

ALLEGATO D

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

**RENDICONTO DELLA GESTIONE
DEL FONDO EX ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/99
RELATIVA AL PERIODO 1 GENNAIO 2014 - 31 DICEMBRE 2014
(art. 30 della Convenzione unica di data 4 ottobre 2013)**

Il presente rendiconto viene redatto secondo il principio di cassa, seguendo le regole generali di rendicontazione dei fondi provinciali contenute nella Convenzione unica sottoscritta in data 4 ottobre 2013 tra la Provincia autonoma di Trento e la società Trentino Sviluppo S.p.A. e riportando di seguito gli elementi principali nello stesso contenuti.

La descrizione delle attività è stata fatta sulla base degli elementi forniti dal Direttore del Dipartimento competente.

A) RELAZIONE ILLUSTRATIVA DELL'ATTIVITA' SVOLTA A COMMENTO DELLE VOCI ESPOSTE

ASSE 1 - NUOVE IMPRESE, BIC E ACCELERATORI

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

- animazione imprenditoriale (1.1)
- preincubazione (1.2)
- Sviluppo e accelerazione start up innovative (seed money, Tech Peaks, altri acceleratori) (1.3)
- Risorse umane:

ASSE 1: NUOVE IMPRESE E ACCELERATORI				€ 289.000,00
1.1	Animazione imprenditoriale	1.1.1	Sensibilizzazione all'avvio di impresa innovativa	€ 20.000,00
1.2	Preincubazione e start up	1.2.1	Orientamento, supporto ed accompagnamento	€ 34.000,00
		1.2.2	Percorsi di gruppo	€ 20.000,00
1.3	Sviluppo e accelerazione start up innovative (seed money, Tech Peaks, altri acceleratori)	1.3.1	Scouting e coordinamento di e con acceleratori;	€ 25.000,00
		1.3.2	Supporto allo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali (seed money, techpeaks, ecc.), in particolare con riferimento all'ambito bancario e finanziario, nonché commerciale/industriale;	
		1.3.3	Riprogettazione strumenti a supporto della nuova impresa (seed money, imprenditorialità giovanile, HUB e acceleratori tematici, sistema bancario, ...);	
		1.3.4	Analisi dei feedback dell'ecosistema, per mezzo di metodologie specifiche funzionali alla progettazione degli strumenti di cui sopra	
	Risorse umane		circa 4 ULA	€ 190.000,00

Trasformare il Trentino in un'economia della conoscenza (knowledge economy) sempre più competitiva, dinamica e soprattutto innovativa, capace di vincere le sfide della globalizzazione e della Rivoluzione ICT, puntando su giovani di tutto il mondo, qualora necessari in qualità di mentoring, per favorire l'inserimento di giovani, con bandi/avvisi/comunicazioni ben pubblicizzati che con ottima formazione di base vengano addizionati di competenze specifiche favorendo i giovani a chilometro zero ovvero sia giovani residenti sul nostro territorio provinciale; giovani che trasmettano il loro entusiasmo e la loro

capacità di trasformare alte competenze scientifiche e tecnologiche in nuove imprese innovative. Questo, l'obiettivo dell'asse 1. Per questo, ossia per lo **sviluppo di nuove aziende**, risulta fondamentale lo sviluppo di un adeguato ecosistema dell'innovazione. Dove per ecosistema si intende l'insieme degli attori che operando sinergicamente, favoriscono questo nuovo modo di fare innovazione

Gli attori di un ecosistema oltre le startup, sono le università che formano la materia prima (conoscenza), i finanziatori con i loro capitali, gli incubatori e gli acceleratori che aiutano le aziende nelle fasi iniziali della loro vita e le imprese già avviate (solitamente di grande dimensione) che non solo danno un contributo in termini di formazione professionale e quindi know how, ma che rilevano le startup di successo immettendo nuova liquidità nel sistema. Il Trentino ha importanti **centri di ricerca** (Università, Fondazioni, laboratori, ecc.), che hanno avuto e hanno tutt'ora un ruolo fondamentale nello sviluppo dell'ecosistema, in particolare nei **settori prioritari** a livello locale (ICT, Meccatronica, Agrofood, Qualità della vita, ecc.). Ci sono capitali privati (BAN, Finanziarie locali, ecc.) e pubblici (locali, nazionali ed europei). Ci sono **incubatori** (BIC), Hub privati (The Hub, Hub specialistici, ecc.), **programmi di accelerazione** (Techpeaks, Industrio, ecc.) e **spazi** di coworking, **aziende attive** nei settori prioritari di riferimento ed infine ci sono ovviamente gli attori più importanti che sono le **startup**. Fondamentale, la spinta data **dalle legislazioni nazionali e locali** a favore della nascita di startup (attualmente sul territorio trentino, tra le startup innovative, se ne contano 97).

Il decreto 179 del 2012 varato dal ministro Passera è stato un primo passo importante in quanto ha provato a semplificare gli aspetti burocratici relativi alla creazione delle startup. Ma in Italia, così come in Trentino, manca ancora la visione che l'innovazione possa arrivare anche dal basso. Nel nostro Paese, e nel nostro territorio, a differenza di ciò che avviene negli Usa o negli altri principali Paesi europei, le startup non si considerano come potenziali laboratori di R&S e neppure come piattaforme di lancio (o test) di prodotti innovativi a supporto delle aziende esistenti. In un sistema basato sull'industria e sulla manifattura, così come lo è il nostro, è fondamentale che sia le **startup** sia le **aziende "tradizionali"** possano trarre profitto da un **reciproco interscambio**. Non si parla necessariamente di acquisti di startup da parte di imprese, ma di **sinergie e collaborazioni fra loro**. Le startup in questo modo possono avere facilitazione per quanto riguarda competenze, accesso al credito, pianificazione. Per le aziende, da queste collaborazioni può arrivare invece una ventata di aria fresca che le aiuti a rinnovare il loro business. Il posizionarsi delle startup come bacino di innovazione, quasi reparti ricerca e sviluppo esterni, delle aziende, **potrebbe contribuire a risolvere o quantomeno ad attenuare alcuni dei limiti intrinseci del modello di innovazione** esistente al momento a livello nazionale.

Esiste **un problema di comunicazione fra aziende e startup**. Questo **perché il mondo delle startup si è sviluppato in parallelo al modello imprenditoriale esistente**. Mancano i capitali che supportino la crescita delle imprese innovative oltre la fase di seed. Non è ancora sviluppato, a differenza che negli Usa, un mercato finanziario (fatto di venture capital specializzati) che riconosce valore alle imprese innovative. Anche per questo le startup si sono concentrate soprattutto sulla produzione di soluzioni per il mondo digitale, che richiedono minori investimenti, più che sulla realizzazione di prodotti fisici. Qualcosa sta cambiando grazie all'entrata in vigore delle agevolazioni fiscali di corporate venture capital: le società di capitali potranno dedurre dalla base imponibile il 20% dell'importo investito in una o più startup innovative. Serve però anche un **cambiamento culturale da parte del mondo industriale, artigianale e bancario**. È vero però che la crisi ha portato un'accelerazione,

anche le piccole e medie imprese si stanno aprendo a chi fa innovazione. Solo re-immaginando il nostro patrimonio, combinando manifattura tradizionale e nuove tecnologie, possano venire forse le idee giuste per il futuro.

1.1 ANIMAZIONE IMPRENDITORIALE

La cultura d'impresa e d'innovazione è oggi strumento essenziale per competere in un contesto sempre più difficile. Per questo Trentino Sviluppo ha organizzato momenti di incontro informativi-formativi destinati ad aspiranti imprenditori, aziende, professionisti con l'obiettivo di favorire la diffusione sul territorio di un'adeguata cultura imprenditoriale e di una crescente propensione all'innovazione.

Tra le tematiche affrontate, argomenti di carattere tecnico, competenze relazionali, metodologie di approccio al mercato, aspetti legati al mondo degli investitori e le sue regole, il web e le nuove tecnologie per il mercato, la programmazione europea Horizon 2020.

Data l'importanza strategica di tale azione nel contesto competitivo trentino si è ritenuta di inserirla a livello trasversale nell'ambito dei servizi innovativi alle imprese.

L'obiettivo di questi progetti è mettere a fattor comune gli elementi ambientali quali paesaggio, aria, acqua, suolo, sostenibilità e biodiversità, e il territorio con le sue potenzialità turistiche, economiche e culturali, al fine di aggregare in modo nuovo le risorse, le imprese e le filiere produttive con una duplice valenza di disegnare l'ambiente in cui si opera, e condividere con i diversi soggetti degli obiettivi, delle modalità operative ed organizzative, per far crescere il sistema in termini di competitività, innovazione, apertura internazionale e cooperazione.

Si è ragionato con gli attori locali per far emergere nuovi settori, per trovare nuovi modi e nuove forme di aggregazione, per dare impulso all'economia dell'intero territorio provinciale, senza dimenticare che ogni ambito di attività, dalle più tradizionali a quelle più innovative, può trovare delle forme nuove di sviluppo, se messo in stretta connessione. In particolare si studieranno nuovi servizi mirati, che favoriscano l'avvio di progetti innovativi, sperimentali sia per lavorare sull'efficienza ed efficacia, sugli aspetti della sostenibilità, sull'avanzamento tecnologico, sulla commercializzazione, sull'internazionalizzazione e sull'aggregazione.

Oltre ai progetti di sistema ci sono anche i cosiddetti progetti di sviluppo territoriale che nascono da specifiche esigenze dei territori.

In questo contesto, la sopra citata delibera provinciale relativa al Progetto per l'imprenditorialità giovanile indica specifici obiettivi di sistema da perseguire in tema di avvio e di supporto all'avvio di imprese giovanili che trovano nelle azioni indicate nel presente asse 3 una naturale forma di implementazione e sviluppo.

Nell'ambito di tali progetti si segnala l'opportunità di supporto ed accompagnamento alla realizzazione della riforma delle Comunità di Valle (piano strategico territoriale). L'attività ha l'obiettivo di acquisire servizi e professionalità esterni a Trentino Sviluppo per supportare le Comunità di Valle nella individuazione e definizione del loro piano strategico di sviluppo, mettendo a fattor comune il momento politico con quello economico e con le istanze provenienti dalla cittadinanza.

Sportelli informativi, supporto all'autoimpiego e imprenditorialità femminile/giovanile e altre attività di supporto ai progetti di sviluppo territoriale specifici

Indagine sulle esigenze in termini strutturali, di servizi e di figure professionali delle aziende della Val di Non

Il coordinamento imprenditori di Taio ha sottoposto alla Comunità della Val di Non la possibilità di valutare la creazione di un centro che metta a disposizione del tessuto economico locale una pluralità di servizi, di spazi, che favorisca lo svilupparsi di sinergie, di scambi di conoscenza, di buone pratiche e il formarsi di adeguate figure professionali al fine di rendere più competitivo il tessuto produttivo locale.

La Comunità di Valle ha richiesto la collaborazione di Trentino Sviluppo al fine di indagare le esigenze in termini di servizi, di spazi, di figure professionali del tessuto imprenditoriale locale, con lo scopo di proporre e, in un secondo momento, adottare strategie e azioni che rendano le aziende nonese più competitive sia sul mercato locale, sia su quello nazionale e internazionale.

Per comprendere le esigenze delle aziende è stata promossa un'attività di ricerca, che attraverso un questionario potesse raccogliere le informazioni in merito alle imprese, consentendone una mappatura del livello di innovazione, dell'analisi dei punti di forza, delle aree di miglioramento del sistema-impresa della valle. Oltre a ciò sono state svolte delle interviste per raccogliere le esigenze in termini di spazi e servizi da attivare sul territorio ed in merito alle figure professionali maggiormente richieste ed alle modalità sia di reclutamento, sia di formazione ed aggiornamento.

L'indagine ha visto il coinvolgimento di un campione di 103 aziende di diversi settori di attività e di diversa localizzazione territoriale all'interno della Comunità della Val di Non, molte operano nel settore dell'edilizia, del legno, dell'impiantistica; significative anche le aziende che operano nel comparto alimentare. Di fatto è stato possibile coinvolgere nell'indagine 37 realtà imprenditoriali.

Il numero medio degli addetti occupati nelle imprese è otto di cui la maggior parte sono uomini, il 23% degli addetti totali è straniero.

L'andamento dei mercati riscontrato è pressoché rimasto stabile nel corso degli ultimi tre anni e le aziende operano principalmente sui mercati provinciali e locali. Le intenzioni delle imprese per i prossimi tre anni prevedono di mantenere invariata la situazione rilevata al momento dell'intervista, in termini di lavorazioni, servizi e semilavorati realizzati internamente e fatti realizzare da terzi.

Diciotto imprese hanno attivato alcune forme di cooperazione con altre imprese come ad esempio accordi commerciali di fornitura di componenti/servizi e di materie prime e l'aggregazione in consorzi per la vendita e la promozione dei prodotti. Per quanto riguarda i brevetti, le licenze ed i marchi cinque imprese hanno sviluppato internamente le proprie tecnologie e tre hanno registrato i marchi. La maggior parte delle aziende acquisisce le competenze necessarie attraverso dei percorsi di autoformazione nel lavoro e grazie al trasferimento di conoscenze da parte di committenti, clienti e fornitori. Le aziende riportano tra i propri attuali obiettivi la riduzione dei costi di produzione, la riduzione del costo del lavoro, lo sviluppo della qualità del prodotto e la riduzione dei tempi di produzione.

I maggiori punti di forza delle imprese intervistate riguardano per lo più la qualità racchiusa nei beni e nei servizi offerti, la presenza di manodopera specializzata e la capacità mostrata dalle imprese di adattarsi alle specifiche necessità dei clienti.

Tra i servizi di maggior importanza per le aziende da attivare sul territorio, emergono alcune specifiche, tra cui la necessità di instaurare rapporti con la scuola e con la formazione professionale, nonché con la Pubblica Amministrazione. Di interesse anche i servizi di supporto all'innovazione tecnologica di prodotto e di processo e i servizi qualificati di supporto all'innovazione commerciale per il presidio strategico dei mercati.

Per quanto riguarda gli spazi strutturali di cui necessitano le aziende si rileva per lo più un interesse verso aree artigianali e industriali e verso spazi da adibire allo svolgimento di eventi, esposizioni, conferenze, meeting.

Esplorazione attività sui territori

È stata avviata una attività esplorativa per un progetto di sistema nelle valli Giudicarie che ha visto come ultima azione un incontro presso Trentino Sviluppo, dove sono stati messe alla prova le idee impresa di una decina di aspiranti imprenditori. La stessa operazione è stata svolta per il Comune di Arco e per il Comune di Trento su un gruppo di aspiranti imprenditrici.

In totale una trentina le idee progetto sviluppate e messe alla prova in incontri strutturati di supporto alla progettazione con presentazione/pitch finale.

I piani di impresa hanno riguardato la consulenza personalizzata per piani di comunicazione mirati alle micro imprese ed all'artigianato, la realizzazione di un caffè-teatro, un eden garden di piante officinali, baby parking con servizi per bambini e genitori, attività di design, organizzazione dei attività innovative in ambito teatrale, sviluppo di un brevetto nel campo dello spettacolo, attività legate alla moda, all'edilizia sostenibile.

Le idee di progetto più convincenti, circa una decina, sono state poi seguite singolarmente dai referenti di Trentino Sviluppo.

È stato poi supportato un piano di intervento nell'ambito dei Piani Giovani di Zona, Comunità di Valle – Valle dei Laghi che prevedesse la realizzazione di un ciclo di incontri formativi che possa indirizzare i partecipanti nell'individuare gli strumenti necessari per mettere in pratica la propria idea di impresa focalizzando gli interventi sulle tematiche del design, cultura e creatività.

Sempre nella Valle dei Laghi è stato realizzato un intervento di realizzazione di uno studio di fattibilità per analizzare la sostenibilità organizzativa ed economica di una attività commerciale relativa alla gestione del bar interno e delle eventuali attività connesse che ne potrebbero scaturire (servizio catering) ad cura di persone diversamente abili nel Comune di vezzano.

L'intervento, che si inserisce nell'ambito del progetto Diversamente a Teatro riguardante i servizi accessori all'attività di gestione teatrale (biglietteria, accoglienza, bar), rappresenta un'iniziativa di valore sociale ed economico per la Comunità di Valle che lo ha reso suscettibile di un'azione nell'ambito dell'animazione imprenditoriale di Trentino Sviluppo.

La collocazione del bar del Teatro è potenzialmente rilevante per diventare punto d'attrazione per ulteriore progetti futuri di interesse della Comunità di Valle, quali attività di animazione giovanile, centro di aggregazione per le persone anziane, bicigrill, piazzole di sosta temporanea per camperisti.

Le azioni di Trentino Sviluppo hanno riguardato

- la disamina dal punto di vista tecnico-economico della sostenibilità del servizio bar;
- la valutazione degli aspetti organizzativi in termini di risorse umane (gestori) e di supporto (sociale, organizzativo) per le persone coinvolte nella gestione del bar;
- una prima impostazione dello scenario di sviluppo dei progetti potenzialmente attuabili.

Le azioni sinergiche con il mondo scolastico a supporto dell'avvio di impresa hanno invece riguardato nel 2014 la valutazione della realizzazione di progetti interni a supporto dell'avvio di impresa per i ragazzi che escono dall'alta formazione, attraverso interventi che aiutino i

giovani a valorizzare quanto appreso attraverso la valutazione delle opportunità dell'autoimprenditorialità e dell'avvio di impresa.

Sino stati quindi impostati degli interventi di valutazione di "incubazione interna" per l'Istituto Pavoniano, Per l'Istituto Canossa e per l'Istituto Tambosi.

Un'intensa attività di preparazione interna è stata svolta per l'istituto Pilati di Cles.

È stata svolta un'azione di supporto ad Iprase nell'ambito di un'attività esplorativa per declinare nuovi poli tecnologici a partire dalle proposte formative presenti nelle varie aree locali incrociate con le vocazioni territoriali di riferimento.

