

L'impegno dell'Europa per le piccole e medie imprese

Marcello Traversi
Resp. Area Europa, Progetti e Consulenza
Eurosportello Confesercenti

Eurosportello Confesercenti

- consorzio senza fine di lucro
- attivo da 26 anni nel settore delle politiche europee
- partner della rete Enterprise Europe Network
- opera nel campo della progettazione, consulenza e formazione europea

Accompagna imprese, enti, associazioni nella presentazione di progetti europei:

1. orientamento nella scelta del bando
2. affiancamento per elaborazione proposta
3. supporto a gestione e rendicontazione

Organizza e gestisce corsi di formazione su tematiche europee.

Costruisce percorsi personalizzati.



EUROSPORTELLLO.EU

Innovazione, Europa e Sviluppo

La missione

- Stimolare competitività e innovazione nelle PMI
- Aiutarle a identificare e cogliere le opportunità di business a livello internazionale
 - sviluppo di nuovi prodotti
 - accesso a nuovi mercati



Think bigger
Go further

Rete ufficiale della Commissione Europea

Tutti i servizi sono **gratuiti**

Framework
Partnership
Agreement
2015÷2020

Specific
Partnership
Agreement
biennali

1

strumento
chiave nella
strategia UE
per accelerare
crescita e
occupazione

2

attivata nel
febbraio 2008
dalla DG GROW
integrando le reti
Euro Info Centre e
Innovation Relay Centre

3

co-finanziata sui
programmi
COSME
con iniziative
aggiuntive su
HORIZON 2020

4

finanziamento
totale di oltre
180 milioni
Euro

La struttura

La più grande rete di assistenza e sostegno per accrescere il potenziale innovativo e competitivo delle PMI



La struttura

In Italia



6

CONSORZI

62

ORGANIZZAZIONI

In Toscana



CONFINDUSTRIA
Toscana



EUROSPORTELLI.EU
Innovazione, Europa e Sviluppo



PromoFirenze

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio di Firenze



L'approccio

- integrare
 - competenze di business internazionali
 - e conoscenza locale
- per accelerare la crescita delle PMI e l'occupazione



Based in your **region**
connected to the **world**

no wrong door

Destinatari

- imprese, soprattutto PMI
- consorzi e associazioni
- cluster
- Istituti di Ricerca
- Università
- Istituzioni Pubbliche



Interazioni con stakeholder



I servizi

Un'ampia gamma di servizi per aiutare le PMI ad **innovare** e a **crescere** a livello internazionale



Partnership
internazionali



Supporto per la
crescita
internazionale



Supporto per
l'innovazione
del business

Partnership internazionali

- Supporto a trovare i giusti partner internazionali per la crescita e l'espansione all'estero della PMI.
- produrre o distribuire i vostri prodotti
- accedere a nuovi mercati
- trovare le tecnologie necessarie a guidare l'innovazione nella vostra azienda
- cooperare per progetti di ricerca e sviluppo



Partnership internazionali

1. Contatto EEN-PMI

- analisi esigenze e obiettivi
- valutazione prontezza ai partenariati internazionali
- consigli per approcciare l'internazionalizzazione
- identificazione strategia per ricerca partner



Partnership internazionali

2. Ricerca partner

- opportunità dalla distribuzione geografica della rete
- disponibilità del database on-line di profili
 - il più grande [database](#) online europeo di opportunità di business, richieste e offerte di tecnologia, ricerca partner per progetti di cooperazione.
Banca dati accessibile gratuitamente.
- partecipazione a eventi di business matchmaking e missioni commerciali internazionali



Partnership internazionali

3. Follow up

- Assistenza lungo tutto il processo di partenariato
- Monitoraggio risultati
- Analisi impatto sulla crescita della competitività della PMI



Supporto per la crescita internazionale

Aiuto alle PMI per lo sviluppo a crescita e l'espansione sui mercati internazionali.

- come esportare i prodotti o servizi in nuovi mercati
- come ottenere la marcatura CE per i vostri prodotti
- come finanziare i vostri piani per la crescita
- come proteggere i beni di proprietà intellettuale in un altro paese

Supporto per la crescita internazionale

Contatto e piano di azione

- analisi obiettivi di business
- verifica rispondenza esigenze con servizi rete
- identificazione delle azioni utili
- definizione tempistiche
- monitoraggio piano d'azione
- impatto analisi sull'azienda



Supporto per la crescita internazionale

Aree di intervento

- legislazione e norme UE
- accesso ai mercati internazionali:
identificare i mercati adatti per la crescita
- finanziamenti: monitoraggio bandi e appalti
- diritti di proprietà intellettuale: strategie di sfruttamento

Anche attraverso lo [Your Europe Business portal](#).



Supporto per l'innovazione del business

- Aiuto alle PMI per trasformare le idee innovative di business in successo commerciale sui mercati internazionali



Supporto per l'innovazione del business

1. Consapevolezza dell'innovazione

- informazioni sulle politiche connesse a innovazione, legislazione e programmi di sostegno
- collegamenti con gli stakeholder locali di innovazione
- informazioni sull'accesso alle fonti locali di finanziamento / sostegno



Supporto per l'innovazione del business

2. Rafforzamento delle capacità di innovazione

- audit sulla innovazione
- consigli sui diritti di proprietà intellettuale
- servizi di intermediazione su tecnologia e innovazione
- assistenza per il marketing della tecnologia
- assistenza all'accesso ai finanziamenti per l'innovazione
- informazioni sui programmi di finanziamento (es. Horizon 2020)
- valutazione rispondenza vostro business vs Strumento PMI



Supporto per l'innovazione del business

3. Gestione dell'innovazione

EIMC

Servizio “*Enhancing SME Innovation Management Capacity*”

Obiettivo: aiutare le PMI a trasformare il potenziale di innovazione in successo commerciale.

