

ALLEGATO C

**SEZIONE PROMOZIONE
AMBITO SERVIZI E CONTRIBUTI
ARTT. 20-21-24-24bis L.P. 6/1999**

PIANO ATTIVITÀ

ANNO 2021

Fondo per lo sviluppo dell'economia trentina,
art. 33, L.P. N. 6/1999

Sezione promozione, qualificazione e incentivi
Ambito servizi e contributi

1. Premessa

Trentino Sviluppo, agenzia di sviluppo territoriale, gestisce le attività che la Provincia Autonoma di Trento, in forza di legge o di specifico affidamento, le assegna secondo quanto previsto dallo Statuto societario. In particolare, la Società ha per oggetto l'espletamento nei confronti della Provincia di attività strumentali al sostegno, allo sviluppo e alla promozione, in Italia e all'estero, delle attività economiche in Trentino, operando in attuazione delle direttive e dei programmi della Provincia stessa, in esecuzione delle disposizioni di legge provinciali e in forza di specifiche convenzioni attuative. La Società opera con fondi assegnati dalla Provincia o utilizzando per mandato fondi della stessa, alle condizioni e regole stabilite nelle leggi, direttive e convenzioni attuative.

Nello specifico, il Piano attività per l'anno 2021 relativo alla "Sezione Promozione, Qualificazione e Incentivi" è stato elaborato tenendo conto dei documenti programmatici della Provincia autonoma di Trento (PSP, PPR, SproSs) e in particolare della Strategia di Specializzazione Intelligente (RIS3 2021-2027), che in essa li racchiude facendo sintesi delle direttive prioritarie e strategiche.

La RIS3 è la strategia di Ricerca e Innovazione, finalizzata al rafforzamento competitivo e alla crescita occupazionale del sistema economico provinciale. Essa definisce la "traiettoria di sviluppo del territorio", focalizzandosi su un numero limitato di priorità in termini di aree tematiche e traiettorie tecnologiche,

sulle quali concentrare gli investimenti. Per quanto riguarda il territorio provinciale:

- a) Sostenibilità, montagna e risorse energetiche;
- b) ICT e trasformazione digitale;
- c) Salute, alimentazione e stili di vita;
- d) Industria intelligente.

È su queste aree, specificatamente, che l'attività di Trentino Sviluppo intende radicarsi per contribuire alla crescita, al rafforzamento e alla valorizzazione - a livello locale, nazionale e internazionale - degli ecosistemi industriali e imprenditoriali connessi ad esse.

È quindi in questa ottica che le attività aziendali quali il marketing strategico, i laboratori e le infrastrutture per la ricerca industriale, l'incubazione all'interno dei poli tecnologici, la finanza per l'impresa, l'attrazione di aziende, l'internazionalizzazione e la promozione sono svolte - nel loro insieme - con lo scopo di immettere all'interno del sistema economico e produttivo (soprattutto in quei comparti considerati oggetto di sviluppo prioritario) l'energia necessaria per sostenerne la competitività, attraverso servizi di supporto e progetti innovativi.

Di seguito si riporta la tabella delle attività aziendali citate, comprensiva di budget per l'anno 2021.

Ambito servizi

| ATTIVITÀ FONDAMENTALI | BUDGET € |
|--|---------------------|
| Marketing Strategico | 761.453,23 |
| ProM Facility | 65.573,76 |
| Incubazione e Startup | 408.385,25 |
| Finanza per l' Impresa | 34.426,22 |
| Attrazione e Location Management | 341.209,58 |
| Internazionalizzazione | 523.643,43 |
| Comunicazione e Promozione | 1.495.095,15 |
| Valorizzazione artigianato ex art. 17 L.P. 11/2002 | 659.312,79 |
| Pietra e Porfido | 225.977,10 |
| TOT. ATTIVITA' FONDAMENTALI - 2021 | 4.515.076,51 |

| | |
|---|----------------------|
| AMBITO CONTRIBUTI | BUDGET € |
| Aiuti alle nuove imprese | 9.199.819,79 |
| TOT. CONTRIBUTI | 9.199.819,79 |
| RISORSE UMANE E ONERI FINANZIARI E FISCALI (FONDO LETTERA D) | BUDGET € |
| Risorse umane | 1.892.856,99 |
| Oneri fiscali | 22.679,86 |
| IVA | 993.058,96 |
| TOT. FONDO LETTERA D | 2.908.595,81 |
| TOT. PIANO AMBITO SERVIZI E CONTRIBUTI | 16.623.492,11 |

Le attività menzionate sono state pensate e elaborate in stretta connessione al framework delineato dalla RIS3 2021-2027. Esse coprono tutte le aree prioritarie: se da una parte il marketing strategico, la finanza per l'impresa e la promozione si sviluppano con

attenzione trasversale, dall'altra incubazione, gestione delle infrastrutture di ricerca industriale, attrazione di aziende e internazionalizzazione agiscono in maniera verticale e complementare, garantendo una copertura d'insieme su tutti gli ambiti.

| | Marketing strategico | Comunicazione e promozione | Finanza per l'impresa | ProM Facility | Incubazione e Startup | Attrazione | Internazionalizzazione |
|---|----------------------|----------------------------|-----------------------|---------------|-----------------------|------------|------------------------|
| Sostenibilità, montagna, risorse energetiche | | | | | X | X | |
| | | | | | X | X | |
| | | | | | X | X | |
| | X | X | X | | | | |
| | | | | | X | X | X |
| | | | | | X | X | X |
| | | | | | X | X | |
| | | | | | X | X | |
| ICT e trasformazione digitale | | | | X | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | X | | |
| | X | X | X | | | | |
| | | | | | X | X | |
| | | | | | | | |

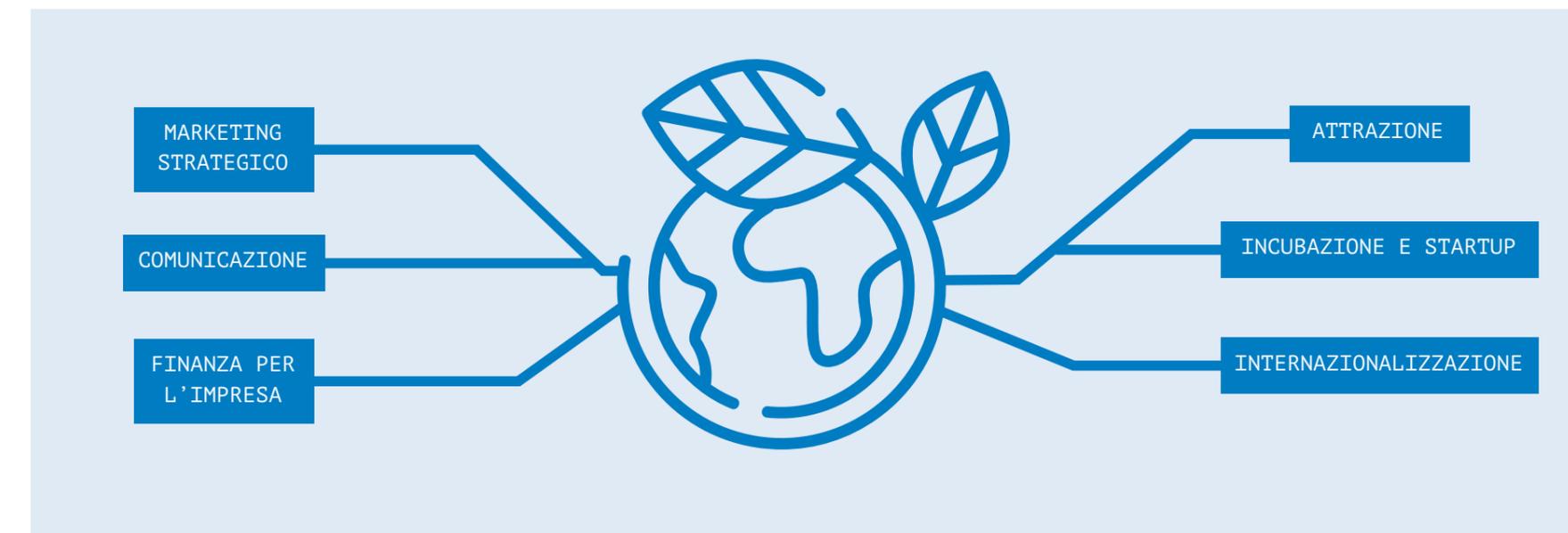
| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|--|---|---|---|---|
| Salute, alimentazione, stili di vita | x | x | x | sanità 4.0, telemedicina e tecnologie per la medicina territoriale | x | x | x | |
| | | | | medicina personalizzata e preventiva, dispositivi medicali | x | x | x | x |
| | | | | prevenzione & benessere: diagnostica avanzata e stili di vita | | x | x | x |
| | | | | tecnologie per la tracciabilità, qualità e la sicurezza degli alimenti | | x | x | x |
| Industria intelligente | x | x | x | fast prototyping | x | x | x | |
| | | | | sistemi integrati & microsistemi | x | x | x | |
| | | | | smart materials & smart sensors | x | x | x | |
| | | | | robotica, interazione uomo macchina & automazione | x | x | x | |
| | | | | | x | x | x | |
| | | | | digital servitization | x | x | x | x |

Ne deriva che, in linea con i poli tematici gestiti da Trentino Sviluppo (Green Innovation Factory e Meccatronica), le aree "Sostenibilità, montagna e risorse energetiche" e "Industria intelligente" vedono un impegno maggiore da parte delle attività di incuba-

zione, attrazione e gestione di infrastrutture di ricerca industriale, con un apporto complementare dell'internazionalizzazione soprattutto nell'ambito industria intelligente.

