



Small Defence Industry Alliance Italian Chapter

(SDIA – www.sdia-EU.com)

Le piccole e medie imprese rappresentano la spina dorsale del tessuto economico europeo e sono elementi fondamentali per sostenere la competitività, l'innovazione e la creazione di occupazione.

Creare le condizioni per permettere alle piccole e medie imprese di esprimere pienamente il loro potenziale, senza intaccare eccessivamente le poche risorse disponibili, è un obbligo.

Small Defence Industry Alliance (Italian Chapter)

La Small Defence Industry Alliance (SDIA) è stata creata per rispondere alle esigenze di internazionalizzazione delle PMI italiane e delle Università ed Enti di Ricerca operanti nella difesa, la sicurezza, e dominio dual-use.

La missione di SDIA è quella di facilitare il processo di internazionalizzazione dei suoi iscritti, fornendo informazioni in materia di appalti e di R & D, opportunità di finanziamento a livello NATO e UE. SDIA rende possibile per i suoi iscritti la promozione delle loro capacità con gli principali "attori" ed istituzioni internazionali, fornisce assistenza alla costruzione e alla partecipazione a reti e consorzi, soprattutto all'estero, e alla partecipazione alle gare d'appalto e bandi di ricerca.

SDIA permette di condividere esperienze e capacità e di usufruire di esperti che hanno avuto lunghe esperienze internazionali. SDIA intende allargare, nel tempo, la sua presenza geografica per creare sinergie con altre piccole imprese europee (e non) per aumentare le opportunità di mercato per i suoi iscritti

Le PMI nel settore della Difesa e Sicurezza, e nel Dual-Use

Le piccole e medie imprese (PMI) svolgono un ruolo importante nell'economia mondiale, e contribuiscono in modo sostanziale alla ricchezza, la produzione e la creazione di occupazione.

Tuttavia, in tutta Europa e soprattutto in Italia, le piccole e medie imprese operano in un ambiente altamente competitivo caratterizzato da scarsità di risorse finanziarie, gli ostacoli amministrativi, e la carenza di capitale umano qualificato.

Le piccole imprese nel campo della difesa, della sicurezza, e nel dual-use, sono oggi in competizione in una catena di approvvigionamento globale guidata dal mercato in cui riduzione dei bilanci nazionali stanno costringendo l'industria a ristrutturarsi per superare le sfide poste dalla riduzione dei margini e un minor numero di opportunità di appalti. Inoltre, benché esistano da tempo qualificate organizzazioni e associazioni, non sempre il ritorno dell'investimento dei costi di affiliazione viene visto come una reale opportunità e/o vantaggio. E talvolta anche le informazioni ricevute da queste organizzazioni non sono tempestive e/o complete.

Da questo la necessità di una "Alleanza low cost" che non preveda di dover pagare stipendi a Presidenti, Segretari Generali, impiegati etc, ma che, condividendo le informazioni, ottengono, direttamente, risultati.

Un nuovo modello per le PMI: l'internazionalizzazione

La dipendenza delle piccole e medie imprese dalle grandi sui mercati interni sta ostacolando le loro prospettive di crescita. Questo è vero anche nell'ecosistema difesa, della sicurezza, e nel dual-use italiano, dove, al contrario di altri paesi, il mercato nazionale non mostra ancora robusti segnali di ripresa. D'altro canto, molto spesso, solo programmi multinazionali possono produrre le economie di scala necessarie per garantire un adeguato ritorno sul capitale investito.

Pochissime piccole imprese hanno le risorse e le competenze per rispondere alle nuove sfide poste dall'evoluzione del mercato, e molte di loro possono agire solo come subappaltatori per una singola grande impresa nazionale anche se avrebbero le competenze per partecipare egregiamente a consorzi internazionali.

Recenti studi da parte dell'UE hanno individuato tra i principali ostacoli alla internazionalizzazione per le PMI:

- *La mancanza di capitale circolante per finanziare le esportazioni*
- *La difficoltà di individuare le opportunità di business all'estero*
- *l'impossibilità di contattare i potenziali clienti d'oltremare*
- *La difficoltà di ottenere la rappresentanza estera affidabile*
- *La mancanza di personale sufficientemente o adeguatamente formato*

SDIA

In conseguenza della sua "visione europea" ed internazionale, la sede principale della SDIA, è stata collocata a Bruxelles, ma, per meglio seguire le vicende/realtà sono stati attivati "SDIA Chapters" nei paesi dove è maggiore la presenza di Iscritti. In Italia SDIA ha una sede in Roma.