investitori e gli altri membri della rete in diverse regioni che fra questi ultimi e le startup/PMI più innovative. La nostra associazione è anche attiva nell'ambito della ricerca e annualmente produce l'unico rapporto che descrive a livello europeo il mercato degli investitori informali. La missione di EBAN è quella di creare una *nazione di investitori* che possano contribuire alla crescita economica a livello nazionale e globale, alla creazione di nuovi posti di lavoro e al miglioramento della nostra società.

### **La Commissione europea ha deciso di concentrare la sua azione su startup e scale-up. Quale il vostro giudizio sulle azioni proposte?**

Accogliamo con grande entusiasmo questa scelta della Commissione! Sia le startup ma soprattutto le scaleup sono in grado di creare ricchezza e numerosi posti di lavoro, offrendo una risposta alla crisi economica che ancora caratterizza gran parte dell'UE. Fino a poco fa si sentiva solamente parlare di programmi per aiutare le nuove idee di business, idee che spesso e volentieri non si traducono in imprese sostenibili nel medio-lungo periodo. Oggi finalmente esistono diversi programmi che aiutano le startup a crescere rapidamente, gettando così anche le basi per i cosiddetti *Unicorn made in the EU* come Skype, BlaBlaCar, Spotify, Zalando, etc., e soprattutto a trattenerle qui in Europa. Infatti, ogni anno, purtroppo, vediamo moltissimi imprenditori europei, tra cui moltissimi italiani, che lasciano il vecchio continente per la Silicon Valley dove invece crescere rapidamente non è troppo un problema. Certamente, non

saranno soltanto i supporti finanziari offerti dall'UE a permettere maggiori numeri di scale-up qui in Europa. Con mercati interni negli stati membri assai ridotti rispetto a quelli americani e cinesi e imprese che sempre più spesso nascono "globali", serve rivedere al più presto il nostro "mercato unico europeo" e semplificare la vita da un punto di vista legale e burocratico a chi vuole portare il proprio business in altri paesi dell'Unione.

### **Quali i principali progetti europei che vedono attualmente la partecipazione di EBAN?**

Al momento EBAN sta lavorando su due progetti europei facenti parte del programma Horizon 2020: ePlus Ecosystem (<http://www.epluseurope.eu/>) e InvestHorizon (<http://investhorizon.eu/>). Entrambi i progetti si occupano sia di preparare gli imprenditori a interloquire in maniera efficace con potenziali investitori, raggiungendo il cosiddetto stato di "investment readiness", sia di facilitare l'incontro tra imprenditori e gli investitori nella vita reale e online. Capire cosa interessa a un investitore in una impresa è una parte fondamentale per poter raggiungere il famoso investimento. Tramite questi progetti, non solo aiutiamo gli imprenditori a capire la mentalità degli investitori, ma soprattutto li aiutiamo a chiarire il loro progetto imprenditoriale per renderlo il più efficace possibile. Un ulteriore aspetto da non sottovalutare in queste e altre nostre iniziative è la possibilità di ampliare la propria rete di conoscenze incontrando non solo persone nuove, ma soprattutto potenziali clienti e collaboratori. Siamo particolarmente orgogliosi di InvestHorizon che sta per concludersi non grande successo per EBAN, infatti sei

imprese che hanno partecipato ai nostri eventi hanno ottenuto più di 35,5 milioni di investimenti; lo studio non si è ancora concluso e siamo certi che molte altre hanno raggiunto questo traguardo.