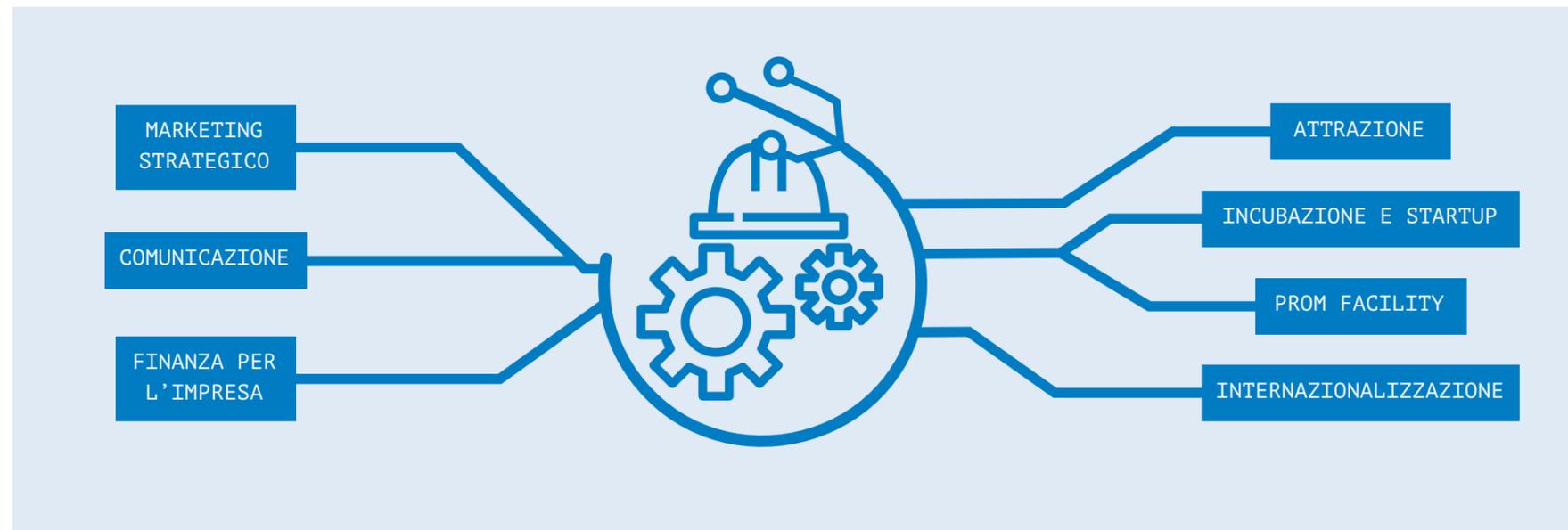
Sostenibilità, montagna e risorse energetiche

Gli interventi di Trentino Sviluppo:



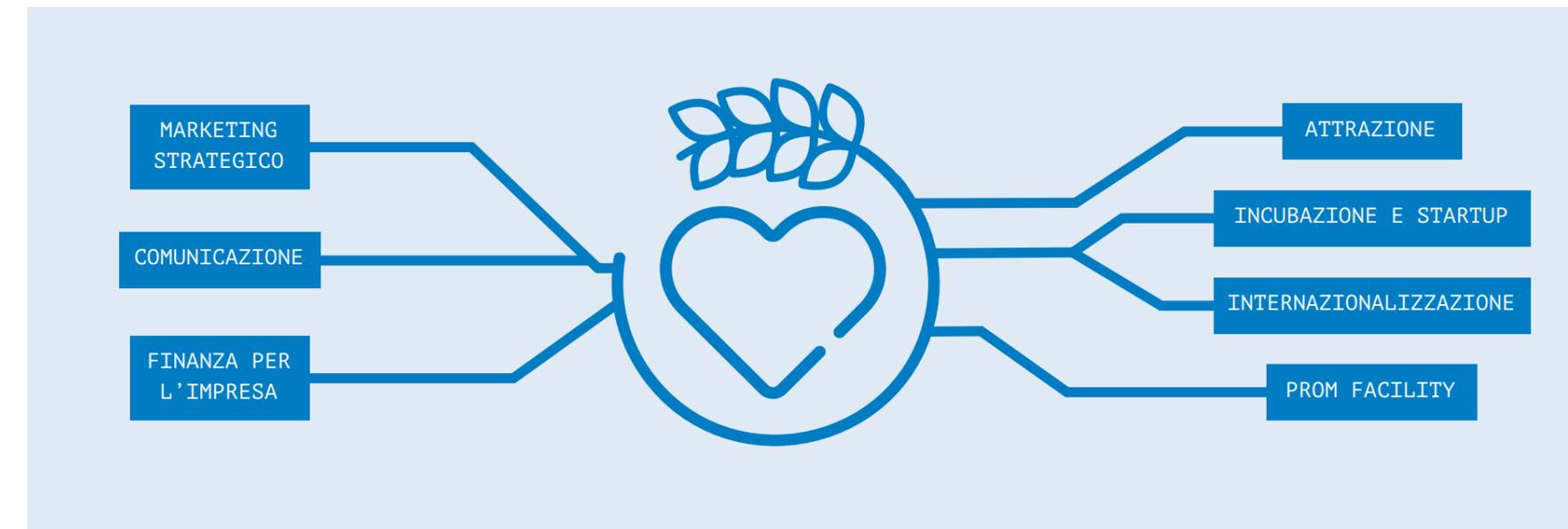
Industria intelligente

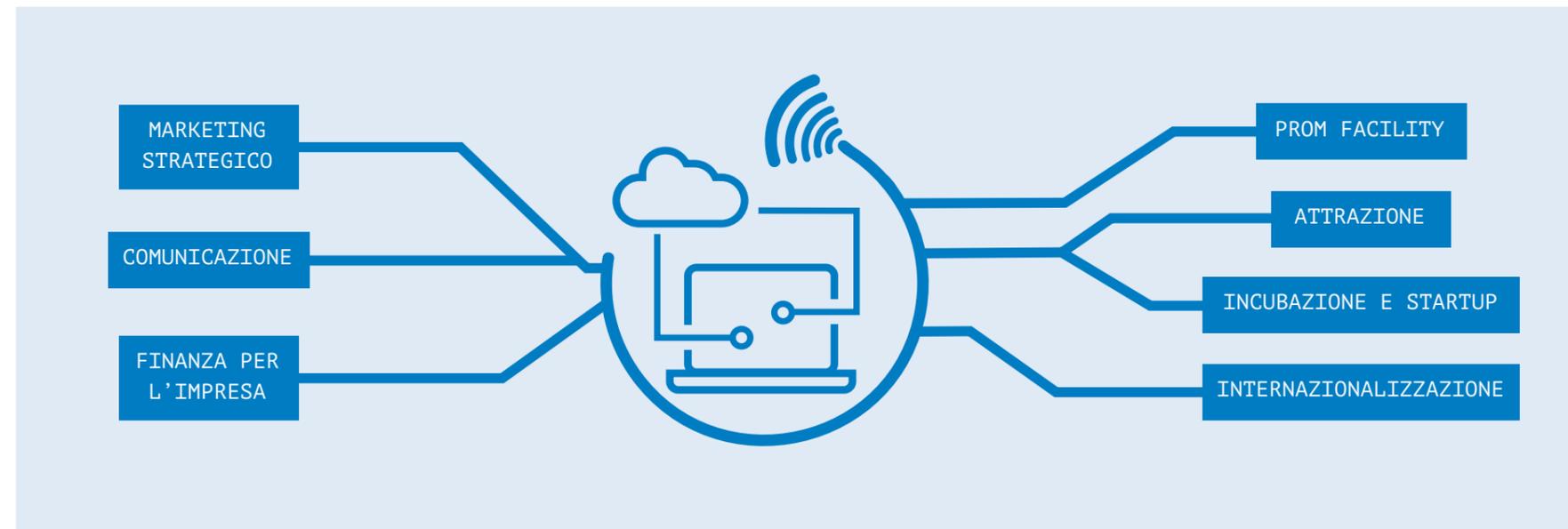
Gli interventi di Trentino Sviluppo:



Salute, alimentazione e stili di vita

Gli interventi di Trentino Sviluppo:





Per quanto concerne gli obiettivi di ogni singola attività di Trentino Sviluppo, di seguito alcune specifiche.

Are trasversali

- **Marketing Strategico:** mappare, analizzare e monitorare l'ecosistema territoriale per definire possibili strategie aziendali, considerando le linee guida provinciali;
- **Finanza per l'Impresa:** offrire servizi per favorire l'accesso al credito per le imprese insediate e le imprese del territorio;
- **Comunicazione e Promozione:** comunicare e promuovere l'ecosistema imprenditoriale del territorio.

Are di business

- **ProM Facility:** offrire servizi tecnico-specialistici per l'innovazione delle imprese insediate, del territorio ed extra territoriali;
- **Incubazione e Startup:** offrire servizi per la nascita, la crescita e lo sviluppo delle imprese insediate;
- **Attrazione e Location Management:** creare condizioni territoriali favorevoli all'insediamento da parte delle aziende sul territorio;
- **Internazionalizzazione:** offrire servizi per la nascita, la crescita e lo sviluppo delle imprese insediate.

