



Le agenzie regionali per l'attrazione degli investimenti: modelli e buone pratiche a livello internazionale



Gruppo di ricerca:

Prof.ssa Sabina Nuti, Sara Barsanti, Giulia Capitani, Luca Caterino,
Lapo Cecconi, Nicola Iacovino, Filippo Nuti

1. Le Agenzie regionali di attrazione degli IDE in Europa: le agenzie intervistate
 1. Mappa concettuale
 1. Strategie di attrazione
 2. Percorso e servizi offerti
 3. Strategie di coordinamento nazionale e locale
 4. Risultati
 2. Tabella di confronto
 3. Questioni aperte per la Regione Toscana

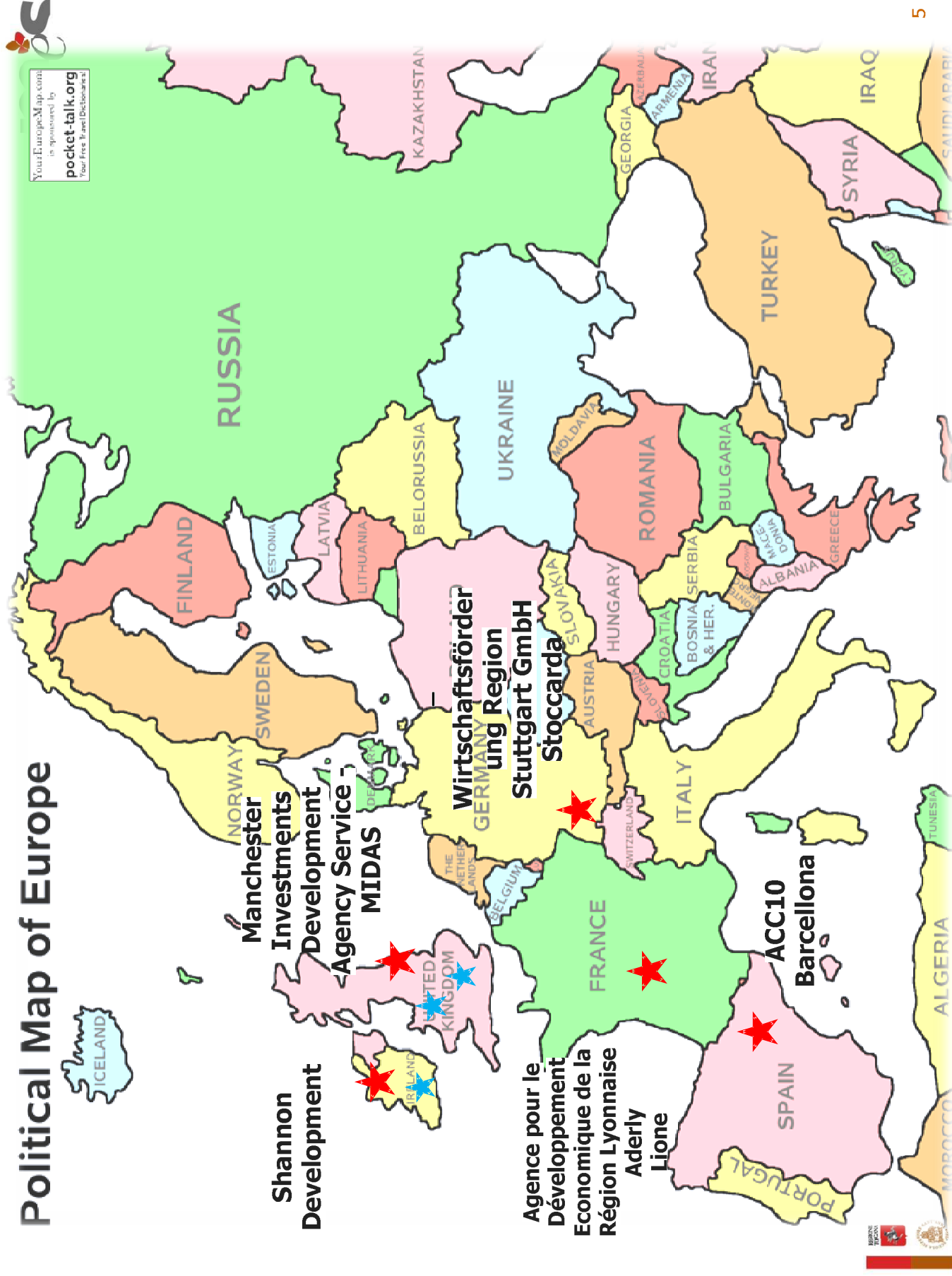
• $\times^2\textcircled{\text{C}}\dot{\zeta}^{\textcircled{\text{R}}1/4}\cdot^2a\rangle\rangle\text{--}\neg^3\rangle\rangle^2\neg\text{--}\circ^{\textcircled{\text{R}}\pm3/4}\dot{\zeta}^{3/4}\mathfrak{S}_{\neg},\rangle\rangle^3\pm\text{--}\neg$
 $\cdot^3\circ^{\circ}\pm^{\textcircled{\text{R}}}\neg\dot{\zeta}^2\neg\text{--}\ll^{3/4}\lceil\rangle\rangle^{1/2}\neg^0\dot{\zeta}^{1/2}\cdot^21\neg\text{--}^{1/2}\pm\ll^2\neg^{\textcircled{\text{R}}}\mathfrak{S}\mathfrak{E}$

• $\grave{\text{U}}'\cdot^2a\rangle\rangle\text{--}\neg\cdot^3\rangle\rangle^2\neg\cdot^{1/4}\cdot^{1/2}\dot{\zeta}^{\circ}\cdot\neg\dot{\zeta}'\cdot^{1/4}\cdot^{\circ}\textcircled{\text{R}}\pm a\rangle\rangle^2\cdot\rangle\rangle^2\mid\dot{\zeta}$
 $\rangle\rangle\text{--}\neg\rangle\rangle^{\textcircled{\text{R}}}\dot{\zeta}\rangle\rangle^2\dot{\zeta}\mid\cdot\pm^2\dot{\zeta}'\rangle\rangle^{\circ}\textcircled{\text{R}}\pm^{3/4}\dot{\zeta}^{3/4}\cdot^3\rangle\rangle^2\neg\rangle\rangle$
 $^{1/2}\pm\text{--}\neg\cdot\neg\ll\cdot\text{--}^{1/2}\pm^2\pm^{\prime}\dot{\zeta}^{\circ}\cdot^{\circ}\cdot^3\circ^{\circ}\pm^{\textcircled{\text{R}}}\neg\dot{\zeta}^2\neg\rangle\rangle\text{--}^{0.1/4}\dot{\zeta}^{1/4}\cdot$
 $\text{--}\ll\rangle\rangle\text{--}\neg\pm^{\circ}\dot{\zeta}\rangle\rangle\text{--}\rangle\rangle^0\mathfrak{E}$

$\mathfrak{D}^{\textcircled{\text{O}}\cdot^3}\rangle\rangle^{\circ}\cdot^2\text{--}\neg\rangle\rangle^{\textcircled{\text{O}}}\textcircled{\text{O}}^{\textcircled{\text{O}}}\ddot{\text{U}}\dot{\zeta}^{a.1/4}\acute{\text{Y}}\dot{\zeta}^3\rangle\rangle^{\textcircled{\text{O}}\pm^2}$
 $\hat{\text{O}}\ll^{1'}\cdot\pm\hat{\text{i}}\ddot{\text{o}}\ddot{\text{i}}\ddot{\text{o}}$

$$\begin{aligned} & \text{I}^{\circ}\hat{\text{O}}\gg \beta^{1\gg 2}|\cdot\dot{\zeta}^{\textcircled{R}}\gg^{1\cdot\pm 2}\dot{\zeta}^{\cdot\frac{1}{4}\cdot}\dot{\zeta}^{\neg\neg\textcircled{R}}\dot{\zeta}^{\cdot\pm 2}\gg^{1/4}\gg^{1'}\cdot \\ & \times\ddot{\text{U}}\hat{\text{U}}\cdot^2\hat{\text{U}}\ll^{\textcircled{R}}\pm^{\circ}\dot{\zeta}^{\textcircled{R}}\gg^{1\gg 2}|\cdot\gg^{2\gg^2}\textcircled{a}\cdot\neg\dot{\zeta}^{\neg}\gg \end{aligned}$$