### **Il finanziamento dell'innovazione ha una dimensione transnazionale: come rafforzare la collaborazione con le realtà territoriali come le Camere di Commercio?**

Oggi quello che più conta in qualsiasi ambito è fare parte di un ecosistema ben collegato di organizzazioni e persone. Fare rete è probabilmente tra le iniziative più utili e allo stesso tempo semplici che si possano realizzare per promuovere la cooperazione transnazionale, anche nel caso dei finanziamenti verso l'innovazione. Gli investimenti/finanziamenti infatti avvengono più facilmente se esiste fiducia reciproca tra le parti e la fiducia si crea solamente con il tempo e con gli incontri fra le persone facenti parte dello stesso ecosistema. EBAN già da tempo riconosce il ruolo chiave che hanno le Camere di Commercio all'interno dell'ecosistema delle PMI e dell'innovazione. Circa un anno e mezzo fa abbiamo stretto un accordo con la ICC-World Chamber Federation (<https://iccwbo.org/chamber-services/world-chambers-federation/>) (<https://iccwbo.org/media-wallnews-speeches/chambers-partner-with-business-angels-for-entrepreneurship-growth/>) per lavorare più a stretto contatto con tutte le Camere di Commercio internazionali a livello globale e aiutare più imprenditori a trovare investitori internazionali. Molte sono le Camere di Commercio facenti parte della nostra rete EBAN e invitiamo molte altre ad unirsi.

*info@eban.org*



# OSSERVATORIO EUROCHAMBRES

## Le camere europee in vetrina



### Switch on Europe: riflettori accesi sui futuri imprenditori europei

In Europa 3 insegnanti su 4 non si sentono incoraggiati a portare innovazione tra i banchi di scuola e ben il 40 % delle aziende europee ha difficoltà a selezionare personale con competenze adeguate. In un'epoca in cui una priorità fondamentale dell'Unione europea è l'implementazione dell'agenda per l'occupazione, la crescita e l'innovazione, l'istruzione dei giovani all'imprenditorialità diventa parte della soluzione. Con una raccolta di oltre 60 buone pratiche, la produzione di raccomandazioni e l'organizzazione di *peer learning activities*, EE-HUB (vedi ME N°5/2015) si conferma uno dei più validi network europei nel settore dell'educazione all'imprenditorialità. Il 4 maggio scorso, la rete ha organizzato a Bruxelles una tavola rotonda per lanciare ufficialmente insieme ai suoi partner, tra cui EUROCHAMBRES, la campagna [Switch on Europe](#), il cui obiettivo è sensibilizzare i cittadini europei e gli *stakeholder* sulla necessità di promuovere un'istruzione imprenditoriale in Europa e incoraggiarne

la partecipazione attiva. In tale contesto, è stato evidenziato il ruolo fondamentale della *Business community* e delle organizzazioni intermedie, tra cui le Camere di Commercio europee, anche grazie alla promozione di numerosi progetti pilota che coinvolgono scuole e istituti di formazione. Con

questa iniziativa, EE-HUB ha presentato inoltre una mappa virtuale, che permette di "accendere i riflettori" sui *decision maker* impegnati a livello europeo nell'istruzione imprenditoriale (per l'Italia, la MEP Silvia Costa). Tutto ciò alla luce dell'impatto positivo che questo tipo di formazione produce sulla consapevolezza imprenditoriale dei giovani studenti: si è stimato, infatti, che chi ha avuto un'esperienza imprenditoriale a scuola ha maggiori probabilità di iniziare una propria attività e di diventare un lavoratore più indipendente e responsabile.

[office@unioncamere-europa.eu](mailto:office@unioncamere-europa.eu)

### Una seconda opportunità ai rifiuti: l'esperienza tedesca

Nel 2014 le Camere di Commercio tedesche (DIHK) hanno messo a disposizione degli utenti lo strumento [Recycling boerse](#), in grado di promuovere e sviluppare i business legati al riciclaggio dei rifiuti. Con oltre 20 mila visualizzazioni all'anno, la piattaforma regala ai membri del sistema camerale e non l'opportunità di ricercare fornitori e/o clienti interessati allo sfruttamento di rifiu-

