



Newsletter BRIDG€conomies Molise

giugno 2025



#EENCanHelp

Sommario

In Primo Piano.....	4
INCONTRI D’AFFARI INTERNAZIONALI.....	4
Brokerage Event: Innovat&Match 2025 – scad. registrazioni: 23/06/2025	4
B2B TORINO FASHION MATCH 2025 - scad. registrazioni: 25/06/2025	4
Missione imprenditoriale EU Business Hub @ Smart Energy Week Autumn 2025 - Tokyo, 15-19/09/2025 - scad. candidature prorogata al 18/06/2025	5
Digital Solutions Business Mission in Japan - Tokyo, 14-17/10/2025 – scad. candidature prorogata al: 18/06/2025	6
Altri eventi internazionali di incontri b2b	6
ALTRE INIZIATIVE ED OPPORTUNITÀ.....	6
Sportello Etichettatura e Sicurezza dei Prodotti – MOLISE: servizi gratuiti per le imprese del comparto alimentare e non alimentare.....	7
ALERTGATE - Il nuovo servizio del Portale Etichettatura e Sicurezza Prodotti	7
Get Ready for Japan – Formazione esclusiva per PMI europee interessate al mercato giapponese - scad. candidature 04/09/2025	8
Opportunità per le imprese europee: ospitare un tirocinante giapponese nel team R&D con il programma "Vulcanus in Europe" - scad. candidature 20/09/2025 e 30/09/2025	10
Fondo PMI di EUIPO 2025 - Riaperti il 2 giugno i Voucher BREVETTI e Varietà vegetali. Risorse ancora disponibili per I Voucher MARCHI e DISEGNI/MODELLI.....	11
Sostenibilità: avvia il percorso per rendere sostenibile la tua impresa	11
DAI NOSTRI PARTNER TERRITORIALI.....	12
CCIAA del Molise: Bando assessment e outgoing “SVEZIA WINE 2025” - scad. 30/06/2025.....	12
PID-Next: Avviso pubblico per la concessione di contributi alle MPMI per servizi di first assessment digitale e orientamento nell’ambito del PNRR - scad. 30/06/2025.....	13
CCIAA del Molise: Formazione gratuita online per l’export (Progetto S.E.I. - Sostegno all'Export dell'Italia) - giu-sett 2025.....	14
WEBINAR – OPPORTUNITÀ DA FRUIRE ON-LINE	15
Webinar “Doing Business in the United States: Starter Guide to Your U.S. Expansion Strategy” - 18/06/2025	15
Ciclo di webinar sul Giappone.....	16
PROGRAMMAZIONE UE 2021-2027 E BANDI UE	17
DALLA UE	17
L'UE si prepara a semplificare il Mercato Unico: la strategia della Commissione europea.....	17
Nuove strategie per trattenere innovazione e talento: l’Europa è sulla buona strada?	18
Il nuovo Mercato Unico UE: meno ostacoli, più competitività	19
Altre news:.....	19
RICHIESTE / OFFERTE COMMERCIALI E DI TECNOLOGIA.....	19
Offerte commerciali.....	20
Richieste commerciali.....	20
Offerte tecnologiche.....	21
Richieste tecnologiche.....	22



Richieste di Ricerca & Sviluppo23

AGGIORNAMENTI CONTINUI23

Chi siamo24



In Primo Piano

INCONTRI D’AFFARI INTERNAZIONALI

Brokerage Event: Innovat&Match 2025 – scad. registrazioni: 23/06/2025

I partner di [Enterprise Europe Network](#) promuovono e co-organizzano la partecipazione delle imprese alla 19ª edizione del **brokerage event [Innovat&Match 2025](#)**, organizzato da [ART-ER](#) in occasione di **[R2B – Research to Business](#)** (Bologna, 24-25 giugno 2025), il salone internazionale dedicato alla ricerca e alle alte competenze per l’innovazione.

L’evento si svolgerà online dal 24 al 26 giugno 2025 e si rivolge a imprese, startup, centri di ricerca e università interessati a sviluppare collaborazioni tecnologiche, scientifiche e commerciali a livello internazionale.

Le sessioni di matchmaking si concentreranno su **7 aree tematiche**:

- bioeconomia;
- edilizia e patrimonio culturale;
- città, comunità e creatività;
- digitale e deep tech;
- energia e tecnologie pulite;
- salute e biotecnologie;
- meccanica e aerospazio.

Gli incontri bilaterali, della durata di 30 minuti ciascuno, si svolgeranno online attraverso la piattaforma [b2match](#) nelle seguenti fasce orarie:

- 24 giugno: dalle 07:00 alle 22:00
- 25 giugno: dalle 14:00 alle 22:00
- 26 giugno: dalle 07:00 alle 22:00

Registrazioni entro il 23 giugno 2025: [QUI](#) inserendo il proprio company profile in inglese con l’offerta/riciesta e indicando come Local Support Office il partner più vicino per ricevere supporto prima, durante e dopo l’evento.

B2B TORINO FASHION MATCH 2025 - scad. registrazioni: 25/06/2025

Quest’anno si svolge la 10ª edizione dell’**evento internazionale di matchmaking dedicato alle Industrie Creative** (Tessile | Moda | Sport) dove culture, innovazioni e attori chiave del mondo della moda e dei tessuti si uniscono per plasmare un futuro sostenibile!

Il **[B2B Torino Fashion Match 2025](#)** facilita la creazione di **partnership internazionali** tra aziende, rivenditori, distributori, acquirenti, investitori, esperti del settore e portatori d’interesse all’interno dell’ecosistema tessile.

Unioncamere Piemonte, in collaborazione con la Camera di commercio di Torino, in qualità di partner della rete Enterprise Europe Network, propone l'organizzazione della nuova edizione del B2B Torino Fashion Match 2025, l'evento di incontri bilaterali internazionali rivolto alle aziende del settore tessile/moda e della filiera sportiva, che si svolgerà il **1|2|3 luglio 2025, durante la 10° edizione della Torino Fashion Week - TFW**, l'evento internazionale della moda che riunisce aziende tessili e marchi innovativi provenienti da tutto il mondo, orientati alla sostenibilità, abbracciando l'intero sistema tessile così come moda e sport.

STRUTTURA DELL' EVENTO:

- Dal 27 giugno al 3 luglio 2025: Sfilate di TFW con marchi internazionali presso [Green Pea](#);
- 1|2 luglio: Sessioni B2B con stakeholder internazionali, aziende manifatturiere e brands internazionali, rivenditori, fornitori, esperti di settore;
- 3 luglio: TALK DAY con relatori internazionali e stakeholder locali (Focus: intelligenza artificiale, innovazione, branding, sostenibilità, venture capital, proprietà intellettuale, internazionalizzazione, imprenditorialità femminile e leadership...);

Vi aspettiamo a Torino per l'evento che riunisce leader di pensiero, innovatori ed appassionati da tutto il mondo per 3 giorni di Networking, Talks tematici, dibattiti con speakers internazionali e sfilate internazionali.

L'evento è **gratuito** e si svolgerà **esclusivamente in presenza**, a **Torino**, presso il [Green Pea](#).

Registrazioni a questo [LINK](#) entro il **25 giugno 2025**.