Rivolto a PMI:

- con attività significativamente innovative e ad alto potenziale di crescita a livello internazionale;
- con un organico di almeno 5 persone;
- attive da almeno due anni.

servizio gratuito per le PMI
grazie a contributo Horizon 2020



- a) incontro con l'impresa volto a individuare i fabbisogni di innovazione;
- b) analisi e restituzione all'impresa delle informazioni raccolte nella fase a) ed elaborate al fine di individuare eventuali gap di innovazione;
- c) definizione congiunta di un piano d'azione contenente possibili soluzioni e interventi correttivi finalizzato al superamento dei gap individuati;
- d) supporto alla realizzazione degli interventi correttivi e monitoraggio dei risultati.

Assessment "Innovation Health Check"

EIMC

- Questionario di 52 domande strutturato in 6 sezioni

1. Cultura dell'Innovazione
2. Comprensione del Business
3. Strategia

→ Innovative
Business

4. Organizzazione e Struttura
5. Competenze e Risorse
6. Metodologie

→ Innovative
Environment



strumento conforme alla norma "CEN/TS 16555-1: Innovation Management System Technical Specification"

- L'assessment prevede il coinvolgimento di più persone dell'azienda.
- Ciascuna domanda richiede una valutazione con un intero da 1 a 5.
- Ciascuna persona da un suo punteggio.
- Raggiungere il consenso sul punteggio finale.

1.01	Innovative Environment & Motivation	SCORE
Is the environment in the organisation one where people know that they can put forward innovative ideas and expect support? Are all staff motivated with shared enthusiasms for new ideas? Can staff try new ideas without being held back by fear of failure? How are innovations encouraged?		
1	2	3
4	5	
New idea generation is a management function. Staff are allocated tasks in implementation and delivery.	Innovations are encouraged but originator generally takes responsibility for risk of failure. Little collaboration across departments. Management control the process.	Staff & management actively exploit new ideas. Ideas are encouraged, supported and funded. Risks are minimised through the application of tools and processes.

- Il facilitatore assicura il corretto svolgimento del questionario.

Report "Innovation Health Check"

Innovation Health Check
 Benchmarking of the Innovation Process

Company Name:
 Date of Facilitation:
 Product/Service:
 Company Establishment Date:
 Country: Italy
 NACE Code:
 NACE Description #N/D
 Benchmark Ref:



© Enterprise Ireland
 IHC Version: 3.0
 21/03/2016


Page 1

questionario

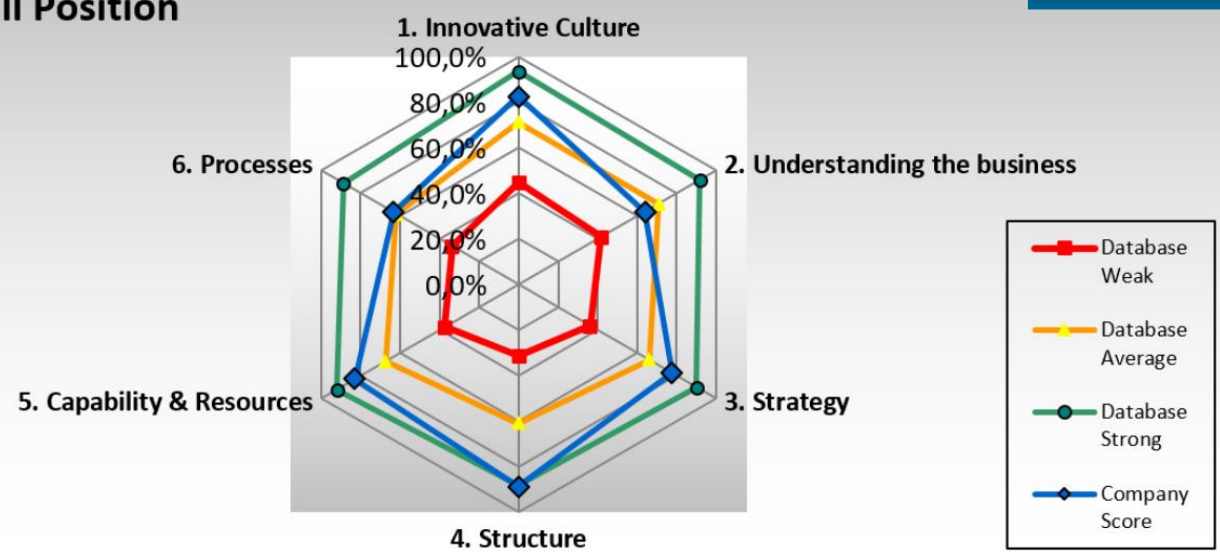
benchmarking

risultati:
complessivi
e per sezione

punti di forza
punti di debolezza

proposte per il
miglioramento

Overall Position



CONTENTS:

Executive Summary	3
Introduction	4
Overall Company Position	5
Innovative Practice vs Performance	6
Segments 1 to 6	
1. Innovative Culture	7
2. Understanding the business	8
3. Strategy	9
4. Structure	10
5. Capability & Resources	11
6. Processes	12
Strengths Identified	13
Focus on Improvement	13

