

**ALLEGATO D**

**RENDICONTO GESTIONE FONDO  
PROMOZIONE  
ARTT. 20-21-24 L.P. 6/99**



**RENDICONTO DELLA GESTIONE**  
**FONDO EX ARTT. 20,21 E 24 L.P. 6/99**  
**RELATIVA AL PERIODO**  
**01 GENNAIO 2015 – 31 DICEMBRE 2015**

Il presente rendiconto viene redatto ai sensi dell'art. 30 della convenzione unica sottoscritta in data 4 ottobre 2013 tra la società Trentino Sviluppo S.p.A. e la Provincia autonoma di Trento.  
Tale accordo disciplina le modalità operative di gestione dei fondi provinciali in capo alla società Trentino Sviluppo S.p.A. e tra questi il Fondo 20/21/24 ed in ossequio ai principi contenuti nella convenzione unica il presente rendiconto finanziario richiama il principio "di cassa" e pertanto segue, nella sua formulazione, gli stessi schemi utilizzati nella rappresentazione della gestione degli altri fondi provinciali.

Nel documento vengono riportati, così come richiesto nella Convenzione, i seguenti argomenti:

- |  |          |
|--|----------|
| A) Relazione illustrativa dell'attività svolta a commento delle voci esposte | Pag. A.1 |
| B) Elenco delle azioni effettuate e riepilogo dei costi sostenuti            | Pag. B.1 |
| C) Situazione degli apporti della provincia                                  | Pag. C.1 |
| D) Eventuali rimborsi al fondo versati a qualsiasi titolo                    | Pag. D.1 |
| E) Ammontare degli interessi netti accreditati                               | Pag. E.1 |
| F) Saldo delle disponibilità ed degli impegni al 31 dicembre 2015            | Pag. F.1 |

Si trasmette inoltre in allegato il file con il dettaglio analitico della movimentazione finanziaria del fondo relativa al periodo dal 01 gennaio 2015 al 31 dicembre 2015.

Rovereto, 25 febbraio 2016

Direzione Affari Generali  
Il Direttore  
Stefano Robol

## A) RELAZIONE ILLUSTRATIVA DELL'ATTIVITA' SVOLTA

### Premessa

Il piano ex artt. 20, 21 e 24 della L.P. 6/99 per l'anno 2015 ha riproposto alcuni strumenti e azioni già presenti nei piani degli anni precedenti, in una chiave e con obiettivi tuttavia diversi. Il piano ha previsto altresì nuove attività, correlate a nuove priorità indicate dalla Provincia. In generale si segnala che le attività ed i relativi assi in cui il Piano è stato declinato sono stati progettati e proposti avendo a riferimento la nuova organizzazione di Trentino Sviluppo basata sulla valorizzazione delle funzioni.

Come si evince dalla descrizione del piano, particolare attenzione viene posta:

- all'attività di supporto alle aziende insediate negli incubatori di impresa, che verrà peraltro seguita da un team specificatamente individuato nella nuova organizzazione di Trentino Sviluppo;
- all'attività di supporto alle aziende che necessitano di essere maggiormente strutturate ed organizzate per affrontare le tematiche della commercializzazione e dell'internazionalizzazione;
- all'attività di supporto alle filiere e all'aggregazione tra imprese;
- all'attività di attrazione di aziende ed investimenti;
- al lancio di un nuovo progetto di sviluppo prodotto e design, trasversale a diversi settori.

I settori principalmente presi in considerazione sono stati – in linea con la Smart Specialization Strategy provinciale - la meccatronica e le tecnologie green nella loro accezione di edilizia sostenibile ed energie rinnovabili e tecnologie connesse, anche per valorizzare i due poli di eccellenza di Rovereto (Progetto Manifattura e Polo Meccatronica). Sono state proseguite le attività a supporto dei settori del legno e delle pietre trentine sebbene siano stati maggiormente coinvolti soggetti privati, affiancandoli con azioni di stimolo e accelerazione tipici del pubblico.

Si è operato altresì anche in altri settori, coerentemente con il piano di sviluppo provinciale per la XXII legislatura e la Specializzazione Intelligente<sup>1</sup>, ovvero Qualità della vita e ICT, dove Trentino Sviluppo ha portato, come fatto sinora, la propria competenza ed esperienza su progetti di altre entità, quali, ad esempio, Trento Rise con TechPeaks.

Coerentemente con gli obiettivi strategici indicati dalla Provincia, le attività si sono dirette principalmente sui seguenti ambiti:

1. nuova impresa
2. pacchetto attrattività (internazionalizzazione e attrazione di aziende)
3. servizi alle imprese, volti a favorire la competitività aziendale

---

<sup>1</sup>Il concetto di "Smart Specialisation Strategy" (SSS) è stato promosso dalla Commissione Europea nella programmazione 2013-2020, per promuovere l'efficacia e l'efficienza nell'uso degli investimenti pubblici nella ricerca. La finalità della SSS è accelerare l'innovazione regionale europea, al fine di raggiungere la crescita economica e la prosperità. Ogni regione deve definire una propria SSS, focalizzandosi sui propri settori strategici.

La SSS deve essere costruita da ciascuna regione sulla base dell'analisi delle competenze e tecnologie presenti sul territorio. Le regioni dovrebbero evitare duplicazioni inutili, cercando possibili sinergie e complementarità. La SSS deve poggiare sulla collaborazione tra aziende, enti pubblici e organismi di ricerca. La Provincia autonoma di Trento sta definendo la propria SSS, che ricomprende gli ambiti della meccatronica, green, agrifood e qualità della vita.

Per ragioni di semplicità amministrativa interna e di classificazione delle singole attività, sono stati definiti **10 assi prioritari**:

- asse 1: nuove imprese e acceleratori
- asse 2: servizi di sviluppo e qualificazione imprese esistenti
- asse 3: progettazione europea e sviluppo prodotto tramite progetti innovativi
- asse 4: internazionalizzazione e commercializzazione;
- asse 5: attrazione aziende (IDE)
- asse 6: progetti di filiera
- asse 7: comunicazione e rapporti con i media
- asse 8: marketing e promozione
- asse 9: servizi per la competitività delle aziende funiviarie
- asse 10: relazioni con le imprese.

## ***ASSE 1: NUOVE IMPRESE, BIC E ACCELERATORI***

L'asse strategico "Nuove imprese e acceleratori" ricomprende le seguenti macroattività principali:

- 1.2 Preincubazione e start up.
- 1.3 Sviluppo e accelerazione start up innovative
- 1.4 Nuove imprese - Iniziative ex APIAE

### **1.2 Preincubazione e Start Up**

#### **Descrizione:**

Con l'attività di preincubazione si affronta una fase di prima selezione delle iniziative che effettivamente sono rilevanti per il contenuto di innovazione, per potenzialità in termini di successo sul mercato e quindi di sostenibilità economica. Il modello di preincubazione permette al potenziale imprenditore o al neo imprenditore ancora inesperto di fare esperienza nella gestione della propria impresa di prossima costituzione o appena costituita.

L'obiettivo è quello di affiancare e mettere alla prova sia il talento dell'aspirante imprenditore che validare il nuovo prodotto/servizio direttamente sul mercato. Se dopo un determinato periodo di tempo (indicativamente 12 mesi) la proposta si dimostra sostenibile potrà accedere potenzialmente ad altri supporti, prima fra tutti l'attività di incubazione.

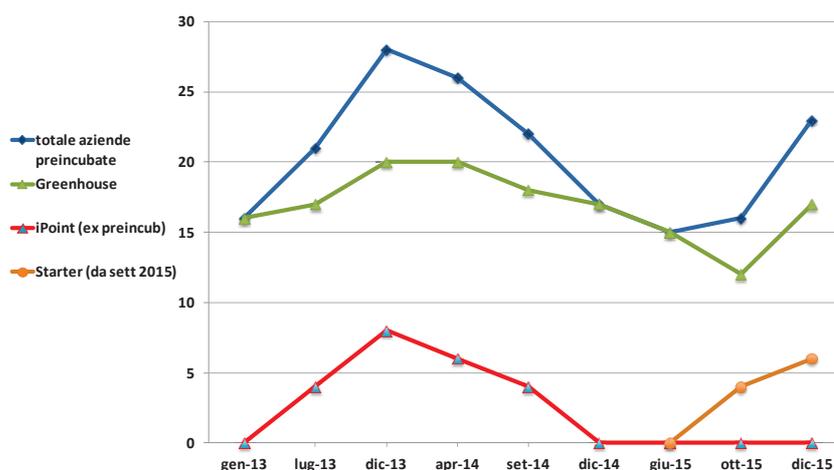
Durante la fase di incubazione, che ha luogo negli incubatori specializzati Progetto Manifattura e Polo Meccatronica e nei 4 Business Innovation Centre territoriali (Trento, Pergine V., Borgo V., Mezzolombardo) all'azienda si forniscono strumenti per consolidare la propria attività, crescere ed ampliare il proprio mercato.

#### **1.2.1 Orientamento, supporto ed accompagnamento.**

- **Azioni/attività intraprese:** aspiranti imprenditori e neo imprenditori (startupper) sono stati affiancati attraverso un intenso tutoraggio nei vari passaggi dell'avvio di impresa. Sede principale di questa attività sono stati i preincubatori Starter (presso Polo Meccatronica) e Greenhouse (presso Progetto Manifattura), luoghi dedicati agli aspiranti imprenditori dove vengono offerti sia servizi logistici, cioè spazi di coworking attrezzati ed adattabili a diverse tipologie di esigenze che servizi a valore aggiunto. Ai "preincubati" è stato offerto un percorso di accompagnamento, svolto principalmente da personale interno (circa 0,8 ULA), attraverso cui l'imprenditore è stato affiancato nella costruzione del proprio business partendo innanzitutto dall'analisi del mercato, passando dalla validazione del prodotto/servizio sul mercato, definendo il business model più adeguato e verificando la sostenibilità economica dell'iniziativa. Negli ambiti più specialistici, quali marketing, comunicazione, business modelling, design prodotti e servizi, controllo di gestione ecc. sono stati attivati anche specifici momenti di formazione e, laddove necessario, anche professionisti esterni convenzionati con Trentino Sviluppo.
- **Risultati:** nel 2015 è stato allestito e avviato il preincubatore specializzato Starter presso il Corpo L del Polo Meccatronica. Dopo la pausa estiva, il preincubatore è

stato ricollocato in uno spazio del corpo L all'interno dell'open space di Industrio Ventures, dando così avvio alle prime iniziative di contaminazione pubblico-privato (presentazione dei preincubati ai partner dell'acceleratore privato, momenti formativi e di networking congiunti, ecc.)

Nella tabella sottostante è riportato l'andamento del numero dei preincubati negli spazi di Trentino Sviluppo. Dopo una flessione dei preincubati avvenuta a fine 2014 in seguito alla chiusura del preincubatore multisettoriale "iPoint", nel 2015 il numero degli insediati nei due preincubatori specialistici ha ripreso un trend di crescita positivo.



### 1.2.2 Percorsi di gruppo e Innovation Academy

➤ **Azioni/attività intraprese:** al fine di fornire sia agli aspiranti imprenditori che alle imprese in fase di consolidamento strumenti e conoscenze adeguate per lo sviluppo del proprio business sono stati attivati due percorsi di formazione (Innovation Academy – destinato ad un target multisettoriale – e Innovation Academy specialistica - edizione focalizzata su tematiche specifiche degli ambiti Meccatronica e Greentech) e percorsi di coaching di gruppo su tematiche sia tecniche e specialistiche che trasversali. A titolo esemplificativo, ma non esaustivo, Innovation Academy ha proposto interventi formativi su:

- aspetti legali e di avviamento dell'attività d'impresa;
- proprietà intellettuale;
- open innovation;
- business modelling;
- presentarsi in pubblico e agli investitori;
- project management;
- marketing;
- gestione finanziaria dell'impresa.

Innovation Academy, edizione speciale, ha proposto momenti formativi sulle opportunità di Horizon 2020 e sulla simulazione numerica.

Parallelamente all'Academy, principalmente rivolta alle start up e alle aziende insediate nei BIC, sono stati organizzati anche corsi e seminari di carattere più generale, di interesse anche per aziende esterne agli incubatori di Trentino Sviluppo.

➤ **Risultati:**

<b>Tipologia evento/percorso formativo</b>	<b>Numero moduli</b>	<b>Numero partecipanti</b>	<b>Numero ore di formazione</b>
Innovation Academy	22	140	70
Innovation Academy – edizione meccatronica/greentech	5	67	20
Seminario Neuromarketing	2	140	6
Seminario Basilea, vigilanza	2	25	6
Corso Business Model Canvas	2	32	32
<b>TOTALE</b>	<b>33</b>	<b>404</b>	<b>134</b>

### 1.2.3 Accompagnamento aziende incubate e mentorship

➤ **Azioni/attività intraprese:** le aziende in fase di consolidamento accedono ad un programma di affiancamento coordinato da personale interno il cui obiettivo principale è la ricerca di strumenti, contatti, iniziative, opportunità, necessarie alla crescita del loro business. All'interno di questo programma giocano un ruolo molto importante i tutor interni e le reti di mentor professionali convenzionati con Trentino Sviluppo, che possono fornire un percorso di miglioramento in alcuni ambiti specifici ovvero negli ambiti in cui si riscontrano maggiori debolezze. I percorsi di mentorship sono sostenuti direttamente dalle aziende incubate, ma al fine di incentivarne l'utilizzo alcune fasi sono sostenute direttamente dai mentor o Trentino Sviluppo (es. check up, primi incontri del percorso).

➤ **Risultati:**

➤ Avviate 9 convenzioni con quattro tipologie di mentor:

- esperti di marketing e comunicazione (2 convenzioni)
- esperti manageriali e di consulenza strategica (3 convenzioni)
- esperti “tecnici” in europrogettazione e proprietà intellettuale (2 convenzioni)
- angels (2 convenzioni).

Attivi nel supporto alle start up e alle PMI;

➤ Definiti 3 tutor interni a supporto delle aziende insediate (settori: ICT/green; biotech/edilizia sostenibile; meccatronica/elettronica/meccanica)

➤ 600 ore/uomo dedicate all'incontro con 100 aziende insediate nei BIC di Trentino Sviluppo dai 3 tutor interni;

➤ Progetti avviati con le aziende insediate:

<b>Tipo supporto</b>	<b>Aziende insediate coinvolte</b>
Collegamento insediato col mondo R&D	2
Supporto al marketing e internazionalizzazione	5
Collegamento con investitori	5

Partnership tra insediati	18
Partnership tra insediati ed aziende extra BIC	5
Supporto nella progettazione europea	3
Supporto aumento visibilità (con uffici stampa collegati)	18

#### 1.2.4 Implementazione software gestione insediamenti

- **Azioni/attività intraprese:** al fine di garantire un'organizzata gestione degli insediamenti e della relativa documentazione, per avere in ogni momento un quadro dello stato di riempimento degli spazi a disposizione, incrementare la comunicazione e la trasparenza verso le aziende insediate è stata progettata e in parte implementata una piattaforma web-based che utilizzata da tutti gli incubatori e BIC (<http://servizi.trentinosviluppo.it>).
- **Risultati:** rispetto al preventivato, la piattaforma non è stata completata, in quanto maggior tempo si è reso necessario per l'integrazione e l'interoperabilità con altre piattaforme oggetto di sviluppo in Trentino Sviluppo. E' stato effettuato il *data entry* degli insediati e delle caratteristiche degli spazi nel Polo Meccatronica e Progetto Manifattura.

### 1.3 Sviluppo e accelerazione Start Up Innovative (Seed Money, Tech Peaks, Industrio, ecc.)

**Descrizione:** Trentino Sviluppo, considerato il ruolo strategico assegnatole dalla Provincia, assumendo un ruolo di attore primario, ha cercato di generare – coerentemente con le normative e legislazioni vigenti – adeguate risposte da parte dell'amministrazione pubblica alle esigenze degli attori di sistema. Di fatto si è posizionato come coordinatore di tutti gli attori di sistema – nuovi ed esistenti – che, alla luce di trend innovativi e processi economici globali, desiderano giocare attivamente la propria partita sul territorio locale, considerato da essi stessi territorio nazionale d'avanguardia. Iniziative congiunte sono state intraprese con entità private e pubbliche.

#### 1.3.1 Scouting e coordinamento (di e con) acceleratori

- **Azioni/attività intraprese:** Trentino Sviluppo, oltre a perseguire l'attività di supporto a programmi di accelerazione di matrice pubblica, ha affiancato soggetti anche di tipo privato (qualora portatori di progetti e modelli di business innovativi ed impegnati ad insediarsi sul territorio locale per un lungo periodo di tempo, con la sede legale/ operativa, anche ai fini dell'incremento del gettito tributario in loco) sia nella fase di progettazione strategica della proposta (individuazione del settore specifico d'azione, in base alle peculiarità del territorio - "Smart Specialization" - ed adeguato inserimento all'interno dello stesso) sia in quella di posizionamento logistico, seguendo una logica di geo-localizzazione strategica dell'insediamento aziendale. Trentino Sviluppo considera gli acceleratori piattaforme verticali essenziali per l'ecosistema in quanto capaci di dare forza propulsiva allo sviluppo delle startup, ottimizzando nel contempo l'azione di sistema.

Sono state intraprese collaborazioni con TechPeaks, Informatica Trentina, oltre che con altri Parchi e incubatori pubblici del Nord Est (Friuli Innovazione, Veneto Innovazione, Polo Tecnologico di Pordenone). Anche la collaborazione e le sinergie con le iniziative private locali (Industrio, Natourism, Fies Core, Trentino Social Tank, ecc.) ed extra territoriali (H-Farm, I2T, M31) sono risultate fondamentali per il “Sistema Trentino”. Pur mantenendo ciascuno la propria specificità, sono state intraprese collaborazioni quali match making fra start up, networking, eventi coorganizzati assieme, partecipazione e fiere nel medesimo stand.

- **Risultati.** Tra i principali risultati:
  - partecipazione congiunta al GEC 2015 a Milano di Trentino Sviluppo, Industrio, TechPeaks
  - organizzazione di incontri B2B tra start up ICT del Triveneto a Rovereto (Twitter #ICTinRovereto)
  - organizzazione di D2T Start Cup 2015 congiunta tra Trentino Sviluppo, Industrio e alcune aziende insediate in Progetto Manifattura e Polo Meccatronica.

### **1.3.5 Gestione servizi e attività per start up ed aziende incubate ed accelerate (Seed Money, Tech Peaks, Premio D2T Start Cup, altri acceleratori)**

- **Azioni intraprese:** Trentino Sviluppo ha gestito in maniera sistematica attività di supporto verso nuove iniziative imprenditoriali in collaborazione con tutti gli attori dell’ecosistema, in particolare con gli acceleratori.
- **Risultati:** Trentino Sviluppo ha organizzato l’ottava edizione di D2T Start Cup assieme a Industrio Ventures, TechPeaks, Trentino Marketing, Dana Mechatronic Centre, TreSolar, TrePartners (queste ultime, aziende consolidate insediate in Progetto Manifattura e Polo Meccatronica). La collaborazione pubblico-privato si è confermata particolarmente fruttuosa nel percorso di mentoring dei progetti vincitori. D2T si è articolata in 3 categorie (meccatronica, green, digital tourism), vi hanno partecipato 6 progetti e 18 giovani. Il premio è stato vinto da KissMyBike (antifurto elettronico-telematico per biciclette). HTC Bio Innovation (torba ecologica), iSkier (piattaforma collaborativa tra sciatori e maestri di sci).

### **1.3.6 Ciclo di eventi informativi e divulgativi per aziende BIC**

- **Azioni/attività intraprese:** al fine di mantenere uno stretto rapporto con le aziende insediate negli incubatori specializzati e nei BIC e tenerle informate in merito ad aspetti utili per la loro attività quali ad esempio contributi provinciali, progetti europei, connessioni con gli enti di ricerca, nuove piattaforme di collaborazione è necessario andare oltre la mera comunicazione tradizionale ed organizzare eventi che contribuiscano alla conoscenza reciproca tra imprese. Tra le tipologie di eventi organizzati, i principali riguardano incontri B2B tra aziende, momenti conviviali di carattere informativo.
- **Risultati:**

Evento	Partecipanti	Incontri B2B (formali)
Ass. condominiale	48 (6 assemblee)	-
B2B lunch	140 (3 incontri)	-
ICT – Meccatronica	42	-
Green – Meccatronica	18	72

### 1.3.7 Hosting e manutenzione correttiva COMOL

- **Azioni intraprese:** alcuni anni fa è stata avviata, in collaborazione con l'Università di Trento, una piattaforma collaborativa basata su Internet per gestire il network di startup, imprenditori, aspiranti imprenditori e realtà connesse al mondo della nuova imprenditoria per fornire loro informazioni, aggiornamenti e gestire progetti. La piattaforma è stata usata per il network tra start up e per la gestione del Bando D2T.
- **Risultati:** la piattaforma conta circa 800 iscritti, la maggior parte dei quali, startupper o aspiranti startupper (partecipanti edizioni D2T, partecipanti bandi Seed Money e altri) ed è stata usata per gestire eventi (iscrizioni, questionari, ecc.) oltre che per gestire business competition.

### 1.4 Nuove imprese - Iniziative ex APIAE

Con questa azione si è dato corso, d'intesa con la Provincia autonoma di Trento, ad iniziative di supporto alla nascita di nuove imprese, proseguendo di fatto nelle attività sinora svolte da APIAE.

A seguito del riordino degli strumenti a sostegno della nuova imprenditorialità e dell'imprenditorialità giovanile e femminile che si è concretizzato in un nuovo pacchetto di misure operativo dal primo ottobre 2015, allo sportello di Trentino Sviluppo sono state presentate complessivamente alla data del 31 dicembre 2015:

- **218** domande di contributo
- **22.471.836,30** di euro di investimenti complessivi

A fronte di tali investimenti i contributi teorici prospettici a carico del sistema Provincia sono ad oggi quantificabili in circa: **10.000.000,00** di euro, cifra che peraltro sarà soggetta a probabile **ulteriore contrazione** a seguito della verifica tuttora non completata sia sul limite massimo delle spese contribuibili per ciascuna domanda, sia in relazione all'ammissibilità delle singole voci di spesa.

**L'intensità delle domande presentate nella finestra temporale 1° ottobre – 31 dicembre 2015 riflette la particolare aspettativa verso tale nuovo strumento il cui avvio era stato annunciato già a partire dai primi mesi dell'anno 2015.**

Il successo dello strumento, che intercetta un nuovo dinamismo nella micro-imprenditorialità trentina, trova piena condivisione da parte della Provincia di Trento che è impegnata a dare copertura a tutte le domande che risponderanno ai criteri previsti.

**Particolarmente significativa risulta essere la percentuale di domande presentate da giovani e donne, pari al 75,2% del totale.**

**Suddivisione domande per settori (così come evidenziato nelle domande):**

SETTORE	NR. DOMANDE	%	EURO
commercio	120	56%	12.496.133,61
Artigianato	71	30%	6.748.219,41
Turismo	10	7%	1.506.508,95
Industria	14	6%	1.418.226,61
cooperazione	3	1%	302.747,72
<b>Totale complessivo</b>	<b>218</b>	<b>100%</b>	<b>22.471.836,30</b>

**Suddivisione delle spese nelle diverse tipologie:**

TIPOLOGIA DI SPESA	PRESENTATO (EURO) totale	% totale
affitto locali	8.989.867,02	40,01%
acquisto/affitto beni mobili nuovi o usati	5.595.350,40	24,90%
utenze (energia, acqua, riscaldamento, rifiuti), internet	3.305.684,97	14,71%
imposte e tasse	1.494.962,46	6,65%
interessi e spese gestione di finanziamenti bancari	896.110,51	3,99%
spese connesse alla costituzione/rilevamento impresa	644.528,02	2,87%
pianificazione strategica	409.712,41	1,82%
spese condominiali	328.601,51	1,46%
costo prestazioni tutor	300.633,00	1,34%
spese gestione c/c dedicato	125.480,97	0,56%
formazione imprenditoriale	115.856,01	0,52%
progettazione gestione economica/finanziaria	75.678,00	0,34%
tutoraggio	65.000,00	0,29%
prima assistenza	64.956,00	0,29%
canoni leasing di beni mobili	59.415,02	0,26%
<b>Totale complessivo</b>	<b>22.471.836,30</b>	<b>100,00%</b>

Considerata l'incidenza delle **spese di affitto** sul totale delle spese presentate, in questa fase di revisione dello strumento si stanno valutando diverse ipotesi, tra cui l'opportunità di prevedere una differente e minore percentuale di contribuzione.

## **ASSE 2: SERVIZI DI SVILUPPO E QUALIFICAZIONE IMPRESE ESISTENTI (SINGOLE)**

L'obiettivo dell'Asse "Servizi di Sviluppo e Qualificazione delle imprese esistenti" è quello di favorire la crescita delle imprese trentine in termini di incremento di fatturato, ma soprattutto di marginalità, sviluppo di mercato, miglioramento delle performance di processo e innovazione di prodotto con un attento occhio alla finanza e all'economicità dei progetti.

L'attività vuole essere di stimolo e supporto al miglioramento competitivo e all'innovazione delle aziende locali con una visione ampia sul sistema organizzativo, partendo dall'analisi strategica, per passare poi a prodotti, processi e organizzazione.

Il servizio è dedicato alle imprese trentine esistenti. Non rientrano nella rendicontazione le aziende iscritte all'Albo delle Imprese Artigiane e le imprese coinvolte nei progetti integrati di filiera e nel progetto design e innovazione. Tali servizi sono rendicontati nelle specifiche attività di appartenenza.

I progetti di supporto alle imprese trentine si sostanziano in quattro macro servizi:

1. Analisi strategica;
2. Analisi tecnico organizzativa;
3. Sviluppo prodotto e accompagnamento alla ricerca;
4. Sviluppo mercato.

Nell'ambito del servizio alle imprese si sono svolte attività di supporto in seguito a specifiche richieste da parte delle aziende.

Di seguito si riporta l'impresa il servizio offerto e le attività di supporto che sono state svolte:

### **1. Analisi strategica**

Il servizio prevede un supporto nei seguenti ambiti:

- diagnosi strategica: analisi della situazione per identificare problemi e asimmetrie competitive rispetto a concorrenti, identificazione del posizionamento sul mercato;
- analisi esogena: analisi dell'ambiente per cogliere minacce e opportunità e definire delle strategie potenziali;
- analisi aziendale: analisi dei punti di forza e di debolezza per valutare la fattibilità delle alternative strategiche.

<b>Aziende</b>	<b>Descrizione</b>
<b>Il Flaviatore di Rosati Flavio</b>	analisi strategica per lo sviluppo di un progetto di impresa inerente un servizio di story telling aziendale attraverso i fumetti
<b>AUG Srl</b>	supporto nell'analisi strategica di prodotto e di mercato per il riposizionamento aziendale nell'ambito di attrezzature ludiche per parchi gioco
<b>Z.Style Srl</b>	Supporto al riposizionamento strategico ed implementazione di un sistema di controllo di gestione
<b>Totale</b>	<b>3</b>

## 2. Analisi tecnico organizzativa

Il servizio prevede il supporto nei seguenti ambiti:

- valutazione della struttura aziendale al fine di individuare i punti di forza e di debolezza rispetto a:
  - tecnologie impiegate, ai modi di produrre, ai sistemi di supporto all'organizzazione della produzione;
  - obiettivi di promozione economico-finanziaria delle imprese attraverso l'analisi di bilancio e l'individuazione di alcuni indici sintetici di performance;
- definizione di un percorso con l'obiettivo di impostare un piano di miglioramento, individuando anche le competenze necessarie per affiancare gli imprenditori a livello sia strategico, sia operativo.

Aziende	Descrizione
PC-Copy S.r.l	supporto per attività di riorganizzazione aziendale per migliorare le performance aziendali ed attivare progetti di delega.
Nuova Saimpa S.r.l	richiesta di supporto per trovare delle soluzioni per diminuzione e riutilizzo di scarti di produzione con polifenoli
Proacqua Group S.r.l	definizione di un piano di miglioramento per l'ampliamento dell'attività aziendale
Andrea Paternoster	definizione di un piano di miglioramento per l'ampliamento dell'attività aziendale anche attraverso la ricerca di finanziatori
<b>Totale</b>	<b>4</b>

## 3. Sviluppo prodotto e accompagnamento alla ricerca:

Il servizio ha l'obiettivo di supportare lo sviluppo di un percorso volto alla realizzazione di nuovi prodotti, vendita e distribuzione.

Il servizio si articola nelle seguenti attività principali:

- valutazione della fattibilità dei progetti di ricerca;
- ricerca e individuazione di competenze tecnico/scientifiche da coinvolgere nella definizione di progetti di ricerca e di sviluppo tecnologico;
- trasferimento tecnologico e ricerca partnership qualificate;
- ricerca di contributi e finanziamenti;
- supporto nella valutazione della protezione dei risultati raggiunti.

Aziende	Descrizione
Studio di Architettura Roberto Prioli	studio di fattibilità per la ricerca di materiali innovativi per la produzione di un tavolo di arredo in grado di assorbire le onde sonore
Papian S.r.l	incontro per lo sviluppo di un nuovo prodotto e per la verifica delle opportunità per l'acquisto di un macchinario di taglio al laser per la produzione di mobili in kit

<b>Edutech S.r.l</b>	supporto nella ricerca di expertise per l'ingegnerizzazione di un nuovo prodotto per il settore educational
<b>Borz Cucine Industriali S.r.l</b>	richiesta informazioni per la certificazione di un nuovo prodotto
<b>Roverplastik S.r.l</b>	supporto all'avvio di un nuovo progetto per l'industrializzazione di un sistema innovativo nel campo dei serramenti
<b>Illuminotecnica Trentina S.r.l</b>	supporto per la ricerca di normative tecniche per la messa in sicurezza di lampade a bassa tensione
<b>Biodermol S.r.l</b>	richiesta informazioni in merito a contributi provinciali per la ricerca per un trovato in ambito della depurazione acque
<b>Ma-estro S.r.l</b>	interesse ad avvio nuova azienda R&D
<b>Gioel S.r.l</b>	supporto alla ricerca di partnership per la cessione di un ramo di azienda legato alla produzione di un sistema per la sanificazione di ambienti domestici
<b>Metallurgica Ledrense Società Cooperativa</b>	supporto per la ricerca di un nuovo prodotto in campo edile e consolidamento stradale
<b>Italplast S.r.l</b>	supporto all'innovazione di prodotto attraverso l'utilizzo di nuovi materiali per la realizzazione di prodotti plastici
<b>Museo delle Scienze di Trento</b>	supporto nella ricerca di aziende per la realizzazione di prodotti per il bookshop
<b>Holzhof S.r.l</b>	supporto per lo sviluppo di una nuova linea di giochi per bambini diversamente abili e ricerca di finanziamenti per la realizzazione della nuova linea
<b>Segna Legnami S.n.c</b>	Audit aziendale per verifica possibilità di sviluppo nuovi prodotti
<b>Anima Contemporanea S.n.c</b>	richiesta supporto per lo sviluppo di un nuovo prodotto - verifica finanziamenti
<b>ADICI Associazione distretto calza e intimo</b>	supporto alla ricerca di idee per nuovi prodotti per il distretto della calza
<b>Tretec S.r.l.</b>	richiesta supporto in merito alle possibilità di tutelare l'idea (kit per il monitoraggio ambientale)
<b>Cross Library service</b>	richiesta informazioni per la registrazione del marchio
<b>Adriano Agostini</b>	supporto per la valutazione della brevettazione di un sistema di miglioramento del mozzo delle

	biciclette
<b>Trentino Social Tank società cooperativa</b>	richiesta di supporto in merito alla tutela dell'idea Banca del Ricordo - servizio di creazione di un profilo narrativo personalizzato per persone con problemi di Alzheimer
<b>Totale</b>	<b>20</b>

#### 4. Sviluppo mercato.

Questo servizio supporta la crescita delle aziende trentine che vogliono avviare processi di riposizionamento strategico attraverso l'accompagnamento verso nuovi mercati. Trentino Sviluppo si assume il ruolo di preparare le aziende locali nella valutazione di mercati obiettivo e nel supporto organizzativo e strategico per il raggiungimento degli stessi.

