



Newsletter Numero 22

23 dicembre 2016



L'INTERVISTA

Mourad Fradi, Presidente della Camera di Commercio Tuniso-Italiana



Lei ha recentemente svolto il ruolo di Commissario generale di "TUNISIA 2020", l'evento internazionale più importante di questi ultimi anni per il rilancio dello sviluppo tunisino. Quali i più importanti risultati raggiunti?

Sono onorato di essere stato nominato Commissario Generale dal Governo per un evento così importante a livello internazionale come Tunisia 2020. I risultati sono stati più che positivi, ben al di là delle aspettative. Per citare qualche dato: si prevedeva la partecipazione di 800 imprese da tutto il mondo, ne sono arrivate più di 4500 e altre 7000 non

hanno potuto essere presenti per problemi di capienza degli spazi; abbiamo accolto 43 delegazioni ufficiali provenienti da diversi Paesi – tra gli altri, erano presenti lo Sceicco del Qatar, il Primo Ministro Algerino, il Primo Ministro francese, diversi Ministri degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e tanti altri ancora. La manifestazione ha visto la partecipazione di speaker di altissimo livello provenienti da tutto il mondo, Italia compresa naturalmente. Nel corso della conferenza sono stati presentati 140 progetti multi

(continua a pag. 2)

PASSAPAROLA

Insolvenza e seconda possibilità quali fattori di stabilità

Il 49% degli europei dichiara che non avvierebbe un'impresa a causa della paura del fallimento. Una paura giustificata, se consideriamo che ogni anno nell'UE falliscono 200.000 imprese (600 al giorno), con una perdita diretta di 1.700.000 posti di lavoro; che il 50% delle imprese non supera i 5 anni di vita; che il *recovery rate* europeo varia dal 30% della Croazia e della Romania al 90% del Belgio e della Finlandia (il 63,1% in Italia). Ebbene, il tasso di ripresa è più alto in quelle economie ove la ristrutturazione è la procedura d'insolvenza più comune; in esse, i creditori possono aspettarsi che l'83% dei loro crediti saranno soddisfatti, rispetto ad una media del 57% nelle procedure di liquidazione. Per tale motivo, la Commissione europea si è mobilitata per creare un qua-

dro giuridico che aumenti le opportunità di risanamento delle imprese in difficoltà finanziaria e per diffondere una cultura della seconda possibilità, agendo su due binari paralleli. Il primo, giuridico, attraverso un regolamento relativo alle procedure d'insolvenza, che entrerà in vigore nel giugno 2017 e la più recente proposta legislativa sulla ristrutturazione precoce, la seconda opportunità e l'efficienza delle procedure di insolvenza. Il secondo, operativo, con il finanziamento di iniziative quali *PRE-SOLVE* (un progetto, implementato dalle Camere di Commercio di otto Paesi, tra cui l'Italia, con il coordinamento di EUROCHAMBRES, che fornisce agli organismi intermediari gli strumenti necessari per sostenere quelle imprese in difficoltà che rischiano l'in-

solvenza o sono già insolventi) e *Early Warning Europe* (un'iniziativa che si propone di creare una rete di consulenti e mentori per aiutare tempestivamente quelle imprese che, pur essendo vulnerabili e in difficoltà, hanno margini di ripresa). Queste azioni complementari, giuridiche e pratiche, non potranno che avere effetti su più campi poiché contribuiranno in ultima istanza ad attrarre investitori, ad eliminare gli ostacoli rilevanti per lo sviluppo dei mercati dei capitali, a creare e conservare posti di lavoro, ad aiutare le economie ad assorbire gli shock economici. In definitiva, a consolidare la stabilità finanziaria, anche grazie ad una maggiore certezza giuridica.

angelo.tedde@unioncamere-europa.eu



settoriali di cui 64 pubblici, 33 in PPP e 43 privati. Inoltre sono stati già conclusi contratti per 15 miliardi di dinari, altri 19 sono in corso d'opera, l'organizzazione è stata di alta qualità, la sicurezza ha fornito un contributo puntuale ed efficace: non sono quindi stati pochi i fattori di successo della Conferenza, che ha finalmente ridato alla Tunisia la credibilità che merita per un rilancio dell'economia del Paese attraverso una strategia chiara, dinamica e aperta a tutti gli investitori pubblici e privati, nel rispetto degli obiettivi che rientrano nel Piano di sviluppo 2016-2020.