Missione imprenditoriale EU Business Hub @ Smart Energy Week Autumn 2025 - Tokyo, 15-19/09/2025 - scad. candidature prorogata al 18/06/2025

Nell'ambito del **progetto EU Business Hub**, finanziato dalla Commissione Europea, Eurochambres organizza, in collaborazione con la rete delle Camere di commercio europee, una **missione imprenditoriale in Giappone, presso la SMART ENERGY WEEK (Tokyo, 15-19 settembre 2025)**. L'evento, punto di riferimento internazionale per le energie rinnovabili, è dedicato alle **aziende che operano nei settori idrogeno, fuel cell, energia solare, energia eolica, smart grids, tecnologie CCUS (carbon capture, utilisation & storage)**.

Per candidarsi a partecipare alla missione imprenditoriale @Smart Energy Week Autumn 2025: [QUI](#)

La missione, che si terrà a **Tokyo dal 15 al 19 settembre 2025**, è dedicata a **imprese e start-up operanti nel settore delle energie rinnovabili**, in particolare:

- Hydrogen and fuel cells
- Solar power
- Rechargeable batteries
- Smart grids
- Wind power
- CCUS (Carbon capture, utilization and storage)
- Decarbonisation
- Circular economy

Alle **50 imprese europee** che saranno selezionate per la business mission verrà fornito **supporto organizzativo, logistico ed economico**.

Per maggiori informazioni sul programma consulta la [pagina dedicata](#).

Disponibile anche un webinar di presentazione della missione la cui registrazione è disponibile [QUI](#).

È possibile presentare la propria Expression of Interest (EOI) entro il 18 giugno 2025.

Digital Solutions Business Mission in Japan - Tokyo, 14-17/10/2025 **– scad. candidature prorogata al: 18/06/2025**

[EU-Japan Centre](#) ha aperto le candidature per la prossima **missione commerciale** che si terrà in Giappone in concomitanza con la **fiera CEATEC**: <https://www.ceatec.com/en/>

- **Date della missione: 14-17 ottobre 2025**
- **Scadenza per la candidatura: 18 giugno 2025**
- **Luogo: Chiba (Tokyo), Giappone**
- **La missione accoglierà da 12 a 16 partecipanti in totale, a seconda della disponibilità del budget.**

Destinatari:

PMI e cluster dell'UE specializzati nelle tecnologie digitali:

- Intelligenza artificiale
- IoT e edge computing
- Realtà aumentata
- Cybersecurity
- Tecnologie quantistiche

Costi:

[EU-Japan Centre](#) coprirà i costi di partecipazione alla fiera e le spese operative dello stand.

L'azienda partecipante dovrà coprire i costi di viaggio da/per il Giappone, l'alloggio e le spese di soggiorno, inclusi i trasporti locali e i pasti.

Per maggiori informazioni sulla missione e per candidarsi:

<https://www.eu-japan.eu/events/digital-mission>

Altri eventi internazionali di incontri b2b

Per l'elenco di tutte le iniziative **b2b** organizzate della Rete EEN, consultare la sezione Events del sito web della Rete disponibile [QUI](#)

In caso di interesse per una o più iniziative contattare il punto EEN più vicino.

ALTRE INIZIATIVE ED OPPORTUNITÀ

Sportello Etichettatura e Sicurezza dei Prodotti – MOLISE: servizi gratuiti per le imprese del comparto alimentare e non alimentare

L'Azienda Speciale S.E.R.M. della Camera di Commercio del Molise, partner Enterprise Europe Network, in collaborazione con il Laboratorio Chimico Camera di Commercio Torino, ha attivato nella regione Molise lo "Sportello Etichettatura e Sicurezza Prodotti".

Lo Sportello fornisce gratuitamente un servizio di primo orientamento ed informazione alle imprese molisane del comparto alimentare e non alimentare su tematiche correlate a:

- **Etichettatura**
Sicurezza dei prodotti,
- **Commercio internazionale,**
- **Tutela e valorizzazione della proprietà industriale ed intellettuale**
- **Normativa REACH e CLP**
- **Ambiente e Sostenibilità**

A questo [LINK](#) sono disponibili le informazioni di dettaglio sulle tematiche in merito alle quali lo "Sportello Etichettatura e Sicurezza dei Prodotti" risponde ai quesiti posti dalle imprese.

DESTINATARI

Il servizio si rivolge alle **imprese della regione Molise** che operano nei **settori alimentare e non alimentare**.

COME ACCEDERE AL SERVIZIO

I servizi dello "Sportello Etichettatura e Sicurezza dei Prodotti" offerti alle imprese molisane sono **gratuiti**: i costi, infatti, sono sostenuti integralmente dall'Azienda Speciale S.E.R.M. della Camera di Commercio del Molise – Partner di Enterprise Europe Network.

Per accedere ai servizi e sottoporre un **quesito** allo "Sportello Etichettatura e Sicurezza dei Prodotti" è necessario:

- accedere al Portale <https://www.portale-etichettatura.lab-to.camcom.it>
- selezionare nella cartina in homepage la provincia d'interesse (Campobasso o Isernia)
- inoltrare il quesito previa apposita registrazione

Valutata la tematica e la complessità del quesito, all'impresa richiedente verrà trasmesso un **report di risposta** o fissato un **appuntamento online con un Esperto**, a seconda della preferenza espressa dall'impresa stessa in fase di invio del quesito.

I quesiti sottoposti allo Sportello saranno normalmente evasi nel termine massimo di **10 giorni**. Qualora la natura del quesito sia particolarmente complessa, l'azienda richiedente sarà contattata telefonicamente e avvisata che sarà necessaria una tempistica più lunga per gli approfondimenti necessari.

Le risposte verranno fornite (secondo l'ordine di arrivo delle richieste) **fino ad esaurimento delle risorse stanziate**.

ALERTGATE - Il nuovo servizio del Portale Etichettatura e Sicurezza Prodotti

In Europa esistono due diversi sistemi di allerta di sorveglianza: SAFETYGATE, per il non food, e RASFF, per gli alimenti con procedure simili, ma la loro consultazione da parte delle aziende presuppone l'accesso a due siti differenti, costruiti con logiche diverse, dove non sempre è immediata poter aver delle informazioni sui trend, consultare i rapporti annuali o effettuare delle interrogazioni della base dati.

Da questi presupposti, il **[Portale Etichettatura e Sicurezza Prodotti](#)** si arricchisce di un nuovo servizio dedicato alle Allerte sia in ambito FOOD sia NON FOOD.

Il meccanismo delle comunicazioni rapide, sempre più numerose negli ultimi anni, è diventato uno strumento essenziale per segnalare rischi diretti o indiretti per la salute umana, animale e l'ambiente, connessi al consumo di alimenti, mangimi e materiali destinati al consumo con alimenti, nonché segnalazioni riguardanti prodotti pericolosi reperiti nei rispettivi mercati

Attraverso questo sistema, l'impresa registrata potrà accedere nella pagina «Statistiche» alle elaborazioni dell'anno in corso e degli ultimi 30 giorni, mentre nei «Dettagli» troverà ulteriori informazioni e possibili elaborazioni per valutare i trend delle segnalazioni e, se ne necessario, consultare direttamente le schede dei portali RASFF e SAFETYGATE.

L'**obiettivo principale** del servizio è creare un overview delle segnalazioni, facile da visualizzare e da consultare, diviso tra food e non food, aggiornato settimanalmente, con delle elaborazioni, immediate, che mettano in evidenza i trend delle segnalazioni, non solo come numero, ma anche come tipologia di rischio, fonte di rischio, paese di origine, etc.

Mentre tra gli **obiettivi secondari** abbiamo la raccolta in un unico archivio di tutte le pubblicazioni, gli annual report, le overview per RASFF e SAFETYGATE, in modo che tutti gli stakeholder possano trovare la documentazione aggiornata senza consultare siti differenti, oltre alla possibilità di creare delle interrogazioni personalizzate, utilizzando la banca dati, per generare grafici e/o tabelle scaricabili.