Aziende	Descrizione
<b>Back C6 S.r.l</b>	richiesta supporto per sviluppo mercato del mezzo sportivo portatile
<b>AlediMa Studio</b>	incontro informativo per verificare possibili collaborazioni per lo sviluppo dell'attività aziendale
<b>Carpenteria Ferrari S.r.l</b>	supporto all'impostazione di una strategia comunicativa e di marketing
<b>Ente Sviluppo Porfido S.r.l</b>	incontro per verificare la partecipazione ad eventi promozionali a supporto del settore
<b>Manighetti e Partners</b>	incontro per verifica possibilità di collaborazione nell'organizzazione di incoming per il settore della pietra
<b>Giunko S.r.l</b>	richiesta di contatti per proporre una nuova applicazione sviluppata nell'ambito della raccolta differenziata
<b>Pietre Net S.r.l</b>	informazioni per incentivi a supporto della promozione aziendale
<b>Bellotti Interni di Bellotti Riccardo &amp; C. S.n.c</b>	incontro per avvio progetto di aggregazione per lo sviluppo di nuovi prodotti da lanciare in nuovi mercati
<b>Art Factory S.r.l</b>	primo contatto per avviare un'attività di supporto alla commercializzazione dei prodotti aziendali in Sud Corea
<b>Salumi Simonini di Simonini Clemente S.n.c</b>	Audit aziendale per accompagnamento su nuovi mercati
<b>Dial S.r.l</b>	Audit aziendale per accompagnamento su nuovi mercati
<b>Astro - Associazione trocicoltori trentini S.c.a.r.l</b>	Audit aziendale per accompagnamento su nuovi mercati
<b>Edutech S.r.l</b>	richiesta supporto per l'individuazione di esperti in analisi di mercato e definizione di un business model nel settore "education" per

	proposta progettuale da presentare su Horizon 2020 - SME Instrument
<b>F.D. Alimentare S.r.l</b>	richiesta supporto per espandere il mercato del nuovo prodotto "Oro Ambra" olio di semi ottenuto con spremitura meccanica
<b>Giuseppe Wolf - privato</b>	supporto alla ricerca di produttori di un brevetto depositato per la movimentazione disabili
<b>Thermoplastik S.r.l</b>	coinvolgimento per potenziale partnership con Gioel per acquisizione ramo aziendale
<b>Effegi Lab Srl</b>	richiesta di supporto per l'internazionalizzazione e per lo sviluppo di un nuovo packaging per il mercato americano
<b>Enrico Ciresa Srl</b>	richiesta supporto per lo sviluppo del mercato per i prodotti di punta "opere sonore"
<b>VI-DA S.R.L.</b>	attività di supporto per la presentazione a Bonfiglioli per valutazione possibilità di collaborazione
<b>MAV SpA</b>	attività di supporto per la presentazione a Bonfiglioli per valutazione possibilità di collaborazione
<b>COMEC Srl</b>	attività di supporto per la presentazione a Bonfiglioli per valutazione possibilità di collaborazione
<b>OMP Piccinelli S.r.l</b>	attività di supporto per la presentazione a Bonfiglioli per valutazione possibilità di collaborazione per lavorazioni
<b>Yonder S.r.l</b>	richiesta supporto per lo sviluppo mercato di un dispositivo di monitoraggio delle performance in ambito sportivo
<b>LeMur S.p.a</b>	ricerca potenziali nuovi usi per il filato siliconico
<b>Totale</b>	<b>24</b>

## **2.9 Design & Innovazione**

Trentino Sviluppo nel corso del 2015 ha operato per creare un nuovo sportello dedicato alle aziende del territorio al fine di supportarle nel loro processo di innovazione. L'obiettivo di Punto Design – Trentino Innovation Factory è quello di creare le condizioni perchè si possa diffondere nel tessuto imprenditoriale trentino la percezione del valore del design come leva strategica per innovare e competere sul mercato internazionale.

Il design contribuisce a raggiungere gli obiettivi che l'azienda si pone con lo sviluppo prodotto, partendo e lavorando su questi 5 aspetti principali:

- utilizzabilità
- aspetto
- semplicità di manutenzione
- basso costo
- comunicazione.

Le principali iniziative avviate all'interno di Punto Design – Trentino Innovation Factory sono:

- a) servizi individuali per le aziende locali
- b) bandi settoriali per le aziende e professionisti del settore del design
- c) attività di formazione e sensibilizzazione su differenti tematiche afferenti il design
- d) ricerca e creazione di opportunità e reti a livello nazionale ed internazionale attraverso la partecipazione ad eventi e progetti europei.

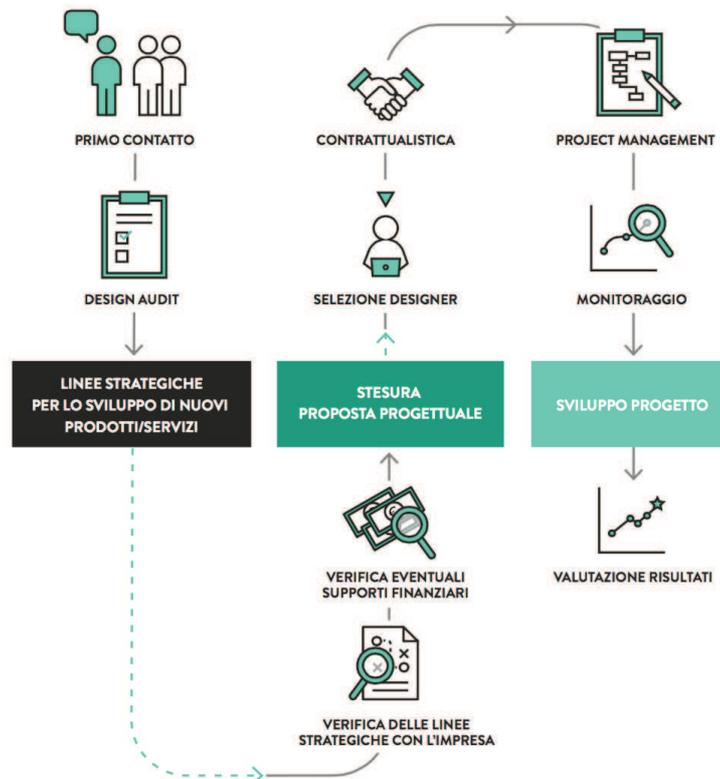
*a) Servizi individuali*

Per quanto riguarda i servizi individuali, grazie alla collaborazione attivata con Politecnico di Milano, è stato intrapreso un percorso che ha portato a configurare un modello di servizio che vede Punto Design come “design manager” di progetti innovativi.

E' stato sviluppato un modello di flusso delle attività che, come si può vedere dallo schema sintetico riportato in seguito, si articola nelle seguenti fasi:

- analisi aziendale (Design Audit)
- sviluppo di linee guida strategiche
- stesura di progetti in accordo con l'impresa
- individuazione di professionisti adatti allo sviluppo dei progetti definiti
- management del processo progettuale.

PUNTO DESIGN INNOVATION PROCESS



Definita la struttura del servizio Trentino Sviluppo ha avviato un'attività di sperimentazione con le imprese del territorio selezionate attraverso un avviso promosso sul sito istituzionale di Trentino Sviluppo nel mese di luglio.

All'avviso hanno risposto 7 imprese di settori e dimensioni differenti. In seguito sono state avviati gli audit attraverso la metodologia sviluppata, per ciascuna azienda sono state definite delle linee strategiche, in base alle quali sono state avviate con due aziende nello specifico attività progettuali. Nella giornata del 26 ottobre 2015 sono state incontrate le aziende per la restituzione degli Audit e per la programmazione delle prossime attività. L'obiettivo dell' sperimentazione è duplice:

- costruire dei casi studio o best practice, da poter comunicare per stimolare le altre imprese;
- definire nel modo migliore possibile il servizio coinvolgendo direttamente le imprese.

Le aziende coinvolte sono state:

- CEIS Trading Srl
- Trota Oro Srl
- Gyform Srl
- Alphacan Srl
- Ossicolor Srl
- Magil Snc
- Salumi Simonini Snc
- Arredamenti Zorzi Srl. Quest'ultima attività è stata attivata in quanto l'azienda è vincitrice della VII Edizione del Premio Artigiano che ha previsto come premio un servizio di supporto per lo sviluppo del prodotto/mercato.

Nella giornata di lunedì 23 novembre 2015 è stato organizzato un workshop di co-progettazione del servizio in cui le aziende coinvolte nella sperimentazione sono state

chiamate a dare indicazioni sul servizio in generale e su diversi aspetti e attività che lo sportello dovrebbe erogare.

Il contributo richiesto alle aziende mira a valutarne coinvolgimento e gradimento oltre a mettere alla prova l'offerta di servizi prefigurata al fine di definirla nel dettaglio sia in termini qualitativi che quantitativi (quali e quanti servizi, di che tipo per ogni area).

Al termine di questa prima attività sperimentale potrebbe essere importante definire un modello di partnership continuativo con una sorta di "lab" condiviso tra TS, POLIMI e UNITN dove il management dei processi (gestibile da TS) e le competenze verticali (di design e marketing) si incrociano, al servizio delle imprese e del territorio.

*b) Bandi settoriali per le aziende e professionisti del settore del design*

Nell'ambito dello sportello Punto Design – Trentino Innovation Factory Trentino Sviluppo ha ideato in collaborazione con il Politecnico di Milano e l'Università degli studi di Trento – Dipartimento di Economia & Management, Trentino Design 3.0. Si tratta di un innovativo "concorso" di design studiato in collaborazione con diversi attori trentini attivi nella distribuzione di arredi e complementi per la casa con l'intento di creare una filiera di produzione KM0 Design Driven a supporto delle capacità produttive locali, costruendo una relazione stabile tra design, distribuzione e imprese trentine.

La prima attività ha visto la ricerca ed il coinvolgimento dei canali distributivi locali a cui proporre l'iniziativa al fine di definire dei brief di progetto per realizzare nuovi prodotti.

Dopo una selezione di possibili attori operanti sul territorio, valutate le finalità del bando, nel periodo tra giugno e luglio 2015 sono stati effettuati incontri conoscitivi con il Gruppo Paterno e Tramontin Arredamenti.

Dagli incontri è emerso un interesse da parte dei due interlocutori con una particolare proattività di Tramontin Arredamenti. A seguito degli incontri sono stati sviluppati con loro i 3 brief di progetto su cui è stato sviluppato il concorso Trentino Design 3.0.

Su indicazione di Tramontin Arredamenti, sono stati definiti tre brief di progetto, successivamente condivisi e discussi anche con il Gruppo Paterno.

I 3 brief nello specifico riguardano lo sviluppo di nuovi prodotti per la casa, tengono conto dell'analisi effettuata dai singoli canali, delle richieste degli utenti e dell'assenza di prodotti analoghi sul mercato. Sulla base di queste suggestioni sono stati definiti i 3 progetti da sviluppare, che saranno oggetto del concorso di design:

**1. STENDI / STIRA:** un sistema per la gestione degli indumenti in casa. Il sistema dovrà prevedere la possibilità di stendere e/o stirare biancheria ed indumenti in un'unica soluzione integrata. Il sistema ipotizzato potrà anche contenere indumenti sporchi e/o da stirare. Potrà essere posizionato in ogni parte della casa, dovrà avere una sua estetica ed autonomia. Potrà essere integrabile ad arredi e/o elettrodomestici o essere totalmente distaccato.

**2. MINI DESK / SUPPORTO MOBILE:** prodotto da utilizzare come supporto per laptop / palmare / consumo cibo a letto e/o sul divano. Il sistema, quando non in uso, potrebbe essere richiudibile e/o assolvere ad altre funzioni. Potrà essere in vista con una sua estetica anche quando non in uso e/o integrabile ad altri elementi di arredo (divano, comodino, tavolinetti, ecc.).

**3. OPEN KIT / SISTEMA ASSEMBLABILE:** sistema di arredi componibili che possano assolvere a varie funzioni: dal comodino, alla mensola, al mobiletto fino alla credenza. Dovrà essere adattabile sia dimensionalmente che nell'uso/funzione. Dovrà prevedere almeno un componente con scomparto chiuso e/o cassetti. Il numero di componenti dovrà essere limitato ed il meccanismo di giunzione/assemblaggio dovrà essere semplice e riconfigurabile senza l'utilizzo di utensili.

Il Dipartimento di Design ha sviluppato, nel rispetto delle norme sui bandi e concorsi di design previste da ICSID (International Council of Societies of Industrial Design) e ADI (Associazione per il Disegno Industriale), il bando Trentino Design 3.0.

Il bando è stato messo a disposizione degli aspiranti designer in italiano ed inglese.

A supporto della diffusione del bando Trentino Sviluppo in collaborazione con il Dipartimento di Design ha attivato i contatti ed ottenuto direttamente il patrocinio di:

- ADI (Associazione per il Disegno Industriale)
- ADI delegazione Veneto e Trentino Alto Adige (con la partecipazione in giuria dell'Arch. Baldessari)
- Consorzio POLI.design
- DesignHUB
- Coordinamento Nazionale dei Giovani Architetti Italiani (GIARCH)
- Dipartimento di Ingegneria Gestionale dell'Università degli Studi di Trento.

La valutazione dei progetti è avvenuta il giorno 23 novembre 2015 a Rovereto da una giuria composta da esperti del settore, giornalisti ed i canali distributivi (elencare i membri della Commissione)

Il concorso Trentino Design 3.0 ha riscosso un successo superiore ad ogni aspettativa, sono pervenute 224 candidature da tutte le parti del mondo.

In particolare sono arrivati progetti da Australia, Brazil, Chile, Germany, India, Indonesia, Israel, Kuwait, Lebanon, Malaysia, Mexico, Netherlands, Poland, Portugal, Serbia, Spain, Switzerland, Taiwan, United Kingdom, United States.

Sono state individuati 4 vincitori:

- per la categoria Stendi-stira vince il progetto di Andrea Balzano e Gianluca Carraro, che prevede l'inserimento di un'asse da stiro all'interno di uno specchio free standing dotato di un ripiano per piccoli oggetti e di uno spazio per appendere i propri abiti;
- per la categoria Minidesk vince "UP" il progetto di Eleonora Musca. La proposta nasce da una riflessione riguardante gli spazi abitativi nella contemporaneità, caratterizzati da dimensioni ridotte in cui è necessario svolgere svariate attività. A seconda della posizione UP cambia configurazione e funzione, trasformandosi da supporto per laptop dotato di una leggera inclinazione, ad un piano di appoggio e vassoio, fino a diventare una piccola bacheca o divisorio free standing se posizionato verticalmente, minimizzando l'ingombro quando l'oggetto non è in uso ed offrendo una funzionalità ulteriore.
- Per quanto riguarda la categoria Open Kit non è stato definito un vincitore, ma la Giuria ha deciso di assegnare due premi ad ex-aequo a progetto per le proposte di Eugenio di Gennaro/Alessio Zanol e di Alberto Pancotti, che sono meritevoli ma necessitano di ulteriori sviluppi.

A seguito della nomina dei vincitori Trentino Sviluppo ha lanciato una manifestazione di interesse rivolta alle aziende trentine chiamate a realizzare i progetti vincitori accompagnanti dai designer selezionati. Il giorno 29 gennaio 2016 è previsto l'evento di premiazione e di presentazione alle aziende dei 30 progetti che preselezionati.

Al fine di promuovere l'iniziativa e verificare il diretto coinvolgimento delle aziende trentine nella realizzazione dei concept proposti, Trentino Sviluppo ha promosso una campagna promozionale su un'ottantina di aziende selezionate in base alla tipologia di attività ed ha somministrato un questionario strutturato in grado di misurare capacità di innovazione, relazione con il design e con il mercato. Sono state inoltre visitate le seguenti aziende che si sono dimostrate interessate al progetto. Con le seguenti aziende è stato realizzato un audit approfondito:

- Omb Srl

- Vi-Da Srl
- Carpenteria Giudicariese Di Marini Narciso & C. S.A.S.
- SEP Srl
- TecnoLattonerie Rossi Srl
- Falegnameria Corazzolla s.r.l.
- Rustiklegno di Zadra Massimo
- Carpenteria Baroni Snc
- Ellegieffe Arredamenti Di Boninsegna Luigi & C. S.A.S.
- Arredamenti DeFrancesco Di DeFrancesco Nicola & C. S.A.S.
- Falegnameria Deflorian Giustino E Figli S.N.C. Di Deflorian
- Lotoplast di Torta Fabrizio & C
- Pezzi Giuseppe Srl
- Segna Legnami s.n.c.

E' stato stabilito inoltre un contatto con il Gruppo Poli con cui si è avviata una riflessione sull'opportunità di strutturare e comunicare in maniera più efficace la rete di fornitori locali al fine di valorizzare le produzioni trentine e far crescere le imprese del territorio, costruendo nuove regole ed una rinnovata fiducia tra piccoli produttori e GDO.

In questo caso, ritenendo quest'attività strategica, si è deciso di posticipare eventuali azioni al prossimo anno in modo da poter bilanciare meglio i contributi di tutti i partners e utilizzare in modo efficace il contributo proveniente da eventuali designer coinvolti.

*c) attività di formazione e sensibilizzazione su differenti tematiche afferenti il design*

#### APERITIVI DEL DESIGN

Nel corso del 2015 sono state organizzate 2 sessioni di incontri di formazione e sensibilizzazione su differenti tematiche afferenti al design. Principalmente si è trattato di proposte formative e informative rivolte alle piccole e medie imprese, realizzate con un "taglio" concreto ed operativo sia per quanto riguarda la scelta dei temi affrontati sia in riferimento alle modalità di gestione.

La prima sessione proposta con cadenza bisettimanale ha avuto inizio il 22 maggio e si è conclusa il 17 luglio 2015. Sono stati coinvolti professori e ricercatori del Politecnico di Milano che hanno trattato le seguenti tematiche:

- Il design per l'innovazione, nuove politiche ed azioni possibili
- La transizione in atto tra prodotti e servizi
- Comunicare in maniera efficace il brand ed i prodotti
- La comunicazione web ed i social network.

Nella seconda sessione iniziata il 16 ottobre e conclusa il 27 novembre (cadenza bisettimanale) sono stati coinvolti i professori del Dipartimento di Ingegneria Industriale dell'Università di Trento e tre imprese in veste di caso aziendale legato all'argomento trattato (Eurocoperture Srl, Z.Style Srl, Pintarelli Srl). Sono stati proposti i seguenti argomenti:

- Materiali e design, il giusto connubio per ottimizzare la funzione e massimizzare la percezione di un prodotto
- Schiume metalliche, pigmenti luminescenti, biopolimeri, grafene ..... scopri alcuni materiali che potrebbero rivoluzionare il tuo prodotto
- Design: una diversa interpretazione del ruolo delle superfici
- Il colore come elemento distintivo di un prodotto.

Alla prima sessione sono stati presenti 102 partecipanti alla seconda 60. L'organizzazione degli Aperitivi del Design ha comportato l'individuazione dei relatori e la gestione dell'aula (presso Industrio nella prima sessione e presso MADE++ nella seconda sessione), l'organizzazione di un rinfresco a conclusione di ogni aperitivo e la conseguente gestione amministrativa, predisposizione dei testi per la promozione tramite newsletter e social media degli 8 incontri e supervisione degli iscritti e delle presenze.

#### IL DESIGN SECONDO FRANCESCO TRABUCCO

Lunedì 23 novembre è stato organizzato nella sala didattica di MADE++ un workshop con Francesco Trabucco unofra i più conosciuti designer italiani. Si è trattata di un'iniziativa rivolta a ad imprese, professionisti, studenti o semplici appassionati interessati a cogliere i tratti principali del carattere sfuggente del design, approfondendone il ruolo strategico nel dare un senso, ed un valore, a tanti prodotti. Al workshop erano presenti 75 partecipanti.

*d) Ricerca e creazione di opportunità e reti a livello nazionale ed internazionale attraverso la partecipazione ad eventi e progetti europei.*

#### TENT LONDON + ODI

Nell'ambito delle attività dello sportello Punto Design – Trentino Innovation Factory Trentino Sviluppo ha effettuato nel corso del 2015 un'attività di scouting per ricercare delle opportunità per le aziende del territorio legate allo sviluppo di nuovi prodotti per nuovi mercati.

Sono stati individuati gli eventi di design di maggior rilevanza per avviare delle collaborazioni e promuovere il design locale.

In particolare l'evento Tent London & Superbands London, che si tiene in un quartiere vicino al cuore di Londra (la City), è di notevole interesse per promuovere prodotti di tendenza e sperimentazioni di design. L'evento, giunto alla nona edizione, si caratterizza per accogliere presentazioni di diversi Paesi a livello internazionale nell'ambito del design di interni ed oggettistica. Il pubblico è vario e spazia dai semplici curiosi ad architetti e designer affermati, alle scuole di design per cui il Tent è un riferimento per trarre ispirazione.

L'evento vedeva direttamente coinvolte alcune aziende del Sud Italia che hanno esposto sotto l'egida dell'ICE nell'ambito del progetto "Design in South Italy" che fa parte del Piano Export Sud – Export Plan for the Convergence Regions". Erano inoltre presenti Casa Matera, con cui sono state avviate degli scambi reciproci, progetto promosso da SviluppoBasilicata e la Regione Veneto con i vetri di Murano. A seguito di un colloquio con il direttore di Super Tent, Jimmy MacDonald, è emersa la volontà di promuovere un bando per designer britannici partendo da alcuni materiali del nostro territorio, al fine di realizzare dei concept che verranno prodotti da aziende trentine da portare alla prossima edizione della manifestazione, prevista dal 22 al 25 settembre 2016.

Trentino Sviluppo ha quindi avviato un'attività di selezione delle aziende locali interessate a collaborare con designer inglesi. Sono state coinvolte in particolare aziende del settore della lavorazione della pietra e del legno, elementi che caratterizzano il territorio trentino.

I servizi previsti per questa attività consistono in:

- Individuare il designer da proporre all'azienda selezionata da Trentino Sviluppo; qualora il designer individuato e scelto per l'azienda non dimostri di essere in grado

di portare a termine il progetto, Trentino Sviluppo si impegna a trovare un sostituto adeguato;

- Coordinare il processo di sviluppo del progetto al fine di garantire la buona riuscita dello stesso;
- Supportare l'azienda nel contatto con il designer assegnato;
- Organizzare e sostenere massimo due incontri presso la sede aziendale da parte del designer individuato;
- Supportare l'azienda nel definire i termini contrattuali tra azienda e designer;
- Organizzare e coordinare la presenza del gruppo selezionato di aziende trentine presso il Tent London & Super Brands London che si terrà a Londra dal 22 al 25 settembre prossimi. Trentino Sviluppo si impegna a sostenere i costi del plateatico e di allestimento generale dello stand, salvo quanto di pertinenza dell'azienda che rimarrà a suo carico;
- Progettare lo spazio espositivo presso l'evento Tent & Superbrands London con il supporto dei designers individuati;
- Promuovere prima, durante e dopo la manifestazione i progetti realizzati dalle aziende coinvolte presso operatori internazionali del settore con particolare riferimento ad operatori britannici;
- Organizzare e coordinare almeno tre momenti di incontro presso l'evento tra operatori/distributori inglesi del settore e le aziende trentine.

#### OPEN DESIGN ITALIA 2015

Trentino Sviluppo ha stretto una partnership con Open Design Italia 2015 nell'ambito della manifestazione dedicata al design autoprodotta e di piccola serie che ha avuto luogo dal 29 al 31 maggio 2015 a Trento. Si tratta di un concorso-mostra-mercato, che esplora in maniera inedita il panorama nazionale ed internazionale dell'autoproduzione.

Trentino Sviluppo ha supportato Open Design Italia:

- nella promozione del bando di concorso
- nella ricerca, selezione e coinvolgimento di aziende locali adatte ad esporre all'interno dell'area espositiva della manifestazione, al di fuori del bando di concorso;
- nel ricercare consulenti, aziende e professionisti di settore idonei per la tipologia di espositori selezionati al fine di implementare la lista di contatti da proporre ai partecipanti di Open Design Italia;
- nel predisporre un questionario rivolto ai 74 designer iscritti al bando per appurare le preferenze in termini di tematiche da approfondire con un consulente/professionista e di tipologia di azienda da incontrare per sondare eventuali possibilità di collaborazione;
- raccolta delle preferenze dei designer sulla base delle quali organizzare gli appuntamenti B2B con consulenti/professionisti e aziende coinvolte;
- match tra le preferenze espresse dagli espositori ed i consulenti/professionisti, aziende, concept store, e designer di fama internazionale coinvolti e conseguente calendarizzazione di:
  - 74 incontri con i 13 consulenti/professionisti
  - 74 incontri con 20 aziende
  - 74 incontro con concept store
  - 74 incontri con i designer di fama internazionale.
- nella gestione durante la manifestazione degli incontri calendarizzati sia dal punto di vista logistico sia in termini di tempistiche da rispettare.

Consulenti locali coinvolti:

- Editel Srl (Giovanni Albertelli)
- ADHOC (Stefano Fontanari, Francesco Della Porta)
- Fidia Srl (Roberto Degiorgis)
- Industrio (Jari Ognibeni)
- Colletti Roberto (giornalista)

Aziende locali coinvolte:

- La Trentina
- Ossicolor Srl
- Arg Design
- Ellegieffe Arredamenti – Boninsegna Luigi e C. Snc
- Rustiklegno di Massimo Zadra
- Fossil Legno
- Stefano Armellini
- DNA Srl
- Maffi Fantasie d'Ottone
- Art Factory
- Magil Falegnameria Snc
- Corazzolla Arredamenti Srl
- Cidiemme Cut Srl
- Falegnameria Danielli Renzo & Giorgio Snc
- Euro Porfidi Spa

**PUNTATE TV – DESIGN FACTORY**

Trentino Sviluppo attraverso brevi puntate TV in onda sull'emittente Rtrr ha voluto raccontare tre anni di lavoro sul design con i progetti DEA e Open House Design, in collaborazione con partner importanti quali l'Università di Trento ed il Politecnico di Milano ed ora anche con l'Università di Bolzano e lo IUAV di Venezia. Sette le aziende trentine coinvolte assieme ai designer che le hanno accompagnate nella loro "avventura".

Per la realizzazione delle puntate TV è stata fatta innanzitutto una selezione dei casi da valorizzare per poi appurare la disponibilità degli imprenditori, dei designer e di alcuni professori dei maggiori centri di competenza sul design a svolgere un breve intervento inerente da un a parte il lavoro svolto dall'altro uno specifico ambito di applicazione del design. E' stata definita la scaletta dell'intervista e concordate le modalità, le date e i luoghi nei quali svolgere le 21 interviste. E' stata inoltre svolta la supervisione ed il controllo delle puntate prima della relativa messa in onda.

Aziende e designer coinvolti:

1. Casa del Vino + Mattia Tamanini
2. Solidpower Spa + Luciano Barberi
3. Menz & Gasser Spa + Serena Gonzato
4. Panificio Moderno + Anna Campetti
5. Sartori Srl + Emanuele Magini
6. La Tecnica Srl + Walter Giovaniello
7. Erika Eis Srl + Michele Panzeri

Centri di competenza sul design coinvolti:

1. Politecnico di Milano - Scuola del design (prof. Venanzio Arquilla)
2. Libera Università di Bolzano - Facoltà di Design e Arti (dott. Simone Simonelli)
3. Università IUAV di Venezia - - Dppac (prof.ssa Laura Badalucco, dott. Luca Casarotto)

TRENTINO SVILUPPO SPA  
RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20,21 E 24 L.P. 6/1999  
PERIODO 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

4. Università degli Studi di Trento – Dipartimento Ingegneria Industriale (prof. Stefano Rossi).

## ***ASSE 3: PROGETTAZIONE EUROPEA E SVILUPPO PRODOTTO TRAMITE PROGETTI INNOVATIVI***

L'obiettivo dell'Asse "Progettazione europea e sviluppo prodotto tramite progetti innovativi" è molteplice:

- sfruttare la progettazione europea connessa alla nuova programmazione comunitaria (Horizon 2020, COSME, ecc.) per realizzare sul territorio progetti innovativi a beneficio delle PMI locali ispirati alle migliori pratiche comunitarie;
- realizzare progetti sperimentali volti alla diffusione del paradigma dell'Open Innovation<sup>2</sup> in Trentino;
- creare rete con soggetti omologhi a Trentino Sviluppo per promuovere collaborazioni utili per la realizzazione di iniziative progettuali congiunte a beneficio delle PMI;
- diffondere la cultura d'impresa e dell'innovazione.

### **3.4 Progettazione europea**

#### **Descrizione:**

Le linee strategiche della PAT e della "nuova" Trentino Sviluppo trovano in alcuni programmi europei (ad es: Cooperazione Europea, Erasmus+, bandi COSME, bandi Horizon 2020) potenziali sinergie. Tali programmi permettono da un lato il cofinanziamento comunitario di attività di interesse per il territorio e dall'altro l'assorbimento locale di buone pratiche internazionali tramite progetti a valenza comunitaria.

- Att. 3.4.1 Preparazione proposte progettuali. La sottoattività ha fatto riferimento alla fase di preparazione di proposte progettuali per la partecipazione di Trentino Sviluppo a bandi comunitari utili per il supporto alle PMI locali.
- Att. 3.4.2 Progetti attivi. La sottoattività fa riferimento ai progetti comunitari che già avviati nel 2014 o avviati nel 2015.

#### ***Azioni intraprese:***

Svolgimento di progetti già attivi nel 2014 o attivati nel corso del 2015:

- Progetto MAKEOVER (avviato nel 2015), volto a fornire alle PMI del territorio pacchetti consulenziali di max 7 gg al fine di supportarne la sistematizzazione dei processi interni di innovazione (tecnologica, business model, organizzativa, di processo, ecc.) o al fine di affinare in attività di coaching aziende trentine che hanno vinto i bandi europei "SME Instrument".
- Progetto CreatiFI, avviato l'1 settembre 2014, è volto a supportare finanziariamente e consulenzialmente progetti imprenditoriali collegati al mondo dell'ICT e delle industrie creative.
- progettazione europea (preparazione proposte Horizon 2020, Erasmus+, Cooperazione Territoriale Europea);

---

<sup>2</sup>Open innovation: teoria codificata dal prof. Henry Chesbrough (Università di Berkeley). Si contrappone al modello "chiuso" d'innovazione (nel quale ogni impresa innova sulla sola base delle proprie risorse interne), e promuove la collaborazione tra aziende (ma anche aziende e clienti, aziende e fornitori, aziende e cittadinanza) nel campo dell'innovazione di prodotto, processo. Le strategie di protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale prodotta dall'azienda assumono un ruolo fondamentale.

**Risultati:**

- preparazione di 6 proposte progettuali (nell'ambito dei programmi comunitari H2020, Interreg, Alpine Space, Central Europe, Erasmus+) relative alle nuove tecnologie applicate alla formazione tecnica (in relazione all'ambito meccatronica), alla collaborazione tra cluster, all'imprenditorialità giovanile. I progetti sono in fase di valutazione.
- Implementazione progetto europeo CreatiFI:
  - Preparazione 2 bandi europei assieme ai partner di progetto (Open Call 1, Open Call 2)
  - Organizzazione di 2 eventi informativi e di disseminazione
  - 14 PMI europee finanziate, tra cui 6 trentine
  - contributi erogati ai 56 beneficiari trentini: 275 k€
  - 60 or di coaching alle 14 PMI beneficiarie
  - organizzazione di due webinar formativi (business model e investment readiness)
- preparazione delle seguenti proposte progettuali, su bandi Europei (fondi diretti, fondi cooperazione transnazionale): eMERITA, C-COACH, INVEST, ANUTA, MUSE, Start up Euregio; Start Up Euregio e MUSE non ancora sottomesse;
- Progetto europeo MAKEOVER:
  - Supporto a 12 aziende per la strutturazione di un sistema interno stabile di supporto all'innovazione aziendale, con metodologie di valutazione conformi alla specifica tecnica CEN/TS 16555-1,
  - Supporto a 2 aziende vincitrici di bandi SME Instrument, Fase I: Novagenit, Lock&Charge, NeveXN.

### **3.6 Servizi EEN (Enterprise Europe Network)**

**Descrizione:**

Obiettivo dell'attività è favorire la progettualità delle imprese locali in Horizon 2020<sup>3</sup> (promosso dall'Unione Europea) e lo scambio transnazionale di tecnologie e know-how attraverso un network dedicato. Promuovere la disseminazione e lo sfruttamento dei risultati della ricerca, per stimolare gli attori economici ad introdurre nuove tecnologie, favorire la conoscenza delle politiche, degli strumenti e delle opportunità dell'Unione Europea, nonché favorire la nascita di collaborazioni commerciali internazionali delle imprese trentine. In particolare, si evidenziano le seguenti sottoattività:

- (3.6.1) Attività di supporto, consulenza e informazione. Affiancamento alle imprese locali nella conoscenza degli strumenti/opportunità comunitarie a favore di progetti di innovazione, R&S.

---

<sup>3</sup>Horizon 2020 rappresenterà il nuovo principale strumento di finanziamento europeo nel settore della ricerca e dell'innovazione, chiamato ad assicurare l'attuazione dell'iniziativa faro "Unione dell'Innovazione", nell'ambito della strategia Europa 2020. Il Programma presentato a fine 2011, con una dotazione prevista di **ottanta miliardi di euro** - 26 in più rispetto alla programmazione 2007-2013 - avrà valenza per il periodo **2014-2020**. Il Programma si articolerà secondo tre direttrici principali: **eccellenza scientifica**, **leadership industriale**, con particolare attenzione alle tecnologie abilitanti KET (Key Enabling technology) e **sfide della società**, fra cui occupano un ruolo importante temi di interesse da tempo dei settori ANIE come energia pulita, sicura ed efficiente, trasporti intelligenti ed efficienza delle risorse.