È stato in particolare definito lo scenario di riferimento rispetto all'offerta scolastica, il collegamento con istituzioni di ricerca, la presenza sul territorio di aziende "sensibili", la rilevanza rispetto alle vocazioni locali delineando dei poli come incubatore di nuove iniziative imprenditoriali legate ad un tema specifico che prevedano il supporto all'avvio di impresa, la creazione di una comunità lo sviluppo di un centro di competenza, l'aggiornamento continuo, il riferimento per competenze aggiuntive, il coworking tra studenti, imprenditori e con esperti e professionisti, la costruzione di un gruppo di aziende in affiancamento ad una attività di mentoring.

Infine, a seguito della richiesta del Comune di Luserna è stata avviata un'azione di supporto alla definizione di linee guida per la messa in opera del piano di sviluppo locale volta alla costruzione di una filiera turismo-cultura con potenziali ricadute in ambito artigianale. A seguito delle azioni di analisi e indirizzamento del piano, verrà realizzato un workshop finale volto a impostare le attività pratiche di implementazione del modello delineato nel piano di sviluppo locale.

1.2 PREINCUBAZIONE E START UP

Bi&nuove imprese

Sportello informativo per la creazione e l'innovazione di impresa, con particolare riferimento a start-up innovative e tecnologiche (iPoint Trentino).

L'attività ha previsto un servizio di sportello informativo per aspiranti imprenditori, sia per iniziative di carattere innovativo sia per iniziative più tradizionali.

In particolare, data l'esperienza raccolta negli anni precedenti e l'attuale evoluzione del contesto esterno di riferimento, si è ritenuto opportuno potenziare e strutturare tale attività, anche con l'ausilio di strumenti tecnologici, e risorse dedicate, sia interne che esterne, per meglio andare incontro alle richieste in crescita.

E' stata, infatti, creata, attraverso la Comunità Online in uso in Trentino Sviluppo (<http://ts.comunitaonline.unitn.it>) una comunità dedicata alla creazione ed innovazione di impresa – Comunità iPoint Trentino – per raggruppare tutti gli stakeholder del territorio e promuovere iniziative, eventi e discussioni. Alla comunità online sono stati affiancate pagine di supporto nei principali social network (Facebook e Twitter).

Attraverso la comunità online sono stati realizzati dei format per raccogliere le richieste del territorio e meglio veicolarle verso i vari strumenti a disposizione. Tale modalità operativa permette inoltre di analizzare i dati inerenti alle richieste per elaborare strumenti sempre più efficaci a supporto del target cliente di riferimento.

L'attività di prima informazione ed orientamento è affiancata da quattro sportelli informativi su: incentivi provinciali, internazionalizzazione, europa e proprietà intellettuale.

Il primo passo a livello di supporto alla creazione di impresa consiste nella formazione imprenditoriale: non si tratta di interventi a tradizionale scopo formativo ma di un confronto dinamico su tematiche inerenti l'imprenditoria ed il business atte a incrementare le possibilità di successo competitivo sul mercato delle singole realtà. Per la formazione imprenditoriale, accanto a percorsi più tradizionali (corsi e workshop) si prevede un'offerta in e-learning, in corso di realizzazione in collaborazione con l'Università di Trento.

Nell'ambito di questa attività è stata realizzata una piattaforma di e-learning a supporto dell'avvio di impresa. Tale attività, svolta in stretta collaborazione con l'Università di Trento, ha previsto la definizione del flusso del percorso formativo on line, della predisposizione dei contenuti, della revisione e del supporto alla realizzazione tecnica (realizzata dal laboratorio di Economia dell'Università di Trento).

E' stata inoltre delineata un'offerta di servizi più approfondita a supporto dell'innovazione e della creazione di impresa:

- tutoraggio attivo, realizzato anche grazie alla collaborazione del team delle Aquile blu
- servizi di business development realizzati attraverso un team di professionisti affiliati.

Una parte strategica del supporto all'innovazione ed alla creazione di impresa si basa sul networking ovvero sulla promozione di contatti e collaborazioni, sia a livello locale che nazionale, europeo ed internazionale. Rispetto a questo giocano un ruolo fondamentale gli acceleratori di impresa con i quali sono state condivise ed integrate le azioni di supporto qui illustrate. In particolare si segnala il prezioso rapporto di collaborazione con Tech peaks, Progetto Manifattura ed Industrio, che si configura sia a livello di progetto, sia di team (risorse umane) che di promozione.

L'attività promossa nell'ambito dei percorsi iPoint, infine, è stata progettata e creata in modo tale da essere esportabile ed applicabile sul territorio a eventuale supporto degli enti locali di riferimento (hub, comunità di valle, casse rurali, ecc.) per percorsi di sviluppo e crescita territoriale.

In sintesi i risultati:

- progetti d'impresa passati dall'iPoint: 13
- 25 persone coinvolte, età media 33 anni, 32% femmine 68% maschi
- progetti insediati a fine 2014 8

i progetti hanno riguardato Soluzioni hardware e software per lo sport (Seed Money), Realizzazione di progetti formativi con particolare attenzione a categorie attualmente non servite dall'offerta, proposti in una logica collaborativa e partecipativa, Piattaforma di couponing, Gestionale per il facility management (piattaforma anagrafiche tecniche degli edifici), Produzione tessuti da scarti di frutta - Seed Money, Software per la vigilanza farmaceutica - Seed Money, Social network culturale centrato sul libro - Seed Money

- su 13 progetti 8 si sono trasformati in impresa (1 ditta individuale 5 SRL e 2 SRLS)
- più di 500 ore stimate di tutoring e mentoring da parte di TS.

A ciò va aggiunta l'attività di informazione e supporto alla preincubazione che ha riguardato 52 interventi.

Networking con altri soggetti a supporto dell'avvio di impresa

Per un ottimale svolgimento delle fasi previste da programma, sia rispetto ad una fluida erogazione delle risorse e sia ad un possibile generarsi di un auspicato effetto leva, Trentino Sviluppo ha svolto un ruolo di “**facilitatore di dialogo**”, **rendendo il più possibile codificabili linguaggi innovativi tipici del programma promosso al mondo del credito trentino**, trovando di fatto interlocutori attenti, interessati e preparati come la Cassa Centrale delle Casse Rurali e Unicredit.

Trentino Sviluppo ha avviato un percorso di coinvolgimento degli attori a supporto dell'avvio di impresa - Trento Rise, Fies Core, Natourism, Social Tank, i vari Cat associativi, Impact Hub... - svolgendo un ruolo di primo contatto per gli aspiranti imprenditori e reindirizzando gli stessi a seconda delle specificità tecniche o di categoria verso i soggetti più adatti a fornire risposte, quali ad esempio gli acceleratori o gli incubatori settoriali.

Azioni:

Sono state messe in campo **iniziative di affiancamento:**

1. **alle startup** nello sviluppo del progetto imprenditoriale, nella creazione di rete con il territorio trentino, nonché supporto dell'attività di incubazione fisica, grazie anche a servizi come **iPoint Trentino** sviluppati da Trentino Sviluppo con l'obiettivo di creare di sinergie a beneficio non solo dell'ecosistema trentino dell'innovazione, ma di tutto il sistema-Paese;
2. **agli acceleratori** (di talenti e startup) in settori considerati di vitale importanza per lo sviluppo del territorio Trentino (“Smart Specialization”), aiutandoli a posizionarsi sul territorio anche da un punto di vista logistico

Sono poi state avviate **attività di collaborazione:** con i territori (**Comunità di Valle e non solo**) - ed i soggetti privati/imprenditoriali che li popolano - per far nascere ed emergere maggiori sinergie, alimento essenziale per la crescita e il rafforzamento dell'ecosistema territoriale.

Supporto alle aziende insediate

Nell'ambito dei servizi di supporto alle imprese sono stati riorentati alcuni servizi, mentre altro sono stati introdotti ex novo a seguito delle richieste espresse dalle imprese insediate a emerse nell'attività di analisi e coinvolgimento effettuata all'inizio del 2014 su tutti gli incubatori di Trentino Sviluppo.

I servizi sono i seguenti.

- **Tutotaggio e mentoring:** stretto contatto con l'imprenditore per supportare la definizione dei piani di sviluppo e monitorare gli esiti.
- **Networking e sviluppo delle relazioni:** accesso a reti di relazione in ambito industriale, commerciale, finanziario.
- **Tutela dell'innovazione** (brevetti, marchi).
- **Servizio legale.** Sportello informativo di prima assistenza per la valutazione di problemi di stampo giuridico legale delle imprese insediate.
- **Check up strategico.** L'analisi strategica dell'azienda insediata, l'individuazione dei margini di miglioramento, costruzione di un piano di crescita attraverso l'individuazione dei fattori critici di successo secondo le varie prospettive di crescita.
- **Check up finanziario**
- **Check up layout.** e una prima analisi del layout aziendale sia dal punto di vista immobiliare, sia da quello produttivo.

- **Check up tecnologico.** Valutazione della struttura aziendale volta ad individuare i punti di forza e di debolezza rispetto alle tecnologie, ai processi produttivi e all'organizzazione con il fine di impostare un piano di miglioramento.
- **Supporto sviluppo nuovo prodotto.** Strettamente collegata all'attività precedente attraverso differenti metodologie già testate a partire dall'impostazione della scheda prodotto potrà poi essere implementata attraverso diverse metodologie quali Design Driven Innovation, TRIZ, Quality Function Deployment, Kaizen.
- **Check up organizzativo:** prevede una prima analisi a livello di modello organizzativo
- **Benchmarking:** con questo servizio sarà possibile fornire alle imprese incubate una valutazione del proprio posizionamento strategico di mercato rispetto ad altri competitors.

Di seguito i risultati :

Sportello informativo	90
Tutoraggio	67
networking	4
Tutela dell'innovazione	1
Sviluppo nuovo prodotto	3
Check up strategico (specifico per internazionalizzazione)	5

Design e creatività

Nel 2014 Trentino Sviluppo ha proseguito la sua attività, avviata con il progetto "Open house design", e, a partire da un task interno denominato creAzione, ha avviato un nuovo servizio, lanciato nel novembre a supporto delle imprese per utilizzare la leva del design come sviluppo di nuovi servizi e prodotti.

A supporto del nuovo servizio sono state avviate quattro convenzioni con i quattro più importanti centri di competenza in team di design che offriranno il loro supporto tecnico scientifico all'attività operativa di Trentino Sviluppo: l'Università di Trento, il Politecnico di Milano, l'Iuav di Venezia e la Libera Università di Bolzano.

Bic week

Al fine di lanciare le nuove attività per le aziende insediate e per costruire una rete di networking fra tutte le aziende insediate è stata impostata una azione di valorizzazione mediatica di nome Bic week, in modo che fosse evidenziato attraverso Approfondimenti tecnici, networking, porte aperte, laboratori di creatività e design, incontri di business come i BIC siano luoghi di contaminazione tra imprenditoria, ricerca e formazione.

Si è partiti **lunedì 17 novembre**, con il BIC di **Mezzolombardo** aperto per presentazioni e visite guidate alle aziende. Tra gli approfondimenti, "Nuovi ritrovati in campo agroalimentare per l'avvio di startup innovative", in collaborazione con la Fondazione Edmund Mach che proprio nell'incubatore ha un proprio laboratorio, "I BIC per lo sviluppo aziendale" e "Le opportunità dei nuovi mercati per le imprese trentine", per capire cosa è un BIC e cosa Trentino Sviluppo offre alle aziende.

Il giorno successivo, **martedì 18 novembre**, a **Pergine Valsugana**, dove oltre a conoscere le imprese si è parlato di "Materiali e Product Design", "Tecnologie di prototipazione per l'artigiano digitale", e di "Piano industriale e comunicare i valori aziendali".

Mercoledì 19 novembre è stata la volta di **Borgo Valsugana**, dove si sono trattati anche gli strumenti offerti dai programmi europei nell'ambito dell'approfondimento "Piccole e medie imprese in Horizon 2020, opportunità di finanziamento e regole di partecipazione".

A chiudere la BIC Week presso il **Polo Tecnologico di Rovereto, giovedì 20 novembre**. Il "BIC Match", spazio in cui le aziende hanno presentato la propria attività alla ricerca di nuovi partner, e "BIC Design", dove nel "Modulo 8", in 485 metri quadrati di capannone industriale ora in disuso, giovani designer hanno mostrato progetti e prototipi alle aziende interessate a nuove collaborazioni. Tema dell'approfondimento è stata invece la collaborazione virtuosa fra imprese e designer, per un incontro dal titolo "Design per l'innovazione in Trentino" in collaborazione con il Politecnico di Milano, l'Università IUAV di Venezia e gli atenei di Bolzano e Trento. Per tutto il giorno sono stati in mostra prototipi, prodotti e manufatti di design realizzati da imprese trentine e designer. Verranno premiate le aziende dei BIC di Trentino Sviluppo. Infine, nella hall di Trentino Sviluppo, spazio al "BIC Village": nove hub ed acceleratori d'impresa, pubblici e privati, oltre all'Agenzia del Lavoro della Provincia autonoma di Trento, hanno presentato le proprie attività ad imprenditori ed aspiranti startupper. Coinvolti 11 hub, acceleratori ed enti a supporto dello startup d'impresa, 100 imprese, 4 università, 300 studenti.

24 aziende insediate negli incubatori si sono confrontate durante il BIC Match, un concorso "all'americana": 120 secondi, il tempo di un viaggio in ascensore, per presentare la propria idea di design innovativo e convincere la giuria. A conquistare professori di design, investitori privati ed esperti di innovazione è stata Ri-Legno, azienda incubata negli spazi cleantech di Progetto Manifattura che effettua risanamenti sulle costruzioni senza consumare suolo e valorizzando l'esistente.

1.3 SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE (SEED MONEY, TECH PEAKS, ALTRI ACCELERATORI)

Trentino Sviluppo, considerato il ruolo strategico assegnatole dalla Provincia, ha assunto **in tutto ciò un ruolo di attore primario, cercando di generare** – coerentemente con le normative e legislazioni vigenti – **adeguate risposte da parte dell'amministrazione pubblica alle esigenze degli attori di sistema**. Di fatto ha cercato di posizionarsi come coordinatore degli attori dell'ecosistema imprenditoriale – nuovi ed esistenti – che, alla luce di trend innovativi e processi economici globali, hanno voluto giocare attivamente la propria partita sul territorio locale, considerato da essi stessi territorio nazionale d'avanguardia. Attraverso le azioni individuate, eguito, Trentino Sviluppo ha cercato di elaborare un processo innovativo, applicabile trasversalmente a differenti campi tecnologici considerati di vitale importanza per lo sviluppo del Trentino. Un modello che possa essere riferimento a livello nazionale ed europeo, sponsorizzato positivamente fuori dai confini provinciali.

Azioni effettuate:

- ✓ 1.3.1 Scouting e coordinamento (di e con) acceleratori;
- ✓ 1.3.2 Supporto allo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali (seed money, techpeaks, ecc.), in particolare con riferimento all'ambito bancario e finanziario, nonché commerciale/industriale;
- ✓ 1.3.3 Riprogettazione strumenti a supporto della nuova impresa (seed money, imprenditorialità giovanile, HUB e acceleratori tematici, sistema bancario, ...);

- ✓ 1.3.4 Analisi dei feedback dell'ecosistema, per mezzo di metodologie specifiche funzionali alla progettazione degli strumenti di cui sopra.

(1.3.1) **Scouting e coordinamento (di e con) acceleratori:** Trentino Sviluppo considera gli acceleratori piattaforme verticali essenziali per l'ecosistema, in quanto potenzialmente capaci di dare forza propulsiva allo sviluppo delle startup, ottimizzando nel contempo l'azione di sistema. Oltre a perseguire l'attività di supporto a programmi di accelerazione di matrice pubblica (si veda ad esempio TechPeaks, the People accelerator), Trentino Sviluppo ha affiancato soggetti di tipo privato (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 Specialisation" - ed adeguato inserimento all'interno dello stesso) sia in quella di posizionamento logistico, seguendo una logica di geo-localizzazione strategica dell'insediamento aziendale.

Risultati:

Scouting di almeno un nuovo soggetto nei settori individuati come d'interesse per il territorio.

- Al tal proposito si segnalano le interazioni avvenute con l'**European Market Accelerator Program**, presentatasi come un'organizzazione con perimetro d'azione sul territorio europeo, suddiviso in Business Regions (Nordics, Central Europe, Western Europe, Southern Europe, Eastern Europe) e basata su un modello innovativo di accelerazione di mercato per uno specifico segmento di imprese digitali basate negli USA con potenziale di espansione sul mercato europeo. Tale modello prevede per l'acceleratore un ruolo di Investitore e Partner Strategico nei confronti di ogni singola impresa digitale americana con l'obiettivo di accelerarne la crescita dei ricavi e della base clienti sul mercato europeo. A fronte dell'attività di accelerazione di mercato maturano diritti di seguito proporzionali ai risultati conseguiti (ricavi, nr dei clienti) in caso di exit o liquidity event.
- Altri soggetti sono stati monitorati ed analizzati, ma per ora non ritenuti idonei o interessanti a tal punto - sia per settore sia per modello di business - da essere insediati sul territorio.

Coordinamento dei soggetti esistenti e di inserimento e gestione dei nuovi con l'uso di metodi consoni dell'amministrazione pubblica.

- Si segnala che si sono svolte attività di **supporto e accompagnamento in favore del programma di accelerazione TechPeaks** promosso da Trento Rise. Supporto in fase di progettazione strategica (Executive Board), supporto nella selezione delle domande pervenute, accompagnamento nello sviluppo delle idee imprenditoriali (business development) verso imprese, istituzioni e soggetti di varia natura attivi sul territorio, supporto nella fase ex- post ai progetti imprenditoriali costituiti. Si è provveduto inoltre all'elaborazione e alla scrittura - in collaborazione con APIAE e l'ufficio giuridico di Trento Rise - del **framework normativo** e delle **delibere di riferimento (matching fund)** e non ultimo alla gestione dei meccanismi finanziari sottostanti in partnership con gli istituti di credito coinvolti attivamente nel progetto (si veda di seguito).