- Carenza nei sistemi di selezione, valutazione e gestione delle idee
- Scarsa cooperazione fra le diverse aree aziendali
- Limitata ambizione alla crescita
- Mancanza di sistemi incentivanti
- Scarsa strutturazione della interazione con i clienti
- Difficoltà di approccio verso gli investitori

Supporto per l'innovazione del business

Horizon 2020 SME Instrument (Key Account Management)

- aiutare i beneficiari a identificare le esigenze di coaching e selezionare il coach adeguato
- facilitare il processo di coaching
- responsabilizzare i beneficiari a concludere con successo il proprio progetto
- pianificare la fase di sviluppo successivo



enterprise
europe
network

HORIZON 2020
SME INSTRUMENT

Horizon 2020 - SME Instrument

The European Innovation Champions League

A chi è indirizzato



- Alle PMI innovative con forti volontà di crescere, svilupparsi e internazionalizzarsi
- Alle PMI che abbiano una idea innovativa di business
- Solo le PMI possono chiedere finanziamento
- Possibilità di partecipare da soli

Applicato a tutte le Societal Challenges e le Key Enabling Technologies di Horizon 2020



La Struttura

Supporto sull'intero ciclo di innovazione in tre fasi completato da un servizio di coaching



Fase 1

Fattibilità

- analisi della fattibilità tecnico-scientifica e del potenziale economico-commerciale dell'idea progettuale

Attività:

- analisi dello stato dell'arte
- valutazione del rischio
- analisi della proprietà intellettuale
- ricerca di eventuali partner
- analisi di mercato e sviluppo della strategia di commercializzazione

Risultato:

- business plan per sviluppare l'innovazione e portarla sul mercato

- **Contributo:** 50.000 euro
lump sum
- **Durata:** 4 ÷ 6 mesi



Fase 2

Sviluppo e Dimostrazione



- progetto di innovazione per realizzare l'idea progettuale e lo sviluppo di nuovi (o migliorati) prodotti, servizi o tecnologie innovative, pronte per essere commercializzate

Attività:

- sviluppo del prototipo su scala industriale
- verifica delle performance
- dimostrazione
- prima replicazione sul mercato

- **Contributo:** 70% di spese ammissibili

0,5 ÷ 2,5 Mln euro

- **Durata:** 12 ÷ 24 mesi



Fase 3

Commercializzazione



- no finanziamento diretto

Quality label e supporto a:

- finanza di rischio
- dialogo con gli investitori privati (ventur capital, business angel)
- appalti pubblici all'innovazione e pre-commerciali
- assistenza al networking e partecipazione ad eventi promozionali
 - Overseas Trade Fairs



SME Instrument: coaching



Oltre al finanziamento, al beneficiario è offerto un *business coaching support*:

3 giornate per la Fase 1

12 giornate per la Fase 2

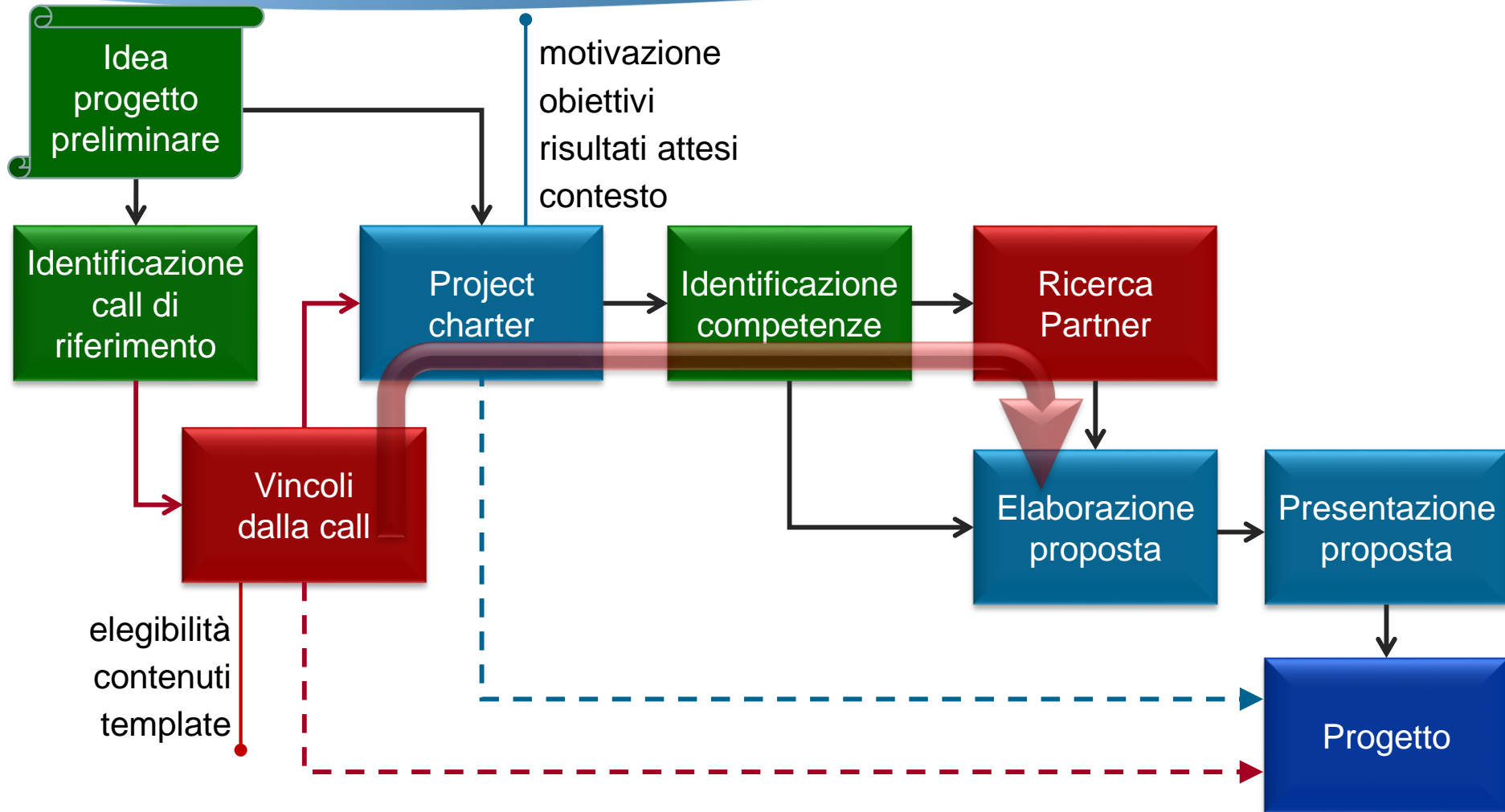
Obiettivi:

- accelerare e amplificare l'impatto del contributo per lo SME Instrument
- dotare i beneficiari di competenze utili per la crescita a lungo termine
- elenco di coach qualificati e con esperienza



Intermediazione EEN con gli Key Account Manager

Elaborazione della proposta



Struttura della proposta

“Part A” – informazioni generali

- Title, acronym, keyword, abstract
- Declarations
- Participants and contacts
- Budget
- Ethics

“Part B” – descrizione tecnica

1. EXCELLENCE
 - 1.1 Objectives
 - 1.2 Relation to the work programme
 - 1.3 Concept and methodology
 - 1.4 Ambition
2. IMPACT
 - 2.1 Expected impacts
 - 2.2 Measures to maximise impact
3. IMPLEMENTATION
 - 3.1 Work plan - Work packages, deliverables
 - 3.2 Management structure and procedures
 - 3.3 Consortium as a whole
 - 3.4 Resources to be committed
4. MEMBERS OF THE CONSORTIUM
 - 4.1 Participants
 - 4.2 Third parties
5. ETHICS AND SECURITY

Fase 1: max 10 pag

Fase 2: max 30 pag



Cut off date

	2016				2017			
Fase 1	24.02	03.05	07.09	09.11	15.02	03.05	06.09	08.11
Fase 2	03.02	14.04	15.06	13.10	18.01	06.04	01.06	18.10

	2016	2017	totale
Budget (M€)	353,4	385,9	739,3

Il budget è diviso equamente fra le cut off date

- 10% Fase 1 ca 7.000 proposte finanziate
- 87% Fase 2 ca 480 proposte finanziate
- 1% coaching
- 1% azioni correlate a Fase 3
- 1% valutazione

- Tre criteri:
1. Impatto
 2. Eccellenza nell'innovazione
 3. Qualità e efficienza dell'implementazione

Soglie di ammissibilità:

	1	2	3	
	impatto	eccellenza	implement	totale
Fase 1	4/5	4/5	4/5	13/15
Fase 2	4/5	3/5	3/5	12/15

Tempistiche

	Fase 1	Fase 2	
Esito della valutazione	2 mesi	4 mesi	da cut-off
Firma del Grant Agreement	1 mese	2 mesi	da esito valutazione
Time to Grant	3 mesi	6 mesi	

TIME to PAY:

- anticipo: 30 giorni dal Grant Agreement
- avanzamento, saldo: 90 giorni dalla presentazione del Report

Non sono ammesse proposte simultanee da parte di una PMI mentre ha in corso un altro progetto o una proposta in valutazione su Fase 1 o 2

Statistiche – *success rate* cut off da 2014 a giu 2016

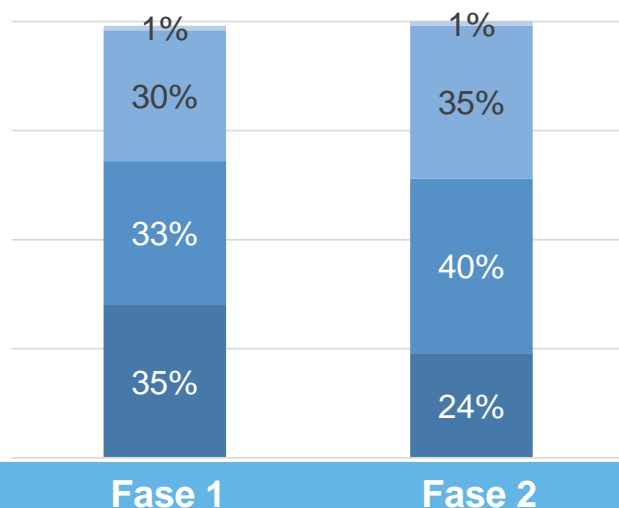
Fase 1	n° proposte	finanziate		budget (M€)
Totale	18.485	1.506	8,1%	75,3
Italia	3.591	237	6,6%	11,9
IT vs TOT	19,4%	15,7%	81%	15,7%

Fase 2	n° proposte	finanziate		budget (M€)
Totale	7.546	429	5,7%	709,1
Italia	1.100	45	4,1%	70,7
IT vs TOT	14,6%	10,5%	72%	10,0%