Political Map of Europe

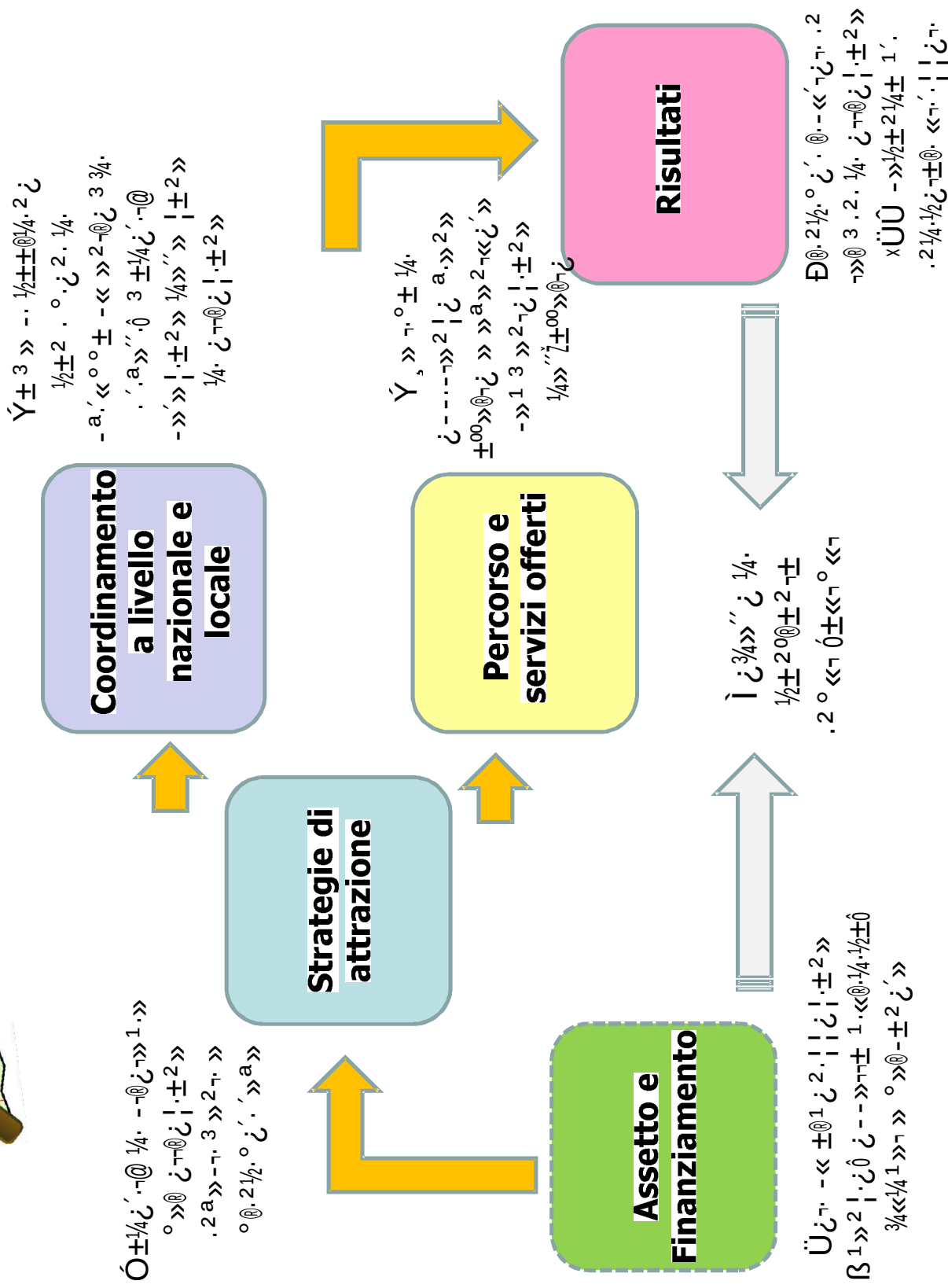


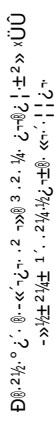
Ô» ®» 1.±2. ¿ ½±20®±2±

Superficie Km2	1276 km²	3.652 km²	43698 km²	32.114 km²	10000 km²	22990 km²			
Popolazione	2.482.000	2,67 milioni	6.211.811	7.512.381	455.211	3.734.355			
Densità	1945 ab./km²	732 ab./km²	129 ab./km	222,16 ab./km²	45,5 ab./km²	162 ab./km²			
PIL		101 € miliardi(2009)	187 miliardi € (2008)	207 miliardi€ (2009)	10 miliardi € (2008)	€ 100 miliardi (2009)			
Pil procapite	£17.510 (2007)	33.995 € (2009)	30.500 € (2008)	28046 € (2009)	22.437 € (2008)	€ 22.066 (2009)			



ÓΒΘΕΒ ΥÑÒÝÛÌ ÌËßÔ




$$\begin{aligned} & \dot{Y} \pm^3 \gg - \cdot \frac{1}{4} \pm \oplus \frac{1}{4} \cdot \frac{1}{2} \pm^2 \cdot \circ \cdot \dot{Z} \cdot \frac{1}{4} \cdot - a' \cdot \ll \circ \circ \pm \\ & - \ll \gg^2 \oplus \dot{Z} \cdot 3 \frac{3}{4} \cdot 'a \gg \dot{0} \cdot 3 \pm \frac{1}{4} \dot{Z} \cdot \neg \gg | \cdot \pm^2 \gg \\ & \frac{1}{4} \gg | \cdot \pm^2 \gg \frac{1}{4} \cdot \neg \oplus \dot{Z} | \cdot \pm^2 \gg \end{aligned}$$


Í »»±®. ½, ·¿ª» » Ð¿»-- ·¿®¹»»



	Innovazione; mobilità e logistica; Nucleare e Tecnologie avanzate; ottica e salute; innovazione agro alimentare; nuove comunicazioni e Benessere; Materiale sostenibile e Tecnologie; chimica e energia sostenibile; nutrizione; acqua e cibo.	Non ci sono target specifici
	Aereospaziale; finanziario; nuove comunicazioni. Negli ultimi anni anche strumenti medici.	Non esistono specifici paesi target. Shannon lavora soprattutto con il Nord America; dopo la crisi sta
	Eco-tecnologie (energie rinnovabili- solare e fotovoltaico-, riciclaggio rifiuti; bio-architettura) e biomedico (infettivologia; oncologia; neuroscienze); grandi firme (parte promozionale): start up innovativi	Non ci sono target specifici
	Gendi Gruppi multinazionali per ciò che riguarda il fulcro decisionale e strategico. Servizi finanziari; Settori biomedico, farmaceutico e medical; Settore creative, new media, digitale e ICT; Ingegneria avanzata, settore manifatturiero e trasformazione degli alimenti.	Mercati prioritari: USA; EUROPA (FR e GR); INDIA; GIAPPONE. Altri mercati: CINA; TAIWAN; BRASILE; STATI DEL GOLFO; MALESIA; SINGAPORE; RUSSIA; SUD AFRICA.
	Automobilistico; tecnologie verdi; IT; industrie creative; business service (dalla R&S alla ingegneristica alle vendite e produzione)	Paesi più avanzati; n.d.r. agisce soprattutto a livello nazionale tedesco



Settori chiave

Servizi finanziari – Nonostante la crisi sono stati creati più di 700 nuovi posti di lavoro in questo settore negli ultimi 12 mesi. GM è stata infatti scelta da numerose banche e aziende di servizi finanziari e assicurativi (BNY Mellon 500 nuovi posti di lavoro, Shoosmiths e Swinton che insieme hanno creato più di 200 nuovi posti, ecc)

Settori biomedico, farmaceutico e medical – In Manchester sono localizzate il 75% delle aziende del settore nell'area Nord est. questo settore rappresenta senza dubbio quello principale nell'area. Per lo sviluppo di questo settore un ruolo chiave è rivestito dal cosiddetto Manchester's Oxford Road Corridor (The Corridor) che è diventato il principale hub per le aziende attive in questo campo. Le aziende del settore riconoscono infatti di poter usufruire di considerevoli benefici derivanti dalla possibilità di operare vicino ad altre aziende operanti nello stesso campo. In questo "hub" vi sono anche, tra l'altro 2 delle 4 Università di Manchester, lo Science Park di Manchester, l'Ospedale Christies e The Paterson Institute.

Settore creative, new media, digitale e ICT – Manchester è la seconda "broadcast location" in Europa. Da' lavoro a circa 84.900 persone. Il recente insediamento di 5 importanti dipartimenti della BBC rafforza questo ruolo e candida GM a divenire leader in Europa.

Ingegneria avanzata, settore manifatturiero e trasformazione degli alimenti.

Paesi target

USA – Mercato prioritario - 43% dei progetti MIDAS. Il mercato Statunitense continua ad essere quello prioritario per la City Region (come per tutta UK). In particolare per i settori finanziari, creative, new media, biomedico e sanitario.

EUROPA – (soprattutto Francia e Germania) – Mercato prioritario - 32% dei progetti MIDAS.

INDIA – Mercato prioritario - Forte attività di promozione verso questo Paese

GIAPPONE – Mercato prioritario - l'obiettivo è di realizzare almeno 3 progetti e una visita annuale in Giappone

CINA e TAIWAN – attualmente rapporti non particolarmente stretti ma l'obiettivo è di rafforzare le relazioni con aziende cinesi

MALAYSIA E SINGAPORE

STATI DEL GOLFO

BRASILE

RUSSIA – insieme a USA, India, Cina e Brasile si prevede che la Russia sarà una delle top 6 economie mondiali nel 2050.

L'interesse verso questo paese è forte anche se nell'immediato rimangono dubbi sulle effettive potenzialità

SUD AFRICA

Ý, ··2ª»-»» ·2 Ý¿¿'«/¿

Ð®·2½·°¿'··2ª»-»·»±®·

- ✓ Ú®¿2½·¿ øïêéú÷
- ✓ Ú»®³ ¿²·¿ øïëú÷
- ✓ ËÍß øïðïïú÷
- ✓ Ñ'¿²¼¿ øçòçú÷
- ✓ ×¿¿'·¿ øçòèú÷

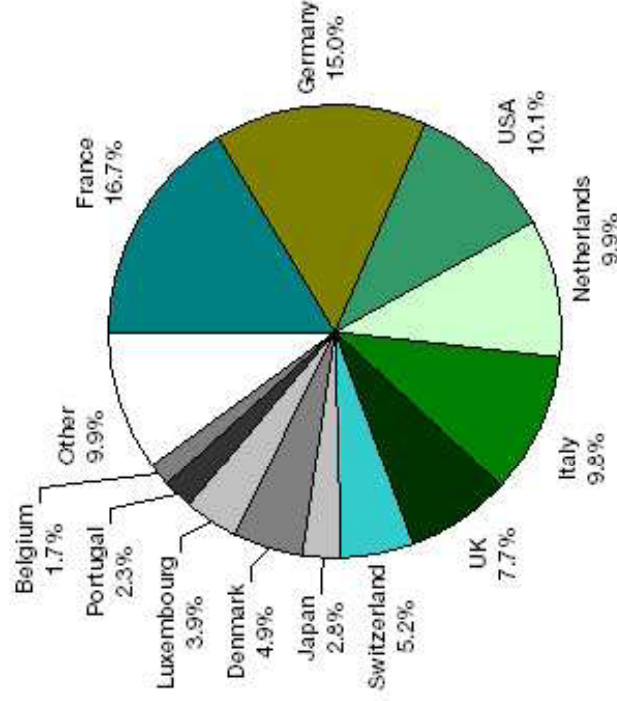
ß'½«²» ·³ °®»»-» »-»»®» °®»»-»²·

ß«±³ ±·ª»» Ú®¿°»óþ», ® ŠÝ±²·²»²»²¿¿' ó
ÍÚßì øÊ±µ-©¿¹»² ß«¼÷ óÜ»'°, ·Ü»-»'
Íß-»³ -