- Sempre in questa sezione, supporto offerto all'accelerato **Industrio Ventures** attivo nel settore della "Smart Specialisation – Meccatronica" attraverso la messa a disposizione di 400 mq in comodato gratuito all'interno del Polo della Meccatronica, affinché lo stesso Industrio fosse in grado di dar vita ad un efficace punto di incontro tra aziende trentine mettendo a loro disposizione laboratorio prototipale ed esperienza dell'acceleratore; effettuasse uno scouting di almeno 10 aziende, ne selezionasse 5 con le quali intraprendere concretamente un percorso imprenditoriale e concedesse a ciascuna impresa uno stanziamento massimo di 50mila euro (da intendersi messi a disposizione sotto forma di servizi specifici ed capitale sociale). Si ricorda, che Trentino Sviluppo - all'interno del progetto Meccatronica - ha come obiettivo quello di supportare la nascita ed il consolidamento di nuove iniziative, tra le quali gli acceleratori di impresa esterni a Trentino Sviluppo stessa coordinando le attività e le azioni sul macro settore di riferimento (nel caso specifico, meccatronica).
- Non ultimo, il supporto offerto agli **Hub specialistici** (turismo, cultura e sociale), selezionati durante le attività connesse alla gestione del bando seed money. Soggetti nati ed insediati nel territorio trentino grazie all'erogazione di risorse pubbliche e al supporto tecnico-amministrativo e di connessione e coordinamento con il territorio svolto da Trentino Sviluppo.

(1.3.2) Supporto allo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali (seed money, techpeaks, ecc.), in particolare con riferimento all'ambito bancario e finanziario, nonché commerciale/industriale: Trentino Sviluppo ha svolto, in maniera sistematica, attività di supporto verso quelle nuove iniziative imprenditoriali in collaborazione con gli attori dell'ecosistema compresi acceleratori, istituti di credito, finanziarie ed aziende locali. Obiettivo, aumentare la competitività dell'ecosistema imprenditoriale facilitando il più possibile il dialogo tra tutti i soggetti attraverso collaborazione reciproca, stipula di proficue partnership e accesso tempestivo al credito, favorendo in particolare il dialogo tra aziende esistenti e startup. Tutto ciò al fine di permettere l'effettivo radicamento sul territorio dell'innovazione generatasi dal basso (startup), utilizzando nuovi processi di trasferimento tecnologico e rinnovo culturale del tessuto imprenditoriale locale esistente.

Risultati:

Realizzazione di almeno un evento in collaborazione con il sistema del credito al fine di facilitare gli investimenti e conseguentemente l'avvio di partnership proficue.

- Si segnalano le attività poste in essere per il supporto delle aziende beneficiarie di contributo pubblico (seed money, techpeaks, aziende insediate, ecc.). Nello specifico, si fa riferimento alle attività di natura finanziaria sviluppate per lo sviluppo strategico del business dei progetti imprenditoriali seguiti. Si tratta di attività attuate in sinergia con altri soggetti ed inerenti sia al capitale di debito (banche ed istituti di credito) sia al capitale di rischio (business angel, venture capitalist, fondi di investimento e finanziarie locali). Rispetto al capitale di debito, si ricorda lo sviluppo della collaborazione tra Trentino Sviluppo, Casse Rurali e istituti di credito nell'identificare e far crescere funzionari referenti all'interno delle stesse banche, preparati e capaci di rendere più proficui e semplici i meccanismi di dialogo con le iniziative imprenditoriali promosse dai vari enti. Un esempio, i **processi e gli strumenti elaborati in collaborazione con Unicredit per una corretta fruizione delle risorse pubbliche accreditate in anticipo** su i conti correnti delle startup selezionate

nel programma TechPeaks. Rispetto al capitale di rischio, un esempio a riguardo e più significativo di altri, **“Italia Restarts Up”**, il **programma di sostegno economico alle imprese innovative voluto dall’ICE**, l’Agenzia per la promozione all’estero e l’internazionalizzazione delle imprese italiane, e dal Ministero dello Sviluppo Economico. L’iniziativa, ha fatto tappa a Rovereto dentro l’incubatore green (Progetto Manifattura) di Trentino Sviluppo. Luogo prescelto, assieme ad altri hub d’impresa selezionati tra i migliori d’Italia, per ospitare gli **incontri di business tra nove imprese selezionate ed una decina di investitori stranieri provenienti da Brasile, Arabia Saudita, Canada, Cina.**

- **La logica privilegiata** - rispetto a cui si è lavorato cercando di iniziare a sensibilizzare i colleghi e i soggetti operanti sul territorio - **è stata quella “industriale”** e non soltanto quella finanziaria (a volte, purtroppo, soltanto speculativa). Si ritiene infatti che solo re-immaginando il nostro patrimonio, combinando manifattura tradizionale e nuove tecnologie, possano venire forse le idee giuste per il futuro. Ed è esattamente in questa direzione che si è lavorato per far dialogare startup innovative (possibili laboratori di R&S) ed aziende avviate (potenziali investitori, in possesso di impianti industriali e reti commerciali avviate e dall’elevato valore aggiunto). **Essenziale, il ruolo di “bridge” svolto dagli istituti di credito** locali, nazionali ed internazionali, nel far incontrare le due tipologie di soggetti menzionate.
- A tal riguardo, l’intesa tra Trentino Sviluppo e il **Banco Popolare**, gruppo di cui fa parte la Banca Popolare del Trentino, relativa agli strumenti di sostegno finanziario verso le startup innovative. Tra i potenziali destinatari le imprese già beneficiarie di contributo Seed Money e Teach Peachs, quelle che usufruiscono di specifici servizi, quali ad esempio quelli in materia di internazionalizzazione, e le imprese già insediate presso i Business Innovation Centre (BIC) di Trentino Sviluppo. Si tratta di un’ulteriore iniziativa di sistema che si affianca ad altri strumenti già in essere ed aiuta le micro, piccole e medie imprese ad aggregarsi, sfruttare economie di costo, agevolazioni fiscali, e accrescere così il proprio rating di credito, guadagnando maggiore potere sul mercato. Il risultato è la creazione di sinergie fra istituzioni ed attori del territorio a favore delle piccole e medie imprese, veri motori per la crescita e l’occupazione. Sinergie che da anni e continuamente vengono portate avanti anche con altri Istituti di credito tra i quali, le **Casse Rurali** attive su tutto il territorio trentino ed **altri soggetti di valenza nazionale (si veda Unicredit).**
- *NB:* da sottolineare, come queste sinergie siano state rese più snelle in alcuni casi, grazie soprattutto all’elaborazione e all’inserimento nel sistema di nuove policy (di natura finanziaria): si veda delibera relativa al **meccanismo di “matching fund”**. **Strumento elaborato e sperimentato in uno specifico programma di accelerazione, ma estendibile all’ecosistema imprenditoriale locale, per facilitarne un’evoluzione più rapida e competitiva si a in termini di competitività si ai termini di internazionalizzazione e – non ultimo di attrazione.**

(1.3.3) **Azioni: Riprogettazione strumenti a supporto della nuova impresa (seed money, imprenditorialità giovanile, HUB e acceleratori tematici, sistema bancario, ...):** Trentino Sviluppo intende effettuare – in collaborazione con la PAT (APIAE, Servizio Europa, ecc.) ed alla luce dell’evoluzione dell’ecosistema – un’efficace riprogettazione degli strumenti a supporto della nascita di nuove imprese (startup, acceleratori, hub specialistici, ecc.), da una parte razionalizzando gli strumenti ad oggi esistenti e dall’altra progettando, qualora necessario

e sostenibile, adeguate risposte all'evoluzione del sistema da parte della pubblica amministrazione.

Risultati:

Apporti alla Provincia nella riprogettazione di strumenti a supporto della nuova impresa.

- Trentino Sviluppo sta svolgendo azione di razionalizzazione e riprogettazione degli strumenti affiancando la pubblica amministrazione là dove sia necessario dare risposte sempre più efficaci ed efficienti agli attori di sistema considerata l'evoluzione dell'ecosistema stesso. Pertanto, TS ha intrapreso come primo passo, azioni di mappatura esterna dell'ecosistema imprenditoriale "creazione e crescita di nuova impresa", per identificare ed analizzare gli attuali strumenti e progetti messi a disposizione del sistema sia in ambito pubblico sia in ambito privato. E' stata definita una prima mappa, condivisa con il dipartimento Sviluppo Economico e Lavoro in attesa di un confronto più dettagliato (proposta di riprogettazione del bando seed money, ecc.). Inoltre, prima di procedere concretamente con una proposta definitiva Trentino Sviluppo ha intrapreso un progetto di ricerca relativo ai processi connessi alla creazione e alla crescita di nuove imprese. Si veda punto seguente.

(1.3.4) Azioni: Analisi dei feedback dell'ecosistema, per mezzo di metodologie specifiche funzionali alla progettazione degli strumenti di cui sopra: si intende sviluppare un approccio innovativo per analizzare, valutare e controllare l'impatto di quegli strumenti e di quei processi, elaborati appositamente per lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali (tale analisi verrà presentata in via ufficiale "all'ecosistema" e alle strutture provinciali competenti con workshop dedicato). Per questo, sarà attivato un diretto coinvolgimento dei soggetti (startup, acceleratori, hub, aziende, istituti di credito, finanziatori privati, ecc.), coinvolti attivamente nel processo di creazione d'impresa, caratterizzato – a sua volta - da sperimentazione, apprendimento e adattamento. Si cercherà di capire quale sia il reale stadio di consapevolezza e di utilizzo degli strumenti da parte degli attori, per poter successivamente intervenire là dove necessario con una riprogettazione mirata secondo le necessità di sistema.

Risultati:

Predisposizione di un report delle attività svolte

Avvio del **progetto di ricerca New Venture Creation** (seed money 09/11) – intrapreso da Trentino Sviluppo e svolto in collaborazione con l'Università del Sussex nella persona della prof.ssa Piera Morlacchi – che riguarda l'analisi delle modalità attraverso le quali le nuove attività imprenditoriali nascono e crescono sul territorio locale e come esse possono essere meglio supportate dagli interventi di politica imprenditoriale al fine di contribuire all'aumento della competitività e qualità del tessuto imprenditoriale locale (proporre un miglioramento delle normative vigenti, considerando l'esperienza svolta dai soggetti coinvolti e le necessità emerse sul campo di rilevamento). Per quanto riguarda gli output del progetto, si precisa che il team di lavoro ad oggi ha provveduto alla scrittura di un primo "paper", presentato a **EIASM RENT XXVIII** (19-11-2014 "Relazione RENT 2014). Oltre a promuovere a livello internazionale in un'ottica di marketing territoriale quanto avviene attualmente in Trentino, l'occasione è servita per presentare la modalità di analisi adottata e i risultati fino ad ora ottenuti. Il lavoro del team ha riscosso un ottimo livello di interesse e ha permesso di

confrontarsi con referenti di progetti svolti in differenti ecosistemi imprenditoriali e discutere modelli, pratiche di analisi e studio specifiche. A seguire, sulla base dei riscontri ottenuti, il team sta ultimando la stesura del report che a breve sarà presentato internamente, ai dirigenti di riferimento provinciali (in un ottica di supporto ed apporti alla Provincia nella riprogettazione di strumenti a supporto della nuova impresa, così come nel punto precedente) e a livello territoriale.

ASSE 2 - “SERVIZI DI SVILUPPO E QUALIFICAZIONE IMPRESE ESISTENTI (SINGOLE)”

Servizi alle imprese

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 una descrizione delle attività di supporto che sono state svolte:

Servizio	Aziende
Supporto all'avvio di impresa	3
Supporto alle attività di sviluppo prodotto	8
Supporto per lo sviluppo mercato	5
Tutela dell'innovazione	6
Totale complessivo	22

Progetto MECCANICA

Al fine di impostare azioni di supporto per le imprese del settore della meccanica, nel corso del 2014 è stata impostata un’analisi finalizzata a:

- verificare le possibilità e le modalità di aggregazione delle aziende,
- verificare le esigenze delle aziende al fine di impostare specifici servizi di supporto.

Si è svolto un lavoro di identificazione e selezione delle aziende da coinvolgere nelle attività, in stretta collaborazione con l’Area Internazionalizzazione in quanto sono state contattate le aziende che almeno in minima parte sono presenti sui mercati esteri.

Una volta verificata la disponibilità e l’interesse delle imprese è stato definito il calendario delle visite e si sono svolti gli incontri in azienda, su cui è stato realizzato uno specifico report che descrive sia gli aspetti produttivi, sia gli aspetti organizzativi e commerciali della specifica impresa. In sede di incontro si è posta l’attenzione sull’individuazione di specifiche esigenze di supporto e si è presentata agli imprenditori la possibilità di partecipare a specifici progetti di aggregazione, con l’obiettivo di rafforzare la presenza delle aziende su mercati anche esteri.

Sono state visitate trentaquattro aziende.

Dai risultati degli incontri è emersa l’opportunità di proporre alle aziende uno specifico percorso formativo, legato alla pianificazione strategica.

Di seguito le aziende contattate/visitare dall’area filiere comprese le aziende visitate da Trentino Sviluppo:

NR	Azienda
1	C.M.B. Di Bicelli Daniele, Bianchi Alessandro & C. - S.N.C.
2	Salvadori S.R.L.
3	Frenotecnica S.R.L.
4	G.D.A. S.R.L.
5	OMA

6	VESCOVI S.N.C. DI DIEGO E PATRIZIA VESCOVI
7	Vicentini Attilio E Figli Snc
8	Poncial S.N.C. Di Malcotti Adriano & C.
9	O.M.R. S.N.C. Di Giacomini Onorio & C.
10	Molinari Guido & F.Lli S.N.C.
11	Meccanica Zucal Di F.Lli Zucal Paolo, Sergio & Emanuele S.N.C.
12	Valentini S.R.L.
13	NoiRomec
14	Opdel S.N.C. Di Dell'Agnolo Ilario & C.
15	C.O.S.M.A. S.R.L.
16	Carpenteria Lelli S.R.L.
17	Hydrotek S.N.C. Di Appoloni Sergio E C.
18	Turri Bruno
19	Bagozzi S.R.L.
20	Arcomeccanica S.A.S. Di Bonvicini Severino & C.
21	Zanettin Srl
22	Eiron Srl
23	Electronic Service
24	Greifenberg SaS
25	Inox System
26	Artigiancavi
27	E.T.C. Engineering Srl
28	Bake industry
29	Tamanini hydro
30	Cortech srl - Leotech srl
31	Evotech
32	Barison industry
33	O.m.p. Piccinelli
34	Leonardo Technology

Organizzazione corso formativo “Pianificare la strategia per la crescita aziendale”

Nell’ambito degli incontri effettuati in azienda sono emerse alcune esigenze da cui è scaturita una specifica proposta di attivazione di un percorso formativo sulle tematiche della pianificazione strategica.

Per l’organizzazione del percorso si sono svolte alcune attività:

- individuazione del docente
- individuazione dei contenuti del corso
- promozione del corso presso le aziende
- organizzazione del percorso formativo (definizione del calendario, della sede, delle modalità di partecipazione, presenza in aula per attività di tutoraggio e monitoraggio)

Sei imprese hanno aderito al percorso:

- Turri Bruno
- GDA Srl
- Greifenberg Sas
- Valentini Srl
- Molinari Guido e F.lli Snc

- Opdel Snc

Dai questionari di monitoraggio è emerso un forte interesse per l'argomento ed un'elevata soddisfazione in termini di stimoli che il relatore è riuscito a trasmettere, di chiarezza espositiva, di competenza tecnica e di flessibilità. Le aziende hanno dichiarato inoltre un interesse verso un eventuale approfondimento degli argomenti trattati in sede di percorso.

BIC WEEK – attività legate alla promozione del design

OBIETTIVO:

L'obiettivo dell'iniziativa proposta nell'ambito del BIC WEEK, un evento dedicato alla valorizzazione delle aziende insediate negli incubatori di Trentino Sviluppo tenutosi nel mese di novembre 2014, è l'accrescimento della competitività delle imprese, favorendo la collaborazione con giovani designer nell'ottica di sviluppare una nuova forma di innovazione su prodotti, servizi e comunicazione.

Per raggiungere questo scopo Trentino Sviluppo ha voluto sperimentare nuove modalità per mettere in rete ed avvicinare giovani creativi a realtà imprenditoriali in un'ottica sempre più diffusa di facilitare i processi di innovazione "aperta".

Inoltre è stato realizzato uno spazio espositivo per la presentazione di alcuni progetti di connessione tra imprese e designer al fine di poter facilitare il processo di contaminazione e trasferimento di conoscenze necessari per alimentare la creazione di nuovi prodotti/servizi.

Le attività sono state svolte in collaborazione con il POLI.design, il consorzio del Politecnico di Milano, che vanta un'esperienza consolidata nello svolgere attività di avvicinamento alle tematiche del design alle imprese, e con l'architetto Barbara Parini, esperta in progetti di sviluppo territoriale (design strategico).

Di seguito si riporta una descrizione delle attività di supporto che sono state svolte:

1. Stesura, coordinamento e promozione del concorso di idee in modalità "call last minute" per la raccolta di candidature da parte di giovani designer ed autoproduttori (predisposizione del format del concorso; pubblicazione online della call sul portale di POLI.design / DesignHUB, con pagina web collegata al sito di Trentino Sviluppo; raccolta candidature; gestione contatti con i candidati al concorso; definizione della giuria per la valutazione dei progetti composta da rappresentanti di Trentino Sviluppo e di POLI.design; predisposizione del materiale per la selezione ad uso della giuria; elaborazione del materiale per comunicati stampa);
2. Organizzazione e promozione di un aperitivo di presentazione dei progetti selezionati tenutosi giovedì 20 novembre 2014, presso la sede di Trentino Sviluppo (predisposizione materiali comunicativi; contatto con designer selezionati; comunicazione attraverso canali social e newsletter per la diffusione dell'iniziativa alle aziende locali). Questa attività ha visto partecipare più di 20 designer ed autoproduttori che hanno esposto il proprio progetto di prodotto/comunicazione con un format prestabilito e guidato da Trentino Sviluppo;
3. individuazione e selezione dei progetti di collaborazione tra imprese e designer da promuovere all'interno dello spazio espositivo individuato nel modulo 8, corpo B del BIC di Trentino Sviluppo, a Rovereto. Nello specifico sono state contattate 25 aziende ed i 25 designer che hanno collaborato con le stesse per lo sviluppo di progetti di innovazione di prodotto/servizio;
4. definizione e coordinamento di un percorso mirato, autoesplicativo e di immediata comprensione volto alla presentazione dei risultati dei progetti realizzati in ambito locale

attraverso l'esibizione di prodotti/servizi conclusi e dei risultati indiretti derivanti dal cambiamento di approccio delle aziende rispetto alle potenzialità del design;

5. sviluppo del format comunicativo per la presentazione dei progetti aziendali selezionati e diffusione dell'iniziativa attraverso l'elaborazione di comunicati stampa e di un piano editoriale veicolato sui canali social.