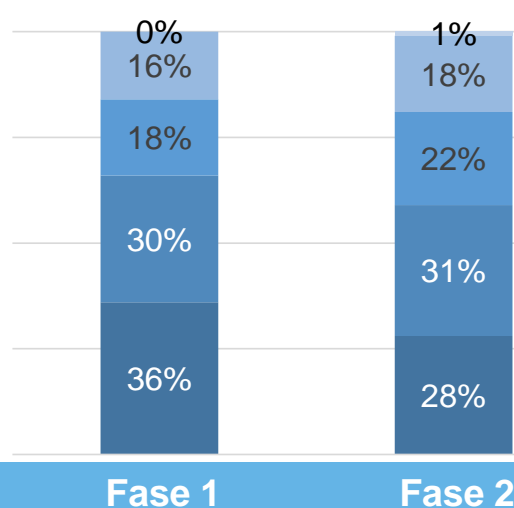
Caratteristiche PMI finanziate dati 2014÷2015



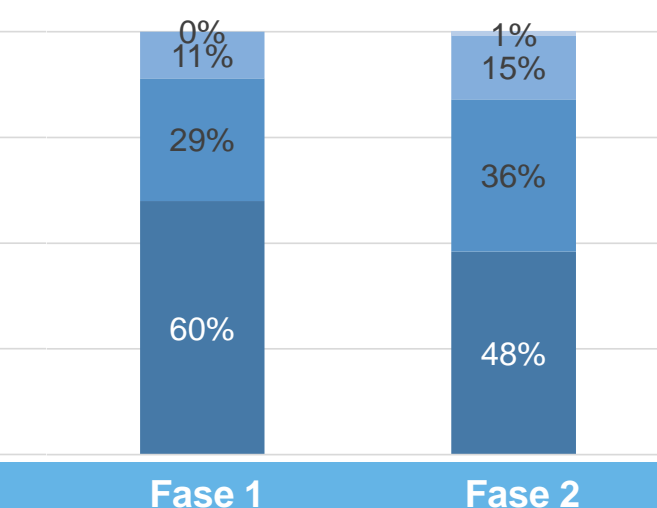
Età azienda



Fatturato



Numero dipendenti

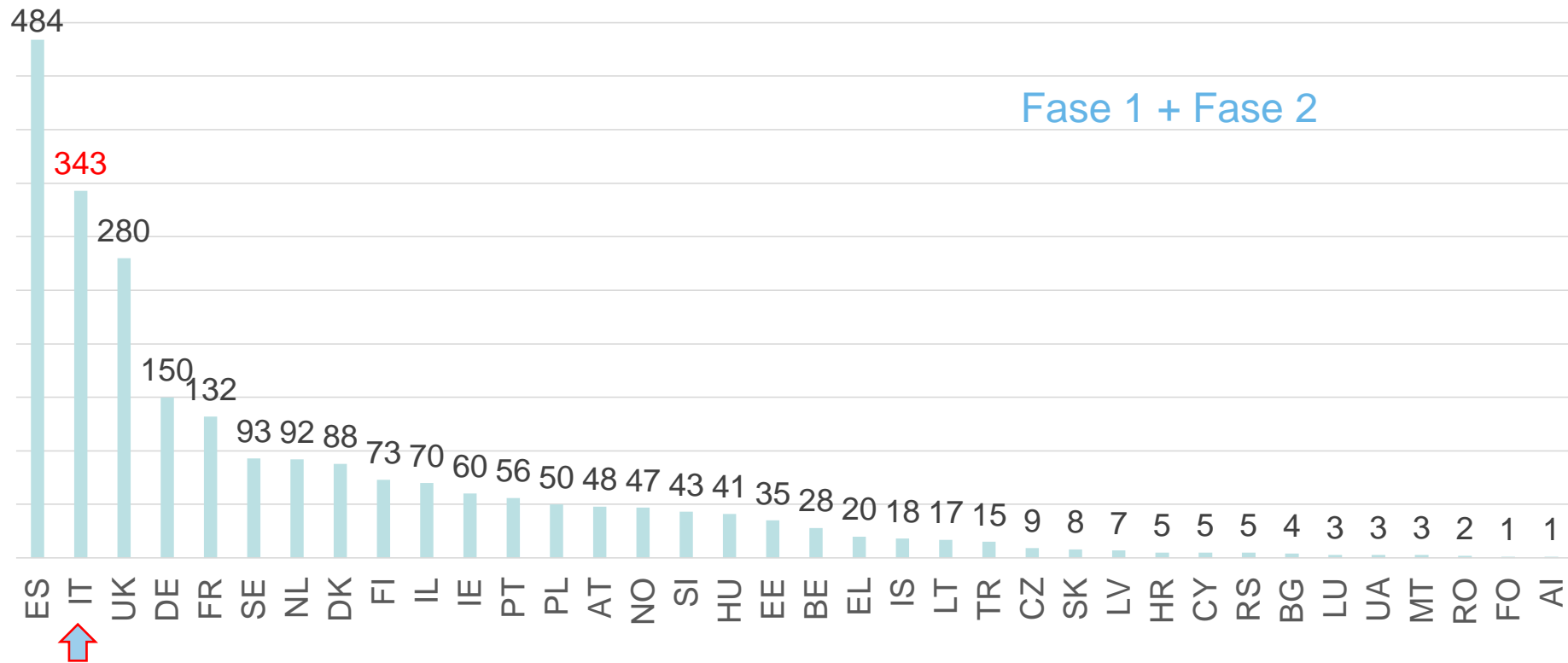


- non noto
- oltre 11 anni
- 4 ÷ 10 anni
- fino a 3 anni

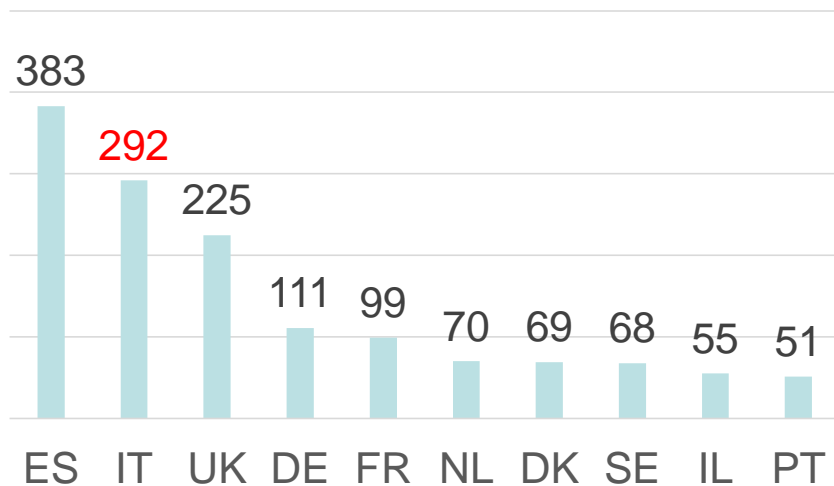
- non noto
- oltre 5M
- 1M ÷ 5M
- 100k ÷ 1M
- meno di 100k

- non noto
- 50 ÷ 249
- 10 ÷ 49
- meno di 10

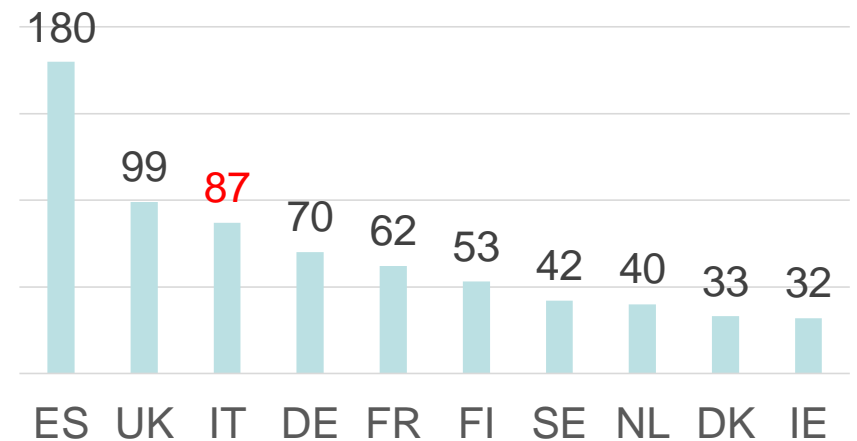
Numero progetti finanziati - per paese dati al 20-12-2016



Numero progetti finanziati - per paese dati al 20-12-2016



Fase 1



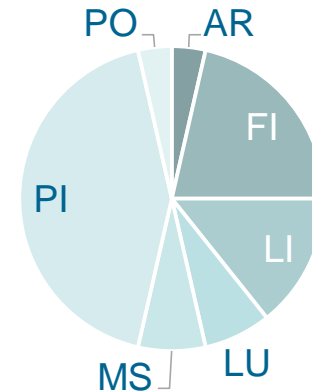
Fase 2

Beneficiari in Toscana dati al 31 dic 2016