Ambito servizi



Area Marketing Strategico

| PROGETTO | BUDGET € |
|------------------|-------------------|
| 1 Programmazione | 86.475,41 |
| 2 Progettazione | 73.377,05 |
| 3 Cluster Sport | 601.600,77 |
| TOTALE | 761.453,23 |

1. Programmazione

Si intende dare supporto alla Provincia, in continuità con l'attività svolta negli anni precedenti, implementando il portale informativo Big Open Trentino con lo scopo complessivo di definire una strategia di analisi che combini - in un'unica struttura interpretativa - valutazione di efficacia, simulazione e rappresentazione dei dati al fine di generare report di analisi sinergici idonei a perseguire finalità quali: l'approfondimento dello stato dell'eco-

nomia locale, la mappatura geografica degli operatori economici e il supporto alla definizione delle politiche economiche pubbliche. Obiettivo principale è implementare nell'azione quotidiana progetti e strumenti basati su tecnologie di reti neurali artificiali, finalizzate alla valutazione di efficacia e alla revisione data driven di alcune selezionate tipologie di interventi pubblici (prioritariamente effettuati sulle imprese).

| BUDGET € 86.475,41 | | | |
|--|--|---|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Mappatura, monitoraggio e follow up | Monitoraggio e mappatura, attraverso l'implementazione di progetti e strumenti basati su tecnologie di reti neurali artificiali. | Obiettivo: valutazione di efficacia e revisione data driven di alcune selezionate tipologie di interventi pubblici (focus imprese). | Al fine di sperimentare modelli intelligenti di data mining in due ambiti strategici, quali processi di erogazione dei contributi provinciali a supporto delle attività di R&S delle imprese e processi di valutazione |

relativi alla situazione economico-lavorativa in un dato territorio provinciale alla luce dell'attuale crisi pandemica Trenino Sviluppo ha incaricato, in accordo con la PAT, consulenti specializzati per la progettazione e realizzazione di un progetto specifico. Le attività sono tutt'oggi in corso.

2. Progettazione

Si intende supportare la Provincia, nell'implementazione della Strategia di Specializzazione Intelligente (S3 2021-2027). Si tratta della Strategia di Ricerca e Innovazione che la Provincia intende usufruire per far evolvere – attraverso specifiche tra-

iettorie tecnologiche - le macro-aree strategiche individuate attraverso la concentrazione delle risorse disponibili e con l'obiettivo di animare l'ecosistema territoriale, sviluppando nuove opportunità di business.

BUDGET € 73.377,05

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|------------------------------|---|---------------------------------|---|
| Progetti di sistema e policy | Supporto nell'implementazione della S3 2021-2027. | Si veda documento S3 2021-2027. | Supporto alla Provincia autonoma di Trento nella finalizzazione del documento Strategia di Specializzazione Intelligente 2021/2027 (S3 2021-2027). Le attività hanno comportato oltre la preparazione di documenti necessari per il dialogo con l'Agenzia di Coesione Territoriale (Roma) e con la Commissione Europea (Bruxelles), il continuo aggiornamento del documento di riferimento nelle parti riguardanti le politiche nazionali ed europee. |

3. Cluster Sport

Nel 2020 il settore sport-tech per quanto concerne le attività di attrazione ha subito un pesante arresto a causa della situazione pandemica. Per quanto riguarda il 2021 tutte le attività, tra cui la partecipazione a cluster e progetti europei, l'organizzazione di festival ed eventi, la valorizzazione di strutture locali e crea-

zioni di centri di competenza, la creazione di sinergie tra enti ed imprese, l'organizzazione di academy e corsi e progetti di rilevanza territoriale, necessita di una condivisione strategica con la Provincia anche in ottica Olimpiadi.

BUDGET € 601.600,77

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|----------|-------------|------------------|------------|
| | | | |

Area

ProM Facility

Area ProM Facility

| PROGETTO | BUDGET € |
|--|------------------|
| 1 Sviluppo servizi alle imprese | 20.491,80 |
| 2 Organizzazione eventi per il network | 16.393,44 |
| 3 Sviluppo competenze tecniche esterne | 12.295,08 |
| 4 Valorizzare competenze interne | 16.393,44 |
| TOTALE | 65.573,76 |

1. Organizzare interventi pe il network

Questa attività è fondamentale per lo sviluppo commerciale dei servizi offerti alle imprese tramite supporto di consulenze o supporto al marketing da partner esterni, organizzazione di campagne pubblicitarie e/o pubblicazioni redazionali su riviste di set-

to. In questo potranno essere comprese spese di trasferta di collaboratori esterni (stagisti, tesisti, dottorandi e/o ricercatori in distacco) forniti dai partner di ProM Facility, fra cui in primis Università di Trento e FBK.

BUDGET € 20.491,80

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|---|--|--|
| Consulenze specialistiche per lead generation | Lo sviluppo del network potrà avvalersi di strumenti informatici dedicati alla promozione e alla creazione di network e potrà essere supportato da consulenze specialistiche nel settore della promozione, del marketing e del B2B (contratto attivo con partner SINERGICA). | Ulteriore incremento e consolidamento del posizionamento strategico e della visibilità di ProM Facility. | È proseguita la collaborazione con il partner SINERGICA, con oltre 40 incontri e call conoscitive seguite da numerosi follow-up. Sono stati diffusi numerosi articoli pubbliredazionali, relativi alle attività di prototipazione e collaborazione con il campione olimpico Ruggero Tita, con il Team Gresini Racing e con numerose startup (Bermet) a testimonianza del costante impegno della Facility nella promozione dell'innovazione ad ampio spettro. |
| Advertising mirato | La promozione dei servizi sarà attuata anche tramite alcune iniziative di pubblicità mirata in contesti appropriati (e.g. articoli pubbliredazionali su riviste di settore, sponsorizzazione o patrocinio di eventi tecnici), l'eventuale invito e l'ospitalità di portatori di interesse (sia pubblici che privati). | Incremento del numero di lead e contatti di potenziali clienti. | |
| Attività di R&D interna propedeutica alla dimostrazione di competenze | Saranno anche sviluppate attività tecniche interne di R&D per dimostrazione delle capacità e competenze tecnologiche al fine di promuovere l'innescio di contratti di servizio con nuovi clienti o il consolidamento personalizzato dei servizi con i clienti attuali. | Ampliamento del network di collaborazioni e partnership. Realizzazione di campioni e dimostratori su specifiche attività tecnologiche promozionali (es. dimostratori o esempi applicativi). | |

2. Sviluppare servizi alle imprese

La partecipazione (fisica o virtuale) di ProM Facility a eventi, fiere nazionali/internazionali o incontri B2B è volta sia all'acquisizione di nuovi contatti business, sia al consolidamento di relazioni già esistenti, ma anche al posizionamento strategico della facility nel panorama nazionale e internazionale degli attori protagonisti

dell'innovazione e dell'industria 4.0. Il contesto attuale delle misure anti Covid-19 porterà all'utilizzo in modo dinamico di strumenti di partecipazione e organizzazione virtuale e/o in presenza "blended".

BUDGET € 16.393,44

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|---|---|---|
| Organizzazione di eventi promozionali in-house o on-line | Partecipazione ad attività divulgative volte anche al posizionamento strategico della facility nel panorama nazionale e internazionale degli attori protagonisti dell'innovazione e dell'industria 4.0. | Favorire il trasferimento tecnologico e di competenze anche in favore degli investimenti nel Polo Meccatronica, Be Factory e più in generale sul territorio trentino. | La Facility ha ospitato oltre 40 visite di aziende, startup ed enti presso la propria sede, come stimolo per collaborazioni future o come strumento di attrazione verso futuri investimenti a Polo Meccatronica. |
| Partecipazione fisica e/o virtuale a fiere di settore nazionali e internazionali (e.g. FormNext, MECSPE, SPS) | La partecipazione di ProM Facility a eventi, fiere nazionali/internazionali o incontri B2B è volta sia all'acquisizione di nuovi contatti business, sia al consolidamento di relazioni già esistenti. | Ampliamento della rete di contatti, clienti e network. | ProM Facility ha preso parte ai principali eventi fieristici settoriali (FORMNEXT, EMO Milano, MECSPE, RM Forum, etc.) ampliando notevolmente il proprio network di contatti con nuovi lead, fornitori e clienti. Inoltre, ha partecipato su invito all'evento "Lasertec User Meeting" di DMG MORI a Francoforte proponendo alcuni risultati di eccellenza nella tecnologia Additive. |

3. Sviluppare competenze tecniche esterne

La partecipazione di ProM Facility a eventi, fiere nazionali/internazionali o incontri B2B è volta sia all'acquisizione di nuovi contatti business, sia al consolidamento di relazioni già esistenti, ma

anche al posizionamento strategico della facility nel panorama nazionale e internazionale degli attori protagonisti dell'innovazione e dell'industria 4.0.

BUDGET € 12.295,08

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|--|--|--|
| Giornate di formazione con fornitori e partner (e.g. SIEMENS, HP, DMG, RENISHAW) | Percorsi di formazione personalizzata dedicata a richieste di una singola azienda o gruppi di aziende su tematiche di comune interesse, anche stimulate dalle relazioni con le associazioni di categoria (Confindustria, Associazione Artigiani, Federmacchine, UCIMU). | Formazione di personale proveniente da aziende per aumentare le conoscenze nell'ambito dell'Industria 4.0 con l'obiettivo di accelerare la competitività delle aziende beneficiarie. | ProM Facility ha proseguito le attività di organizzazione ed erogazione di corsi specialistici ad aziende divenendo Centro di Formazione accreditato Bureau Veritas. A queste attività si affiancano 4 dottorati di ricerca attivi, 12 tesi di laurea sperimentali, 9 delle quali con tirocinio annesso, e 8 stage trasversali in grado di fornire una formazione di prim'ordine. |
| | Workshop tecnici co-organizzati con clienti/fornitori e il loro network di relazioni (e.g. SIEMENS, HP, DMG, RENISHAW, ecc..). | Formazione di studenti, tesisti, dottorandi e stagisti per completare i loro percorsi di studio in un contesto a valore aggiunto e per favorire il loro ingresso al mercato. | La Facility si è occupata, inoltre, di attività di tutoraggio attivo a numerosi ricercatori della Fondazione Bruno Kessler. |
| | Formazione dedicata agli studenti delle scuole superiori, scuole di alta formazione e università che svolgono attività di stage o ricerca e hanno la possibilità di affiancare i tecnici in organico per acquisire conoscenze e competenze delle tecnologie del laboratorio. | | |

4. Valorizzare competenze interne

Per il personale tecnico aziendale del comparto meccanico e mecatronico vengono offerti percorsi di aggiornamento, formazione specialistica "hands-on" sulle macchine in un contesto dinamico e all'avanguardia. A studenti e dottorandi ProM Facility propone percorsi di ricerca e formazione d'eccellenza,

ai partner di ricerca la possibilità di fare sinergia mettendo a sistema competenze trasversali e portare la realizzazione di prototipi in fase finale di progetti complessi a un grado di applicabilità più vicino al mercato.