La Commissione europea metterà a disposizione della Tunisia per i prossimi mesi circa 213 milioni di EUR. Quali le principali aree su cui si intende concentrare lo sviluppo del Paese nel breve-medio termine?

Le aree principali sono quattro: la modernizzazione del settore pubblico, al fine di accrescere l'efficacia e le competenze dell'amministrazione e dei servizi, l'impulso all'educazione, alla mobilità, alla ricerca e all'innovazione, al fine di favorire l'occupazione dei giovani e intensificare il processo di partecipazione all'integrazione socioeconomica, il progetto pilota sullo sviluppo locale integrato, i cui obiettivi sono il rafforzamento del processo di decentralizza-

zione attualmente in opera e la riduzione delle differenze fra le aree costiere e le aree continentali e gli interventi a favore del miglioramento della qualità e dell'accessibilità dei servizi sanitari.

Nel quadro dell'accordo di associazione euro mediterranea con la Tunisia, la Commissione europea ha avviato i negoziati per costruire un'area di libero scambio. Quali le opportunità e quali i limiti dell'attuale cooperazione commerciale tra le due aree, con particolare attenzione all'Italia?

Gli interventi riguarderanno principalmente le aree a sud del mediterraneo in modo tale da aumentare il benessere in Tunisia e combattere il fenomeno del terrorismo e dell'immigrazione clandestina. Benessere e sviluppo sono le due caratteristiche fondamentali per rafforzare la giovane democrazia del Paese. L'Europa, come l'Italia, deve giocare un ruolo molto importante considerando la Tunisia non solo come frontiera del sud dell'Europa, ma come il punto di collegamento per sviluppare l'economia nell'Africa sub sahariana dove la crescita è ormai stabilizzata nell'ordine del 5/6% all'anno e la Tunisia ha tutte le capacità e gli strumenti per aumentare questo dato in quell'area e non solo. Il nostro Paese ha da sempre considerato l'Italia come primo partner e grazie alla cooperazione italiana saranno stanziati 360 milioni di euro, contributo importante per lo sviluppo economico tunisino, di cui 260 a credito e 100 a dono, oltre a ulteriori risorse per la riconversione del debito tunisino. Nel corso della Conferenza è stata protagonista anche la BEI, che ha firmato accordi per un valore di circa 500 milioni di euro che riguarderanno soprattutto i giovani, l'infanzia, le scuole e le infrastrutture. Altro impegno sarà quello di accelerare le azioni stabilite dall'Accordo di libero scambio tra la Tunisia e l'Unione Eu-

ropea (ALECA) che ha come principale obiettivo quello di una più profonda integrazione dell'economia tunisina nel mercato interno dell'Area euro-mediterranea. Altra iniziativa degna di nota sarà l'attuazione della nuova legge sugli investimenti che entrerà in vigore a gennaio prossimo e che comporterà una serie di agevolazioni per chi sceglierà la Tunisia come meta di sviluppo del proprio business. Einstein diceva: "Il valore di un risultato sta nel processo per raggiungerlo" e la Tunisia è pronta per avviare questo processo.

Come si pone rispetto a questo scenario l'offerta di servizi della Camera Tuniso-Italiana?

