



Euro Info Centre Grenoble

Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble – Grex
5, place Robert Schuman - BP 1509
F-38025 Grenoble Cedex 1
Tel. +33 (0) 476 282837 / Fax +33 (0) 476 282835
E-mail: eic@grex.fr - Internet: www.grex.fr



Euro Info Centre Strasbourg

Maison du commerce et de l'industrie de Strasbourg
4, quai Kléber
F-67080 Strasbourg Cedex
Tel. +33 (0) 388 764232 / Fax +33 (0) 388 764200
E-mail: u.gori.kaminski@strasbourg.cci.fr
Internet: www.alsace-export.com



Euro Info Centre Torino (IT 375)

Camera di commercio di Torino
Via San Francesco da Paola 24
I-10123 - Torino
Tel. +39 011 5716341/2 / Fax +39 011 5716346
E-mail: eic@to.camcom.it - Internet: www.to.camcom.it



Auftragsberatungszentrum Bayern e.V.

Orleansstraße 10 – 12
D-81669 München
Tel. +49 (0) 89 51 16 - 4 75 / Fax +49 (0) 89 51 16 - 6 63
E-Mail: info@abz-bayern.de - Internet: www.abz-bayern.de



Euro Info Centre

IHK Südlicher Oberrhein
Lotzbeckstr. 31, D-77933 Lahr
Tel. +49 (0) 7821 2703-690 / Fax +49 (0) 7821 2703-777
E-Mail: petra.steck@freiburg.ihk.de
Internet: www.suedlicher-oberrhein.ihk.de



Regione Piemonte

Direzione Opere Pubbliche – Osservatorio Lavori Pubblici
Corso Bolzano 44, I-10121 - Torino
Tel. +39 0 11 4324746 / Fax +39 0 11 4322796
E-mail: serviziobandi@regione.piemonte.it
Internet: www.regione.piemonte.it



Euro Info Centro Svizzera

Euro Info Centro Svizzera

Osec Business Network Switzerland
Stampfenbachstrasse 85, casella postale 492
CH-8035 Zurigo
Tel. +41 (0) 44 365 53 52 / Fax +41 (0) 44 365 54 11
E-mail: ldoebeli@osec.ch - Internet: www.osec.ch/eics

con il contributo di



Euro Info Centre

Wirtschaftskammer Tirol - Meinhardstraße 14
AT-6021 Innsbruck
Tel. +43 (0) 5 90 905-1225 / Fax +43 (0) 5 90 905-51225
E-mail: rechtsabteilung@wktiroel.at - Internet: www.wko.at/tirol/eic



Euro Info Centre Ljubljana

Small Business Development Centre
P.P. 3912 -SI-1000 Ljubljana
Tel. +386 1 589 18 90 / Fax +386 1 589 18 85
E-mail: eic@pcmg.si - Internet: eic.pcmg.si



ALPPS
Alpine Public Procurement Services



ALPPS
Alpine Public Procurement Services

La vostra **chiave** d'accesso agli appalti pubblici nello **Spazio Alpino**

**Come consentire la partecipazione delle PMI agli appalti pubblici nello Spazio Alpino.
Le difficoltà riscontrate dalle PMI che partecipano ad appalti transfrontalieri.**

Riassunto dell'analisi finale ALPPS condotta dai partner del progetto ALPPS – Maggio 2005

Alpps è un progetto Interreg IIIB realizzato per facilitare l'accesso delle PMI agli appalti nello Spazio Alpino. Il presente riassunto descrive le azioni realizzate dai partner durante il corso del progetto e fornisce alcune informazioni in merito ai principali problemi che le imprese devono affrontare nel momento in cui presentano un'offerta all'estero. L'analisi completa può essere scaricata da <http://www.alpps-online.com>



ALPPS è un progetto cofinanziato tramite l'iniziativa comunitaria **Interreg IIIB** - Spazio Alpino.

Tale iniziativa, programmata per il periodo 2000-2006, mira a stimolare la cooperazione transnazionale ed è finanziata dal Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR)

Ulteriori informazioni sul programma Spazio Alpino sono disponibili sul sito internet : <http://www.alpinespace.org/>

Per approfondimenti sui fondi strutturali è possibile invece consultare il seguente sito internet:

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_it.htm



An Interreg IIIB project



Contesto

Oltre il 16% del PIL dell'UE è rappresentato dal settore degli appalti pubblici, tuttavia la partecipazione alle gare d'appalto transfrontaliere da parte di soggetti non nazionali resta molto bassa.

Ciò è ancor più evidente quando si fa riferimento agli appalti al di sotto delle soglie UE, sebbene proprio le gare di piccole dimensioni siano potenzialmente più interessanti per le PMI, che solitamente però non possiedono le risorse umane o tecniche per adattare le proprie strategie ad ogni singola legislazione nazionale.

