

**Interreg**  
Alpine Space

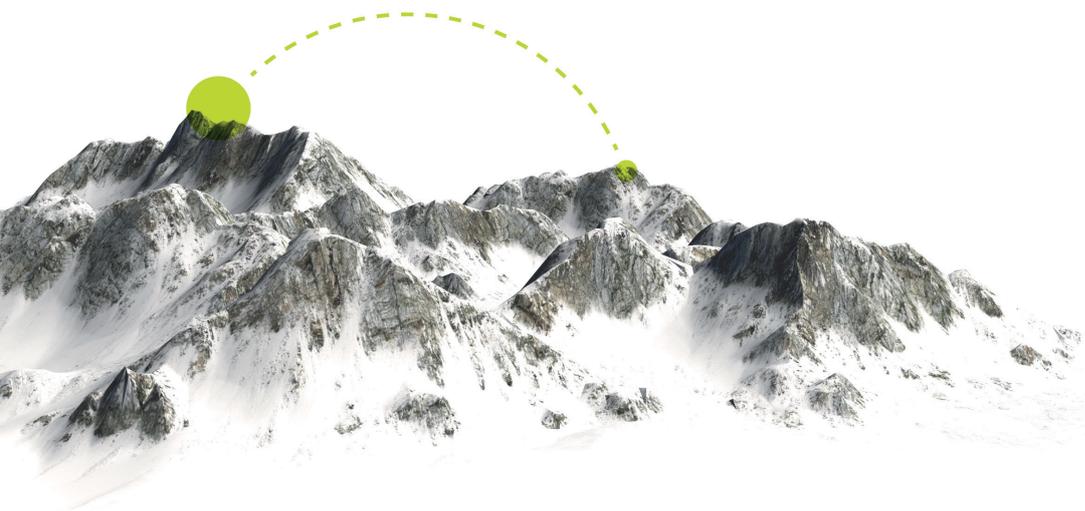


**C-TE** Alp

# C-TEMAIp

Continuity of Traditional Enterprises in  
Mountain Alpine Space areas

*newsletter n°2*



Website:

<http://www.alpine-space.eu/projects/c-temalp/>

Network of business support organizations:

[www.business-transfer.eu](http://www.business-transfer.eu)

## INDICE

- ▶ Il progetto ..... p.2
- ▶ Perché il progetto C-TEMAIp? ..... p.2
- ▶ La piattaforma di business transfer .... p.2
- ▶ L'incontro a Marsiglia ..... p.3
- ▶ La fiera "EXISTENZ 2017" a Monaco di Baviera ..... p.3
- ▶ Evento B2Credit a Marghera ..... p.4
- ▶ Manifestazione informativa a Bolzano ..... p.5
- ▶ Eventi C-TEMAIp organizzati ..... p.6
- ▶ Intervista con Lukas von Guggenberg .... p.7
- ▶ Politiche europee per la trasmissione d'impresa ..... p.8
- ▶ Opportunità di investimento ..... p.9

## Il progetto

Il progetto UE C-TEMAIp (dall'inglese Continuity of Traditional Enterprises in Mountain Alpine Space areas) è nato per approfondire il tema della salvaguardia delle aziende nell'arco alpino nonché per contrastare il progressivo spopolamento e l'esodo di aziende dai territori alpini. Gli imprenditori e le imprenditrici dell'arco alpino devono prepararsi per tempo alla successione d'impresa, in modo da trovare successori adeguati e garantire così la continuità dell'azienda. Un approccio utile è il business transfer internazionale.

Gli undici partner progettuali (Camere dell'economia, Agenzie di sviluppo, Centri di innovazione e Università) provenienti da Italia, Austria, Germania, Francia, Slovenia e Svizzera offrono attraverso il progetto C-TEMAIp un ampio servizio con prestazioni di consulenza specifiche per le cessioni d'impresa. Hanno inoltre sviluppato una rete per sostenere le imprese nella successione aziendale a livello transfrontaliero.

## Perché il progetto C-TEMAIp?

Il progetto C-TEMAIp è stato selezionato dalla Commissione europea nell'ambito del programma Interreg Alpine Space 2017 – 2020, dedicato all'arco alpino, per promuovere i processi di innovazione e di diversificazione delle aziende nelle zone montane. Il progetto si presta inoltre a incentivare la collaborazione tra piccole e medie imprese e gli enti di ricerca, per facilitare così uno scambio transfrontaliero. Il progetto della durata di tre anni, è nato alla fine del 2015 e terminerà a dicembre 2018. Il budget previsto ammonta a quasi due milioni di euro.