Oltre a tale evento specifico durante tutto il 2015 sono continuate le iniziative di Trentino Sviluppo volte a favorire l'incontro tra domande delle imprese per la crescita dal punto di vista di sviluppo del prodotto e della comunicazione e la ricerca di professionalità volte a facilitare tale processo. Una dozzina sono state le imprese che su questi temi hanno aperto le porte a giovani professionisti, con i quali in tali casi il rapporto professionale è proseguito su base continuativa.

2.4.1 Design e creatività

Coorganizzazione, assieme a Metagroup della finale italiana della Creative Business Cup, il cui vincitore ha partecipato alla finale europea a Copenaghen (<http://www.creativebusinesscup.com/>). Alla competizione hanno partecipato 22 progetti, tra i quali 4 presentati da aziende trentine operanti nei settori della comunicazione, allestimenti museali, arredamento urbano. Trentino Sviluppo si è occupato della promozione del concorso e ha partecipato alla valutazione dei progetti.

ASSE 3 - PROGETTAZIONE EUROPEA E SVILUPPO PRODOTTO TRAMITE PROGETTI INNOVATIVI

3.1 Enterprise 2.0

E' proseguita la collaborazione con l'Università di Trento per la gestione e lo sviluppo della piattaforma Comunità Online (COMOL), che è stata arricchita di funzionalità riguardanti l'e-learning, la gestione delle iscrizioni agli eventi di cultura d'impresa, nonché di strumenti di collaborazione per la gestione di progetti da parte delle imprese (strumenti "Enterprise 2.0"). "Comunità Online" è una piattaforma di collaborazione che si presta particolarmente a questo progetto, in quanto da piattaforma orientata prevalentemente a collaborazioni "asimmetriche" tra soggetti con ruoli diversi (e-learning, docente-studente), si è evoluta negli anni in piattaforma di collaborazione, grazie alla metafora portante della "comunità".

Le idee portanti alla base dell'attività sono state:

- le aziende necessitano di nuovi paradigmi di collaborazione con gli stakeholders interni (dipendenti, collaboratori, management, soci ecc.) ed esterni (clienti, fornitori, mercato, istituzioni ecc.)
- le possibilità offerte dalle ICT di virtualizzare i servizi e le relazioni necessarie al business e alla collaborazione aziendale e intra-aziendale sono enormi e alla portata di tutti;
- le comunità virtuali sono uno strumento di aggregazione di soggetti che necessitano di uno spazio di collaborazione sul Web, ormai imprescindibile in qualsiasi processo di collaborazione;
- il mondo dell'Enterprise 2.0/Social Enterprise, ovvero l'utilizzo di strumenti di social networking, collaborazione e web 2.0 per il business aziendale, trova sempre più apprezzamento nell'ambito aziendale non solo come strumento ricreativo ma come elemento concreto di sviluppo del business.

Risultati:

- implementazione di funzionalità relative alla gestione online di bandi (come, ad esempio, la start cup di Trentino Sviluppo);
- integrazione nella piattaforma COMOL di uno strumento di project management condivisibile da più aziende fra loro in rete;
- sviluppo di 2 moduli di e-learning usufruibili nelle attività di preincubazione.

3.2 Cultura d'impresa e d'innovazione

La cultura d'impresa e d'innovazione continua ad essere uno strumento essenziale per competere in un contesto sempre più difficile. Per questo Trentino Sviluppo anche nel 2014 a budget contenuto ha organizzato momenti di incontro informativi-formativi destinati ad aspiranti imprenditori, aziende, professionisti con l'obiettivo di favorire la diffusione sul territorio di un'adeguata cultura imprenditoriale e di una crescente propensione all'innovazione.

Tra le tematiche affrontate, argomenti di carattere tecnico, competenze relazionali, metodologie di approccio al mercato, aspetti legati al mondo degli investitori e le sue regole, il web e le nuove tecnologie per il mercato, la programmazione europea Horizon 2020.

Data l'importanza strategica di tale azione nel contesto competitivo trentino si è ritenuta di inserirla a livello trasversale nell'ambito dei servizi innovativi alle imprese.

Percorsi cultura d'impresa (seminari, workshop e corsi)

Trentino Sviluppo ha organizzato le seguenti iniziative di promozione della cultura d'impresa:

14 gennaio 2014	Strumenti finanziari UE 2020	Seminario sugli strumenti finanziari a disposizione degli enti istituzionali	22 partecipanti
27 febbraio 2014	Seminario sul project Management con IPMA (International Project Management Association)	Workshop di sensibilizzazione al tema del project Management con testimonianze pratiche di applicazione.	75 partecipanti
4 giugno 2014	FI-PPP Day Trentino	Seminario informativo: presentazione della piattaforma europea FIWARE e di alcuni progetti europei ad essa collegati (CreatiFI, Finodex, ecc.)	60 partecipanti
19 giugno 2014	"Come rendere più efficienti e controllare i tuoi processi produttivi aziendali"	Seminario tecnico sulla metodologia BPM (Business Process Management)	15 partecipanti
17 settembre 2014	Presentazione servizi Trentino Sviluppo	Seminario informativo presso il Comune di Borgo Valsugana	20 partecipanti
16-17 dicembre 2014	L'ecosistema trentino dell'ICT e le opportunità della piattaforma <u>FIWARE</u>	Seminario tecnico. Piattaforma FIWARE: istruzioni pratiche per l'uso	25 partecipanti
6 novembre 2014	Gli acceleratori trentini	Seminario	60 partecipanti

	CreatiFI e Finodex	informativo sui bandi per le PMI pubblicati dai consorzi CreatiFI e Finodex	
20 giugno, 10 settembre, 19 novembre, 20 novembre 2014	Horizon 2020 - Focus SME Instrument	Corso (4 edizioni) sullo schema di finanziamento SME Instrument	130 partecipanti nelle 4 edizioni
23-24 ottobre 2014	"Fondi Diretti, Quadro logico e Budget"	Corso di formazione sui fondi europei diretti	160 partecipanti

Ha inoltre coorganizzato, assieme ad Informatica Trentina, alcuni seminari informativi sul project management, sulla negoziazione relazionale, sull'internazionalizzazione.

Nell'ambito della preincubazione sono stati organizzati ulteriori momenti di cultura d'impresa, per la cui descrizione si rimanda alle sezioni specifiche del presente documento.

Anche nel 2014 sono stati sperimentati alcuni seminari web (webinar), che hanno consentito a costo zero di far intervenire via Internet relatori anche da fuori provincia, risparmiare in costi di logistica oltre a consentire agli interessati di assistere all'evento in diretta o in differita:

- Il programma Erasmus per Giovani Imprenditori della Commissione Europea;
- Seminari tecnici in collaborazione con ARCA.

Eventi di promozione dell'imprenditorialità e della cultura d'impresa

"Allora Crealo"

Nel maggio 2014 Trentino Sviluppo ha coorganizzato la manifestazione "Allora Crealo", organizzata da EURICSE. Ha curato, in particolare, lo spazio dal titolo " Imprenditorialità giovanile innovativa: servizi e strumenti di Trentino Sviluppo per i giovani imprenditori e aspiranti imprenditori", una sessione pomeridiana nell'area di Speech allestita in Piazza Fiera. Proprio personale ha presidiato anche l'area di coworking per informazioni sui servizi a supporto dell'imprenditoria giovanile.

Trentino Sviluppo ha portato nell'area Speech l'esperienza di tre startupper innovativi, negli ambiti tecnologico e sociale da lei supportati con finanza di avvio d'impresa (Fondo Europeo di Sviluppo Regionale - Seed Money), servizi di preincubazione (spazio di coworking "iPoint") e servizi di accompagnamento imprenditoriale e incubazione.

TEDx Trento 2014

Trentino Sviluppo ha patrocinato TEDx Trento 2014, svoltosi a novembre 2014. E' stato coinvolto anche nella fase di selezione dei relatori.

ICT Days 2014

Nell'ambito degli ICT Days Trentino Sviluppo ha presentato quest'anno alcune delle iniziative finanziate nell'ambito della sezione innovazione sociale del Bando Seed Money FESR 1/2013, che hanno saputo abbinare l'informatica a soluzioni per una "società migliore".

3.3 Sviluppo prodotto

L'attività si proponeva l'ideazione e la realizzazione di progetti di sistema, rivolti a gruppi di imprese (in ottica settoriale, di filiera, ecc.) per lo sviluppo di nuovi prodotti da parte delle PMI locali, sensibilizzando le imprese a stabilire e mantenere attivo un vero e proprio sistema di gestione dell'innovazione (Innovation Management System) che favorisca lo sviluppo continuo di nuovi prodotti, favorendo commistioni virtuose fra aziende di ambiti diversi, creando un "open space" per la fertilizzazione intra-settoriale volto a generare nuove catene del valore.

Trentino Sviluppo ha lavorato per costituire un'aggregazione con soggetti ad essa omologhi per presentare un progetto europeo di Open Innovation nell'ambito dei settori green, meccatronica. Si sono presi contatti con i2t (ex Treviso Tecnologia), Università di Roma e Trento RISE, nonché la rete "GIN network" (rete internazionale di enti che operano nelle green technology) per una possibile partecipazione al Bando INNOSUP 2015-1.

Nel 2014 Trentino Sviluppo, in collaborazione con Informatica Trentina, ha organizzato due incontri fra aziende per favorire interazioni di Open Innovation.

Il 20 ottobre 2014 al Polo tecnologico di Rovereto si è svolto un evento di incontri tra aziende dal titolo "**Inspirational Match making Event**", a cui hanno preso parte circa 60 imprenditori e professionisti.

La giornata è stata un'occasione d'incontro tra persone, creativi, sviluppatori software, aziende operanti nei settori dell'industria creativa e dell'informatica e aziende interessate a sviluppare tool o prodotti software. L'obiettivo era favorire la nascita e la contaminazione di idee progettuali e/o nuove tipologie di prodotti.

L'evento è stato suddiviso in due sessioni:

- la sessione mattutina dedicata ad un brainstorming strutturato tra i partecipanti (creativi e informatici) finalizzato alla generazione di idee volte allo sviluppo di nuove soluzioni software ad alto contenuto creativo orientate al mercato;
- nella sessione pomeridiana si sono approfondite le idee a maggiore potenziale attraverso metodologie collaudate a livello internazionale (tecnica del "fish bowl").

Il 25 novembre 2014 al Polo tecnologico di Rovereto si è svolto un evento di incontri tra aziende dal titolo "**ICT Speed Business Meeting**".

23 start up ICT hanno incontrato 20 aziende ICT consolidate con incontri a tavolino della durata di 10 minuti.

Ben 103 incontri tra oltre 40 realtà imprenditoriali, una media di quasi 5 incontri per ogni singolo partecipante.

3.4 Progettazione europea

Le linee strategiche della PAT e della “nuova” Trentino Sviluppo trovano in alcuni programmi europei (ad es: ex VII programma Quadro R&S, Horizon 2020, Erasmus Plus, ecc.) potenziali sinergie, consentendo da un lato il cofinanziamento comunitario di attività di interesse per il territorio e dall’altro il raggiungimento di un "livello europeo" delle stesse con conseguenti opportunità di progetti a valenza comunitaria.

3.4.1 Preparazione proposte progettuali

Nel 2014 Trentino Sviluppo ha presentato, in qualità di coordinatore, il progetto **KANT** ("Key Account management and inNovation capacity support services for Triveneto SME's"; Grant Agreement n. 643327, Horizon 2020 INNOSUP), ponendosi come capofila di un consorzio formato da Veneto Innovazione, Consorzio per l'Area di Ricerca Scientifico e Tecnologica di Trieste, ENEA.

Nel 2014 Trentino Sviluppo ha presentato anche il progetto **MAKEOVER**, prosieguo del progetto pilota KANT. Capofila amministrativo Unioncamere Veneto, mentre Trentino Sviluppo si è presentato come capofila "tecnico". Il progetto, che ha coinvolto anche i partner Veneto Innovazione, Consorzio per l'Area di Ricerca Scientifica e Tecnologica di Trieste, ENEA, è in fase di valutazione da parte della Commissione Europea.

In ottica internazionale, Trentino Sviluppo ha partecipato, nell’ambito delle iniziative della Cooperazione italo-tunisina, alla prima fase di selezione del bando n°7/2014 Programme Tuniso-Italien «Appui au Secteur Privé » :composante 3.6 :« support aux pôles de compétitivité», gara italo-tunisina volta a supportare lo sviluppo dei tecnopoli tunisini (meccatronica a Sousse, chimica a Gebes, agroalimentare a Bixerte, tessile a Monastir). Il consorzio di cui Trentino Sviluppo è parte è formato da un partner tunisino e 5 partner italiani (Polo Navacchio, Trentino Sviluppo, Next Technology Tecnotessile, ASTER, Parco di Lodi). Il consorzio si è classificato terzo nella prima fase ed è stato ammesso alla gara tecnica. In caso di vincita, il finanziamento sarà pari a 900 k€ in 3 anni; un bando di modesta entità, ma che rappresenta un primo passo per la creazione di un ponte per le imprese meccatroniche trentine interessate all’Africa (la Tunisia è un ponte per l’intera Africa).

3.4.2 Progetti europei attivi

Il progetto KANT, conclusosi al 31/12/2014 aveva l’obiettivo di affiancare PMI locali nella realizzazione di un sistema aziendale definito di gestione dell’innovazione (innovazione non come evento accidentale, ma come risultato di un sistema aziendale che programma e monitora l’innovazione e le relative ricadute economiche).

Risultati:

- affiancamento di 2 aziende trentine;
- formazione di due dipendenti di Trentino Sviluppo nella metodologia IMP3ove, promossa dalla Commissione Europea per la fornitura del servizio oggetto del progetto.

L’1 settembre 2014 hanno avuto avvio le attività del progetto europeo CreatiFI, di cui Trentino Sviluppo è partner e che era stato presentato sul bando Future Internet PPP (Public Private

Partnership) FP7-2013-ICT-FI (scadenza inizio dicembre 2013), con capofila iMinds (Belgio). La Commissione Europea aveva richiesto a consorzi internazionali di presentare proposte per gestire bandi rivolti alle PMI europee, volti a finanziare progetti di sviluppo software applicato a settori strategici.

Il progetto CreatiFI si pone l'obiettivo di diffondere le tecnologie dell'Internet del Futuro al mondo delle Industrie Creative, supportando finanziariamente circa 60 progetti imprenditoriali in tutta Europa (con un contributo massimo pari a 150.000,00 €), che abbiano come obiettivo sviluppare servizi e strumenti innovativi per le industrie creative.

Il progetto CreatiFI è gestito dal consorzio omonimo, composto dai seguenti partner europei: IMINDS (Bruxelles, coordinatore), FORUM VIRIUM (Helsinki, partner), I2CAT (Barcellona, partner), CREATE-NET (Trento, partner), Trentino Sviluppo, EBN (Bruxelles, partner), ENOLL (Bruxelles, partner), ICUB (Barcellona, partner).

Il progetto è composto dai seguenti obiettivi realizzativi (“Work Package”, “WP”).

Work package	Organizzazione responsabile	Titolo
WP1	iMinds	Project Management and Administration
WP2	iMinds	Open calls management and monitoring
WP3	Create-net	Technology Advisory, Support & Living Lab Validation
WP4	EBN	Entrepreneurial and business support
WP5	Forum Virium	Dissemination and Communication

Nell'ambito del WP2, è prevista la pubblicazione di due bandi europei: Open Call 1, finalizzata a finanziare la realizzazione di software prototipali; Open Call 2, finalizzata a finanziare l'immissione sul mercato dei prodotti derivanti dai prototipi realizzati nella Open Call 1.

Il Consorzio CreatiFI ha pubblicato l'1 ottobre 2014 il bando europeo Open Call 1. Il termine per presentare le proposte è stato fissato per il 30 novembre 2014.

Le regole del bando sono contenute nell'Open Call Manual (allegato alla presente nota), scritto da Forum Virium, approvato da iMinds e dal Project Officer della CE.

322 progetti sono stati sottomessi. Di questi, 60 firmeranno un contratto di “subgrant” col consorzio CreatiFI. Alcune procedure della fase di valutazione sono state assegnate agli “hub

locali” (Trentino, Helsinki, Barcellona, Bruxelles), ai quali sono stati distribuiti dal coordinatore i progetti presentati in base alla prossimità geografica.

Al bando promosso dal Consorzio CreatiFI presso l’hub italiano di Trentino Sviluppo hanno partecipato a settembre circa 60 startup, con software a contenuto creativo o pensati per imprese che lavorano nell’ambito della creatività; 30 i semifinalisti in “gara”, provenienti da Italia, Grecia, Balcani, Europa dell’Est, Germania e Francia, che a metà dicembre si erano sfidati al Polo Tecnologico di Rovereto in due giornate di presentazioni. A farcela, aggiudicandosi così un finanziamento di 10 mila euro per produrre il prototipo del software, sono stati in 15, 12 startup italiane, 6 delle quali sono trentine.

