



In Primo Piano

LE SCALE – UP: LE NUOVE IMPRESE LEADER DELL'EUROPA DA START UP A SCALE UP

Accompagniamo giovani imprese innovative sostenendole nelle crescita sul Mercato Unico Europeo

Sei una scale-up? PMI:

- **GIOVANE** con dimensione europea,
- **CON UN PIANO AZIENDALE EFFICACE**, un tema di lavoro permanente, una fonte di flussi finanziari, la presenza in un mercato chiave;
- **TECNOLOGICA** (anche non esclusivamente) e basate sulla conoscenza;
- eventualmente **PRONTA A RICEVERE INVESTIMENTI AZIONARI**;
- **DESIDEROSA DI ENTRARE NEL Mercato Unico per ESPLORARE NUOVE OPPORTUNITA' ALL'ESTERO** per catturare nuovi clienti, in particolare grandi aziende, per creare le condizioni per un'ulteriore crescita.

PARTECIPA AL NOSTRO PERCORSO DI ACCELERAZIONE!

Sei uno stakeholder di start-up / scale-up?

CONTATTA il partner Enterprise Europe Network più vicino a te!
www.een-italia.eu

Servizi per la Proprietà Intellettuale e sui diritti di Proprietà Industriale

Per informare le PMI sull'uso e la protezione della Proprietà Intellettuale la DG GROW ha avviato da alcuni anni l'European IPR Helpdesk, un servizio di prima informazione, volto a fornire ragguagli e consigli di natura professionale e gratuita sulla proprietà intellettuale (IP) e sui diritti di proprietà industriale (IPR). Il servizio è rivolto a alle PMI coinvolte in processi di trasferimento tecnologico a livello internazionale, alle PMI che vogliono internazionalizzare i propri prodotti ma anche a PMI e ricercatori che partecipano a progetti di ricerca collaborativa finanziati dall'Unione Europea. Sia nell'ambito dell'innovazione sia dell'internazionalizzazione, la proprietà intellettuale svolge un ruolo strategico abilitante che va gestito e valorizzato con l'obiettivo di aumentare la competitività delle PMI ed è per questo motivo si è creata la figura dell'Ambasciatore dell'European IPR

Helpdesk che coniuga i servizi informativi con quelli di consulenza degli advisor di Enterprise Europe Network. Attualmente questo ruolo è svolto da 49 ambasciatori in 27 paesi europei, che grazie all'European IPR Helddesk, interagiscono anche con l'Ufficio Europeo dei Brevetti (EPO) e l'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale (EUIPO). In Italia sono presenti 5 ambasciatori che guidano imprenditori e ricercatori nella corretta gestione della proprietà intellettuale, aumentandone la consapevolezza sui relativi strumenti IPR per farli diventare una discriminante per la competitività delle PMI, sia per valorizzare le proprie innovazioni a livello internazionale sia per garantire una maggior efficacia nell'anticontraffazione.

Contatta l'ambasciatore del Consorzio: asangiorgi@consorzioarca.it:

MOLISE e ABRUZZO: CORSO PER IMPRESE SULL'INNOVAZIONE DIGITALE PER RAGGIUNGERE I MERCATI ESTERI - scadenza 8 gennaio 2018

L'Unioncamere Molise - partner della Rete Enterprise Europe Network con la Camera di Commercio del Molise - Punto Impresa Digitale collabora con l'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane nell'ambito del Piano Export Sud 2 per l'organizzazione di un Corso di Formazione sull'Innovazione Digitale riservato **ad un massimo di 40 partecipanti provenienti da Micro, Piccole e Medie Imprese (MPMI) e Start up del Molise e dell'Abruzzo**.

Con la realizzazione di questo corso ICE Agenzia, Unioncamere Molise e Camera di Commercio del Molise vogliono dare un contributo per far comprendere alle imprese le potenzialità del mondo digitale ed il loro positivo impatto sulle strategie aziendali per raggiungere il cliente estero, anche alla luce delle opportunità offerte dalla c.d. quarta rivoluzione industriale – Impresa 4.0.