BUDGET € 16.393,44

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|--|--|--|
| Corsi di formazione tecnica per staff ProM Facility | Attività di formazione specifica per l'ampliamento delle conoscenze tecniche del personale tecnologo per poter sviluppare i servizi di consulenza e di servizio alle aziende. | Mantenimento dell'aggiornamento allo stato dell'arte della prototipazione mecatronica. | L'obiettivo d'eccellenza tecnica è stato perseguito erogando ai dipendenti corsi di formazione e aggiornamento relativi sia alle aree tecniche preposte sia ad attività trasversali, generiche e legate alla sicurezza quali corsi di project management, di profilazione LinkedIn e di primo soccorso. |
| Corsi di aggiornamento sulle attrezzature e macchinari | Formazione specialistica obbligatoria o opportuna per il corretto mantenimento dell'infrastruttura tecnologica (Macchinari, impianti, sistemi di controllo e sicurezza, infrastruttura informatica). | Attestazione delle competenze. | Ogni dipendente della Facility, e occasionalmente alcuni collaboratori, ha seguito corsi di aggiornamento e formazione specialistica su macchinari, infrastrutture e utilizzo software con l'obiettivo di mantenere ai massimi livelli la conoscenza tecnica e incrementare il know-how, ponendo particolare attenzione all'ambito sicurezza, ottenendo inoltre certificazioni di spicco (MIT, HP, nTopology). |

Area

Incubazione e Startup



Area Incubazione e Startup

| PROGETTO | BUDGET € |
|--|-------------------|
| 1 Avviare nuove iniziative imprenditoriali | 77.000,00 |
| 2 Supportare la crescita delle PMI - GI - BIC | 24.500,00 |
| 3 Fornire competenze imprenditoriali e specialistiche a PMI e SU del territorio | 140.000,00 |
| 4 Costruzione delle relazioni locali, nazionali, internazionali finalizzate al posizionamento strategico | 36.885,25 |
| 5 Agevolare l'innovazione delle GI-BIC | 130.000 |
| TOTALE | 408.385,25 |

1. Avviare nuove iniziative imprenditoriali

Con questo progetto si intende contribuire alla nascita di startup innovative sul territorio, negli ambiti definiti dalle Smart Specialization della Provincia di Trento e dalla cd. Carta di Rovereto, e accompagnare gli aspiranti imprenditori nel percorso di avvio

delle loro iniziative imprenditoriali. Le attività del presente intervento saranno svolte in sinergia con quelle di alcuni progetti europei: in particolare con quelle del Progetto Startup Accelerate STARAC, del quale Trentino Sviluppo risulta beneficiario.

BUDGET € 77.000,00

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|--------------------------------|---|--|--|
| Trentino Startup Valley | Percorso di formazione e accompagnamento per nuove iniziative imprenditoriali, svolto in collaborazione con HIT della durata complessiva di 36 mesi suddiviso in 3 fasi: Fase Bootstrap (durata 4 mesi di formazione imprenditoriale e coaching per l'avvio); Fase Validation (durata 8 mesi di coaching per validare i prodotti e servizi); Fase Go to Market (durata fino a 24 mesi) di un programma della durata massima di 24 mesi costruito su misura per startup ad alto potenziale che necessitano di supporto finanziario e manageriale per completare la fase di industrializzazione e di entrata sul mercato. | <p>Completamento della Fase Bootstrap della seconda edizione di Trentino Startup Valley con almeno 3 startup.</p> <p>Completamento della 1° e 2° edizione del Programma Trentino Startup Valley con due Validation Day.</p> <p>Avvio della Fase Bootstrap della 3° edizione del Programma Trentino Startup Valley con almeno 5 startup.</p> <p>Emissione del bando per la 1° edizione della fase Go to Market del Programma Trentino Startup Valley.</p> | È stato emesso l'avviso pubblico per la 3° edizione del Programma Trentino Startup Valley ed è stata avviata la relativa Fase Bootstrap con 19 iniziative selezionate. Il programma è integrato nel progetto europeo STARAC. |

| | | | |
|--|--|--|---|
| Spin Accelerator | <p>Acceleratore per startup e PMI operanti in ambito sport-tech realizzato in collaborazione con l'Università di Trento e la società israeliana Hype Sport Innovation.</p> <p>La terza edizione del programma è stata realizzata in partnership con 8 aziende dell'industria dello sport in un'ottica di open innovation, visto che le stesse hanno indicato dei bisogni di innovazione tecnologica a cui intendono dare risposta. Attraverso una call internazionale verranno individuate startup e PMI in grado di risolvere le singole challenge e saranno accoppiate ai brand all'interno di un programma di accelerazione, mentoring e formazione della durata di 4 mesi.</p> | <p>Completamento del programma della 3° edizione di Spin Accelerator con avvio di almeno 3 collaborazioni tra aziende selezionate e brand partner.</p> <p>Realizzazione di un Demo Day di presentazione dei progetti alla presenza di investitori.</p> | È stata completata la 3° edizione del programma Spin Accelerator Italy, che nel 2021 è stato attuato in ottica di open innovation, abbinando 6 aziende partner del settore sport e 6 startup selezionate. |
| Progetto Startup. Accelerate STARAC | Progetto europeo volto a creare una comunità di startup (tramite attività di animazione imprenditoriale, organizzazione di idea competition e business model competition) e di investitori a livello di Euregio, favorendone la sinergia. | <p>Svolgimento attività di networking, formazione, coinvolgimento di investitori privati locali.</p> <p>Almeno due eventi di collegamento tra investitori e startup/PMI locali ad alto potenziale di crescita.</p> | Il progetto Europeo STARAC ha permesso di finanziare alcune attività di 3 progetti collegati fra loro e dettagliati in questo report, quali Trentino Startup Valley, il format "Un'ora con" e l'Investor Day. |
| Eventi e altre attività per startup | Trattasi di attività a spot realizzate per coinvolgere e formare startup del territorio iscritte o meno al club delle startup trentine. | Organizzare almeno un evento di networking o formazione per le startup del territorio. | - |

2. Supportare crescita delle PMI-BI

Con questo progetto si intende supportare nel loro percorso di crescita e consolidamento le piccole e medie imprese insediate nei BIC di Trentino Sviluppo e nel loro percorso di innovazione le realtà insediate medio-grandi.

Alle aziende insediate viene assegnato un tutor interno di riferimento con lo scopo di conoscere, attraverso audit aziendali (circa 2 volte all'anno), le attività, le commesse e l'andamento economico-finanziario al fine di comprenderne le necessità di sviluppo, le criticità e le potenzialità. Il tutor accompagna le aziende, anche attraverso consulenti convenzionati ed enti facenti parte del network. Ciò considerato non esistono dei pacchetti di servizi predefiniti ma percorsi tailor-made che sono sostenuti direttamente dalle aziende incubate, ma al fine di incentivarne l'utilizzo alcune fasi sono sostenute direttamente da Trentino Sviluppo (es. check up, primi incontri del percorso, primi interventi in azienda,

percorsi formativi). I percorsi di mentorship vengono svolti per singole aziende o per gruppi di aziende con caratteristiche ed esigenze simili. Le attività del presente progetto saranno svolte in sinergia con quelle dei progetti europei Kairos, EEN e iProduce, di cui Trentino Sviluppo risulta beneficiario.

In particolare per le realtà medio-grandi insediate, viste le dimensioni e la diversità dei bisogni normalmente manifestati, si è costruito un sistema per permettere loro di accedere a innovazioni disponibili sul mercato per dare risposta a esigenze tecniche e tecnologiche non ancora risolte, in un'ottica di open innovation. Ciò considerato periodicamente suddette esigenze diventano oggetto di un apposito bando (cd. BIC OPEN CHALLENGE) destinato al mercato nazionale delle micro-imprese e delle PMI.

BUDGET € 24.500,00

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|------------------------------------|--|--|--|
| Percorsi di gruppo per PMI nei BIC | Il tutor di riferimento per le PMI insediate nei BIC analizza i bisogni effettivi delle aziende assegnate e periodicamente organizza percorsi di mentorship/ formazione che possano essere utili per gruppi di 8-10 aziende. I percorsi prevedono sia una parte teorica comune che una parte di affiancamento pratico direttamente in azienda. | Implementare almeno 1 percorso di mentorship/ formazione di gruppo per PMI insediate nei BIC di Trentino Sviluppo. | È stato completato un percorso di accompagnamento di gruppo per fornire competenze utili a generare e promuovere il proprio business durante l'emergenza sanitaria (25 imprese coinvolte). |

| | | | |
|--------------------|---|---|---|
| BIC Open Challenge | Nel Bando BIC Open Challenge viene richiesto ai partecipanti di proporre la soluzione a esigenze tecniche e tecnologiche di imprese medio-grandi insediate nei BIC. A conclusione di un procedimento di selezione, all'azienda prescelta viene riconosciuto un co-finanziamento dell'attività di sviluppo della soluzione da parte di Trentino Sviluppo e dell'azienda insediata partner. | Emettere 2 bandi BIC Open Challenge per aziende insediate nei BIC. | È stato avviato il dialogo con 5 imprese insediate per un nuovo programma di open innovation BIC Open Challenge. |
| Progetto KAIROS | Progetto volto a fornire alle aziende del territorio pacchetti consulenziali di 7/10 gg al fine di supportarne la sistematizzazione dei processi interni di innovazione (tecnologica, business model, organizzativa, di processo, ecc.) e al coaching delle PMI locali che vincono bandi SME Instrument della Commissione Europea o Fast Track to Innovation. | Utilizzare la metodologia fornita dal Progetto KAIROS per identificare le necessità specifiche di sviluppo e innovazione di almeno 4 PMI insediate e supportarle nel percorso di innovazione per un periodo massimo di 10 giornate/uomo. Supportare le PMI trentine vincitrici di bandi SME Instrument e Fast Track to Innovation nella ricerca e scelta di un coach registrato nel portale della Commissione Europea. | È stato completato il biennio del progetto europeo KAIROS, supportando 5 PMI in collaborazione col progetto Scintille 2021. |