Nel 2014 si sono concluse le attività di rendicontazione relative al progetto **CULTWAYs**, coordinato da Trentino Sviluppo e finanziato dall’Unione Europea - Direzione Imprese ed Industria, che ha avuto l’obiettivo di sviluppare una piattaforma europea sperimentale per la fornitura di servizi su dispositivi mobili volti alla promozione della filiera del turismo in aree rurali. Trentino Sviluppo ha coordinato un consorzio europeo costituito da 5 partner appartenenti alla Baviera, Galizia, Nord Est e centro Italia, Costa Azzurra.

3.5 Networking

Le attività realizzate nell’ambito del networking si propongono 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 oggi attive: IASP, EBN, APSTI, PNICube.

Trentino Sviluppo ha proseguito nell’attività di rete e collaborazione con IASP, Eurada, EBN, APSTI e PNICube..

PNICube

Trentino Sviluppo è membro di PNICube (l’Associazione degli Incubatori e delle Business Plan Competition accademiche italiane) e un dipendente di Trentino Sviluppo fa parte del direttivo.

Quest’anno Trentino Sviluppo ha partecipato presso la Scuola Superiore Sant’Anna di Pisa all’ottava edizione del premio “Start Up dell’Anno”, il concorso di PNICube tra giovani imprese generate dalla ricerca accademica dopo il 2010 che hanno conseguito le migliori performance tecniche e di successo di mercato.

All’iniziativa potevano partecipare tutte le giovani imprese innovative appartenenti ad una delle seguenti categorie:

- Start up che ha partecipato o si è costituita in seguito alla partecipazione ad una delle business plan competition associate al PNI;
- Start up che ha usufruito dei servizi di uno degli incubatori universitari partner;
- Spin off universitario, ossia start up fondata da un ricercatore di un’università partner con il supporto o l’approvazione dell’università stessa.

Trentino Sviluppo ha accompagnato due aziende trentine - Corehab s.r.l. e Kirana s.r.l. Corehab ha ricevuto un premio speciale da parte di Unicredit.

Visita delegazioni

Trentino Sviluppo ha ospitato alcune delegazioni straniere in visita in Trentino, promuovendo le proprie attività, nonché il territorio. Tra gli incontri principali vale menzionare:

- Visita delegazione del Kosovo;
- Visita delegazione del Ghana;
- Visita studio di delegazione del SEBRAE (agenzia governativa del governo brasiliano), accompagnati in visita studio dal prof. Antoldi dell'Università Cattolica di Piacenza;
- Partecipazione di Trentino Sviluppo in qualità di relatore a Milano (settembre 2014) a due seminari tecnici di formazione dei dirigenti di SEBRAE presso l'Università Cattolica.

Promozione del Trentino

Trentino Sviluppo ha anche promosso le iniziative provinciali a supporto dell'imprenditorialità giovanile:

- partecipando ad una puntata di TG2 Economia e ad una Videochat di Rai 2 condotta dalla giornalista Alma Grandin;
- realizzando un video diffuso ai 7000 dipendenti dell'agenzia SEBRAE;
- partecipazione, su invito della Direzione Imprese e Industria, ad un workshop sulla programmazione comunitaria a favore dei Cluster;

3.6 Enterprise Europe Network

Nell'ottobre 2014, Trentino Sviluppo, in collaborazione con la rete Enterprise Europe Network, ha lanciato la seconda edizione di un percorso sperimentale di "preparazione all'internazionalizzazione" destinato alle start up innovative. L'iniziativa, denominata "Going International" ha interessato 12 soggetti.

Il percorso si è articolato in più iniziative tra ottobre e dicembre 2014:

- corsi d'aula;
- corso di Business English;
- supporto personalizzato.

Nella tabella seguente sono riportati gli argomenti delle lezioni frontali:

	Argomento	Data	Relatore
A	Panoramica internazionale. Fonti per ricerche e analisi di mercato	13 ottobre 2014 h: 9-13; 14.16	Avv. Alessandro Russo (Studio Tupponi De Marinis)

B	Piano di marketing internazionale. Le strategie e gli strumenti per la pianificazione internazionale. La segmentazione e il posizionamento per l'estero. Come presentare il prodotto e l'azienda, per valorizzarsi sul mercato estero. Strumenti di marketing e web marketing adatti ai piccoli budget	21 ottobre 2014 h: 9-13; 14-16	Dott.ssa Rita Bonucchi
C	Elementi base di diritto internazionale (civil law e common law) Contrattualistica, licensing e gestione delle controversie internazionali. Recupero crediti. Arbitrato internazionale	28 ottobre 2014 h. 9-13 14-16	Avv. Marco Tupponi (Studio Tupponi De Marinis)
D	Pagamenti internazionali: come formularli e quali adottare per evitare il rischio di mancato pagamento	4 novembre 2014 h: 9-13	Dott. Antonio di Meo (Studio Di Meo di Antonio Di Meo & c. Sas)
E	Trasporti e logistica internazionale	11 novembre 2014 h: 9-13	Dott. Simon Oliver Dott. Claudio Zani Dott. Italo Stenico (Schenker Italiana S.p.A.)
F	La valorizzazione della Proprietà Industriale a livello internazionale: una strategia per crescere.	18 novembre 2014 h: 9-13	Dott. Ercole Bonini (Studio Bonini)
G	Servizi e strumenti a supporto dell'internazionalizzazione. Supporto per la partecipazione a bandi e/o accordi transnazionali. Horizon 2020 (SME Instrument).	2 dicembre 2014 h: 9-13; 14-16	Dott. Pietro Petrucci (SACE) APIAE Trentino Sviluppo
H	Business English: aspetti linguistici e culturali per sviluppare capacità comunicative e negoziali (5 gg).	24-28 novembre H: 9- 12:30 - 13:30-16	RedZefiro

Supporto personalizzato

Servizio di affiancamento ad un gruppo selezionato di start up (costituite o in fase di costituzione); pronte ad affrontare il mercato internazionale (massimo 4 mezze giornate ciascuna).

ASSE 4 - INTERNAZIONALIZZAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

L'asse strategico "Internazionalizzazione e commercializzazione" ha ricompreso dieci macroattività principali:

- Sportello informativo (4.1);
- Supporto mercato (4.2)
- Analisi di comparto e mercato (4.3)
- Progetto Export Manager (4.4)
- Progetti integrati di filiera (4.5)
- Progetti integrati di mercato (4.6)
- Incoming (no EEN) (4.7)
- Country presentation (4.8)
- Missioni di sistema, esplorative e scouting (4.9)
- Studio, analisi, attività preparatoria (4.10)

L'obiettivo dell'Asse "Internazionalizzazione e commercializzazione" era quello di favorire la crescita delle imprese trentine in termini di aumento di fatturato e sviluppo di mercati esteri. L'attività si è rivolta a quelle aziende con potenziale di internazionalizzazione (per prodotto, competitività, capacità organizzativa e finanziaria) fornendo un pacchetto di misure, servizi e professionalità mirate a:

- avviare un percorso di internazionalizzazione;
- far conoscere il potenziale dei prodotti e dei servizi trentini all'estero;
- investire in azioni di internazionalizzazione a medio-lungo termine.

ASSE 4: INTERNAZIONALIZZAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE			€ 350.000,00
4.1	Sportello informativo		€ 10.000,00
		4.1.1 Prime informazione Paese. Caratteristiche giuridiche, fiscali e doganali. Eventuali barriere esistenti: dazi, tassazione. Informazione e supporto sui servizi a sostegno all'internazionalizzazione: LP 6/99 ed altri strumenti di sostegno alle aziende	
		4.1.2	
		4.1.3 Attività di supporto in collaborazione con enti erogatori di assicurazioni del credito, ad esempio: Sace, Finest, Simest	
		4.1.4 Incontri individuali con Istituti di Credito (ad esempio: Banca di Trento e Bolzano, Unicredit e Cassa Centrale)	
4.2	Supporto mercato		€ 30.000,00
		4.2.1 Giornate con l'esperto.	
		4.2.2 Progetto "Going International".	
		4.2.3 Seminari formativi dedicati agli operatori del porfido.	
		4.2.4 Attività di scouting, coordinazione ed accompagnamento delle aziende a fiere commerciali nazionali ed estere. Organizzazione di B2B in seno a tali manifestazioni.	
4.3	Analisi di comparto e mercato		€ 30.000,00
		4.3.1 Analisi banche dati certificati dal sistema camerale ed informazioni provenienti dal Ministero del commercio estero ed ICE.	
		4.3.2 Analisi fattibilità di progetti di filiera sui mercati esteri	
4.4	Progetto Export Manager		€ 80.000,00
		4.4.1 Progetto "Export Manager in Azienda".	
4.5	Progetti integrati di filiera		€ 50.000,00
		4.5.1 PIF Meccatronica.	
		4.5.2 PIF Legno.	
		4.5.3 PIF Pietra e Porfido.	
4.6	Progetti integrati di mercato		€ 60.000,00
		4.6.1 PIM Russia.	
		4.6.2 PIM Paesi Scandinavi.	
		4.6.3 PIM Turchia.	
		4.6.4 PIM Canada.	
		4.6.5 PIM USA.	
4.7	Incoming (no EEN)		
		4.7.1 Incoming dedicato al settore del porfido e delle pietre	
		4.7.2 Incoming dedicato al settore dell'edilizia sostenibile, green tech ed energie rinnovabili	
4.8	Country presentation		€ 10.000,00
4.9	Missioni di sistema, esplorative e scouting		€ 30.000,00
4.10	Studio, analisi, attività preparatoria		€ 50.000,00
		4.10.1 Analisi mercati, ricerche dati e compilazione reportistica	

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 per l'internazionalizzazione ha operato come punto informativo per le aziende intenzionate ad esportare, fornendo indicazioni di primo livello sui mercati esteri:

- ❖ dati sui Paesi di riferimento
- ❖ barriere all'entrata
- ❖ fiscalità
- ❖ norme doganali
- ❖ modalità di accesso al credito
- ❖ modalità di accesso agli incentivi

Per tali attività, lo sportello si avvale anche di network istituzionali internazionali e di partnership con enti territoriali e nazionali, quali ad es. APIAE, Camera di Commercio I.A.A di Trento, banche territoriali, FINEST, SIMEST e SACE.

Azioni:

- **Informazioni Paese:** 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.
- **Incentivi, misure di sostegno:** informazioni e supporto sui servizi a sostegno all'internazionalizzazione: LP 6/99 ed altri strumenti di sostegno alle aziende.
- **Accesso al credito:** lo sportello incontra le aziende trentine insieme a personale specializzato di enti ed istituti di credito per offrire servizi alle imprese intenzionate ad avviare progetti di internazionalizzazione.
- **Assicurazione del credito:** attività di supporto in collaborazione con enti erogatori di assicurazioni del credito, ad esempio: SACE, Finest, Simest.

Risultati:

- 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.

ATTIVITÀ DI SPORTELLLO	
INCONTRI INDIVIDUALI CON AZIENDE IN SEDE	92
VISITE E AUDIT IN AZIENDA	60
SERVIZI DI ASSISTENZA INDIVIDUALE EROGATI	70
INCONTRI DI AZIENDE CON PARTNER TECNICI	12
INCONTRI DI AZIENDE CON ISTITUTI DI CREDITO	6
INCONTRI CON ISTITUZIONI/ ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA	21

Attività 4.2 Supporto mercato

Descrizione:

Attraverso le attività di supporto al mercato, le aziende hanno la possibilità di conoscere le tendenze dei mercati esteri e dei settori trainanti e di approfondire gli aspetti chiave per l'internazionalizzazione con professionisti ed esperti della materia in modo da proporsi ai mercati esteri con solide basi ed una buona preparazione.

Azioni:

- 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.
- Progetto "Going International": percorso di formazione ed accompagnamento per l'acquisizione delle competenze di base necessarie per avvicinare le aziende giovani all'internazionalizzazione. Il percorso, della durata di più mesi, introdurrà e preparerà l'impresa ad affrontare i mercati esteri.
- Sviluppare percorsi ad hoc per alcune filiere al fine di creare una cultura dell'internazionalizzazione.
- Attività di scouting, coordinamento ed accompagnamento delle aziende a fiere commerciali nazionali ed estere ed organizzazione di incontri B2B.

Risultati:

- Organizzazione percorso di preparazione all'internazionalizzazione "Going International" dedicato a start up innovative, ovvero aziende giovani (< 3 anni), con prodotti e servizi innovativi o ad alto contenuto tecnologico.
- Giornate di approfondimento su varie tematiche, ad es.: documenti doganali, assicurazione del credito, fiscalità internazionale, IPR, credito documentario, contrattualistica, logistica e trasporti e pagamenti internazionali.
- Tavole rotonde con SACE (5) e FINEST (1): incontri di approfondimento con esperti su assicurazione del credito e finanziamenti per progetti esteri.
- Inviti ad aziende per incontri di approfondimento presso PAT su opportunità logistiche per favorire l'internazionalizzazione in Russia.
- Percorso di internazionalizzazione per gli operatori del porfido: partecipazione ad alcune riunioni del tavolo di coordinamento del porfido e delle pietre trentine ed al successivo gruppo di lavoro (ristretto) per l'internazionalizzazione del porfido trentino al fine di individuare una strategia di rilancio del settore all'estero.
- Accompagnamento/rappresentanza delle aziende del porfido a fiere commerciali nazionali ed estere.

Marmomacc 2014 – La fiera si è svolta a Verona dal 24 al 27 settembre 2014.

La fiera ha visto la partecipazione istituzionale di Trentino Sviluppo per la promozione del porfido e della pietra trentina: al nostro stand oltre al Distretto del Porfido e della pietra trentina erano presenti ESPO (Ente Sviluppo Porfido), ed Arca. Inoltre, sono stati organizzati un seminario sul porfido per 40 architetti americani tenuto da Vincent Marazita ed un walking tour.

Tise Est Miami 2014 – La fiera si è svolta dal 20 al 22 ottobre 2014. Si è trattato dell'edizione 0 sulla costa Est, a Miami, della fiera più importante degli USA per la pietra che solitamente si svolge a Las Vegas in gennaio. Trentino Sviluppo ha partecipato per la promozione del Distretto del Porfido e della pietra trentina con Ente Fiera Verona e con il commerciale di una azienda del porfido trentino. Anche in questa occasione c'è stato il corso tenuto da Vince Marazita sul porfido.

REAL EXPO (Monaco, 5-8 ottobre 2014) – Partecipazione istituzionale coordinata da Patrimonio del Trentino ad una delle principali fiere europee del real Estate in Europa. Il personale di Trentino Sviluppo si è occupato della promozione delle opportunità del Trentino, del Distretto del Porfido e della pietra trentina e delle possibilità di utilizzo della pietra alle società edili presenti.

EVENTI	nr.
TAVOLE ROTONDE (FINEST, SACE)	6
Aziende partecipanti alle tavole rotonde	43
INTERVENTI A SEMINARI SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE	5
INTERVENTI A CORSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	3

GRUPPO DI LAVORO PER INTERNAZIONALIZZAZIONE PORFIDO	nr.
Numero incontri con operatori	5

FIERE – (Marmomacc + Tise Est Miami+Real Expo)	nr.
Aziende trentine partecipanti	2
Istituzioni trentine partecipanti	1

Attività 4.3 Analisi di comparto e mercato

Descrizione:

Attraverso le attività di analisi di comparto e di mercato, le aziende e le filiere hanno la possibilità di conoscere dati certificati sui mercati esteri per i settori di interesse.

Azioni:

- Analisi banche dati certificati dal sistema camerale ed informazioni provenienti dal Ministero del commercio estero ed ICE.

Risultati:

- Studi di comparto e di mercato.
- Analisi fattibilità di progetti di filiera sui mercati esteri.

Analisi mercato porfido e pietre

A seguito della partecipazione al gruppo di lavoro per l'internazionalizzazione del porfido e delle pietre trentine, è stato fatto un approfondimento di mercato, sono stati selezionati ed analizzati alcuni mercati vicini e lontani di interesse, è stata fatta un'attività di scouting per la scelta della tipologia di eventi a cui partecipare (es. Architect@work a Milano) e dei canali di promozione.

Analisi filiera edilizia in legno

Trentino Sviluppo, tramite i suoi collaboratori, ha effettuato studi sul mercato britannico, francese e delle ex-colonie francesi per favorire l'eventuale introduzione sul mercato dei prodotti ARCA.

In particolare sono stati analizzati e verificati i seguenti aspetti: dati macroeconomici, valutazione delle dimensioni e dell'andamento del mercato edile, caratteristiche ed andamento del mercato dell'edilizia in legno, prospettive di sviluppo ed identificazione di segmenti target, quadri normativi vigenti, trattamento doganale e fiscale, aziende presenti, lista fiere e contatti ufficiali (istituzioni, organizzazioni, ordini di categoria, ecc), potenziali canali di entrata.

Attività 4.4 Progetto Export Manager

Per facilitare le aziende nell'avvio di un percorso di internazionalizzazione e ad affrontare i mercati esteri in maniera strutturata, sono previste una serie di misure di assistenza mirata, con esperti a disposizione degli imprenditori per progetti di medio-lungo termine.

Descrizione:

Il progetto Export Manager prevede l'affiancamento all'attività aziendale, per circa dieci giorni, di un tutor esperto, che segue l'imprenditore in uno specifico percorso di internazionalizzazione.

Azioni:

Il percorso prevede:

- 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.
- Follow-up.

Risultati:

- Check up internazionalizzazione a circa 30 aziende.
- Realizzazione di 5 Progetti "Export Manager in Azienda".
- 3i progetti sono in corso di valutazione.

EXPORT MANAGER	nr.
Check up realizzati	30
Progetti attivati	5

Attività 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.

Azioni:

Attività di sostegno verso un processo di internazionalizzazione di gruppi di aziende, raggruppate per filiera, che prevede un pacchetto integrato di attività e servizi:

- Check up aziendale.
- Individuazione dei mercati target per la specifica filiera di riferimento.
- Preparazione delle aziende ad affrontare i mercati individuati.
- Consulenza nel mercato estero con assistenza alle aziende coinvolte e follow up.
- Contatti con l'estero.
- Organizzazione di missioni, fiere internazionali o incoming con incontri B2B organizzati con il supporto dei nostri partner operativi.

