



08/10/2009

Script



Missione possibile: aiutare le PMI a superare la recessione

Commentary:

Pascal Cintract è un imprenditore di origine francese, sempre alla ricerca d'idee innovative e nuovi partner. Ha appena fondato una società denominata Airgoo, con sede a Cambridge, nel Regno Unito. Invece di rivolgersi alle banche che non concedono più prestiti oppure, applicano alti tassi di interesse, è andato a cercare un partner che si assuma la responsabilità dello sviluppo e della commercializzazione del suo prodotto principale: un terminale mobile a schermo tattile.

Pascal Cintract, Direttore di Airgoo:

Cercavo dei partner per sviluppare applicazioni per mercati specifici, come il settore medico. Ho trovato un'impresa in Spagna, Flowlab, che aveva già sviluppato dei software per questo settore.

Commentary:

Per trovare questo partner, Pascal ha contattato la filiale locale della rete Enterprise Europe Network, uno dei 570 uffici all'interno dell'UE e oltre. La rete, istituita dalla Commissione

europea nel 2008, fornisce consigli e servizi alle piccole e medie imprese. A Cambridge, Hendrik Pavel aiuta le imprese della regione a trovare nuovi partner e a penetrare nuovi mercati, grazie alla potente banca dati della rete che contiene i profili di migliaia di potenziali partner commerciali.

Hendrik Pavel, Enterprise Europe Network/Business Link East:

Le regioni e gli uffici della rete la usano molto spesso. Rispecchia la banca dati del sito internet.

Commentary:

La rete organizza oltre 12.000 eventi per le imprese, come ad esempio eventi di intermediazione, che rappresentano un'opportunità per gli imprenditori alla ricerca di nuovi partner commerciali.

Pascal Cintract:

Hanno organizzato la mia partecipazione alla conferenza GSM 3G di Barcellona e l'hanno anche finanziata. C'era un evento d'intermediazione durante il quale potevamo incontrare varie imprese.

Commentary:

A Barcellona, gli incontri sono stati organizzati da Marc Gracia, un membro della filiale catalana della Enterprise Europe Network. Per pura coincidenza, Hendrik lo conosce bene. Nel 2005 Marc ha trascorso sei mesi a Cambridge nell'ambito di un programma di mobilità del personale.

Marc Gracia, Enterprise Europe Network/ACC1Ó:

Ovviamente, è più facile chiamare una persona che conosci. La conversazione è più agevole, la persona sa già come lavori. Ma a dire il vero, in questo caso, sto semplicemente chiamando un amico.

Commentary:

Questa conoscenza lo ha aiutato a facilitare l'incontro tra Pascal Cintract e il suo nuovo partner, Federico de Gispert. Pascal cercava qualcuno per distribuire i suoi terminali mobili in Spagna e Federico voleva vendere il suo software medico.

Federico de Gispert, responsabile commerciale di Flowlab:

Il prodotto finale è un servizio di telemedicina a domicilio che offre agli anziani o agli ammalati cronici un accesso all'informazione e al contempo la possibilità di comunicare con un medico.

Commentary:

Il terminale è in fase di prova negli ospedali, ma è utilizzato anche da singole persone, fra cui la nonna dello stesso Federico.

Federico: *Il medico sarà in grado di controllarti la pressione ogni giorno e potrà dirti: "Tomasita, stai attenta, hai la pressione a 95, smettila di ballare"*

Tomasita: *Molto bene.*

Federico: *Sì, molto bene.*

Commentary:

Sebbene il lancio del prodotto sia ormai prossimo, Marc continua a fornire assistenza a Federico, seguendo ogni fase del progetto.

Sound in:

Federico a Marc: *Abbiamo finito... Sarà consegnato al cliente la settimana prossima.*

Marc Gracia:

Piano piano si impara a conoscere bene i propri clienti.

Federico de Gispert:

E poi ti fa credere che sei speciale (risata)

Per noi Marc è un partner vero e proprio. Quando veniamo a conoscenza di un evento, di una missione commerciale, lui rende possibile la partecipazione di piccole imprese come la nostra.

Commentary:

Federico resta anche regolarmente in contatto con il suo nuovo partner.

Federico chiama Pascal: *Pascal? Come va?*

Pascal risponde a Federico: *Tutto bene. Volevo sapere come se la cavano ultimamente i tuoi clienti. Ci sono novità? Progressi?*

Commentary:

Con l'aiuto di Hendrik, Pascal sta cercando nuove opportunità per ampliare ulteriormente il suo mercato. Questo primo successo gli ha dato fiducia. Anche l'Enterprise Europe Network ha avuto un considerevole successo. Dal suo avvio da parte della Commissione europea nel febbraio 2008 ha già fornito informazioni e servizi a quasi due milioni e mezzo di Piccole e Medie Imprese.

GERMANIA

Un altro paese, un'altra industria, un altro imprenditore. Il dottor Peter Krost ha creato la sua azienda a Kiel, una cittadina tedesca situata nei pressi del Mar Baltico. Questo biologo è a capo di una piccola azienda di dodici persone specializzata nella coltivazione di alghe. Insieme al suo partner usa gli estratti di queste piante marine per produrre cosmetici.