- (3.6.2) Attività di promozione partnership. Supporto alle imprese locali nella creazione di partnership transnazionali di trasferimento tecnologico, ricerca e business;
- (3.6.3) SME feedback (Small and Medium size enterprises feedback). Diffusione delle richieste di consultazione lanciate dalla Commissione verso soggetti privati e raccolta feedback aziende locali.
- (3.6.4) Promozione della rete. Organizzazione di eventi di promozione dei servizi Enterprise Europe Network.
- (3.6.5) Networking. Collaborazione con altri partner delle rete (oltre 600).
- (3.6.6) Coordinamento progetto. Coordinamento con i partner progettuali del Triveneto.

#### ***Azioni intraprese:***

- Informazione e assistenza alle imprese sulle tematiche di interesse (internazionalizzazione, innovazione, accesso al credito, IPR ecc)
- Promozione del processo di partnership tramite la partecipazione ad eventi b2b, missioni commerciali e incontri tra aziende
- Risposta alle consultazioni della Commissione Europea
- Risposta ai quesiti degli altri partner della rete
- Attività di comunicazioni
- Attività di networking

#### ***Risultati:***

##### **Risposta ai quesiti delle imprese**

Le imprese raggiunte dalla rete nel 2015 sono state 628.

Sono stati registrati 121 servizi a carattere europeo così suddivisi:

- 65 internazionalizzazione
- 36 business development
- 14 opportunità e finanziamenti europei
- 5 Innovazione
- 1 IPR
- 2 accordi di partnership transnazionale tra imprese trentine ed estere
- iscrizione di un'impresa trentina al database del programma Erasmus per Giovani Imprenditori

##### **Stand promozionali**

In due occasioni Trentino Sviluppo ha presentato i propri servizi e le opportunità offerte dalla rete Enterprise Europe Network alle imprese e alla cittadinanza:

- Festa dell'Europa a Trento in piazza Cesare Battisti il 14 maggio 2015. In questa occasione sono stati presentati tutti i servizi della rete con particolare focus sul progetto "CREATI-FI"
- Giornata promozionale "In partenza per l'Europa" che si è svolta il 10 novembre presso il Palazzo della Regione per presentare le opportunità europee in occasione della settimana europea delle PMI. In quest'occasione è stato presentato in particolare il programma "Erasmus per giovani imprenditori"

##### **Going international**

Nel 2015 si sono conclusi i 2 tutoraggi a start up trentine avviati alla fine del percorso seminariale nello scorso autunno.

### **Brokerage events**

Nel 2015 è stato organizzato il 20 febbraio 2015 un evento di b2b in occasione della partecipazione collettiva trentina alla fiera “Legno&edilizia”. In questo contesto è stata data possibilità alle aziende trentine presenti in fiera di avere incontri commerciali con potenziali partner di altre regioni italiani, così come dei Paesi limitrofi Croazia e Slovenia. In totale si sono realizzati 17 incontri.

Sono stati anche promossi con apposita circolare i 4 eventi di b2b organizzati dalla rete Enterprise Europe Network in occasione di Expo2015. Le aziende hanno aderito solo ai primi due eventi per un totale di 4 aziende e 9 incontri. La partecipazione è stata bassa anche per la molteplicità e varietà dell’offerta convegnistica e seminariale in occasione della fiera.

### **Sme panel**

È stata divulgata una consultazione europea in merito al rischio di credito che ha avuto due risposte che sono state trasmesse.

### **Attività di comunicazione e networking**

Trentino Sviluppo ha implementato una nuova pagina del sito web con facile accesso ai servizi della rete e alla bacheca degli eventi e delle opportunità di partnership. È attiva con tre social network per divulgare e promuovere gli eventi organizzati e le notizie di interesse.

Trentino Sviluppo dà regolarmente risposte agli uffici della rete interessati ad entrare in contatto con imprese trentine e a partecipare nelle attività di networking.

## ***ASSE 4: COMMERCIALIZZAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE***

L'asse strategico Commercializzazione e Internazionalizzazione è suddiviso nelle seguenti azioni

- 4.1 Sportello informativo
- 4.3 Analisi di settore/ mercato
- 4.5 Progetti integrati di filiera
- 4.6 Progetti integrati di mercato
- 4.4 Export Manager
- 4.2 Supporto commercializzazione estero
- 4.7 Incoming
- 4.11 Accompagnamento all'estero

L'obiettivo dell'Asse *Commercializzazione e Internazionalizzazione* è favorire la generazione di occasioni di sviluppo dei mercati esteri per le aziende trentine, che possano essere oggettivamente misurati in termini di numero di addetti e fatturato.

Le azioni sono studiate per supportare le aziende con un potenziale stimato rispetto alle caratteristiche del prodotto/servizio offerto, della struttura organizzativa, della solidità economica e finanziaria (anche prospettica), motivazione a dedicare tempo e risorse.

Possono essere destinatarie delle azioni sia aziende poco esperte sia imprese già addestrate: le azioni saranno calibrate a seconda delle specificità aziendali.

Dall'inizio 2015 fino ad oggi sono state coinvolte 468 aziende, suddivise nelle seguenti attività.

accompagnamento all'estero	46
analisi settore/mercato	30
Export Manager	4
Incoming EXPO	78
PIF	94
PIM	45
sportello informativo	100
<i>EEN</i>	<i>71</i>
<b>Totale complessivo</b>	<b>468</b>

Anche nel 2016 si intende proseguire sulla strada degli interventi di sistema che possono consentire notevoli sinergie e favoriscono il networking fra le aziende trentine. Il tema dell'internazionalizzazione per aziende piccole come le nostre, seppur con forte propensione al ricercare nuovi mercati, non può prescindere da un approccio di gruppo sia per rendere più efficace e rapido l'apprendimento ed il trasferimento metodologico sia per sia nel avviare i percorsi relativi all'esplorazione di nuovi mercati, l'avvio di progetti all'estero ed il monitoraggio degli esiti.

Schematicamente, le azioni che Trentino Sviluppo ha posto in essere al fine di favorire processi di internazionalizzazione delle imprese trentine sono riconducibili a:

1. Attività di base e trasversale per creare il substrato necessario per avviare processi di internazionalizzazione: sportello informativo, azioni di sensibilizzazione, affiancamento e coaching delle aziende nei processi di approccio ai mercati esteri e progetti di rete di imprese.
2. Fiere, missioni e incoming di portata internazionale.
3. Progetti export manager e progetti integrati di filiera e di mercato.

#### **Attività 4.1 Sportello informativo**

##### **Descrizione:**

Lo sportello informativo rappresenta l'azione di base per la sensibilizzazione ai temi dell'internazionalizzazione, per la prima accoglienza per le aziende intenzionate ad approcciare nuovi mercati, per l'erogazione di informazioni a carattere generale o rispetto ad ambiti circoscritti ma occasionali rispetto a mercati, barriere all'entrata, aspetti fiscali, norme doganali, accesso al credito per l'export, incentivi, fiere, etc.

Nel 2015 ci si è concentrati su attività di prima informazione alle aziende e alla collaborazione con altri soggetti come le associazioni di categoria e la camera di commercio nel supporto alla realizzazione di presentazioni garantendo anche una presenza istituzionale. Ma soprattutto le azioni si sono concentrate nel rafforzare i rapporti con vari soggetti internazionali, quali ad esempio le camere di commercio italiane all'estero ed ICE, con il cui supporto sono state costruiti interventi mirati - tavole rotonde - volti ad esplorare in modo approfondito le problematiche delle aziende nell'approccio a specifici paesi. Data l'efficacia di questo approccio metodologico nel 2016 si intende continuare su questa strada organizzando quattro incontri approfonditi concentrati su determinati settori per piccoli gruppi selezionati.

##### **Azioni:**

- informazioni di prima conoscenza sul mercato di riferimento, sulle caratteristiche giuridiche, fiscali e doganali e sulle eventuali barriere esistenti (ad esempio dazi e tassazione) con il supporto di dati certificati dal sistema camerale, dal Ministero del commercio estero e dall'Ice;
- informazioni e supporto su incentivi e strumenti finanziari a sostegno all'internazionalizzazione;
- giornate con l'esperto: momenti di incontro tra aziende e professionisti esperti per chiarire aspetti amministrativi e legali, in merito all'*international business*, ai finanziamenti internazionali e agli aspetti fiscali e doganali;
- informazioni su fiere e manifestazioni commerciali a carattere internazionale;
- incontri con istituti di credito per valutare le modalità di supporto ai progetti di internazionalizzazioni;
- incontri di presentazione delle opportunità di Sace, Finest, Simest;
- incontri con personale specializzato di enti, banche e società territoriali e nazionali per offrire servizi alle imprese del territorio;
- incontri di approfondimento con esperti sulle seguenti tematiche: documenti doganali, assicurazione del credito, fiscalità internazionale, credito documentario contrattualistica, logistica e trasporti e pagamenti internazionali;
- seminari formativi dedicati per settore o per paese al fine di creare una cultura dell'internazionalizzazione;

- giornate dedicate alla conoscenza e all'approfondimento di uno specifico mercato estero, con la presentazione di casi di successo di aziende che già esportano e lavorano nella zona.
- Supporto individuale o di gruppo alle imprese intenzionate ad avviare progetti di internazionalizzazione.
- Orientamento in termini di mercato e di caratteristiche per l'accesso al mercato di riferimento.
- Segnalazione degli strumenti esistenti a supporto delle aziende nel loro processo di internazionalizzazione.
- Incontri con personale specializzato di enti, banche e società territoriali e nazionali per offrire servizi alle imprese del territorio.

#### Risultati

<b>Attività di sportello</b>	
<b>Aziende coinvolte</b>	100

<b>Eventi</b>	
<b>Giornata consulenza russia</b>	3
<b>Tavola rotonda uzbekistan</b>	8
<b>Tavola rotonda finest</b>	2
<b>Seminario settore alimentare in svizzera</b>	10
<b>Tavole rotonde midwest</b>	30

<b>Eventi per internazionalizzazione porfido</b>	
<b>Seminario settore in svizzera</b>	15

#### **GIORNATA CONSULENZA RUSSIA, 14 aprile 2015**

Con l'occasione della visita in Italia di una consulente per il mercato russo e kazako incontrata in occasione di un seminario, sono stati organizzati alcuni incontri mirati con aziende che avevano manifestato interesse a questi mercati. Sono stati organizzati incontri conoscitivi di primo orientamento al mercato con 3 aziende trentine e sono stati presentati e visitati i due poli di Trentino Sviluppo.

#### **TAVOLA ROTONDA UZBEKISTAN, 12 giugno 2015**

Il seminario, organizzato in collaborazione con Confidnustria Trento, ha visto la presentazione dei dati macroeconomici e delle opportunità del mercato uzbeko da parte di un esponente della Camera di Commercio di Taskenk e la presentazione del progetto europeo "MTP – Manager training program" che il governo uzbeko sta portando avanti per innalzare il livello del management locale e che prevede un percorso formativo e un periodo di tirocinio presso aziende europee. Alcune aziende si sono dette fin da subito interessate ad ospitare un manager in azienda, qualora verificato l'interesse reciproco e la compatibilità dei profili. Due tirocini sono stati effettivamente attivati.

#### **TAVOLA ROTONDA FINEST, 17 giugno 2015**

In collaborazione con Assoservizi, ha visto la consulenza mirata da parte di esperti di Fines Spa a due aziende che hanno interesse concreto ad azioni di internazionalizzazione

in Est Europa: Log Engineering che ha interesse a vendere case in legno nella costa balcanica; OM ton che ha un progetto di creazione di una centrale idroelettrica in Bulgaria.

#### **SEMINARIO SETTORE ALIMENTARE IN SVIZZERA, 24 giugno 2015**

In collaborazione con la Camera di Commercio Italiana con la Svizzera, è stata fornita una panoramica del mercato alimentare in Svizzera che ha analizzato trend, andamenti, settori di punta, canali di distribuzione e azioni promozionali necessarie ad entrare nel mercato in maniera strutturata. Ospiti della giornata erano un importatore e grossista e un trasportatore svizzeri che hanno portato la loro esperienza e dato consigli mirati e personalizzati alle aziende intervenute. La giornata è stata anche l'occasione per presentare le successive azioni commerciali previste sul mercato.

#### **INCONTRO SULLE OPPORTUNITA' DI SCAMBIO IN COLOMBIA, 17 luglio 2015**

Svoltosi presso la sede di CFSI e OCSE LEED l'incontro ha avuto la finalità di illustrare le opportunità commerciali possibili con la Colombia. Trentino Sviluppo è stato invitato in qualità di relatore con lo scopo di illustrare delle azioni che si sono svolte in passato su quest'area in particolare ma anche in tutta l'America Latina. L'incontro ha permesso di alacciare relazioni con enti locali che operano su questi territori ma anche con delegati colombiani.

#### **TAVOLA ROTONDA MIDWEST, 28 ottobre 2015**

In collaborazione con la Italian American Chamber of Commerce di Chicago è stata organizzata una presentazione delle potenzialità del mercato americano, con particolare focus sulla regione del Midwest, per le aziende trentine. Ospite della giornata il Segretario Generale della Camera che dopo aver offerto una panoramica generale ha curato gli approfondimenti dedicati al mondo della meccanica, dell'edilizia green e dell'agroalimentare.

#### **SEMINARIO PIETRA TRENTINA IN SVIZZERA, 11 novembre 2015**

All'interno della attività promozionali di E.S.Po. per il settore della pietra trentina, è stata supportata l'organizzazione di un seminario tecnico promozionale sulle caratteristiche tecniche della pietra e le modalità di utilizzo nelle pavimentazioni esterne ed interne. L'evento si è svolto presso l'Arkitekt forum di Zurigo e ha visto la partecipazione di architetti, progettisti e municipalità locali. L'evento è stato organizzato con il supporto della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera.

### **4.2 Supporto commercializzazione estero**

#### **Descrizione**

Le attività di supporto di commercializzazione all'estero sono connotate dall'esigenza di dare un forte impulso alla promozione all'estero delle aziende locali con un commitment più marcato di Trentino Sviluppo rispetto ad iniziative specifiche. Questo si traduce in azioni di check-up e valutazioni su singole aziende per progetti di commercializzazione all'estero sia in iniziative strutturate per piccoli di gruppi di imprese rispetto ad un

dominio circoscritto per tipologia di prodotto/servizio con caratteristiche distintive di eccellenza.

In particolare, nel caso dell'intervento di gruppo, si prevede di sviluppare un progetto che abbia l'obiettivo di favorire la commercializzazione dei prodotti trentini di eccellenza nei mercati esteri e promuovere attraverso questi la qualità e i valori del territorio trentino.

### **Azioni**

- Preselezione delle aziende verificando i requisiti di cui sopra e raccogliendo, tramite un questionario e colloqui diretti, tutte le informazioni necessarie alla verifica dell'esportabilità dei prodotti dell'azienda.
- Analisi delle potenzialità in termini di esportabilità del prodotto
- Analisi dei mercati di sbocco e dei canali commerciali
- Analisi delle possibili sinergie tra le aziende e delle possibilità di promozione all'estero in maniera integrata con il territorio di appartenenza
- Individuazione e sviluppo di una strategia di vendita e degli obiettivi a 12 mesi
- Creazione di un database di potenziali clienti e distributori
- Avvio dell'attività di supporto alla vendita ogni gruppo di aziende
- Follow up e valutazione della creazione di una struttura organizzativa di supporto con relativo business plan

### **Risultati**

#### Settore alimentare

È stato creato e condiviso un database di 429 aziende del settore alimentare trentino unendo dati già in possesso; è stato individuato un gruppo di circa 60 aziende che hanno maggiori potenzialità per l'export che sono state contattate singolarmente.

81 aziende del settore alimentare trentino sono state coinvolte nelle attività a vario livello, dalle semplici informazioni, alla partecipazione ad azioni di sensibilizzazione al mercato, dalla partecipazione ad azioni di incoming e missioni all'estero al coinvolgimento in percorsi di aggregazione per l'internazionalizzazione.

Sono state analizzate le certificazioni alimentari a valore aggiunto per l'esportazione (in particolare biologico, halal e kosher) e sono state individuate le aziende che le possiedono. È in corso una mappatura delle imprese che possiedono un canale di vendita on-line gestito in autonomia e delle imprese che forniscono questo servizio in outsourcing per gruppi di imprese.

#### Settore meccanica

Grazie a una serie di report sui desiderata delle aziende del settore e il matching con data base sulle aziende che notoriamente esportano verso i mercati inglese ed americano, è stato possibile costituire un piccolo gruppo di aziende del settore a cui vengono indirizzati degli approfondimenti per valutare le potenzialità dei mercati segnalati per i singoli prodotti. L'attività rivolta a queste aziende non si è esaurita nel 2015 con l'incontro con il delegato americano, ma proseguirà nel 2016 ospitando un esperto del settore proveniente dall'Inghilterra che si dedicherà rispondere ai quesiti delle aziende. Obiettivo dell'attività è quello di costituire un gruppo di imprese complementari che possano porsi in modo sinergico sui mercati di riferimento.

Per una azienda del settore meccanico è stata attivata nel corso del 2015 una specifica ricerca di partner e distributori per i mercati della Colombia e del Cile, Grazie al supporto degli uffici ICE di Bogotà e Santiago sono state avviate delle approfondite ricerche di mercato, all'azienda sono già stati forniti una lista di possibili contatti che sono in fase di valutazione.

Per quanto concerne il PIF meccanica sono state svolte attività di tutoraggio per l'estero per le aziende Mimest e Mec e ricerche di mercato per i paesi esteri per le aziende ETC Engineering, Proacqua, Metalworking.

#### Settore green

Sono stati analizzati gli elementi che possano costituire valore aggiunto per l'esportazione valorizzando le aziende che hanno fatto scelte strategiche tali da promuovere la qualità ed i valori del territorio mettendo in risalto i prodotti di nicchia. Sono state analizzate le certificazioni del settore green come veicolo per l'export (Arca, Leed, Habitech) e selezionate le aziende in possesso di tali requisiti.

### **4.3 Analisi di settore e mercato.**

#### **Descrizione:**

Attraverso le attività di analisi di settore e di mercato vengono realizzati report relativi a specifici ambiti di interesse sottoposti dalle aziende nell'esplorazione di nuovi mercati. Le analisi possono riguardare valutazioni di esportabilità riguardo ad un dato prodotto o linea di prodotto, individuazione del paese o dei paesi target, prima valutazione delle opportunità di mercato dei paesi target, analisi dei punti di forza e di debolezza, prima impostazione di un piano di operativo di approccio al mercato individuato.

#### **Azioni:**

- Definizione della "scheda azienda" o della "scheda prodotto": analisi dei punti di forza e di debolezza
- Individuazione dei paesi target
- Analisi dei paesi target rispetto alle opportunità di mercato (anche attraverso banche dati certificati dal sistema camerale ed informazioni provenienti dal Ministero del commercio estero ed ICE)
- Definizione di un piano preliminare di azioni da intraprendere per approcciare il mercato individuato
- Analisi di mercato per singole aziende nel settore cioccolato in Scandinavia e Paesi Germanofoni, nel settore asfalti in nord Europa, nel settore manutenzione del legno per la Francia, nel settore meccanico in Germania, nel settore dei distributori automatici in Austria e nel settore meccanico in Russia
- Istruttorie ai progetti di promo-commercializzazione dei consorzi trentini

#### **Risultati**

##### **ANALISI DEL SISTEMA TERMALE TEDESCO**

Nell'ambito del PIF Turismo, una delle richieste mosse dalle Terme trentine è stata quella di analizzare la possibilità di attrarre clientela d'oltralpe sfruttando la nuova normativa europea circa la libera circolazione dei curandi. Essendo il sistema sanitario tedesco regolato in maniera diversa da quello italiano, abbiamo esaminato come le casse mutua percepiscano la cura termale analizzando i flussi turistici provenienti dai paesi d'oltralpe,

intervistando telefonicamente i referenti delle singole casse mutua e stillando una lista di contatti a cui le terme avrebbero potuto accedere al fine di entrare a fare parte del circuito. I risultati di tali ricerche sono stati inseriti nel documento presentato alle Terme.

#### ANALISI DELL'ATTRATTIVITA' DEI PRODOTTI COSMETICI BIO SUL MERCATO TEDESCO

Sempre a seguito degli approfondimenti dedicati al settore termale, abbiamo approfondito le nostre conoscenze sulle potenzialità dei prodotti cosmetici naturali sui mercati di Austria, Germania e Svizzera. Lo scopo voleva essere quello creare una linea cosmetica biologica dove tutte le tipologie delle acque termali trentine fossero rappresentate e commercializzarle in questi mercati tradizionalmente molto sensibili verso questa tipologia di prodotto.

#### ISTRUTTORIE AI PROGETTI DI PROMO-COMMERCIALIZZAZIONE DEI CONSORZI TARENTINI

Su incarico della Provincia autonoma di Trento sono state stilate le istruttorie ai progetti di promo-commercializzazione di 12 consorzi trentini del settore dell'agricoltura e dei prodotti alimentari trentini, al settore del florovivaismo e della pietra trentina. L'analisi ha previsto la valutazione dell'analisi del contesto competitivo, dei piani di marketing a valenza triennale e dei piani operativi per l'anno in corso.

#### **4.4 Progetto Export Manager.**

##### **Descrizione**

Permane l'attività di supporto alla creazione dell'ufficio export denominata "TEM" - temporary export manager, che pur nella nuova definizione suddivisa in due fasi, anche a seguito della sovrapposizione con il progetto nazionale del Ministero dello Sviluppo economico, si prevede divenga residuale ai PIF e PIM laddove non sia possibile per la specificità dell'azienda e per esigenze di tempestività ricondurre il progetto specifico ad un intervento di sistema. Inoltre si prevede di concentrare questa attività sulle aziende insediate presso i poli di Trentino Sviluppo in modo da arricchire il supporto alla crescita delle nuove iniziative. Nel corso del 2015 sono state monitorati gli esiti dei progetti avviati nel corso dell'anno precedente. A causa della già citata sovrapposizione del progetto ministeriale le azioni non sono state rilevanti su questa attività, che una volta riprogettata si prevede invece abbia nuovo slancio nel 2016.

##### **Export manager di I livello**

###### **Azioni:**

- Trasferimento di competenze relative al commercio con l'estero
- Elementi base per internazionalizzare la propria azienda quali nozioni di diritto internazionale, contrattualistica, pagamenti, trasporti e logistica internazionale ed altri strumenti.

##### **Export manager di II livello**

###### **Azioni:**

- Check up aziendali finalizzati all'analisi delle potenzialità dell'impresa che intende strutturarsi per affrontare i mercati esteri.

- Servizio mirato di assistenza con l'affiancamento del personale aziendale attraverso un *tutor* esperto.

#### **4.5 Progetti integrati di filiera.**

##### **Descrizione:**

I PIF sono percorsi della durata dai 2-3 mesi fino ai 12 o più mesi, durante i quali le aziende raggruppate in base alla filiera produttiva, ricevono sostegno ed accompagnamento verso un processo di internazionalizzazione completo, dal check up iniziale fino ai contatti con l'estero. La misura prevede inoltre la partecipazione ad eventi fieristici e la realizzazione di incontri business to business sia all'estero che in sede aziendale grazie alla modalità dell'incoming.

Il 2015 ha visto l'attivazione di uno dei tre percorsi previsti in fase iniziale, ovvero quello relativo al settore Food. Il PIF Turismo dopo una prima fase di analisi è ora in attesa della progettazione di una seconda fase, mentre il PIF Green ha visto una fase di analisi di specificità riguardante le certificazioni, l'individuazione delle imprese potenzialmente interessate ed incontri con alcune di loro, la pianificazione del percorso di supporto.

##### **Azioni:**

Attività di sostegno verso un processo di internazionalizzazione di gruppi di aziende, raggruppate per filiera, che prevede:

- Check up iniziale;
- Individuazione dei mercati target per la specifica filiera di riferimento;
- Preparazione delle aziende ad affrontare i mercati individuati;
- Contatti con l'estero;
- Organizzazione di missioni o incoming organizzate con il supporto di partner tecnici.

##### **Risultati:**

#### **PIF TURISMO**

Nel corso del 2015 sono state svolte una serie di attività rivolte all'analisi della situazione economico imprenditoriale del sistema termale trentino. In occasione della presenza unitaria ad EXPO2015 e in prospettiva di dare vita all'Associazione delle Terme Trentine, gli stabilimenti hanno richiesto l'intervento di Trentino Sviluppo S.p.A. al fine di ottenere una analisi economica settoriale.

L'esigenza esplicitata dalle Terme durante la presentazione ufficiale del comparto a Trentino Sviluppo S.p.a. avvenuta nel giugno del 2015, è stata che si delineasse il quadro del sistema al fine di comprendere come operare un riposizionamento di mercato e una riqualificazione del settore sempre più in sofferenza a causa di due problemi principali: la mancata capacità di intercettare l'ampio pubblico alla ricerca del wellness, principalmente a causa dei problemi strutturali degli stabilimenti, ed il calo, sia delle presenze di "curandi", che degli introiti causati anche dal ridimensionamento delle compensazioni da parte del Sistema Sanitario Nazionale.

Sei gli istituti coinvolti: Terme di Comano, Terme di Levico, Terme di Rabbi, Terme Dolomia, Terme Val Rendena - Caderzone, Terme di Pejo. Dall'analisi sono state escluse le Terme di Garniga in quanto chiuse per ristrutturazione e la Casa Salute Raphael perché gestita da una società privata.

Il progetto ha visto la collaborazione di due Aree di Trentino Sviluppo: l'Area Sviluppo Imprese e l'Area Internazionalizzazione che con le loro specifiche competenze hanno potuto seguire l'intero percorso: dall'analisi delle varie aziende con le loro specificità, a quella del territorio, del contesto nazionale nonché delle possibilità di attrarre "health tourists" dai mercati esteri.

Le principali attività svolte, i cui risultati sono stati raccolti in un documento presentato ai delegati degli istituti termali alla presenza anche dei rappresentanti del Servizio Turismo per le Politiche Turistiche Provinciali della Provincia Autonoma di Trento, si possono riassumere in:

- Prima analisi del comparto
- Definizione di un marchio comune e registrazione dei domini "Terme delle Dolomiti"
- Analisi della comunicazione utilizzata sia sulla carta stampata che sul web
- Definizione di un modello di audit e pianificazione delle visite presso le stazioni termali
- Raccolta ed elaborazione dei dati:
  - o Analisi del personale
  - o Andamento delle prestazioni sanitarie
  - o Analisi dei prodotti e servizi
  - o Attività di ricerca & sviluppo
  - o Analisi della clientela
  - o Analisi delle facilities
- Benchmarking Nazionale
- Analisi del funzionamento delle casse mutua tedesche e valutazione delle possibilità di ingresso sui mercati d'oltralpe
- Supporto per la partecipazione ad EXPO2015, monitoraggio delle richieste per B2B
- Partecipazione al progetto europeo ASHT per la valorizzazione delle acque termali
- Valutazione dell'efficacia di una eventuale partecipazione alle iniziative nazionali denominate "Province del benessere"
- Collaborazioni con l'ufficio EUREGIO, Tirolo-Alto Adige-Trentino, su progetti di scambio di personale ausiliario e paramedico tra gli istituti termali delle tre regioni
- Individuazione delle azioni operative per il comparto Termale

Parallelamente a queste analisi, come Area Internazionalizzazione si è approfondita una ricerca sull'attrattività dei prodotti cosmetici sul mercato tedesco, austriaco e svizzero con particolare attenzione al biologico. E' stata infatti individuata nella creazione di una linea cosmetica a base d'acqua termale una potenzialità di sviluppo per gli istituti termali. La commercializzazione di tale linea potrebbe rappresentare un veicolo per attrarre clientela verso i centri termali.

Oltre alle certificazioni necessarie per accreditare come BIO il prodotto, sono stati identificati i centri di ricerca e le maggiori manifestazioni commerciali (fiere nazionali ed internazionali) in cui una eventuale linea di prodotti potrebbe essere presentata.

A chiusura di quella che possiamo definire come la fase analitica del progetto, sono state presentate al comparto una serie di azioni operative che dovrebbero venire intraprese

sempre nell'ottica di rinnovamento e accrescimento della produttività delle terme. L'attuazione di queste azioni dovrebbe aver luogo a partire dal primo semestre 2016. Le azioni identificate, ritenute prioritarie, in cui il personale di Trentino Sviluppo potrebbe supportare le aziende termali, si identificano in:

- **Monitoraggio e controllo di gestione.**

L'obiettivo è la creazione di un modello di controllo di gestione per le aziende del sistema basato su dati oggettivi ed economici per aumentare la profittabilità delle singole aziende.

- **Piano di comunicazione.**

L'obiettivo è la definizione del posizionamento strategico.

- Nuova linea di cosmesi

Supportare le singole aziende nella definizione di una nuova linea, aiutandoli a valorizzare sia l'offerta termale che le peculiarità del territorio. I prodotti devono essere sia strumento di promozione che veicolo di penetrazione sui mercati esteri

- **Internazionalizzazione**

Obiettivo è l'apertura verso nuovi mercati e la capacità di attrarre nuova clientela che possa posizionarsi anche in periodi giudicati meno appetibili dai clienti italiani e quindi prolungare l'apertura dei nostri stabilimenti.

## **PIF FOOD**

Nel 2015 Trentino Sviluppo ha deciso di approcciare il settore alimentare trentino in un'ottica di accompagnamento all'estero in gruppo.

Il primo lavoro è stato quello di creare un database contenente le aziende trentine attive nel settore della produzione di trasformati alimentari con particolare riferimento alle categorie del lattiero caseario, salumi, pesce, trasformazione della frutta, condimenti, pasta, dolci e bevande ad esclusione del settore vitivinicolo. Si sono considerate unicamente le aziende trentine con un codice ateco produttivo, escludendo quindi le aziende agricole, comprese quelle che pur producendo prodotti trasformati appartengono da un punto di vista giuridico alla sezione agricoltura. Questo lavoro è stato svolto in stretta collaborazione con l'Area Sviluppo Imprese ed Helpdesk.

Da questo database, di circa 300 aziende, sono state selezionate quelle aziende che, per esperienza, struttura, prodotto e certificazioni sono quelle che possono essere coinvolte con successo in un percorso di approccio ai mercati esteri.

Per quel che riguarda le certificazioni, sono state analizzate le principali certificazioni necessarie all'esportazione oppure quelle che hanno maggior valore aggiunto nei mercati esteri di prioritario interesse delle imprese trentine come ad esempio le certificazioni BRC, IFS, HALAL, KOSHER, BIOLOGICO. Si è cercato di capire quali aziende le possiedono e il valore percepito sui mercati esteri.

Da queste azioni di analisi è emerso un gruppo di circa 60 aziende che sono state diversamente coinvolte nelle varie attività di internazionalizzazione:

- 1 seminario di formazione sul settore alimentare in Svizzera alla presenza anche di un primario grossista e di un operatore della logistica che sono entrati cui hanno partecipato 10 aziende del settore
- 1 seminario con tavola rotonda sul settore alimentare sul Midwest americano cui hanno partecipato 6 aziende del settore
- 1 missione commerciale con incontri con operatori della distribuzione alimentare in Svizzera a Ginevra e Zurigo cui hanno partecipato 8 aziende del settore;

- 5 incoming di operatori del settore alimentare da Germania; Cina, Russia, Stati Uniti che hanno visitato il Trentino in occasione di Expo nei quali sono state coinvolte complessivamente 46 aziende del settore;

Contemporaneamente si sono create occasioni di incontro più o meno formali con i titolari e/o i referenti commerciali delle aziende per capire la presenza attuale sui mercati esteri, le modalità di approccio al mercato, i canali commerciali e gli interessi verso nuovi mercati.

In totale si sono effettuate 17 visite aziendali con altrettante realtà produttive.

Altre aziende si sono incontrate in occasione delle visite di scouting a due delle principali fiere di settore:

- Biofach che si è svolta a Norimberga dall'11 al 14 febbraio 2015 dove erano presenti 3 aziende trentine;
- Tuttofood che si è svolta a Milano dal 3 al 6 maggio 2015 dove erano presenti 16 aziende trentine.

La visita esplorativa alle fiere è servita per incontrare le aziende e sensibilizzarle ai progetti di Trentino Sviluppo per il settore, a capire l'andamento delle fiere, i risultati attesi dalla partecipazione, così come l'interesse ad essere presenti in gruppo anziché singolarmente.

Tutte queste azioni preparatorie hanno portato al lancio di un bando per partecipare ad un percorso strategico di internazionalizzazione dedicato alle aziende del settore alimentare che è diviso in queste fasi:

1. Check up aziendale e definizione dei fabbisogni e degli obiettivi
2. Percorso formativo di gruppo
3. Assistenza individuale
4. Creazione di una strategia di approccio ai mercati in forma aggregata

A seguito del lancio del bando sono state effettuate azioni di recall mirate alle 60 aziende con maggiore potenziale e si sono raccolte 9 adesioni.

Le 9 aziende hanno avuto un audit approfondito da 2 persone interne allo staff di Trentino Sviluppo appartenenti una all'area internazionalizzazione, l'altra all'area Sviluppo imprese ed help desk in modo da poter approfondire sia gli aspetti più legati all'internazionalizzazione, sia gli aspetti legati al processo e alla capacità produttivi, alla comunicazione e al marketing.