In particolare, le aziende partecipanti saranno in grado di comunicare attraverso i principali strumenti digitali, realizzare campagne di Web Marketing e progetti di E-commerce anche nei mercati complessi (Stati Uniti, Medio Oriente, Russia, Asia e Oceania). Sono previste durante **le 6 giornate di corso** anche elaborazioni di progetti digitali aziendali ed esercitazioni pratiche con la supervisione dei docenti.

La partecipazione è gratuita; la scadenza per partecipare al bando è **l'8 gennaio 2018**.

Maggiori informazioni:

<https://www.molise.camcom.gov.it/innovazione-digitale>

Lifestyle Industry Business Meetings at HOMI – Fiera MilanoRho, Milano , 26-27 gennaio 2018

In occasione di HOMI 2018, la principale fiera focalizzata sugli stili di vita, temi multiculturali e il benessere delle persone e del loro ambiente, Enterprise Europe Network organizza l'evento di incontri B2B "Lifestyle Industry Business Meetings at HOMI", offrendo a produttori, distributori, designer e rivenditori l'opportunità di trovare nuovi potenziali partner commerciali e tecnologici.

L'evento è dedicato sia agli espositori sia ai visitatori di HOMI 2018, interessati a:

- presentare idee creative, materiali innovativi, nuovi prodotti
- trovare partner commerciali tra cui piattaforme di vendita al dettaglio e di e-commerce
- trovare nuove applicazioni per i propri prodotti e competenze
- scoprire nuove tecnologie per il settore retail
- conoscere nuove opportunità di mercato.

“Lifestyle Industry Business Meetings at HOMI” è focalizzato sulle 10 aree espositive (i satelliti), tutte legate

alla casa e al benessere delle persone, direttamente collegate ai nuovi stili di vita:

- Living Habits: cucina e sala da pranzo, arredamento e complementi, progettazione dell'illuminazione
- Wellness & Beauty:: bagno, benessere, relax
- Fragrances & Personal Care: profumi per la casa e personali
- Fashion & Jewels: accessori moda, bijoux, gioielli, packaging
- Gift & Events: regali, eventi, merchandising e licenze
- Garden & Outdoor: sistemi, arredi e accessori per l'ambiente esterno, giardinaggio
- Kid Style: arredi e complementi, moda e accessori under 14
- Home Textiles: tessuti e oggetti per la casa
- Hobby & Work: hobby, viaggi, musica e lavoro
- Concept Lab: società di progettazione, redattori e contratto.

La partecipazione è gratuita.

Per partecipare è necessario registrarsi sul sito dedicato: www.b2match.eu/homi2018 completando il profilo di cooperazione **entro il 16 gennaio 2018**.

Tutti i partecipanti verranno quindi invitati a selezionare i potenziali partner direttamente dalla piattaforma, che prima dell'evento preparerà automaticamente un'agenda personalizzata.

ALTRE OPPORTUNITA' DI INCONTRI DI AFFARI

Per scoprire altre numerose opportunità di incontri b2b vedi anche <http://een.ec.europa.eu/content/events-0>

e contatta il partner EEN più vicino a te.

EU: WORTH Partnership Project - Design, innovazione e collaborazioni transnazionali per rafforzare le PMI creative

Al via la prima Call di WORTH Partnership Project, progetto finanziato da COSME, il programma dell'Unione europea per la competitività delle PMI (settori: **fashion/tessile, calzature, mobili/decorazioni per la casa, cuoio/pellicce, gioielli, accessori**). WORTH mira a costruire partnership in tutta Europa tra fashion designer talentuosi, creativi, artigiani, innovatori, PMI e imprese tecnologiche. L'obiettivo è quello di sviluppare nuovi prodotti e nuove idee attraverso la promozione di nuovi modi di creare, collaborare, adottare tecniche, processi e modelli di business innovativi e dirompenti.

Chi può candidarsi?

Dal 18 settembre 2017, creativi, designer, artigiani, startup, imprese tecnologiche e PMI del mondo della moda e dei beni di consumo (settori: fashion/tessile, calzature, mobili/decorazioni per la casa, cuoio/pellicce, gioielli, accessori) alla ricerca di nuove opportunità per far fruttare idee e concept con un alto grado di innovazione e di integrazione tra tecnologia e design, potranno candidarsi per partecipare a WORTH Partnership Project presentando la loro idea o una proposta di progetto.