In questo scenario la Camera di Commercio Tuniso-Italiana svolge un ruolo molto importante soprattutto come punto di raccordo, insieme alle altre istituzioni presenti sul territorio, tra la Tunisia e l'Italia. Affiancare, sostenere, accompagnare e orientare tutti coloro che vogliono affacciarsi in questo meraviglioso Paese ed investire o realizzare progetti volti allo sviluppo economico e al benessere generale di cui parlavo prima, è uno dei compiti fondamentali della Camera che è pronta a mettere in campo le proprie professionalità per fornire qualsiasi servizio e informazione, al fine di rendere questo processo ancora più agevole.

Per riprendere una citazione del nostro Ministro dello Sviluppo, degli Investimenti e della Cooperazione Internazionale Fadhel Abdelkefi: *Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin - da soli si va più veloci, insieme si va più lontani*. Grazie, vi aspettiamo in Tunisia!

sg@ctici.org.tn



OSSERVATORIO EUROCHAMBRES

Le camere europee in vetrina



Un Single Digital Gateway per il mercato unico

Che la mancanza di informazioni sulle regole ed i requisiti costituisca un ostacolo agli scambi transfrontalieri è un dato di fatto confermato anche dal voto espresso dalla stragrande maggioranza degli imprenditori presenti all'ultima edizione del Parlamento europeo delle imprese. La risposta della Commissione non tarderà: già nei primi mesi del 2017 essa presenterà, come noto, delle proposte per la creazione di un *Single Digital Gateway*, uno sportello digitale unico dove trovare informazioni chiave su come vivere, lavorare o avviare un'attività in un altro Paese UE. Questo approccio più centralizzato è fortemente appoggiato da EUROCHAMBRES che, in un recente *position paper*, ha sottolineato come esso consentirà alle imprese di utilizzare meglio le opportunità del Mercato unico attraverso uno strumento informatico di navigazione. Più in particolare, essa vede un sistema nel quale le amministrazioni nazionali integrano il contenuto attualmente presente nei

loro Sportelli Unici, Punti di Contatto prodotti e in SOLVIT (meccanismo online per la risoluzione delle controversie e, allo stesso tempo, rete di cooperazione tra le amministrazioni nazionali) in un unico portale nazionale. Rispetto a certe questioni particolarmente importanti, le informazioni sulle regole domestiche dovrebbero essere inserite in una banca dati europea, piuttosto che in una nazionale. Di norma, tuttavia, il contenuto del portale dovrebbe essere limitato alle informazioni di base comuni a tutti gli Stati membri, mentre per informazioni più specifiche, i riferimenti ai siti nazionali ed ai punti di contatto locali dovrebbero essere sufficienti. Infine, rispetto alle procedure online, EUROCHAMBRES sostiene la piena obbligatorietà della sequenza di operazioni per quelle più importanti ed un avvio più progressivo e volontario per le altre. In ogni caso tutte le procedure dovrebbero essere disponibili in inglese.

angelo.tedde@unioncamere-europa.eu

CED: i servizi a misura d'impresa

Il [centro per le imprese in difficoltà](#) (CED), istituito come principale punto di contatto gratuito per il mondo imprenditoriale nella regione di Bruxelles-Capitale, ha come missione quella di sostenere i vari attori nella ripresa professionale attraverso la proposta di soluzioni alternative per le imprese che attraversano un periodo di crisi. Il centro ricopre un ruolo fondamentale nel contrastare le difficoltà



occupazionali delle PMI, grazie ad un accordo che si estende con diversi partner regionali. La struttura, che gestisce oltre 2000 richieste annuali, è composta da un team interno e da oltre 50 partner esterni e beneficia del sostegno di agenzie pubbliche e istituzioni come la Camera di Commercio della capitale belga (BECI). Il CED utilizza principalmente un approccio positivo, infondendo nell'imprenditore una maggiore consapevolezza dei propri mezzi a livello di leadership aziendale, attraverso l'adozione di orientamenti ad hoc funzionali alla gestione delle attività. I servizi offerti sono molteplici: supporto della gestione delle risorse umane, servizi di mediazione che consentono di risolvere rapidamente le controversie commerciali, assistenza finanziaria e legale con l'ausilio di un team di professionisti e consulenti, che garantisce un riscontro dettagliato in tempi rapidi. Non manca all'appello anche un tipo di supporto a livello manageriale e di comunicazione che si propone di fornire, attraverso il contributo diretto di esperti, assistenza all'imprenditore desideroso di espandere il proprio business.