È emerso in generale che le imprese hanno bisogno di imparare una metodologia di approccio strategico ai mercati per essere presente sul mercato in maniera continuativa e non spot: analizzare quale sia il mercato potenziale, quali le modalità di accesso e di mantenimento.

Tra i mercati di maggior interesse sono stati richiesti quelli vicini per le aziende che hanno ancora poche attività di internazionalizzazione (Germania e Regno Unito in primis) così come quelli lontani (Stati Uniti e Cina) più difficili da avvicinare singolarmente anche per le aziende più strutturate e con più esperienza.

Delle 9 aziende, 8 sono state ammesse al progetto e stanno firmando con Trentino Sviluppo un accordo di partnership, una è stata dirottata su altri tipi di servizi perché non ancora sufficientemente pronta sia da un punto di vista produttivo che da un punto di vista commerciale all'approccio ai mercati esteri. A questa azienda sono stati proposti servizi di supporto di altro tipo.

L'implementazione del progetto è prevista per il 2016, con la realizzazione delle azioni di gruppo e del supporto personalizzato.

A breve sarà esplicitato il calendario della formazione che avrà inizio nel mese di marzo 2016.

### **PIF GREEN**

Sempre di più la green economy viene percepita non più come un concetto astratto, ma piuttosto come qualcosa che può essere applicato intorno a ciascun cittadino globale, e di cui è facile entrare a far parte. Secondo il Programma ambientale delle Nazioni Unite, la green economy è un'economia in cui la crescita del reddito e dell'occupazione sono guidati da investimenti pubblici e privati che mirano alla riduzione dell'inquinamento, all'aumento delle energie rinnovabili, all'efficienza delle risorse ed a evitare la perdita di biodiversità.

In Italia sono praticamente una su quattro, il 24,5% dell'intera imprenditoria extra-agricola, le aziende che hanno investito in prodotti e tecnologie green nell'ultimo periodo o che si accingono a farlo. Queste imprese hanno un dinamismo sui mercati esteri nettamente superiore al resto del sistema produttivo italiano ed innovano più delle altre soprattutto nel settore manifatturiero. Ma essere green non vuole solo dire fatturato ma anche lavoro, infatti sono sempre più i lavoratori assunti in questo settore: in Italia ci sono 3 milioni di green jobs, ossia occupati che applicano competenze "verdi".

Dopo aver analizzato le potenzialità del settore a livello nazionale ed internazionale a seguito dell'analisi di numerose pubblicazioni si è provveduto ad una mappatura del settore green a livello locale suddividendo, per quanto possibile, le aziende che appartengono a vari livelli green attraverso i codici ATECO tenendo conto che per alcuni settori la disaggregazione degli ambiti è decisamente complessa se non impossibile.

Partendo dai seguenti dati presenti nel nostro database sono state condotte le seguenti attività:

Dati CCIAA di Trento nei seguenti settori:

Aziende legno:	n. 750 aziende
Aziende Energia elettrica:	n.162 aziende
Aziende Rifiuti:	n. 89 aziende

Sono state identificate come potenzialmente interessate:

Aziende legno:	n. 30
Aziende energia elettrica:	n.5
Aziende rifiuti:	n.10

Aziende partner Arca: n.28

Aziende con prodotti certificati Arca:	n.9
Aziende certificate Leed:	n.10

Sono state identificate come potenzialmente interessate:

Aziende partner Arca:	n.6
Aziende con prodotti certificati Arca:	n.5
Aziende certificate Leed:	n.6

Aziende insediate nei BIC di Trentino Sviluppo: n.44 nei settori: edilizia sostenibile, energia rinnovabile, tecnologie per l'ambiente, servizi

Prime analisi di mercato per 7 aziende di Progetto Manifattura.

Aziende Data base area internazionalizzazione: n. 55 aziende (multisetoriali)Il progetto è già stato presentato nel corso del Seminario "Alla conquista del Midwest a n. 11

imprese. Il 21 gennaio il progetto verrà presentato alle aziende interessate di Progetto Manifattura. Sono state visitate n.10 aziende potenzialmente interessate al progetto Aziende Distretto Tecnologico Habitech numero soci: n. 180  
E' stato effettuato un incontro con il Presidente ed il direttore del Distretto tecnologico Trentino per eventuali collaborazioni.  
Aziende start-up fondi seed: n.24  
Sono state identificate come potenzialmente interessate: n.10

I dati locali confermano come anche in Trentino il settore verde sia sempre in maggiore crescita grazie anche agli investimenti della Provincia Autonoma di Trento nel settore green building dove ora esistono in Trentino competenze pratiche, scientifiche e costruttive che potrebbero essere un vero e proprio volano sul mercato (citiamo iniziative come Arca, CNR Invalsa del Legno e Sofie Veritas).

Queste informazioni confermano ancora una volta l'importanza della la visione della Provincia Autonoma di Trento nel voler realizzare Progetto Manifattura, incubatore tematico di Trentino Sviluppo che si ispira ad un modello di sviluppo orientato alla ideazione e produzione di una nuova generazione di beni e servizi fondati sul valore della sostenibilità in cui è presente il Distretto Tecnologico Trentino Habitech.

A seguito di queste considerazioni sono stati analizzati gli elementi che possano costituire valore aggiunto per l'esportazione valorizzando le aziende che hanno fatto scelte strategiche tali da promuovere la qualità ed i valori del territorio mettendo in risalto i prodotti di nicchia. Sono state analizzate le certificazione del settore green come veicolo per l'export (Arca, Leed, Habitech) e selezionate le aziende in possesso di tali requisiti.

Pertanto sono stati definiti i gruppi e gli ambiti di interesse dove il Trentino possa vantare delle specializzazione o comunque delle tipicità: prodotti per l'efficientamento energetico di edifici ed impianti produttivi, tecnologie per il trattamento dell'aria, dell'acqua e del suolo, mobilità sostenibile e riciclo, costruzioni a basso impatto ambientale, materiali e componenti per l'edilizia ecosostenibile.

Un progetto integrato di filiera green era pertanto il naturale sbocco al quadro finora descritto, al fine di valorizzare le competenze presenti sul territorio e dare seguito al sempre maggiore orientamento globale alla *green economy*.

E' previsto pertanto il lancio del bando.

Il bando prevede una prima fase di preselezione delle imprese su cui avviare i preaudit per verificare i settori ed i sub raggruppamenti di interesse, una fase di supporto individuale anche alla singola azienda in particolare per le imprese driver, la realizzazione di seminari su tematiche strategiche ed organizzative nonché in merito alle forme di aggregazione ed un'attività di team building (percorso di gruppo).

#### **4.6 Progetti integrati di mercato**

##### **Descrizione:**

I PIM (Progetti Integrati di Mercato) sono percorsi della durata dai 2-3 mesi fino ai 12 o più mesi, durante i quali le aziende raggruppate in base al mercato di destinazione, ricevono sostegno ed accompagnamento verso un processo di internazionalizzazione completo, dal check up iniziale fino ai contatti con l'estero. La misura prevede inoltre la partecipazione ad eventi fieristici e la realizzazione di incontri business to business sia all'estero che in sede aziendale grazie alla modalità dell'incoming.

**Azioni:**

Attività di sostegno verso un processo di internazionalizzazione di gruppi di aziende, raggruppate in base al comune mercato di destinazione, che prevede:

- Check up iniziale.
- Analisi del mercato target.
- Preparazione delle aziende ad affrontare il mercato.
- Contatti con l'estero.
- Incontri con potenziali partner, attraverso missioni aziendali organizzate in collaborazione con soggetti operativi nel paese di riferimento (camere di commercio italiane all'estero, ICE, ...).

**Risultati:**

• **Impostazione di un Progetto Intergrato di Mercato per la Svizzera**

Il mercato svizzero è stato oggetto di ripetute analisi e confronti con partner locali per valutare progetti di supporto all'internazionalizzazione per diversi settori trentini. Per il settore alimentare sono stati realizzati una giornata paese, approfondimenti di mercato e realizzazione di incontri b2b in Svizzera. Per il settore green è stato abbozzato un progetto che coinvolge le aziende dell'arredo casa. Per il settore porfido è stato iniziato un lavoro di promozione del prodotto tra gli addetti al settore che ha visto la realizzazione di un seminario divulgativo propedeutico alla realizzazione di eventi commerciali mirati. Infine è stata abbozzata la possibilità di coinvolgere le start up innovative in un progetto di trasferimento tecnologico con con contro parti locali.

• **Impostazione di un Progetto Intergrato di Mercato per gli USA**

A seguito delle giornata dedicata alla presentazione del Midwest con le relative tavole rotonde, alcune delle aziende partecipanti hanno espresso la volontà di recarsi negli USA per verificare le potenzialità del mercato. Obiettivo del 2016 è l'organizzazione di una missione economico imprenditoriale a Chicago.

**Attività 4.7 Incoming (no EEN)**

**Descrizione:**

Le azioni di incoming nel 2015 sono state concentrate su EXPO2015, ovvero sul veicolare le delegazioni estere in visita a Milano sul nostro territorio in accompagnamento ad incontri con le nostre aziende.

*Incoming EXPO*

“Nutrire il pianeta: energia per la vita” è stato il tema dell'Expo 2015 di Milano, un'edizione incentrata sulla storia dell'uomo e sulla produzione di cibo, in una doppia accezione, ovvero di valorizzazione delle tradizioni culturali e di ricerca di nuove applicazioni tecnologiche. In occasione di Expo Trentino Sviluppo ha organizzato

numerosi incoming di operatori provenienti dall'estero. Gli incoming sono incontri di business e visite in azienda preparate con grande cura e nel minimo dettaglio, in modo da incrociare l'interesse e i gusti di chi compera con le disponibilità e le potenzialità di chi vende e quindi aumentare la probabilità di trovare l'accordo commerciale. Il target sono state le delegazioni commerciali presenti sul territorio italiano in occasione di Expo 2015 oppure operatori stranieri potenzialmente interessati ad accordi commerciali con le nostre aziende realizzati in convenzioni con soggetti istituzionali di promozione economica (ICE, Camere di Commercio italiane all'estero, etc.). Trentino Sviluppo ha colto tutte le opportunità di questa grande vetrina per spingere la scelta dell'internazionalizzazione rafforzando la conoscenza e la riconoscibilità della propria offerta sui mercati internazionali del settore dell'alimentazione. Lo strumento operativo per la promozione della filiera agroalimentare è stato quello di una serie di cicli di incontri organizzati per le PMI trentine. Le delegazioni commerciali presenti sul territorio italiano in occasione di Expo 2015 e gli operatori stranieri interessati ad accordi commerciali con le nostre aziende hanno rappresentato il target delle delegazioni ospitate sul nostro territorio. Inoltre Trentino Sviluppo ha fornito supporto alla Provincia Autonoma di Trento per quanto concerne il coordinamento della parte amministrativa e contrattuale dei main sponsor di Piazzetta Trentino; inoltre ha gestito il supporto ai main sponsor nell'organizzazione degli incontri con la definizione dei potenziali clienti e la programmazione degli incontri. Per quanto riguarda il supporto alla relazioni internazionali Trentino Sviluppo si è occupata della definizione del format, della costituzione dell'indirizzo dei vip clients e del supporto organizzativo.

**Azioni:**

- interventi su alcuni paesi individuati per i seguenti settori
  - **Alimentare**
  - **Green** inteso come costruzioni (arca&leed), prodotti e materiali per edilizia (arca&leed), energia, impianti per trattamento aria e acqua e rifiuti

**Risultati:**

- Realizzazione di 6 incoming per delegazioni provenienti da Cina, USA, Brasile e Russia

**Incoming delegazione Cina (Provincia dello Sichuan in collaborazione con la PAT), 6 e 7 maggio 2015**

<b>INCOMING CINA SICHUAN</b>	
<b>Aziende trentine</b>	5
<b>Aziende straniere</b>	52
<b>Incontri business-to-business</b>	100

**Incoming delegazione USA (in collaborazione con ICE) , 18-20 maggio 2015**

<b>INCOMING USA</b>	
<b>Aziende trentine</b>	6
<b>Aziende straniere</b>	9
<b>Incontri business-to-business</b>	30

**Incoming delegazione Cina (in collaborazione con ICE) , 23-25 giugno 2015**

<b>INCOMING CINA</b>	
Aziende trentine	4
Aziende straniere	8
<b>Incontri business-to-business</b>	<b>24</b>

**Incoming delegazione Brasile (in collaborazione con ICE), 08-09 ottobre 2015**

<b>INCOMING BRASILE</b>	
Aziende trentine	6
Aziende straniere	4
<b>Incontri business-to-business</b>	<b>24</b>

**Incoming delegazione Russia (in collaborazione con ICE), 22-23 ottobre 2015**

<b>INCOMING RUSSIA</b>	
Aziende trentine	4
Aziende straniere	4
<b>Incontri business-to-business</b>	<b>16</b>

**Incoming delegazione Germania (in collaborazione con De International), 15 e 16 settembre 2015**

<b>INCOMING GERMANIA</b>	
Aziende trentine	18
Aziende straniere	7
<b>Incontri business-to-business</b>	<b>56</b>

Questo incoming si differenzia dai precedenti perché svincolato dall'evento Expo2015 ma incentrato unicamente in Trentino. In collaborazione con la DE International, l'agenzia della Camera di Commercio Italo-Germanica, abbiamo divulgato tra gli operatori tedeschi del settore alimentare (importatori, grossisti, retailer) i profili delle 18 aziende trentine interessate e abbiamo organizzato 56 appuntamenti b2b in cui le aziende hanno potuto presentare i prodotti, farli assaggiare e intavolare le prime trattative commerciali. Il viaggio dei buyer in Trentino è stata anche l'occasione per presentare il nostro territorio e la tipicità delle produzioni, anche con il prezioso contributo di Palazzo Roccabruna e della Camera di Commercio I.A.A. di Trento.

**4.8 Accompagnamento all'estero**

**Descrizione:**

Le attività di accompagnamento all'estero prevedono sia la realizzazione di missioni esplorative, quindi per gruppi di aziende, sia il supporto alla partecipazione a fiere internazionali attraverso l'individuazione di eventi ad alto potenziale di sviluppo di nuovi mercati per le imprese interessate. L'intento di tali azioni è quello di far incontrare,

conoscere e presentare aziende e prodotti trentini all'estero, facendo scoprire di persona agli imprenditori le potenzialità dei nuovi mercati.

**Azioni:**

- Organizzazione di missioni istituzionali ed economiche, settoriali e multisettoriali.
- Verifiche di pre-fattibilità delle missioni fatte singolarmente per ciascuna azienda interessata.
- Preparazione agenda di appuntamenti attraverso i nostri partner operativi nel paese di riferimento (camere di commercio italiane all'estero, ICE..).
- Accompagnamento delle aziende selezionate in viaggi istituzionali e di affari per allacciare contatti in nuovi Paesi.
- Selezione di eventi e/o manifestazioni fieristiche al alto potenziale, valutazione, supporto organizzativo, eventuale accompagnamento.

**Risultati:**

- Partecipazione alla fiera Stonexpo Marmomacc Americas Tise West, Las Vegas, USA
- Partecipazione alla fiera My Plant&Garden, Milano
- Partecipazione al Salone del Turismo Rurale, Verona
- Organizzazione di una missione istituzionale ed economica in Cina-Sichuan.
- Scouting alla fiera Biofach
- Scouting alla fiera Tuttofood
- Incoming di operatori interessati alla conoscenza della tecnologia X-LAM dalla British Columbia, Canada
- Missione commerciale in Svizzera per aziende del settore alimentare, Ginevra, Zurigo
- Partecipazione alla Chicago Architecture Biennial 2015, USA

**STONEXPO MARMOMACC AMERICAS TISE WEST** (Las Vegas, 20-23 gennaio 2015).

<b>FIERE – Tise West Las Vegas</b>	
<b>Aziende trentine partecipanti</b>	1

La fiera ha visto la partecipazione istituzionale di Trentino Sviluppo per la promozione del porfido e della pietra trentina insieme all'accompagnamento di una azienda, la Porfido Trentino S.r.l.. La manifestazione rappresenta l'appuntamento più importante per la promozione e commercializzazione della pietra negli USA e Trentino Sviluppo vi ha preso parte in collaborazione con l'Ente Fiera Verona dando così seguito alle attività promozionali già concordate dal Distretto del Porfido e della Pietra Trentina negli anni passati. Nell'ambito della promozione si è svolto un seminario a cui hanno partecipato circa 40 architetti americani tenuto da Vincent Marazita.

<b>FIERE – (My Plant&amp;Garden + Salone del Turismo Rurale)</b>	
<b>Aziende trentine partecipanti</b>	22
<b>Istituzioni trentine partecipanti (Associazione degli Agriturismi Trentini)</b>	1

**MY PLANT & GARDEN** (Milano, 25-27 febbraio 2015) – Partecipazione istituzionale di supporto ad E.S.Po. alla fiera dedicata al settore floro-vivaistico. Il personale di Trentino Sviluppo si è occupato dell'organizzazione logistica dell'evento e della promozione delle opportunità per Distretto del Porfido e della pietra trentina.

**SALONE DEL TURISMO RURALE** (Verona, 5-8 ottobre 2015)

Partecipazione istituzionale di Trentino Sviluppo S.p.a. a questo evento dedicato al turismo rurale. Il personale di Trentino Sviluppo si è occupato dell'organizzazione logistica dell'evento e della promozione delle opportunità per Distretto del Porfido e della pietra trentina.

**Missione economica ed istituzionale in Cina**

<b>MISSIONE CINA</b>	
<b>Studi prefattibilità</b>	14
<b>Istituzioni trentine partecipanti</b>	3
<b>Aziende partecipanti</b>	11
<b>Incontri business-to-business</b>	150

Si è svolta dal 31 gennaio al 5 febbraio 2015 la missione di scouting in Cina, organizzata da Trentino Sviluppo in collaborazione con PAT, Confindustria e Trentino Export nella città di Chengdu, capitale della provincia dello Sichuan.

La missione è stata caratterizzata da una serie di incontri istituzionali e commerciali. La prima giornata di lavoro ha visto la presentazione della delegazione commerciale agli esponenti del Dipartimento Regionale per il Commercio a cui ha fatto seguito la presentazione ai delegati della camera di commercio dello Sichuan. Le aziende trentine hanno avuto la possibilità di presentarsi alla camera di commercio locale. Sono seguite delle visite ai diversi poli tecnologici, commerciali e produttivi della regione. Durante il secondo e terzo giorno di permanenza, si sono svolti gli incontri b2b con le aziende locali a cui hanno fatto seguito, per alcune aziende, degli ulteriori approfondimenti presso le sedi aziendali cinesi.

**BIOFACH, Norimberga 11-14 febbraio 2015**

La visita alla fiera Biofach aveva l'obiettivo di analizzare il settore biologico nel mondo, capire i trend di mercato e capire il funzionamento della certificazione mediante l'incontro con gli enti certificatori. Si sono poi incontrate le 3 aziende presenti in fiera (Bauer, LM di Lucia Maria Melchiori e Pastificio Felicetti) per capire le loro opinioni della fiera, l'andamento e l'opportunità di organizzare una presenza trentina più strutturata, sicuramente benvenuta.

**TUTTOFOOD, Milano 3-5 maggio 2015**

La visita a Tuttofood aveva l'obiettivo di conoscere la fiera e capire dalle aziende trentine espositrici gli interessi verso i mercati esteri e le possibilità di coinvolgimento nei nostri progetti. È stata anche valutata la possibilità di una presenza trentina più strutturata che sarà discussa con l'ente fiera in vista della prossima edizione. Le aziende partecipanti, circa una ventina, hanno condiviso che la fiera è un punto di incontro

soprattutto con i buyer internazionali e hanno confermato gli Stati Uniti, il Regno Unito, la Germania, la Cina e gli Emirati Arabi come mercati di interesse prioritario. In quest'occasione è stato anche possibile incontrare il responsabile del negozio Eataly a New York con cui si è ipotizzato un progetto promozionale-commerciale a New York per imprese trentine da strutturare nel prossimo periodo qualora ci siano i presupposti.

#### **MAY SERIES DESIGN, Londra 18 – 20 Maggio 2015**

La visita alla May Series Design, una delle fiere di riferimento per il design del mondo anglosassone, ha avuto la finalità di testare se l'evento commerciale fosse indicato ad essere inserito nella programmazione 2016 e promosso presso le nostre aziende dell'interior design.

#### **CLERKENWELL DESIGN WEEK, Londra 19 – 23 Maggio 2015**

Evento che si svolge contemporaneamente alla fiera May Series Design, coinvolge un intero quartiere di Londra utilizzando gli spazi commerciali e pubblici. Si è voluto prendere visione anche di questa opportunità al fine di avere un'ampia panoramica sugli eventi da poter promuovere presso le aziende trentine.

#### **Incoming British Columbia, Canada – 30 novembre 2015**

<b>INCOMING BRITISH COLUMBIA</b>	
<b>Istituzioni trentine partecipanti</b>	4
<b>Aziende trentine partecipanti</b>	3
<b>Operatori canadesi</b>	10

Si è svolto lo scorso 30 novembre l'incoming di una delegazione proveniente dalla regione canadese del British Columbia. La visita, che ha visto il coinvolgimento di aziende trentine del settore lavorazione case in legno, ma anche di istituzioni quali l'Università di Trento, Ivalsa, ITEA e la Provincia Autonoma di Trento, vorrebbe essere propedeutica ad una missione commerciale in quella regione da parte delle nostre aziende da attivarsi nel 2016. L'attività svolta dall'ufficio internazionalizzazione di Trentino Sviluppo ha riguardato l'organizzazione logistica della giornata, l'accompagnamento dei delegati presso i vari cantieri dove è stato possibile vedere l'applicazione delle tecnologie di lavorazione dei pannelli in legno nonché presso le singole aziende trentine coinvolte.

Si segnala inoltre come lo staff di Trentino Sviluppo abbia preso parte nel marzo 2015 ad una serie di incontri con aziende ed istituzioni locali sempre sulla tematica della lavorazione dei pannelli X-Lam e Cross Lam culminati poi nell'incontro con Sylvain Labbé, direttore del Quebec Wood Export Bureau.

#### **CHICAGO ARCHITECTURE BIENNAL 2015 – 2 – 20 ottobre 2015**

<b>CHICAGO ARCHITECTURE BIENNAL 2015</b>	
<b>Aziende trentine partecipanti</b>	1

Il Workshop all'interno della biennale è stato organizzato e coordinato da ICE in collaborazione con Confindustria Marmomacchine, ed è stato promosso da Trentino

Sviluppo presso le aziende della pietra trentina con l'obiettivo di consentire a queste ultime di partecipare ad un evento della massima risonanza dove si sono incontrati i top designer degli studi di architettura internazionali. Una giornata è stata dedicata interamente dedicata agli incontri b2b svolti sulla base un'agenda predefinita in relazione al profilo aziendale. L'evento è stato molto apprezzato da parte dell'azienda che vi ha preso parte.

**Missione commerciale in Svizzera per aziende del settore alimentare** (Ginevra e Zurigo, 19-21 ottobre 2015)

<b>MISSIONE ALIMENTARE IN SVIZZERA</b>	
<b>Aziende trentine partecipanti</b>	8
<b>Aziende svizzere partecipanti</b>	12
<b>Incontri b2b totali</b>	42

A seguito del seminario di presentazione delle opportunità per il settore alimentare in Svizzera è stata organizzata una missione commerciale con incontri b2b per aziende trentine del settore in Svizzera. Gli incontri hanno coinvolto 8 aziende trentine e 12 svizzere per un totale di 42 incontri commerciali che si sono svolti tra Zurigo e Ginevra in ottobre. Le aziende trentine hanno anche visitato alcune catene distributive e hanno toccato con mano le potenzialità del mercato svizzero. Azioni di follow up sono previste per il 2016.

#### **Evento promozionale a BERLINO**

È stata valutata l'opportunità di organizzare un evento promozionale del Trentino a Berlino in collaborazione con Trentino Marketing che presentasse la stagione turistica invernale e contestualmente le opportunità di business in chiave di attrazione imprese con un focus sul Polo Meccatronica. L'evento è stato sospeso e sarà ripensato nel 2016 perché Berlino non è stata considerata la piazza migliore per un evento incentrato sul settore della meccatronica.

#### **Incontro con la Camera di Commercio Italo-Moldava**

È stata discussa con il Presidente della Camera di Commercio Italo-Moldava e la sua delegata per il Piemonte, in visita a Trento, la possibilità di organizzare un evento congiunto per presentare le opportunità del mercato moldavo, far incontrare le rispettive istituzioni locali e organizzare contestualmente un incoming di operatori commerciali con cui organizzare incontri b2b per le imprese trentine. L'evento non è andato a buon fine perché non si sono trovate le aziende moldave interessate al viaggio d'affari.

#### **Incontro con la Camera di Commercio Italiana per il Regno Unito**

Durante il secondo semestre del 2015 si sono allacciati rapporti di collaborazione con la Camera di Commercio Italiana a Londra al fine di organizzare una presentazione delle opportunità commerciali rivolte alle aziende trentine che intendano approcciare il mercato inglese. Gli incontri mirati ai settori meccanica, alimentare e interior design con esperti dei vari settori si attueranno il prossimo 27 gennaio 2016.

#### **Incontro con la Camera di Commercio Italiana per l'Australia**

In occasione della riunione nazionale delle Camere di Commercio Italiane all'estero, si è incontrato il Segretario Generale della Camera di Commercio ed Industria in Australia (sede di Melbourne) al fine di comprendere le possibilità di collaborazione con alcune aziende trentine che hanno espresso la volontà di aprirsi a questo mercato così lontano.

## ***ASSE 5: ATTRAZIONE INVESTIMENTI (IDE)***

L'asse strategico "Attrazione aziende" ricomprende cinque macroattività principali:

- 5.1 FDI intelligence
- 5.2 Strumenti di supporto
- 5.3 Promozione multicanale
- 5.4. Accoglienza aziende
- 5.5 Trentino film commission

L'attrazione investimenti dall'inizio 2015 ad oggi ha visto la realizzazione di:

- 101 interventi di lead generation, cioè di generazione di contatti con aziende già sensibili ed interessate ad un insediamento in Trentino,
- 8 projects – progetti di insediamento di aziende extratrentine di potenziale successo –
- 15 interventi di investor development – nuovi progetti di sviluppo di aziende già insediate che prevedano la ulteriore definizione di azioni di crescita che comportino sviluppo industriale, crescita degli addetti, creazione o ampliamento della rete di fornitori locali e conseguente sviluppo di un circolo virtuoso che si concretizzi in un consolidamento della presenza dell'azienda già insediata.

L'attività di attrazione si è concentrata su poche risorse interne dedicate, anche idealmente estendibile anche ad altre risorse di altre aree più o meno direttamente coinvolte con l'attività di attrazione, quali l'area insediamenti, l'area immobiliare, l'area bic e nuove imprese e l'area servizi alle imprese.

### **5.1 FDI intelligence**

Nel corso del 2015 l'azione esplorativa – di intelligence – ha consentito la definizione del target, la definizione puntuale delle azioni da svolgere, il confronto con altre realtà similari ma soprattutto la costruzione di una rete di relazioni affiancata ad una metodologia esplorativa e di analisi che sempre più dovrà essere supportata, così come le attività legate all'internazionalizzazione, da canali informativi quali banche dati e puntuali azioni di benchmark. A tal fine nel corso del 2015 è stato affidato l'incarico a Reprint per costruire una base dati con specificità territoriale sul tema del FDI volta che nel 2016 dovrà esser implementata e soprattutto costantemente utilizzata per monitorare i punti di forza e di debolezza territoriali e conseguentemente suggerire interventi – o laddove sia possibile metterne in campo direttamente – per ampliare gli effetti positivi e attenuare quelli negativi (es. lungaggini burocratiche negli iter amministrativi di disamina dei progetti di ricerca o nella concessione di permessi ...).

Nel 2015 le azioni sono così riassunte:

<b>Azienda</b>	<b>Oggetto</b>
Toscana Promozione	confronto su progetto Investintuscany e scambio opinioni su società che si occupano di Lead generation
ACSAN EUROPEAN INVESTMENT CONSULTING	Incontro per lead generation e consulenza in ambito FDI -
Axteria	Incontro con Axteria per presentazione report su IDE e banchmark con altre

TRENTINO SVILUPPO SPA  
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20,21 E 24 L.P. 6/1999  
 PERIODO 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

	Agenzie di Promozione
Camera di Commercio Italo-tedesca di Monaco-Stoccarda	Condivisione di strategie di supporto all'attrazione di imprese tedesche in Trentino
ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane Regione Marche	Incontro a MIPIM 2015 - Cannes scambio buone pratiche
Coie, Kujawsko-Pomorskie Region	Incontro con FDI Expert
Financial Times Intelligence	Partecipazione evento fDi Intelligence in occasione di MIPIM e contatti per possibili attività FDI
Switzerland Global Enterprise – Swiss Circle	Confronto su progetto Real Estate – Top Projects Online
Camera di commercio italiana per la Germania di Berlino Oxford Intelligence Ltd	contatti per organizzazione evento FDI Incontro
Agenzia di Sviluppo del Tirolo	Incontro
Camera di Commercio italo-svizzera	Condivisione di progetti relativi all'attrazione investimenti dalla Svizzera
Comune Quarto d'Altino	Confronto su attività e presentazione progetto kaizen per snellimento pratiche burocratiche per aziende interessate ad insediarsi in loco
De International Italia Srl	Condivisione di strategie di supporto all'internazionalizzazione per imprese trentine con particolare riferimento al mercato tedesco
EOS - nuova società unica Sudtirolo	Incontro con nuova società unica Sudtirolo per confronto vario su servizi
GDP Global Development	Incontro e confronto
Invest in Catalonia/ Acció – Generalitat de Catalunya	Incontro e confronto
Scottish Enterprise	Incontro e confronto
Wirtschaftsagentur Wien	Incontro e confronto
Financial Times	Incontro fDi Intelligence presso PaT
Invest in Lombardy	Incontro e confronto
Business France	Incontro per scambio informazioni su servizi di attrazione e internazionalizzazione
Camera di Commercio Italiana per il Midwest	Condivisione opportunità di collaborazione nell'attività di attrazione di imprese americane in Trentino
Sviluppumbria	scambio buone pratiche
Invest Podravje Slovenia	Incontro

Dachauer Land	Incontro
Ufficio di supporto per l'attrazione degli investimenti esteri di ICE	Incontro

## **5.2 Strumenti di supporto**

Per quanto riguarda gli strumenti, nel 2015 è stato predisposto il primo Manuale dell'Investitore che si è dimostrato fin da subito un utile strumento di promozione per le potenziali clienti. Proprio per la sua utilità nel corso dell'anno prossimo dovrà comunque essere costantemente aggiornato. A tal fine – dato che lo strumento è per ora in forma documentale – si provvederà a definire le modalità di utilizzo più efficienti anche attraverso la realizzazione di applicazioni web o per smartphone/table, nonché anche le modalità con cui rendere l'aggiornamento del manuale semplice, tempestivo ed efficace. L'attività ha previsto la raccolta di tutto il materiale relativo ai punti rilevanti per l'attrazione territoriale, il confronto con vari soggetti presso la PaT, Apiae, Agenzia del Lavoro, Ispat, ed i vari uffici anche all'interno di TS che potessero fornire dettagli ed aggiornamenti rispetto alle tematiche trattate. È stato predisposto il testo del manuale, né è stata curata l'impostazione grafica ed è stata avviata anche l'edizione in inglese.

Nel 2015 è stato realizzato per MIPIM 2015 il book immobiliare, in collaborazione con Patrimonio del Trentino, un documento professionale composta da una parte promozionale sul sistema trentino in generale, ed una di dettaglio con schede relative a proposte immobiliari locali sia pubbliche sia private. Il book, aggiornato in occasione di Exporeal di Monaco, si è rivelato uno strumento molto utile tanto da deciderne il continuo aggiornamento per scopi promozionali presso fiere ed eventi internazionali, in attesa che sia disponibile il database immobiliare georeferenziato.

Il lavoro ha previsto la predisposizione della documentazione relativa alla parte istituzionale ed il supporto alla realizzazione delle schede informative reattive agli immobili, nonché alla promozione dello strumento stesso in varie occasioni istituzionali (Exporeal, Mipim, Fiera di Bergamo, incontri con associazioni di categoria).

E' stata realizzata la nuova Brochure "6 motivi per fare impresa", che rappresenta una summa dei principali motivi per cui un'azienda dovrebbe insediarsi in Trentino. Sono stati predisposti i testi ed è stato curato il coordinamento dell'impostazione grafica.

Nell'autunno si è avviato un processo di analisi nei confronti dei siti di altre regioni legati all'attrazione verso quelle località. Ne emersa l'esigenza di progettare dal punto di vista strategico la comunicazione legata all'attrazione, individuando dei target specifici che possano diventare archetipi su cui costruire pacchetti di comunicazione ben determinati. È stato quindi individuato un partner in ambito consulenziale che potesse affiancare TS in attesa che venga anche definito il passaggio di gestione di [www.investintrentino.it](http://www.investintrentino.it), è stato incardinato sull'ufficio attrazione il coordinamento dell'operazione e sono stati avviati i primi momenti di confronto. Il progetto vedrà la sua concretizzazione nei primi mesi del 2016.

