

Come le piccole aziende italiane si internazionalizzano

«Se l'internazionalizzazione è ormai la strada obbligata, per una piccola azienda che fa ricerca come la nostra il gioco di squadra è essenziale per crescere e sviluppare nuove tecnologie». Mariella Servida, direttore marketing nell'azienda di famiglia, la milanese Idropan Dell'Orto, dal 1969 attiva nel settore della depurazione dell'acqua, negli ultimi anni ha collezionato una partnership dopo l'altra.

A fare da trampolino di lancio è stata Enterprise Europe Network, la rete della Commissione europea dedicata al supporto delle Pmi per la competitività, l'innovazione e il trasferimento tecnologico. Dal 2008, quando è entrata nella galassia di EEN, ha siglato un accordo con la spagnola Cyclus per ottenere i finanziamenti europei nell'ambito del VII programma Comunità della Ricerca. Il progetto, che vede come capofila il Fraunhofer Institut tedesco e punta a creare energia dai prodotti fotovoltaici dal prossimo 1° giugno. Un accordo tira l'altro, perché poi è arrivata l'intesa con l'Università di Riad, seguita dall'allestimento di una tecnologia e commerciale – con l'irlandese Rain Safe Water. Non solo. Un contatto B2B procurato dalla Rete ha permesso a Idropan di trovare un partner in Cina. La prossima tappa in via di definizione sarà la joint venture con una società cinese. Nel 2011 sono stati 171 gli accordi siglati dalle imprese italiane con partner stranieri con la mediazione di EEN, che ha portato il nostro Paese al quarto posto nella classifica europea dopo Spagna, Germania e Gran Bretagna. Quasi la metà delle imprese punta a unire le forze nella ricerca, 58 sono accordi di tipo commerciale e 33 tecnologici. Il Paese privilegiato per la ricerca è la Spagna, seguita da Gran Bretagna, Germania, Turchia, Francia e Albania. Mentre il bilancio dei tre mesi del 2012 è stato uno scatto in avanti al terzo posto con 43 accordi, a pari merito con la Francia. «Il dato – sottolinea il presidente del consorzio tecnologico dell'Emilia Romagna e portavoce di EEN – dimostra che in un momento di particolare difficoltà il supporto della Rete può essere fondamentale per intercettare la ripresa già in atto su alcuni mercati internazionali. Il gioco di squadra premia, secondo un sondaggio effettuato da Enterprise Europe Network su un campione di imprese europee. Per il 72% delle aziende che hanno siglato intese commerciali il supporto della Rete ha consentito l'ingresso sui mercati esteri, mentre il 67% di quelle che hanno sottoscritto partnership tecnologiche dichiara di aver sviluppato nuovi prodotti, processi e servizi, oltre all'impiego di migliori tecnologie. Per il 38% delle imprese che hanno scelto un'altra via alla ricerca si è aperta la porta dei programmi di finanziamento europei. Il ventaglio dei vantaggi comprende anche un aumento positivo su fatturato e occupazione. Secondo la metà degli intervistati gli accordi hanno portato a un aumento di fatturato di 50mila e 250mila euro per il 23% degli interpellati. Riflessi positivi anche sul fronte dell'occupazione: un'impresa su tre dichiara di essere riuscita in questo modo a conservare o a creare da uno a 5 posti di lavoro.

La rete EEN è uno degli attori principali nell'ambito del nuovo programma europeo Cosme 2014-2020 per la competitività delle Pmi. «Eppure – sottolinea Alessandro Spada, presidente del consorzio milanese Innovhub, uno dei 55 membri della rete – la dotazione prevista pari a 2,5 miliardi di euro per sette anni e per tutti e 27 i Paesi della Ue, è scarsa e pari ad appena il 10% dei finanziamenti europei. Occorre rimodulare le risorse in sede di discussione al Consiglio Ue: bisogna investire su più fronti perché è l'unico asset che fa da volano per l'economia».

<http://www.enterprise-europe-network-italia.eu/>