Ý, ·³½¿» Í±ª¿ß ï«·³½¿ óþßÍÚ
Û-°¿/±¿ óÜ±©Ý, »³½¿' ×¾»®½¿ ó
Ð®±½¿»®ÚÚ¿³¾» Û-°¿/¿

Ú¿®³ ¿½»«·½¿» Ò±ª¿»- óþ¿ß»®Ø-°¿²·¿
óþ±», ®·²¹»® ×²¹»', »³ óÓ»®½µÚ¿®³ ¿ß
ï«³³½¿ óÐ»»®» Ú¿¾®» ×¾7®½¿
Ò¿¾±®¿-±- Ó»²¿®·²·óÆ¿³¾±² óÍ¿²±·ó
ßª»²·- óÍ«²Ð, ¿®³ ¿½»«·½¿'- Šì»·¹·²

×Ýì×þÓóÓ½±-±°·óÍ«² Ó½±-ß-»³ -
óìóíß-»³ - óÝ±·Û-°¿/¿ óÜÚì ×¾»®·¿
Í±«±²-óØ»©»» Ð¿½µ¿¼ óç¿, ±±ÿ
î»-»¿®½, óß½»® óÛ°-±²



Leve di attrazione

Leve di riferimento nazionale o regionale

Agevolazioni fiscali	x	x	v	
Incentivi finanziari		x		x
Facilitazioni su dazi doganali		x		
Sovvenzioni per la ricerca	v	v	x	v
Sovvenzioni per la formazione	x	x		v
Infrastrutture (trasporti)	x	x	x	x
Infrastrutture (digitali)				x
Offerta Talenti	v	v	x	x
Contesto generale di riferimento/localizzazione	x	x		x
Sviluppo indotto		x	x	x
Assistenza all'insediamento				
Facilitazioni su rilascio permessi				
Facilitazioni su contratto manodopera				
Marketing promozionale				
Servizi informativi welfare regionale				
Sistema di pianificazione				

SHANNON
IRLANDA

LEVE DI ATTRAZIONE: agevolazioni fiscali

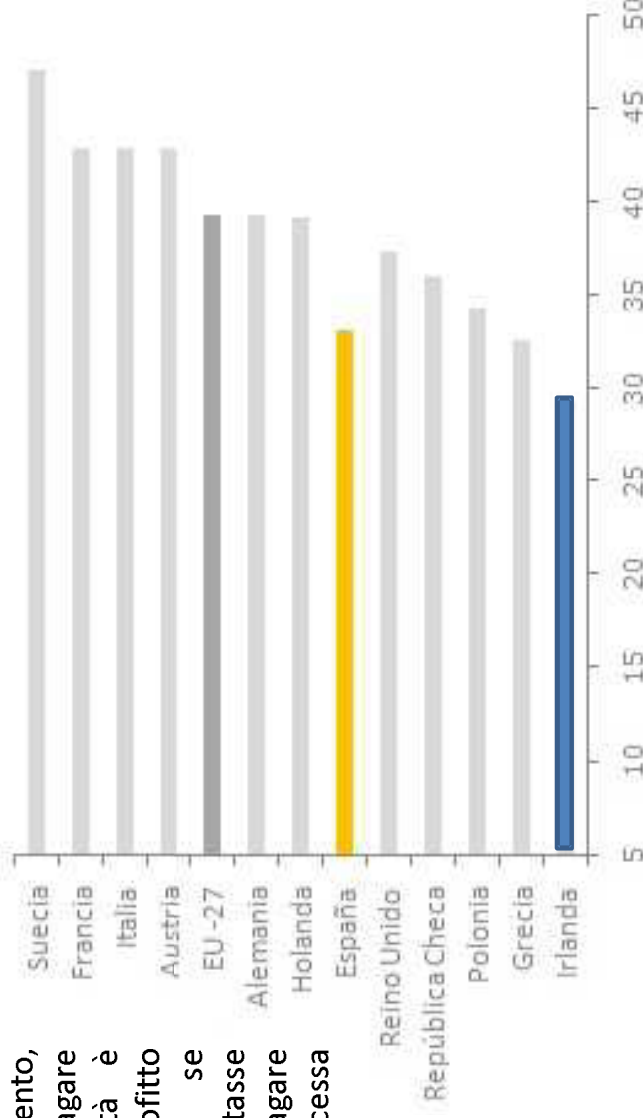
ACC
BARCELONA
CATALOGNA



L'Irlanda vanta le tasse più basse dell'Europa occidentale per le imprese → 12,5% di Tasse

Alcune agenzie possono reclamare, per i primi tre anni del loro insediamento, il diritto di non pagare tasse. Tale possibilità è soggetta al profitto dell'azienda, se l'ammontare della tasse che dovrebbero pagare supera i 40,000 euro cessa di applicarsi.

In Spagna il tasso standard di imposta sulle Società (IS) è del 30%. Aliquote fiscali più basse possono essere applicate per le piccole imprese

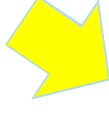


Fonte: "Tendenze Fiscalità nell'Unione europea, 2010". Carico fiscale in termini di quota di imposte e previdenza sociale e il PIL. I dati del 2008.

LEVE DI ATTRAZIONE: agevolazioni fiscali per R&S



ADERLY
Lione
RHONE ALPES



- La Francia è estremamente attraente per tutti i progetti cosiddetti "ReD", di ricerca e sviluppo: esiste il dispositivo del Crédit d'Impôt Recherche (CIR), che consente a ogni impresa che investa in Francia in termini di ricerca e sviluppo di ottenere un credito di imposta del 30% fino a una spesa di 100 milioni di euro (40% il primo anno e 35% il secondo se si tratta di imprese che entrano per la prima volta nel dispositivo). A questo si possono aggiungere gli aiuti supplementari legati alla presenza di poli tecnologici.

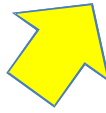
MIDAS
Manchester
UK

Il regime fiscale in UK è uno dei più alti in EU. In tale contesto è stata proposta la creazione di un fondo di investimento e sviluppo (Manchester Investment and Development Fund) per erogare contributi a fondo perduto alle aziende nel settore R&D e formazione.

LEVE DI ATTRAZIONE: Offerta talenti



- MIDAS
Manchester
UK
- a) Creazione di un database aggiornato da mettere a disposizione delle aziende che sono già insediate o che sono intenzionate a farlo.
- b) Iniziative di promozione rivolte ai giovani talenti sulle opportunità di vita e di lavoro che offre Greater Manchester



- Servizi di accompagnamento allo **start up di impresa per giovani potenziali imprenditori** che presentano un'idea innovativa.
- Iniziativa rivolta a singoli, e non ad aziende. Rivolta quasi solo agli USA e quasi solo nel settore delle bio-tecnologie.

ADERLY
Lione
RHONE ALPES

Quale di queste leve si è rivelata più funzionale all'effettiva attrazione di investimenti? Esiste una correlazione, in termini di efficacia, tra strategia e tipo di investitore?

Il fatto di vantare le tasse più basse dell'Europa occidentale. Ma anche il fatto che Shannon vanta manodopera preparata. E geograficamente è una buona localizzazione per il commercio transatlantico. L'altra leva di attrazione è stata a lungo la presenza di una zona franca, che oggi non è più tale nel senso che non esiste più l'assenza di dazio doganale sulla zona com'era prima. La "free-zone" è comunque rimasta un marchio di marketing che attrae l'investimento

La localizzazione della regione. Catalogna è ben localizzata, piace, è la top-regione in Spagna per la dinamicità economica.

Il contesto economico della nostra regione (le opportunità di business, la customer base che offre, infrastrutturazione e servizi offerti), resta senza dubbio il maggiore fattore di attrattività.

SHANNON
IRLANDA

ACC
BARCELONA
CATALOGNA

WRS
Wirtschaftsförderung Region
Stuttgart GmbH
Stoccarda

[illegible]

Leve di attrazione

Leve di riferimento nazionale o regionale

Agevolazioni fiscali	x	x	x	v	
Incentivi finanziari		x			x
Facilitazioni su dazi doganali		x			
Sovvenzioni per la ricerca	v	v	v	x	v
Sovvenzioni per la formazione	x	x			v
Infrastrutture (trasporti)	x	x	x	x	x
Infrastrutture (digitali)					x
Offerta Talenti	v	v	v	x	x
Contesto generale di riferimento/localizzazione	x	x			x
Sviluppo indotto		x	x	x	x
Assistenza all'insediamento	x	x	x	x	x
Facilitazioni su rilascio permessi	x	v	v	x	x
Facilitazioni su contratto manodopera	x	v			x
Marketing promozionale				x	
Servizi informativi welfare regionale				x	x
Sistema di pianificazione	x	x			x



Leve di "agenzia"

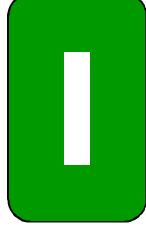
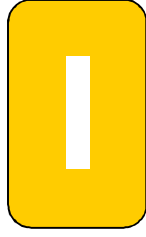
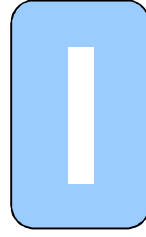
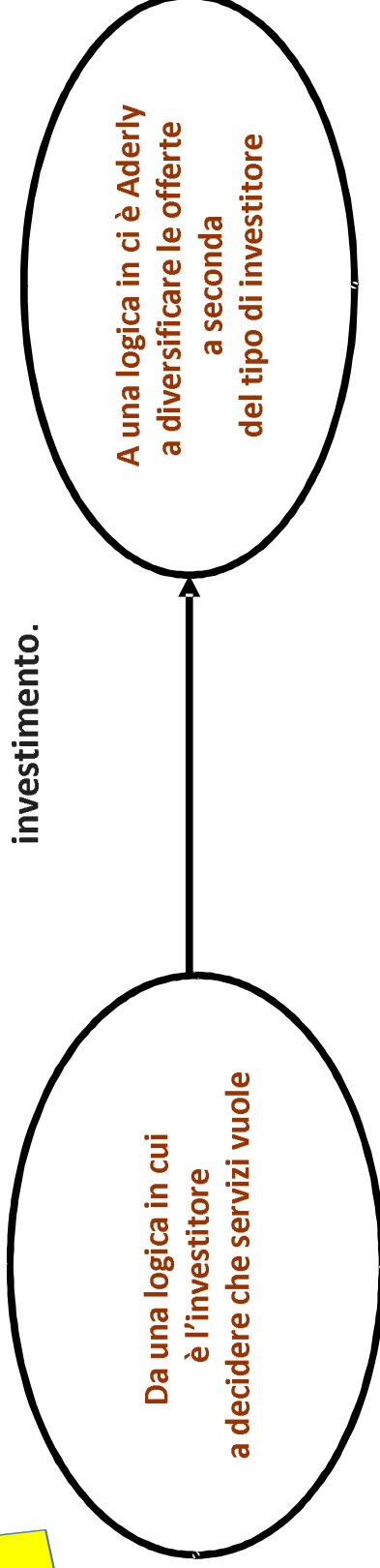
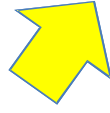
Assistenza all'insediamento: Servizi Offerti

base	servizio								
Pre-intervento									
	Supporto informativo generale	X	X	X	X	X	X	X	X
	Studio di fattibilità		X	X	X	X	X	X	X
	Sistema di pianificazione	X					X		
Accompagnamento									
	Disponibilità uffici					X	X	X	X
	Ricerca zona	X	X	X	X	X	X	X	X
	Ricerca immobili/fondi				a		X	X	X
	Facilitazioni permessi	X	X	X	X	X	X	X	X
	Ricerca finanziamenti o partenariato	X	X	X	X	X	X	X	X
	Accompagnamento selezione personale				X				
	Servizi informativi welfare regionale				X				X
After care									
	Monitoraggio attività	X		V					