### **Azioni**

- Costituzione di una rete di fonti informative per l'aggiornamento del Manuale dell'investitore e redazione della prima versione del Manuale Investitore
- Definizione dei dati di interesse per il database immobiliare

- Realizzazione ed aggiornamento del book immobiliare Working Trentino (finalizzato ad eventi promozionali e fiere)

#### **Risultati**

- Manuale dell'investitore in lingua italiana e traduzione in lingua
- Book immobiliare Working Trentino

#### **5.3 Promozione multicanale**

Per quanto riguarda la promozione multicanale, nel corso del 2015 l'Ufficio Attrazione ha seguito l'aggiornamento e la traduzione del sito di Trentino Sviluppo in lingua inglese [www.trentinosviluppo.it](http://www.trentinosviluppo.it). Sono inoltre state segnalate notizie ed eventi tramite newsletter e social network.

Infine, sono state poste le basi per la progettazione e la realizzazione nel corso del 2016 di un sito web dedicato all'attività di attrazione che possa fungere da prima informazione mirata su specifici target di riferimento in modo da rendere efficace la comunicazione su questo tema riducendo la dispersione di energie di aggiornamento sugli attuali quattro siti ([www.progettomanifattura.it](http://www.progettomanifattura.it), [www.polomeccatronica.it](http://www.polomeccatronica.it), [www.trentinosviluppo.it](http://www.trentinosviluppo.it), [www.investintrentino.it](http://www.investintrentino.it)), e rendendo funzionale e pratica la ricerca di informazioni per tutti i soggetti interessati ad insediarsi in Trentino.

E' stata avviata la presenza in partnership con soggetti key client (es. BMR, FLY...) presso fiere internazionali di settore nonché la presenza in fiere interazionali di real estate per ampliare le relazioni internazionali sul tema attrazione (es. MIPIM, Exporeal). MIPIM 2015 – organizzazione e partecipazione alla fiera di Cannes nel marzo 2015 in collaborazione con Patrimonio del Trentino e PaT. In tale contesto sono stati realizzati 15 incontri business to business organizzati in collaborazione con Acsan. Inoltre sono stati creati numerosi contatti presso lo stand.

Exporeal 2015 – organizzazione e partecipazione alla fiera di Monaco nell'ottobre 2015 in collaborazione con Patrimonio del Trentino e PaT. In tale contesto sono stati creati complessivamente 53 contatti in incontri business to business, visite presso lo stand e incontri presso stand di interesse.

Nel corso del 2015 è stata valutata l'opportunità di promuovere il Trentino come terra di attrazione per aziende del settore meccatronica in Germania. La progettazione ha visto il coinvolgimento dello staff di lingua tedesca della BMR di Rovereto, nonché il coinvolgimento di Trentino Marketing per una promozione territoriale a 360 gradi. L'evento non ha poi avuto luogo in quanto la piazza prescelta – Berlino – dopo una serie di attente valutazioni che hanno visto il coinvolgimento anche di attori tedeschi qualificati, non è stata ritenuta idonea per quel tipo di promozione. È in corso una nuova ricerca su regioni che abbiano un tessuto produttivo ed una platea maggiormente interessata all'offerta trentina.

#### **Azioni**

- Predisposizione di materiale promozionale dedicato per gli eventi
- Organizzazione e partecipazione MIPIM 2015
- Organizzazione e partecipazione Exporeal 2015
- Impostazione del modello di comarketing con le key client per la presenza all'estero

- Creazione di partnership con associazioni di categoria e soggetti di veicolo promozionale (es. studi di consulenza)
- Realizzazione brochure “6 motivi per fare impresa”

#### **Risultati**

- Aggiornamento sito TS inglese
- Partecipazione fiere immobiliari internazionali MIPIM e Exporeal
- Presenza a una fiera internazionale in partnership con i key client per la promozione del Trentino come luogo per investire, Hannovermesse (con Bonfiglioli).

#### **5.4 Accoglienza aziende**

L'Ufficio Attrazione si pone come referente unico e project manager per i progetti di insediamento di nuovi progetti aziendali in Trentino con le attività di seguito sintetizzate:

1. **Accompagnamento amministrativo:** accompagnamento nella realizzazione del progetto di insediamento nell'iter amministrativo rispetto alle esigenze aziendali; individuazione delle esigenze in termini amministrativi (permessi, autorizzazioni, documentazione da presentare ...); supporto al contatto e alle relazioni con enti ed istituzioni locali; Monitoraggio in itinere; fluidificazione del processo in corso d'opera.
2. **Spazi:** Individuazione delle aree più adatte agli scopi aziendali e alle necessità logistiche (dimensioni, vicinanza a caselli autostradali, accessibilità per messi particolari, potenza necessaria per strumentazioni ad hoc, vicinanza ad enti di ricerca o imprese partner...), selezione dell'immobile; supporto ai sopralluoghi e all'individuazione di ulteriori esigenze tecniche.
3. **Risorse umane:** Supporto all'individuazione delle risorse necessarie attraverso l'attivazione dei canali diretti di Trentino Sviluppo e della rete di relazioni sia locali (CFP, ITI, Università ...) sia extratrentino; valutazione delle opportunità legate alle assunzioni di ricercatori, attivazione Agenzia del Lavoro per individuazione professionalità tecniche.
4. **Strumenti economico-finanziari:** supporto all'accesso agli strumenti economici e finanziari specifici per il progetto di insediamento; panoramica sugli strumenti esistenti ed individuazione di quelli più adatti a supportare il progetto di insediamento; costruzione del portafoglio strumenti tagliato su misura dell'azienda; eventuale accompagnamento presso soggetti istituzionali.
5. **Ricerca e competenze tecnico-scientifiche:** supporto allo sviluppo di nuovi progetti di espansione collegati ad attività in ricerca e sviluppo tecnologico che comportino la nascita di nuovi posti di lavoro; individuazione delle competenze di interesse specifico sul territorio; accompagnamento presso enti di ricerca; supporto alla costruzione di progetti di partnership tecnologica sia con enti di ricerca sia con aziende; ricerca di competenze tecnico-scientifiche tramite attivazione del network nazionale ed internazionale di TS; monitoraggio.
6. **Consolidamento e supply chain:** supporto alla costruzione di partnership con altre aziende locali o neo-insediate su tematiche tecnologiche; supporto alla costruzione di partnership con aziende trentine finalizzata all'ampliamento della supply chain sul territorio, attraverso la selezione di fornitori; definizione specifiche tecniche

individuazione di un parco di potenziali aziende con le caratteristiche richieste in base a tipologie di lavorazioni, dotazione di macchinari, prodotti e/o servizi realizzati, competenze tecniche, professionalità, struttura organizzativa dell'azienda e solidità economica; supporto nella selezione laddove necessario organizzando gli incontri e follow up.

7. Supporto al networking: definizione della tipologia di partnership richiesta, individuazione del profilo dei partner con cui si vuole entrare in contatto, costruzione delle partnership.

8. Supporto all'internazionalizzazione: inserimento nei programmi di internazionalizzazione di Trentino Sviluppo.

Ogni azione di accoglienza prevede uno o più punti diversamente declinati a seconda delle esigenze specifiche dell'azienda che si vuole insediare in Trentino.

Dal punto di vista del processo, questo è diviso in due fasi: la lead generation va dal momento di primo contatto fino alla fase di definizione della proposta (value proposition), la seconda fase si esplica in project, dando l'avvio a tutti i servizi che saranno stati inseriti nella value proposition, se si tratta di aziende nuove, in investor development se si tratta di aziende già insediate in Trentino che intendono ampliare o avviare nuovi progetti di investimento.

#### Azioni

Realizzazione di attività di lead generation attraverso i contatti derivati dalle attività previste ai punti 5.1 e 5.3.

Realizzazione delle azioni di accoglienza in base alle attività di lead generation.

Impostazione attività di *after care* finalizzata alla realizzazione di partnership con fornitori locali.

Impostazione *after care* rispetto alle risorse umane con costruzione di un network «lavoro» con Agenzia del lavoro, scuole professionali, UNiTn, enti di ricerca finalizzato a fornire supporto tempestivo nell'ambito della ricerca di personale.

#### Risultati

- Realizzazione di 101 lead
- Realizzazione di 23 tra *project* e *investor development*

Di seguito alcuni dei progetti più rilevanti seguiti dall'Ufficio Attrazione

<b>Almawave, gruppo Al maviva</b>	<b>6000 addetti. Supporto alla predisposizione del progetto di ricerca da 12 Meuro per circa 50 addetti (tra ricercatori e personale), accompagnamento presso le istituzioni, istituti di credito e enti di ricerca</b>
<b>BMR</b>	Supporto alla predisposizione ed il nuovo progetto di ampliamento che comporta il raddoppio dei dipendenti e del fatturato nel primo anno della nuova fase fino al raggiungimento a regime di 100 addetti e l'individuazione di Rovereto come sede nuova BU Mechatronics. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Supporto all'ampliamento del parco fornitori che da una rosa iniziale di 23 potenziali fornitori ha portato all'individuazione di almeno 3 nuovi partner. Primo incontro con <i>l'azienda cliente</i> per la definizione delle specifiche</li> <li>2. Mappatura dei potenziali partner ed impostazione della prima bozza di elenchi aziendali da verificare</li> <li>3. Affinamento e selezione interna delle aziende individuate (verifica della</li> </ol>

	<p>solidità economica e dell'effettiva attività svolta)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Primo feedback con <i>l'azienda cliente</i> per affinamento specifiche oggetto della potenziale partnership</li> <li>5. Ricerca delle informazioni aggiuntive in base alle specifiche indicate dal cliente (parco macchine, linguaggi informatici utilizzati...)</li> <li>6. Presentazione della mappatura definitiva alla <i>azienda cliente</i> e feedback finalizzato alla selezione finale</li> <li>7. Organizzazione degli incontri tra <i>l'azienda cliente</i> e i potenziali <i>partner</i> selezionati,</li> <li>8. Monitoraggio degli incontri</li> <li>9. Follow up immediato per verificare gli esiti degli incontri sia dal punto di vista dell'<i>azienda cliente</i>, sia dal punto di vista dei <i>partner</i> presentati,</li> <li>10. Follow up finale per verificare i risultati degli incontri in termini di eventuali accordi di collaborazione o fornitura.</li> </ol> <p>Supporto all'individuazione del personale da assumere (sia operai, sia impiegati, sia tecnici) attraverso la creazione di una rete di relazioni con Università, agenzia del lavoro e scuole professionali.</p> <p>Supporto alla risoluzione di problematiche legate al progetto di ricerca e delineamento nuovo progetto.</p> <p>Individuazione di ambiti di comakership (partecipazione ad eventi come testimonial, fiere, traferimento tecnologico verso aziende locali...)</p>
<p><b>Berbrand</b></p>	<p>Supporto all'insediamento in Trentino di Aor s.r.l. detentrica del marchio e dei brevetti che si riferiscono a Superlativa, un microfilm in madreperla per il settore lusso che ha diversi tipi di applicazione in diversi settori, da automotive, marino e aviazione, ad architettura e design, fino a fashion e gioielleria.          + 10 addetti</p> <p>Interessamento ad insediarsi in Trentino dell'azienda bresciana BerBrand, che l'Ufficio Attrazione sta accompagnando da settembre nella conoscenza del sistema.</p> <p>A BerBrand fanno capo tre aziende:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) BerBrand la capogruppo - <a href="http://www.berbrand.com">http://www.berbrand.com</a></li> <li>b) Aor spin off di successo che ha sviluppato un prodotto che gode di numerosi brevetti e riconoscimenti - <a href="http://www.superlativa.it/">http://www.superlativa.it/</a></li> <li>c) 1trueid, start up che ha già suscitato l'interesse di importanti multinazionali operanti in ambito informatico - <a href="http://www.1trueid.com/">http://www.1trueid.com/</a></li> </ol> <p>L'imprenditore Emanuele Bertoli è interessato a valutare l'insediamento in Trentino di Aor s.r.l. detentrica del marchio e dei brevetti che si riferiscono a Superlativa, un microfilm in madreperla per il settore lusso che ha diversi tipi di applicazione in diversi settori, da automotive, marino e aviazione, ad architettura e design, fino a fashion e gioielleria.</p> <p>Lo sviluppo aziendale maggiore è in Innovazione, ricerca e Design, vedi <a href="http://www.superlativa.it/factsheet/">http://www.superlativa.it/factsheet/</a>, ragion per cui l'imprenditore ha messo gli occhi sul Trentino.</p> <p>L'idea aziendale consiste nel realizzare in Trentino, in zona ben visibile, un immobile molto "riconoscibile" per farne la sede Istituzionale, che prevede show room, spazi uffici e flagship store.</p> <p>Obiettivo è quello di essere riconosciuti come una delle migliori sedi di lavoro in Italia e in Europa quindi una sede Leed Platinum, Best Workplace, ecc.</p> <p>Si parla di circa 1000 mq calpestabili. L'investimento previsto è superiore ai 2,5 mln. di Euro.</p>

	<p>L'azienda ha presentato anche un primo business plan che, sulla base delle informazioni da noi ricevute, procederà ad adeguare prossimamente. Prevede uno sviluppo di 20-30 addetti a regime sui 1000 metri indicativi di spazi produttivi.</p>
<b>Cinetix</b>	<p>10 Meuro, 90 fra ingegneri e tecnici R&amp;D di cui 11 nuovi in Trentino                  Progetto di ricerca da 1,5 Meuro, in previsione altri 3 progetti                  L'azienda è stata supportata nel processo di nuovo insediamento, nell'individuazione delle linee del progetto di ricerca e nelle soluzioni delle diverse criticità legate alla complessità del progetto stesso sia dal punto di vista tecnico sia dal punto di vista economico-organizzativo</p>
<b>Autifony</b>	<p>L'azienda Autofony Therapeutics (<a href="http://www.autifonytherapeutics.com/">http://www.autifonytherapeutics.com/</a>) è una biotech farmaceutica derivante da uno spin out di GlaxoSmithKline che fa ricerca all'avanguardia nel settore. Fondata nel 2011, ha una sede presso l'Imperial College di Londra e una a Verona e conta oggi 15 persone.</p> <p>Si occupa di ricerca di nuovi trattamenti di patologie che riguardano i disturbi dell'udito (sia legati a problemi di perdita di udito dovuta all'età sia legati alla presenza di acufeni), ma più in generale di ricerca riguardante disturbi del sistema nervoso centrale (es. schizofrenia). Attualmente ha tre molecole brevettate e sta conducendo una fase II di test clinici per il trattamento degli acufeni in UK e una fase II di test clinici per il trattamento della perdita dell'udito legata all'età negli Stati Uniti. Inoltre ha altre molecole in fase di studio pre-clinico.</p> <p>L'azienda, il cui 10% di equity è posseduto da Glaxo, è finanziata privatamente da investitori ed ha ricevuto fondi tramite TSB grant inglesi, raccogliendo finanziamenti per 24 milioni £ per la prima fase di ricerca. Inoltre, collabora strettamente con diverse università ed istituti accademici nel mondo come: Univesity College London's Era Institute, Yale University, Massachussets Eye and Ear Infirmary</p> <p>L'Ufficio Attrazione sta seguendo l'azienda dal mese di giugno per supportarla nell'avvio di una nuova sede in Trentino che possa permetterle di espandere il numero di ricercatori con circa 10 ulteriori addetti.</p> <p>Si è partiti con un'analisi delle esigenze della biotech e delle opportunità offerte dal territorio. Per la propria ricerca, Autofony ha necessità di collaborare con strutture dotate di stabulario, come CIBIO o CIMeC e necessita di uno spazio di circa 300 mq comprensivi di uffici e laboratori. I laboratori, uno di chimica sintetica e uno di biologia, dovrebbero essere equipaggiati con cappe chimiche aspiranti munite di servizi. Il centro di eccellenza CIBIO ed i suoi ricercatori hanno molti punti di interesse comune con l'azienda e sono state valutate anche notevoli opportunità di collaborazione con enti come CIMeC e CNCS-IIT. Inoltre, l'azienda utilizza alcuni macchinari specifici come l'NMR, Risonanza Magnetica Nucleare, presente nella facoltà di Fisica a Povo, che sarebbe interesse dell'Università sfruttare maggiormente.</p> <p>Pertanto, dopo una serie di incontri preliminari con gli interlocutori locali per capire le possibilità di connessione e collaborazione, sono stati organizzati tra i mesi di ottobre e dicembre incontri di presentazione con CIBIO, CIMeC, CNCS-IIT, Università di Trento.</p> <p>Si è inoltre instaurato un dialogo con enti di ricerca, università, aziende e stakeholder locali per far partire il progetto di realizzare un mini-incubatore biotech in prossimità dei laboratori dell'Università a Povo.</p>
<b>Maind</b>	<p>Supporto alla costituzione e insediamento di una nuova società di imprenditori lombardi che ha rilevato è rilanciato un'attività locale nel campo dei portoni industriali recuperando anche parte della forza lavoro già esistente.</p>

<b>Easydial</b>	<p>EASY DIAL                      Nuova costituzione, apparecchio per dialisi autoassistita                      Avvio produzione gennaio 2017                      80 potenziali nuovi addetti (fino a 250)                      Circa 2500 mq</p> <p>EasyDial (<a href="http://www.easydialhdfs.com">www.easydialhdfs.com</a>), azienda nata nel 2013 a Laguna Hills, CA negli Stati Uniti, ha depositato 22 brevetti per la realizzazione di una macchina portatile per dialisi, un prodotto che rappresenta un'innovazione radicale nel settore rispetto a quanto attualmente sul mercato, offrendo un'alternativa sicura, veloce, efficiente e facile ai pazienti dializzati. Con 9 kg di peso, un costo di esercizio pari ad un terzo di altri macchinari per la dialisi, l'utilizzo di solo 3 litri d'acqua per trattamento ed un'efficienza dell'85%, propone ai pazienti malati di dialisi l'opportunità di trattamenti molto più veloci ed efficaci. Il progetto ha già trovato investitori negli Stati Uniti ed in Svizzera.</p> <p>Già in fase di test negli Stati Uniti per l'approvazione della FDA (Food and Drug Administration), sta per partire anche la sperimentazione in Italia nelle divisioni di nefrologia dell'Ospedale universitario di Genova e nell'Ospedale S. Chiara di Trento. È previsto un percorso per l'ottenimento della certificazione CE.</p> <p>Il piano di sviluppo dell'azienda prevede di partire con una nuova unità produttiva EasyDial Europe nel primo semestre del 2017, con 50 persone iniziali per poi raggiungere le dimensioni dell'azienda americana, circa 250 persone nei due anni successivi. Tale sede dovrebbe servire il mercato europeo e quello dell'OMS. L'azienda avrà il 49% di capitale straniero ed il 51% europeo, si occuperà di produzione, distribuzione e manutenzione dei prodotti EasyDial nel campo biomedico, impiegherà ingegneri di produzione, staff per controllo qualità, assistenza ai clienti e supporto medico, oltre alle persone in produzione. Lo stabilimento dovrà avere le dimensioni minime di 3000 metri quadrati con la possibilità di espansione fino a oltre 5000 metri quadrati, dovrà essere dotato di camere bianche ed essere servito da una potenza fino a 50000 VA. Per quanto riguarda la posizione sono preferite località nei pressi di Trento o Pergine ma non è stata esclusa la possibilità di valutare anche Rovereto e Mezzolombardo.</p> <p>L'Ufficio Attrazione di Trentino Sviluppo segue l'azienda ed il suo progetto di creare la sede europea da luglio, ha accompagnato l'azienda nell'individuazione di aree di interesse e di ricerca in comune con FBK e Università e di connessioni con stakeholder locali. Sono state inoltre individuati possibili location di interesse nel territorio, sia in edifici esistenti sia in aree industriali dove costruire un nuovo stabilimento. La scelta dell'azienda si è orientata a fine 2015 per la realizzazione del progetto di investimento in Trentino, ed in particolare all'interno del Polo Meccatronica. Attualmente il progetto industriale è in fase di valutazione per l'insediamento.</p>
<b>Reply</b>	<p>Più di 600 milioni di fatturato e 4800 dipendenti, opera nel campo dei sistemi gestionali avanzati. Sta valutando una nuova collocazione legata ad un progetto di ricerca con Fbk . Trentino Sviluppo sta supportando l'azienda nella prima definizione degli spazi e della modalità di presenza in Trentino.</p>
<b>Easytech</b>	<p>Supporto all'avvio di un nuovo progetto di insediamento di una società di engineering che ha sviluppato un nuovo prodotto nel campo dell'edilizia sostenibile.</p>
<b>Dmtc</b>	<p>Avvio della definizione delle specifiche tecniche per ricerca nuovi fornitori strategici per nuovo progetto di sviluppo</p>
<b>Domo Engineering</b>	<p>116 addetti fatturato prospettico 82 Meuro                      nuovo progetto di ricerca sui polimeri 3 Meuro.</p>

	Il supporto all'azienda riguarda la predisposizione di un nuovo progetto di investimento che comprende sia un'attività di ricerca sia di miglioramento del processo produttivo nonché dell'organizzazione stessa a supporto attraverso azioni di formazione mirate.
--	---

### **5.5 Trentino film commission**

In questo asse rientra anche l'attività di sinergia con la Trentino Film Commission che si esplicita nelle azioni di creazioni di filiera e di promozione all'estero.

Di seguito altri dati sintetici:

<b>Giornate di riprese 2015</b>	<b>290</b>
<b>Giornate di lavoro professionisti locali</b>	1483

<b>domande di contributo presentate</b>	<b>50</b>
<b>domande di contributo accolte</b>	20
<b>contributi assegnati</b>	847.289,68 euro
<b>ritorno economico minimo garantito sul territorio (spesa diretta):</b>	2.410.312,03 euro
<b>indotto economico complessivo previsto</b>	3.615.468,045 euro (calcolato applicando un moltiplicatore economico di 1,5 rispetto alla spesa diretta).

Contributi per attività di formazione/partecipazione a mercati di settore - professionisti Locali

<b>domande di contributo presentate e accolte</b>	<b>27</b>
<b>contributi assegnati</b>	22.339,12 euro

Anche nel 2015, il lavoro dello staff Film Commission si è articolato in diversi ambiti. A seguire un report dell'attività che va dall'assistenza tecnico logistica alle produzioni cinematografiche, televisive, pubblicitarie e documentaristiche nazionali e internazionali, alla consulenza sul fondo audiovisivo, all'organizzazione di momenti di formazione, alla promozione e comunicazione dell'attività produttiva svolta.

Per chiarezza nella lettura dei risultati dividiamo in capitoli il riepilogo dell'attività.

#### **Supporto tecnico/logistico alle produzioni audiovisive nel corso delle riprese:**

Per ognuna delle produzioni, a prescindere dall'erogazione di contributi, l'ufficio TFC ha lavorato fornendo una serie di servizi necessari, in fase di pre-produzione, all'individuazione delle location necessarie e quindi alla scelta del Trentino come ambientazione e, in fase di riprese, al corretto e ottimale svolgimento delle giornate di lavoro della produzione.

I principali servizi sono:

- colloquio iniziale di presentazione del progetto con il produttore
- invio di materiale fotografico dal nostro database con proposte di possibili location
- organizzazione di sopralluoghi e accompagnamento di regista/scenografo
- contatti con professionisti e aziende locali da coinvolgere
- supporto nella ricerca di soluzioni per hotel, catering e noleggi attrezzature/mezzi
- contatto con Enti pubblici e forze dell'ordine coinvolti nelle riprese
- richiesta di permessi e occupazioni suolo pubblico
- assistenza e problem solving durante le riprese
- organizzazione di conferenza stampa e comunicazioni stampa.

### **Film Fund 2015**

Il lavoro dello staff TFC sul Fondo si articola nelle seguenti fasi:

- promozione del Film Fund ai Festival e Mercati di settore
- consulenza per illustrare il regolamento, supportare il produttore nella scelta della categoria per la quale fare domanda e nel reperire le informazioni utili alla compilazione della domanda.
- verifica della completezza delle domande di contributo pervenute, lettura dei documenti presentati e preparazione dei materiali di lavoro del Comitato Tecnico Scientifico

Riportiamo - a titolo esemplificativo - la documentazione che verifichiamo in preparazione ad ogni seduta del Comitato e per ogni progetto presentato, relativa ad esempio alla categoria "Produzioni cinematografiche e televisive" (una delle 5 categorie di destinatari dei fondi):

- a) 3 Moduli informativi generali, compilati, datati e firmati;
- b) il soggetto e la sceneggiatura dell'opera;
- c) curriculum del produttore, del regista, degli interpreti principali e del distributore;
- d) elenco troupe e cast, da cui risulti che: per le Produzioni cinematografiche e televisive: almeno il 20% del personale della troupe, durante il periodo di riprese in Trentino, escluse le figurazioni, sia rappresentato da maestranze tecniche e/o artistiche, nate o residenti in provincia di Trento da almeno un anno
- e) preventivo dettagliato delle spese dal quale risulti che: per le Produzioni cinematografiche e televisive: nel territorio della provincia di Trento si prevede di effettuare una spesa pari ad almeno il 150% del finanziamento richiesto, ad esclusione delle spese per il personale a tempo indeterminato e le spese di investimento;
- f) piano finanziario preventivo dell'intera iniziativa/progetto da cui risulti che l'ammontare del finanziamento richiesto non superi il 50% del costo industriale dell'opera (che comprenda tutte le spese di produzione, spese generali, producer fee, oneri finanziari) e che unitamente agli altri eventuali finanziamenti previsti non sia superiore al costo totale dell'opera;
- g) contratti e/o accordi di coproduzione, di distribuzione o di messa in onda del film, ove esistenti;
  - partecipazione alle riunioni del Comitato come esperti esterni a supporto dei lavori della commissione, senza possibilità di voto.

In concomitanza dei principali festival cinematografici hanno luogo i mercati di settore a cui TFC presenza allo scopo di promuovere la propria attività e incontrare registi e produttori. In tali occasioni il personale TFC:

- programma incontri con produttori non conosciuti per presentare i servizi offerti e il Film Fund
- programma incontri con produttori già conosciuti allo scopo di aggiornarsi sui nuovi progetti e valutarne la fattibilità in Trentino
- partecipa a momenti di formazione/aggiornamento
- partecipa a riunioni delle associazioni di cui fa parte (Italian FC, Cine regio, EUFCN)

Nel caso del Trento Film Festival, TFC organizza una sezione delle proiezioni dedicata alle produzioni locali e dei momenti formativi legati allo sviluppo del settore.

### **Opportunity tour - la RAI incontra i territori:**

Trento è stata scelta dalla RAI in rappresentanza del Nord Est. L'evento organizzato il 3 e 4 dicembre, al Muse, ha visto alternarsi 160 autori/produttori provenienti da Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino, Alto Adige e Emilia Romagna, che hanno avuto la possibilità di presentare i propri progetti ai responsabili dei 4 settori Rai: Cinema, Fiction, Cultura e Com.

Il lavoro di ufficio è stato:

- predisporre i comunicati stampa di promozione dell'iniziativa
- individuare lo spazio per ospitare l'evento
- organizzare gli spazi adattandoli alle esigenze dell'evento
- coordinare l'accomodation e i viaggi degli ospiti Rai e dei rappresentanti delle altre Film Commission partecipanti
- stipulare convenzioni speciali con Hotel per ospiti e iscritti
- organizzazione del calendario di incontri dei 4 settori

### **Formazione**

- Organizzazione e promozione del laboratorio "Scrivere seriale" in partnership con la scuola Bottega Finzioni.
- "Raccontare l'avventura", workshop per filmmakers che attraversa le fasi di scrittura, sviluppo e presentazione di un progetto di documentario
- Tavola rotonda "Nuovi modelli di distribuzione audiovisiva in ambito euroregionale ed europeo" e presentazione del volume "Drammaturgia del cinema documentario"
- Workshop "Distribuzione audiovisiva in ambito euroregionale ed europeo"
- Pomeriggio di Formazione, curata da TFC, presso l'Associazione Artigiani di Trento
- Presentazione Europa Creativa -
- Presentazione dei Bandi del MIBACT
- Corso di Formazione Italian Doc Farm
- Presentazione Tax Credit e Product Placement in collaborazione con MIBACT e ANICA

## ***ASSE 6: PROGETTI DI FILIERA***

### **6.1 Progetti di filiera.**

elle varie attività svolte dall'area Sviluppo Imprese ed Help Desk a contatto con gli imprenditori è stata costantemente svolta una sensibilizzazione verso i temi delle reti ed aggregazioni d'impresa, al fine di favorire la collaborazione delle imprese nell'ambito di distretti ed iniziative di sistema su temi quali l'ottimizzazione di processo, l'innovazione di prodotto, l'apertura di nuovi mercati. In particolare è stato dato supporto a piccoli gruppi che svolgono o possono svolgere insieme specifiche attività di filiera come elencato nei servizi individuali ed è continuata l'attività a livello distrettuale per l'ambito porfido e pietra trentina, nonché tramite i progetti di design e per i progetti di filiera elencati nei rispettivi punti del rendiconto.

### **6.2 Filiera Legno & ARCA.**

#### *LA FIERA LEGNO&EDILIZIA*

I primi mesi dell'anno sono stati dedicati alla Fiera biennale internazionale dell'edilizia in legno, giunta alla 9<sup>a</sup> edizione che si è svolta dal 19 al 22 febbraio 2015 presso la Fiera di Verona e ha visto 150 espositori di 11 Paesi (Austria, Belgio, Bielorussia, Canada, Danimarca, Germania, Irlanda, Italia, Russia, Svezia e Svizzera). Il Trentino, grazie ad ARCA, è stato protagonista con uno spazio di 2.000 degli 11.000 mq (di cui 8.000 mq dedicati agli spazi espositivi), nella zona centrale del padiglione, con 27 aziende ed enti presenti, oltre ad ARCA. Gli organizzatori hanno dichiarato 18.000 visitatori nell'arco delle 4 giornate e ARCA ha raccolto oltre 300 contatti.

#### *IL RUOLO DI ARCA*

ARCA ha stretto nel 2014 un accordo strategico con PIEMMETI che gli ha attribuito la qualifica di "Partner Tecnico", ossia l'incarico di coordinamento del programma convegnistico della manifestazione per l'edizione 2015.

Le attività svolte dallo staff ARCA sono state:

CONVEGNI:

Organizzazione e gestione di 3 convegni svolti nell'area convegni della fiera:

- Costruire con il legno: un'opportunità per il futuro – giovedì 19.02.2015 – relatori: DTTN, esperto in marketing e aziende partner ARCA
- Soluzioni e strumenti innovativi per l'edilizia 3.00: BIM + LCA + Salubrità – sabato 21.02.2015 – relatori: Università degli studi di Trento DICAM, progettisti ARCA, consulenti ARCA per LCA e salubrità.
- Vantaggi, non solo economici, di una casa in legno - le risposte alle vostre domande – domenica 22.02.2015 – relatori: membri del Comitato Tecnico ARCA

Complessivamente ci sono state circa 200 presenze.

ARCA ha partecipato inoltre come relatore al convegno di venerdì organizzato dal prof. Laner dello IUAV "Edilizia pubblica e privata di legno" che ha visto la partecipazione di 500 professionisti nell'arco dell'intera giornata.

#### *IL LEGNO IN PILLOLE:*

- 21 seminari della durata di 30 minuti tenutisi nell'Arena Incontri ARCA, all'interno dell'area Trentino, da giovedì a domenica con una media di 40-50 presenze a volta – relatori: CNR, Università, aziende Partner ARCA, membri comitati tecnici ARCA, esperti del settore, PEFC...
- 14 laboratori pratici della durata di 30 minuti tenutisi nell'Area dimostrativa ARCA, all'interno dell'area Trentino, da giovedì a domenica con il supporto della scuola CFP ENAIP di Tione di Trento, dove si sono montate finestre, connettori, camini ed eseguiti blower door test, tutto dal vivo con una media di 30-40 presenze a volta – relatori: CNR, aziende Partner ARCA, aziende con prodotti certificati ARCA, membri comitati tecnici ARCA, esperti del settore...
- 6 sessioni di Prova di tracciatura a cura della scuola CFP ENAIP di Tione di Trento presso lo stand ARCA.

Ogni giorno posa di finestra in falda sulla copertura, teli e guaine e manti di copertura presso lo stand della scuola CFP ENAIP di Tione di Trento, all'interno dell'area Trentino.

Sabato e domenica montaggio della riproduzione in scala 1:2 di una chiesetta in Blockbau risalente al 1914, realizzata dai russi ed oggi sita sul Carè Alto (TN) a 2459 metri sul livello del mare presso lo stand della scuola CFP ENAIP di Tione di Trento, all'interno dell'area Trentino.

#### EVENTI:

Accanto all'Arena ARCA è stato allestito un percorso multisensoriale denominato "l'esperienza del legno", visitabile tutti i giorni della fiera, suddiviso in temi.