ti riciclabili, scarti di produzione e di materie prime secondarie. Il servizio, che risulta principalmente gratuito, non si rivolge dunque ai beni cosiddetti di seconda mano, ma ai residui delle materie prime di vario genere che risultano comunque commerciabili. Dal punto di vista pratico, il sito offre la possibilità di limitare l'indagine ad alcuni parametri come ad esempio: la tipologia di sostanze vendute e/o offerte (oltre 13 diversi macro gruppi, ad esempio vetro, cartone, imballaggi, materiali edili e così via), la regione geografica di riferimento oppure il codice postale. Il motore di ricerca elencherà così una lista dei risultati ottenuti in linea con i criteri preferiti, permettendo di stampare le informazioni tramite una visualizzazione dettagliata delle voci. Gli annunci saranno visibili sino ad un anno dalla loro pubblicazione, a meno che l'inserzionista non scelga un periodo più breve: questo per evitare che le offerte e le ricerche non risultino ridondanti nel lungo periodo e che quindi abbiano una maggiore probabilità di risultare valide. Tuttavia, entro due settimane dalla scadenza dell'annuncio, l'utente riceverà un messaggio di notifica da parte della Camera che ne richiede l'eventuale estensione per un massimo di altri 12 mesi.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)



### Network di condivisione: il caso - studio Healthcommunity

Il settore sanitario tecnologicamente specializzato rappresenta un business in continua crescita in tutta Europa, visto lo sviluppo di nuove tecniche di ricerca e di metodi di trattamento innovativi che stanno comportando una vera e propria rivoluzione nel campo sanitario. Tuttavia, la creazio-



ne di un unico e armonizzato network che permetta la comunicazione efficiente fra i vari Paesi – ciascuno caratterizzato dal proprio sistema sanitario e quadro politico – e la difficoltà di incorporare nuovi prodotti e servizi da inserire nei processi esistenti risultano due tra le maggiori problematiche del settore a livello comunitario. A questo proposito, la Camera di Commercio delle Fiandre VOKA, con la collaborazione di oltre 165 partner nazionali e internazionali profit e no-profit, ha sviluppato [Healthcommunity](#), una piattaforma che ha l'obiettivo di facilitare lo scambio di conoscenze ed esperienze sulle innovazioni nel settore sanitario. Questa rete, che quest'anno ha scelto di focalizzarsi su specifiche temati-

che come il lavoro e la salute, l'assistenza integrata, la digitalizzazione e l'internazionalizzazione, si propone di sviluppare nuovi servizi, prodotti e tecnologie da commercializzare più rapidamente e che possano contribuire alla creazione di un valore aggiunto al sistema. Sul piano operativo, la piattaforma diffonde le varie azioni intraprese, le innovazioni presenti sul mercato e quelle che necessitano di eventuali azioni complementari. A coronamento del successo di questo network, il Belgio ospiterà il prossimo 26 novembre la conferenza annuale sull'internazionalizzazione nel settore sanitario, in cui saranno messe in risalto le migliori best practices a livello europeo.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)

# A MISURA CAMERALE

## Un focus sulla legislazione UE

**European Data Market: il valore reale di un mercato digitale**

L'innovazione digitale è uno dei principali generatori di valore per l'economia europea nel suo complesso: i *data* costituiscono, infatti, un catalizzatore per la crescita, l'innovazione e la digitalizzazione in tutti i settori dell'UE, in particolare per le PMI e le start-up. La Commissione europea ha voluto calcolare tale valore ricorrendo a uno strumento di monitoraggio ([European Data Market Monitoring Tool](#))

creato ad hoc per

misurare l'impatto socio-economico e i *trend* della *data-economy* nell'UE. I risultati, che sono stati pubblicati recentemente nell'ambito dell'[European Data Market study](#), evidenziano una tendenza di costante crescita dell'industria dei dati nell'UE. Oltre 6 milioni di lavoratori europei si sono occupati di digitale nel 2016 e il valore crescerà del 14,1% entro il 2020, toccando così il picco di 10,43 milioni di *data-workers*. Sono invece ben 255.000 le società che nel 2016 hanno lavorato sui *data*, cifra che è destinata ad aumentare di oltre 100 mila unità nel 2020. Si stima che il valore del mercato europeo dei prodotti e servizi digitali – calcolato in 59,5 miliardi di euro nel 2016 (circa il 2% del PIL europeo) – arriverà quasi a duplicarsi nel 2020, in uno scenario caratterizzato da un ruolo sempre più decisivo dell'innovazione digitale e da investimenti sempre più considerevoli nell'ICT. Per l'Italia si prevede una contenuta ma effettiva crescita del valore del *data market*, che passerà da 4.606 M € a oltre 6.300 M €.