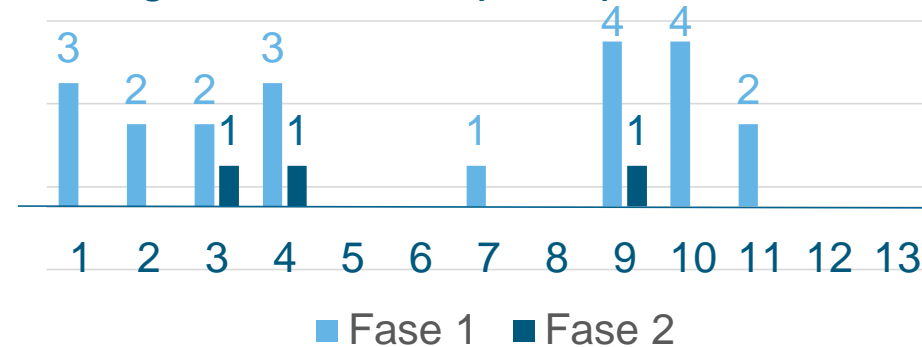
Fase 1	20 coordinatori 5 partner
Fase 2	2 coordinatori
Fase 1 e 2	1 coordinatore

*Beneficiari,
per provincia*



Tot n° beneficiari	28
N° progetti	27

Progetti coordinati, per topic



Partnering Opportunities Database



The world's largest
partnering opportunities database

*Business
Offer*

*Business
Request*

*Research
Development
Request*

*Technology
Offer*

*Technology
Request*

Partnering Opportunities Database

Partnering Opportunities

Search: Any word All words Compact View

Profile type(s):

- Business Offer
- Business Request
- Research & Development Request
- Technology Offer
- Technology Request

Profile country of origin:

Albania
Argentina
Armenia
Austria
Belarus
Belgium
Bosnia and Herzegovina
Brazil
Bulgaria
Cameroon

Client requested:

Albania
Argentina
Armenia
Austria
Belarus
Belgium
Bosnia and Herzegovina
Brazil
Bulgaria
Cameroon

Title of Profile	Country	Type	Publish Date
Looking for miniaturized, embedded, wireless and communicant system (capsule or sensor or probe...) for pH level...	France	Tech. Request	2016-12-05
Looking for industrial manufacturer of fun wheels equipped with ball bearing	France	Bus. Request	2016-05-30
French cluster offering services agreement collaboration to Japanese digital and creative industry organisations and...	France	Bus. Offer	2016-12-02
IT development services offered by Macedonian company	Macedonia, The former Yugoslav Republic of	Bus. Offer	2016-12-01
A Polish leading manufacturer of conveyors and equipment for processing plants is looking for distributors.	Poland	Bus. Offer	2016-11-24
A Serbian SME offers services on physico-chemical and biotechnological measurement for chemical, petrochemical, and...	Serbia	Bus. Offer	2016-11-18
Macedonian innovative telecommunication operator seeks partners for technical cooperation for further development and...	Macedonia, The former Yugoslav Republic of	Tech. Request	2016-11-17
A Polish manufacturer from chemical branch seeks distributors or sales representatives.	Poland	Bus. Offer	2016-11-11
Joystick control system for sailing boat	France	Bus. Offer	2016-05-10
Lightweight structural parts with non-developable forms made in aluminum honeycomb sandwich	France	Tech. Offer	2016-05-09
Slovak e-shop with fitness and sports equipment looking for manufacturers or distributors of liquid chalk	Slovakia	Bus. Request	2017-04-18
Seeking miniaturised rechargeable battery technology for earphones	Singapore	Tech. Request	2017-04-18
Polish independent inventor offers concepts of two educational	Poland	Tech. Offer	2017-04-18

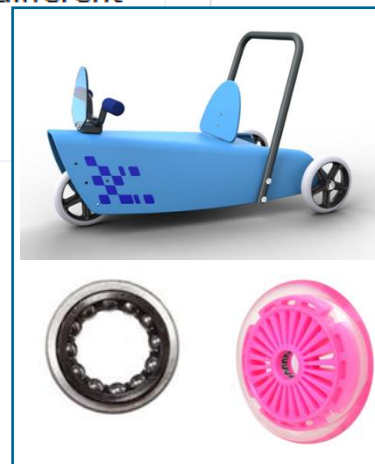


Details

Title:	Looking for miniaturized, embedded, wireless and communicant system (capsule or sensor or probe...) for pH level detection and alert
POD Reference:	TRFR20161124001
Summary:	<p>A French company, specialized in Biotechnology, is urgently looking for solution to measure in real-time pH variations for in-vivo biological applications. The SME is willing to test an already developed equipment of pH level detection, wireless and communicant. The SME is looking for partner offering such an equipment for a Commercial agreement with Technical assistance.</p>
Description:	<p>A French company is looking for embedded wireless pH diagnostic system in order to improve his processes by integrating smart technology in the field of Biology.</p> <p>The equipment should be miniaturized, wireless and communicant, to allow in-vivo embedded monitoring of pH measures and to alert in case of significant pH variations.</p> <p>The French SME is interested in testing developed solutions, small sized, wireless and communicant for pH level detection.</p> <p>A Commercial agreement with technical assistance is sought.</p>
Technical Specification or Expertise Sought:	<p>The pH sensor must be:</p> <ul style="list-style-type: none">-small sized (a few centimeters)-wireless-communicant-accurate for pH around 6.8-7.0 <p>Ideally, the continuous pH measure should be non-invasive.</p>
Stage of	Already on the market

Details

Title:	Looking for industrial manufacturer of fun wheels equipped with ball bearing
POD Reference:	BRIFF20160513001
Summary:	<p>A French young company is designing, developing and selling a full range of wooden ride-on toys (cars, planes, motos) for children. The SME is looking for an industrial manufacturer of coloured wheels, with ball bearing, made in polyethylene in order to equip one model of ride-on moto-type toys. These wheels should be of good quality to insure security of young users and also the longevity for the product. A long-term manufacturer partner is sought for a manufacturing agreement.</p>
Description:	<p>A French young SME is designing and developing a full range of wooden ride-on toys for outdoor and indoor uses. The SME offers high-end and evolutive ride-on toys for children between 2 and 12 years old (<30kg). So on, children hold their ride-on toys at home for many years.</p> <p>In order to equip a range of ride-on moto-type toys (see picture), the SME is looking for an industrial manufacturing partner of ball bearing wheels (see pictures - examples of wheels) in small series (1000 pieces per year).</p> <p>The wheels should be symmetrical and available in different colours, with different diameters (from 80mm up to 200mm).</p> <p>A Manufacturing agreement is sought with a long-term partner.</p>
Technical Specification or Expertise Sought:	<p>The ball bearing wheels should have:</p> <ul style="list-style-type: none">-diameter of wheels: from 80mm up to 200mm (1000 pieces per year)-thickness between 20mm and 30mm <p>The ball bearing wheels should be:</p> <ul style="list-style-type: none">-in compliance with standard EN 12530-symmetrical left/right-of good quality to insure security for children and longevity of the product <p>The body of wheels should be in polypropylen (white, black or coloured)</p>