| | | | |
|---|--|---|--|
| Servizi EEN - Coordinamento progetto. Coordinamento con partner progettuali del Triveneto | Obiettivo dell'attività è favorire la progettualità delle imprese locali in Horizon 2020 (promosso dall'Unione Europea) e lo scambio transnazionale di tecnologie e know-how attraverso un network dedicato che consta di oltre 600 organizzazioni in Europa. Attraverso tale rete è possibile fornire informazioni su settori e su mercati specifici, occasioni di matchmaking e incontri b2b, missioni commerciali e consulenze specialistiche e training formativi. | Continuare l'implementazione del progetto europeo EEN assieme ai partner di Veneto, Alto Adige e Friuli Venezia Giulia, in collaborazione con l'Area Internazionalizzazione. | Nell'ambito del progetto europeo EEN sono stati co-organizzati con altri partner europei 9 eventi B2B nei quali le aziende trentine hanno realizzato 66 incontri transnazionali. In aggiunta sono state inserite 3 offerte di collaborazione nella rete e 11 espressioni di interesse per offerte estere, che ha portato alla realizzazione di due accordi internazionali. |
| Servizi EEN - Attività di supporto, consulenza e informazione. Affiancamento alle imprese locali nella conoscenza degli strumenti/opportunità comunitarie a favore di progetti di innovazione, R&S | Visite, audit e due diligence tecniche aziendali mirati a identificare lo status dell'azienda, i fabbisogni e le possibilità di condivisione di tecnologia, di supporto al trasferimento tecnologico, partnership di tipo commerciale e di ricerca (Horizon 2020). Supporto alle imprese per la partecipazione a brokerage event (tecnologici, commerciali, ricerca e sviluppo, investitori), company mission, inserimento di offerte/ricieste di partnership ed EoI (Expression of Interest) nei database Enterprise Europe Network, partnership agreement. | Effettuare, in collaborazione con l'Area Internazionalizzazione, almeno 10 visite e audit approfonditi in modo da individuare e supportare tramite la rete circa 3 profili tra offerte e richieste di partnership internazionali da inserire nella banca dati Enterprise Europe Network e giungere alla realizzazione di 1 accordo di collaborazione transnazionale. Organizzare Innovation Academy con focus opportunità europee e Single Market (almeno 5 moduli formativi). | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| Servizi EEN - SME feedback (Small and Medium size enterprises feedback). Diffusione delle richieste di consultazione lanciate dalla Commissione verso soggetti privati e raccolta feedback aziende locali | Diffusione di informazioni su consultazioni della Commissione Europea e raccolta feedback dalle imprese. | Raccolta del feedback delle aziende locali per almeno 1 consultazione promossa dall'UE. | |
| Servizi EEN - Promozione della rete. Organizzazione di eventi di promozione dei servizi Enterprise Europe Network. | Organizzazione di eventi di sensibilizzazione al trasferimento tecnologico, alla crescita della cultura dell'innovazione, alla formazione sui nuovi mercati in collaborazione con consorzi Enterprise Europe Network e con altre organizzazioni legate a tale rete, come l'IPR-helpdesk. Attività di formazione attiva alle imprese. | Organizzazione di almeno 2 eventi informativi/formativi a livello locale su tematiche legate ai mercati oppure a tematiche specifiche della internazionalizzazione, dell'innovazione, della proprietà intellettuale. | |
| Servizi EEN - Attività di promozione partnership. Supporto alle imprese locali nella creazione di partnership transnazionali di trasferimento tecnologico, ricerca e business | Attività di informazione e supporto alla creazione di consorzi e partnership tecnologiche di progetto nell'ambito di Horizon 2020. | Co-organizzazione di almeno 3 eventi di intermediazione tecnologico-commerciale o di una company mission (missione aziendale) in collaborazione con un partner straniero. Coinvolgimento di almeno 8 aziende locali. | |

| | | | |
|-----------------------------------|--|---|--|
| Progetto iProduce | <p>iProduce è un progetto di 3 anni, avviato il 1° gennaio 2020, finanziato nell'ambito del Programma Europeo Horizon 2020.</p> <p>Il progetto, in ottica di favorire la democratizzazione dell'innovazione, metterà a disposizione delle PMI europee un portale di social manufacturing, che metterà in rete sei ecosistemi regionali di manufacturing (cosiddetti "Collaborative Manufacturing Demonstration Facilities" cMDF) in Grecia, Trentino, Danimarca, Spagna, Francia, Germania – formati ciascuno da una rete di FabLab, Makerspace, laboratori di prototipazione, designer, ingegneri, creativi, tecnici.</p> | <p>Progettazione, in collaborazione con l'Area ProM Facility, della rete dei 6 centri regionali, e, in particolare del nodo trentino della rete, coinvolgendo FBK, UNITN, Industrio, imprese dei BIC.</p> | <p>Nell'ambito del progetto europeo IPRODUCE si è gestito un cantiere Kaizen con partner di 6 stati UE per creazione di una rete di laboratori di prototipazione.</p> |
| Eventi e altre attività per i BIC | <p>Al fine di favorire la creazione di sinergie tra imprese insediate nei BIC di tutte le dimensioni e settori si intende svolgere attività di networking per mantenere attiva la community, attraverso eventi o incontri anche di carattere informale che contribuiscano alla conoscenza reciproca.</p> <p>Per contribuire a mantenere alto il livello di innovazione si realizzeranno anche workshop, conferenze o seminari tecnici, che permettano alle aziende di contaminarsi di nuove idee e spunti anche di carattere scientifico.</p> | <p>Organizzare la 2° edizione di Inn4mech, conferenza internazionale in ambito meccatronico.</p> <p>Organizzare almeno un seminario tecnico.</p> | <p>È stata realizzata la 2° edizione di Inn4mech, conferenza internazionale in ambito meccatronica, trattando il tema dell'innovazione dei macchinari Off-Highway, con la partecipazione di 162 tecnici del settore.</p> |

3. Fornire competenze imprenditoriali e specialistiche a PMI e su territorio

Trentino Sviluppo intende continuare a fornire ai neo-laureati, agli aspiranti imprenditori e alle imprese in fase di consolidamento strumenti per lo sviluppo delle proprie competenze e del proprio business. A tale scopo saranno attivati dei percorsi di informazione e formazione e dei percorsi di coaching di gruppo su tematiche sia business oriented, sia tecniche, che specialistiche,

che trasversali. In particolare nel 2021 sarà dato ancora ampio spazio alla formazione specialistica con particolare riferimento ai settori della meccatronica, della sostenibilità ambientale e dell'economia circolare, coerentemente con i piani di rilancio di Polo Meccatronica e Progetto Manifattura approvati dal Consiglio di Amministrazione.

| BUDGET € 140.000,00 | | | |
|---------------------|--|---|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Innovation Academy | <p>Per quanto riguarda la formazione trasversale si manterrà il format dell'Innovation Academy, seppur in versione ridotta. Gli argomenti quest'anno rientreranno indicativamente nelle seguenti macro categorie: finanziamenti europei; finanza aziendale (banche e capitali privati); proteggere e valorizzare la proprietà intellettuale.</p> <p>Si intende anche verificare la fattibilità di una academy in ambito sport-tech a servizio dell'attività svolta da Trentino Sviluppo nell'ambito del cluster sport.</p> | <p>Organizzare l'edizione 2021 dell'Innovation Academy con focus opportunità europee e Single Market almeno 6 moduli formativi, in parte in collaborazione con Enterprise Europe Network.</p> | <p>È stata realizzata una nuova edizione dell'Innovation Academy in collaborazione con la rete EEN, affrontando tematiche sul Single Market e l'Unione Europea (9 incontri, 196 partecipanti).</p> |

| | | | |
|--|--|---|---|
| Mec Industry Academy | Il progetto Mec Industry Academy nasce dalla collaborazione con Smart Engineering, azienda insediata in Polo Meccatronica specializzata in progettazione meccatronica per conto di grandi gruppi internazionali. Con tale progetto si intende potenziare sul territorio trentino l'alta formazione nel settore della progettazione meccatronica e in particolare si intende attivare percorsi taylor made dedicati alle imprese che necessitano in tempi brevi di profili altamente specializzati in grado di progettare. | Selezionare 2 PMI insediate per le quali prevedere un intervento personalizzato. Lancio del premio PMI innovativa dell'anno (anche fuori dai BIC), selezione della migliore PMI innovativa del 2020. | È stata rimodulata l'accademia di formazione per ingegneri specialisti, Mech Industry Academy, rendendola più adeguata alle aziende del territorio. 3 aziende insediate nei BIC hanno sottoscritto nel 2021 un percorso per propri profili. |
| Circular Re-Thinking | Il percorso - promosso da Trentino Sviluppo e Terra Institute - è altamente professionalizzante e vuole fornire le competenze necessarie ai futuri specialisti dell'economia circolare. Il Programma si inserisce all'interno del progetto di realizzazione, nell'ambito di Progetto Manifattura, di un "Circular Rethinking Hub" quale luogo di innovazione, crescita e confronto tra imprese, finalizzato a facilitare e attuare le corrette strategie per la transizione a un nuovo modello produttivo e distributivo "circolare". | Avviare la 2° edizione del percorso Circular Rethinking con almeno 5 partecipanti. Lanciare il Circular Rethinking Hub al fine di attirare imprese del territorio e non. | È stata realizzata la 2° edizione della scuola Circular Re-Thinking, finalizzata a fornire competenze tecniche e pratiche agli specialisti dell'economia circolare, a cui hanno aderito 7 partecipanti. |
| Eventi e altre attività di formazione | Saranno svolti eventi o seminari tecnici a supporto della promozione dell'attività di formazione imprenditoriale e specialistica. | Organizzare 1 lancio online per ognuna delle academy pianificate. Organizzare la seconda edizione del Premio PMI con formazione delle PMI partecipanti. | |