Dottoressa Inez Linke, Direttrice di Ocean Basis/Coastal Research Management:

La peculiarità della crema Oceanwell consiste nel fatto che viene prodotta usando estratti di alghe e acqua di mare. Le alghe nutrono la pelle mentre i sali minerali la idratano. Si tratta di un prodotto cosmetico molto naturale che proviene dal mare.

Dottor Peter Krost, Amministratore delegato di Coastal Research Management:

Abbiamo iniziato a coltivare le alghe nel 2000, anzi nel 1999. Volevamo sviluppare un metodo di acquacoltura sostenibile a livello ambientale ma nel contempo capace di fornire prodotti di ottima qualità e commerciabilità.

Commentary:

Fino a poco tempo fa, l'acquacoltura biologica non era tuttavia riconosciuta in quanto tale. Per questo motivo le alghe, anche se coltivate in modo del tutto naturale come qui, non possono essere etichettate come biologiche. Per colmare questa lacuna, il dottor Krost ha avviato un ambizioso progetto allo scopo di sviluppare un metodo per creare un sistema di certificazione ecologica per i prodotti dell'acquacoltura biologica e sostenibile.

Dottor Peter Krost, Amministratore delegato di Coastal Research Management:

I nostri esperimenti sulla presenza di sostanze tossiche contribuiscono allo sviluppo di criteri e sistemi di valutazione per i prodotti dell'acquacoltura, nell'ambito del progetto Ecosma.

Commentary:

Ecosma è attualmente finanziata in parte dalla Commissione europea, tramite il programma di finanziamento LIFE+, e in parte dall'amministrazione regionale. Senza la consulenza dell'ufficio della Enterprise Europe Network di Kiel, il dottor Krost non avrebbe tentato la richiesta di un finanziamento.

Dottor Krost:

Introdurre una domanda di finanziamento comunitario non è affatto facile. Si tratta di una pratica complessa e si possono commettere degli errori.

Arrivo del dottor Krost alla Enterprise Europe Network di Kiel.

Sound in – *Dottor Krost: Buona sera signora Pankratz...*

Annegret Meyer-Kock, Enterprise Europe Network/Investitionsbank Schleswig-Holstein:

La Commissione finanzia il 50 % del suo budget, cioè circa 500.000€.

Cornelia Pankratz, Enterprise Europe Network/Investitionsbank Schleswig-Holstein:

Per lui, questa è un'ottima notizia perché ci ha provato in passato senza successo e ora ce l'ha fatta. È molto importante per noi fare conoscere la sua esperienza positiva ad altre imprese in questa regione. Dobbiamo incoraggiarli a non abbandonare.

POLONIA

Commentary:

A circa 400 km di distanza da qui, nella città polacca di Szczecin, anche Katarzyna Mecinska lavora per la Enterprise Europe Network, fornendo consulenza alle imprese locali, ricercando partner, individuando programmi europei adeguati. Di recente è riuscita ad aiutare un giovane imprenditore a ottenere un finanziamento strutturale per la sua impresa.

Katarzyna Mecinska, Enterprise Europe Network/B2Europe Polonia occidentale:

Questo programma prevedeva un'attività di commercio elettronico per gli imprenditori e lui è riuscito a ottenere più di 20.000 €.

Commentary:

Grazie a tutto questo, Grzegorz Kozak ha potuto assumere due nuovi dipendenti e creare anche un sito internet di informazione.

Grzegorz Kozac, Direttore di Virtual People

Questo progetto verte sulla creazione e lo sviluppo di una micro-impresa, un'impresa basata sul computer. L'originalità di questo portale d'informazione consiste nel fatto che sono gli utenti stessi a scrivere gli articoli pubblicati.

Commentary:

La consulenza della Enterprise Europe Network non si interrompe dopo la concessione del finanziamento. I suoi esperti si tengono in contatto con gli imprenditori e li aiutano a far crescere le loro imprese.

Dawid Polski , Enterprise Europe Network/B2Europe Polonia occidentale:

Il Sig. Kozak si accinge a promuovere la sua impresa all'estero. Mi recherà da lui e cercheremo di delineare il profilo dell'impresa per promuoverla all'estero tramite i nostri servizi.

Katarzyna Mecinska, Enterprise Europe Network/B2Europe Polonia occidentale:

Sarà come un'altra tappa della nostra assistenza all'impresa.

Commentary

Come la trama di una tela che si estende in tutta Europa, Enterprise Europe Network ha filiali in 44 paesi ed è sostenuta da 570 organizzazioni.

Per svolgere il suo compito di fornire consulenza e informazioni e di facilitare la ricerca di partner o di finanziamenti comunitari, la rete impiega quasi 3.000 persone per aiutare le imprese a sfruttare al massimo le loro opportunità nell'Unione europea.

Dalla Spagna al Regno Unito, dalla Germania alla Polonia, si creano relazioni e amicizie. L'iniziativa è rivolta alle piccole e medie imprese, che sono le principali artefici della creazione di nuovi posti di lavoro nell'Unione europea. È un grosso vantaggio per molte piccole imprese che intendono realizzare progetti innovativi. Tenuto conto dell'attuale clima di crisi economica e di difficoltà creditizie, le piccole imprese sono sempre più costrette a cercare soluzioni alternative.

Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the European Commission is responsible for the use which might be made of the information contained herein. The views in this publication are those of the author and do not necessarily reflect the policies of the European Commission.