MODALITÀ DI ACCESSO AL NUOVO SERVIZIO

Tramite l'homepage del Portale Etichettatura e Sicurezza Prodotti (<https://www.portale-etichettatura.lab-to.camcom.it/>) è possibile visualizzare la **versione "statica" di Alertgate** mentre, **per accedere a tutte le funzionalità, l'azienda deve effettuare la registrazione al Portale** (<https://portale-etichettatura.lab-to.camcom.it/etichettatura/registratori/>), oppure, se già registrata, deve effettuare l'accesso alla propria area riservata.

NB. La funzionalità è disponibile solo se la CCIAA di riferimento è abilitata.

Per info: etichettatura@lab-to.camcom.it

[Get Ready for Japan – Formazione esclusiva per PMI europee interessate al mercato giapponese - scad. candidature 04/09/2025](#)

Il programma "Get Ready for Japan", promosso dal Centro UE-Giappone per la Cooperazione Industriale / **[EU-JAPAN Centre for Industrial Cooperation](#)**, è un'opportunità formativa unica pensata per dirigenti e manager di piccole e medie imprese (PMI) europee che desiderano

approfondire la conoscenza delle pratiche aziendali giapponesi e rafforzare i propri legami con il mercato nipponico.

Scadenza per le candidature: 4 settembre 2025

Date del programma: 20-24 ottobre (online) | 10-14 novembre 2025 (in Giappone)

Obiettivi del programma

“Get Ready for Japan” mira a:

- fornire una comprensione approfondita delle dinamiche aziendali e degli stili di comunicazione in Giappone;
- offrire strumenti per riconoscere e sviluppare opportunità di collaborazione con partner giapponesi;
- chiarire i processi decisionali tipici delle aziende giapponesi, le modalità di negoziazione e la struttura gerarchica;
- consolidare relazioni già esistenti e favorire la creazione di nuovi contatti commerciali.

Struttura del programma

Il programma si articola in due fasi complementari:

- **Prima fase (online) – 20-24 ottobre 2025: formazione a distanza** con casi studio, lezioni interculturali e approfondimenti sul contesto aziendale giapponese.
- **Seconda fase (in Giappone) – 10-14 novembre 2025, Tokyo:** seminari, workshop e incontri individuali con aziende giapponesi. Gli incontri saranno facilitati dal team del Centro UE-Giappone e da interpreti professionisti.

Il numero di partecipanti è limitato a **14 PMI europee**, per garantire un’esperienza formativa personalizzata e altamente interattiva.

Profilo dei partecipanti

Il programma è rivolto a manager o dirigenti operanti all'interno di PMI con sede principale in uno degli Stati membri dell'Unione Europea o in un paese associato al Programma per il Mercato Unico, Pilastro PMI. È richiesto un buon livello di inglese (consigliato almeno B2).

Criteri di ammissibilità

Per essere ammessi, i candidati devono:

- Lavorare in una PMI con sede legale in un paese UE o SMP;
- Essere supportati formalmente dall'azienda (se non in posizione dirigenziale);
- Partecipare all'intero programma (rappresentanza da parte di un sostituto non selezionato non ammessa);
- Non aver partecipato in precedenza a questo programma né averne interrotto la frequenza senza motivo giustificato.

Processo di selezione

La valutazione delle candidature si baserà su:

- Strategia dell'impresa rispetto al Giappone;
- Esperienza e ruolo professionale del candidato;
- Motivazione e aspettative nei confronti del programma.

Costi e condizioni

Il Centro UE-Giappone coprirà tutte le spese relative alla formazione (docenti, location, attività di gruppo, interpretariato). Le spese di viaggio e soggiorno in Giappone sono a carico dei partecipanti.

Quota di partecipazione e penali

Per confermare la partecipazione è richiesto un deposito cauzionale di €1000, che sarà rimborsato al termine del programma. In caso di rinuncia dopo il versamento, l'importo sarà trattenuto (eccetto in casi di forza maggiore, previa approvazione).

Assenze ingiustificate durante il programma comportano una penale di €100 per ogni giorno di mancata partecipazione, calcolata su una durata totale di 10 giorni formativi.

Per maggiori dettagli e per inviare la **candidatura entro il 4 settembre 2025**, è possibile consultare il [sito ufficiale del programma](#) o contattare il Centro UE-Giappone per la Cooperazione Industriale / [EU-JAPAN Centre for Industrial Cooperation](#).

Un'opportunità concreta per rafforzare la presenza sul mercato giapponese con conoscenze pratiche, contatti diretti e formazione mirata.

Opportunità per le imprese europee: ospitare un tirocinante giapponese nel team R&D con il programma "Vulcanus in Europe" - scad. candidature 20/09/2025 e 30/09/2025

Il programma "Vulcanus in Europe", promosso dal Centro UE-Giappone per la Cooperazione Industriale / [EU-JAPAN Centre for Industrial Cooperation](#), offre alle imprese dell'Unione Europea un'opportunità esclusiva per accogliere, per un periodo di sei mesi, studenti universitari giapponesi altamente qualificati nel settore scientifico e tecnologico (S&T), da inserire in progetti di Ricerca e Sviluppo.

Periodo del tirocinio: 14 settembre 2026 – 12 marzo 2027

Scadenze per la candidatura: 20 settembre 2025 (nuove aziende) – **30 settembre 2025** (aziende già ospitanti)

Cos'è "Vulcanus in Europe"?

Il programma prevede una prima fase di preparazione linguistica (3-4 mesi) in cui gli studenti giapponesi studiano la lingua parlata nel paese dell'azienda ospitante, seguita da un tirocinio pratico in azienda dal 14 settembre 2026 al 12 marzo 2027.

Vantaggi per le imprese ospitanti

Accogliere un tirocinante giapponese può apportare numerosi benefici:

- Contributo ai progetti di R&S: competenze tecniche aggiornate, approccio metodologico rigoroso e forte motivazione.
- Apertura al mercato giapponese: supporto nelle relazioni commerciali o scientifiche con il Giappone.
- Arricchimento culturale e innovazione interna: la presenza di un profilo internazionale favorisce il confronto di idee e l'adozione di nuovi approcci.

Requisiti e scadenze

Il programma è aperto a tutte le imprese dell'Unione Europea attive nel campo della Ricerca e Sviluppo. Le nuove aziende interessate devono presentare la propria candidatura entro il 20 settembre 2025, mentre le aziende che hanno già partecipato in passato hanno tempo fino al 30 settembre 2025.

Condizioni di partecipazione

Non è previsto alcun costo di adesione per le imprese ospitanti. Gli studenti sono selezionati e finanziati dal programma, e l'azienda si impegna unicamente a offrire un ambiente professionale adeguato per lo svolgimento del tirocinio.

Per ulteriori dettagli sul programma e sulle modalità di candidatura, è possibile consultare il sito ufficiale del programma "Vulcanus in Europe" o contattare direttamente il Centro UE-Giappone per la Cooperazione Industriale / [EU-JAPAN Centre](#).

Una risorsa internazionale può rappresentare un concreto valore aggiunto per l'innovazione e lo sviluppo di nuove prospettive di collaborazione globale.

Fondo PMI di EUIPO 2025 - Riaperti il 2 giugno i Voucher BREVETTI e Varietà vegetali. Risorse ancora disponibili per I Voucher MARCHI e DISEGNI/MODELLI

Il Fondo PMI è un sistema di **incentivi tramite voucher** specificamente dedicato alle piccole e medie imprese, creato e gestito da EUIPO (Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) dal 2022.