La gestione dei bandi, la definizione delle attività e la selezione dei professionisti/fornitori è curata da Trentino Sviluppo, in particolare dall'Area IDE, Cluster e Filiere e dall'Area Internazionalizzazione.

Risultati:

- Avvio del Progetto Intergrato di Filiera per il settore Meccanica/Meccatronica.
- In particolare, l'attività svolta ha riguardato: individuazione di percorso strategico di affiancamento, check up aziendali, definizione degli strumenti di supporto e delle possibili aggregazioni di prodotto e di mercato tra le aziende, analisi di mercato, ricerche partener, affiancamento di export manager, supporto e tutoraggio nella strutturazione di un ufficio commerciale estero.
- Impostazione del Progetto Intergrato di Filiera per il settore Pietra e Porfido: sulla base delle analisi effettuate e della condivisione con gli operatori del settore, è stato elaborato un piano di commercializzazione internazionale del porfido che prevede una forte sinergia tra la parte di promozione istituzionale e la commercializzazione.

PIF Meccanica/Meccatronica	nr.
Adesioni	21
Aziende coinvolte (due aree coinvolte)	17
Aziende seguite da Area Internazionalizzazione	11

Attività 4.6 Progetti integrati di mercato

Descrizione:

I PIM 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.

Si tratta di progetti finalizzati alla penetrazione di specifici mercati target e rivolti a creare forme stabili di insediamento attraverso lo sviluppo di reti di cooperazione e assistenza, strutture logistiche, reti di vendita, spazi commerciali multimarca.

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.
- Incontro dei potenziali partner, attraverso missioni aziendali organizzate con i nostri partner operativi nel paese di riferimento (camere di commercio italiane all'estero, ICE, ...).

Risultati:

- Impostazione di 3 Progetti Intergrati di Mercato nei seguenti paesi: Russia, Turchia, USA. L'uscita del PIM Russia è stata rinviata a causa della situazione politico-economica.

Progetti Intergrati di Mercato impostati	3
--	---

Attività 4.7 Incoming (no EEN)

Descrizione:

Organizzazione di incoming settoriali, mirati a portare aziende e buyer stranieri a visitare le aziende trentine che saranno selezionate per allacciare contatti e possibili collaborazioni. L'intento di tali azioni è quello di far conoscere aziende e prodotti trentini a potenziali partner ed investitori esteri.

Azioni:

- Organizzazione di incoming dedicati ad alcuni settori e filiere.

Risultati:

- Incoming dedicato al settore del porfido e delle pietre da Germania e Svizzera.
- Incoming dal Brasile dedicato al settore dell'edilizia sostenibile, green tech ed energie rinnovabili.

Incoming settore porfido e pietre

L'incoming di architetti e buyer da Germania (3 ospiti) e Svizzera (3 ospiti) in collaborazione con la Camera di Commercio Italo-tedesca e la Camera di Commercio italiana per la Svizzera si è svolto nel mese di ottobre 2014. Il programma ha previsto una visita alle cave di porfido (estrazione, lavorazione, posa), la visita alle realizzazioni in pietra e al centro di prove dei materiali di Isera ed una giornata di incontri b2b con le aziende trentine.

INCOMING PORFIDO E PIETRE	nr.
Aziende trentine	9
Aziende straniere (Germania, Svizzera)	6

Incoming delegazione dal Brasile

Organizzato in collaborazione con Trentino Export, Habitech e il Distretto Energia Ambiente, Trentino Sviluppo ha ospitato nel mese di settembre 2014 un incoming di aziende provenienti dallo Stato di Santa Caterina in Brasile con lo scopo di proseguire l'attività impostata nel corso della missione di maggio. La delegazione di imprenditori ha visitato il Trentino ed ha incontrato aziende locali nel settore delle costruzioni, in particolare dell'edilizia in legno ed il Polo della Meccatronica, oltre ad aver visitato il Distretto Habitech e siglato un protocollo di intesa per la costituzione di Habitech Brasile.

Attività 4.8 Country presentation**Descrizione:**

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.

Azioni:

- Organizzazione di giornate dedicate a conoscenza ed approfondimento di alcuni mercati esteri selezionati in base alle indicazioni della PAT ed alle esigenze aziendali con la presentazione di casi di successo di aziende che già lavorano su quei mercati.
- Organizzazione di incontri individuali a seguito degli incontri Paese o in altre occasioni.

Risultati:

- Organizzazione di 4 country presentation relative ai seguenti paesi: Russia, Turchia, America Latina (Colombia, Argentina, Cile), Germania-Francia (in collaborazione con Confindustria).
- Collaborazione nell'organizzazione della presentazione Myanmar presso PAT.
- Organizzazione di colloqui individuali tra aziende e rappresentanti della Camera di Commercio Italiana di Nice, Sophia Antipolis, Costa Azzurra (Francia).
- Circa 140 incontri di approfondimento individuale sui Paesi.

COUNTRY PRESENTATION ORGANIZZATE	4
Incontri individuali a seguito di CP	110
ALTRI INCONTRI PAESE	2
Incontri individuali di approfondimento mercato	29

Attività 4.9 Missioni di sistema, esplorative e scouting**Descrizione:**

Organizzazione di missioni istituzionali ed economiche, settoriali e multisettoriali, mirate ad accompagnare le aziende che saranno selezionate in viaggi istituzionali e di affari per allacciare contatti in nuovi Paesi. 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.

Risultati:

- Organizzazione di 3 missioni istituzionali ed economiche nei seguenti Paesi: Brasile, Russia, Cina-Sichuan.

Missione economica ed istituzionale in Brasile

Si è svolta dall'11 al 17 maggio 2014 la missione di promozione economico-impresoriale in Brasile, organizzata da Trentino Sviluppo a San Paolo, e - in collaborazione con Trentino Export e il Distretto Energia Ambiente Habitech - nello Stato di Santa Caterina.

La missione plurisettoriale a San Paolo ha offerto alle aziende aderenti l'opportunità di beneficiare di un programma personalizzato di incontri business to business con controparti brasiliane preselezionate (imprese, distributori, buyers, etc.) in funzione degli obiettivi di mercato e delle caratteristiche settoriali ed aziendali. Partner istituzionale ed operativo dell'evento è stata la Camera di Commercio italo-brasiliana di San Paolo.

Per svolgere adeguatamente il programma di incontri in loco e per qualificare al meglio gli obiettivi delle singole aziende verso il mercato brasiliano, sono stati realizzati nel mese di marzo **16 studi di pre-fattibilità** presso le aziende interessate. Lo studio di pre-fattibilità si è concretizzato con la visita in azienda di un esperto della Camera di Commercio italo-brasiliana di San Paolo accompagnato da un funzionario di Trentino Sviluppo e con la successiva elaborazione di un report sulle opportunità di mercato in Brasile. I risultati dell'indagine, fornita a tutte le aziende, sono stati i seguenti: cinque analisi negative che non consentivano sbocchi commerciali, due report che seppur positivi non ventilavano opportunità d'affari immediate, nove report positivi. A seguito di questa scrematura sei aziende decidevano di partire per la missione di 2 giorni a San Paolo: per esse sono state fatte ricerche partner mirate che hanno portato alla realizzazione di **22 incontri business-to-business** con aziende attive nei settori dell'edilizia, delle energie rinnovabili, della meccanica, dell'automotive e del turismo.

Dal giorno 14 al 16 maggio aziende operanti nel settore dell'edilizia sostenibile, delle tecnologie ambientali e dell'energia hanno partecipato ad incontri con istituzioni, associazioni di categoria locali ed aziende organizzati con il supporto di Trentino Export e su iniziativa di Habitech nello Stato di Santa Catarina. Tre aziende afferenti alla filiera delle green tech si sono quindi spostate da San Paolo a Florianopolis, epicentro dello Stato di Santa Catarina e ad esse si sono aggiunte altre due aziende. Tra i numerosi incontri avuti si segnalano in particolare, oltre a quelli con l'Assessore allo sviluppo economico e con l'Assessore alle infrastrutture ed ai trasporti dello Stato di Santa Catarina, le riunioni con i vertici di Celesc, la public utility energetica statale, con il presidente e la giunta esecutiva di Sinduscon (associazione dei costruttori di Santa Catarina), con la Municipalità di Blumenau, e con i vertici di tre tra le prime 10 aziende di costruzioni della regione. L'approccio utilizzato nei diversi confronti avuti ha consentito di presentare le peculiarità ed i punti di forza dell'esperienza e del modello trentino nel campo della sostenibilità e di promuovere unitariamente le imprese presenti.

Complessivamente hanno partecipato alla missione **otto aziende** nei settori delle green tech, dell'ICT, della meccanica e della mecatronica. Insieme alle aziende, hanno partecipato alla missione Trentino Sviluppo, la Provincia autonoma di Trento, Trentino Export e il Distretto Energia e Ambiente Habitech.

MISSIONE BRASILE	
Aziende trentine partecipanti	8
Istituzioni trentine partecipanti	3
San Paolo	
Visite aziendali e studi prefattibilità	16
Ricerche partner	6
Incontri business-to-business a San Paolo	22
Santa Catarina	
Meeting istituzionali della delegazione	6
Visite aziende brasiliane	5

Missione economica in Russia

Si è svolta dal 23 al 27 giugno 2014 la missione di promozione economico-imprenditoriale plurisetoriale in Russia, organizzata da Trentino Sviluppo.

Per svolgere adeguatamente il programma di incontri in loco e per qualificare al meglio gli obiettivi delle singole aziende verso il mercato russo, sono stati realizzati nel mese di maggio **21 studi di pre-fattibilità** con la valutazione da parte di ICE delle schede delle aziende interessate alla missione.

Alla missione nelle città di Ekaterinburg e Mosca ha partecipato una delegazione di **3 aziende** dei settori meccanica ed edilizia. Il programma prevedeva: un'agenda individuale di incontri per le aziende, la partecipazione al workshop sulla meccanica della regione di Ekaterinburg con visite istituzionali al governatorato ed una serie di incontri di business tra aziende. In occasione del workshop sulla meccanica è stato presentato da Trentino Sviluppo il progetto del Polo della Meccatronica.

MISSIONE RUSSIA	
Studi prefattibilità	21
Ricerche partner	3
Aziende partecipanti	3
Istituzioni	1
Incontri business-to-business	26

Predisposizione missione di scouting in Cina - Sichuan

Si svolgerà 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.

L'attività preparatoria della missione relativa al 2014 è consistita in: una riunione in Confindustria per lanciare l'iniziativa con le aziende associate (5 aziende presenti), l'invio della lettera di invito a partecipare alle aziende, la raccolta delle manifestazioni di interesse con profili aziendali (18), la realizzazione di 6 visite aziendali ed alcuni incontri presso le sedi di Trentino Sviluppo e Confindustria. Sono stati infine predisposti 14 studi di pre-fattibilità di mercato con relativo elenco di partner cinesi.

MISSIONE CINA – attività preparatoria	
Manifestazioni di interesse da parte di aziende	18
Visite aziendali	6
Studi prefattibilità	14

Attività 4.10 Studio, analisi, attività preparatoria

Descrizione:

Attività di studio ed analisi mercati, ricerche dati e compilazione reportistica.

Azioni:

- Analisi mercati.
- Ricerche dati.
- Compilazione reportistica.

Risultati:

- Progetto di commercializzazione: impostazione di un'ipotesi di progetto di commercializzazione di prodotti trentini all'estero, con analisi delle aziende attive nelle attività di temporary export management e delle trade companies esistenti in Italia e all'estero.

ASSE 5 - ATTRAZIONE AZIENDE (ide)

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

- ✓ Partecipazione a fiere (5.1);
- ✓ Contatti e ricerca aziende (5.2)
- ✓ Pacchetti localizzativi, brochure, comunicazione (5.3)
- ✓ Promozione web (5.4)
- ✓ Accoglienza aziende (5.5)
- ✓ Supporto esterno, esperti per strategia (5.6)

L'attrazione di imprese in Trentino e in particolare presso il polo della meccatronica, ha seguito sia le fasi di marketing e logistica sia quelle più operative degli incontri. Scrittura, revisioni, traduzioni e stampa di materiale si sono affiancate a realizzazione più web oriented come il nuovo sito del Polo e di Trentino Sviluppo. Il gruppo Web dedicato ha lavorato infatti sia su approcci operativi che esperienziali (story telling e info grafiche). Inoltre, le parti video sono state più volte curate ed editate al fine di presentarle in maniera diversa sulla base delle diverse esigenze finali. I contatti e la collaborazione con la Camera di commercio tedesca ci hanno permesso di capire anche le reali necessità di grandi aziende che vogliono insediarsi e che cercano di comprendere un territorio attraverso lunghi e dettagliati questionari a cui abbiamo risposto. Dati tornati utili anche sulla base degli incontri con la ditta Sofitel incaricata da parte di Whirpool nel trovare possibili investitori per l'area in oggetto.

Dal punto di vista più progettuale, in collaborazione con la Provincia, e soprattutto con il dipartimento per l'Internazionalizzazione, sono stati elaborati piani di attrazione, pacchetti localizzativi, analisi SWOT del territorio e dei servizi offerti, paragoni con realtà esistenti all'estero. Molte sono state poi le presentazioni a delegazioni estere interessate al modello, a possibili investimenti o in visita in Regione (Polonia, Mozambico, Korea, Israele, Solenia, ecc.) I contatti tenuti con vari uffici, dipartimenti e centri di ricerca volevano portare alla creazione di un servizio unico da offrire agli aspiranti investitori che in un arco di tempo limitato avrebbero potuto incontrare il giusto referente per ogni esigenza. Il piano operativo valutava anche le possibili risorse e le tempistiche da impiegare.

A lato delle molte manifestazioni B2B e i follow up dedicati all'attrazione, l'attività principale si è focalizzata sul Polo della Meccatronica e sulla necessità di creare una filiera all'interno del reparto meccanico del trentino, cercando di ampliare le possibilità di accesso ai mercati esteri. Gli incontri di aziende interessate al Polo sono stati molteplici, spesso da fuori regione, arrivando poi in alcuni casi ad insediamenti concreti (Dana, Practix, Oc Lab) e a trattative in corso.

Per definire il piano operativo del comitato di indirizzo della Meccatronica si sono tenuti molti incontri con i responsabili dello stesso e con gli attori interessati quali FBK. Oltre ai documenti stilati si sono cercati accordi di collaborazione e di sintesi. In tale direzione sono da intendersi anche i vari incontri con realtà aziendali quali SACMI e HSL per possibili insediamenti strategici all'interno del Polo al fine di coprire la problematica della prototipazione. Argomento speso emerso anche durante le fiere di settore a cui si è partecipato (UCIMU (MI) – MECHATRONIKA (MI)– MECSPE (PR) – FORUM MECCATRONICA (BG)) e visite istituzionali presso associazioni, aziende e centri di ricerca (Mesap (TO) – Renishaw (TO) – Crit (MO) – Treviso innovazione (TV) – Laboratorio TE.SI (RO)).

Eventi di respiro europeo come lo European Robotic Forum hanno visto la nostra partecipazione in apertura dei lavori e la presenza per la durata dei tre giorni di attività. La collaborazione positiva avuta con il Museo civico di Rovereto è da ritenersi strategica per il piano mecatronica, visto il contest internazionale della Lego League.

Vi è poi da segnalare l'organizzazione e la partecipazione attiva ad eventi quali: Bic Match, Giornata nazionale Confindustria Giovani, Quale Industria e attività legate al design (TALL).

ASSE 6 - PROGETTI DI FILIERA

L'asse strategico "Progetti di filiera" ricomprende sei macroattività principali:

- ✓ Progetti di filiera (6.1);
- ✓ Filiera legno e ARCA (6.2)
- ✓ Meccatronica (6.3)
- ✓ Filiera porfido e pietra trentina (6.4)
- ✓ Trentino Film Commission (6.5)
- ✓ Altre filiere (6.6)
- ✓ Valutazione Integrata Territoriale per Piani commerciali

6.2 PROGETTO PER LA FILIERA LEGNO

NUOVE COSTRUZIONI

nr. 9 iter di certificazione **Nuove Costruzioni conclusi** nel 2014

- ✓ Prototipo sperimentale - Rovereto TN
- ✓ Edificio Privato - Lorenzana PI
- ✓ Edificio privato - Salizzole VR
- ✓ Edificio privato - Prato Sesia NO
- ✓ Edificio privato - Forlì FC
- ✓ Palazzina ITEA - Itaca Nord
- ✓ Palazzina ITEA - Itaca sud - Trento TN
- ✓ Ecohotel Bonapace - Torbole TN
- ✓ **nr. 1** iter certificazione **con esito negativo, edificio non certificato***

*gli 8 iter conclusi positivamente sono stati portati avanti da Partner ARCA, l'iter negativo non ha interessato partner ARCA

SOPRAELEVAZIONI ED AMPLIAMENTI

nr.6 iter certificazione **Sopraelevazioni e Ampliamenti conclusi** nel 2014: Polo della Meccatronica di Rovereto. Nella ATI presenti due partner ARCA.

EDIFICI IN FASE DI CERTIFICAZIONE

nr. 17 iter di certificazione Nuove costruzioni in corso alcuni dati interessanti:

- ✓ Edificio privato - Cogorno GE , con partner ARCA
- ✓ Due edifici plurifamiliari di Dro TN, non partner ma tecnico ARCA
- ✓ Due scuole materne - Comune di Venezia, entrambe con partner ARCA

PRODOTTI ARCA, I NUMERI DEL 2014

- ✓ Nel 2014 certificati **6 nuovi serramenti ARCA**, presentati nel corso della Triennale Internazionale del Legno
- ✓ 2 prodotti attualmente in fase di certificazione (serramento e pannello in legno massiccio)

ARCA ACADEMY I NUMERI DEL 2014

- ✓ 86 professionisti hanno frequentato il corso base ARCA
- ✓ 22 nuovi progettisti ARCA (laboratorio concluso a marzo 2014)

- ✓ 12 professionisti stanno frequentando il percorso per progettisti ARCA

MISSIONE FORMATIVA NEL VORALBERG 2014

- ✓ 13 partecipanti
- ✓ network progettisti-imprese
- ✓ visita alle realtà austro-svizzere piu' significative del settore legno.