4. Costruzione delle relazioni locali, nazionali, internazionali finalizzate al posizionamento strategico

Risulta di particolare importanza strategica per la promozione nazionale e internazionale del territorio trentino e per il confronto con altre realtà ai fini del miglioramento e dell'innovazione continua, mantenere e rafforzare i rapporti esistenti nell'ambito di reti

nazionali ed europee. A titolo esplicativo si indicano le principali reti oggi attive: IASP, EBN, APSTI, PNICube, ACTION, AIFI, Italia-startup, PNICube e APSTI.

| BUDGET € 36.885,25 | | | |
|--|---|--|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Partecipazione a reti e associazioni | Si ritiene fondamentale mantenere la partecipazione nelle associazioni e nelle reti nazionali e internazionali di importanza strategica per l'attività dell'Area Incubazione e Startup, partecipando anche agli eventi promossi dalle stesse. | Partecipazione attiva nei direttivi delle associazioni APSTI, IBAN (Italian Business Angel Network) e ACTION. Continuare i rapporti con enti nazionali e internazionali omologhi a Trentino Sviluppo per potenziali collaborazioni. | Si è partecipato attivamente alla gestione del tavolo provinciale di coordinamento e azione UE, al Certification Committee di EBN e nei direttivi di InnovUp e ACTION. |
| Servizi EEN - Networking. Collaborazione con altri partner della rete | Si parteciperà ai meeting di coordinamento del consorzio, eventi di formazione organizzati dalla rete, congressi nazionali e internazionali. | Partecipazione a 2 meeting di consorzio EEN e ai congressi nazionale e internazionale. | Nell'ambito del progetto EEN si è partecipato a 3 incontri di consorzio, al meeting nazionale della rete e si sono promossi i servizi della rete EEN in 4 eventi pubblici. |

5. Agevolare l'innovazione delle GI-BIC

In ottica complementare rispetto all'attività di cui all'attività di supporto alla crescita delle PMI nei BIC, per le realtà medio-grandi insediate, viste le dimensioni e la diversità dei bisogni normalmente manifestati, si è costruito un sistema per permettere loro di accedere a innovazioni disponibili sul mercato per

dare risposta a esigenze tecniche e tecnologiche non ancora risolte, in un'ottica di open innovation. Ciò considerato, periodicamente suddette esigenze diventano oggetto di un apposito bando (cd. BIC OPEN CHALLENGE) destinato al mercato nazionale delle micro imprese e delle PMI.

BUDGET € 36.885,25

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|--------------------|--|--|--|
| BIC Open Challenge | Nel Bando BIC Open Challenge viene richiesto ai partecipanti di proporre la selezione a esigenze tecniche e tecnologiche di imprese medio-grandi insediate nei BIC. A conclusione di un procedimento di selezione, all'azienda prescelta viene riconosciuto un cofinanziamento dell'attività di sviluppo della soluzione da parte di Trentino Sviluppo e dell'azienda insediata partner. | Emettere 2 bandi BIC Open Challenge per aziende insediate nei BIC. | È stato avviato il dialogo con 5 imprese insediate per un nuovo programma di open innovation BIC Open Challenge. |



Finanza

per l'Impresa

Finanza per l'Impresa

| PROGETTO | BUDGET € |
|---|------------------|
| 1 Supporto alla ricerca di finanza per le PMI - BIC | 4.098,36 |
| 2 Supporto alla ricerca di finanza per le PMI del territorio | 24.590,16 |
| 3 Sviluppo del network di investitori | 1.639,34 |
| 4 Formazione PMI (Protocollo PAT e Associazioni di categoria) | 4.098,36 |
| TOTALE | 34.426,22 |

1. Supporto alla ricerca di finanza per le PMI - BIC

L'attività di Finanza per l'Impresa ha come obiettivo quello di fornire, in primis, alle imprese insediate presso i BIC gestiti da Trentino Sviluppo un supporto nella ricerca di finanziamenti, in modo tale che possa disporre delle risorse finanziarie necessarie a far

crescere l'attività, a sviluppare il business su nuovi mercati o attraverso nuovi prodotti, a innovare e svolgere attività di ricerca e sviluppo, rendendosi maggiormente competitivo fuori dal contesto trentino.

BUDGET € 4.098,36

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|--|--|---|---|
| Fornire informazioni sulla finanza alternativa (provinciale, nazionale, EU) | <p>Sviluppare tra le aziende insediate presso i BIC di Trentino Sviluppo una maggiore conoscenza in merito alle tematiche della finanza innovativa e alle opportunità disponibili per lo sviluppo dell'impresa non solo a livello provinciale ma anche nazionale ed europeo.</p> <p>Sensibilizzare e informare i potenziali investitori in merito agli incentivi e alle agevolazioni a loro disposizione per l'investimento in imprese innovative.</p> | <p>Incontri one-to-one con le aziende dei BIC per fornire informazioni ed accompagnamento su specifiche esigenze.</p> <p>Organizzazione di percorsi formativi dedicati alle startup e alle PMI insediate nei BIC su tematiche relative alla finanza alternativa.</p> <p>Organizzazione di momenti specifici dedicati alla presentazione di strumenti di finanza alternativa (es. Equity Crowdfunding, Programma Smart&Start, ecc.).</p> | <p>Incontri e contatti con 20 aziende insediate per fornire informazioni sulle opportunità di finanza.</p> <p>Accompagnamento personalizzato per 15 imprese insediate.</p> <p>Organizzato un percorso di formazione e accelerazione</p> <p>Organizzati incontri tra le aziende insediate e i professionisti del TS Host e con altri soggetti esterni sui temi della finanza e con soggetti esterni.</p> |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | | <p>Segnalazione e promozione di eventi di formazione (es Innovation Academy o altri eventi esterni) che abbiano come tematica la finanza.</p> <p>Organizzazione di momenti specifici di formazione/informazione anche in collaborazione con altri enti e associazioni.</p> | |
| Creare opportunità di network con investitori | <p>Favorire momenti di incontro tra imprese insediate nei BIC che necessitano di finanza per la crescita del business e i soggetti finanziari (investitori, fondi, enti, banche, ecc.) che dispongono di risorse finanziarie utili a tale fine e di strumenti finanziari da applicare alle specifiche esigenze dell'impresa.</p> | <p>Organizzazione, anche in co-partecipazione con altri attori locali e non, di almeno 1 evento dedicato agli investitori e alle imprese insediate con l'obiettivo di facilitare e stimolare l'incontro tra domanda e offerta di finanza.</p> | <p>Organizzati incontri di matching tra le aziende insediate e possibili investitori/finanziatori.</p> <p>Organizzazione evento Investor Day.</p> |
| Organizzazione e partecipazione a eventi networking | <p>Partecipare a eventi organizzati nelle altre regioni preparando e accompagnando le startup e le PMI più meritevoli insediate nei BIC.</p> <p>Raccogliere best practice a livello nazionale ed europeo da implementare in Trentino.</p> | <p>Partecipazione ad almeno 1 evento extra provinciale nel quale sia presentato il sistema trentino come luogo di interesse per la nascita e lo sviluppo d'impresa.</p> <p>Creare partnership con almeno 1 soggetto extra provinciale, favorendo l'attrazione di finanza in Trentino.</p> | <p>Coinvolgimento aziende insediate in eventi extra PAT (es. Startup Marathon).</p> <p>Incrementato di 20 membri il club trentino investitori e il network investitori di TS.</p> <p>Sottoscritto accordo con Sparkasse.</p> <p>Progettazione di nuovi strumenti di finanza con SACE e CDP (CDP Venture Capital),</p> |

| | | | |
|--|---|--|---|
| | | Proposta di implementazione di 1 best practice già sviluppata fuori Trentino al fine di un'eventuale sua introduzione. | <p>verifica con le altre regioni tramite ANFIR.</p> <p>Studio, ricerca e approfondimento per la realizzazione di un portale di Equity Crowdfunding specificatamente trentino.</p> <p>Incontri di approfondimento con CDP per l'implementazione di un fondo di coinvestimento. Partecipazione on line a 5 eventi di matching organizzati da soggetti extra PAT dedicato alle imprese trentine.</p> |
| Newsletter/ comunicazioni specifiche ricerca capitali | <p>Facilitare la comunicazione tra investitori e imprese insediate.</p> <p>Favorire la promozione delle imprese insediate nei BIC che stanno cercando capitali.</p> | <p>Invio di newsletter/ comunicazioni specifiche con la presentazione a potenziali investitori delle imprese insediate nei BIC in fase di fundraising</p> <p>Invio di newsletter informative (anche tramite il sito Invest in Trentino) con approfondimenti in merito alle tematiche della finanza, novità e opportunità per le imprese insediate e per gli investitori.</p> | <p>Invio newsletter relative alla finanza.</p> <p>Blog con articoli di approfondimento sulla finanza.</p> <p>Caricamento schede aziende con video sul portale per stimolare l'investimento.</p> <p>Realizzazione APP finanza dedicata a startup, PMI e investitori con percorso guidato per trovare il finanziamento adeguato. Realizzato modulo profilazione investitori.</p> |

| | | | |
|---|---|---|--|
| Supporto campagne di Equity Crowdfunding | <p>Promuovere lo strumento dell'Equity Crowdfunding come importante opportunità di raccolta capitali per le startup e le PMI insediate nei BIC</p> <p>Fornire informazioni e formazione sulle opportunità offerte dal lancio di una campagna di Equity Crowdfunding e sulle modalità di accesso di questo strumento per ottenere i migliori risultati.</p> <p>Fornire contatti alle imprese insediate con i migliori portali presenti a livello nazionale ed europeo.</p> | <p>Organizzazione di incontri informativi one-to-one e di momenti in plenaria sull'Equity Crowdfunding.</p> <p>Presentazione dei principali portali di Equity Crowdfunding.</p> <p>Qualora disponibili le risorse partecipazione alle campagne di Equity Crowdfunding promosse da startup e PMI innovative insediate nei BIC con il ruolo di investitore istituzionale.</p> <p>Partecipazione attiva al gruppo ISG-ECN (Italian Strategic Group – European Crowdfunding Network) al fine di supportare l'evoluzione e il miglioramento dello strumento.</p> | <p>Fornite informazioni e formazione a 7 imprese insediate per il lancio di campagne di Equity Crowdfunding.</p> <p>Partecipazione alla campagna di 1 azienda insediata.</p> <p>Vendita quote di un'azienda insediata.</p> |
|---|---|---|--|

2. Supporto alla ricerca di finanza per le PMI del territorio

L'attività di Finanza per l'Impresa ha come obiettivo quello di fornire al tessuto imprenditoriale trentino un supporto nella ricerca di finanziamenti anche e soprattutto alternativi al sistema bancario, in modo tale che possa disporre delle risorse finanziarie

necessarie a far crescere l'attività, a sviluppare il business su nuovi mercati o attraverso nuovi prodotti, a innovare e svolgere attività di ricerca e sviluppo, rendendosi maggiormente competitivo fuori dal contesto trentino.