Per l'edizione 2025 del Fondo è **possibile fare richiesta** dei seguenti voucher:

- **Voucher per marchi e disegni/modelli nazionali, europei e internazionali** fino a un importo massimo di **700 euro**.
- **Voucher per brevetti nazionali** fino a **1000 euro**; **brevetti europei** fino a **2.500 euro (riaperto il 2 GIUGNO 2025)**
- **Voucher per varietà vegetali comunitarie** fino a **1500 euro (riaperto il 2 GIUGNO 2025)**

Le PMI che hanno presentato domanda negli anni precedenti possono presentare domanda anche nel 2025 e avranno accesso ad una procedura fast track.

Il bando è pubblicato sul [sito di EUIPO](#).

La domanda dev'essere presentata attraverso il sito EUIPO (<https://www.euipo.europa.eu/it/sme-corner/sme-fund/2025/how-to-apply>), direttamente dall'impresa o tramite un suo rappresentante.

Il Fondo **si chiuderà il 5 dicembre 2025**, salvo esaurimento anticipato della dotazione finanziaria, che per l'anno in corso ammonta a 22,5 milioni di euro.

Per aggiornamenti sul Fondo PMI:

- visitare la pagina sul sito EUIPO dedicata al Fondo: <https://www.euipo.europa.eu/it/sme-corner/sme-fund/2025>
- **FAQ** in lingua italiana: <https://www.euipo.europa.eu/it/help-centre/websites/faq-sme-fund-2025>

Sostenibilità: avvia il percorso per rendere sostenibile la tua impresa

Enterprise Europe Network offre, tra i suoi servizi, l'accompagnamento delle imprese nella transizione verso modelli di business più sostenibili, fornendo la necessaria assistenza tecnica e promuovendo gli aspetti ambientali e sociali della sostenibilità.

A tal fine, Enterprise Europe Network Italia, dopo un'attenta analisi dei diversi strumenti a disposizione

delle imprese, promuove [SUSTAINability](#) **questionario online** – realizzato da **DINTEC** - che indaga il posizionamento dell'impresa rispetto alle **tre dimensioni della sostenibilità - ambientale, sociale e di governance** – includendo anche una valutazione del livello di **innovazione tecnologica** come fattore che facilita la transizione sostenibile di un'azienda.

Contatta il tuo partner di riferimento di Enterprise Europe Network per avviare il percorso verso la sostenibilità individuando altresì eventuali fonti di finanziamento necessarie per adattare la tua impresa a business sostenibili e adattabili alle sfide del futuro, identificando anche le opportunità di finanziamento per l'eco-innovazione e l'imprenditorialità verde.

DAI NOSTRI PARTNER TERRITORIALI



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE

CCIAA del Molise: Bando assessment e outgoing “SVEZIA WINE 2025” - scad. 30/06/2025

Aiuti alle imprese molisane per servizi di assessment e partecipazione all'iniziativa outgoing “SVEZIA WINE 2025”

La **Camera di Commercio del Molise** offre a due imprese molisane del settore VINO un pacchetto di servizi / attività per l'accesso o il consolidamento nel mercato svedese.

Le imprese potranno beneficiare di:

- Check-up con Piano Export personalizzato (c.d. assessment) riferito al mercato svedese;
- possibilità di partecipare all'iniziativa in presenza all'estero (c.d. outgoing) denominata “SVEZIA WINE 2025”, che si svolgerà a Stoccolma, il 17 novembre 2025.

“SVEZIA WINE 2025” è una missione imprenditoriale rivolta alle imprese italiane, con N. 2 POSTI RISERVATI ALLE IMPRESE MOLISANE del settore VINO.

Le imprese beneficiarie avranno la possibilità di partecipare all'evento “**ITALIENSKA VINDAGARNA**” (organizzato e gestito dalla Camera di Commercio Italiana in Svezia), che si svolgerà in una location prestigiosa e centrale di Stoccolma e all'interno del quale le imprese avranno l'opportunità di esporre, presentare e far degustare i propri vini a selezionati **IMPORTATORI** ed **OPERATORI** del settore Ho.Re.Ca.

Nello specifico, ciascuna impresa disporrà di una postazione dedicata per l'esposizione e la degustazione dei propri prodotti.

L'iniziativa di business networking all'interno del grande evento prevede un coinvolgimento di importatori, distributori e ristoratori.

Gli aiuti per tale pacchetto di servizi / attività sono concessi in regime de minimis.

Le imprese che vogliono beneficiare dei suddetti servizi / attività di assessment e outgoing in presenza dovranno compilare, sottoscrivere e inviare la propria domanda di partecipazione secondo le modalità previste dal Bando, a partire dalle ore 10:00 dell'11/06/2025 e **fino alle ore 23:59 del 30/06/2025**.

L'ammissione sarà subordinata all'esito positivo sia dell'istruttoria circa la sussistenza dei requisiti previsti dal Bando, sia della verifica di pre-fattibilità prodotto/mercato (a cura della Promos Italia srl e dei suoi partner esteri) rispetto alle opportunità che per ciascuna azienda è possibile prevedere sul mercato target (Svezia).

La valutazione della ammissibilità delle imprese avverrà in base all'ordine cronologico di arrivo delle domande di partecipazione.

Si invitano le imprese interessate a leggere attentamente il Bando e ad utilizzare esclusivamente l'apposita modulistica (Modulo di Domanda e Company Profile) messa a disposizione ai fini della presentazione della domanda di partecipazione. Tutta la documentazione è disponibile [QUI](#).



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



**VUOI RENDERE LA TUA IMPRESA PIÙ
COMPETITIVA SUL MERCATO DIGITALE ?
PARTECIPA AL BANDO PID-NEXT**

Logos: UNIONCAMERE, Ministero delle Imprese e del Made in Italy, Finanziato dall'Unione europea NextGeneratorsEU, punto impresa digitale, DINTEC CONSORZIO PER L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA

PID-Next: Avviso pubblico per la concessione di contributi alle MPMI per servizi di first assessment digitale e orientamento nell'ambito del PNRR - scad. 30/06/2025

Il PID- Punto Impresa Digitale della Camera di Commercio del Molise promuove la partecipazione delle imprese molisane all' **Avviso pubblico per la concessione di contributi alle micro, piccole e medie imprese per servizi di first assessment digitale e orientamento nell'ambito del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza.**

PID-Next è il Polo di Innovazione del Sistema Camerale che ha l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale delle imprese, in particolare quelle di micro, piccole e medie dimensioni (MPMI).

Il Polo offre servizi per le imprese che desiderano affrontare la trasformazione digitale, grazie ad azioni di first assessment e attività di orientamento: il progetto PID-Next, promosso da Unioncamere con il supporto di Dintec, sarà realizzato dai Punti impresa digitale delle Camere di commercio.

PID-Next è finanziato con fondi del Piano nazionale di impresa e resilienza, che copriranno i costi dei servizi resi, da un minimo del 90% per le medie imprese fino al 100% per le micro e piccole.

BANDO PID-Next: Concessione di contributi alle micro, piccole e medie imprese per servizi di first assessment digitale e orientamento nell'ambito del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

A chi è rivolto?

PID-Next si rivolge alle Micro, Piccole e Medie Imprese (PMI) con sede legale o operativa in Italia. Sono ammesse anche le domande presentate dalle imprese individuali.

Come partecipare?