Candidati, PMI e start-up, dovranno dimostrare un forte interesse a collaborare, creare e innovare su base transnazionale. Le idee e i progetti presentati verranno valutati in base alla loro attitudine all'innovazione, al loro impatto sociale e ambientale, alla fattibilità tecnica e industriale e al loro potenziale di mercato.

Le Call per candidarsi al Worth Partnership Project **proseguiranno per tutti e 4 gli anni**, con diverse finestre. La prima Call, che si apre il 18 settembre 2017, si conclude il 31 dicembre 2017 per generare le prime partnership. Nuove candidature potranno essere presentate negli anni

successivi 2018, 2019 e 2020, fino a raggiungere 150 progetti di partnership che dovranno coinvolgere complessivamente un totale di 450 imprese (PMI e start-up).

Supporto ai partecipanti per creare progetti di partnership:

Una volta selezionato, ogni partecipante sarà supportato nel trovare i partner migliori a sviluppare il progetto e trasformare la propria idea in realtà. La durata dei progetti di partnership è stata fissata in minimo 9 mesi, ma potrà variare a seconda della complessità tecnica e dello stato dell'arte di ciascun progetto/idea.

Ogni partecipante riceverà:

- 1) supporto finanziario
- 2) coaching e mentoring personalizzato da parte di specialisti del settore per migliorare le proprie conoscenze e competenze in ambito design, tecnologia, processi produttivi e strategia di business; accesso ai finanziamenti; supporto nel posizionamento sul mercato; supporto legale e tutela della proprietà intellettuale
- 3) attività di networking e di supporto per facilitare le collaborazioni e far crescere il mercato

Un Mentore dedicato coordinerà le attività di coaching, gestirà le necessità delle partnership e fornirà supporto. Il risultato di ogni progetto di partnership verrà esposto in due mostre o fiere internazionali per creare opportunità di future relazioni commerciali e aumentarne la visibilità sul mercato a potenziali acquirenti/consumatori.

Il processo di selezione sarà effettuato da un comitato di esperti rinomati dei settori moda, design e beni di consumo.

WORTH Partnership Project è un progetto finanziato dalla Comunità Europea e attuato da un consorzio di imprese con competenze complementari (KEPA, IED, DAG Communication, AA Franzosi), guidate da Textile Technology Institute AITEX nella convinzione che le industrie creative (PMI e start-up) sono i fattori chiave della crescita economica in Europa.

WORTH Partnership Project è l'edizione successiva al progetto pilota che si è svolto con successo tra il 2013 e il 2015. Per saperne di più sui 34 progetti sviluppati durante il progetto pilota di WORTH, visita: www.pilot.worth-project.eu

DALLA UE

Europa della difesa: un'opportunità per le imprese

La firma, da parte di 23 membri UE, della cooperazione strutturata permanente (Pesco) in materia di difesa, avvenuta lo scorso 13 novembre e che sarà definitivamente approvata il prossimo 11 dicembre dal Consiglio Affari generali, apre al rafforzamento di una collaborazione sempre più strutturata a livello industriale tra i Paesi firmatari (rimangono per il momento fuori solo Danimarca, Irlanda, Malta e Portogallo e ovviamente la Gran Bretagna). Un risultato importante, fortemente voluto dal Presidente Juncker fin dall'inizio del suo mandato e che ha sicuramente ricevuto un impulso decisivo dalla Brexit. L'Italia si prende il merito di essere stata con Germania, Francia e Spagna, promotrice dell'accordo che ha portato alla firma, con il ruolo fondamentale dell'Alto Rappresentante per la politica estera Federica Mogherini. Un'occasione da non perdere per sostenere il ruolo delle nostre imprese nei progetti comuni che nasceranno a valle di questa decisione. Accanto alla Pesco in linea con il dibattito avviato dal Libro bianco sul futuro dell'Europa e dal discorso sullo stato dell'Unione del 2017 del Presidente Juncker, la Commissione pubblica il suo Programma di lavoro ecco infatti il Fondo Europeo per la difesa, europea. Progetti di ricerca da una parte, con 90 milioni di euro fino al 2019 e 500 milioni previsti dopo il 2020; sviluppo e