[office@unioncamere-europa.eu](mailto:office@unioncamere-europa.eu)

### Una visione d'insieme sull'innovazione regionale: RIM PLUS

La piattaforma [Regional Innovation Monitor Plus](#), finanziata dalla Commissione Europea e lanciata nel 2010, permette di accedere alle migliori pratiche regionali in materia di innovazione per avere una visione comparativa a livello europeo. RIM



Regional Innovation Monitor Plus

**SOLVIT: uno strumento potenzialmente utile ma poco conosciuto**

La Commissione e gli Stati membri hanno istituito la rete SOLVIT nel 2002. Essa si occupa gratuitamente di risol-

vere problemi di cittadini e imprese. Quali? Quelli transfrontalieri causati da una potenziale violazione da parte di un'autorità pubblica del diritto dell'Unione che disciplina il mercato interno. Per le imprese, nel mirino i problemi afferenti ai rimborsi IVA per i prodotti acquistati in un altro paese UE, le prestazioni di servizi, la commercializzazione dei beni. Dalla sua creazione, SOLVIT ha registrato una sostanziale evoluzione. Il numero dei casi trattati è attualmente 40 volte superiore a quello registrato inizialmente. L'esperienza è valutata positivamente dalla Commissione europea che vuole rafforzare la rete. Dei 2228 casi trattati nel 2015 (risolti l'89%) solo 107 quelli presentati dalle imprese (con un tasso di risoluzione che scende all'80%). Quali i tempi di risoluzione? La media è di 69 giorni. Nell'*Action Plan of Reinforcement of SOLVIT* presentato a maggio, la Commissione sottolinea come sia fondamentale aumentare la visibilità dello strumento sia sulla rete che fuori per potenziarlo e traghettare il suo utilizzo verso le imprese. Solo il 4% dei casi sottoposti alla rete proviene da queste ultime. A tal fine le Camere di Commercio potrebbero agire come partner potenziali per attività congiunte di informazione e di *awareness-raising*. Tra le altre misure adottate, vi sono quelle volte ad aumentare la qualità del servizio, attraverso la formazione del personale dei centri SOLVIT, l'aumento dello staff, nonché misure per promuovere il *knowledge sharing*, finanziate dal programma COSME 2018.

Tra le finalità per cui è stato creato il portale, va ricordata quella di contribuire allo sviluppo di spazi di collaborazione e scambio a livello europeo per i differenti stakeholders attraverso l'organizzazione di workshops. Sono disponibili i report di questi ultimi, nonché rapporti divisi per area tematica e per regione. Tra i report regionali prodotti, nel 2016 figurano quelli di Puglia, Lombardia e Trentino.

[diana.marcello@unioncamere-europa.eu](mailto:diana.marcello@unioncamere-europa.eu)