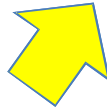
Assistenza all'insediamento

- Sostegno nella realizzazione dello studio di fattibilità.
- Ricerca della zona e dei locali più adatti per il trasferimento dell'impresa.
- Supporto per la comprensione e gestione degli aspetti normativi, fiscali, amministrativi (ad es. facilitazione nell'ottenimento dei permessi di lavoro dalle Prefetture).
- Creazione di collegamenti e rapporti con la collettività locale.
- Accompagnamento nella selezione del personale (convenzione con Pole Emploi)
- Equipe dedicata alla mobilità di investitori e impiegati e delle loro famiglie.
- Ricerca di finanziamenti e di partneriati.

La strategia di Aderly si è modificata nel corso degli ultimi anni: i servizi offerti agli investitori **cambiano a seconda dell'interesse strategico di Aderly nell'attrarre quello specifico investimento.**



HELLO MANCHESTER SOFT LANDING SERVICE



Si tratta di un servizio gratuito di ufficio a disposizione delle aziende per un periodo di 12 mesi, organizzato e co-finanziato in collaborazione con la **NWDA** (in chiusura entro marzo del 2012) e con gli sviluppatori immobiliari e società di gestione uffici **Avanta** e **Bruntwood** **Le Location** **possibili sono**

(Su 11 location possibili in Greater M. ben 8 sono di proprietà di **Bruntwood!** Importante azienda immobiliare, il cui fondatore è anche il presidente della stessa MIDAS!!!.



MANCHESTER BUSINESS CLUB

Si tratta di un club esclusivo formato di manager e aziende che hanno, o aspirano a realizzare, forti relazioni tra Manchester e Singapore, Kuala Lumpur, Mumbai, New York e Los Angeles. Il Club ha l'obiettivo di promuovere le relazioni professionali e di business tra i membri. Inoltre da' la possibilità di accedere a dei servizi esclusivi.

HELLO MANCHESTER

Welcoming overseas businesses with free office space

PROPERTY SEARCH

Efficace servizio di ricerca
immobiliare sul sito
MIDAS

Assistenza all'insediamento



[Welcome](#) | [Help](#) | [Login](#) | [Register](#)

Welcome to the MIDAS Property Search

Our state of the art property search contains the most up to date listings of all the properties within our portfolio. Use the intuitive search panel to refine your requirements before reviewing your results listing in an instant

Each property in our database has the latest and most comprehensive information which can be downloaded or enquired about at the click of a button.

Featured Properties

A selection of properties from our extensive database

</

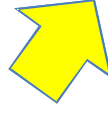
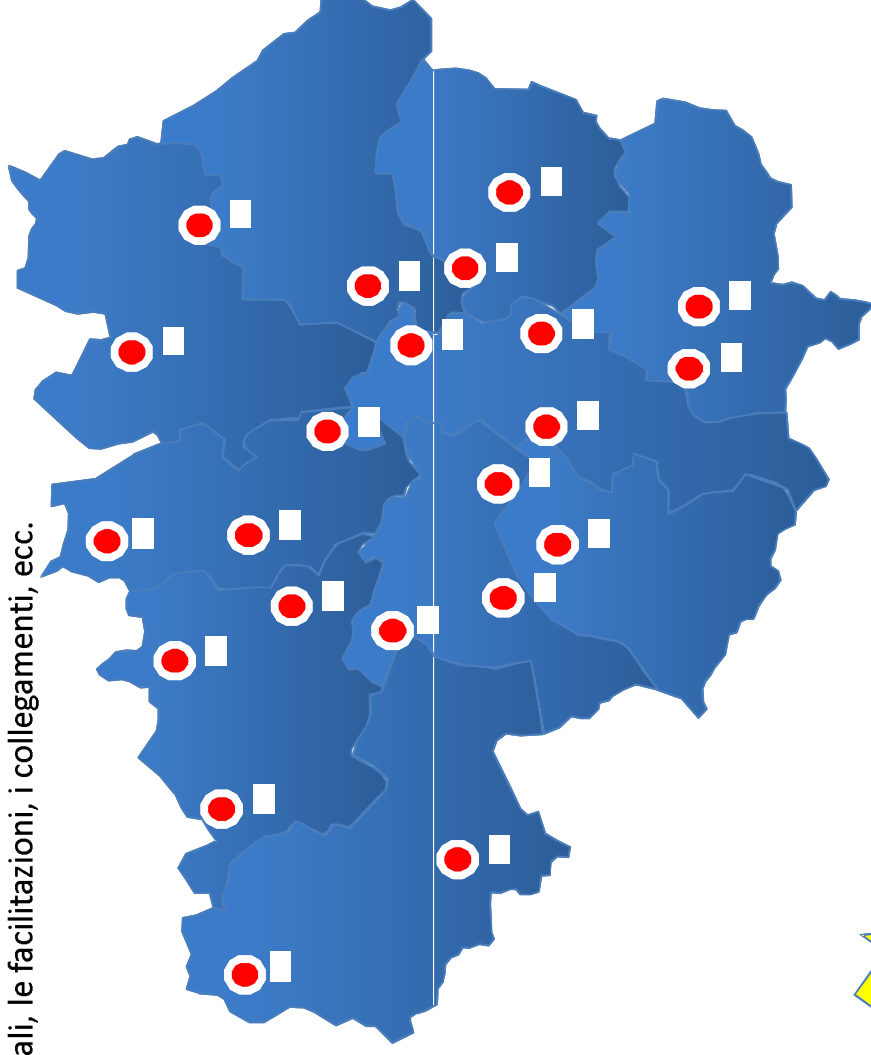
Assistenza all'insediamento

INTERACTIVE MAP

Mappa interattiva sul sito. Per ogni sito c'è una descrizione sintetica della destinazione d'uso con la superficie e i metri quadri totali, le facilitazioni, i collegamenti, ecc.

Lista siti strategici di sviluppo di
nuovi insediamenti

- 01 Chabershall -
- 02 Townside II
- 03 Bolton Innovation Zone
- 04 Church Wharf
- 05 Merchant Place
- 06 Holinwood
- 07 First Street
- 08 Central park
- 09 Piccadilly Place
- 10 Spinningfields
- 11 Rochdale Town Centre
- 12 Kingsway
- 13 Barton
- 14 Salford Quays
- 15 Chapel Street
- 16 Future Stockport
- 17 Cheadle Royal
- 18 Ashton Moss
- 19 St Petersfield
- 20 Trafford Park & Waterfront
- 21 Westwood Park
- 22 Wigan Pier Quarter



Quadro immediato ed estremamente chiaro di quali potrebbero essere le possibili location, la rete della viabilità i trasporti, ecc.

Denota capacità di programmazione e pianificazione

Immobilienportal
Region Stuttgart

Home

Search

Offer

Service

Info

MyPortal

Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart

Help | Contact | Flag | Site Map | German

Last search: Office

Your search

Useability opportunity: Office
Stuttgart (Zentrum)
Radius: 5 km
Area: 25 - 100 m²
Price type: Rent
provision: all
save search
Change search

Search result

... Print
... show in Map
Selection
... Print
... show in Map
... save as PDF
... save

122 Listings found

Hits/Page: 40 | Show all | Sort by: Area | Descending | update

Name, Location	Size, Price	
☐ Oasis Business Center GmbH Location: Stuttgart (Norden) County: Stuttgart	Office 12 - 10,300 m²	Details Save
☐ Büroflächen in attraktiver Zentrumslage! Location: Stuttgart (Zentrum) County: Stuttgart	Office 86 - 5,478 m²	Details Save
☐ Römerkastell Location: Stuttgart (Osten/Neckar) County: Stuttgart	Office 100 - 5,000 m²	Details Save
☐ Büroflächen mit gutem Infrastruktur-Umfeld (Restaurant, Kino, ...) Location: Stuttgart (Norden) County: Stuttgart	Office 81 - 3,949 m²	Details Save
☐ Hochwertige Büroetagen/-einheiten Location: Sindelfingen County: Böblingen	Office 50 - 3,570 m²	Details Save
☐ Flugfeld - Forum1		

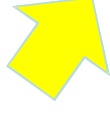
➤ Il database contiene informazioni dettagliate su più di 1000 siti e edifici all'interno dei 179 comuni della regione di Stoccarda.

➤ E' possibile condurre ricerche molto specifiche ed accurate. L'elevato standard di accuratezza è ottenuta con un metodo di gestione decentrata dei dati che si fonda su una vasta rete di partner locali.

➤ E' disponibile anche uno strumento di mappatura geografica per semplificare o restringere ulteriormente la ricerca.

(Sito in tedesco e inglese)

Familienportal



Portale dei servizi di welfare per le famiglie disponibili nella regione.

E' composto dalle seguenti sezioni:

- "Esempi pratici (lett.)", link al portale del Land BW con i progetti di successo a sostegno della famiglia attivati dalle comunità locali / associazioni;
- "Famiglia e lavoro";
- "Istruzione e cure";
- "Sociale, salute e sicurezza"
- "Cultura e tempo libero"



Familienportal
Region Stuttgart



FAMILIENFREUNDLICHE REGION STUTTGART
Herzlich willkommen beim Familienportal der Region Stuttgart. Familienfreundlichkeit ist zu einem wichtigen Thema in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik geworden. Die Region Stuttgart bietet für Familien mit Kindern ein attraktives Lebensumfeld und arbeitet beständig an der weiteren Verbesserung der Rahmenbedingungen. Dieses Portal deckt den steigenden Informationsbedarf zum Thema Familie. Ziel ist es, über die Vielzahl von bestehenden Angeboten einen Überblick zu verschaffen.