acquisizione dall'altra, con un programma europeo proposto sempre a giugno e che vedrà l'approvazione il prossimo anno, per favorire la collaborazione diretta tra gli Stati membri, con 500 milioni stanziati per il 2019-2020 e 1 miliardo l'anno previsto dopo il 2020, con un potenziale moltiplicatore fino a 5 miliardi di investimenti. A supporto dell'azione di promozione industriale nel settore, ricordiamo il ruolo dell'EDA, Agenzia europea per la difesa, organismo intergovernativo di cui fanno parte tutti gli Stati membri, ad eccezione della Danimarca, che gestisce i programmi di ricerca e di coordinamento delle capacità militari UE e rappresenta un importante hub verso i finanziamenti europei del settore (gare d'appalto e contributi) gestiti direttamente, da altri organismi nazionali ed internazionali (p.es. OCCAR) oltre che dalla Commissione europea. Commissione europea che già interviene in ambito difesa con i progetti H2020, i contributi per i cluster settoriali e promuove partenariati di raggruppamenti strategici come ENDR (vedi articolo in questo numero). E non dimentichiamo le opportunità rese sempre disponibili al riguardo dalla NATO, in un quadro politico e operativo diverso, di cui ci occuperemo prossimamente.

La difesa è entrata quindi tra le grandi priorità europee, 75 anni dopo la mancata ratifica a Parigi del trattato per l'istituzione di una Comunità europea della difesa. L'obiettivo dichiarato del 2025 per la creazione di una vera Unione Europea della Difesa è ora lo step successivo.

Sarà importante verificare come le proposte già in attuazione muoveranno i primi passi a partire dal prossimo anno

Fonte: Mosaico Europa n.20/2017

COSME: dubbi sul futuro ma certezze per il 2018

Per quanto ci sia ancora incertezza sulla sua conferma per il prossimo periodo di programmazione, la Commissione europea ha definito il Work Programme 2018 di COSME, nato per stimolare la competitività delle PMI, destinandovi - a fronte di un bilancio indicativo globale di 2,3 miliardi di EUR - un budget complessivo pari a 318 milioni di euro e prevedendo 5 call e 10 tender di orientativo interesse camerale. Di questo budget, il 60% sarà allocato agli strumenti finanziari e circa il 20% alle attività che promuovono l'accesso ai mercati per le imprese, i due obiettivi top del programma. L'attuazione delle priorità della CE, in particolare della Single Market Strategy, è il proposito principale per il 2018. Gli strumenti finanziari messi a disposizione da COSME continueranno a sostenere le PMI e le start-up ad accedere sia all'equity che al finanziamento del debito, mentre la rete EEN faciliterà l'accesso delle PMI ai mercati. Tra i settori

chiave della strategia per il mercato unico, gli appalti pubblici e la proprietà intellettuale saranno potenziati per garantire alle imprese la partecipazione ai primi e la tutela dei brevetti, grazie anche al rinnovamento degli IPR helpdesk. Altro rilevante milestone per il 2018 sarà la modernizzazione dell'industria, innanzitutto tramite la promozione dell'imprenditorialità e delle high-tech skills, al fine di colmare il divario delle competenze, e in secondo luogo con l'implementazione della Strategia della politica industriale pubblicata nel settembre scorso. Infine, la necessità per le imprese di adattarsi ad un'economia a basse emissioni, resiliente ai cambiamenti climatici ed efficiente sotto il profilo delle risorse sarà promossa attraverso l'attuazione del Programma.

Fonte: Mosaico Europa n.20/2017

Opportunità di mercato

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

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

Business Offer

n/a

Business Request

Swedish designer looking for manufacturer with experience in heatable textile products-a manufacturing agreement is sought (BRSE20171019001): A Swedish designer has developed a heatable sitting pad and shawl. Prototypes will be ready early 2018 so the designer is now looking for one or two manufacturers with experience in working with heatable textile products. The manufacturer(s) is expected to assemble and sew the sitting pad and/or knit or weave and sew the shawl according to the designer's specifications. It is also preferred that the manufacturer(s) has resources to print on textile. A manufacturing agreement is sought.