La Commissione e gli Stati membri hanno istituito la rete SOLVIT nel 2002. Essa si occupa gratuitamente di risolvere problemi di cittadini e imprese. Quali? Quelli transfrontalieri causati da una potenziale violazione da parte di un'autorità pubblica del diritto dell'Unione che disciplina il mercato interno. Per le imprese, nel mirino i problemi afferenti ai rimborsi IVA per i prodotti acquistati in un altro paese UE, le prestazioni di servizi, la commercializzazione dei beni. Dalla sua creazione, SOLVIT ha registrato una sostanziale evoluzione. Il numero dei casi trattati è attualmente 40 volte superiore a quello registrato inizialmente. L'esperienza è valutata positivamente dalla Commissione europea che vuole rafforzare la rete. Dei 2228 casi trattati nel 2015 (risolti l'89%) solo 107 quelli presentati dalle imprese (con un tasso di risoluzione che scende all'80%). Quali i tempi di risoluzione? La media è di 69 giorni. Nell'*Action Plan of Reinforcement of SOLVIT* presentato a maggio, la Commissione sottolinea come sia fondamentale aumentare la visibilità dello strumento sia sulla rete che fuori per potenziarlo e traghettare il suo utilizzo verso le imprese. Solo il 4% dei casi sottoposti alla rete proviene da queste ultime. A tal fine le Camere di Commercio potrebbero agire come partner potenziali per attività congiunte di informazione e di *awareness-raising*. Tra le altre misure adottate, vi sono quelle volte ad aumentare la qualità del servizio, attraverso la formazione del personale dei centri SOLVIT, l'aumento dello staff, nonché misure per promuovere il *knowledge sharing*, finanziate dal programma COSME 2018.

[diana.marcello@unioncamere-europa.eu](mailto:diana.marcello@unioncamere-europa.eu)

# PROcamere

## PROgrammi e PROgetti europei



### Le industrie culturali e creative patrimonio del turismo europeo

Prosegue il lavoro della Commissione nel tentativo di promuovere il territorio dell'Unione europea come destinazione turistica unica. In scadenza il 29/06/2017 e di interesse camerale, il bando COSME *Supporto alla promozione e allo sviluppo di prodotti transnazionali tematici del turismo legati alle industrie culturali e creative* si propone, infatti, di diversificare e aumentare la visibilità dell'offerta transnazionale turistica europea, finanziando progettualità che sostengano la promozione di prodotti tematici del turismo, sviluppando le partnerships, collaborando con le PMI, dando impulso alle destinazioni, ravvivando il settore grazie allo sfruttamento e al miglioramento, attraverso azioni concrete, delle sinergie fra le industrie culturali e creative. La [call](#) include fra i suoi obiettivi specifici solo progetti che sviluppino o supportino prodotti turistici transnazionali costruiti attorno a testimonianze del patrimonio culturale - che sarà celebrato nel 2018 dall'Anno europeo - siano esse *tangibili* (siti archeologici, musei, rovine sottomarine, città, tempi, chiese ecc.) o *intangibili* (sapori gastronomici, arti e artigianato locale ecc.). Le attività prevedono la creazione, la diffusione e la commercializzazione di prodotti turistici attraverso lo sfruttamento di tecnologie innovative fornite dalle industrie culturali e creative per attività di promozione e di comunicazione, al fine di consentire la facilitazione di partenariati pubblico - privati e la crescita e l'accrescimento delle competenze delle PMI e delle micro - imprese. Il budget totale, pari a 1.500.000 € (cofinanziamento Ue al 75%) permetterà la realizzazione di 5/7 progetti, la cui durata potrà variare dai 15 ai 18 mesi.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)

### Nuove occasioni formative per gli adulti: un'iniziativa di EaSI

Il bando EaSI - *Awareness-raising activities on Upskilling Pathways: New Opportunities for Adults*, in scadenza il 30/06/2017, ben si inserisce nel processo di digitalizzazione intrapreso dai sistemi camerale europei. Il suo obiettivo principale, infatti, punta a facilitare l'accesso dei cittadini adulti con scarse competenze o privi di preparazione specifica a percorsi flessibili di riqualificazione in grado di migliorare la loro alfabetizzazione digitale o di consentire progressi a favore del loro reinserimento in ambito formativo. La [call](#) incoraggia decisamente i partenariati e il dialogo tra le parti interessate: fra gli obiettivi specifici viene espressamente richiesto il sostegno alle autorità nazionali e agli stakeholder (fra essi le Camere di Commercio) nell'identificazione dei gruppi target prioritari, delle modalità operative e nelle attività di disseminazione e di implementazione dei progetti. Le azioni ricomprendono mappature di strumenti esistenti o realizzazione di strumenti di riqualificazione innovativi, individuazione di competenze e bisogni del singolo e conseguente realizzazione e sviluppo di pacchetti formativi ad hoc, valutazione di competenze e standard disponibili, riconoscimento delle qualifiche già esistenti, misure di supporto e incentivi, anche a livello finanziario, per gli adulti coinvolti e misure di coordinamento e coerenza fra gli strumenti già operativi, attività di comunicazione dedicate all'accrescimento della consapevolezza digitale. Il budget complessivo (con cofinanziamento Ue dell'80%),