BUDGET € 24.590,16

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|--|--|---|--|
| Fornire informazioni sulla finanza alternativa (provinciale, nazionale, EU) | <p>Sviluppare sul territorio una maggiore conoscenza in merito alle tematiche della finanza innovativa e alle opportunità disponibili per lo sviluppo dell'impresa non solo a livello provinciale ma anche nazionale ed europeo.</p> <p>Sensibilizzare e informare i potenziali investitori in merito agli incentivi e alle agevolazioni a loro disposizione per l'investimento in imprese innovative.</p> | <p>Analisi e introduzione di nuovi fondi a supporto di specifiche progettualità.</p> <p>Ampliamento del pacchetto di servizi.</p> | <p>Incontri e contatti con 100 aziende (sia trentine sia fuori provincia) per fornire informazioni sulle opportunità di finanza.</p> <p>Accompagnamento personalizzato per 30 imprese.</p> <p>Organizzato 1 percorso di formazione e accelerazione per 8 imprese selezionate sui temi della finanza e un percorso di accompagnamento personalizzato per 6 imprese (startup e PMI).</p> <p>Organizzati incontri con i professionisti del TS Host sui temi della finanza e con soggetti esterni (es. Innovup).</p> |
| Creare opportunità di network con gli investitori | <p>Favorire momenti di incontro tra imprese che necessitano di finanza per sviluppare il loro business e i soggetti finanziari (investitori, fondi, enti, banche, ecc) che dispongono di risorse finanziarie utili a tale fine e di strumenti finanziari da applicare alle specifiche esigenze dell'impresa.</p> | <p>Organizzazione, anche in co-partecipazione con altri attori locali e non, di almeno 1 evento dedicato agli investitori e alle imprese con l'obiettivo di facilitare e stimolare l'incontro tra domanda e offerta di finanza.</p> | <p>Sono stati organizzati 26 incontri con investitori e finanziatori (business angel, fondi banche e portali di EC).</p> <p>Organizzazione di 1 evento Investor Day (23 application 6 aziende partecipanti e 130 investitori partecipati).</p> <p>Incontrati 10 investitori per spiegare il sistema trentino e le opportunità di finanza offerte dalla Provincia di Trento.</p> |

Formazione specifica per il fundraising e la presentazione agli investitori

Aumentare la conoscenza nelle piccole e medie imprese in merito alle opportunità di finanza per lo sviluppo del business

Supportare le imprese nel processo di presentazione della propria azienda agli investitori per essere maggiormente convincenti nell'ottenere il finanziamento.

Organizzazione di percorsi formativi dedicati alle startup su tematiche relative alla finanza alternativa, sugli incentivi all'innovazione e sulle modalità per presentarsi a un investitore.

Organizzazione di almeno 1 percorso formativo dedicato alle PMI innovative e alle piccole e medie imprese potenzialmente innovative (ma non iscritte al Registro delle imprese) in merito alle tematiche relative agli incentivi all'innovazione, agli strumenti di finanza alternativa, ai rapporti con gli istituti di credito, alla definizione del fabbisogno finanziario e comprensione del cash flow, alla pianificazione, programmazione e controllo di gestione e alla cultura finanziaria nell'impresa.

Formazione relativa alla finanza per le imprese dell'Investor Day: formazione generale e accompagnamento personalizzato.

Incontri personalizzati per il bando Matching Fund.

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | Organizzazione di momenti specifici dedicati alla presentazione di strumenti di finanza alternativa (es. Equity Crowdfunding, Programma Smart&Start, ecc.) | |
| Organizzazione e partecipazione a eventi networking | Partecipare a eventi organizzati nelle altre regioni preparando e accompagnando le startup e le PMI più meritevoli. Raccogliere best practice a livello nazionale ed europeo da implementare in Trentino. | Partecipazione a eventi (anche on line) extra provinciali nei quali sia presentato il sistema trentino come luogo di interesse per la nascita e lo sviluppo d'impresa. Realizzazione di partnership strategiche con soggetti extra provinciali, favorendo l'attrazione di finanza in Trentino. Proposta di implementazione di una best practice già sviluppata fuori Trentino al fine di un'eventuale sua introduzione. | Incremento del network investitori di 20 unità di cui 10 appartenenti al Club Trentino Investitori. |
| Segnalazione e accompagnamento aziende a eventi fuori provincia | Facilitare la comunicazione tra investitori e imprese. Favorire la promozione delle imprese che stanno cercando capitali. | Invio di newsletter/comunicazioni con la presentazione a potenziali investitori delle imprese trentine in fase di fundraising | Segnalazione e accompagnamento aziende alla Startup Marathon. Segnalazione di altri 3 eventi di matching con gli investitori extra PAT. |

| | | | |
|---|---|--|---|
| Newsletter/comunicazioni specifiche | Facilitare la comunicazione tra investitori ed imprese Favorire la promozione delle imprese che stanno cercando capitali | Invio di newsletter/comunicazioni informative (anche tramite il sito Invest in Trentino) con approfondimenti in merito alle tematiche della finanza, novità e opportunità per le imprese e per gli investitori. | Invio di 2 newsletter relative alla finanza. Blog con articoli di approfondimento sulla finanza. Caricamento schede aziende con video sul portale per stimolare l'investimento. |
| Supporto campagne di Equity Crowdfunding | Promuovere lo strumento dell'Equity Crowdfunding come importante opportunità di raccolta capitali per le startup Fornire informazioni e formazione sulle opportunità offerte dal lancio di una campagna di Equity Crowdfunding e sulle modalità di accesso di questo strumento per ottenere i migliori risultati. Fornire contatti alle imprese con i migliori portali presenti a livello nazionale ed europeo. | Organizzazione di incontri informativi one to one e di almeno 1 momento in plenaria sull'Equity Crowdfunding. Presentazione dei principali portali di Equity Crowdfunding. Qualora disponibili le risorse partecipazione alle campagne di Equity Crowdfunding promosse da startup e PMI innovative trentine con il ruolo di investitore istituzionale. Partecipazione attiva al gruppo ISG-ECN (Italian Strategic Group – European Crowdfunding Network) al fine di supportare l'evoluzione e il miglioramento dello strumento. | Fornire informazioni e formazione a 20 imprese per il lancio di campagne di Equity Crowdfunding. Partecipazione a 4 campagne con esito positivo. Vendita delle quote detenute in due imprese. |

3. Sviluppo del network di investitori

Nell'attuale situazione economica, con difficoltà di accesso al credito e di contrazione della finanza pubblica a supporto delle imprese, si rende sempre più importante attrarre finanza privata sul territorio che possa sopperire a queste carenze in via autonoma

o in co-partecipazione con il sistema pubblico. In particolare si ritiene fondamentale sostenere il network degli investitori supportandone l'attività, aumentando il numero dei membri e stimolando una partecipazione sempre più attiva.

BUDGET € 1.639,34

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|---|--|---|
| Gestione portale matching investitori/ imprese | <p>Gestione della sezione dedicata al sistema Trentino sul portale Doorway.</p> <p>Facilitare il processo di presentazione delle startup agli investitori con una modalità che sia facilmente fruibile e consultabile.</p> <p>Favorire la raccolta delle manifestazioni di interesse per un potenziale investimento, del soft commitment da parte dei potenziali investitori.</p> <p>Favorire la gestione del database investitori.</p> | <p>Caricamento di almeno 4 iniziative sulla sezione trentine della piattaforma</p> <p>Caricamento di almeno un'iniziativa sulla parte ufficiale della piattaforma</p> <p>Accreditamento di almeno 10 investitori</p> | <p>Caricamento iniziative sulla piattaforma Doorway. Invio questionari per profilazione investitori. Presentazione imprese sul portale di TS.</p> <p>Accreditamento di 10 nuovi investitori al Club Trentino Investitori.</p> |
| Promozione network investitori | <p>Azioni rivolte alla comunicazione dell'attività svolta dal network di investitori e dei risultati raggiunti con la finalità di aumentare la conoscenza e il consenso.</p> | <p>Comunicazione e promozione attraverso almeno 2 tra articoli, newsletter, post e campagne di adesione mirate con la finalità di incrementare il network investitori</p> | <p>Newsletter, blog e articoli sulla finanza in Trentino. Implementazione profilo LinkedIn Referente Finanza.</p> |