Distributor seeking laboratory instrumentation and consumables for commercialisation in the UK (BRUK20171122001) Established UK supplier specialising in the supply of laboratory instrumentation and consumables/reagents is looking for new products across its four divisions: cell biology, molecular biology, quantification/detection and electron microscopy. The company sells directly to academia, industry, biotech, contract research organisations. It is offering a distribution agreement for representing innovative instrumentation especially from spin out companies to the UK and Irish markets.

A Macedonian frozen food and meat importer is looking for food producers in the framework of commercial and distribution agreements (BRMK20171024001) A Macedonian company is importer and distributor of various types of food products such as frozen meat and meat products (chicken, turkey, beef and veal meat, pork and sea fish). The company is looking for new European partners (producers and wholesalers from the food industry) in the framework of commercial and distribution agreements.

A French SME is looking for a supplier of agglomerated cork sheet via an outsourcing agreement (BRFR20171123001) A French design company dealing with green, innovative projects has developed a solar electronic device to be produced at a low cost and distributed at a proportionally low price in developing countries. This new and eco-friendly lamp is composed of cork. This SME based in Paris is looking for an outsourcing agreement with a foreign company to purchase agglomerated cork sheet adapted to the needs of this device.

Dutch designer is looking for a manufacturer specialized in soldering geometric glass objects interested in a manufacturing agreement (BRNL20171121001) The Dutch designer has developed a range of geometric glass objects for interior decoration. The products are handmade by the company and sold successfully for several years in shops in the Netherlands, France and other European countries. Due to increasing demand the owner is looking for a manufacturer that is interested in taking over (the complete, or part of the) production of the lamps under a manufacturing agreement.

A Turkish dealer of sanitary ware, bathroom and plumbing accessories offers to act as distributor (BRTR20161223001) The Turkish dealer of sanitary ware such as washbasins, toilet seats, bathtubs, shower trays and bathroom and plumbing accessories such as faucets, toilet reservoirs and water distribution system valves is looking for new products from Europe to add its product portfolio in order to distribute in the Turkish market.

Footwear manufacturers producing sneakers sought as subcontractors (BRFR20171118001) A French company specializing in the design and sale of customizable shoes, under a patented concept, is looking for a European manufacturer of white sneakers/canvas sport shoes. These shoes must have a flexible rubber or synthetic sole. The type of collaboration envisaged is a subcontracting agreement of repeated small orders. The shoes will have to be produced under white label and the manufacturer will fix specific devices provided by the client.

Portuguese company specialized in paints and varnishes industry is looking for suppliers and manufacturers of paints and related products in order to establish a distribution services partnership (BRPT20170811001) The company is located in Portugal's central region, about 50 km north of Lisbon. It is a manufacturer and distributor of paints, enamels, varnishes and other related products. The company wishes to broaden its product range and therefore is searching for manufacturers and suppliers of paints and coatings interested in finding a distributor

for the Portuguese market. The company has been active in this industry for more than 12 years, developing knowledge of market trends and dynamics.

Technology Offer

French Technology Transfer Office offers a new catalyst for proton exchange membrane anode electrolyser (TOFR20171009001) The French TTO (Technology Transfer Office) offers a new iridium-based catalyst for the anode of Proton Exchange Membrane (PEM) electrolyzer used to produce hydrogen by electrolysis of water. Traditional solutions for hydrogen production by reforming or gasification of hydrocarbons are less suitable and not sufficient to meet growing demand for hydrogen and environmental constraints. The French TTO is seeking for licence, research cooperation or technical cooperation agreement.

Technology for stone conservation (TODE20171024002) A German SME acting as a consultant in field tests, offers a product line for stone conservation. Consolidation and strengthening of rock can be achieved with a stone hardener. It penetrates easily into the calcite-bound sandstones, limestones or marbles. Small fissures, shale and cracks can be filled as well. The company seeks for technical cooperation and/or manufacturing agreement with partners from industry and research, particularly outside heritage conservation.