Lancio del nuovo Regolamento Tecnico ARCA per le sopraelevazioni ed ampliamenti – giovedì presso lo stand ARCA, a seguire buffet con aziende e partner per consolidare il network.

THINK WOOD: b2b Matchmaking Event – venerdì presso una sala dedicata in fiera, a seguire buffet con aziende e partner per consolidare il network.

Premiazione del concorso "La Capanna sull'Albero" – domenica presso lo stand dedicato. Il risultato è stata un'animazione efficace della fiera, mantenendo i visitatori attenti alle offerte proposte da ARCA e dalle proprie aziende e professionisti ed evitando che il visitatore, dopo un giro tra gli stand (tempo stimato 2-3 ore), lasciasse la manifestazione. Grazie al fitto e ricco programma, gestito puntualmente, il visitatore è stato invogliato a rimanere per approfondire le tematiche grazie a seminari e laboratori pratici presso gli spazi ARCA o presso gli stand delle aziende partner. Sono state realizzate interviste da parte dello staff ARCA alle aziende e progettisti ARCA, a potenziali clienti e committenti. Sono state inoltre svolte interviste allo staff e aziende ARCA da parte di testate esterne quali: ADA Channel, Youtrade ed altre, oltre alla costante comunicazione web e cartacea fatta da TS e da PMT.

#### IDEE E PROPOSTE FUTURE

Rappresentanti delle aziende partner ARCA con stand in fiera hanno dichiarato un livello di contatti pari a quelli della fiera Casaclima di Bolzano, riferimento nel settore, nella quale è difficile trovare spazi espositivi.

Molti hanno osservato che senza la presenza trentina, in termini di stand e animazione, la fiera non avrebbe avuto lo stesso successo, ipotizzando anche una fiera trentina sull'edilizia in legno e sostenibile, magari in ottica Euregio e con la collaborazione di altri enti.

In termini organizzativi il "legno in pillole" è stato vincente. Il percorso "l'esperienza legno" sicuramente da ripetere, ridimensionando gli spazi ed arricchendola con elementi "attraenti" per il visitatore. Mentre si è riscontrato che i convegni (che hanno durata tipicamente tra le 3 e le 8 ore) hanno maggior successo di presenze se organizzati con soggetti in grado di avere un ampio network di interesse e se si rilasciano i crediti formativi da parte di ordini e colleghi professionali (ing, arch...). Per legno in pillole e convegni il livello di soddisfazione degli intervenuti per organizzazione e contenuti è stato molto buono.

La seconda parte del primo semestre è stata dedicata al trasferimento di competenze e conoscenze al Distretto Tecnologico Trentino, che si è aggiudicato la gestione delle attività di certificazione, formazione e promozione in seguito all'invito promosso da Trentino Sviluppo ad inizio anno. In particolare si è predisposto e condiviso tutto il materiale affinché il DTTN fosse nelle condizioni di perseguire la strada intrapresa al fine di valorizzare e accrescere la posizione di ARCA sul mercato locale e nazionale e beneficio delle imprese e dei professionisti che operano nel settore dell'edilizia in legno.

A fine 2015 è stato dato corso ad un'ulteriore invito, rivolto a tutti i partner ARCA che hanno dato prova mediante la certificazione di edifici di credere in ARCA, volto a gestire e valorizzare ARCA a livello sovranazionale con l'obiettivo di stimolare e sostenere l'implementazione dell'utilizzo del sistema fuori dai confini con accrescimento della visibilità e del corretto posizionamento del marchio e dei suoi prodotti.

Come per la gestione a livello nazionale è stato chiesto agli interessati alla gestione di ARCA di elaborare un progetto di gestione del sistema ARCA, indicando inoltre i paesi nei quali si intende operare e con quali modalità, predisponendo un business plan adeguato, che non prevede al cun costo a carico di Trentino Sviluppo.

È attualmente in corso l'aggiudicazione dell'invito.

Recentemente vi è stato una presentazione delle modifiche proposte e condivise con il Network ARCA su nuovi strumenti tecnici e di mercato per rilanciare Certificazione, Network e marchio ARCA così riassumibili:

- semplificazione iter residenziale
- nuova figura del Partner Qualificato ARCA
- nuova figura del Verificatore ARCA
- mantenimento di requisiti e qualità tecnica (Regolamenti Tecnici)

## SALONE DEL TURISMO RURALE

Dal 5 all'8 novembre trentino Sviluppo ha partecipato al Salone del Turismo Rurale, prima edizione svoltasi all'interno di Fiera Cavalli di Verona, con uno spazio dedicato alla promozione dell'ospitalità, dei prodotti agricoli tipici e dell'enogastronomia dei territori.

La partecipazione è stata decisa grazie all'opportunità offerta da Fiere Verona di avere uno spazio gratuito a parziale compenso del grande successo riscontrato da fiera Legno & Edilizia grazie all'organizzazione e gestione svolta da ARCA.

Trentino Sviluppo è stato presente al Salone con uno stand di circa 100 metri quadrati che ha ospitato il Distretto del porfido e della pietra trentina, la falegnameria Corazzolla di Predaia, tra le prime aziende trentine a realizzare arredi di design combinando materiali tipici locali come legno e pietra, la Strada del Vino e dei Sapori del Trentino e l'Associazione degli Agriturismi del Trentino. Una quindicina gli espositori che si sono alternati nelle quattro giornate di fiera dentro lo stand Trentino, con l'obiettivo di testimoniare la capacità del territorio di soddisfare con i prodotti ed i suoi luoghi le esigenze di un turista sempre più attento al profilo sostenibile della propria vacanza.

### **6.3 Filiera Meccanica – mecatronica.**

#### **Progetto integrato di filiera meccanica e mecatronica**

Al fine di **accrescere la competitività** delle imprese trentine e la loro capacità di essere presenti su mercati esteri, Trentino Sviluppo ha attivato un'iniziativa per **supportare le PMI trentine del settore della meccanica e della mecatronica** in processi di **internazionalizzazione**, all'interno di un progetto integrato di **filiera**.

Il settore della meccanica è un settore di rilievo per il territorio trentino, rientrando fra i comparti prioritari per le politiche strategiche del governo locale.

Il progetto è rivolto alle **piccole e medie imprese** che per la loro **ridotta dimensione** spesso non hanno la struttura per attivare autonomamente specifiche azioni di penetrazione dei mercati esteri.

Il progetto ha visto la collaborazione di **due Aree** di Trentino Sviluppo: **l'Area Sviluppo Imprese** e **l'Area Internazionalizzazione** che con le loro specifiche competenze hanno potuto seguire l'intero percorso: dalla analisi delle aziende e della loro preparazione per l'apertura di nuovi mercati ad attività di accompagnamento presso mercati esteri.

Il bando di partecipazione è stato lanciato il 15 luglio 2014 ed è stato fissato per il 30 settembre il termine per la presentazione delle domande di partecipazione. Nel corso del 2014 si sono svolte attività di promozione del progetto, attraverso contatti diretti con le imprese al fine di illustrare l'iniziativa e promuoverne l'adesione. Dopo la disamina delle domande di partecipazione al progetto sono state identificate **quindici aziende** con cui avviare le attività.

Al progetto hanno partecipato quindici aziende trentine del settore della meccanica mecatronica, attive con diverse attività (lavorazioni meccaniche, realizzazione di quadri elettrici, stampaggio della lamiera, produzione di motori brushless, produzione di teleferiche, produzione di macchine per lo spacco della pietra in cava, produzione di strutture per ascensioni e sistemi di filtrazione, produzione di particolari meccanici attraverso la tecnica della metal injection molding, realizzazione di componenti per l'arredamento in alluminio, realizzazione di attrezzature agricole, produzione di macchine per l'abbattimento delle polveri, realizzazione di strutture di erogazione dell'acqua pubblica). Le aziende aderenti al progetto sono collocate su tutto il territorio provinciale.

Parallelamente si sono svolti degli incontri al fine di individuare le competenze esterne di supporto alla prima fase di analisi e valutazione delle esigenze aziendali, delle aree di crescita, dei percorsi strategici da proporre alle aziende, nonché delle potenziali sinergie che si potrebbero creare fra le imprese aderenti all'iniziativa.

Nei mesi di novembre e dicembre 2014 i referenti di Trentino Sviluppo hanno effettuato **le visite aziendali di approfondimento**, affiancati dagli esperti esterni individuati specificatamente.

L'obiettivo di questa prima fase di analisi in impresa è quello di **evidenziare le potenziali aree di crescita da sviluppare con specifiche azioni di supporto**, sulla base di un approfondimento su vari aspetti aziendali, dal processo produttivo all'organizzazione commerciale, con lo scopo di individuare anche il livello di preparazione delle imprese ad affrontare i mercati esteri.

Successivamente a questa fase di indagine in azienda sono stati ipotizzati i **percorsi di sviluppo proposti e condivisi con le imprese**.

Nell'ambito del progetto quindi nel corso del 2015 sono state avviate varie attività:

1. organizzazione di percorsi informativi su specifiche tematiche, che vanno dalla **gestione manageriale alla pianificazione strategica, al marketing e alla comunicazione**. I percorsi si sono conclusi a fine giugno 2015. all'interno di ogni percorso erano previste attività di esercitazione per fare in modo che i partecipanti lavorassero in gruppo sulle tematiche proposte. I percorsi erano tesi a far comprendere agli imprenditori l'importanza di adottare un approccio di gestione che potesse coinvolgere tutte le risorse umane in azienda al fine di ottimizzare tutti i processi. Si è altresì focalizzata l'attenzione sul rendere consapevoli le imprese delle proprie capacità distintive sui cui puntare per riuscire a trarre un vantaggio competitivo in mercati sempre più difficili. Infine si è puntata l'attenzione anche sull'importanza delle azioni di comunicazione e marketing in ottica di crescita aziendale
2. organizzazione di **incontri specifici** tra aziende a fini inizialmente conoscitivi, ma soprattutto volti a valutare le **possibilità di sinergia sia in ambito produttivo, sia in ambito commerciale**
3. attivazione di **azioni di supporto commerciale** in base alle specifiche esigenze delle aziende che hanno richiesto attività volte alla **ricerca di mercato su specifici paesi** (fornendo inizialmente un quadro generale, focalizzando l'attenzione sui prodotti e servizi aziendali da proporre su nuovi mercati, con l'obiettivo di fornire delle indicazioni strategiche, veicolando anche informazioni in merito alle opportunità messe a disposizione dai finanziamenti europei), ad un **servizio per la strutturazione dell'ufficio commerciale interno attraverso l'affiancamento di un temporary export manager** che possa offrire un supporto anche di tipo metodologico.
4. attività di facilitazione **all'introduzione in azienda di giovani profili specializzati in tematiche commerciali** al fine di rafforzare l'ufficio interno. Trentino Sviluppo attraverso una convenzione con l'Università degli Studi di Trento ha offerto un supporto alle imprese nell'individuare alcuni profili di giovani appena laureati o in corso di laurea da inserire in organico, inizialmente sotto forma di stage, per implementare la funzione commerciale interna. È previsto inoltre **l'affiancamento di un docente universitario** specificamente individuato con il compito di fungere da tutor per il corretto svolgimento del

progetto nell'ambito dello stage. Parallelamente l'intento è stato quello di facilitare l'incontro tra domanda ed offerta di lavoro, con l'obiettivo di lungo periodo di favorire la **crescita occupazionale**.

L'organizzazione di percorsi formativi ha riguardato tre tematiche:

- 12 ore di formazione sulla Pianificazione strategica che ha visto coinvolte 9 aziende
- 12 ore di formazione su Leadership Lab che ha visto coinvolte 9 aziende
- 16 ore di formazione su Marketing e Comunicazione che ha visto coinvolte 5 aziende.

Sono stati organizzati 39 incontri conoscitivi che hanno messo a confronto due aziende. Nell'ambito del progetto sono state realizzate delle attività volte alla predisposizione di analisi paese per nove aziende, di seguito elencate:

1. Cora Elettroautomazioni Srl - "scheda paese" su Germania e Austria
2. ETC Sustainable Solutions Srl - "scheda paese" su Germania e Polonia
3. Metal Working Srl - "scheda paese" Francia e Inghilterra
4. Proacqua Group Srl - "scheda paese" su Turchia e Cina
5. Greifenberg Teleferiche Sas - "scheda paese" su Cile
6. Artigiancavi Ghezzi Srl – scheda paese su Austria e Germania
7. Electronic Service – scheda paese Italia
8. Elettromeccanica Adige – scheda paese Italia
9. WLP – scheda paese Turchia e Messico

Due aziende sono state seguite con percorsi di supporto nell'ambito della contrattualistica internazionale: Mec Srl e Mimest SpA.

Per un'azienda è stato individuato un profilo con cui è stato attivato uno stage che è tutt'ora in corso e che ha ottenuto anche il finanziamento della Fondazione Caritro, attraverso uno specifico bando.

#### **6.4 Filiera del porfido e delle pietre trentine.**

Si veda: Attività *Fondo & Filiera Per La Promozione Del Porfido E Della Pietra Trentina*

#### **6.6 Altre filiere.**

A seguito dell'elaborazione e approvazione delle Linee Guida è stato dato inizio alla fase attuativa.

Trentino Sviluppo, su mandato del Servizio Turismo della Provincia di Trento (vedi lettera del 5 giugno 2015 prot. 8766) ha condotto una prima fase di analisi del comparto termale evidenziandone gli andamenti nel triennio 2012-2014 al fine di ottenere una visione complessiva dell'operato delle sei aziende termali in convenzione con il Sistema Sanitario Nazionale.

Tale analisi è stata possibile attraverso le informazioni raccolte grazie ad un audit specifico realizzato per le aziende del comparto ed attraverso una visita nei singoli centri termali.

Le aziende termali coinvolte nell'iniziativa sono:

- LEVICO FIN SRL
- PEJO TERME NATURA SRL
- TERME DI RABBI SRL
- AZIENDA CONSORZIALE TERME DI COMANO ACTC
- TERME VAL RENDENA SOCIETA' PER AZIONI
- SOCIETA' TERME DOLOMIA SRL

L'analisi sulla singola azienda termale ha riguardato le seguenti aree:

- personale
- prestazioni sanitarie e non sanitarie
- prodotti cosmetici
- ricerca & sviluppo
- clientela
- facilities.

Al termine della fase di ricognizione Trentino Sviluppo ha provveduto a riorganizzare le informazioni raccolte predisponendo un documento presentato alle singole aziende, al Servizio Turismo e all'Assessore all'agricoltura, foreste, turismo e promozione, caccia e pesca Michele Dallapiccola.

Sulla base dei dati oggettivi e delle testimonianze raccolte in sede di visita, Trentino Sviluppo ha elaborato delle azioni per la valorizzazione del sistema termale e delle singole aziende negli ambiti tracciati dalle Linee Guida.

I dati raccolti sono stati confrontati con l'andamento del settore in ambito nazionale per poter paragonare in particolare le peculiarità a livello di trattamenti delle aziende trentine rispetto alle terme delle regioni limitrofe. Inoltre è stata condotta un'analisi del funzionamento delle casse mutue tedesche per valutare la possibilità di accedere a questo mercato attraverso la stipula di apposite convenzioni.

Le linee di indirizzo su cui si sono incardinate le proposte operative riguardano cinque tematiche chiave, quali:

- ✓ ricerca scientifica;
- ✓ raccolta dati e analisi;
- ✓ formazione;
- ✓ relazioni territoriali;
- ✓ marketing.

Tali indirizzi operativi sono funzionali per promuovere l'implementazione delle linee strategiche promosse dalle Linee Guida e per dare un seguito pratico a quanto approvato dalla Giunta Provinciale.

Il Piano Operativo elaborato prevede sette azioni che partono dall'implementazione di strumenti di controllo di gestione interno e di monitoraggio di dati strategici alla definizione della strategia di comparto, di riposizionamento per le singole realtà termali e di ricerca su nuovi prodotti e nuove cure per arrivare all'impostazione di attività di promozione, come riportato nello schema sotto.

Filo conduttore delle attività menzionate è la formazione sia tecnica sia manageriale finalizzata ad accrescere le competenze degli operatori.



A seguito di un confronto con le aziende e con il Servizio Turismo, Trentino Sviluppo si è fatto carico di individuare le competenze necessarie per avviare le attività di ridefinizione dei servizi offerti per intercettare nuovi target di utenza ed ampliare il mercato del comparto termale.

Parallelamente Trentino Sviluppo ha condotto le seguenti attività per la valorizzazione del sistema termale:

- ✓ Registrazione dei domini «Terme delle dolomiti»
- ✓ Supporto per la partecipazione ad EXPO e ad incontri B2B
- ✓ Partecipazione al progetto europeo ASHT per la valorizzazione delle acque termali. Il progetto promosso da FBK non ha superato la prima fase di valutazione.
- ✓ Supporto nella valutazione di partecipazione all'iniziativa «Province del Benessere».

## **FILIERA ALIMENTARE**

A corollario del Progetto Integrato di Filiera per il settore alimentare è stato predisposto un elenco delle aziende artigiane e industriali che operano in tale ambito completo di anagrafica, sito internet e descrizione dei prodotti realizzati. È seguita la predisposizione in collaborazione con l'Area Internazionalizzazione, Commercializzazione e Attrazione di un bando per la raccolta delle adesioni di partecipazione al percorso previsto dal Progetto Integrato di filiera ed un'attività di promozione dello stesso. È stata quindi definita la struttura di un audit, volto ad approfondire le informazioni raccolte in sede di domanda di adesione. Fra novembre e dicembre sono state concordate le visite alle 9 aziende iscritte a cui è seguita la

redazione di un report approfondito, propedeutico per il perfezionamento delle attività di formazione e di preparazione ad attività di internazionalizzazione.

### **Filiera ICT e Meccanica: Mecc-IT**

Trentino Sviluppo in sinergia con Informatica Trentina e gli enti del territorio, è stato promotore di un percorso di accompagnamento aziendale incentrato sull'industria 4.0 e l'interazione positiva tra il mondo della meccatronica e dell'ICT. Con il fine di **mettere in relazione** le realtà industriali, aziende ICT e startup innovative trentine, è stato progettato un calendario di eventi che, prendendo avvio da un'azione divulgativa/seminariale nella quale importanti esponenti del mondo della ricerca universitaria e dell'industria meccatronica, hanno delineato i trend e gli scenari evolutivi del comparto, ha creato le condizioni per sondare fattivamente le **opportunità B2B** attraverso una sessione di **“speed-date”** e dare l'avvio a idee per progetti di R&S trasversali.

### **Concept**

Il progetto nasce dall'incontro ristretto intervenuto con alcune aziende afferenti al mondo della Meccatronica e dell'ICT insieme a Trentino Sviluppo e Informatica Trentina, finalizzato all'accoglimento dei desiderata. Si è quindi valutata l'opportunità di progettare un format denominato **“Mecc-IT!”** (Da MECCanica e IT con l'assonanza a match-it!) articolando un percorso formativo, di aggiornamento, di networking e di ricerca collaborativa.

L'implementazione è stata articolata in fasi successive partendo dal seminario e proseguendo con l'accoglimento degli interessamenti per progetti collaborativi incanalati in una successiva sessione di speed-date volta a creare le opportune connessioni tra imprese con obiettivi complementari.

### **Seminario – 7 ottobre 2015 c/o Polo della Meccatronica Rovereto**

«Le opportunità offerte dalla stampa tridimensionale polimerica rappresentano il futuro dell'industria manifatturiera italiana. Le previsioni stimano per il 2017 circa un milione e mezzo di stampanti 3D industriali con un mercato equivalente di 6 miliardi di dollari per la fornitura dell'hardware, dei materiali e dei servizi relativi». Sono alcuni dei dati presentati da **Fabrizio Pirri**, professore del Politecnico di Torino e direttore del Center for Space Human Robotics dell'Istituto Italiano di Tecnologia, durante **“MECC-IT! Prepariamoci all'industria 4.0”**, iniziativa tenuta nella serata di mercoledì 7 ottobre, presso il Polo Meccatronica di Rovereto. L'evento, ha fornito utili spunti alle circa 40 aziende partecipanti per conoscere gli scenari e i trend del settore meccatronico e le opportunità offerte dalle possibili sinergie ed integrazioni con il settore ICT. Hanno relazionato inoltre Sabina Cristini Manager di Siemens e Presidente del gruppo Meccatronica di ANIE Automazione e Marco Vecchio, Segretario di ANIE Automazione.

Dopo le relazioni di apertura che hanno inquadrato lo stato dell'arte, gli scenari futuri e le sfide che attendono il sistema manifatturiero italiano per concretizzare la prospettiva di Industria 4.0, la parola è quindi stata data ai referenti di importanti imprese presenti in Trentino, sia meccatroniche sia ICT, tese a conoscere e accompagnare il cambiamento fornendo strategie, servizi e soluzioni.

Il confronto ha confermato come l'evoluzione in corso della meccanica verso la mecatronica significhi anche un cambiamento di paradigma, un approccio verso il cliente che lo trasforma in partner compartecipe delle innovazioni in termini di nuovi prodotti e di nuove soluzioni, tenendo presente la forte spinta al "time to market" per capitalizzare gli investimenti in innovazione, ormai elemento sempre più condizionante. L'interazione sviluppata tra gli imprenditori, gli stimoli, i dati e le testimonianze aziendali fanno emergere una tendenza ad una sempre maggiore integrazione tra l'ICT e le componenti meccaniche, facendo ben sperare che il quadro di relazioni tra questi due settori possa svilupparsi ulteriormente concretizzandosi in ipotesi di collaborazioni e di iniziative di business congiunte.

### **B2B Speed Date – 2 dicembre 2015 c/o Trentino Sviluppo**

Dopo l'evento di presentazione e di primo networking, l'iniziativa "MECC-IT! Prepariamoci all'industria 4.0" ha fatto nuovamente tappa al Polo Tecnologico di Rovereto per una serie di incontri "business to business". L'evento, ha messo a confronto le aziende interessate ad approfondire possibili sinergie ed integrazioni tra il settore meccanico/meccatronico e quello ICT.

Gli Highlights dell'evento:

- 13 aziende intervenute
- 17 referenti aziendali
- 25 incontri B2B

### **Supply Chain e partnership tecnologiche**

Nel corso del 2015 è stato attivato un servizio di supply chain e partnership tecnologiche.

L'obiettivo del servizio è quello di aumentare il Pil e gli addetti delle aziende del territorio attraverso il consolidamento della presenza delle nuove aziende insediate e la crescita delle aziende del territorio.

Il servizio prevede varie fasi di attività:

- primo incontro con l'azienda cliente per la definizione delle specifiche
- mappatura dei potenziali partner ed impostazione della prima bozza di elenchi aziendali da verificare
- affinamento e selezione interna delle aziende individuate (verifica della solidità economica e dell'effettiva attività svolta)
- primo feedback con l'azienda cliente per affinamento specifiche oggetto della potenziale partnership
- ricerca delle informazioni aggiuntive in base alle specifiche indicate dal cliente (parco macchine, linguaggi informatici utilizzati...)
- presentazione della mappatura definitiva alla azienda cliente e feedback finalizzato alla selezione finale
- organizzazione degli incontri tra l'azienda cliente e i potenziali partner selezionati,
- monitoraggio degli incontri
- follow up immediato per verificare gli esiti degli incontri sia dal punto di vista dell'azienda cliente, sia dal punto di vista dei partner presentati,

- follow up finale per verificare i risultati degli incontri in termini di eventuali accordi di collaborazione o fornitura.

Nel corso del 2015 questo servizio è stato svolto per l'azienda Bonfiglioli ed ha portato alla presentazione di undici aziende come potenziali fornitori che sono attualmente al vaglio da parte dell'ufficio tecnico dell'azienda Bonfiglioli per valutare le possibilità di collaborazione. Nel corso del 2016 si monitoreranno gli esiti degli incontri.

### **Progetto InterTech**

Al fine di promuovere e facilitare scambi e connessioni virtuose tra aziende e centri di ricerca è in corso un progetto patrocinato da InterTec e Euregio Trentino Alto Adige Tirolo che mira alla creazione del catalogo settoriale per le aziende fornitrici di servizi R&S.

L'obiettivo del progetto InterTech sta nel superare le barriere di innovazione per lo sviluppo di nuovi prodotti e processi con particolare attenzione sull'utilizzo di nuove tecnologie. Il progetto prevede di rafforzare lo scambio interregionale, i legami economici e la cooperazione.

InterTech promuove la creazione di una rete interregionale tra imprese e centri per la ricerca e lo sviluppo. Le conoscenze e i risultati raggiunti devono essere comunicati così che siano disponibili per tutti, sia privati che imprese.

Trentino Sviluppo partecipa attivamente a questa attività di mappatura e condivisione, attraverso una sistematica ricognizione delle aziende del territorio, organizzata con il supporto di Confindustria e degli enti di ricerca come FBK e Università.

Nella fattispecie sono state individuate 60 aziende, che per natura del servizio/prodotto offerto, ben si adattano all'iniziativa di Intertech. Le aziende operano nei seguenti ambiti:

- Design
- Servizi ingegneristici
- Prototipazione
- Costruzione macchine e impianti
- Costruzione strumenti e forme
- Programmazione e IT
- Elettronica e tecnologie di misurazione
- Automatizzazione e Robotica
- Certificazione
- Ricerca

Alle aziende è stata inviata una mail informativa del progetto alla quale ha fatto seguito il contatto telefonico.

Un apposito questionario on-line è stato predisposto per raccogliere e gestire le anagrafiche aziendali e le specifiche sui servizi R&S.

Ad oggi le aziende che hanno aderito all'iniziativa sono 27.

Sulla scorta dell'esperienza maturata nei progetti di filiera del territorio trentino e grazie alle virtuose connessioni offerte dal progetto InterTech è in corso la formulazione di eventi e incontri B2R e R2B proposti e concertati in sinergia tra TS, IDM e SAT, volti al coinvolgimento delle realtà Meccatroniche e ICT dell'Euroregione. Il target è quello di favorire il nascere di business complementari e progetti di ricerca e sviluppo da

incanalare nelle call e nei bandi europei.

#### **6.7 Valutazione Integrata Territoriale per piani commerciali.**

Consistente nella attività di analisi e valutazione integrata di una serie di elementi e variabili territoriali, finalizzata alla definizione di una corretta ed idonea pianificazione urbanistica commerciale ed alla diffusione e sviluppo del comparto commerciale trentino.

Nel corso del 2015 non si è dato corso ad alcuna attività su questo progetto, in quanto non richiesta dalla Provincia.

## ***ASSE 7: COMUNICAZIONE E RAPPORTI CON I MEDIA***

L'asse strategico "Comunicazione e rapporti con i media" ricomprende due macro attività principali:

- Media (7.1)
- Giornalisti di settore (7.5)

### **Descrizione**

L'attività di comunicazione e promozione svolta in quest'ambito è finalizzata da un lato a far conoscere le opportunità offerte dal "sistema Trentino" a chi fa impresa – siano aziende avviate, startup o aspiranti imprenditori e lavoratori in proprio – dall'altro a promuovere esperienze ed iniziative "esemplari" in grado di stimolare altre realtà ad intraprendere analoghi percorsi di sviluppo e innovazione. Terzo obiettivo, che nel 2015 è stato avviato con alcune iniziative sperimentali, quello di rendere "interessante" il sistema Trentino anche al fine di attrarre investimenti ed iniziative imprenditoriali da fuori Provincia.

### **7.1 Media**

L'Ufficio stampa di Trentino Sviluppo nel 2015 ha prodotto **185 comunicati stampa** (143 l'anno precedente, 132 nel 2013) e promosso **16 conferenze stampa**, tutte dedicate a presentare ed approfondire operazioni ed interventi aventi aziende trentine come beneficiarie.

Si sono inoltre realizzati due **press tour** con la partecipazione di giornalisti di stesate nazionali:

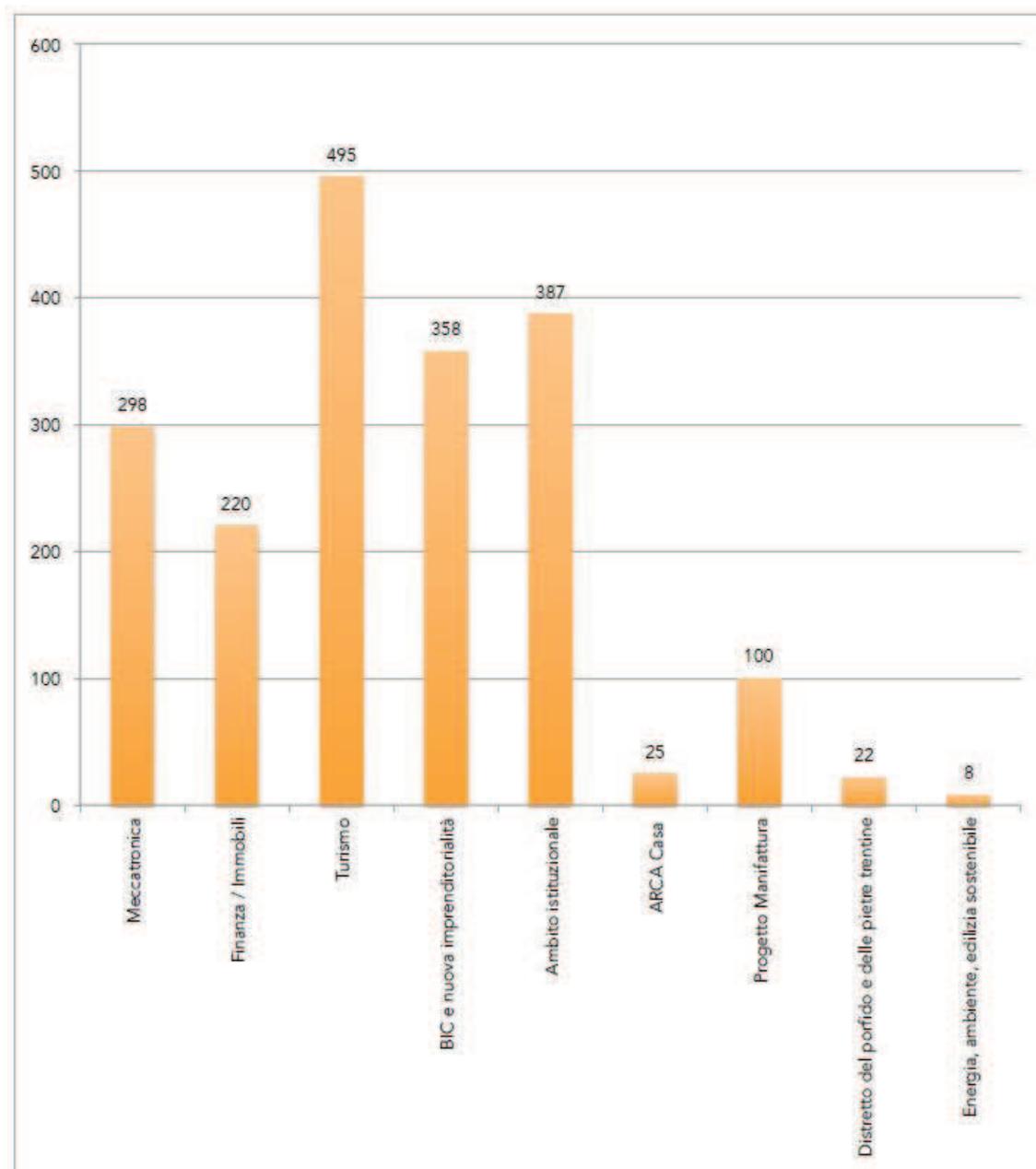
- 28 maggio 2015: press tour c/o Polo Meccatronica nell'ambito Festival Economia
- 18 settembre 2015: press tour c/o Progetto Manifattura

Un'attività che ha prodotto **1.913 articoli** pubblicati su testate giornalistiche cartacee per un valore economico equivalente (AVE) pari a **3,1 milioni di euro**, pari ad un rapporto tra costi sostenuti e AVE di 1:35 (35 euro di AVE come risultato di ogni euro investito in attività di comunicazione di tipo giornalistico).