Praxisbeispiele
Fachkräfte Region Stuttgart
Angebote für Arbeitnehmer und Unternehmen
> mehr

Sprachförderung für Kinder mit Migrationshintergrund
Das "Denkendorfer Modell" der Evangelischen Landeskirche
> mehr

Aktion „Gute Fee“
Gemeinsam für ein kinderfreundliches Stuttgart – ein Netzwerk in der Nachbarschaft
> mehr

exploratorium
Kindermuseum Stuttgart und Region e.V.
> mehr

Familienzentrum Schorndorf - Vereinigt unter einem Dach
Aus einer Industriebrache wird eine Anlaufstelle für Jung und Alt
> mehr


SUCHEN


FAMILIE UND BERUF


BILDUNG UND BETREUUNG


SOZIALES GESUNDHEIT SICHERHEIT


KONTAKT


KULTUR UND FREIZEIT

Leve di attrazione

Leve di riferimento nazionale o regionale

Agevolazioni fiscali	x	x	x	v	
Incentivi finanziari		x			x
Facilitazioni su dazi doganali		x			
Sovvenzioni per la ricerca	v	v	v	x	v
Sovvenzioni per la formazione	x	x			v
Infrastrutture (trasporti)	x	x	x	x	x
Infrastrutture (digitali)					x
Offerta Talenti	v	v	v	x	x
Contesto generale di riferimento/localizzazione	x	x			x
Sviluppo indotto		x	x	x	x
Assistenza all'insediamento	x	x	x	x	x
Facilitazioni su rilascio permessi	x	x	v	x	x
Facilitazioni su contratto manodopera	x	v			x
Marketing promozionale				x	
Servizi informativi welfare regionale				x	x
Sistema di pianificazione	x	x			x

Leve di "agenzia"



Rilascio permessi

ACC10
BARCELLONA
CATALOGNA



Invest in Catalonia si occupa di creare i contatti con gli enti locali per le procedure di insediamento fornendo il servizio di “**one-stop shop**” ovvero: una singola fermata – nell’agenzia – per risolvere tutte le pratiche amministrative.

Shannon è il principale ente con cui l’azienda di dovrà confrontare, in quanto il ruolo di Shannon sarà di coordinare tutti i rapporti con gli enti locali, le compagnie che producono energia e ogni tipo di servizio. Se si tratta di aziende produttrici, queste ultime sono eleggibili all’ottenimento di fondi se si localizzano nella zona. Una volta che decidono il luogo, Shannon si occupa di trovare loro l’ufficio, il terreno, provvedere manodopera ed aiutarli a stabilirsi in pochi. Tutta le regolarizzazione può essere svolta in tempi molto brevi: generalmente **due mesi**.

SHANNON
IRLANDA

MIDAS
Manchester
UK

MIDAS può agevolare di molto l’iter di rilascio dei permessi attraverso un contatto diretto con la Municipalità coinvolta che comunque rimane il solo e unico organismo responsabile finale delle concessioni.

Quali sono le principali attività di comunicazione svolte per l'attrazione di investitori?

MIDAS
Manchester
UK

- 1) **Incontri** periodici con soggetti “moltiplicatori” per diffondere il messaggio di apertura GM.
- 2) **Cene** annuali con proprietari immobiliari e sviluppatori per rafforzare le relazioni con la comunità del settore
- 3) Stabilire nuovi **rapporti di relazione** con almeno 200 nuove aziende in UK – Azione svolta a livello nazionale a prescindere se l'azienda è inglese o straniera
- 4) Azione di **lobbying** per attrarre istituti di ricerca governativi nel settore della ricerca scientifica medica e delle scienze
- 5) Presenza di un **consulente senior** con base a Londra e uno con base a Manchester con l'obiettivo di contattare ai massimi livelli le aziende considerate strategiche per Greater Manchester.
- 6) Strumenti correnti di **comunicazione** direttamente gestiti dai manager di MIDAS tra i quali, per esempio: pranzi di lavoro, partecipazione a fiere internazionali, conferenze di settore, ecc. Ma anche azioni mirate di marketing su alcune aziende.
- 7) Ospitalità ai top manager che volessero assistere alle **partite del Manchester United** – Nell'ultimo anno sono stati coinvolti top managers della Coca-cola, L'Oreal, Santander, Cargill, Disney, Ascent Media, MFG, ecc. (Si riconosce apertamente l'importanza della notorietà di una delle squadre di calcio di Manchester (Manchester United) per attrarre managers di importanti multinazionali che poi potranno influenzare positivamente la propria azienda sull'eventualità di un trasferimento o apertura di una nuova filiale nell'area di GM. E' proprio un caso di marketing integrato che riunisce in un unico obiettivo tutte le forze della città!)

ADERLY
Lionne
RHONE ALPES



- attività "informali" ("procurement")

contatti singoli con imprese che potenzialmente potrebbero voler investire a Lione

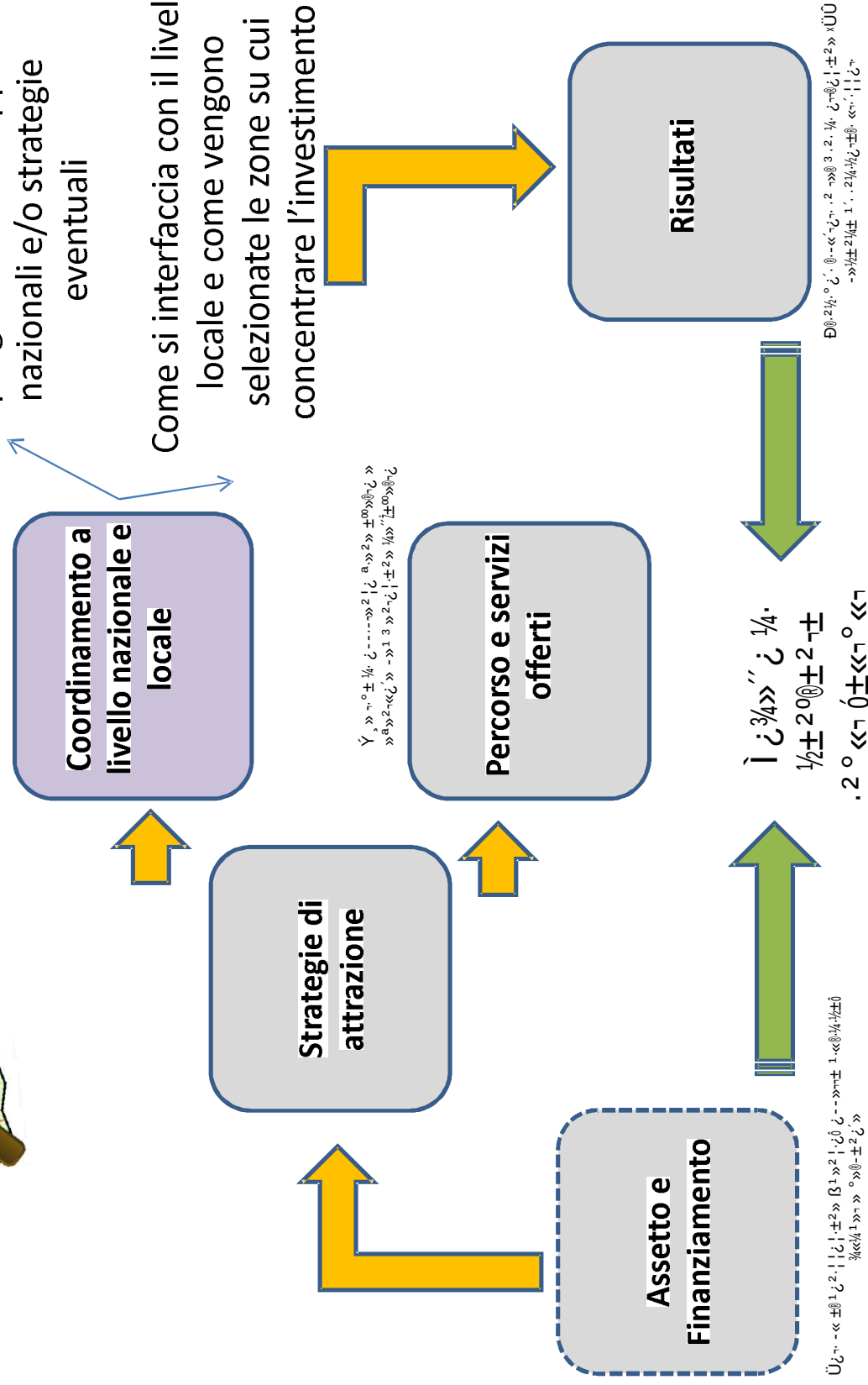
[illegible]

MAPPA CONCETTUALE

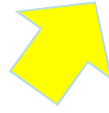


Come si inserisce in programmi di sviluppo nazionali e/o strategie eventuali

Come si interfaccia con il livello
locale e come vengono
selezionate le zone su cui
concentrare l'investimento



Ô¿ Ý¿¬¿'«/¿8¼.a.-¿.2 İĐ•½»2¬•¼¿¬.a.¬@½±33»®½¿¿·££



İ÷P¿®½»''±²¿ ¢.22±ª¿|.±²»»½®¿¿|.±²»

î÷Í«¼P¿®½»''±²¿ ¢3±¾'.¬@»'±1.-¬½¿

í÷Ý»®¼¿²\$±'¿ ¢²«½'»¿®»»½²±±1.»¿ª¿²|¿¬»

ì÷ì»®¿--¿» Í¿¾¿¼»'' ¢±¬.½¿¿-¿'«¬»

ë÷Ô'»½¿ ¢.22±ª¿|.±²»¿¹®±¿'.3»²¬¿®»

è÷Ó¿¬¿. ¢²«±ª»½±³«².½¿|.±².»¾»²»--»®»

é÷Ó¿²®»-¿ ¢°®±¼±¬.•-±-¬»²¾'.İ»»½²±±1.»