## La piattaforma di business transfer

I partecipanti al progetto UE hanno creato insieme la piattaforma per il business transfer [www.business-transfer.eu/marketplace](http://www.business-transfer.eu/marketplace). Scopo del portale internet è facilitare i contatti e gli scambi tra potenziali acquirenti e venditori di imprese anche oltre il confine nazionale. In occasione dell'incontro del Comitato direttivo presso la Camera di commercio e industria di Marsiglia sono stati presentati i primi risultati della fase di prova della piattaforma, attivata in estate.

La piattaforma per le cessioni aziendali è una novità che in futuro dovrà fungere da best practice per altri Paesi dell'UE e restare a disposizione del business transfer internazionale anche dopo la conclusione del progetto, che non si limiterà solo all'arco alpino.

## Ottobre 2017 – L'incontro a Marsiglia

A fine ottobre, per due giorni i membri del Comitato direttivo del progetto Spazio Alpino C-TEMAIp sono stati ospiti della Camera di commercio e industria di Marsiglia. Si è discusso dei progressi fatti nella realizzazione del progetto e nell'implementazione della piattaforma online che dovrà assicurare l'esistenza delle imprese nell'arco alpino.

Nel corso della riunione a Marsiglia sono state programmate le prossime fasi del progetto. I partecipanti hanno esposto le possibilità che offrono le rispettive regioni per il business transfer, per studiare successivamente una strategia di comunicazione e monitoraggio collettiva per i servizi da implementare.

I vari partner di progetto organizzano inoltre una serie di eventi, convegni e manifestazioni informative per riunire acquirenti e venditori e inserire i loro profili nella piattaforma. Finora, durante i cosiddetti Alpcafè, circa 160 imprenditori e imprenditrici hanno manifestato il loro interesse.

L'evento saliente dell'incontro erano le relazioni degli esperti dei vari Paesi dedicati a una sessione d'impresa proficua a livello nazionale e internazionale.



## Novembre 2017 - La fiera "EXISTENZ 2017" per la creazione d'impresa a Monaco di Baviera

Circa 1.500 interessati hanno visitato a fine novembre la fiera sulla creazione d'impresa IHK Existenz della Camera del commercio e dell'industria di Monaco e dell'Alta Baviera. Con oltre 40 stand, 100 workshop e relazioni su tutti gli aspetti del lavoro autonomo, la fiera è diventata negli anni un punto d'incontro strategico per gli interessati alla creazione d'impresa in Alta Baviera. Tema speciale dell'edizione di quest'anno è stata la successione d'impresa. Rilevare un'impresa già avviata rappresenta infatti un'alternativa da considerare per chi desidera mettersi in proprio.

Il team del progetto C-TEMAIp della Camera di commercio e dell'industria di Monaco e dell'Alta Baviera ha partecipato all'evento con uno sportello informativo sulle attività di C-TEMAIp e consulenze sulle opportunità di internazionalizzazione attraverso il rilevamento di un'impresa attraverso la trasmissione aziendale.

## Febbraio 2018 – Evento B2Credit, “Il Trasferimento di Impresa: Nuove Sfide – Nuovi Mercati” a Marghera

Unioncamere del Veneto - Eurosportello, in coordinamento con Veneto Innovazione, capofila del progetto, all'interno di un ampio partenariato composto da soggetti pubblici e privati, ha sviluppato servizi per il sostegno al trasferimento di impresa a livello transfrontaliero, sia per i potenziali investitori (buyers) che per le imprese interessate a cedere la propria attività (sellers). L'azione è supportata da una rete di esperti che affiancheranno le imprese offrendo servizi di orientamento gratuito e consulenze dedicate.

L'evento B2Credit, dal titolo “Il Trasferimento di Impresa: Nuove Sfide – Nuovi Mercati” che si è tenuto a Marghera mercoledì, 28 febbraio ha proposto una modalità di incontro informativo e di scambio di informazioni sulle opportunità di investimento nei territori dell'arco alpino, in particolare delle Regioni PACA/ Auvergne-Rhône-Alpes (Provenza-Alpi-Costa Azzurra e Alvernia-Rodano-Alpi) e dei servizi degli istituti di credito sugli investimenti transnazionali e le operazioni di Business Transfer.