stefano.dessi@unioncamere-europa.eu

Alleanze camerali transfrontaliere: l'esperienza di Hansebelt

Il progetto [Hansebelt](#), nato su iniziativa spontanea degli imprenditori della regione della Germania del nord che guarda alla Danimarca, riunisce imprese e realtà camerali tedesche e danesi, al fine di sviluppare al meglio l'economia di questa regione di confine, sfruttandone le grandi opportunità nei settori della ricerca e della formazione, del trasferimento tecnologico e della cultura aziendale. L'ambizione è quella di creare un asse diretto fra Amburgo, Lubeca (non a caso, insieme alla Camera bilaterale tedesco-danese e alla Camera di Schwerin, le Camere di Commercio delle due città sono entrambe membri

del progetto) e Copenhagen, nel tentativo di combinare le mentalità storicamente imprenditoriali anseatiche e scandinave, rendendo l'Hansebelt una fucina di attrazione per nuovi talenti, investitori e innovatori. Concretamente, il progetto si articola in tre diverse direzioni, che fanno capo ai tre principali gruppi di lavoro: *Communication*, *Job Dream* e *Corporate culture*, tutti dotati di obiettivi progettuali. Se il primo si occupa di diffondere l'iniziativa attraverso una strategia di comunicazione mirata, sia all'interno dell'area che esternamente, il secondo funziona come portale web di ricerca-offerta lavoro e da punto di prima assistenza per i nuovi assunti, mentre l'ultimo ha il compito di migliorare la qualità della vita e la prosperità economica attraverso lo sviluppo della cultura d'impresa nell'Hansebelt.



sebelt. Molto attivo il settore progettuale nel campo dell'apprendistato: tra le iniziative degne di menzione, è di rilievo *Food Processing*, che garantisce a giovani diplomati con all'attivo uno stage in ambito alimentare con focus industriale una formazione ad hoc nella produzione alimentare, comprendente nozioni di biologia, chimica, tecnologia ed economia aziendale.

stefano.dessi@unioncamere-europa.eu

A MISURA CAMERALE

Un focus sulla legislazione UE



Macro-Regional Strategies

Una risorsa per i talenti europei: il portale OPENSKIMR

L'obiettivo del portale [OPENSKIMR](#), finanziato dalla Commissione europea, è la creazione di una sorta di hub che si posizioni sia come spazio virtuale nel quale inserire opportunità di lavoro, costruire il proprio percorso di carriera e promuovere training formativi che come punto di incontro tra nuovi talenti dotati di idee innovative. L'iniziativa si basa su due caratteristiche principali: è stata concepita sulla base della versione più recente del sistema di classificazione europeo ESCO (competenze europee, talenti, qualifiche e professioni) e, in quanto parte della strategia Europa 2020, si sviluppa attraverso una consultazione aperta fra le parti interessate; fornisce inoltre una serie di algoritmi che abbinano un determinato talento con uno specifico tipo di professione e suggeriscono dei percorsi di apprendimento indirizzati alla creazione o allo sviluppo di determinate *skills*. Questo progetto pilota ambisce a fungere da supporto di tutoraggio dinamico, che guidi gli utenti nella pianificazione della propria carriera lavorativa. OPENSKIMR si propone quindi di riqualificare e indirizzare i giovani e gli adulti, soprattutto nel settore delle TIC, al fine di ridurre il tasso di disoccupazione e di aumentare la mobilità in Europa, contribuendo alla creazione di una comunità di esperti di talento indipendenti.