Le domande di partecipazione all'Avviso pubblico devono essere presentate attraverso la piattaforma restart.infocamere.it a partire dalle ore 10:00 del 16/12/2024, accedendo con SPID/CIE/CNS, e **fino a ore 16:00 del 30/06/2025**.

In cosa consiste?

Tre gli step previsti per le imprese che si aggiudicheranno i servizi dei Punti impresa digitale:

- **PRIMO STEP:** Analisi personalizzata maturità digitale - La prima fase prevede il First Assessment Digitale ovvero un incontro in impresa con un addetto del Polo che svolgerà una prima analisi del livello di maturità digitale e soprattutto degli obiettivi dell'azienda e dei fabbisogni tecnologici necessari al loro raggiungimento.
- **SECONDO STEP:** Orientamento e Innovazione - In questa fase le imprese ricevono un report che raccoglie gli esiti del primo incontro e suggerisce i partner con cui l'impresa può proseguire il proprio cammino di digitalizzazione e segnalando eventuali possibilità di finanziamento ulteriori che potrebbero essere utilizzate.
- **TERZO STEP:** Opportunità per le Imprese - PID-Next apre la strada al trasferimento tecnologico e accesso a un network di partner pubblici e privati mirato sulle esigenze dell'impresa.

Avviso e documenti

La presentazione della domanda dovrà avvenire su restart.infocamere.it



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE

CCIAA del Molise: Formazione gratuita online per l'export (Progetto S.E.I. - Sostegno all'Export dell'Italia) - giu-sett 2025

La Camera di commercio del Molise, nell'ambito del Progetto S.E.I. – "Sostegno all'Export dell'Italia" finalizzato alla realizzazione di iniziative orientate alla crescita delle imprese esportatrici, **promuove un nuovo ciclo formativo gratuito e online**, rivolto alle **imprese del territorio** che intendano **accrescere le proprie competenze nei processi d'internazionalizzazione**.

Si tratta di un'**offerta formativa ad alto valore aggiunto**, prevista nell'ambito delle **attività centralizzate del Progetto S.E.I.** e progettata come un **percorso integrato, flessibile e concreto** per rafforzare in modo progressivo e non standardizzato le capacità competitive delle PMI nell'approccio ai mercati esteri. Un modello innovativo che unisce **video-pillole on demand** (brevi, mirate e fruibili h24), soluzioni operative per sfruttare al meglio i canali digitali globali e contenuti mirati per conoscere dinamiche e opportunità dei mercati esteri ad alto potenziale in linea con il Piano d'Azione per l'Export del MAECI.

Di seguito, i programmi dei tre percorsi formativi:

- **FORMAZIONE EXPORT DIGITALE:** ciclo di 4 webinar sull'Export digitale ([info di dettaglio QUI](#))
- **FORMAZIONE MERCATI AD ALTO POTENZIALE:** ciclo di 4 webinar sulle dinamiche economiche, culturali e commerciali di "Mercati ad alto potenziale" – formazione destinata ad un target di imprese avanzato ([info di dettaglio QUI](#))
- **EXPORT KIT IN VIDEO-PILLOLE:** webinar di **presentazione** del percorso formativo Export Kit (10 video-pillole*) – formazione destinata ad un target di imprese meno strutturate ([info di dettaglio QUI](#))

(*) *Export Kit: percorso formativo agile e accessibile, pensato per le PMI italiane "meno mature", che vogliono affrontare i mercati esteri. Le video-pillole, brevi e mirate, permettono un apprendimento rapido, ovunque e in qualsiasi momento.*

Di seguito il **calendario degli appuntamenti**.

Giugno 2025

- 18 giugno h. 9.30-12.30 | Webinar introduttivo percorso "Export Kit"
- 24 giugno h. 14.30-16.30 | Formazione per aziende su Export digitale
- 26 giugno h. 14.30-16.30 | Formazione Mercati ad alto potenziale

Luglio 2025

- 9 luglio h. 14.30-16.30 | Formazione per aziende su Export digitale
- 17 luglio h. 9.30-12.30 | Formazione Mercati alto potenziale

Settembre 2025

- 9 settembre h. 14.30-16.30 | Formazione per aziende su Export digitale
- 17 settembre h. 9.30-13.30 | Formazione Mercati alto potenziale
- 22 settembre h. 14.30-16.30 | Formazione per aziende su Export digitale
- 30 settembre h. 9.30-12.30 | Formazione Mercati alto potenziale

N.B. - Per partecipare occorre essere iscritti alla piattaforma SEI – www.sostegnoexport.it
La formazione verrà erogata attraverso tale Portale (accedendo all'area riservata nella specifica sezione dedicata alla formazione).

WEBINAR – OPPORTUNITÀ DA FRUIRE ON-LINE

Webinar “Doing Business in the United States: Starter Guide to Your U.S. Expansion Strategy” - 18/06/2025

Date and time:

Wednesday Jun 18, 2025

10:00 AM - 11:00 AM EDT (16:00 – 17:00, ora italiana - CEST)

Location

WWW.BRIDGECONOMIES.EU EEN-
ITALIA.EU

ONLINE - HOW TO PARTICIPATE:

STREAM the webinar [LIVE](#) or JOIN the session via [WEBEX](#) to interact with our experts!

La **serie di webinar “Embracing Global Markets”** è un’iniziativa promossa dai servizi della Commissione europea e dall’Enterprise Europe Network.

L’obiettivo è sostenere le piccole e medie imprese (PMI) e le start-up europee nello sviluppo di strategie di innovazione e internazionalizzazione verso mercati in espansione, tra cui Asia, Africa e Americhe.

All’interno di questo ciclo, il webinar **“Doing Business in the United States: Starter Guide to Your U.S. Expansion Strategy”**, realizzato in collaborazione con **la European American Chamber of Commerce di New York**, si concentra sul mercato statunitense e sulle sfide legate all’ingresso o all’espansione in questo contesto economico.

Destinatari

Il webinar si rivolge a:

- PMI e start-up europee con piani di crescita internazionale;
- Beneficiari o titolari del Seal of Excellence del Consiglio Europeo per l’Innovazione (EIC);
- Cluster europei, responsabili di cluster, consulenti aziendali dell’Enterprise Europe Network;
- Altri soggetti attivi nel supporto all’internazionalizzazione, inclusi i membri dell’iniziativa “Friends of EEN”.

Contenuti e obiettivi

L’incontro fornirà strumenti concreti e informazioni operative per strutturare una strategia di ingresso nel mercato statunitense. Tra i principali argomenti trattati:

- Valutazione della prontezza aziendale all’internazionalizzazione negli USA;
- Analisi delle risorse finanziarie necessarie e fabbisogni di investimento;
- Organizzazione interna: ruoli, competenze e gestione del personale coinvolto;
- Metodologie di ricerca di mercato e fonti dati utili;
- Identificazione delle aree in cui è richiesto supporto esterno;
- Panoramica sulle normative e regolamentazioni rilevanti per l’export e l’insediamento;
- Aspetti legali e fiscali, sia nel paese di origine che negli Stati Uniti;
- Strategie di ingresso nel mercato: filiali, partnership, subappalto, licenze;
- Analisi dei rischi e possibili strategie di mitigazione.

La partecipazione a questo webinar rappresenta un’occasione utile per le imprese interessate a posizionarsi sul mercato statunitense con maggiore consapevolezza strategica e operativa.