A Korean company is offering magnetic wireless charging & data synchronization technology and modules to be applied in various types of mobile devices under technical cooperation for product application and business development (TOKR20171117001) A Korean company has developed a technology of magnetic wireless charging and data synchronization that can be applied to various types of mobile devices. All-in-one technology of data sharing, storing and device charging offers different user-interface experiences that would change many forms of work and daily lives. The company is looking for partners who can apply and further develop the company's technology into their business and products under technical cooperation.

Graphene-based, point-of-care-testing device that diagnoses microorganism-induced diseases and measures blood glucose levels (TOPL20171107001) A research team from a Polish university, composed of people active in the fields of nanotechnology, biomaterials, electronic engineering and medicine, has developed an electrochemical testing device with graphene-based sensing electrodes for medical purposes. The device diagnoses various diseases by detecting DNA of microorganism causing them and can be used to monitor health of a patient by measuring blood glucose levels. Licencing agreement is offered to medical device producers.

Technology Request

Large German chemical company seeking proven method for localized surface treatment for non-conductive material (TRDE20171130001) A large German company from the chemical industry is looking for a proven mild cleaning process that can remove all kinds of contaminants in aqua bath without damaging the delicate material surface. The technology should also clean materials of various porosity and might slightly increase the temperature. Physical and chemical approaches are acceptable. Cooperation with companies or research units is sought in the framework of a joint venture, license or research cooperation agreement.

Seeking manufacturers of plastic extrusion parts for innovative backpack (TRUK20171128001) A UK company has developed an innovative new backpack and are seeking global manufacturers of plastic extrusion parts and injection-moulded plastic components. They are seeking companies with experience in prototyping plastic extrusions using different

materials, and possibly with experience in manufacturing backpacks, to co-develop and create new parts via a manufacturing agreement or technical cooperation agreement.

Polish analytical laboratory is seeking for machine to the production of vaginal ring drug delivery system (TRPL20171020001) An analytical laboratory from North-East Poland that is developing new technologies for the production of medicinal products, needs a machine to the production of vaginal ring drug delivery system to deliver a new product on the market. The company is open to a technical cooperation agreement, commercial agreement with technical assistance or leasing agreement.

Development of microfiber textile product (TRKR20171025001) A Korean SME is engaged in manufacturing, distribution and trading of bedding. The company is looking for a company that can develop highly sensitive materials that can be designed to meet the conditions of fabric texture, appearance, and various lengths of pile fabrics. The company is open for commercial agreement with technical assistance, license agreement, technical cooperation agreement.

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

TANTI AUGURI PER UN SERENO 2018!

Chi siamo

Il Consorzio BRIDGEconomies è composto da 12 partner (Sistema camerale, Associazioni imprenditoriali, Agenzie di Sviluppo, Centri di Ricerca, Laboratori) delle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia e Sicilia

Il Consorzio offre un'ampia gamma di servizi per sostenere e assistere le mPMI.

S.I. IMPRESA Azienda Speciale della CCIAA di Napoli (Coordinatore)

Azienda Speciale Agenzia di Sviluppo della Camera di Commercio I.A.A. Chieti

Camera di Commercio I.A.A. Teramo

Consorzio ARCA

ENEA - Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile ⁽¹⁾

Sicindustria

SPIN - Ricerca, Innovazione e Trasferimento Tecnologico S.r.l. ⁽²⁾

Unione Regionale delle Camere di Commercio I.A.A. della Basilicata

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. del Molise

Unione Regionale delle Camere di Commercio I.A.A. della Puglia

⁽¹⁾ opera in Campania, Puglia.

⁽²⁾ opera in Calabria e in Basilicata

<http://www.bridgeconomies.eu/>

Disclaimer:

Né la Commissione europea, né qualsiasi persona che agisce per conto della Commissione è responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni contenute nella presente pubblicazione. Le opinioni ed i pareri in questa pubblicazione sono espressi dall'autore e non riflettono necessariamente le politiche della Commissione europea.

Enterprise Europe Network è un progetto cofinanziato dall'Unione Europea (Programma Cosme 2014-2020)