stefano.dessi@unioncamere-europa.eu

**Strategie macroregionali:
un quadro a luci ed ombre**

La Commissione europea ha adottato recentemente la prima relazione unica sull'attuazione delle quattro strategie macroregionali dell'UE: quella per la regione del Mar Baltico (EUSBSR), per la regione del Danubio (EUSDR), operative ormai da diversi anni e quelle più recenti per la regione adriatico ionica (EUSAIR) e per la regione alpina (EUSALP). Elaborazione

delle politiche, governance, monitoraggio e valutazione, finanziamenti e comunicazione sono oggetto di un'attenta analisi. Ma sono le sezioni relative alle sfide e alle raccomandazioni per il loro sviluppo futuro a contenere gli elementi più interessanti. I risultati evidenziati dalla Commissione non sono sempre positivi proprio per le due strategie che interessano maggiormente l'Italia: EUSAIR e EUSALP. Su EUSAIR il giudizio non è ancora positivo su diversi fronti, che riguardano proprio il vitale impegno delle amministrazioni nazionali e locali, veri motori operativi e finanziari. Le strategie macroregionali non prevedono infatti fondi aggiuntivi, ma solo una riprogrammazione di interventi ad hoc nel quadro delle risorse già disponibili. Un impegno gravoso al quale si era cercato di far fronte con una governance articolata sulle 4 priorità (crescita blu, trasporti ed energia, qualità ambientale e turismo sostenibile). Strumenti che purtroppo non sembrano aver ancora dimostrato la loro efficacia. Per EUSALP, ultima nata tra le strategie e che opera su 3 priorità (competitività ed innovazione, mobilità sostenibile e gestione di energia, risorse culturali e naturali), la situazione è senz'altro più incoraggiante. Qui la difficoltà sembra limitata ad evitare duplicazioni d'interventi ed a coinvolgere gli *stakeholder* in modo più ampio ed inclusivo. In entrambi i casi la sfida macroregionale si dimostra comunque complessa nei suoi elementi innovativi.

flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu

Mobility of apprentices in Europe

The European network to promote, implement and enhance learning mobility for apprentices



**Una rete per la mobilità:
EuroApprenticeship**

Le PMI europee sono diventate sempre più attive sui mercati internazionali. L'ingresso nel mercato del lavoro e le capacità professionali richiedono sempre più l'approfondimento delle lingue straniere e delle competenze interculturali soprattutto attraverso l'esperienza del tirocinio all'estero, diventata ormai imprescindibile per i giovani. A tal fine, la piattaforma [EuroApprenticeship](#) è stata ideata con l'obiettivo di rendere il posizionamento all'estero per gli apprendisti un'opzione realistica e fattibile. Interamente finanziata dalla Direzione Generale per l'Istruzione e la Cultura, per il Plurilinguismo e la Gioventù della Commissione Europea, la rete è formata da oltre 350 enti competenti, ed è indirizzata in particolare a quelle organizzazioni intermedie che pianificano ed implementano attività per la mobilità senza scopo di lucro, per conto di PMI e/o apprendisti. Il network, sebbene non preveda il finanziamento dei progetti di mobilità e non proponga collocamenti diretti per i giovani, risulta fondamentale per l'accesso ad informazioni specifiche, a strumenti informativi, newsletter, attività di apprendimento e seminari per la creazione di contatti. La rete è composta da 376 membri soprattutto di nazionalità francese, tedesca e italiana.