L'incontro era rivolto alle imprese, agli enti, alle associazioni di categoria ed i professionisti, interessati a conoscere le opportunità di investimento all'estero connesse al trasferimento di impresa nell'area alpina.



## Febbraio 2018 – Manifestazione informativa a Bolzano sulla trasmissione d'impresa nell'arco alpino

A fine febbraio si è tenuta alla Camera di commercio di Bolzano una manifestazione informativa sul tema della trasmissione d'impresa nell'arco alpino. La manifestazione era dedicata a imprese interessate all'acquisto o alla cessione di un'impresa nell'arco alpino. Esperti ed esperte hanno parlato di fattori di successo e di esempi concreti.

I temi affrontati sono stati i possibili contesti per il trasferimento internazionale di imprese. Lukas von Guggenberg, consulente aziendale, ha illustrato fattori centrali di successo e potenziali problemi. Martina Agosti della Camera di commercio italiana di Monaco-Stoccarda e Jean-Claude Baumer, Direttore della omegaconsulting GmbH di Monaco di Baviera hanno informato sullo status quo della successione d'impresa in Baviera e delle possibilità di investimento locali. Successivamente il commercialista Lucas De Lorenzi è intervenuto sugli aspetti fiscali e legali in Germania e in Austria.

È stata presentata anche la piattaforma di business transfer „Marketplace“ ([www.business-transfer.eu/marketplace](http://www.business-transfer.eu/marketplace)), che permette il contatto tra potenziali venditori e acquirenti di imprese oltre i confini nazionali. Paesi coinvolti sono Germania, Francia, Austria, Slovenia e Svizzera.



## Eventi C-TEMAIp organizzati per chi vuole vendere un'impresa

| Organizzatore   | Luogo                 | Data       | Numero partecipanti | Numero imprese partecipanti |
|---|-----------------------|------------|---------------------|-----------------------------|
| Camera di Commercio e artigianato di Maribor  | Maribor (SLO)         | 30.05.2017 | 24                  | 19                          |
| Unioncamere Veneto in cooperazione con Veneto impresa   | Treviso (I)           | 27.06.2017 | 20                  | 14                          |
| Camera di commercio e industria di Marsiglia-Provenza   | Marsiglia (F)         | 11.07.2017 | 15                  | 12                          |
| Camera di commercio e industria di Monaco in cooperazione con Camera di Commercio Italo-Tedesca | Monaco di Baviera (D) | 13.07.2017 | 33                  | 15                          |
| University of Applied Sciences HTW  | Zurigo (CH)           | 15.09.2017 | 15                  | 9                           |
| Innovation Region Styria ltd  | Hartberg (A)          | 21.09.2017 | 22                  | 9                           |
| Csmt Gestione Scarl   | Brescia (I)           | 12.10.2017 | 34                  | 16                          |
| <b>Totale</b>   |                       |            | <b>163</b>          | <b>94</b>                   |

**Come consulente e partner dell'azienda GCI Management GmbH di Monaco si occupa quotidianamente di cessioni aziendali oltre i confini nazionali. Quali sono i motivi principali che spingono imprenditori e imprenditrici a espandersi oltre confine?**

*I motivi che portano a trasmissioni d'impresa internazionali sono molteplici. Può trattarsi dell'ottimizzazione dei costi o della produzione nel futuro tanto come del trasferimento di conoscenze e tecnologie. In alcuni casi queste transazioni tra imprese agevolano anche la successione nelle aziende familiari. Poiché contribuiscono inoltre all'apertura di nuovi mercati, il loro ruolo diventerà indubbiamente sempre più importante in futuro.*

**Quali sono secondo Lei i fattori più importanti da considerare nel caso di una trasmissione d'impresa internazionale?**

*Come possiamo rilevare dai processi di investimento tra Italia, Germania e Austria è importante che le imprese e gli investitori coinvolti abbiano un chiaro orientamento strategico e un piano aziendale convincente. Inoltre devono presentare le richieste alle imprese in modo concreto e inequivocabile, ottimizzare il valore aziendale e argomentare il prezzo di vendita. Così è possibile ridurre al minimo i rischi aziendali.*

**Come valuta il progetto C-TEMAIp e la relativa piattaforma [www.business-transfer.eu/marketplace](http://www.business-transfer.eu/marketplace) per la trasmissione aziendale?**