pari a 1.000.000 di €, verrà destinato al finanziamento di un massimo di 4 progetti, della durata di 18/24 mesi. Il prossimo 16 maggio si svolgerà un webinar informativo: per le registrazioni, il riferimento è [EM-PL-VP-2017-011@ec.europa.eu](mailto:EM-PL-VP-2017-011@ec.europa.eu).

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)

### L'ambiente del futuro: la call LIFE 2017

Appuntamento fisso di ogni primavera, la DG ENV della Commissione ha recentemente pubblicato la versione annuale della call [LIFE](#), strumento finanziario Ue per l'Ambiente e l'Azione climatica. Dotato di un budget complessivo pari a 373,145.000 € e declinato nei 2 Sottoprogrammi *Ambiente* (€ 290,895.000) e *Azione Climatica* (€ 82,430,000), a loro volta suddivisi in diverse aree prioritarie, il bando mira, come di consueto, alla realizzazione di attività che favoriscano lo sviluppo eco-sostenibile dell'ambiente europeo, attraverso attività dimostrative, scambio di best practices, progetti pilota o azioni informative (*progetti tradizionali*), proposte dedicate ai bisogni specifici per lo sviluppo delle politiche e della legislazione europea nelle aree ambientale e climatica (*progetti preparatori*, solo per il sottoprogramma Ambiente), progettualità su larga scala territoriale ad indirizzo strategico nei settori della natura, dell'acqua, dell'aria, del riciclaggio e nelle aree della mitigazione e dell'adattamento del cambiamento climatico (*progetti integrati*), supporto finanziario a questi ultimi (*assistenza tecnica*). Per il 2017, la Commissione appare particolarmente interessata a progetti *close-to-the-market* che presentino dimostrazioni innovative in grado di apportare benefici evidenti in ambito ambientale e climatico, essendo allo stesso tempo dotati di eccellenza tecnica e imprenditoriale in grado di riprodurre le soluzioni proposte su scala industriale o commerciale. Tra i settori preferiti l'economia circolare, la gestione dei rifiuti e l'efficienza delle risorse. I bandi LIFE, le cui scadenze sono previste fra agosto e settembre 2017, prevedono un cofinanziamento comunitario al 60%. Il 31/05 Bruxelles ospiterà un Info Day dedicato, mentre la sessione informativa italiana si svolgerà a Roma il 26/06.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)



# EsperienzEUROPA

## Le best practice italiane

### La Camera di Commercio di Bolzano sostiene il progetto UE sulla successione d'impresa

L'arco alpino è segnato da un progressivo spopolamento e dall'esodo di numerose aziende. Il progetto C-TEMAIp (acronimo di Continuity of Traditional Enterprises in Mountain Alpine Space areas) è nato nel 2015 per contrastare tale fenomeno e garantire l'esistenza delle aziende in queste zone. La Camera di Commercio di Bolzano partecipa al progetto dell'Unione Europea per assicurare a livello transfrontaliero l'esistenza delle aziende dell'arco alpino. Imprenditori e imprenditrici devono infatti prepararsi per tempo alla cessione d'impresa, in modo da poter trovare i successori adatti. Il servizio Successione d'impresa della Camera di Commercio di Bolzano offre consulenze gratuite sul tema e affianca le imprese altoatesine dal 2005.