Ciclo di webinar sul Giappone

Per quanti interessati al mercato giapponese, si segnalano i numerosi **webinar gratuiti** organizzati regolarmente dal partner EU-Japan Centre: <https://www.eu-japan.eu/tags/webinar>

- ‘ABOUT JAPAN’ WEBINAR SERIES 252: **HEAT PUMPS AND GEOTHERMAL ENERGY MARKET IN JAPAN** - Tuesday, **17 June 2025** - from 10:30 to 11:30 AM CET

Accedere ai webinar attraverso questo [LINK](#)

Come registrarsi:

- Se hai già un account attivo sul sito web, accedi prima di registrarti a uno o più webinar.

- Se non hai già un account attivo sul sito web, dovrai prima creare un account gratuitamente tramite: <https://www.eu-japan.eu/eubusinessinjapan/register> Una volta che la tua richiesta di registrazione sarà confermata dallo staff, accedi prima di registrarti al/i webinar di tuo interesse.

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

- www.een-italia.eu
- www.bridgeconomies.eu
- www.consorziobridgeconomies.eu
- [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: [LINK](#)

L'aggiornamento è settimanale! Ogni lunedì!

DALLA UE

L'UE si prepara a semplificare il Mercato Unico: la strategia della Commissione europea

Nei prossimi due anni, l'Esecutivo Comunitario intende affrontare le cosiddette "terribili dieci" criticità del Mercato Unico. Questo è quanto appare dai primi leaks della nuova strategia sul mercato interno della Commissione europea, ora in circolazione sui tavoli di Bruxelles. L'arco di lavoro propone un piano di azione biennale, per quanto la maggior parte delle iniziative legislative più ambiziose sembrano non essere operative prima del 2026.

Gli interventi principali dovrebbero riguardare la lentezza dei processi di standardizzazione, gli ostacoli alla libera prestazione di servizi e le normative frammentate in materia di etichettatura e imballaggio dei prodotti.

Una delle prime iniziative sarà un pacchetto legislativo "omnibus" che riguarderà la standardizzazione, la digitalizzazione e lo status giuridico per le cosiddette mid-cap, le imprese con un numero di dipendenti non inferiore a 1500. In particolare, nel campo della standardizzazione, la Commissione si riserva la possibilità di definire specifiche comuni nei settori in cui i processi risultano troppo macchinosi a causa della frammentazione tra diversi attori. Tuttavia, la revisione completa del Regolamento sulla standardizzazione è prevista solo per il 2026.

Tra le innovazioni più ambiziose figura l'introduzione di un "28° regime" per le imprese europee attivo su temi strategici quali difesa, politica estera e questioni economiche, ispirato all'idea lanciata da Enrico Letta nel rapporto sul Mercato Unico. L'obiettivo è creare un quadro giuridico unico e completamente digitale che permetta alle imprese di stabilirsi in Europa in meno di 48 ore. La proposta legislativa è attesa per il primo trimestre del 2026.

La strategia dedicherebbe grande attenzione anche all'etichettatura e all'imballaggio dei prodotti, promettendo semplificazioni attraverso l'introduzione del Digital Product Passport, che diventerebbe lo strumento principale per la condivisione delle informazioni sui prodotti in tutte le nuove e aggiornate normative.

Alle PMI dovrebbe essere dedicato un capitolo specifico della strategia. A breve verrà lanciato lo strumento SME ID, basato sull'autodichiarazione e disponibile in tutte le lingue dell'UE, per facilitare il riconoscimento dello status di PMI. Inoltre, il cosiddetto SME test diventerà obbligatorio per tutte le nuove normative.

L'armonizzazione delle regole per alcuni fornitori autorizzati di servizi paneuropei è prevista solo per il 2026. Anche per il settore delle costruzioni i provvedimenti non saranno immediati: la Commissione dovrebbe presentare un Construction Services Act solo alla fine dell'anno prossimo. Alcuni miglioramenti più rapidi interesseranno i servizi industriali, come l'installazione o manutenzione di macchinari da uno Stato membro all'altro.

Con questa strategia, la cui pubblicazione pare essere prevista per fine maggio, la Commissione sembrerebbe puntare a rilanciare il mercato interno attraverso semplificazioni concrete, innovazioni digitali e maggiore integrazione legislativa: spetterà agli Stati membri e alle parti interessate fornire una risposta chiara e precisa, soprattutto dal punto di vista del coordinamento.

Fonte: Agence Europe

Nuove strategie per trattenere innovazione e talento: l'Europa è sulla buona strada?

La fuga delle start-up europee è una ferita aperta nel tessuto economico dell'Unione Europea. Dal 2008 al 2021, quasi il 30% delle imprese fondate in Europa e divenute "unicorni" (startup valutate oltre un miliardo di euro) ha deciso di spostare la propria sede fuori dai confini dell'Unione. Una perdita secca di capitale, know-how, occupazione e prestigio, a vantaggio dell'economia degli Stati Uniti, la prevedibile destinazione preferita.

Per questo motivo, la Commissione europea si prepara a varare entro la fine di maggio una nuova "Startup and Scaleup Strategy", che ambisce a trasformare strutturalmente l'economia europea verso un modello più imprenditoriale e innovativo. Un modello che favorisca mercati agili, prodotti nuovi, servizi scalabili, e soprattutto un ambiente normativo favorevole all'innovazione.

Investimenti più forti e mirati

Tra i pilastri principali della strategia vi è il rafforzamento della capacità d'investimento: si prevede l'espansione del Consiglio europeo per l'innovazione (EIC) e la creazione, con il Gruppo BEI e investitori privati, di un "Scaleup Europe Fund" per colmare entro il 2026 il divario di finanziamento delle aziende deep tech in fase di crescita.

Parallelamente, nascerà un "European Innovation Investment Pact", un patto volontario per convogliare capitali pubblici e privati in fondi europei, venture capital e scaleup non quotate. La Commissione propone anche una maggiore flessibilità normativa per sostenere temporaneamente le aziende ad alta crescita in difficoltà di liquidità, rivedendo i criteri che oggi limitano gli aiuti pubblici.

Meno burocrazia, più libertà d'impresa

La strategia prevede anche un deciso alleggerimento del carico amministrativo. Tra le misure in cantiere: un "European Innovation Act" nel 2026, con spazi normativi sperimentali (regulatory sandboxes), e atti legislativi per facilitare innovazioni nei settori biotech, scientifici e dei dispositivi medici già dal 2025.

Talenti da attrarre, non da perdere

Il capitale umano è l'altra grande sfida. La Commissione vuole attirare talenti attraverso una "blue carpet strategy" che comprenda nuove iniziative Erasmus+, una strategia UE per i visti studenteschi e imprenditoriali, e l'estensione dei benefici della Carta Blu europea anche a founder di startup e freelance altamente qualificati. Sono previsti percorsi rapidi di ingresso per queste categorie, fondamentali per alimentare il tessuto imprenditoriale europeo.

Fonte: Agence Europe

Il nuovo Mercato Unico UE: meno ostacoli, più competitività

Dalla sua nascita oltre 30 anni fa, il mercato unico è stato un potente catalizzatore per la prosperità dell'UE. Da allora, il PIL dell'UE è cresciuto del 4% e sono stati creati 3,6 milioni di posti di lavoro. Con 26 milioni di imprese e 450 milioni di consumatori, l'Europa è oggi il secondo più grande mercato globale, con un PIL di 18 trilioni di euro (18% dell'economia globale). Ma i problemi rimangono, soprattutto per gli Stati membri che rallentano l'armonizzazione o non applicano le norme in vigore.