stefano.dessi@unioncamere-europa.eu

PROcamere

PROgrammi e PROgetti europei



Panoramiche sulla formazione imprenditoriale: B-Entrepreneur

Il progetto B-entrepreneur, compreso nell'ambito del programma Lifelong Learning Programme (LLP) attivo nel periodo di programmazione comunitaria 2007/2013, si è proposto di valutare 300 buone pratiche nel settore della formazione di 27 Stati membri Ue, appartenenti a tre diverse categorie: imprenditorialità in gruppi svantaggiati, metodologie di formazione, misure di accompagnamento. Le più meritevoli tra queste hanno usufruito dell'opportunità di essere inserite in una piattaforma web, attiva da ottobre 2015 e online per almeno i 3 anni successivi. Il risultato più interessante dell'iniziativa, guidata in qualità di capofila da Adesema (Spagna) e che ha visto la partecipazione dell'IRFI (ora Formcamera), Azienda Speciale della Camera di Commercio di Roma, è quindi la [On line Library](#), aggiornata regolarmente, che fornisce l'accesso a ben 818 best practices multisettoriali – in parte, ma non solo, focalizzate sui tre settori già citati – a valere nel settore della formazione imprenditoriale, una parte delle quali esaminata da un gruppo di esperti e dotata di un rating di valutazione personalizzato. È possibile, per chi fosse interessato, registrarsi alla piattaforma per avere la possibilità di disseminare la propria idea progettuale.

stefano.dessi@unioncamere-europa.eu

L'UE ed il turismo: le priorità di COSME per il 2017

Sono quasi 5.5 milioni di euro i finanziamenti europei che il programma

di lavoro di COSME destina al turismo per il 2017. La maggior parte dei fondi riguarderanno azioni volte ad una diversificazione e alla crescita della visibilità dell'offerta turistica transnazionale, attraverso sovvenzioni ad hoc, per la promozione delle destinazioni europee di eccellenza (EDEN) e la cooperazione con la *European Travel Commission* (ETC) o contratti specifici con i quali arricchire l'Osservatorio virtuale del turismo od organizzare conferenze ed eventi. Di particolare interesse per il sistema camerale risulta tuttavia essere una call per proposte progettuali, cofinanziabili al 75% e della durata indicativa di 18 mesi, che mirano a sostenere la promozione e lo sviluppo di prodotti turistici tematici transnazionali. Con un budget di 1.500.000 euro il bando, che sarà pubblicato durante la tarda primavera del 2017, sarà soprattutto mirato all'individuazione e al potenziamento delle sinergie esistenti tra il turismo e le industrie culturali e creative attraverso la creazione di partenariati che, possibilmente, comprendano anche destinazioni turistiche e piccole e medie imprese.

angelo.tedde@unioncamere-europa.eu

EASME Data Hubs: in crescita l'archivio dei progetti europei

Anticipata dai dati pubblicati a novembre 2016 sullo *SME Instrument di Horizon 2020* (vedi ME N°19), continua l'implementazione del portale interattivo *EA-SME Data Hubs* da parte dell'Agenzia per le PMI della Commissione europea: sono ora disponibili on line, infatti, i dati relativi alle progettualità a valere sul pilastro *Sfide Sociali - Azione per il Clima, ambiente, efficienza delle risorse e mate-*



rie prime. La piattaforma è suddivisa in più moduli: la prima sezione è una mappa interattiva che presenta tutti beneficiari del programma, facilmente distinguibili in quanto coordinatori (segnalati in rosso) o partner (evidenziati in verde), la seconda approfondisce le progettualità, e la terza, infine, fornisce dettagli puntuali sulle statistiche, che vanno dal numero dei partecipanti, al bilancio, al numero di proposte selezionate. Sono naturalmente possibili ulteriori filtri di ricerca, quali quello per Paese, per budget, per data, per tipologia di progetto e per asse prioritario. Alcune informazioni sui risultati ottenuti dall'Italia, che non sfigura, posizionandosi a livello medio – alto in classifica, dietro Spagna, Germania e Regno Unito: 19 i progetti vinti, 146 i beneficiari, a fronte di un'allocazione finanziaria pari a 70.002.327,75 €, relativamente ben distribuita fra i diversi *topic* del programma.