è÷ì»®®¿¹±²¿ ¢½.3.½¿»½»²®¹.¿-±-¬»²¾'»

Ç÷Î»«- ¢²«¬.|.±²»

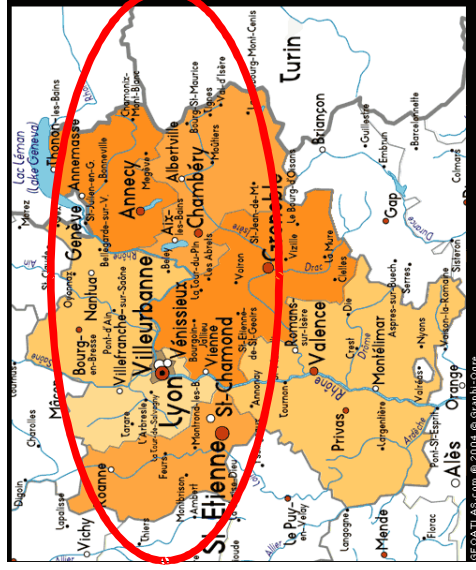
İĐ÷Û.®±²¿ ¢¿½¯«¿»½¿'³»²¬¿®.

Coordinamento Locale

- Lione ha un problema di "taglia": a parte le capitali, le città in grado di porsi in gioco come soggetti dinamici e attrarre investimenti sono quelle intorno ai 3 milioni di abitanti (come Barcellona, Milano, Manchester)
- La città di Lione, strictu sensu, è di 600.000 abitanti, l'area Grand Lyon di 1.200.000.

Obiettivo: aumentare la "massa critica" di Lione.

- Sviluppare relazioni economiche e politiche tra Lione, St.Etienne, Nozière, Vienne→costruire una sorta di unico bacino, sviluppando le connessioni e realizzando una pianificazione congiunta.



Risultati

	Dato 2008/2009	Dato 2007/2008	Dato 2006/2007
Posti di lavoro creati e difesi (Aziende UK e straniere)	4.735	4.638	4.878
(TARGET) Posti di lavoro creati (Aziende UK e straniere)	3.000	3.000	2.750
Posti di lavoro creati (Aziende UK e straniere)	3.129	3.106	2.835
Progetti da parte di FDI	36%	42%	33%
Progetti da parte di aziende UK	64%	58%	67%
Posti di lavoro creati grazie a progetti FDI	48%	50%	27%
Posti di lavoro creati grazie a progetti di aziende UK	52%	50%	73%
Posti di lavoro salvaguardati grazie a progetti FDI	73%	53%	27%
Posti di lavoro salvaguardati grazie a progetti di aziende UK	27%	47%	73%
Progetti con origine USA	43%	n/a	n/a
Progetti con origine EU	32%	n/a	n/a
Progetti con origine Cina o Taiwan	11%	n/a	n/a
Progetti con origine India	4%	n/a	n/a
Progetti con altra origine	10%	n/a	n/a

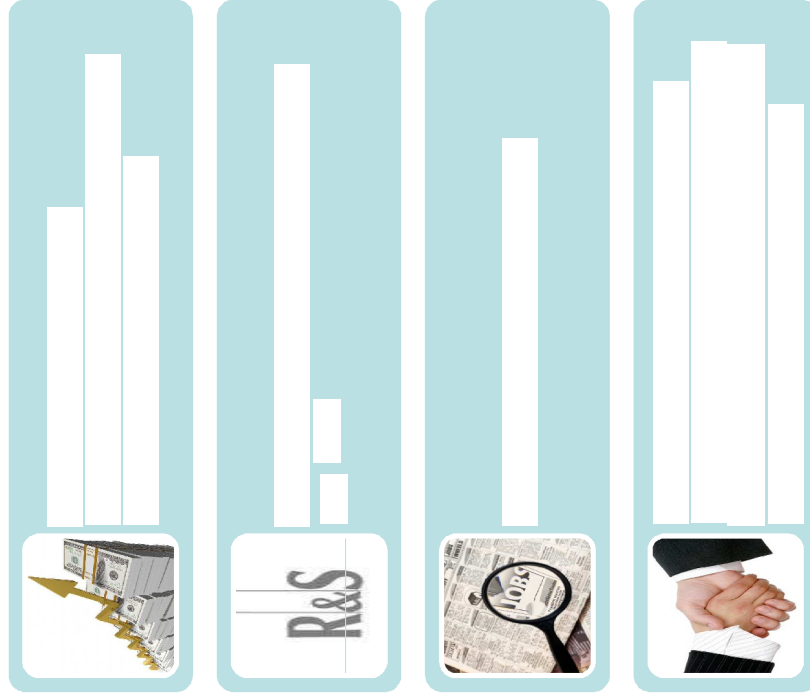


Risultati

Anno	N. progetti	Investimenti (mil. euro)	Occupati
2005	31	153,85	2.833
2006	29	118,20	1.792
2007	35	497,69	3.316
2008	29	377,04	2.374
2009	33	543,95	3.087
2010	34	76,35	2.760

Nel 2010 le principali compagnie investitrici sono state: Cubigel Compressors; Glodbridge Bruder; **Henkel**; **IBM**; Haribo; Veeva System; Faiveley; Dalli group.

Risultati



Dal 2008 al 2010 hanno investito a Lione, grazie all'attività di Aderly, 191 imprese, con un numero di posti di lavoro immediatamente creati pari a 1350, e un numero di posti di lavoro previsti dal momento dell'insediamento a tre anni pari a 3680.

Attualmente gli indicatori sono 2:

- **N° di imprese attratte a Lione nel corso dell'anno (standard: 60)**
- **N° di posti di lavoro creati da qui a 3 anni (standard: 1800)**

Nuovi indicatori/standard da aggiungere potrebbero essere:

- Tra le 60 imprese attratte, **almeno 3 devono essere Centri di Ricerca a livello mondiale**

Tra i nuovi obiettivi:

- Potenziare gli investimenti nel terziario e su tutta la zona peri-urbana (di particolare interesse per il Conseil Régional du Rhone, finanziatore che ha ovviamente interesse a vedere crescere i territori nel modo più uniforme possibile)

Dati per tabella di confronto input output

N° addetti	250	127	46	34	
N° addetti investimenti		20	46		
Budget totale	241.000.000	29.775.000	4.773.000	2878000 (3270000)	
Budget investimenti			4.773.000		
Euro attratti	76.350.000	57.700.000			
Posti di lavoro creati	2.760	260	4.654	3.182	
Progetti	34			77	
Popolazione	7.512.381	455.211	6.200.000	2.482.000	
posti creati su popolazione (per 1000)	0,4	0,6	0,8	1,3	

Punti di forza e di debolezza

FORZA

**BUSINESS PLAN
CHIARO, SINTETICO E CON
INDICATORI DI AVANZAMENTO**
*"Tutti devono sapere che obiettivi mi sono
posto, tutti devono poter controllare il mio
operato e che uso faccio delle risorse...."*

SITO MIDAS OVVERO TRASPARENZA DELL'INFORMAZIONE

Sito MIDAS chiaro ed efficace. Da subito si
possono vedere le possibilità anche
insediative senza filtri e mediazioni

10 COMUNI, UNA SOLA VOCE

Forte coesione delle autorità locali,
consapevoli di far parte di un unico grande
bacino economico.

DEBOLEZZA

INCERTEZZA SULLE RISORSE
Adesso che verranno abolite le RDA

RUOLO DEI PRIVATI NEL BOARD MIDAS:

SALVAGUARDIA DELLE POSIZIONI
DOMINANTI O CONTRIBUTO
AUTOREVOLE DI ESPERTI DEL
SETTORE?

Presenza di sviluppatori immobiliari
che mettono a disposizione le loro
risorse nel progetto "Manchester soft
landing service"

Punti di forza e di debolezza

Punti di forza:

- Strategia di “investigazione” che si concretizza nelle missioni individuali
- Capacità di lavorare per l’interesse comune, ottimo lavoro di squadra

Punto di debolezza:

- La dimensione di Lione, ancora troppo piccola per essere realmente competitiva

Punti di forza e di debolezza

PUNTI DI FORZA

Basso regime fiscale

Localizzazione

Qualità della vita

Elevati flussi turistici

Incentivi (nazionali e regionali)