Obiettivo del progetto

L'obiettivo del progetto ALPPS è stato proprio quello di ovviare a quest'inconveniente, fornendo soluzioni in grado di **facilitare la partecipazione delle PMI agli appalti pubblici all'interno dello Spazio Alpino**. Il progetto è stato inoltre un utile strumento per i partner per identificare le maggiori problematiche che le imprese devono affrontare per partecipare ad appalti oltre i propri confini.

Azioni realizzate

In totale, nella fase pilota del progetto (della durata di 1 anno), **sono state trasmesse a 90 imprese circa 12.000 informazioni su gare d'appalto**. Il numero di avvisi di gara ricevuti e di conseguenza il grado di soddisfazione generale del progetto variano sensibilmente tra le differenti imprese, ma anche tra le differenti regioni.

La valutazione globale sul progetto sembra però essere positiva poiché il 75% delle aziende pilota hanno dichiarato di essere interessate a partecipare nuovamente ad un progetto simile.

Nell'ambito di ALPPS alcune imprese pilota hanno colto l'opportunità di partecipare ad un appalto al di fuori dei propri confini nazionali e **quattro di esse si sono aggiudicate delle gare**, contribuendo così al successo del progetto.

Un'altra parte interessante del progetto ha riguardato la promozione di **partnership**, realizzata con differenti modalità: contatti diretti, riunioni e specifici strumenti informatici.

Hanno inoltre riscontrato un ottimo successo **i workshop ed i seminari** realizzati: più di 1.600 partecipanti vi hanno preso parte ed hanno dichiarato di essere rimasti soddisfatti della qualità delle esposizioni effettuate.

È stata realizzata **una guida pratica**, disponibile in versione elettronica in diverse lingue su Internet, che tratta sia in generale della normativa comunitaria sugli appalti pubblici, sia nello specifico delle diverse situazioni nelle regioni coinvolte nel progetto: Rhône-Alpes, Alsazia (Francia), Piemonte (Italia), Baden-Württemberg, Baviera (Germania), Vaud, Ticino e Zurigo (Svizzera), Austria e Slovenia. Tale strumento può essere scaricato direttamente dal sito: <http://www.alpps-online.com>

L'attività di **helpdesk** effettuata dai partners* si è concentrata soprattutto nell'approfondire la legislazione nazionale o regionale sugli appalti pubblici e gli ostacoli tecnici ed amministrativi.

* l'elenco dei partners si trova nell'ultima pagina di copertina.

Casi di successo

Testimonianza di una società italiana



Dott.ssa Lilli Angela, Carloangela s.r.l., Ivrea (TO), Italia

“Sono molto felice di esprimere la nostra soddisfazione per esserci aggiudicati un appalto in Francia, relativo ad una fornitura per una caffetteria universitaria.

Dopo avere esaminato vari bandi ne abbiamo individuato uno mirato alle nostre capacità. Tutto il nostro gruppo di lavoro, dal progettista all'amministrativo e con l'aiuto della Camera di commercio di Torino, si è concentrato nella preparazione dell'offerta. Con grande piacere abbiamo poi ricevuto la conferma dell'aggiudicazione da parte del committente. Ora affronteremo le prossime gare con maggiore sicurezza e fiducia. Un progetto come ALPPS contribuirà sicuramente alla crescita della nostra impresa.”

Testimonianza di una società svizzera



Dominik Angst, ITV Geomatik AG, Regensdorf-Watt

“Come piccola impresa attiva sia a livello nazionale che internazionale è per noi importante ricevere informazioni in merito ad appalti all'estero senza grandi sforzi. Oltre all'individuazione dei già noti canali informativi, ALPPS ci offre la possibilità di avere informazioni in merito agli appalti sotto-soglia stranieri senza dover consultare individualmente tutte le fonti di informazioni.”

Testimonianza di una società francese



Mr. Alain Gratier, Responsabile acquisti, OPAC38 (Isère)

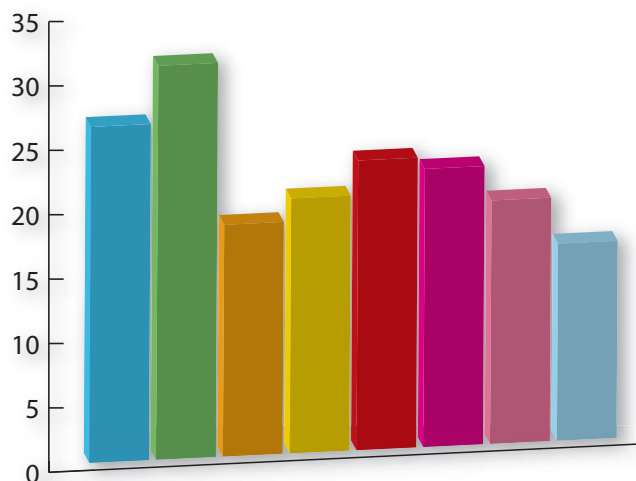
“Ho avuto il grande piacere di partecipare agli incontri tra imprese organizzati dalle Camere di Commercio di Grenoble e di Torino il 10 febbraio 2005.