Creare una Expression of Interest

In what type of technology, business or research collaboration are you interested in? *



600 characters left

What type of further information do you need? *



600 characters left

Presentation of the Interested Company *



600 characters left

Inserire una Business Offer

1/4

? **Title: ***

256 characters left

? **Internal Reference:**

256 characters left

? **Summary: * (1-500 characters)**

500 characters left

? **Description: * (100-4000 characters)**

4000 characters left

? **Advantages and Innovations: * (50-2000 characters)**

? **Stage of Development:**
- Select -

? **Comments Regarding Stage of Development:**

2000 characters left

? **Profile Origin:**
- Select -

? **Profile expires X days after publication: ***

? **Technical Specification or Expertise Sought:**

4000 characters left

? **IPR status:**
Copyright
Design Rights
Exclusive Rights
Granted patent or patent application essential
Other
Patent(s) applied for but not yet granted
Patents granted
Secret Know-how
Trade Marks

? **Comments Regarding IPR Status:**

een.

? Technology Keywords: (max. 5 keywords)

Technology keywords

+

? Market Keywords: * (max. 5 keywords)

Market keywords

+

Issuing Partner:

Eurosportello Confesercenti

? Responsible: *

- Select -



? Sector Group:

- Select -



? Restrict dissemination to specific countries:

Countries

? Type and Size of Client: *

- Select -

? Year Established: *

? NACE Keywords: * (max. 5 keywords)

NACE keywords

+

? Turnover (euro): *

- Select -

? Already Engaged in Trans-National Cooperation:

? Additional Comments:

4000 characters left

? Certification Standards:

Certification

? Languages Spoken: *

Languages spoken

? Client Country:

Italy

? Type and Role of Partner Sought: *

4000 characters left

? Profile is opened for Expressions of Interest:

? Type and Size of Partner Sought:

- >500
- >500 MNE
- 251-500
- Inventor
- R&D Institution
- SME <10
- SME 11-50
- SME 51-250
- University

? Type of Partnership Considered: *

- Acquisition agreement
- Commercial agency agreement
- Distribution services agreement
- Financial agreement
- Franchise agency agreement
- Joint venture agreement
- License agreement
- Manufacturing agreement
- Outsourcing agreement
- Reciprocal production
- Services agreement
- Subcontracting

Eventi – es. calendario maggio 2017

1 May 2017	<u>EU-funded International Business Matchmaking Mission on Low Carbon Agriculture</u> Brokerage Event - Ribeirão Preto - São Paulo (Brazil)
2 May 2017	<u>Company Mission of Taiwan to Turkey</u> Company Mission - Ankara (Turkey)
2 May 2017	<u>French company mission from agriculture, HoReCa, ICT sector to Slovakia</u> Company Mission - BRATISLAVA (Slovakia)
4 May 2017	<u>Centro Exporta Business Matchmaking 2017</u> Company Mission - Huanuco (Peru)
4 May 2017	<u>2017 Taiwan Trade Mission to Istanbul, Turkey</u> Company Mission - Istanbul (Turkey)
4 May 2017	<u>ICCI 2017 B2B Meetings</u> Brokerage Event - Istanbul (Turkey)
4 May 2017	<u>Decentralised Innovation Health Check Training</u> Training - Oslo (Norway)
5 May 2017	<u>Brokerage event in conjunction with Interpack 2017</u> Brokerage Event - Dusseldorf (Germany)
7 May 2017	<u>Algarve Nature Week 2017 - Company Mission & B2B Event</u> Company Mission - Tavira (Portugal)
9 May 2017	<u>About Japan Webinar 92: EU-Japan Collaborative Project on Intelligent Knowledge-as-a-Service (iKaaS)</u> Training - Internet (Belgium)
9 May 2017	<u>EEN Brokerage Event at ICT Spring 2017</u> Brokerage Event - Luxembourg (Luxembourg)
9 May 2017	<u>Removing cultural barriers to innovation</u> Training - Berlin (Germany)
9 May 2017	<u>Murcia FOOD Brokerage Event 2017</u> Brokerage Event - Murcia (Spain)
9 May 2017	<u>Brokerage event during Global Forum for Innovations in Agriculture (Utrecht, NL)</u> Brokerage Event - Utrecht (Netherlands)
9 May 2017	<u>International Matchmaking Event at TUTTOFOOD</u>

Risultati 2008 ÷ 2014

It works! Satisfied, successful SMEs



SMEs
who use the Network
grow on
average



Risultati 2008 ÷ 2014

Boosting growth and creating jobs in the EU (2008 – 2014)



**11,000
companies**
have signed
business, technology
or research
partnerships



**90,000
companies**
attended international
brokerage events and
company missions



**1.7
million**
people
participated
in events



**70,000
targeted**
business
meetings
every year



**600,000
questions**
on EU issues
answered

Risultati 2008 ÷ 2014

Boosting growth and creating jobs in the EU (2008 – 2014)



13,000

**Business
Connections**

Via B2B matchmaking
with companies
outside the EU



10,000

Technology

and business offers
& requests available



7,000

SMEs

Connecting
every month



13,000

Technology

audits and business
reviews per year

enterprise europe network



een.ec.europa.eu

www.een-italia.eu

een.sme2eu.it

Eurosportello

www.eurosportello.eu

een@eurosportello.eu



Marcello Traversi

traversi@eurosportello.eu

een.ec.europa.eu

 **EUROSPORTELLLO.EU**
Innovazione, Europa e Sviluppo