stefano.dessi@unioncamere-europa.eu



EsperienzEUROPA

Le best practice italiane

Nuovi strumenti per l'Open Innovation

L'Open Innovation (OI) funziona? Questa terminologia espressa per la prima volta dal prof. Henry Chesbrough ha stuzzicato negli ultimi anni le fantasie di molti stakeholder dell'innovazione che hanno visto nell'OI la panacea di tutti i mali delle aziende e unico veicolo di ripresa economica. Un fondo di verità c'è, anche se sono emersi negli anni della crisi economica, a partire dal 2008, due fattori importantissimi: (i) il ruolo dell'intermediario per l'innovazione è evoluto e deve necessariamente adeguarsi alle sfide globali, (ii) servono strumenti nuovi e servizi ad alto valore aggiunto per supportare al meglio le imprese. Con questa consapevolezza, "t2i – Trasferimento Tecnologico e Innovazione scarl" ha deciso di sfruttare i programmi europei per sviluppare nuovi servizi a beneficio delle PMI utilizzando le nuove tecnologie e le opportunità dell'universo digitale. Recentemente questo approccio è stato ribattezzato 'Platform of Platforms' (PoP) per evidenziare come il ruolo dell'intermediario sia quello di essere un collettore di opportunità e servizi con una competenza sia di livello generale che di dettaglio, ma non specialistica. Servizi in ambito HPC (High Performance Computing) sviluppati nell'ambito di bandi H2020-FoF, servizi che utilizzano 'mixed reality' (Realtà Aumentata e Realtà Virtuale) co-finanziati all'interno di H2020-ICT, servizi di applicazioni avanzate nella fotonica (H2020-KBBE) sono alcuni degli esempi di ecosistema di servizi creato grazie ai programmi europei. Il punto centrale rimane comunque la disponibilità



di strumenti che permettano di esplicitare l'approccio PoP. Il punto focale delle iniziative di cui sopra è il progetto OPENiSME "Open Platform for Innovative SMEs" (www.opensime.eu), coordinato da t2i, che ha saputo coniugare le esigenze sia dal punto di vista degli intermediari che del 'target group' finale, le piccole e medie imprese. Il progetto si sviluppa attorno ad un algoritmo innovativo e ad una piattaforma finora accessibile solo a grandi aziende e multinazionali che, facendo leva su una base dati mista composta da pubblicazioni scientifiche e brevetti, permette di fornire in tempi rapidissimi il miglior contatto (esperto) possibile sul tema richiesto e permettere all'utente di avviare il contatto e la gestione del 'workflow' successivo. La sfida principale di OPENiSME è quella di poter catalizzare una serie di servizi in ottica PoP che siano a supporto dello sviluppo di prodotti, servizi, processi ad alto valore innovativo facilitando il raccordo università-impresa nonché veicolando il contatto del singolo esperto tecnologico.

co. La criticità più grande riscontrata era la mancanza di una figura aziendale che potesse utilizzare proficuamente la piattaforma in aziende che non fossero già 'naturalmente' vocate ed avvezze alla ricerca e sviluppo interna. Questa considerazione però ha avvalorato ancora di più la necessità ed il ruolo dei nuovi intermediari, con competenze non specialistiche ma comunque tecniche in grado di affiancare le imprese nella ricerca della soluzione ideale. La piattaforma sta avendo un grandissimo successo e sarà accessibile gratuitamente previa registrazione per i prossimi due anni mettendo a disposizione più di 200 milioni di pubblicazioni scientifiche e più di 10 milioni di esperti in tutto il mondo, in continuo aggiornamento. L'Open Innovation (OI) funziona? La nostra esperienza ci dice che la risposta è SI solo se opportunamente veicolata al fine di essere vista dalle imprese come una opportunità facile a cui accedere e non una 'buzzword' a cui necessariamente aderire senza convinzione.

anilkumar.dave@t2i.it

mosaicoEUROPA

Supplemento a La bacheca di Unioncamere
Anno 7 N. 12

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

Redazione: p.zza Sallustiana, 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.