FIERE ITALIANE ED INTERNAZIONALI

- ✓ Klimahouse - BZ
- ✓ Future Build - PR
- ✓ Klimahouse - FI
- ✓ EIRE – Fiera Internazionale del Real Estate - MI
- ✓ Expo Mezzolombardo - TN
- ✓ Io casa Riva del Garda - TN
- ✓ Triennale Internazionale del Legno Trentino - TN

CONVEGNI E SEMINARI

- ✓ Seminari organizzati da ARCA:
 - 3 fuori regione (Catania, Firenze, Verona);
 - 7 in Trentino (LCA, Salubrità, ARCA 3.00, Arca Academy si presenta, Carpenteri, etc.)
- ✓ Seminari di terzi con partecipazione di relatori ARCA:
 - 10 fuori regione (Cattolica, Parma, Carpi, Forlì, Reggio Emilia, Fara in Sabina, etc.)
 - 6 in Trentino (Progetto Manifattura, Convegni all'interno di fiere edilizia, etc.)
- ✓ Cantieri d'alta quota Tour 2014: Milano, Biella, Bologna, Verona.

Altri eventi:

Extreme makeover home edition Italia, ARCA partecipa come partner tecnico a titolo gratuito in due puntate.

Mostra WOOD al Muse di Trento. Arca organizzatore con CNR Ivalsa

QUOTIDIANI

- ✓ 53 articoli sulla stampa locale (Trentino, Adige, Corriere, et.)
- ✓ 10 articoli sulla stampa locale fuori regione
- ✓ 2 articoli sul quotidiano nazionale (Corriere della Sera – casa)

SERVIZI TV

- ✓ 3 servizi sul TG3 regionale a proposito dei seminari
- ✓ 1 speciale di Linea Verde Rai due alla mostra del Muse
- ✓ 2 trasmissioni extreme makeover home edition

WEB

- ✓ Più di 100 articoli tecnici sui più importanti portali di settore (sole24ore.it , etc)

VIDEO

- ✓ Sul canale youtube arca 10 nuovi video dedicati all'approfondimento legno

FACEBOOK

- ✓ 678 “mi piace” sulla pagina

TWITTER

- ✓ 181 follower, 200 tweet
- ✓ Pubblicazione delle Linee guida ARCA per la salubrità degli ambienti indoor
- ✓ Pubblicazione delle Linee Guida per LCA
- ✓ Software dedicato al Life Cycle Assessment

LCA ARCA <http://lca.arcacert.it/>

- ✓ Tutorials LCA sul sito ARCA
- ✓ Disponibili sul sito ARCA gli Atti del seminario ARCA 3.00 verso un mercato *sostenibile*

Gestione marchi e brevetti di Arca e Sofie.

Le attività relative ad ARCA sono state condotte e realizzate utilizzando l'apposito veicolo societario Arca Casa Legno S.r.l., società interamente partecipata da Trentino Sviluppo S.p.A., alla quale è delegato lo svolgimento delle attività e delle iniziative afferenti ARCA. Conseguentemente saranno imputati al progetto sopra descritto i relativi costi e spese sostenuti da Arca Casa Legno S.r.l.

6.3 FILIERA MECCANICA & MECCATRONICA

Progetto integrato di filiera meccanica e mecatronica

Obiettivo di progetto:

- accrescere la competitività delle imprese trentine e la loro capacità di essere presenti su mercati esteri
- individuare imprese trentine meccaniche e mecatroniche interessate a fruire di specifici servizi di supporto all'internazionalizzazione, all'interno di un progetto integrato di filiera

Sono stati individuati in sede di bando alcuni mercati principali su cui verranno attivate delle azioni: Germania, Austria, Svizzera, Spagna, USA.

Il bando è stato lanciato il 15 luglio 2014.

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. Per la promozione del PIF è stato usato il database ufficiale di Trentino Sviluppo implementato negli anni.

Nel corso del mese di ottobre si sono svolte attività di verifica delle venti candidature pervenute, per valutare alcuni aspetti legati all'attinenza dell'attività ai settori della meccanica e mecatronica.

Dopo la disamina delle domande di partecipazione al progetto sono state identificate diciassette aziende con cui avviare le attività. Una domanda non è stata accettata “in quanto non si ravvisano elementi di stretta attinenza al settore meccanico – mecatronico”. L'azienda è stata presa in carico dai colleghi dell'area internazionalizzazione con cui sono tutt'ora in

corso attività di supporto. Due aziende hanno deciso di non partecipare al progetto; sono state avviate le attività con diciassette imprese.

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 sono state effettuate le visite aziendali di approfondimento, in stretta collaborazione con i colleghi dell'Area Internazionalizzazione ed 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 da proporre alle imprese, partendo da un'analisi delle aree di crescita e individuando le potenziali modalità di supporto che dovranno essere proposte alle imprese e da loro condivise al fine di avviare le azioni di supporto nel 2015.

EURAC

La collaborazione richiesta da EURAC per testare l'interesse da parte di selezionate aziende trentine ad una camera climatica di grandi dimensioni nell'area di Bolzano, ci ha portato ad incontrare una trentina di imprese del territorio al fine di comprendere il loro business e la loro necessità di strumenti sempre più tecnici. La collaborazione ha permesso a Trentino Sviluppo di conoscere i bisogni delle aziende locali, presentare i propri servizi ed incassare un compenso per la ricerca effettuata.

Le missioni all'estero principali, nell'ambito della meccanica Trentina, hanno riguardato la Russia con un'importante visita presso la città industriale di Ekaterimburg e gli incontri commerciali a Mosca. Il feedback da parte delle aziende del calibro di Pama e Adige SYS (assieme ad altre del nord est) sono stati positivi.

FARETE

L'evento di FARETE 2013, tenuto da Confindustria Bologna, ci ha portato alla realizzazione di uno stand ad hoc per le sette aziende Trentine che hanno colto l'occasione di mostrarsi ad un vasto pubblico e incontrare gli altri operatori.

Il contatto intrapreso con la società SBS operante per conto del ministero dell'economia tedesca, ha portato all'organizzazione di un evento presso Trentino Sviluppo in cui le 18 aziende tedesche operanti nel campo medicale hanno incontrato oltre 20 aziende ed operatori trentini.

VARIE

Importanti e lunghi contatti sono stati tenuti poi con aziende interessate alla creazione di un vero e proprio polo della telecomunicazione (Zanettin), che non hanno poi trovato una realizzazione pratica.

Con l'agenzia del lavoro e la provincia si sono tenute in tutto il territorio provinciale diversi incontri con la Task Force, visitando aziende in crisi e non, mostrando i vari servizi offerti dagli attori presenti al tavolo.

6.4 PORFIDO E PIETRE TRENTINE:

Per gli interventi e le azioni svolti in collaborazione con il Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine Srl si rimanda al Rendiconto del “Fondo per la promozione dell’attività di cava”.

6.5 FILMCOMMISSION

Operativo anche per quest'anno il Film Fund di Trentino Film Commission, strumento dedicato a sostenere finanziariamente la formazione e la realizzazione di opere audiovisive sul territorio provinciale. Si tratta di uno strumento importante, che contribuisce a far crescere l'economia locale; nel corso di questi anni, infatti, il rapporto fra i finanziamenti erogati dalla Film Commission attraverso il Film Fund è costantemente cresciuto, un dato su tutti: fra il 2011 e il 2014 si calcola che l'indotto generale abbia superato gli 11 milioni di euro.

Dal 2011, data della sua apertura, ad oggi la Trentino Film Commission ha sostenuto 68 produzioni offrendo loro servizi ed agevolazioni logistiche e la possibilità di ottenere contributi economici. Tra queste, 26 film per il cinema di cui 20 nazionali e 3 internazionali, 5 fiction TV e 8 programmi TV, 26 documentari, 2 cortometraggi e un film di animazione. E' inoltre stata sostenuta la partecipazione di professionisti locali a 33 momenti di formazione ed eventi di mercato, nazionali e internazionali.

Nel corso dei primi tre anni il rapporto tra finanziamenti erogati dalla Film Commission tramite il Film Fund e l'indotto generato è cresciuto costantemente: nel 2011 la Film Commission ha erogato finanziamenti pari a 800.000 euro ed ha generato un indotto di 1.206.000 Euro, nel 2012 ha investito 1.200.000 euro, generando un indotto di 2.710.000 euro e nel 2013 a fronte di 1.000.000 di euro investimento si è creato un indotto pari a 3.953.000 euro. Il totale dell'indotto generato dalla Film Commission, dalla sua creazione alla fine del 2013, è pari a 8.072.000 euro.

Nel corso dei primi tre anni di attività della Film Commission la quantità di giornate di lavoro sul territorio è cresciuta costantemente coinvolgendo un numero crescente di professionisti locali, nel 2013 sono state effettuate 312 giornate di ripresa sul territorio e i professionisti locali stati impegnati per un totale di 7158 giornate di lavoro.

Il fondo di produzione stanziato per il 2014 è stato di 1.000.000 euro. I dati al momento disponibili indicano che sono state sostenute in totale 24 produzioni di cui 12 hanno girato nell'anno in corso per un totale di 271 giornate di riprese in Trentino e 12 gireranno nel corso del 2015, per circa 230 giornate di riprese. L'indotto totale generato si prevede di circa 3.200.000 euro.

A questi dati vanno aggiunti i crescenti numeri relativi alle produzioni che effettuano riprese in Trentino non chiedendo a Trentino Film Commission finanziamenti ma solo supporto logistico; tra questi, ad esempio: spot tv, video musicali, film indiani, cortometraggi e produzioni locali.

Un successo, assieme alla Film Commission, è stato la firma del contratto di rete, il primo sul territorio, tra alcune aziende del settore audio video, al fine di offrire un servizio migliore alle produzioni cinematografiche che vengono ad operare in Trentino.

Progetto Fondo Valorizzazione Brevetti

Nell'ambito delle attività di affiancamento dell'Area Promozione Tecnologica si sono svolte alcune attività inerenti la tutela e la valorizzazione di alcuni trovati conferiti al Fondo:

- attività di verifica delle prove d'uso del marchio SOFIE in USA al fine di inviare ai consulenti brevettuali la documentazione per mantenere la tutela del marchio in ambito statunitense
- progetto barriera stradale: incontro con il titolare di azienda TecnoLamm fine di verificare l'interesse ad acquisire in licenza il trovato
- progetto MathSAT: incontro con i funzionari della Fondazione Bruno Kessler al fine di definire le azioni future (revisione del regolamento di comunione, azioni di promozione del trovato).

ASSE 7- COMUNICAZIONE E PROMOZIONE

L'asse strategico "Comunicazione e promozione" ha ricompreso quattro macroattività principali:

- Media (7.1)
- Web e social network (7.2)
- Pubblicazioni (7.3)
- Eventi (7.4)

ASSE 7: COMUNICAZIONE E PROMOZIONE		€ 100.000,00
7.1	Media	42.000,00
7.2	Web e social network	30.000,00
7.3	Pubblicazioni	20.000,00
7.4	Eventi	8.000,00

L'attività di comunicazione finanziata con le risorse previste dal Piano di attività ex artt. 20, 21, 24 della LP 6/99 (Fondo per la promozione e qualificazione delle attività economiche) ha mantenuto nel 2014 la suddivisione in quattro comparti - media, web e social media, pubblicazioni ed eventi - che l'ha caratterizzata negli ultimi anni. Il graduale spostamento di risorse dai media tradizionali (giornali, tv, radio) ai new media (web e social network) è stato tuttavia particolarmente evidente nella programmazione delle attività per il 2014.

Trentino Sviluppo ha infatti avviato un percorso di ripensamento del proprio modo di comunicare e di relazionarsi con l'esterno, in particolare proprio in riferimento alla valorizzazione delle aziende, della promozione delle eccellenze e delle filiere, all'attrazione di investimenti.

Pertanto anche le attività tradizionali (puntate tv, video, pubblicazioni cartacee) sono state principalmente "ripensate" in funzione di una loro valorizzazione sui nuovi canali di comunicazione "digitali". Nello specifico ecco le attività svolte ed i risultati ottenuti.

Media

Descrizione

Per quanto riguarda le attività di comunicazione "consolidate" a supporto della promozione delle attività economiche del territorio, sono proseguite le puntate televisive sulle emittenti locali dedicate in particolare a conoscere ed approfondire le filiere materiali (meccatronica, legno, green, porfido) ed immateriali (creatività, innovazione, trasferimento tecnologico, etc.). In questa sezione sono state attivate anche alcune collaborazioni sperimentali nell'ambito del progetto Open House Design (giovani creativi) per valorizzare le competenze di "copy" per promuovere casi aziendali ed opportunità di particolare interesse.

I video tradizionali hanno lasciato il posto a produzioni pensate per il web.

Azioni

- Ideazione, realizzazione e messa in onda di 8 puntate di "Focus Territorio e Sviluppo", rubrica quindicinale in onda su Trentino TV, a partire dal mese di ottobre 2014. Il "filo" conduttore scelto per l'edizione 2014 è stato quello delle startup, in particolare quelle finanziate con il Seed Money oppure insediate presso gli incubatori tematici di Progetto Manifattura e Polo Meccatronica.
- Ideazione e realizzazione di 8 puntate di Design Factory, nuova rubrica in onda su RTTR a partire da febbraio 2015, dedicata in particolare ai progetti di collaborazione tra giovani designer ed imprese trentine nell'ambito dei progetti DEA e Open House Design.

- Realizzazione di 6 video promozionali, di durata e taglio compatibile con il web (4-6 minuti), dedicati a Polo Meccatronica, filiera trentina della meccatronica, BIC, Whirlpool, in lingua italiana ed inglese.
- Attivazione di quattro collaborazioni nell'ambito del progetto Open House Design con giovani "copy" (Silvia Bruno, Silvia Gadotti, Elisa Dossi, Stefania Cipriani) a supporto dell'attività di scrittura di testi (puntate tv, comunicati stampa, materiali di comunicazione) promozionali di storie aziendali esemplari.

Risultati

- Incremento dei comunicati stampa, passati dai 134 del 2013 ai 143 del 2014 (+ 6,7%), ed in particolare delle comunicazioni non istituzionali ma riguardanti startup, filiere ed aziende esemplari;
- Produzione di videointerviste a corredo dei comunicati stampa, con conseguente sensibile incremento di visibilità sulle tv locali, oltreché sui canali web;
- Il valore REAV delle uscite giornalistiche sulle testate locali e nazionali è stato complessivamente, nel 2014, pari a 1.008.927 euro, frutto dei 1.100 articoli giornalistici pubblicati da quotidiani e periodici; il valore economico equivalente delle uscite dedicate in particolare al Polo della Meccatronica e relativa filiera è stato pari a 185.000 euro.
- Il trailer di lancio della BIC Week ha totalizzato 2.251 visualizzazioni in appena 45 giorni, pari al 15% del totale annuo delle visualizzazioni del canale You Tube di Trentino Sviluppo.

Web e social network

Descrizione

Questa sezione ha mostrato l'impegno – in termini di spesa e risorse umane - più importante rispetto al trend degli anni scorsi.

Si è infatti lavorato alla realizzazione di un nuovo sistema di comunicazione web di Trentino Sviluppo il quale, oltre al portale, ha visto anche una nuova presenza sui social media e l'impostazione di una newsletter "personalizzata" in base alle esigenze dell'utente. A tal fine l'intero portale è stato tradotto in lingua inglese.

Il 2014 ha visto anche la messa on-line del nuovo sito www.polomeccatronica.it.

Azioni

- Realizzazione e lancio del nuovo portale trentinosviluppo.it, rinnovato in tutte le sue sezioni e con due novità: un database riservato alle aziende insediate nei BIC e un motore di ricerca dedicato agli spazi produttivi disponibili in Trentino, pensato in particolare come strumento per l'attrazione di investimenti.
- Realizzazione e lancio del nuovo sito dedicato al progetto del Polo Meccatronica (ww.polomeccatronica.it), disponibile anche in lingua inglese e tedesca.
- Acquisto e personalizzazione di un nuova piattaforma per l'invio massivo di mail (Mag News), con profilazione dei database per target di riferimento.
- Avvio di un progetto sperimentale sui social media in occasione della Bic Week (17-20 novembre).

Risultati

- Le performance del sito trentinosviluppo.it confermano la necessità e l'urgenza di rivedere la modalità di presenza web. La predominanza del “vecchio” sito, on-line fino alla fine del mese di settembre, ha infatti influito sul calo delle sessioni (-3,92%), passate dalle 99.339 del 2013 alle 95.448 del 2014. In leggero calo anche gli utenti (-1,73%) scesi da 64.146 a 63.034 mentre si è registrato un leggero incremento nelle visualizzazioni di pagina (+0,08%, da 317.008 a 317.254) così come per quanto riguarda la durata della sessione media (+13,56%, da 2'11'' a 2'29'') e la percentuale di nuove sessioni, salite dal 62,12% al 63,34% (+1,96%).
- La sperimentazione di una strategia integrata web/social/newsletter in occasione della BIC Week (17-20 novembre) ha prodotto risultati interessanti, sui quali si sta riflettendo per impostare una nuova strategia di presenza social. Tra i diversi dati analizzati, si segnalano in particolare l'incremento durante l'evento dell'utilizzo del sito (+ 15% di nuovi utenti, + 20% di visualizzazioni di pagina con un picco di 2.189 visualizzazioni nella sola giornata inaugurale del 17 novembre, la pagina del calendario Bic Week è stata la più cliccata dopo la home page) con i social che si sono dimostrati l'elemento che ha “trainato” il maggior numero di visualizzazioni.
- Interessanti anche i dati della sperimentazione relativa all'utilizzo dei social durante la Bic Week, con canali riattivati per l'occasione dopo un periodo di inattività di qualche mese. Facebook (45 contenuti pubblicati) ha registrato un incremento di fan (+78) e 357 interazioni, per un totale di 28.700 persone raggiunte dalla pagina ufficiale. Anche Twitter (117 tweet inviati dal canale ufficiale) ha visto aumentare i follower (+85), con audience stimata in 90.000 persone.
La Bic Week ha poi realizzato 64 citazioni online da portali, blog e quotidiani, 7.500 lettori online raggiunti e 6.470 accessi al sito nel periodo 10-27 novembre.
- Il canale You Tube di Trentino Sviluppo (491 video caricati, 57.809 visualizzazioni complessive) si è rivelato particolarmente “performante” nel 2014, totalizzando 15.265 visualizzazioni (+19% sul 2013), 39.884 minuti guardati (+ 2,8%), 26 nuovi iscritti, 74 commenti ai video e 35 “condivisioni”.