Distribuzione articoli per **diffusione geografica**:

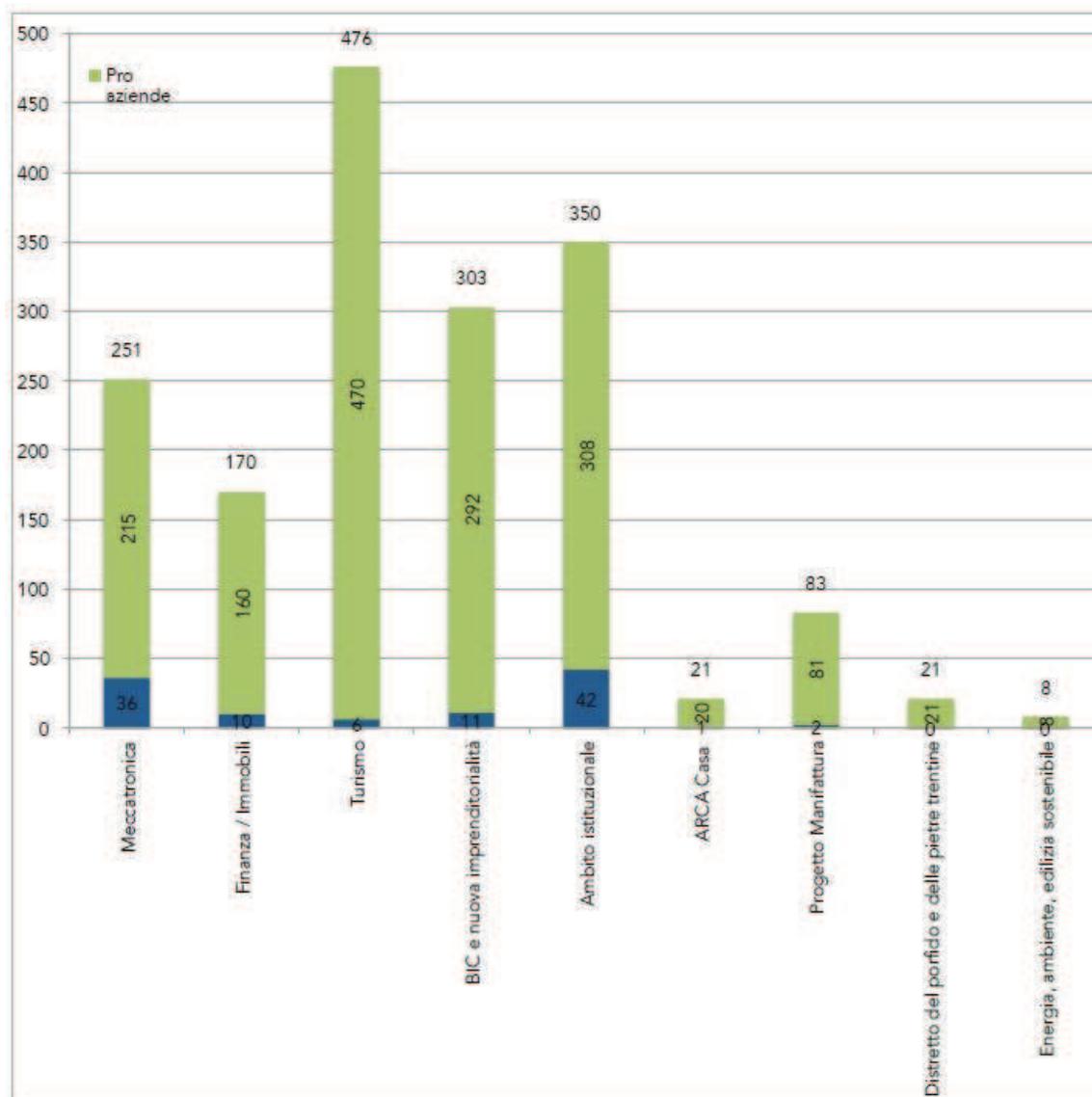
- 1.847 su testate locali (Trentino Alto Adige)
- 49 su testate nazionali
- 17 su testate locali di altre regioni/province

Distribuzione articoli per **argomento**:



#### Distribuzione “**taglio del pezzo**” per argomento

Le singole uscite sono state analizzate e classificate anche in base al taglio “istituzionale” o “pro-aziende” delle stesse, con l’obiettivo di mettere in luce il livello di “autoreferenzialità” della comunicazione svolta da Trentino Sviluppo. Il risultato, evidenziato nel grafico seguente, mostra come la quasi totalità della comunicazione non sia stata orientata su messaggi istituzionali bensì su buone pratiche e case history aziendali che si sono di conseguenza tradotte in una comunicazione a vantaggio delle aziende stesse:



Nell'ottica di rendere sempre più multimediale la comunicazione legata ai "casi aziendali", gran parte dei comunicati sono stati corredati da brevi **video** che hanno permesso di ottenere un'ottima visibilità anche sulle tv locali, oltre che sulle testate giornalistiche quotidiane e periodiche, ma anche di garantire un'efficace promozione attraverso il web e i social network.

Nel 2015 si è dato inoltre seguito alle **puntate televisive** sulle emittenti locali, ed in particolare alle due rubriche:

- **Focus Sviluppo e Territorio**, in onda su Trentino TV, con 8 (otto) puntate quindicinali della durata di 15 minuti circa dedicate ad altrettanti servizi, strumenti ed opportunità offerte dal sistema Trentino a chi desidera avviare un'attività di impresa, sviluppare ed innovare quella esistente o trasferire in Trentino parte della propria attività imprenditoriale; ogni puntata si apre con una "case history" aziendale e termina con il "TS News", una sorta di breve TG

informativo per rimanere aggiornati sulle ultime novità e gli appuntamenti da non perdere (bandi, concorsi, seminari, percorsi formativi, etc.);

- **Design Factory**, in onda su RTTR, con 7 puntate quindicinali della durata di circa 5 minuti che rappresentano una sorta di viaggio nel design di prodotto, raccontando l'esperienza di 7 aziende trentine che sono riuscite ad innovare grazie al design.

Tutti il materiale prodotto (comunicati, news, case history) sia di tipo testuale che multimediale (foto, video, audio) è servito inoltre ad alimentare il sito internet principale ([www.trentinosviluppo.it](http://www.trentinosviluppo.it)) ed i siti tematici ([www.progettomanifattura.it](http://www.progettomanifattura.it) e [www.polomeccatronica.it](http://www.polomeccatronica.it)).

### **7.5 Giornalisti di settore**

Nel 2015 sono state attivate due collaborazioni giornalistiche con professionisti di levatura nazionale che sono diventati punto di riferimento per i due progetti di "punta" ai fini dell'attrazione d'impresa, ovvero Progetto Manifattura e Polo Meccatronica.

I due giornalisti sono:

- **Emanuele Bompan**, che dal 1 maggio 2015 ha ripreso a collaborare con Trentino Sviluppo quale riferimento stampa per Progetto Manifattura;
- **Sergio Luciano**, che dal 1 luglio 2015 ha permesso di avviare un servizio analogo anche per il Polo Meccatronica.

In entrambi i casi il servizio svolto dai collaboratori esterni è duplice:

- servizio di accompagnamento e consulenza ufficio stampa alle singole aziende insediate negli incubatori di Trentino Sviluppo, con l'obiettivo di aiutarle nella comunicazione giornalistica e nei rapporti con le testate generaliste o specialistiche nazionali; in questo senso è stata prevista la presenza da 2 a 5 giorni al mese dei giornalisti presso gli stessi incubatori;
- servizio di ufficio stampa per promuovere le opportunità offerte dallo stesso incubatore, ma anche le evoluzioni e gli sviluppi dei due progetti, quali ad esempio l'ampliamento dell'ex Manifattura Tabacchi con la realizzazione di nuovi moduli produttivi nel cosiddetto "ambito B" e l'implementazione del Polo Meccatronica con i nuovi laboratori della PromFacility.

## ***ASSE 8: MARKETING E PROMOZIONE***

L'asse strategico 8 - "Marketing e promozione" ricomprende due macro attività principali:

- Marketing (8.1);
- Promozione (8.2);

### **8.1 Marketing**

#### **8.1.1 Supporto alla programmazione PAT ed analisi opportunità (Kics, ecc.)**

- **Azione:** Trentino Sviluppo intende svolgere, in maniera più sistematica, attività di supporto alla programmazione economica locale e al sistema nel suo complesso individuando linee guida strategiche per lo sviluppo dei settori considerati prioritari a livello territoriale, cosiddetti "*smart specialisation*", al fine di rendere il sistema imprenditoriale più competitivo, efficace, capace e flessibile alle nuove sfide e cambiamenti socio-economici (nel dettaglio, supporto per la partecipazione ad eventuali *KICs* europee);

Le attività svolte dall'Area Marketing Strategico si sono focalizzate su una comparazione territoriale a più livelli, finalizzate a rendere più competitivo il territorio trentino sia a livello locale sia a livello nazionale ed internazionale. Per questo, su richiesta dei vertici aziendali, dapprima è stata avviata **un'analisi di confronto tra l'Agenzia di Sviluppo della Provincia Autonoma di Trento e la Maxi Società costituita dalla Provincia Autonoma di Bolzano**, che ha avviato la propria operativa da gennaio 2016 facendo convergere in sé le attività di quattro società: Alto Adige Marketing (turismo), Tis (innovazione), Bls (marketing territoriale) e Eos (export)- 300 dipendenti e oltre 40 milioni di budget, somma delle disponibilità economiche delle quattro società. Analisi che ha concorso nella definizione – su volere della Giunta Provinciale – un budget di poco superiore ai 4 milioni di euro per il Piano attività previsto dagli articoli 20, 21 e 24 della "Legge unica per l'economia" (n.6/99). Risorse che andranno a crescere nei prossimi anni, con una previsione di spesa pari a 6,5 milioni di euro l'anno per il 2016 e 2017, a testimonianza della scelta strategica da parte della Provincia di dare risposte puntuali alle imprese trentine non solo per quanto riguarda le esigenze di disponibilità finanziaria, consolidamento patrimoniale o spazi produttivi, ma anche sul versante dell'innovazione di prodotto e del modo di proporsi su mercati più ampi.

Successivamente, anche grazie alla partecipazione mirata a seminari riguardanti la **corretta programmazione dei programmi EU "Horizon 2020 - Advanced Manufacturing"**, sono state analizzate approfonditamente le logiche sottostanti i fondi strutturali al fine di individuare nel contempo i trend principali di sviluppo tecnologico internazionali riguardanti specificatamente la Smart Specialisation "Meccatronica".

In seguito, basandosi su una necessaria logica di stretta collaborazione con altri attori territoriali (Università degli Studi di Trento, Fondazione Bruno Kessler, APOP, ecc.) e sempre con l'obiettivo di poter avere – a livello di sistema - un ruolo efficace anche in contesti internazionali, è stato **coordinato il gruppo di lavoro da cui è scaturita la proposta di creazione dei Laboratori e della PROM Facility** (spazi, macchinari, governance e piano industriale) nel Polo Meccatronica di Rovereto, finalizzati allo

sviluppo di attività imprenditoriali e di strutture di servizio in grado di offrire supporto e affiancamento alle imprese e ai soggetti che sceglieranno di operare presso o in collaborazione con il Polo. Obiettivo del gruppo di lavoro: disegnare un quadro chiaro e dettagliato dei lavori in corso con un occhio di riguardo agli spazi immobiliari, alle attrezzature e macchinari che dovranno essere acquistati in base alle direttive di sviluppo tecnologico strategico territoriale, alle risorse economico finanziarie ed alle competenze che dovranno essere messe in campo.

Tutto ciò al fine di essere pronti (a livello operativo, finanziario ed economico) per supportare adeguatamente le imprese, anticipare i trend di mercato e strutturarsi con infrastrutture adeguate con l'obiettivo di indirizzare l'ecosistema imprenditoriale locale il più possibile in anticipo sulla strada dettata a livello europeo.

Rafforzando la logica di stretta collaborazione con altri attori territoriali (Università degli Studi di Trento, Fondazione Bruno Kessler, Fondazione Edmund Mach, ecc.) e sempre con l'obiettivo di poter avere – a livello di sistema - un ruolo efficace anche in contesti internazionali come territorio “Trentino”, si è partecipato **alla progettazione e all'avvio della società “H.I.T. - Hub Innovazione Trentino”**. Si tratta di una società consortile partecipata da Trentino Sviluppo, Università degli Studi di Trento, Fondazione Bruno Kessler e Fondazione Edmund Mach. HIT si propone di promuovere e valorizzare i risultati della ricerca e l'innovazione del sistema Trentino al fine di favorire lo sviluppo dell'economia locale, si occuperà di catalizzare innovazione, trasferimento tecnologico e scouting di opportunità di innovazione per i soci e per il territorio della Provincia Autonoma di Trento, a livello nazionale, europeo ed internazionale, negli ambiti individuati nel Piano della Ricerca approvato nei mesi scorsi dalla Giunta Provinciale e dei quali si fa promotrice, direttamente e indirettamente, la Provincia Autonoma di Trento.

In una fase successiva, Inoltre, vi è stato un forte coinvolgimento **a supporto del CdA della società Consortile nell'elaborazione del piano operativo della stessa** per garantire la continuità dell'attività relativamente ai rami d'azienda oggetto del trasferimento e di tracciare le linee guida di sviluppo di HIT per gli anni avvenire. Sono state di fatto identificate vision e mission attraverso il driver dell'innovazione.

Gli strumenti delle KIC e dei Cluster tecnologici è stato assegnato ad HIT e pertanto Trentino Sviluppo non ha più proseguito in modo diretto alla implementazione delle policy provinciali finalizzate alla partecipazione a detti strumenti.

#### **8.1.2 Progettazione e pianificazione territoriale, definizione pacchetti (es. “localizzativo”, “meccatronica”, “startup”, ecc.) e riprogettazione strumenti (FESR, finanziari, ecc.)**

- **Azione:** Trentino Sviluppo, data la sua *mission*, desidera porsi sempre più come integratore e coordinatore di sistema agevolando il dialogo tra i vari attori presenti. Intende quindi progettare e pianificare l'offerta dei servizi che le sono assegnati. Nello specifico, creerà e svilupperà progetti, programmi innovativi e strumenti anche di tipo finanziario (con un occhio di riguardo a strumenti FESR, provinciali, ecc.) coinvolgendo i diversi attori di sistema (mondo della ricerca,

imprese, istituti di credito, VC, ecc.); si procederà infine anche alla progettazione, promozione e comunicazione del nuovo Premio Impresa Innovazione D2T start Cup;

**Risultato raggiunto:** L'introduzione di "policy innovative" all'interno dell'ecosistema imprenditoriale permette di accelerarne la capacità produttiva ed innovativa e nel contempo rendere il sistema stesso un polo attrattivo per aziende ed investimenti esteri. Per questo l'Area Marketing Strategico ha sviluppato – sulla base della conoscenza acquisita dall'attività di monitoraggio e analisi dei feed-back di sistema (si veda punto successivo) – proposte di progetti, programmi innovativi e strumenti anche di tipo finanziario. Procedendo nell'ordine indicato:

### **Progetti**

- Partendo da un'attività di mappatura dell'esistente e volendo adattare nel modo più efficiente possibile le attività e i servizi aziendali alle esigenze territoriali, è stato sviluppato – in stretta collaborazione con l'area internazionalizzazione il "**Pacchetto Attrazione**", al fine di promuovere – attraverso un ruolo di Trentino Sviluppo come orchestratore di sistema - il territorio trentino come luogo di business, definendo un'offerta tecnologica, innovativa, formativa ed industriale specifica.
- Nell'ottica di sviluppare e contribuire a rafforzare l'offerta finanziaria del territorio ha continuato l'attività iniziata in precedenza di dialogo a stretto contatto con le banche, dando di fatto vita ad un "**Pacchetto Finanziario**" sempre più articolato basato sull'interpolazione di esigenze imprenditoriali con peculiarità degli istituti di credito. Si sono quindi inseriti strumenti finanziari a supporto del ciclo di vita aziendale nel suo complesso (avvio/startup, sviluppo prodotto/servizio, industrializzazione, espansione, internazionalizzazione, promozione tecnologica e via discorrendo fino ad arrivare a strumenti messi a disposizione da FEI e BEI).
- Con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo di settori specifici, l'Area Marketing Strategico ha lavorato – in collaborazione con l'area sviluppo imprese e help desk e l'area internazionalizzazione - in una prima definizione dell'offerta del comparto termale: "**Pacchetto Terme**".

### **Programmi innovativi**

- Si è collaborato attivamente nell'elaborazione della definizione della **presentazione delle "Misure a sostegno dello sviluppo economico: analisi e scenari evolutivi", svolto in collaborazione con Cassa del Trentino**", suggerendo perimetri evolutivi ed aree di miglioramento nella creazione di policy imprenditoriali e strumenti finanziari specifici.
- ha collaborato con e supportato il Dipartimento Sviluppo Economico della PaT nella **progettazione e nell'elaborazione dei Criteri della Nuova**

**Imprenditorialità (2015)**, adeguando altresì all'interno delle procedure aziendali il flusso processuale capace di attivare competenze interne laddove necessario a momento opportuno, tenuto conto del ruolo svolto in tale ambito dallo sportello informativo e dall'area istruttorie.

- è stata **progettata l'VIII Edizione del Premio Impresa Innovazione D2T Start Cup 2016**, premio rivolto alla nascita di nuove imprese per lo più attive nei settori meccatronica, green e digital tourism e promosso in partnership con Trentino Marketing, Industrio Ventures, TechPeaks, UniCredit Start Lab e con il patrocinio della Provincia autonoma di Trento e di PNICube, l'Associazione Italiana degli Incubatori Universitari e delle Business Plan Competition. Sostenuto da Dana Mechatronics Technology Center, Tre&Partners e Tre Solar.
- In collaborazione con la PaT. Si è **progettata la IV edizione del Bando Seed Money|FESR**, coordinando e gestendo il gruppo di lavoro dedicato. L'attività si è resa fattibile grazie all'esperienza maturata: nelle attività e nei servizi svolti – come previsto dalla mission aziendale - nell'ambito della nuova imprenditorialità; nella gestione amministrativa ed operativa dei bandi relativi alle edizioni 2009, 2011 e 2013; nel supporto ad A.P.I.A.E. per la scrittura dei criteri relativi al programma di accelerazione denominato “TechPeaks” (Bando I, Fase I e Fase II; 2013 e Bando II; 2014): DP nr 1922 datata 16.09.2013, DP nr 1346 datata 04.08.2014, DP nr 2402 datata 29.12.2014; nel supporto a P.A.T. ed A.P.I.A.E. nella definizione della DP nr 598 datata 13/04/2015 e dei criteri di “Nuova Imprenditorialità” allegati alla DP nr 1644 datata 28/09/2015; nel progetto di analisi del programma “Seed Money”, edizioni 2009 e 2011; nella mappatura e nel monitoraggio dell'ecosistema “Nuova Imprenditorialità” trentino; nel lavoro di identificazione (con suggerimenti di miglioramento) delle “Misure a sostegno dello sviluppo economico: analisi e scenari evolutivi”, svolto in collaborazione con Cassa del Trentino.

### Strumenti

- Con l'obiettivo di migliorare i processi aziendali interni, velocizzare i tempi di recupero delle informazioni necessarie per lo svolgimento delle attività operative e nel contempo innovare tecnologicamente i servizi offerti alle imprese target, è stato introdotto ed implementato l'utilizzo della **nuova piattaforma informativa, usufruibile da tutte le aree interne a Trentino Sviluppo Spa. Si tratta di ATOKA** vero e proprio motore di ricerca sulle aziende italiane, basato su tecnologie semantiche e big data e sviluppato dall'azienda Spazio Dati finanziata dal Bando Seed Money edizione 2011. Per la prima volta, Trentino Sviluppo diviene quindi non solo finanziatore – per nome e per conto della Provincia Autonoma di Trento - di progetti innovativi ad alto contenuto tecnologico, ma anche cliente ossia fruitore di tecnologica finanziata e grazie a questo prodotta sul territorio.

### 8.1.3 Monitoraggio ed analisi attività svolta, mappatura e feed-back di sistema (a supporto della ri-progettazione, vedi sopra)

- **Azione:** si intende proseguire nell'approccio innovativo - adottato già nell'anno precedente - per analizzare (qualitativamente e quantitativamente), valutare e controllare in modo continuo l'impatto degli strumenti e dei processi, elaborati appositamente per lo sviluppo del sistema. Per questo, sarà attivato un diretto coinvolgimento degli attori di sistema là dove possibile;
- **Risultati raggiunto:** Nel mese di marzo 2015 è stato terminato e consegnato il **Report: "Analisi del programma Seed Money: edizioni 2009 e 2011"**. Studio finalizzato a fornire indicazioni per la valutazione dell'impatto dello strumento Seed Money e sui relativi processi di creazione e crescita di nuove imprese innovative nel territorio, per identificare il profilo medio dell'imprenditore trentino e per la riprogettazione dello strumento stesso.

Inoltre, sono state inserite, sperimentate ed utilizzate **metodologie e modelli di raccolta, monitoraggio e raccolta info e dati**, al fine di intercettare importanti **feed-back da parte del sistema** – in modo più attendibile possibile - e nel contempo migliorare i processi aziendali interni. Questo per capire il reale stadio di consapevolezza e di utilizzo degli strumenti da parte degli attori, per poter successivamente intervenire laddove necessario con una riprogettazione mirata e - non da ultimo - poter supportare le aree interne di Trentino Sviluppo e migliorarne – nel limite operativo e qualora possibile – il lavoro svolto e nell'attività di dialogo con le imprese clienti. Si tratta di precisi input a supporto della progettazione di nuovi strumenti di cui sopra, che possano garantire un concreto vantaggio competitivo al sistema nel suo complesso.

Infine, si è avviato un percorso teso a **rendere operativi modelli di supporto** – per ora sperimentali – di **individuazione di comparti e trend evolutivi all'avanguardia, grazie ad un'attiva di valutazione processuale dinamica**, strettamente connessa alla fase di monitoraggio ed attenta alle dinamiche di territorio e ai trend nazionali e internazionali sia a livello tecnologico, sia a livello imprenditoriale e infine sia a livello finanziario ed economico.

## **8.2 Promozione**

### **8.2.1 Promozione del territorio come luogo di creazione di opportunità (strumenti multimediali, siti web, social network, ...)**

Per quanto riguarda **web e social network** nel 2015 si è lavorato per ottimizzare il nuovo sito internet [www.trentinosviluppo.it](http://www.trentinosviluppo.it), on line dall'autunno 2014, per rilanciare i due siti tematici [progettomanifattura.it](http://progettomanifattura.it) e [polomeccatronica.it](http://polomeccatronica.it) e per razionalizzare e rendere efficiente a comunicazione web in particolare nelle interazioni tra i diversi strumenti.

A tal fine si è lavorato con il neocostituito **Comitato comunicazione web**, distinto operativamente in due ulteriori sottogruppi ("social" e "newsletter"), che si è ritrovato a cadenza quindicinale. Tra i principali risultati raggiunti si segnalano:

- attivazione del nuovo modulo **Sportello Imprese** (check-in) sul sito di Trentino Sviluppo;

- razionalizzazione dei 17 **profili social** di Trentino Sviluppo, riordinati e ridotti ad 8 con il consolidamento di un nuovo modello di gestione “integrato” tra le diverse aree di attività;
- invio di 55 **newsletter** relative ad opportunità, eventi e scadenze di interesse per imprese insediate negli spazi di TS o localizzate sul territorio.

Per quanto riguarda le **performance del sito** principale, trentinosviluppo.it, rispetto ai dati 2014, i risultati principali sono i seguenti:

- + 13,37% sessioni di lavoro (108.209 vs 95.448)
- + 10,97% utenti unici (69.949 vs 63.034)
- + 14,63% visualizzazioni di pagina (363.658 vs 317.254)
- + 7,29% durata sessione media (00:02:39 vs 00:02:29)

### **8.2.2 Partecipazione ad eventi, fiere, iniziative promozionali, networking ed associazioni**

#### **Azioni/attività intraprese.**

- Le attività realizzate nell’ambito del networking hanno avuto la finalità di creare nuovi contatti e supportare e rinforzare quelli esistenti nell’ambito di reti nazionali ed europee di importanza strategica per la promozione internazionale del territorio trentino, sia in outgoing che incoming. A titolo esplicativo si indicano le principali reti a cui Trentino Sviluppo partecipa: IASP, Eurada, EBN, APSTI, PNICube, Action, Los Angeles Cleantech Incubator.

Trentino Sviluppo è in particolare nei comitati direttivi della rete PNICube, l'associazione nazionale degli incubatori universitari e delle start cup, della rete APSTI (Associazione dei Parchi Scientifico Tecnologici Italiani), dell’associazione IBAN e della rete di incubatori Action.

#### **Risultati:**

- ✓ Accompagnamento di Spazio Dati s.r.l. e Neocogita s.r.l. alla finale di SUA 2015;
- ✓ Accompagnamento di KissMyBike (vincitore di D2T Start Cup, categoria meccatronica) alla finale del PNI 2015;
- ✓ Accompagnamento di Eco-Sistemi s.r.l. alla partecipazione dell’evento GloSho 2015 in collaborazione con Los Angeles Cleantech Incubator.
- ✓ Partecipazione attiva nei direttivi di PNICube, Action, IBAN, APSTI.

### **8.2.3 Pubblicazioni, materiale di comunicazione vario, segnaletica**

Sono stati in parte aggiornati i prodotti editoriali finalizzati a promuovere il sistema trentino di agevolazioni e sostegno agli investimenti produttivi (Es. brochure “Fare impresa in Trentino” ed. 2015, Manuale dell’investitore) e realizzato un nuovo prodotto editoriale per promuovere i servizi di “facility” offerti dai laboratori di prototipazione rapida in fase di allestimento presso il Polo Meccatronica.

Nell’ambito del progetto di “corporate identity” avviato nel 2014 e finalizzato in particolare ad affermare sui mercati di interesse del Trentino i nomi Trentino, Trentino

Sviluppo, Progetto Manifattura e Polo Meccatronica, si è proceduto ad armonizzare lo stile grafico tipico della comunicazione di Progetto Manifattura nell'ambito di una modalità comunicativa e promozionale che dovrà diventare sempre più integrata ed omogenea e chiaramente riferentesi ai medesimi principi e stilemi.

#### **8.2.4 Acquisto materiale specialistico di settore (abbonamenti, ecc.)**

È stato mappato il materiale attualmente in abbonamento nelle varie strutture con relativa distribuzione e scadenze con l'obiettivo di arrivare ad una razionalizzazione del materiale da acquistare anche attraverso un adeguato sistema di distribuzione degli abbonamenti/account.

#### **8.2.5 Progetto Meccatronica**

##### **a. Servizi forniti su accordi con imprese meccatroniche:**

- **Azione:** La logica di insediamento al Polo non è quella di un mero "condominio produttivo", ma di una sinergia costante con le imprese insediate, tanto che anche i contratti di servizi forniti da Trentino Sviluppo sono impostati con una logica innovativa: quello dello "sharing" di servizi e del reciproco interscambio di vantaggi (co-marketing in primis). In particolare si cercherà sempre più di utilizzare, mediante appositi accordi con aziende di riferimento del settore, forme di collaborazione reciproca al fine di promuovere il Polo meccatronica ed il progetto meccatronica trentina in generale; si pensa in particolare a forme di promozione congiunta, ad eventi specialistici, a quant'altro possa essere utile per la valorizzazione e il miglioramento della competitività delle aziende trentine;
- **Obiettivo:** Utilizzare la "supply-chain" internazionale delle aziende insediate (specie se multinazionali) come tramite per veicolare l'immagine del Polo meccatronica e del sistema trentino della ricerca, per attivare collaborazioni e progetti cooperativi.
- **Risultato atteso:** connessione formale di attività condivise con le imprese su reciproco e reale interesse, legame operativo e fidelizzato con le aziende insediate.
- **Risultato ottenuto:**

**1. partecipazione a eventi/fiere per co-marketing con aziende,** fra cui fiera INTERMAT (Paris) con DANA, fiera HANNOVER con Bonfiglioli, fiera AIR SHOW (Paris) con FLY, Euronanoforum (Riga) con FBK.

**2. Incontri con aziende per nuovi possibili nuovi insediamenti,** fra cui: ISTECH (ora in procedura insediamento), CERIN (VR), LONATI (BS), OGNIBENE (contatto Tarolli), UniCOM (contatto Tarolli), Optomeccatronica (tramite contatto SPINNVEST)

**3. Incontri con aziende insediate per supporto ad ampliamenti/investimenti,** in particolare con DANA, DUCATI, INDUSTRIO, FLY (per scenario nuovo ambito avionico per meccatronica)

**4. Organizzazione evento Mecc-it!** per favorire le collaborazioni interaziendali fra aziende filiera meccatronica con ICT assieme a Informatica Trentina. Partecipazione di

40 aziende della filiera meccatronica trentina al seminario e di 15 aziende nel successivo evento B2B.

**5. Co-organizzazione dell'evento IPSP con UniTN (dip.Fisica- Pavesi),** collaborazione nella partecipazione di aziende e presenza nel comitato di valutazione.

**b. Show room meccatronica**

- **Azione:** c'è bisogno in primis di attrarre altre nuove imprese da fuori territorio trentino, adottando una adeguata strategia per agganciare il target di aziende che possano dare valore aggiunto e impatto positivo in un eventuale insediamento locale. Per questo si deve utilizzare un approccio ospitale e stimolante, tramite linguaggi concreti e mostrando dimostratori e prototipi per colpire in modo concreto e stimolare la creatività e il brainstorming.
- **Obiettivo:** è importante accogliere e mostrare in modo efficace e stimolante quanto può già offrire il territorio trentino nell'ambito dell'innovazione sul tema della meccatronica. Una vetrina in cui stimolare il brainstorming e proporre un'immagine solida, innovativa e concreta.
- **Risultato atteso:** definizione dello spazio fisico presso il Polo, dei contenuti e dell'approccio comunicativo delle demo che saranno esposte presso la show room, in concerto con le competenze espresse dal sistema trentino della ricerca e innovazione (FBK, UniTN, assieme con aziende/Enti).
- **Risultato ottenuto:** Identificazione dello spazio fisico all'interno del Polo Meccatronica e predisposizione del progetto preliminare per una innovativa show-room interattiva con l'utilizzo di tecnologie di realtà virtuale e realtà aumentata, per favorire un approccio innovativo e fruibile nella divulgazione dei prodotti meccatronici delle aziende insediate. Collaborazione nella realizzazione con Centro di Ricerca CETMA (Puglia), FBK e aziende insediate (Practix, OC Lab).

**c. Facility prototipazione meccatronica Pro-M:**

**Risultato ottenuto:** sebbene non previsto dal piano, è stata svolta una attività di coordinamento di una task force di TS, con l'ausilio di competenze di FBK e UniTn, per la predisposizione del business plan e del successivo bando per l'acquisizione dei macchinari e dell'infrastruttura tecnologica identificati per le attività della nuova Facility Pro-M, specializzata nella prototipazione rapida, additive manufacturing e integrazione di sistemi meccatronici a servizio delle aziende e dell'alta formazione specialistica.

Pro-M sfrutterà la dotazione finanziaria prevista dalla PAT sulla *smart specialization* "meccatronica" su fondi europei FESR, per un valore complessivo di circa 5Meuro.

Il cronoprogramma prevede la partenza delle attività entro la fine del 2016, ma tutte le attività di predisposizione del BP e progettazione dei bandi sono state svolte nel 2015.

## ***ASSE 9: SERVIZI PER LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE FUNIVIARIE***

In aderenza con la previsione di piano, al fine di dare alcuni servizi finalizzati al miglioramento ed alla competitività delle aziende funiviarie trentine, nel corso del 2015 sono stati attivati due progetti.

In particolare, con il primo progetto - con l'asilio di un professionista esterno affiancato al direttore dell'Area impianti turistici - sono stati erogati principalmente alle società funiviarie di interesse locale (in totale 6 società) i seguenti servizi:

- supporto alle singole società funiviarie nell' individuare gli investimenti strettamente necessari allo sviluppo delle stesse stazioni sciistiche: ad es. redazione progetto slittino ski area Panarotta e verifica sostenibilità economica;
- supporto alle singole società funiviarie nel rapportandosi con le strutture e gli uffici provinciali: ad es. rinnovo concessione preferenziale per l'attingimento di acqua dal biotopo di Lavarone;
- affiancamento alle singole società funiviarie in tutte le verifiche necessarie negli impianti a fune per operare in conformità alle leggi vigenti rispettando le scadenze, favorendo il monitoraggio del rischio ed il miglioramento continuo dei processi nonché l'uniformazione delle richieste di offerta in caso di affidamenti esterni: ad es. supporto alla predisposizione della documentazione necessaria ad espletare la verifica concorrenziale per l'individuazione del fornitore delle nuova seggiovia "Seroden" a Pejo.

Con il secondo progetto, si è dato corso alla predisposizione di una mappatura delle voci di costo suddivise per centro di costo e ricerca di un benchmark di riferimento: al fine sono state acquistate da parte di TS tre licenze del software R3gis, installate a titolo sperimentale in due stazioni di interesse locale (rento Funivie e Lavarone) ed una di mercato (Pinzolo).