I sinceri e cordiali scambi intrattenuti con le aziende piemontesi ci hanno consentito di valutare le difficoltà e le incomprensioni reciproche riguardo alle transazioni commerciali che gli appalti pubblici pongono in essere. Dai colloqui sono emerse concrete opportunità circa la possibilità di mettere in atto a breve termine interessanti scambi commerciali.”

Problemi che le aziende affrontano quando partecipano ad una gara d'appalto all'estero

Nel successivo grafico sono indicati i problemi che può incontrare una PMI nel momento in cui decida di partecipare ad una gara d'appalto pubblico all'estero (la cifra indicata corrisponde al numero di volte in cui ogni problematica è stata citata dalle imprese pilota nel questionario di valutazione finale del progetto).

- mancanza di conoscenza della normativa straniera
- necessità di presentare la proposta in una lingua straniera
- documentazione richiesta troppo complessa e differente tra un paese e l'altro
- difficoltà nel trovare partner affidabili in altri paesi
- forte competizione di imprese locali
- percezione che le candidature straniere siano automaticamente respinte
- difficoltà d'accesso alla pubblicazione di appalti pubblici stranieri
- barriere tecniche sistematiche



Altre motivazioni menzionate:

mancanza di tempo per preparare l'offerta in una lingua straniera, offerte difficilmente suddivisibili in differenti lotti, difficoltà nell'ottenere informazioni complementari dagli enti appaltanti, mancanza di trasparenza nelle procedure.

Conclusioni e prospettive

Conclusioni e prospettive

È innegabile che il progetto abbia un approccio innovativo ed ha evidenziato che c'è certamente una mancanza di informazioni riguardo alle offerte che sono pubblicate (o non pubblicate) a livello locale, per cui le imprese, se desiderano conquistare nuovi mercati, sono costrette a cercare nuove e migliori vie d'accesso ai contratti pubblici nello Spazio Alpino.

Le PMI sarebbero realmente interessate ad un unico database che raccolga avvisi relativi sia ad appalti europei che a quelli regionali, con avvisi tradotti – almeno parzialmente – in differenti lingue. Oggi però un tale database non esiste ed anzi le differenti procedure in Francia, Italia, Germania e Svizzera, rendono difficile armonizzare il numero e la qualità delle offerte ricevute dai singoli partecipanti. Pertanto, salvo i casi in cui esista una legislazione chiara a livello regionale e/o nazionale che renda obbligatorio pubblicare le gare su specifici mezzi di informazione, non potrà esservi reale concorrenza fra le aziende dello Spazio Alpino.

Allo stesso modo, se non si arriverà ad una codifica comune per la classificazione degli appalti, sarà difficile garantire la corrispondenza delle offerte selezionate con i profili delle singole aziende.

Ma l'accesso alle informazioni in sé non è comunque sufficiente: le numerose difficoltà che affrontano le PMI quando partecipano ad appalti pubblici all'estero indicano che esse necessitano anche di un forte supporto locale da reti quale quella degli Euro Info Centre (EIC).

Gli EIC possono assistere direttamente le aziende e rispondere a tutte le domande relative alla regolamentazione degli appalti pubblici in Europa.

Le imprese sono ben consapevoli del fatto che una delle strategie più efficaci per aggiudicarsi un appalto pubblico all'estero è quella di associarsi con imprese locali, principalmente per far fronte alle difficoltà connesse alla presentazione di un'offerta in un'altra lingua. La rete degli EIC ha potuto assisterle in questa attività cruciale, fornendo servizi per favorire tale cooperazione.

Non dovremmo dimenticare poi il ruolo svolto dalle autorità pubbliche, che dovrebbero rendere le procedure più trasparenti e pubblicare gli avvisi di gara su mezzi di informazione conosciuti, così da garantire un maggior grado di informazione delle aziende. Dovrebbero inoltre considerare che un maggior grado d'apertura delle gare d'appalto pubbliche potrebbe garantire prezzi più bassi e favorire la diffusione di nuove tecnologie.

La sinergia sviluppata fra i differenti partner e la loro esperienza nel campo degli appalti pubblici renderà certamente possibile lo sviluppo di nuovi servizi a livello locale, per favorire la partecipazione delle aziende a gare d'appalto all'estero.