Pubblicazioni

Descrizione

In questa sezione rientrano pubblicazioni di vario tipo finalizzate a promuovere servizi e progetti destinati alle PMI trentine.

Azioni

- Realizzazione e stampa di una brochure sintetica di presentazione del nuovo Sportello integrato per l'internazionalizzazione e dei servizi offerti da Trentino International
- Traduzione in inglese dei fascicoli BIC Book
- Ristampa e la traduzione in inglese di una serie di materiali (es. “Fare impresa in Trentino”, flyer Meccatronica, etc.) particolarmente utili a supportare l'attrazione di investimenti, anche dall'estero (aziende interessate ad insediarsi in Trentino).
- Realizzazione e stampa di un'infografica illustrativa dei BIC trentini e delle opportunità per le imprese
- Realizzazione di un format di presentazione commerciale per il Polo Meccatronica

Eventi

Descrizione

Il budget a disposizione è stato pressoché interamente utilizzato per la preparazione e la promozione della BIC Week.

Azioni

Nelle varie azioni rientrano i materiali informativi (invito, programma, calendario), le attività promozionali (stampa ed affissione locandine), l'allestimento del modulo 8 (Design Factory) come spazio permanente dedicato all'incontro tra design e impresa e tutt'ora disponibile per incontri ed attività.

Risultati

Alcuni numeri sulla BIC Week: 4 location (Borgo, Pergine, Mezzolombardo, Rovereto), 8 workshop, 14 eventi, 100 aziende coinvolte, 4 università, 10 tra hub ed acceleratori, 300 studenti iscritti, un BIC Village e un modulo produttivo in disuso trasformato in Design Lab.

B) ELENCO DELLE AZIONI EFFETTUATE E RIEPILOGO DEI COSTI

TOTALE LETTERA B)

1.614.045,92

Il Direttore
Direzione Affari Generali
Stefano Robol

C) SITUAZIONE DEGLI APPORTI DELLA PROVINCIA

Si riporta di seguito il riepilogo dei mandati di accreditamento effettuati dalla Provincia autonoma di Trento in corso d'anno, che direttamente alimentano il sottoconto di tesoreria numero 479 denominato "Promozione e Imprenditorialità", acceso presso Unicredit S.p.a., dal quale la società Trentino Sviluppo S.p.a. preleva tramite un apposito c/c di corrispondenza bancario acceso presso Unicredit Banca di Rovereto, intestato a "Trentino Sviluppo S.p.a. - art. 20 21 e 24 L.P. 6/99".

Data del mandato	Importo liquidato	N. mandato
07/03/2014	350.000,00	11371
02/05/2014	<u>250.000,00</u>	20028
Totale liquidato	600.000,00	

Considerato che la somma disponibile sul conto corrente di corrispondenza acceso presso Unicredit Banca e sul sottoconto di tesoreria numero 479, denominato "Promozione e imprenditorialità" quale avanzo di liquidità dai precedenti rendiconti di cassa, alla data del 1 gennaio 2014 era pari ad euro 171.388,11.- la disponibilità finanziaria per l'anno 2014 è risultata essere complessivamente pari ad euro 771.388,11.-

Apporti della Provincia per il tramite del "Fondo attività economiche" di cui agli artt. 33 comma 1 e 34 della L.P. 6/99

<i>Data</i>	<i>Descrizione</i>	<i>Importo</i>
06/08/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	42.700,00
08/08/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	33.000,00
12/08/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	25.000,00
05/09/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	3.200,00
08/09/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	50.000,00
15/09/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	35.000,00
09/10/2014	Finanziamento al Fondo promozione tramite Fondo attività economiche	287.000,00

13/10/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	20.000,00
13/10/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	43.000,00
15/10/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	10.000,00
03/11/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	35.000,00
12/11/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	50.000,00
25/11/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	35.000,00
15/12/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	5.000,00
15/12/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	30.000,00
24/12/2014	Finanziamento economiche	al Fondo	promozione	tramite Fondo	attività	30.000,00

Totale Apporti della Provincia per il tramite del "Fondo attività economiche" di cui agli artt. 33 comma 1 e 34 della L.P. 733.900,00

TOTALE LETTERA C) 1.333.900,00

Il Direttore
Direzione Affari Generali
Stefano Robol

D) EVENTUALI RIMBORSI AL FONDO VERSATI A QUALSIASI TITOLO

"PIANO ATTIVITA' ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/99 ANNO 2013"

TOTALE ENTRATE ANNO 2013 95.579,54

"PIANO ATTIVITA' ARTT. 20, 21 E 24 L.P. 6/99 ANNO 2014"

TOTALE ENTRATE ANNO 2014 29.874,37

TOTALE LETTERA D) 125.453,91

E) AMMONTARE DEGLI INTERESSI NETTI ACCREDITATI

Interessi attivi nell'anno 2014	0
TOTALE LETTERA E)	0
TOTALE ENTRATE	125.453,91

Il Direttore
Direzione Affari Generali
Stefano Robol

F) SALDO DELLE DISPONIBILITA' E DEGLI IMPEGNI AL 31.12.2014

Per gli interventi da realizzarsi, la Provincia autonoma di Trento ha erogato dal 2000 al 2014 sul sottoconto di tesoreria che alimenta il fondo gestito da Trentino per lo Sviluppo S.p.a., somme per un importo totale di euro 15.647.483,98.- (tale importo comprende la somma di euro 377.013,54.- relativa ad erogazioni del 2000-2001-2002 sul Fondo ex art. 21 L.P. 6/99 successivamente confluito nel Fondo ex artt. 20-21-24 L.P. 6/99). Il valore complessivo di euro 771.388,11.- (771.391,47 - 3,36.-) riportato nel presente rendiconto rappresenta la disponibilità per l'anno 2014.

Le somme erogate dalla Provincia nel corso del 2014 sono state pari ad euro 600.000,00.- direttamente sul sottoconto di tesoreria ed euro 733.900,00.- tramite apporto dal "Fondo attività economiche" di cui agli artt. 33 comma 1 e 34 della L.P. 6/99 , così come dettagliate nella precedente lettera C).

Le somme prelevate per l'attività di promozione sono state pari ad euro 1.614.203,42.-, così come dettagliate nella precedente lettera B).

Sono affluite sul conto corrente di transito, appositamente costituito, somme per euro 125.453,91.- , così come dettagliate nelle precedenti lettere D) ed E).

L'avanzo totale di cassa al 31 dicembre 2014 ammonta pertanto ad euro 16.538,60.-, considerando che il riporto di cassa relativo all'anno 2013 risulta essere pari ad euro 171.388,11.-.

Per chiarezza si riporta lo schema riassuntivo dei flussi di cassa

RENDICONTO DI CASSA

Descrizione	Entrate	Uscite
Avanzo da gestione 2013 - Unicredit S.p.a.	3,36	
Avanzo da gestione 2013 sottoconto di tesoreria n. 479	171.391,47	
Finanziamenti Provincia autonoma di Trento su sottoconto di tesoreria	600.000,00	
Finanziamenti Provincia autonoma di Trento per il tramite del Fondo attività economiche di cui agli artt. 33 comma 1 e 34 della L.P. 6/99	733.900,00	

Incassi su c/c Unicredit S.p.a.	125.453,91	
Spese per interventi - Unicredit S.p.a.		1.614.045,92
TOTALE PARZIALE	1.630.742,02	1.614.045,92
Avanzo da gestione 2014 - Unicredit S.p.a.		16.538,60
Avanzo da gestione 2013 - Sottoconto di tesoreria n. 479		-
TOTALE A PAREGGIO	1.630.742,02	1.630.584,52

Si riporta di seguito il dettaglio dell'utilizzo dell'importo di euro 1.614.045,92.- diviso per

Descrizione	Importo
PIANO 2011 (completamento iniziative previste)	121.071,62
PIANO 2012 (completamento iniziative previste)	56.260,63
PIANO 2013 (completamento iniziative previste)	727.489,63
PIANO 2014	
1 NUOVE IMPRESE E ACCELERATORI	86.908,68
2 SERVIZI DI SVILUPPO E QUALIFICAZIONE IMPRESE ESISTENTI (SINGOLE)	33.351,82
3 PROGETTAZIONE EUROPEA E SVILUPPO PRODOTTO TRAMITE PROGETTI INNOVATIVI	61.396,39
4 INTERNAZIONALIZZAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE	156.373,17
5 ATTRAZIONE AZIENDE (IDE)	1.250,79
6 PROGETTI DI FILIERA	351.462,95
7 COMUNICAZIONE E PROMOZIONE	16.337,10
ONERI DIVERSI	2.143,14
TOTALE PIANO 2014	709.224,04
TOTALE	1.614.045,92

Il Direttore
Direzione Affari Generali
Stefano Robol

FONDO PROVINCIA autonoma DI TRENTO
(Fondo L.P. 13 dicembre 1999 n. 6 artt. 20, 21 e 24)

SITUAZIONE DEL PERIODO AMMINISTRATIVO
DAL 01.01.2014 AL 31.12.2014

COMMENTO ALLE POSTE DI BILANCIO

Si è adottato lo schema di bilancio utilizzato da Trentino Sviluppo S.p.a al fine di agevolare la lettura e la comparazione delle varie poste contabili.

Seppur si tratti di un bilancio redatto secondo il principio di cassa, si è ritenuto, ove possibile, di utilizzare i principi della contabilità generale, secondo il dettato del D.Lgs. 9 aprile 1991 n. 127 (bilancio delle società commerciali: Stato patrimoniale - Conto Economico), e applicare il criterio della competenza in quelle poste contabili particolarmente significative.

Poiché il presente bilancio costituisce allegato obbligatorio del bilancio di Trentino Sviluppo S.p.A. gestione propria e che quest'ultimo verrà approvato e depositato con le modalità e nei termini previsti dal Codice Civile e dallo Statuto, il presente bilancio - non il rendiconto di cassa - potrà subire delle modifiche in coerenza ed analogia al bilancio di Trentino Sviluppo S.p.A. gestione propria.

FONDO PROMOZIONE PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO

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

Bilancio del periodo amministrativo 01.01.2014 - 31.12.2014

	31.12.2014	31.12.2013
Stato patrimoniale attivo	744.001,17	685.171,68
A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	0,00	0,00
B) Immobilizzazioni	15.013,70	15.013,70
II) Immobilizzazioni materiali	15.013,70	15.013,70
3) Attrezzature industriali e commerciali	4.593,70	4.593,70
a) Attrezzature		
5) Altre	4.593,70	4.593,70
4) Altri beni	10.420,00	10.420,00
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
III) Immobilizzazioni finanziarie	0,00	0,00
C) Attivo circolante	728.987,47	670.157,98
I) Rimanenze	0,00	0,00
II) Crediti	712.448,87	670.157,98
1) Verso clienti		
1) Esigibili entro 12 mesi	676,00	1.011,50
a) crediti documentati da fatture	676,00	1.011,50
4bis) Crediti tributari		
1) Esigibili entro 12 mesi	211,58	0,00
g) Credito IVA	211,58	0,00
5) Verso altri		
1) Esigibili entro 12 mesi	711.561,29	669.146,48
e.1) Altro ...	7.711,89	1.983,37
e.2) Crediti verso Trentino Sviluppo per Iva	703.849,40	667.163,11
IV) Disponibilità liquide	16.538,60	0,00
1) Depositi bancari e postali		
a) Banche c/c attivi	16.538,60	0,00
D) Ratei e risconti	0,00	0,00
Stato patrimoniale passivo	744.001,17	685.171,68
A) Patrimonio netto	-863.091,42	248.087,70
I) Capitale	16.237.143,08	15.465.751,61
1) Fondi ex artt. 20-21-24 L.P. 6/99	16.237.143,08	15.465.751,61
VIII) Avanzo (oneri) di gestione esercizi precedenti	-15.217.663,91	-13.504.433,76
3) Oneri di gestione esercizi precedenti	-15.217.663,91	-13.504.433,76
IX) Avanzo (oneri) di gestione del fondo	-1.882.570,59	-1.713.230,15
2) (Oneri complessivi di gestione del fondo)	-1.882.570,59	-1.713.230,15
B) Fondi per rischi e oneri	0,00	0,00
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	0,00	0,00
D) Debiti	1.606.801,44	435.883,98
IV) Debiti verso banche	0,00	3,36
1) Entro 12 mesi	0,00	3,36
d) Per conti correnti passivi	0,00	3,36
VII) Debiti verso fornitori	273.312,16	120.291,04
1) Entro 12 mesi	273.312,16	120.291,04
a) Fornitori di beni e servizi	105.828,54	96.939,20
b) Fatture da ricevere	167.483,62	23.351,84
XII) Debiti tributari	6.446,61	9.705,07
1) Entro 12 mesi	6.446,61	9.705,07
d) Debiti verso l'Erario per ritenute operate alla fonte	6.446,61	9.705,07
f) Altri debiti tributari	0,00	0,00
XIII) Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	4.237,33	7.172,65
1) Entro 12 mesi	4.237,33	7.172,65
a) Enti previdenziali	4.237,33	7.172,65
XIV) Altri debiti	1.322.805,34	298.711,86
1) Entro 12 mesi	580.424,20	298.711,86
f) Altri debiti ...	580.424,20	298.711,86
2) Oltre 12 mesi	742.381,14	0,00
f.1) Debiti v/f.do immobiliare per finanziamento	733.900,00	0,00
f.2) Debiti verso gestione propria	8.481,14	0,00
E) Ratei e risconti	291,15	1.200,00
2) Vari	291,15	1.200,00
a) Ratei passivi	291,15	1.200,00
Conti d'ordine	4.000,00	4.000,00
4) Altri conti d'ordine	4.000,00	4.000,00
a) Conti d'ordine del sistema improprio dei rischi	4.000,00	4.000,00

FONDO PROMOZIONE PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO

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

Bilancio del periodo amministrativo 01.01.2014 - 31.12.2014

Conto economico	31.12.2014	31.12.2013
A) Valore della produzione	24.178,26	2.116,83
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni		
a) Corrispettivi cessioni di beni e prestazioni di servizi a cui è diretta l'attività dell'impresa	7.500,00	1.114,70
5) Altri ricavi e proventi		
17) Proventi diversi	16.678,26	1.002,13
B) Costi della produzione	1.905.359,95	1.808.109,28
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	12.281,22	13.683,85
4) Prodotti finiti	0,00	0,00
5) Materiali di consumo	11.461,22	3.398,85
9) Acquisti vari	0,00	0,00
12) Cancelleria	820,00	0,00
13) Acquisto materiale pubblicitario	0,00	10.285,00
7) Per servizi	1.821.834,70	1.745.569,63
12) Indennità chilometriche ai collaboratori	1.055,94	6.190,77
16.1) Consulenze tecniche esterne	427.121,40	546.321,26
16.2) Consulenze tecniche interne	813.141,96	486.168,44
17) Collaborazioni coordinate e continuative	206.091,19	142.710,62
22) Ricerca, addestramento e formazione	0,00	0,00
23) Pulizia esterna	0,00	370,00
37) Pubblicità (non materiale pubblicitario)	24.230,20	27.414,70
38) Mostre e fiere	26.353,51	57.079,85
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	559,57	2.430,00
46) Spese telefoniche	0,00	0,00
50) Spese postali e di affrancatura	0,00	0,00
51) Spese servizi bancari	621,48	716,36
52) Assicurazioni	0,00	0,00
54) Spese di rappresentanza	11.259,73	0,00
56) Viaggi (ferrovia, aereo, auto ...)	78.231,93	30.706,15
57) Soggiorni (albergo, ristorante, bar ...)	0,00	3.047,61
64) Altre ...	233.167,79	442.413,87
8) Per godimento di beni di terzi	0,00	0,00
a) affitti e locazioni	0,00	0,00
14) Oneri diversi di gestione	71.244,03	48.855,80
23) Altri oneri diversi di gestione	71.244,03	48.855,80
C) Proventi e oneri finanziari	-1.422,90	2.870,10
15) Proventi da partecipazioni	0,00	0,00
16) Altri proventi finanziari	71,92	3.105,67
d) Proventi diversi dai precedenti		
4) Altri		
a) Interessi di altri crediti	0,00	269,41
b) Interessi su depositi bancari	71,91	854,46
d) Interessi di crediti di imposta (IVA, IRPEG)	0,00	0,00
f) Abbuoni, sconti, e altri interessi	0,01	1981,80
17) Interessi e altri oneri finanziari	1.494,82	235,57
d) Altri		
2) Interessi passivi sui debiti verso banche di credito ordinario	0,02	0,37
7) Interessi passivi su altri debiti (verso fornitori, Erario, enti previdenziali e assistenziali)	1.494,35	0,00
8) Sconti e altri oneri finanziari	0,45	235,20
17 bis) Utili e perdite su cambi	0,00	0,00
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie	0,00	0,00
E) Proventi e oneri straordinari	34,00	89.892,20
20) Proventi	34,00	90.000,00
2) Varie		
b) Sopravvenienze attive	34,00	90.000,00
21) Oneri	0,00	107,80
3) Varie		
b) Sopravvenienze passive	0,00	107,80
23) Avanzo (Oneri) di gestione del fondo	-1.882.570,59	-1.713.230,15