## ***ASSE 10: RELAZIONE CON LE IMPRESE***

### **10.1 Sportello informativo nuova impresa ed Help Desk**

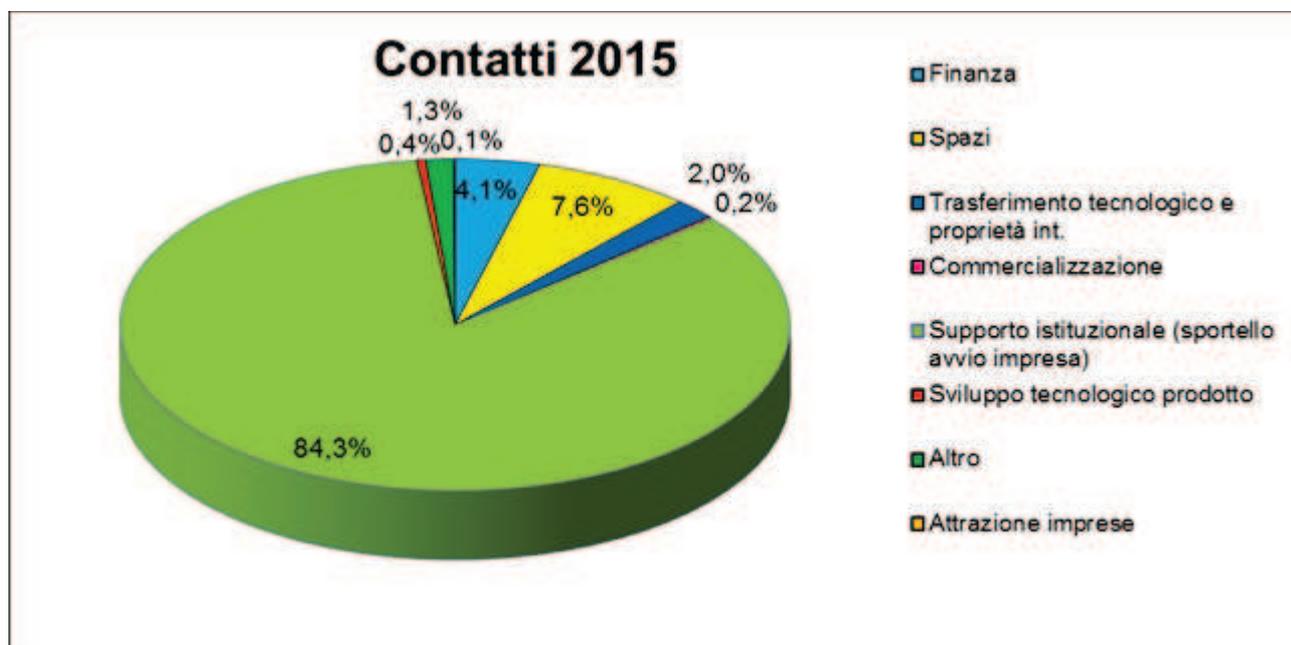
Sportello informativo ed attività correlate (fondo 24 art. 20-21-24 l.p. 6/99)

L'attività dello sportello imprese ha riguardato il supporto agli imprenditori ed aspiranti tali per favorirne la crescita, la capacità di fare innovazione e la competitività aziendale. Nel corso del 2015, in particolare è stata attivata online sul sito di Trentino Sviluppo, la possibilità di compilare un semplice modulo di check-in per esporre in pochi passaggi le esigenze dell'imprenditore o aspirante tale, al fine di ottimizzare la gestione delle richieste e gestire gli incontri per un supporto imprenditoriale più efficace.

L'attività svolta durante il 2015 è stata variegata, da un'assistenza all'avvio di impresa, ad un supporto per lo sviluppo di imprese già avviate, a progetti di ricerca e sviluppo, a ricerche di spazi produttivi o uffici, a richieste di finanza, a richieste di consulenze in diversi settori, al trasferimento tecnologico, alla ricerca partner, ecc.

Nella seguente tabella sono illustrati i dati aggregati ed il grafico dello sportello imprese per il 2015.

<b>Aree</b>	<b>2015</b>	<b>Incidenza</b>
Finanza	49	4,1%
Spazi	92	7,6%
Trasferimento tecnologico e proprietà int.	24	2,0%
Commercializzazione	2	0,2%
Supporto istituzionale (sportello avvio impresa)	1015	84,3%
Sviluppo tecnologico prodotto	5	0,4%
Altro	16	1,3%
Attrazione imprese	1	0,1%
<b>Totale contatti</b>	<b>1.204</b>	<b>100%</b>



Nel corso del 2015 sono stati gestiti dallo Sportello Imprese ben 1204 contatti, in particolare, dal 28 settembre 2015, data della delibera provinciale n. 1644, i contatti sono stati 769, di cui 567 persone fisiche, 25 persone giuridiche e 149 consulenti.

<b>Persone fisiche</b>	<b>567</b>
<b>Persone giuridiche</b>	<b>25</b>
<b>Consulenti</b>	<b>149</b>
<b>Richieste da fuori Provincia</b>	<b>28</b>
<b>Totale contatti</b>	<b>769</b>

Di rilievo per l'attività dello sportello, la delibera della Giunta provinciale n. 1644 di data 28 settembre 2015 che ha affidato a Trentino Sviluppo le misure di sostegno e di accompagnamento per l'avvio di nuove imprese da parte di neoimprenditori. Il nuovo approccio mira a fronteggiare la carenza di finanza tipica delle start up ed a coinvolgere i vari soggetti operativi sul territorio nel sostegno all'imprenditorialità: Trentino Sviluppo e la rete formata dai Centri di assistenza tecnica delle associazioni di categoria (C.A.T.) e dagli Incubatori specialistici (H.U.B.).

I nuovi Criteri prevedono un sostegno unico che sostituisce gli incentivi a favore dell'imprenditorialità giovanile e femminile gestiti da APIAE, gli interventi n. 8 (auto impiego) e 9 (sostegno allo sviluppo di un'idea imprenditoriale) del Documento di politica del lavoro, nonché i sussidi per la copertura delle spese di costituzione di cooperative previsti dalla L.R. n. 15/1988. Gli incentivi citati rimangono in vigore per le domande presentate alle rispettive strutture; mentre l'intervento n. 9 dell'Agenzia del Lavoro (sostegno allo sviluppo di un'idea imprenditoriale) è ad esaurimento.

I costi di avvio e, per le imprese giovanili e femminili, le consulenze per lo sviluppo aziendale sono coperti con un contributo del 50% su una spesa massima di 100.000 euro. Il tutto in un'unica domanda di contributo, da presentare a Trentino Sviluppo. Nel dettaglio le voci di spesa ammissibili a finanziamento comprendono:

- spese legali, amministrative e di consulenza connesse alla costituzione dell'impresa;

- affitto locali e spese di energia, acqua, riscaldamento, rifiuti, connessione internet;
- acquisto e affitto beni mobili nuovi e usati (arredi, macchinari, attrezzature e impianti) e relativi canoni di leasing;
- interessi e spese di gestione di finanziamenti bancari;
- imposte e tasse, esclusa l'IVA;
- costo delle prestazioni della nuova figura del tutor, individuato nel C.A.T. o H.U.B..

Le nuove imprese giovanili e femminili possono inserire tra le voci ammissibili a finanziamento anche le consulenze di prima assistenza, di pianificazione strategica e di progettazione economica e finanziaria, di formazione imprenditoriale, di tutoraggio.

Le spese ammissibili devono essere sostenute nei primi 5 cinque anni dalla data di costituzione dell'impresa, che deve essere stata costituita da non più di 24 mesi alla data della domanda. Nella domanda possono quindi essere presentate sia spese già sostenute che future.

Si è proposto un meccanismo di pagamento accelerato della spesa, che viene controllata e avallata da un tutor scelto dall'impresa all'interno della rete dei C.A.T. o degli HUB.

In merito alle domande presentate in base alla delibera sopracitata, il 77% appartiene alla categoria donne e giovani - mentre tra i settori più dinamici spiccano commercio e artigianato, rispettivamente con il 51% e 33% delle pratiche.

### **10.2 Sportello unico imprese virtuale (integrazione sito web)**

Nel 2015 il sito di Trentino Sviluppo è stato integrato con un'interfaccia con l'utente denominata Help Desk, al fine di agevolare la formulazione della domanda da parte degli utenti, con l'obiettivo di dare un efficace risposta in tempi brevi ai loro quesiti, utilizzando uno schema guidato semplice e veloce, con focus preimpostati ma dinamici. Questa scheda d'ingresso ha permesso di migliorare la programmazione degli incontri e gestire al meglio le innumerevoli domande arrivate sui temi dell'autoimprenditorialità.

### **10.3 Gestione elenco professionisti**

Trentino Sviluppo ha costituito, attraverso un avviso pubblico, un elenco di professionisti esperti in vari settori, interessati a mettere a disposizione le proprie competenze ed esperienza a favore delle aziende trentine che collaborano con Trentino Sviluppo.

Detto elenco è stato costantemente aggiornato e messo a disposizione dei clienti di Trentino Sviluppo, attraverso i diversi progetti implementati da Trentino Sviluppo nel corso del 2016, dalla gestione delle start-up ai progetti di sviluppo e innovazione e crescita sui mercati.

La gestione di tale elenco ha permesso di raggiungere buoni risultati nel miglioramento delle competenze delle aziende esistenti in vari ambiti strategici; l'acquisizione di nuovi clienti ed ampliamento o sviluppo di nuovi mercati e lo sviluppo di capacità di valutazione della fattibilità dei progetti imprenditoriale.

Nel 2015 è stato inoltre redatto un questionario di valutazione dell'operato dei professionisti inseriti nell'elenco, che hanno svolto attività a favore delle imprese trentine.

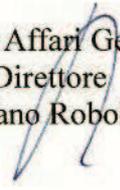
### **10.4 Attività di promozione servizi Trentino Sviluppo**

**Descrizione:**

Questa attività si è concretizzata nei servizi ed attività descritti negli assi precedenti.

La presente relazione è stata predisposta con il supporto del dr. Mauro Casotto, Direttore del Dipartimento Internazionalizzazione, Attrazione e Sviluppo Imprese e dei suoi collaboratori.

Direzione Affari Generali  
Il Direttore  
Stefano Robol



TRENTINO SVILUPPO SPA  
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/1999  
 PERIODO - 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

B) ELENCO DELLE AZIONI EFFETTUATE E RIEPILOGO DEI COSTI SOSTENUTI

COD. PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
1.1	ANIMAZIONE IMPRENDITORIALE 2014	-1.903,20
1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	-48.916,53
1.3	SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE	-11.278,16
1.4	COMUNICAZ. SPECIALISTICA EVENTI E NETWORKING	-399,63
1.99	RISORSE UMANE ASSE 1	-115.626,30
2.2	SERVIZIO DI ORGANIZZAZIONE AZIENDALE 2013	-6.832,00
2.4	INNOVAZIONE AZIENDALE	-670,37
2.7	SERVIZI PER AZIENDE INSEDIATE (NO BIC)	-22.621,06
2.8	SERVIZI INDIVIDUALI	-5.490,00
2.9	DESIGN ED INNOVAZIONE	-4.571,60
2.99	RISORSE UMANE ASSE 2	-279.183,19
3.2	CULTURA D'IMPRESA E D'INNOVAZIONE 2011	-41.663,56
3.5	EBN NETWORKING	-1.018,80
3.99	RISORSE UMANE ASSE 3	-30.798,03
4.1	SPORTELLO INFORMATIVO	-220,00
4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	-34.040,86
4.2	SUPPORTO MERCATO	-36.001,50
4.4	EXPORT MANAGER	-19.520,00
4.5	PROGETTI INTEGRATI DI FILIERA	-46.437,35
4.6	PROGETTI INTEGRATI DI MERCATO	-320,00
4.7	INCOMING (NO EEN)	-26.037,20
4.9	MISSIONI DI SISTEMA, ESPLORATIVE E SCOUTING	-14.589,60
4.99	RISORSE UMANE ASSE 4	-158.789,53
5.11	FDI INTELLIGENCE	-915,00
5.3	PACCHETTI LOCAL., BROCHURE E COMUNICAZIONE	-12.163,40
5.5	ACCOGLIENZA AZIENDALE	-294,06
5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	-15.772,37
5.8	FILMCOMMISSION	-62.170,45
5.99	ASSE 5 RISORSE UMANE	-39.431,19
6.1	PROGETTI DI FILIERA	-1.315,16
6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	-141.460,37
6.3	MECCATRONICA	-12.049,66
6.4	FILIERA PORFIDO E PIETRA TRENINA	-4.308,00
6.7	VALUT. INTEGRATA TERRITORIALE PER PIANI COMM.	-102.480,00
6.99	RISORSE UMANE ASSE 6	-251.467,17
7.1	MEDIA	-49.449,97
7.2	WEB E SOCIAL NETWORK	-25.353,45
7.3	PUBBLICAZIONI	-5.185,24
7.4	EVENTI	-6.608,18
7.5	GIORNALISTI DI SETTORE	-6.262,00
7.99	RISORSE UMANE ASSE 7	-38.180,95
8.1	PROGETTI MECCATRONICA E GREEN	-102,48
8.5	MARKETING	-39.490,63

TRENTINO SVILUPPO SPA  
RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/1999  
PERIODO - 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

<b>COD. PROG.</b>	<b>DESCRIZIONE</b>	<b>IMPORTO</b>
8.6	PROMOZIONE	-92.611,55
8.99	RISORSE UMANE ASSE 8	-57.700,73
9.1	SERV. ED ATTIVITA' RAZIONALIZZ. EFFICIENTAMENTO	-9,52
9.99	RISORSE UMANE ASSE 9	-10.887,45
10	ATTIVITA' AZIENDE SPECIAL SPONSOR EXPO 2015	-195.969,37
10.99	RISORSE UMANE ASSE 10	-50.186,57
	SPESE BANCARIE	-787,96
	LIQUID. STIPENDI - RISORSE UMANE	-7.462,77
	MOVIMENTO PRIMA NOTA	-13.261,70
	<b>Totale lettera B</b>	<b>-2.150.265,81</b>

TRENTINO SVILUPPO SPA  
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/1999  
 PERIODO - 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

Lettera B - PO 2011			
ASSI	COD. PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 3	3.2	CULTURA D'IMPRESA E D'INNOVAZIONE	-41.663,56
<b>Totale Lettera B - PO 2011</b>			<b>-41.663,56</b>

Lettera B - PO 2013			
ASSI	COD. PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 2	2.2	SERVIZIO DI ORGANIZZAZIONE AZIENDALE	-6.832,00
ASSE 3	3.5	EBN NETWORKING	-576,40
<b>Totale Lettera B - PO 2013</b>			<b>-7.408,40</b>

Lettera B - PO 2014			
ASSI	COD. PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 1	1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	-15.506,11
ASSE 1	1.4	COMUNICAZ. SPECIALISTICA EVENTI E NETWORKING	-399,63
ASSE 2	2.4	INNOVAZIONE AZIENDALE	-670,37
ASSE 2	2.7	SERVIZI PER AZIENDE INSEDIATE (NO BIC)	-22.621,06
ASSE 2	2.99	RISORSE UMANE ASSE 2	-209.238,51
ASSE 3	3.5	EBN NETWORKING	-92,40
ASSE 3	3.99	RISORSE UMANE ASSE 3	-12.139,66
ASSE 4	4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	-1.007,00
ASSE 4	4.2	SUPPORTO MERCATO	-23.360,61
ASSE 4	4.4	EXPORT MANAGER	-19.520,00
ASSE 4	4.5	PROGETTI INTEGRATI DI FILIERA	-46.437,35
ASSE 4	4.7	INCOMING (NO EEN)	-3.834,68
ASSE 4	4.9	MISSIONI DI SISTEMA, ESPLORATIVE E SCOUTING	-14.589,60
ASSE 4	4.99	RISORSE UMANE ASSE 4	-90.363,26
ASSE 5	5.8	FILMCOMMISSION	-11.780,30
ASSE 5	5.99	RISORSE UMANE ASSE 5	-13.730,01
ASSE 6	6.1	PROGETTI DI FILIERA	-95,16
ASSE 6	6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	-54.604,37
ASSE 6	6.3	MECCATRONICA	-1.709,66
ASSE 6	6.4	FILIERA PORFIDO E PIETRA TARENTINA	-1.868,00
ASSE 6	6.7	VALUT. INTEGRATA TERRITORIALE PER PIANI COMM.	-102.480,00
ASSE 6	6.99	RISORSE UMANE ASSE 6	-218.613,21
ASSE 7	7.1	MEDIA	-36.429,97
ASSE 7	7.2	WEB E SOCIAL NETWORK	-25.353,45
ASSE 7	7.3	PUBBLICAZIONI	-5.185,24
ASSE 7	7.4	EVENTI	-6.608,18
ASSE 7	7.99	RISORSE UMANE ASSE 7	-24.981,35
		LIQUIDAZIONE TRAFERTE DIPENDENTI	-7.462,77
<b>Totale Lettera B - PO 2014</b>			<b>-970.681,91</b>

TRENTINO SVILUPPO SPA  
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/1999  
 PERIODO - 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

<b>Lettera B - PO 2015</b>			
<b>ASSI</b>	<b>COD. PROG.</b>	<b>DESCRIZIONE</b>	<b>IMPORTO</b>
ASSE 1	1.1	ANIMAZIONE IMPRENDITORIALE 2014	-1.903,20
ASSE 1	1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	-33.410,42
ASSE 1	1.3	SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE	-11.278,16
ASSE 1	1.99	RISORSE UMANE ASSE 1	-115.626,30
ASSE 2	2.8	SERVIZI INDIVIDUALI	-5.490,00
ASSE 2	2.9	DESIGN ED INNOVAZIONE	-4.571,60
ASSE 2	2.99	RISORSE UMANE ASSE 2	-69.944,68
ASSE 3	3.5	EBN NETWORKING	-350,00
ASSE 3	3.99	RISORSE UMANE ASSE 3	-18.658,37
ASSE 4	4.1	SPORTELLO INFORMATIVO	-220,00
ASSE 4	4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	-33.033,86
ASSE 4	4.2	SUPPORTO MERCATO	-12.640,89
ASSE 4	4.6	PROGETTI INTEGRATI DI MERCATO	-320,00
ASSE 4	4.7	INCOMING (NO EEN)	-22.202,52
ASSE 4	4.99	RISORSE UMANE ASSE 4	-68.426,27
ASSE 5	5.11	FDI INTELLIGENCE	-915,00
ASSE 5	5.3	PACCHETTI LOCALIZZAT., BROCHURE E COMUNICAZ.	-12.163,40
ASSE 5	5.5	ACCOGLIENZA AZIENDALE	-294,06
ASSE 5	5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	-15.772,37
ASSE 5	5.8	FILMCOMMISSION	-50.390,15
ASSE 5	5.99	RISORSE UMANE ASSE 5	-25.701,18
ASSE 6	6.1	PROGETTI DI FILIERA	-1.220,00
ASSE 6	6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	-86.856,00
ASSE 6	6.3	MECCATRONICA	-10.340,00
ASSE 6	6.4	FILIERA PORFIDO E PIETRA TRENINA	-2.440,00
ASSE 6	6.99	RISORSE UMANE ASSE 6	-32.853,96
ASSE 7	7.1	MEDIA	-13.020,00
ASSE 7	7.5	GIORNALISTI DI SETTORE	-6.262,00
ASSE 7	7.99	RISORSE UMANE ASSE 7	-13.199,60
ASSE 8	8.1	PROGETTI MECCATRONICA E GREEN	-102,48
ASSE 8	8.5	MARKETING	-39.490,63
ASSE 8	8.6	PROMOZIONE	-92.611,55
ASSE 8	8.99	RISORSE UMANE ASSE 8	-57.700,73
ASSE 9	9.1	SERV. ED ATTIVITA' RAZIONALIZZ. EFFICIENTAMENTO	-9,52
ASSE 9	9.99	RISORSE UMANE ASSE 9	-10.887,45
ASSE 10	10	ATTIVITA' AZIENDE SPECIAL SPONSOR EXPO 2015	-195.969,37
ASSE 10	10.99	RISORSE UMANE ASSE 10	-50.186,57
		SPESE BANCARIE	-687,96
		IMPOSTA DI BOLLO TOTALE	-100,00
		MOVIMENTO PRIMA NOTA	-13.261,70
<b>Totale Lettera B - PO 2015</b>			<b>-1.130.511,94</b>

Direzione Affari Generali  
 Il Direttore  
 Stefano Robol

C) SITUAZIONE DEGLI APPORTI DELLA PROVINCIA

Nell'anno 2015 non vi sono stati apporti diretti dalla Provincia Autonoma di Trento.

Apporti della P.A.T. per il tramite del "Fondo attività economiche" (artt. 33 c.1 e 34 - L.P. 6/99)

Finanziamenti tra fondi PAT	1.427.000,00
<b>Totale lettera C</b>	<b>1.427.000,00</b>

La Provincia, date le restrizioni finanziarie a cui deve ottemperare, nel corso del 2013 ha chiesto alla Società di gestire unitariamente tutte le risorse finanziarie dei fondi provinciali, non vincolando quindi alcuna disponibilità ai rispettivi singoli fondi. A seguito di tale richiesta il Fondo promozione art. 20, 21 e 24 LP 6/99, per il finanziamento delle proprie attività ha utilizzato risorse del Fondo attività economiche verso il quale al 31/12/15, evidenzia una situazione di debito complessivo pari ad € 2.160.900,00.

Direzione Affari Generali  
Il Direttore  
Stefano Robol

TRENTINO SVILUPPO SPA  
RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/1999  
PERIODO - 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

D) EVENTUALI RIMBORSI AL FONDO VERSATI A QUALSIASI TITOLO

COD. PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	9.381,50
1.3	SVIL. E ACCEL. START UP INNOVATIVE	1.985,00
4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	4.486,00
4.5	COMUNICAZ. SPECIALISTICA EVENTI E NETWORKING	14.640,00
4.7	INCOMING (NO EEN)	4.270,00
5.1	PARTECIPAZIONE A FIERE	450,00
5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	4.631,12
6.1	PROGETTI DI FILIERA	610,00
6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	309,00
6.3	MECCATRONICA	150,00
8.1	PROGETTI MECCATRONICA E GREEN	1.050,42
10	ATT. PER AZIENDE SPONSOR EXPO 2015	192.015,34
	MOVIMENTO PRIMA NOTA - CREDITO IVA	471.464,64
	MOVIMENTO PRIMA NOTA - ALTRI	2.041,55
<b>Totale lettera D</b>		<b>707.484,57</b>

Direzione Affari Generali  
Il Direttore  
Stefano Robol

E) AMMONTARE DEGLI INTERESSI NETTI ACCREDITATI

INTERESSI ATTIVI	14,05
------------------	-------

<b>Totale lettera E</b>	<b>14,05</b>
-------------------------	--------------

Direzione Affari Generali  
Il Direttore  
Stefano Robol

TRENTINO SVILUPPO SPA  
RENDICONTO DELLA GESTIONE - FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/1999  
PERIODO - 01 GENNAIO 2015 - 31 DICEMBRE 2015

F) SALDO DELLE DISPONIBILITA' AL 31/12/2015

SALDO INIZIALE 01/01/2015 C/C 30049440 UNICREDIT	16.538,60
TOTALE MOVIMENTI LETTERA B	-2.150.265,81
TOTALE MOVIMENTI LETTERA C	1.427.000,00
TOTALE MOVIMENTI LETTERA D	707.484,57
TOTALE MOVIMENTI LETTERA E	14,05
SALDO FINALE 31/12/2015 C/C 30049440 UNICREDIT	771,41

Direzione Affari Generali  
Il Direttore  
Stefano Robol

**ALLEGATO D**

**SITUAZIONE ECONOMICO - PATRIMONIALE  
FONDO PROMOZIONE  
ARTT. 20-21-24 L.P. 6/99**



**FONDO PROMOZIONE PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

(EX ARTT. 20 - 21 - 24 L.P. 13 DICEMBRE 1999 N. 6)

Situazione patrimoniale del periodo amministrativo 01.01.2015 - 31.12.2015

	31.12.2015	31.12.2014
<b>Stato patrimoniale attivo</b>	<b>3.193.994,54</b>	<b>744.001,17</b>
<b>A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B) Immobilizzazioni</b>	<b>15.013,70</b>	<b>15.013,70</b>
<b>II) Immobilizzazioni materiali</b>	<b>15.013,70</b>	<b>15.013,70</b>
<b>3) Attrezzature industriali e commerciali</b>	<b>4.593,70</b>	<b>4.593,70</b>
a) Attrezzature		
5) Altre	4.593,70	4.593,70
<b>4) Altri beni</b>	<b>10.420,00</b>	<b>10.420,00</b>
a) Macchine d'ufficio		
1) Mobili e arredi	2.470,00	2.470,00
b) Macchine d'ufficio		
1) Macchine ordinarie d'ufficio	7.950,00	7.950,00
<b>III) Immobilizzazioni finanziarie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>C) Attivo circolante</b>	<b>3.178.980,84</b>	<b>728.987,47</b>
<b>I) Rimanenze</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>II) Crediti</b>	<b>3.178.209,43</b>	<b>712.448,87</b>
<b>1) Verso clienti</b>		
1) Esigibili entro 12 mesi	18.298,57	676,00
a) crediti documentati da fatture	17.798,57	676,00
i) note di accredito da ricevere	500,00	0,00
2) Verso imprese controllate		
1) Esigibili entro 12 mesi	2.803.770,38	676,00
b) Altri crediti	2.803.770,38	676,00
4bis) Crediti tributari		
1) Esigibili entro 12 mesi	1.486,97	211,58
a) Erario c/ritenute	1.486,97	0,00
g) Credito IVA	0,00	211,58
5) Verso altri		
1) Esigibili entro 12 mesi	354.653,51	711.561,29
e.1) Altro ...	1.784,52	7.711,89
e.2) Crediti verso Trentino Sviluppo per Iva	352.868,99	703.849,40
<b>IV) Disponibilità liquide</b>	<b>771,41</b>	<b>16.538,60</b>
<b>1) Depositi bancari e postali</b>		
a) Banche c/c attivi	771,41	16.538,60
<b>D) Ratei e risconti</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Stato patrimoniale passivo</b>	<b>3.193.994,54</b>	<b>744.001,17</b>
<b>A) Patrimonio netto</b>	<b>-1.434.477,42</b>	<b>-863.091,42</b>
<b>I) Capitale</b>	<b>19.040.913,46</b>	<b>16.237.143,08</b>
1) Fondi ex artt. 20-21-24 L.P. 6/99	19.040.913,46	16.237.143,08
<b>VIII) Avanzo (oneri) di gestione esercizi precedenti</b>	<b>-17.100.234,50</b>	<b>-15.217.663,91</b>
3) Oneri di gestione esercizi precedenti	-17.100.234,50	-15.217.663,91
<b>IX) Avanzo (oneri) di gestione del fondo</b>	<b>-3.375.156,38</b>	<b>-1.882.570,59</b>
2) (Oneri complessivi di gestione del fondo)	-3.375.156,38	-1.882.570,59
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>D) Debiti</b>	<b>4.628.471,96</b>	<b>1.606.801,44</b>
<b>VI) Acconti</b>	<b>550,00</b>	<b>0,00</b>
<b>1) Entro 12 mesi</b>	<b>550,00</b>	<b>0,00</b>
c) Caparre	550,00	0,00
<b>VII) Debiti verso fornitori</b>	<b>1.603.354,92</b>	<b>273.312,16</b>
<b>1) Entro 12 mesi</b>	<b>1.603.354,92</b>	<b>273.312,16</b>
a) Fornitori di beni e servizi	1.267.813,87	105.828,54
b) Fatture da ricevere	335.541,05	167.483,62
<b>XII) Debiti tributari</b>	<b>552,84</b>	<b>6.446,61</b>
<b>1) Entro 12 mesi</b>	<b>552,84</b>	<b>6.446,61</b>
d) Debiti verso l'Erario per ritenute operate alla fonte	552,84	6.446,61
<b>XIII) Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale</b>	<b>1.116,47</b>	<b>4.237,33</b>
<b>1) Entro 12 mesi</b>	<b>1.116,47</b>	<b>4.237,33</b>
a) Enti previdenziali	1.116,47	4.237,33
<b>XIV) Altri debiti</b>	<b>3.022.897,73</b>	<b>1.322.805,34</b>
<b>1) Entro 12 mesi</b>	<b>861.997,73</b>	<b>580.424,20</b>
f) Altri debiti ...	861.997,73	580.424,20
<b>2) Oltre 12 mesi</b>	<b>2.160.900,00</b>	<b>742.381,14</b>
f.1) Debiti v/f.do attività economiche per finanziamento	2.160.900,00	733.900,00
f.2) Debiti verso gestione propria	0,00	8.481,14
<b>E) Ratei e risconti</b>	<b>0,00</b>	<b>291,15</b>
<b>2) Vari</b>	<b>0,00</b>	<b>291,15</b>
a) Ratei passivi	0,00	291,15
<b>Conti d'ordine</b>	<b>0,00</b>	<b>4.000,00</b>
<b>4) Altri conti d'ordine</b>	<b>0,00</b>	<b>4.000,00</b>
a) Conti d'ordine del sistema improprio dei rischi	0,00	4.000,00

## FONDO PROMOZIONE PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO

(EX ARTT. 20 - 21 - 24 L.P. 13 DICEMBRE 1999 N. 6)

Situazione economica del periodo amministrativo 01.01.2015 - 31.12.2015

<b>Conto economico</b>	<b>31.12.2015</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>A) Valore della produzione</b>	<b>204.224,14</b>	<b>24.178,26</b>
<b>1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni</b>		
a) Corrispettivi cessioni di beni e prestazioni di servizi a cui è diretta l'attività dell'impresa	163.006,01	7.500,00
<b>5) Altri ricavi e proventi</b>		
17) Proventi diversi	41.218,13	16.678,26
<b>B) Costi della produzione</b>	<b>3.567.414,32</b>	<b>1.905.359,95</b>
<b>6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci</b>	<b>1.074.656,58</b>	<b>12.281,22</b>
4) Prodotti finiti	0,00	0,00
5) Materiali di consumo	8.838,70	11.461,22
9) Acquisti vari	0,00	0,00
12) Cancelleria	0,00	820,00
13) Acquisto materiale pubblicitario	8.645,88	0,00
30) Contributo nuova imprenditorialità	1.057.172,00	0,00
<b>7) Per servizi</b>	<b>2.438.060,66</b>	<b>1.821.834,70</b>
2) Trasporti	1.550,00	1.055,94
12) Indennità chilometriche ai collaboratori	9.931,58	1.055,94
16.1) Consulenze tecniche esterne	692.465,55	427.121,40
16.2) Consulenze tecniche interne	1.249.405,94	813.141,96
17) Collaborazioni coordinate e continuative	113.668,21	206.091,19
22) Ricerca, addestramento e formazione	0,00	0,00
23) Pulizia esterna	400,00	0,00
37) Pubblicità (non materiale pubblicitario)	19.748,00	24.230,20
38) Mostre e fiere	123.167,90	26.353,51
43) Mense gestite da terzi e buoni pasto	0,00	0,00
45) Canoni di assistenza tecnica (management fees)	0,00	0,00
46) Spese legali e consulenze	0,00	559,57
46) Spese telefoniche	612,40	0,00
50) Spese postali e di affrancatura	0,00	0,00
51) Spese servizi bancari	755,19	621,48
52) Assicurazioni	0,00	0,00
54) Spese di rappresentanza	31.405,47	11.259,73
56) Viaggi (ferrovia, aereo, auto ...)	75.989,61	78.231,93
57) Soggiorni (albergo, ristorante, bar ...)	0,00	0,00
64) Altre ...	118.960,81	233.167,79
<b>8) Per godimento di beni di terzi</b>	<b>1.250,00</b>	<b>0,00</b>
a) affitti e locazioni	1.250,00	0,00
<b>14) Oneri diversi di gestione</b>	<b>53.447,08</b>	<b>71.244,03</b>
3) Imposte di bollo	102,00	0,00
17) Abbonamenti riviste e giornali	27.500,00	0,00
23) Altri oneri diversi di gestione	25.845,08	71.244,03
<b>C) Proventi e oneri finanziari</b>	<b>-12.274,52</b>	<b>-1.422,90</b>
<b>15) Proventi da partecipazioni</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>16) Altri proventi finanziari</b>	<b>17,56</b>	<b>71,92</b>
d) Proventi diversi dai precedenti		
4) Altri		
a) Interessi di altri crediti	0,00	0,00
b) Interessi su depositi bancari	14,05	71,91
d) Interessi di crediti di imposta (IVA, IRPEG)	0,00	0,00
f) Abbuoni, sconti, e altri interessi	3,51	0,01
<b>17) Interessi e altri oneri finanziari</b>	<b>12.290,94</b>	<b>1.494,82</b>
d) Altri		
2) Interessi passivi sui debiti verso banche di credito ordinario	0,00	0,02
7) Interessi passivi su altri debiti (verso fornitori, Erario, enti previdenziali e assistenziali)	12.280,45	1.494,35
8) Sconti e altri oneri finanziari	10,49	0,45
<b>17 bis) Utili e perdite su cambi</b>	<b>-1,14</b>	<b>0,00</b>
<b>D) Rettifiche di valore di attività finanziarie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>E) Proventi e oneri straordinari</b>	<b>308,32</b>	<b>34,00</b>
<b>20) Proventi</b>	<b>1.769,06</b>	<b>34,00</b>
2) Varie		
b) Sopravvenienze attive	1.769,06	34,00
<b>21) Oneri</b>	<b>1.460,74</b>	<b>0,00</b>
3) Varie		
b) Sopravvenienze passive	1.460,74	0,00
<b>23) Avanzo (Oneri) di gestione del fondo</b>	<b>-3.375.156,38</b>	<b>-1.882.570,59</b>