*"Marketplace" offre la possibilità di stabilire in modo rapido e semplice il contatto tra potenziali venditori e potenziali interessati all'acquisto nei paesi di destinazione. In questo modo i costi per la ricerca di trasmissioni aziendali internazionali si riducono notevolmente. C-TEMAIp offre un importante contributo alla continuità delle imprese nell'arco alpino.*

## Intervista con il consulente aziendale di Bolzano Lukas von Guggenberg



## Politiche europee per la trasmissione d'impresa

La trasmissione d'impresa può rappresentare un'opportunità di rinnovamento aziendale. L'Unione Europea finanzia servizi e progetti per sostenere le imprese e aumentare la consapevolezza relativamente a questa opportunità.

Il trasferimento d'impresa sta diventando un'opportunità sempre più interessante in Europa e rientra ora anche tra le attività dell'EEN – Enterprise Europe Network, come menzionato nel piano di orientamento annuale 2018 della rete.

L'EEN offre cooperazioni, orientamento e servizi di consulenza per sostenere il trasferimento d'impresa a livello sovranazionale, in particolare nelle aree di confine. I servizi comprendono consulenze sull'innovazione e su nuovi modelli d'impresa che permettano ai nuovi proprietari d'azienda di trasformarla e operare oltre i confini nazionali.

L'Enterprise Europe Network si impegna inoltre per migliorare la consapevolezza tra le aziende sulle opportunità concrete offerte dal trasferimento d'impresa, associandolo all'opportunità di trasformare l'attività aziendale. I servizi della rete vogliono essere complementari agli altri servizi già esistenti a livello regionale. I partner della rete coinvolti in quest'area hanno il compito di verificare se esistano già dei piani di sviluppo per il trasferimento d'impresa a livello regionale e, in caso affermativo, verificare eventuali opportunità di cooperazione e supporto nello sviluppo di servizi aggiuntivi.

Il servizio che si occupa di trasferimento d'impresa presso la Direzione generale Mercato interno, industria, imprenditoria e PMI fornisce informazioni sul risultato di due progetti di trasferimento d'impresa sostenute nell'ambito dei programmi CIP (Innovation Framework Programme) e COSME (Competitiveness of Enterprises and SMEs), che possono rivelarsi utili a chi sta in cerca di ispirazione.

È disponibile online una guida realizzata nel 2016 per una campagna di sensibilizzazione, sviluppata nell'ambito del progetto BTAR – Business Transfer Awareness Raising. La guida è incentrata sulle attività e gli strumenti per agevolare il successo nella trasmissione d'impresa.

Il progetto EU4BT presenta invece i risultati dell'attività di matching di venditori e compratori. Il progetto mira a sviluppare standard, best practice e analizzare le implicazioni del sistema di matching sulle piattaforme di compravendita per la trasmissione d'impresa. È stato effettuato anche uno studio universitario che ha coinvolto diverse piattaforme di incontro in tutta Europa.

## Opportunità di investimento

### Azienda di costruzioni in legno

#### AUSTRIA: Stiria

Un'azienda della Stiria fondata nel 1960, con 20 dipendenti, è alla ricerca di un compratore. Ideale per tecnici della costruzione in legno, falegnami, ingegneri edili.

La gamma di prodotti comprende prodotti austriaci di qualità in legno. Sono presenti una rete internazionale di distribuzione e numerosi clienti registrati.

Contatto:

Innovation Region Styria ([www.irstyria.com](http://www.irstyria.com))

[claudia.krobath@ir-styria.com](mailto:claudia.krobath@ir-styria.com)



### Settore food e beverage: il mondo delle specialità italiane

#### ITALIA: Bolzano

L'azienda in vendita è un intermediario tra produttori italiani di specialità alimentari e rivenditori stranieri, con particolare attenzione al marketing e alle vendite dei prodotti, attiva dal 1996. L'impresa ricerca distributori di prodotti italiani nei mercati di lingua tedesca, quali Germania, Austria e Svizzera, ma è attiva anche in Benelux. L'obiettivo principale è un percorso breve dal produttore al consumatore.

Contatto:

Camera di commercio di Bolzano ([www.camcom.bz.it](http://www.camcom.bz.it))

[monika.frenes@camcom.bz.it](mailto:monika.frenes@camcom.bz.it)



To know more about the project:

<http://www.alpine-space.eu/projects/c-temalp/en/home>