Per rafforzare la competitività dell'Europa, la Commissione ha dunque presentato una nuova strategia per il mercato unico, che risponde al bisogno di un Single Market realmente integrato. La strategia presenta proposte per affrontare le barriere esistenti, con particolare attenzione ai 10 ostacoli più dannosi individuati a seguito di un'apposita consultazione. Ad esempio, verranno presentate misure di armonizzazione per la circolazione delle merci, come un passaporto digitale per i prodotti accessibile tramite un codice QR per superare le diverse norme di etichettatura dell'UE27. Anche per quanto riguarda la fornitura di servizi, ostacolata da numerosi vincoli nell'UE, l'Esecutivo europeo propone misure concrete per settori specifici, anche se in modo più graduale. Inoltre, si porranno le basi per un 28° regime per le imprese, a partire dal 2026. La strategia mira, inoltre, a semplificare il contesto imprenditoriale attraverso la digitalizzazione delle procedure e a promuovere l'uso predefinito degli strumenti digitali. Introduce un nuovo e semplice strumento per la verifica dello status di PMI, lo "SME ID", disponibile online in tutte le lingue dell'UE per poter individuare una PMI in tutti gli Stati membri solo se necessario. Il Single Digital Gateway, il sistema tecnico Once Only, il Digital Product Passport, la fatturazione elettronica, il European Business Wallet di prossima adozione, il sistema di interconnessione dei registri delle imprese e l'identificativo unico europeo per le aziende, e varie altre iniziative volte a semplificare lo scambio di dati e la rendicontazione digitale, creeranno collettivamente un ecosistema coeso di soluzioni digitali.

Altre misure di semplificazione sono presentate nel quarto pacchetto "Semplificazione omnibus", pubblicato dalla CE parallelamente alla Strategia, con l'obiettivo di ridurre di 400 milioni di euro i costi amministrativi per le SMEs entro la fine di questo mandato. Il Pacchetto riguarda principalmente l'introduzione di una nuova definizione di piccole imprese a media capitalizzazione (small midcaps); finora, infatti, le PMI che superano i 250 dipendenti sono state considerate alla stregua delle grandi imprese in base alle norme vigenti, con conseguente aumento degli obblighi di conformità. La nuova categoria - ossia le imprese con meno di 750 dipendenti e fino a 150 milioni di euro di fatturato o fino a 129 milioni di euro di attività totali - riguarda circa 38.000 imprese europee che accederanno per la prima volta a determinati vantaggi riservati alle PMI, come deroghe specifiche ai sensi del GDPR o norme semplificate.

Per supervisionare l'applicazione delle norme del Single Market, gli Stati membri dovranno nominare uno "Sherpa", cioè un rappresentante di alto livello per il mercato unico.

Fonte: MosaicoEuropa

Altre news:

[Horizon resterà autonomo. In arrivo il Fondo europeo per la competitività](#)

[UE-Regno Unito: una nuova era di cooperazione post-Brexit](#)

[Horizon Europe 2025: una busta finanziaria di 7,3 miliardi](#)

RICHIESTE / OFFERTE COMMERCIALI E DI TECNOLOGIA

Disponibile [QUI](#) 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 ed 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

Mulino ungherese per l'avena senza glutine offre farina e fiocchi d'avena (jumbo, a produttori e distributori nell'ambito di accordi di agenzia commerciale e di distribuzione, accordo di agenzia commerciale e servizi di distribuzione (BOHU20250530014): Il mulino per avena senza glutine in Ungheria offre farina d'avena senza glutine e 2 tipi di fiocchi d'avena senza glutine, ad esempio jumbo e più piccoli, per il mercato internazionale. L'obiettivo principale della PMI è quello di servire panifici, produttori di granola, barrette di muesli e cereali. Per rendere il proprio marchio disponibile nei negozi, l'azienda è anche alla ricerca di distributori di prodotti alimentari. L'azienda è completamente dedicata a fornire prodotti al 100% senza glutine. Cercano un'agenzia commerciale e un accordo di distribuzione.

Azienda ucraina è impegnata nella produzione di kozinak a base di noci o semi, mirtilli rossi in zucchero a velo e caramello. L'azienda è alla ricerca di partner all'estero per incrementare le vendite e ampliare i canali di vendita, principalmente distributori con esperienza commerciale (BOUA20250530004): l'azienda è impegnata nella produzione di prodotti dolciari, che utilizza attrezzature moderne, tecnologie all'avanguardia, processi consolidati e un accurato controllo di qualità in ogni fase della produzione. L'azienda è alla ricerca di partner all'estero per aumentare le vendite e ampliare i canali di vendita, principalmente distributori con esperienza nel settore.

Produttore turco di prodotti a base di erbe per la cura dei capelli cerca distributori e agenti commerciali (BOTR20250529013): Un'azienda turca specializzata nella produzione di prodotti a base di erbe per la cura dei capelli, tra cui shampoo, balsami e sieri, è alla ricerca di partner internazionali. L'azienda intende espandere la propria presenza sul mercato attraverso servizi di distribuzione e accordi di agenzia commerciale.

Azienda spagnola cerca una partnership per la distribuzione di esoscheletri industriali ad alta tecnologia per il supporto lombare e degli arti superiori nelle operazioni di movimentazione manuale (BOES20250528026): PMI spagnola, spin-off di un gruppo di robotica biomedica, offre una famiglia di esoscheletri industriali passivi e semiattivi che riducono il carico muscolare sulle spalle e sulla schiena, riducendo il rischio di lesioni e migliorando la produttività nei settori manifatturiero, logistico, edile e agroalimentare. L'azienda è alla ricerca di accordi di distribuzione commerciale per espandersi in nuovi possibili mercati internazionali ed è anche aperta a investimenti strategici per scalare la produzione.

Richieste commerciali

Azienda ungherese cerca produttori per il confezionamento di prodotti cosmetici in bottiglie di vetro e carta riciclata (BOHU20250530015): Un'azienda ungherese cerca partner per il confezionamento di prodotti cosmetici in bottiglie di vetro e carta riciclata. L'azienda è specializzata nella produzione di cosmetici artigianali per donne, uomini e bambini. Il portafoglio prodotti dell'azienda comprende creme (viso, mani e corpo), burri per il corpo, sieri, oli essenziali, ecc.

Un'azienda greca specializzata nella distribuzione di prodotti alimentari di alta qualità sta cercando attivamente fornitori di gastronomia italiana per una potenziale collaborazione attraverso un accordo di fornitura (BRGR20231110017): L'azienda di importazione greca sta cercando attivamente fornitori di prodotti alimentari italiani per diversificare la propria gamma di prodotti e soddisfare la crescente domanda di cucina italiana in Grecia. Specializzata nella distribuzione di prodotti alimentari di alta qualità, l'azienda vanta una solida rete di clienti che comprende ristoranti, negozi specializzati e rivenditori. Attualmente è alla ricerca di potenziali fornitori di prodotti alimentari e bevande per una collaborazione nell'ambito di un accordo di fornitura.

Produttore tedesco di borse cerca un fornitore di ingredienti per cucito per negozi di cucito nell'ambito di un accordo di fornitura (BRDE20250528038): L'azienda tedesca è un marchio di prodotti lifestyle realizzati con vele da kite e windsurf usate. Sta cercando un fornitore europeo di ingredienti per il cucito per acquistare fettucce, regolatori e fibbie per la produzione delle sue borse. È previsto un accordo con il fornitore.