Si tratta di uno dei progetti selezionati dalla Commissione Europea nell'ambito del Programma Alpine Space e si propone di supportare i processi di innovazione e diversificazione del business delle imprese nelle aree montane, soggette maggiormente alla decrescita demografica ed anche allo spostamento di imprese e al conseguente depauperamento economico. L'obiettivo è quindi garantire continuità ai settori produttivi tradizionali in queste aree favorendo le collaborazioni tra le piccole e medie imprese e i centri di ricerca, sviluppando servizi a favore delle imprese in un'ottica di cooperazione transnazionale nell'ambito delle regioni che insistono sullo spa-



## CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI BOLZANO

zio alpino. Il progetto è stato avviato a fine 2015 e avrà la durata di 36 mesi fino a dicembre 2018, con un budget complessivo di quasi due milioni di euro.

A tal fine i partner progettuali, provenienti da Italia, Austria, Germania, Francia, Slovenia e Svizzera, hanno sviluppato una piattaforma per il business transfer. Si tratta di un portale internet che permetterà in futuro l'allacciamento di contatti e lo scambio tra potenziali acquirenti e venditori di imprese a livello transfrontaliero e sarà attivato definitivamente in estate 2017. La piattaforma per il trasferimento di aziende è un'assoluta novità e fungerà in futuro da best practice per altri Paesi dell'Unione Europea.

A fine gennaio la piattaforma è stata presentata a Bruxelles ai membri del Parlamento Europeo Herbert Dorfmann e Markus Ferber e alla Direttrice della Direzione generale del Mercato interno, dell'industria, dell'imprenditoria e delle PMI, Kristin Schreiber. L'incontro è stato anche un'occasione di scambio e di discussione tra i partner del progetto e i rappresentanti politici. Il Presidente della Camera di commercio, Michl Ebner, ha tenuto inoltre una relazione sul tema

della continuità delle PMI come fattore essenziale per l'economia europea.

Ad aprile si è tenuto un altro incontro dei partner presso la Camera di Commercio di Bolzano. L'obiettivo era chiarire gli ultimi aspetti tecnici e giuridici della piattaforma. In occasione dell'incontro sono stati presentati i primi risultati della fase di prova effettuata sulla piattaforma per il business transfer e sono stati definiti i prossimi passi. Sono stati analizzati i servizi esistenti per il supporto delle aziende offerti dai singoli partner del progetto, per poterli armonizzare e far sì che ogni organizzazione coinvolta offra servizi di base simili. I partecipanti hanno inoltre elaborato una strategia di comunicazione per il progetto e il portale online, nonché studiato una strategia per monitorare i vari servizi.

Il prossimo incontro del Comitato direttivo C-TEMAIp si terrà in autunno a Marsiglia, in Francia.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi alla Camera di commercio di Bolzano, persona di riferimento Luca Filippi, tel. 0471 945 610, e-mail: luca.filippi@camcom.bz.it.

### mosaicoEUROPA

Supplemento a La bacheca di Unioncamere  
Anno 9 N. 5

Mensile di informazione tecnica  
Registrazione presso il tribunale  
civile di Roma n. 330/2003  
del 18 luglio 2003  
Editore: Unioncamere - Roma

Redazione: p.zza Sallustio, 21 - 00187 Roma

Tel. 0647041  
Direttore responsabile: Willy Labor



Il sito web Spazio Europa <http://asbl.unioncamere.net/>, regolarmente aggiornato a cura dello staff di Unioncamere Europa, si propone d'informare le Camere di Commercio sulle novità legislative europee. Unitamente a schede di approfondimento sulle tematiche europee d'interesse, in Spazio Europa sono disponibili le edizioni settimanali degli strumenti di monitoraggio legislativo e di monitoraggio bandi.

Lo staff di Unioncamere Europa asbl (sede.bruxelles@unioncamere-europa.eu) rimane a disposizione per rispondere a richieste di chiarimenti specifici sui temi contenuti in questo numero o a quesiti su altre tematiche europee di interesse.