DEBOLEZZE

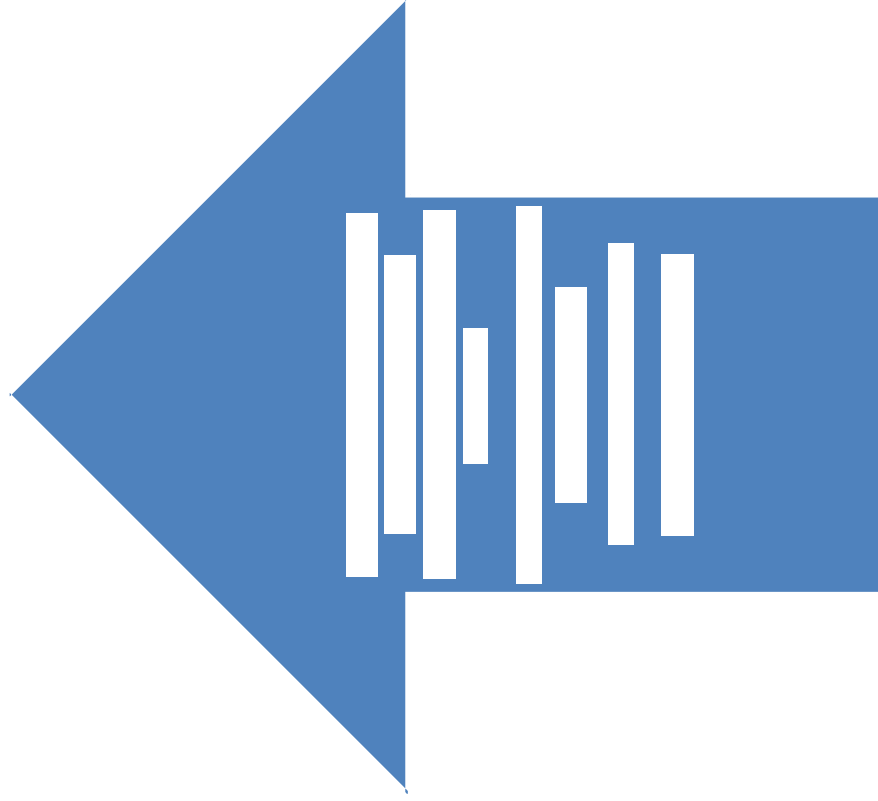
Manca un programma intensivo di R&S

SHANNON
IRLANDA

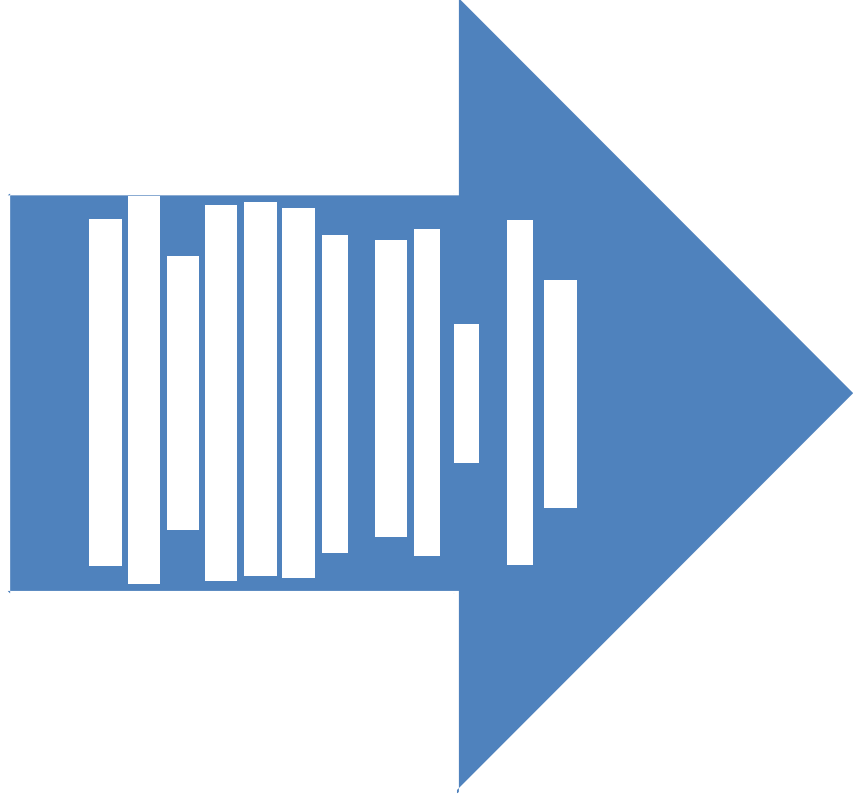
Punti di forza e di debolezza



Punti di Forza



Punti di debolezza



Punti di forza e di debolezza

Punto di forza:

- la struttura economica esistente della regione
 - base industriale forte / high tech / ricerca e sviluppo / innovazione / networks / forza lavoro qualificata

Punti di debolezza:

- mancanza di incentivi fiscali / benefici che invece sono garantiti alla Germania Est
- "panorama frammentato" dello sviluppo economico; ci sono troppi attori coinvolti ai vari livelli. Esigenza di maggior coordinamento.

(sono opinioni dell'intervistato W.K.)

Le questioni aperte per la Regione Toscana

Quale composizione e collocazione istituzionale?

- ◁ Partnership pubblico/privato
- ◁ Pubblico ma esterno da regione;
- ◁ Pubblico ma all'interno della regione

Quali investitori e quali mercati?

Confini amministrativi o confini di mercato?

Quali servizi e che leve di attrazione offrire ?

- ◁ Leve da valorizzare
- ◁ Leve da creare
- ◁ Servizi offerti da agenzia



ÓΒΘΒΒ ÝŃÒÝÙÌ ÌËΒÔÇ

**Assetto e
Finanziamento**

ÜÇ· -« ±¹Ç²·||Ç|·±²»
Β¹»²|·Ç⁰Ç- -»±¹«Ç¹·¹/₄·¹/₂±⁰
³/₄«¹/₄»» °»Ç-±²Ç'»

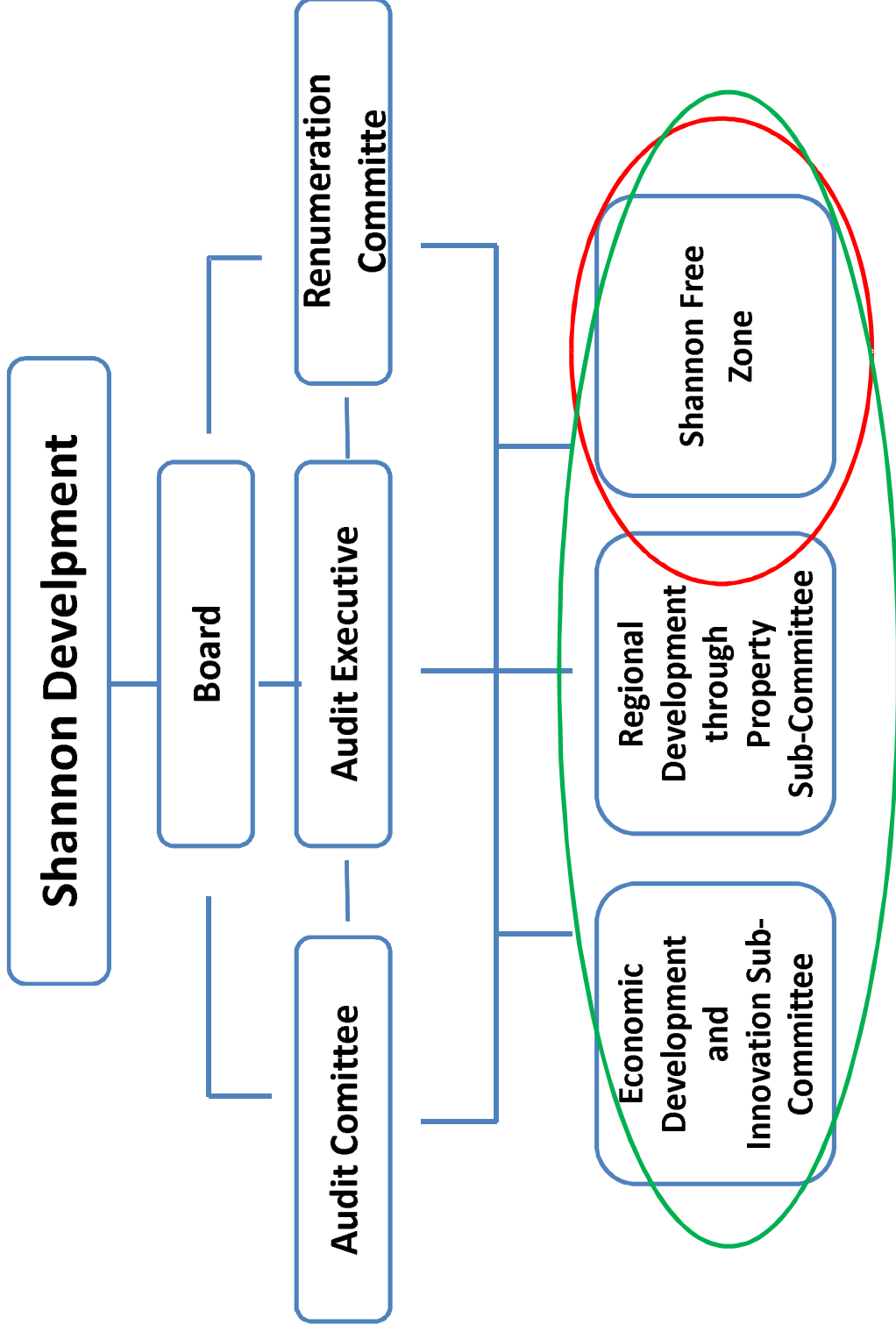
ÔÇ -⁰«⁰Ç¹/₄»"ß¹»²|·Ç²
⁰»'Ç|·±²»Ç''Ç³·-·-·±²

Scala e area di copertura	Regionale
Assetto legislativo	Non esiste una legislazione regionale specifica. Il Decreto Reale 664/1999 ha introdotto alcuni principi di liberalizzazione, p.e., l'abolizione della verifica preventiva sugli investimenti provenienti dall'estero
Soci	Agenzia pubblica controllata dal Governo regionale (Dipartimento Innovazione, Università e Impresa)
Finanziatori	- Governo regionale - Fondi UE - Proventi dei servizi offerti alle imprese
Budget annuale	241 mil. € (2010)
Staff	250 (locali) + 110 (estero)
Mission e attività principali	Mission: Promuovere nuovi investimenti e l'espansione delle imprese, incentivando lo sviluppo di nuove attività imprenditoriali e l'attrazione di investimenti ad elevato valore aggiunto Attività principali: Informazione/consulenza per le imprese straniere Gestione dei progetti di investimento Localizzazione Incentivi Aftercare