Azienda svedese sta cercando produttori europei di profili in alluminio, giunti verticali e piedini in acciaio nichelato nell'ambito di un accordo di fornitura (BRSE20250521009): Un'azienda svedese del settore ingegneristico e manifatturiero sta cercando partnership internazionali con produttori di profili in alluminio, giunti verticali e piedini in acciaio nichelato.

Azienda svedese di produzione alimentare cerca strutture per l'estrazione di proteine di origine vegetale nell'ambito di accordi di produzione o di outsourcing (BRSE20250528008): Un'azienda svedese specializzata nella produzione di ingredienti a base vegetale cerca partner produttivi con esperienza nell'estrazione di proteine da materie prime vegetali. L'azienda mira a stabilire una collaborazione a lungo termine nell'ambito di accordi di produzione o di outsourcing con strutture in grado di lavorare 2.000 tonnellate di materie prime nel primo anno, con un'espansione graduale a 10.000 tonnellate annue negli anni successivi.

Offerte tecnologiche

Istituto di ricerca e sviluppo portoghese cerca partner per la ricerca e lo sviluppo di rivestimenti anticorrosione sostenibili e ad alta durabilità (TOPT20250530025): l' istituto di ricerca scientifica con competenze nell'area della durabilità dei materiali e della valutazione della protezione anticorrosiva, in particolare nei test di invecchiamento accelerato e all'aperto, è interessato a integrare gruppi di ricerca o consorzi (aziende, centri di ricerca, università) finalizzati allo sviluppo di rivestimenti biobased anticorrosione sostenibili nel contesto di Horizon Europe o di un altro programma di finanziamento adeguato per un accordo di cooperazione di ricerca.

Piattaforma per la valutazione del ROI e del valore strategico delle iniziative digitali nelle organizzazioni pubbliche e private (TOSE20250530011): Una PMI svedese offre una piattaforma SaaS per documentare, calcolare e visualizzare il valore aziendale delle iniziative digitali. La soluzione semplifica il monitoraggio del ROI e il processo decisionale per comuni e aziende. È caratterizzata da un rapido onboarding, nessun requisito di integrazione di sistema e una reportistica potenziata dall'intelligenza artificiale. I tipi di cooperazione preferiti includono accordi commerciali e di investimento.

Istituto di ricerca indipendente con sede nel Regno Unito che offre servizi di R&S nel campo dei materiali sostenibili e della decarbonizzazione industriale e che cerca partner internazionali per collaborazioni di R&S nel campo della metallurgia sostenibile, delle tecnologie dell'idrogeno e della decarbonizzazione industriale (TOGB20250530012): l'istituto di ricerca che offre servizi di R&S in materia di metallurgia sostenibile, produzione di acciaio all'idrogeno, economia circolare e materiali avanzati. Dispone di un forno elettrico ad arco su scala pilota, di una rete di idrogeno e di laboratori avanzati. Cerca collaborazioni internazionali di R&S, partnership per lo sviluppo tecnologico e partecipazione a progetti comuni.

Convertitore speciale efficiente che riduce il consumo di carburante nei motori a combustione interna del 20% (TOHU20250530008): L'azienda ungherese ha inventato una nuova tecnologia per i convertitori di GPL che consente di ridurre del 20% il consumo di carburante nei motori a combustione interna. La tecnologia è stata testata sul mercato e ha dato risultati impressionanti. La tecnologia è compatibile al 100% con i motori esistenti, non è necessario riprogettare i motori.

Richieste tecnologiche

Azienda spagnola cerca una tecnologia innovativa di agglomerazione delle polveri per processi industriali senza emissioni per applicazioni minerarie sotterranee (progetto di un importante cliente cileno) (TRES20250530007): Un'azienda industriale cerca tecnologie innovative per agglomerare polveri minerali fini (<75 µm) in pellet stabili (>10 mm) senza acqua, adesivi o processi termici. La soluzione deve prevenire le emissioni durante il trasporto, operare in spazi ristretti (meno di 3 m di larghezza e 3 m di altezza), partire da 50 kg/h e scalare fino a 2 t/h. Si cercano partner con esperienza nella scienza dei materiali o nei processi di agglomerazione industriale per una collaborazione di R&S.

Startup greca di intelligenza artificiale cerca partner per la tecnologia dei droni o l'integrazione nell'agricoltura intelligente con un accordo di fornitura o di cooperazione tecnica (TRGR20250516011): startup greca attiva nella ricerca sull'intelligenza artificiale e sulle TIC è alla ricerca di partner che forniscano droni o integrino software di apprendimento automatico nei sistemi UAV. L'obiettivo è quello di implementare soluzioni con droni dotati di intelligenza artificiale nell'agricoltura di precisione e nel monitoraggio ambientale. L'azienda è alla ricerca di accordi di fornitura o di cooperazione tecnica.

Azienda olandese cerca un partner per sviluppare un metodo di analisi dello stato di salute (SOH) delle batterie rapido ed efficiente (TRNL20250519015): azienda olandese specializzata nel riutilizzo delle batterie sta cercando un partner tecnologico per sviluppare un metodo di test avanzato ed efficiente per valutare lo stato di salute (SOH) delle batterie ad alta e bassa tensione. L'obiettivo è ridurre l'intensità di lavoro degli attuali test sulle batterie e migliorare l'affidabilità delle batterie seconde, rendendole più interessanti per un mercato più ampio.

Azienda vinicola greca specializzata in vini pregiati è alla ricerca di partner che forniscano soluzioni tecniche per la produzione di vino a zero alcol (TRGR20250512025): rinomata azienda vinicola greca, nota per la sua produzione di vini di alta qualità, è alla ricerca di partner in grado di fornire soluzioni tecniche e supporto per la produzione di vino di alta qualità a zero alcol. La collaborazione si baserà su un accordo commerciale con assistenza tecnica, con l'obiettivo di adattare le tecnologie di dealcolizzazione collaudate alla produzione della cantina.

Richiesta di partner strategici con esperienza in media XR, applicazioni sanitarie immersive, simulazione di difesa e ambienti di benessere per co-sviluppo e finanziamento (TRNL20250509008): Una PMI olandese attiva nello sviluppo di media immersivi e XR è alla ricerca di

finanziamenti, tecnologia e know-how per migliorare la navigazione virtuale e gli ambienti terapeutici interattivi nel proprio tapis roulant di navigazione virtuale. È necessaria una soluzione per migliorare le applicazioni nei settori della salute, dell'addestramento alla difesa e del benessere. L'azienda è alla ricerca di partner nei settori della tecnologia sanitaria, della simulazione (difesa) e del benessere per accordi di cooperazione tecnica, collaborazione nella ricerca o investimento.

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 [QUI](#)

Per maggiori info contatta il partner più vicino a te!

Altre opportunità sono pubblicate sugli account social di Enterprise Europe Network. Inoltre, contattando il partner EEN più vicino potrai conoscere tante altre opportunità di ricerca partner provenienti direttamente da colleghi esteri di Enterprise Europe Network.

AGGIORNAMENTI CONTINUI

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

- www.een-italia.eu
- www.bridgeconomies.eu
- www.consorziobridgeconomies.eu
- **Pagina FB Enterprise Europe Network Italia, Twitter @EEN_Italia, LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/enterprise-europe-network-italia/>**

Chi siamo

Il Consorzio BRIDG€conomies 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 ⁽¹⁾
Sicindustria
SPIN - Ricerca, Innovazione e Trasferimento Tecnologico S.r.l. ⁽²⁾
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

⁽¹⁾ opera in Campania e Puglia.

⁽²⁾ opera in Calabria e in Basilicata



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE
Azienda Speciale SERM

www.consorziobridgeconomies.eu

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)