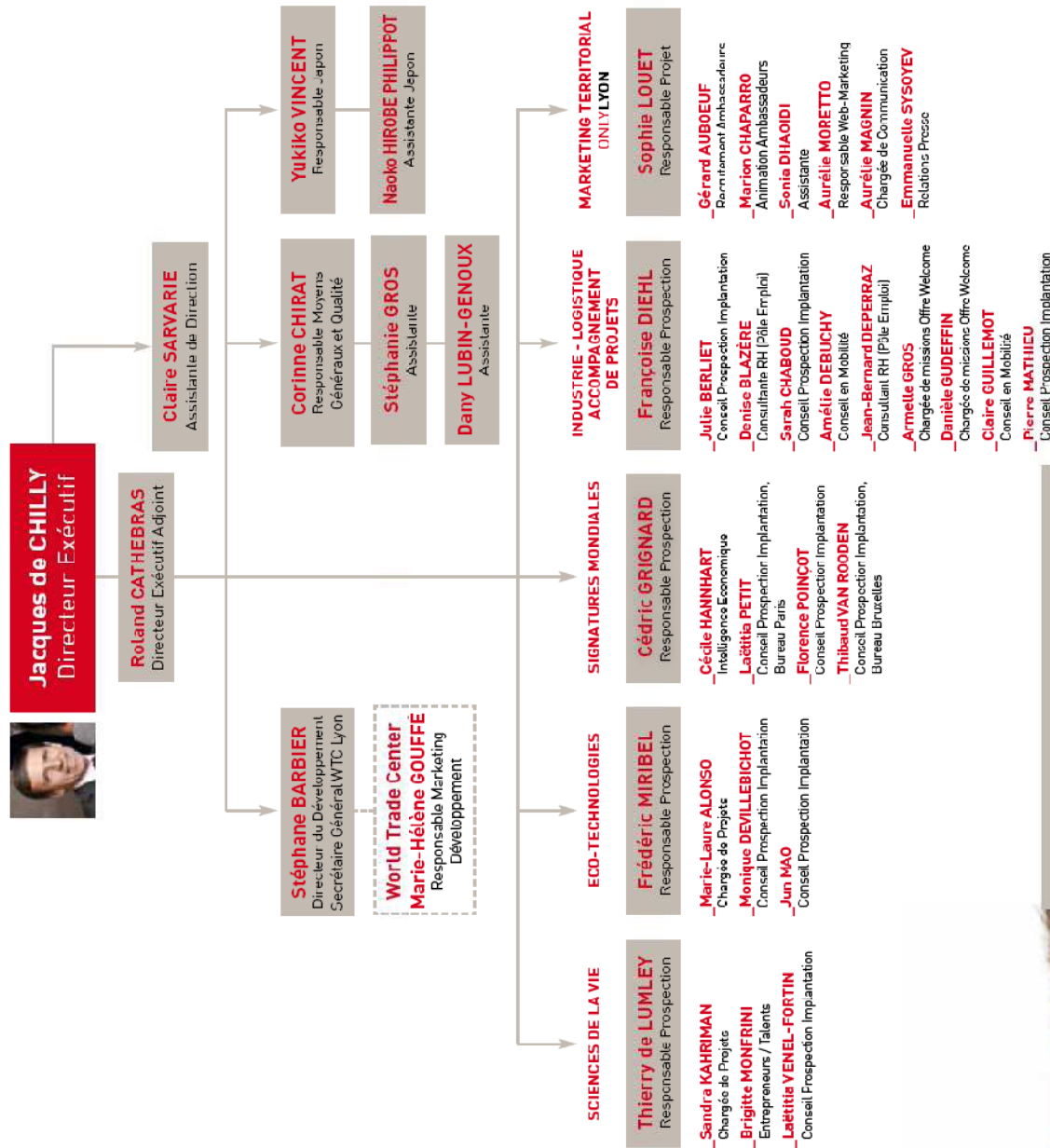


Scala e area di copertura	Regionale, popolazione Regione di Shannon: 455 mila abitanti
Assetto legislativo	Non esiste una legislazione regionale specifica, ma l'agenzia è regolata dallo Shannon Free Zone Act del 1959 che ha introdotto la Zona Franca nell'area vicino l'aeroporto di Shannon e l'agenzia di sviluppo. Come ente pubblico è regolata dal Ethics in Public Office Acts 1995 and 2001
Soci	Ente pubblico che dipende dal Governo Centrale ma che opera a livello regionale. Ha un consiglio di amministrazione nominato dal ministro del commercio e dell'impresa.
Finanziatori	Si autofinanzia attraverso la propria attività di consulenza alle imprese, l'intermediazioni immobiliari e le attività turistiche.
Budget annuale	2009: 29,775 mil. € - 2010 da approvare.
Staff	127 (interni) + 167 (collaborazioni esterne)
Mission e attività principali	Mission: Sviluppo di nuove imprese e nuovi posti di lavoro nei seguenti 7 pilastri: 1) Area di Limerick; 2) Attività turistiche; 3) Free Zone; 4) Parchi tecnologici; 5) Risorse energetiche; 6) Patrimonio finanziario; 7) Logistica Attività principali: Consulenza "tutto compreso" per la localizzazione e l'inizio dell'attività delle imprese straniere.

Shannon Development



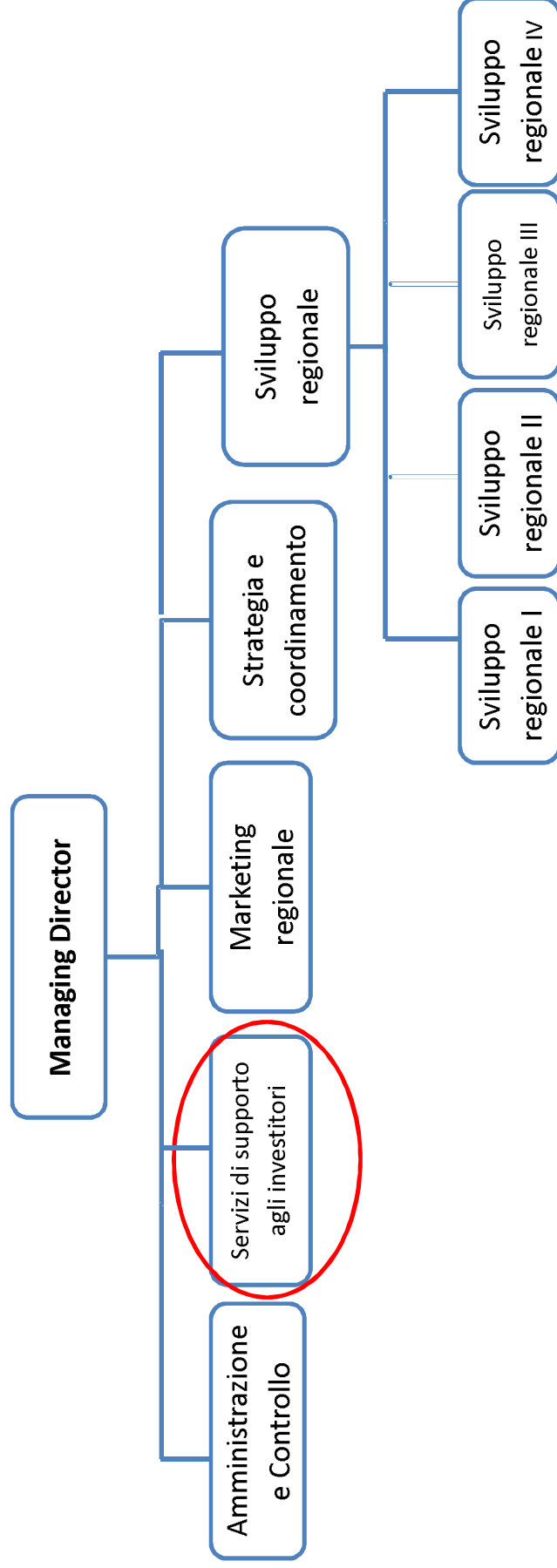
Scala e area di copertura	Metropolitana allargata
Assetto legislativo	Associazione no profit
Soci	Grand Lyon (Comunità Urbana di Lione, comprende Lione e altri 57 comuni), Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon, Conseil général du Rhone (La Regione Rhone-Alpes), Medef Lyon-Rhone (Movimento delle Imprese Francesi, sezione Rhone Alpes)
Finanziatori	Gli stessi soci fondatori
Budget annuale	4.773.000 euro (2010), di cui: Chambre de commerce de Lyon 1.914.000 Grand Lyon 1.518.000 Conseil Général du Rhone 1.170.000 MEDEF Lyon-Rhone 28.000 Altri territori fuori Rhone 109.000 Imprese e partners 34.000
Staff	40 stabili + 5/6 consulenti
Mission e attività principali	Marketing territoriale e promozione degli investimenti esteri



 	
http://wrs.region-stuttgart.de/	
Scala e area di copertura	Regione di Stoccarda: città di Stoccarda e cinque contee limitrofe. Superficie: 3.700 km ²
Assetto legislativo	Istituita nel 1995 dalla Verband Region Stuttgart con legge regionale Società a responsabilità limitata (GmbH)
Soci	-Verband Region Stuttgart: 51% -Kommulaner Pool Region Stuttgart (associazione di enti locali) : 24,6% -Landesbank Baden-Württemberg (banca pubblica del Land BW): 8% -LBBW Immobilien GmbH (società immobiliare pubblica): 8% -Handwerkskammer Region Stuttgart (camera dell'artigianato): 2,4% -RKW Baden-Württemberg GmbH ("Centro di razionalizzazione e innovazione dell'economia tedesca"): 2,4% -Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart (Camera di Commercio e Industria): 1,6% -IG Metall (sindacato metalmeccanici): 1,6% -Lindesbauernverband in Baden-Württemberg (sindacato agricoltura): 0,4%
Finanziatori	<i>(vedi sopra)</i>
Budget annuale	< ca. 8mln € all'anno, di cui 5mln erogati dalla Region Stuttgart Dal Bilancio 2008: - Entrate: 7.641.000 €, di cui 5.072.000 erogati dalla Verband Region Stuttgart - Uscite: 7.893.000 € Dal Bilancio 2009: - Entrate: 7.519.000€, di cui 5.072.000 erogati dalla Verband Region Stuttgart - Uscite: 7.973.000 €.
Staff	ca. 50 persone
Mission e attività principali	"Promozione dello sviluppo economico" a tutto campo Supportare le imprese della regione e quelle che vogliono impiantarsi e promuovere lo sviluppo regionale con progetti mirati



Í -®«-««®¿ ¼»''¿ 1»2 |·¿





Scala e area di copertura	City Region – area metropolitana a statuto speciale che comprende 10 district (Comuni) – superficie totale 1.276 km ² - Popolazione totale 2.500.00 – Dens. 1.945 ab./km ²
Assetto legislativo	MIDAS fa parte della rete di agenzie di AGMA (Association of Greater Manchester Authority)
Soci	Association of Greater Manchester Authorities (AGMA), 10 Comuni dell'area GM Università, Greater Manchester Chamber, Greater Manchester Passenger Transport A. (GMPTA), Manchester Airport Ecc.
Finanziatori	10 Comuni di Greater Manchester e la North West Regional Development A. (NWRDA)
Budget annuale	2010/2011 Costi generali correnti: Euro 556,00 Staff: Euro 1.718.247,00 Progetti: Euro 911.932,00 Manager e staff esterno: Euro 204.000,00 TOTALE: 2.834.735
Staff	Full time: 28 - A contratto: 6
Mission e attività principali	MIDAS è l'agenzia di Greater Manchester per l'attrazione degli "inward investments". Questo obiettivo viene perseguito attraverso il marketing globale di Manchester rivolto a settori e mercati chiave e attraverso la fornitura ai potenziali investitori di consulenza e assistenza per l'insediamento