| | | | |
|---|--|--|---|
| Ampliamento numero membri network investitori | <p>Azioni rivolte all'incremento del network di investitori e nel database investitori gestito da Trentino Sviluppo.</p> | <p>Campagne di comunicazione per aumentare il numero dei membri del network di investitori di Trentino Sviluppo.</p> | <p>Organizzazione Investor Day e momenti di follow up. Supporto nella ricerca di finanziamenti con organizzazione di incontri mirati.</p> |
| Organizzazione eventi di matching | <p>Organizzazione di momenti di incontro con le startup</p> | <p>Organizzazione di eventi, assemblee incontri one-to-one con le imprese in cerca di capitali.</p> | <p>Organizzazione Investor Day e momenti di follow up. Supporto nella ricerca di finanziamenti con organizzazione di incontri mirati.</p> |
| Supporto al deal | <p>Favorire il processo di investimento fornendo formazione e supporto in merito agli adempimenti necessari per concludere la fase di investimento.</p> | <p>Formazione specifica relativamente agli adempimenti e ai documenti necessari per concludere il deal (lettera d'intenti, accordo di investimento, patti parasociali, due diligence, ecc.).</p> | <p>Formazione all'interno del percorso Investor Day.</p> |
| Formazione e informazione specifica per investitori | <p>Organizzazione di percorsi informativi/formativi specifici per investitori.</p> | <p>Organizzazione di 1 corso per investitori.</p> | <p>Incontri singoli con investitori per spiegare modalità di intervento nel capitale e strumenti finanziari.</p> |
| Partecipazione a eventi a livello nazionale ed europeo | <p>Ampliamento network con la partecipazione a eventi di network nazionali ed europei.</p> | <p>Partecipazione ad almeno 1 evento di network nazionali ed europei.</p> | <p>Nessuna partecipazione.</p> |
| Presentazione Trentino Sviluppo e Sistema Trentino | <p>Aumentare la conoscenza delle opportunità finanziarie presenti in Trentino a supporto dell'impresa in ottica di favorire la crescita dell'ecosistema imprenditoriale territoriale e di attrazione di imprese in Trentino.</p> | <p>Presentazione del sistema trentino agli investitori del network di Trentino Sviluppo e fuori provincia per attrarre imprese e investimenti.</p> | <p>Presentazione del sistema trentino in occasione dell'Investor Day.</p> |

| | | | |
|---|---|--|---|
| Stipula accordi e partnership con soggetti legati al mondo della finanza | Favorire il dialogo e la collaborazione con enti e soggetti operanti nell'ambito della finanza. | Rinnovo contratti di partnership esistenti, tra cui anche quelli con le banche Stipula almeno 2 accordi con soggetti quali portali Equity Crowdfunding e/o fondi di venture capital, acceleratori, banche, ecc. | Nuovi accordi con 1 portale e con 1 banca, 1 in trattativa. |
|---|---|--|---|

4. Formazione PMI (protocollo PAT e associazioni di categoria)

In considerazione del fatto che il tessuto imprenditoriale trentino è costituito quasi in prevalenza da micro e piccole imprese che, secondo i dati di Banca d'Italia, evidenziano una seria difficoltà di accesso al credito, si ritiene importante riavviare il percorso informativo avviato nel 2019 denominato "La Banca per l'Impresa",

al fine di rendere sempre più consapevoli le imprese della mutata situazione del sistema bancario e sempre più informate sulla modalità migliore di presentarsi all'istituto di credito per ottenere il finanziamento.

| BUDGET € 4.098,36 | | | |
|--|--|---|--------------------------------|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Formazione su temi della finanza alternativa e sull'innovazione | Formazione delle PMI del territorio sulle tematiche relative all'innovazione e alla finanza. | Mappatura almeno 3 filiere. | Nessuna indicazione dalla PAT. |
| Organizzazione percorso informativo/formativo sull'accesso al credito | Organizzazione percorso formativo/informativo per le micro e piccole imprese del territorio sulle tematiche dell'accesso al credito. Stimolare coinvolgimento e partecipazione associazioni di categoria. | Organizzazione della seconda edizione del percorso di formazione/informazione per micro e piccole imprese trentine sulle tematiche dell'accesso al credito. | Nessuna indicazione dalla PAT. |



Area attrazione

e Location Management

Area attrazione e Location Management

Gli ultimi dodici mesi ci hanno messo di fronte alla necessità di fare delle scelte adeguate, coraggiose, rispetto al cambiamento che stiamo vivendo. Un cambiamento che è stato indotto dalla pandemia e che, nella nostra dimensione, è coinciso con la consegna di Be Factory. Un nuovo modo di lavorare, di fare business, un modo nuovo di rappresentare il Trentino. Una novità che per l'Area FDI Attrazione e Location Management rappresenta un mo-

mento di passaggio importante. Emerge la necessità di rafforzare il tessuto delle imprese sul territorio puntando sul consolidamento delle filiere esistenti e sulla costruzione di filiere che sostengano il cambiamento del nostro tessuto economico. Ripartire dal territorio e dai servizi alle aziende sul territorio in un'ottica di filiera 4.0, proseguendo l'attività di attrazione e concentrandosi sulle aziende che possono colmare i gap nella filiera insediandosi in Trentino. Ci sono alcune parole ricorrenti utilizzate per descrivere le future attività dell'area: competenze, innovazione, sostenibilità e progettualità. Queste parole disegnano perfettamente lo scena-

rio nel quale il team dell'Area FDI Attrazione e Location Management lavorerà per vincere le sfide di fronte a noi.

| PROGETTO | BUDGET € |
|--|-------------------|
| 1 Sviluppo settore Life Science | 76.539,49 |
| 2 Sviluppo settore Sport-Tech | 98.443,30 |
| 3 Sviluppo attività settore Energy | 50.491,80 |
| 4 Sviluppo partnership industriali e progetti di Open Innovation | 36.667,21 |
| 5 Sviluppo filiera Agritech | 22.048,44 |
| 6 Attrazione talenti | 40.625,90 |
| 7 FOF - Foundation Open Factory | 16.393,44 |
| TOTALE | 341.209,58 |

1. Life Science

Realizzare dei percorsi di sviluppo e innovazione all'interno di un cluster da costruire con le aziende presenti sul territorio

e quelle in fase di insediamento o con procedura di avvicinamento al territorio su dispositivi medicali, soluzioni tecnologiche, sviluppo di nuovi materiali, prodotti e servizi.

BUDGET € 76.539,49

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---------------------------------------|--|---|--|
| Sviluppo settore Life Sciences | Studio fattibilità su utilizzo temporaneo spazio di Mattarello per start-up locali e non in ambito biotech; creazione di servizi per lo sviluppo del business in collaborazione con Area Internazionalizzazione e HIT. Sviluppo piano attrazione settore Biotech e Medtech. | Sottoscrivere 3 contratti di pre-insediamento. Attività di lead generation con ICE. Predisposizione piano sviluppo. Attrarre almeno 1 azienda del settore Biotech e una azienda MEDTECH. | L'attività si è concentrata sull'avvio del Polo dedicato alle start up biotech a Mattarello. Sono stati effettuati sopralluoghi con 7 imprese interessate, raccolte esigenze e redatto un documento di sintesi con i passaggi operativi necessari. Avvio di un progetto di attrazione investimenti con sportello ICE Dubai. Coinvolte 10 imprese trentine. 3 imprese attratte nei settori Biotech e medtech. |
| | Lead generation Azioni strutturate per attrarre aziende UK. | Portare 10 interessamenti da fuori Trentino. | Impostate azioni con diversi soggetti di supporto alla Lead generation (ambasciata UK, studi professionali e ACSAN). Impostata attività di Lead Generation in collaborazione con Fondazione Ambrosetti. 11 interessamenti nel 2021. |

2. Sport-Tech

Posizionare il Trentino come polo di eccellenza delle tecnologie e dei servizi a favore del mondo dello Sport nello scenario internazionale.

BUDGET € 98.443,30

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|---|--|--|
| FDI | Attività di scouting, contatto e analisi esigenze finalizzata all'insediamento. | Attrazione 2 aziende top player nell'ambito delle tecnologie applicate agli sport outdoor. | Avvio progetto con Tecnica Group. Avvio progetto di open innovation con Diadora. Avvio di un progetto di Lead Generation in Germania sui temi sport-tech e green-tech. Più di 200 prospect individuati. |
| Infrastrutturazione Aloch, un centro nautico e un centro sport indoor | Analisi di benchmarking con altri centri simili, raccolta esigenze e manifestazione di interesse da parte delle aziende, analisi delle necessità di infrastrutturazione, costruzione del servizio e del modello di gestione, costruzione delle collaborazioni con i partner strategici. | 1 avvio progetto Aloch e analisi fattibilità altri centri. | Avviato progetto Aloch e primi test sulla pista con aziende interessate. Effettuate valutazioni su attività di ricerca e servizi erogabili con UNITN e CERISM. In attesa di firma di protocollo per la gestione del servizio. |
| Formazione tecnica dedicata con FIS, FIS e CERISM | Centro ricerca al Centro del Fondo di Tesero per lo skicross e alla skiareana di Pozza di fassa per lo sci alpino. | Academy. | Scouting possibili fornitori e impostazione di un'analisi e di un percorso formativo (Fantini + GSIC) |
| Supporto trasversale e servizi per le Olimpiadi 2026 | Supporto nella costruzione di servizi dedicati e coinvolgimento aziende locali e non su indicazione di Fondazione Milano - Cortina. | Partecipazione alla manifestazione. | Coinvolti parzialmente sul progetto CLIMA con individuazione ed indicazione di aziende locali e non in ambito infrastrutture. |

| | | | |
|---|--|---|--|
| Accordi con i centri di ricerca | Costruzione di accordi con Centri di Ricerca locali per l'avvio di attività congiunte. | Sottoscrizione di 2 accordi (CERISM, UNITN). | Predisposizione di una convenzione con CERISM per avvio attività seminariali e nuovi servizi. Avviati contatti con UNITN diversi dipartimenti per raccolta indicazioni su una potenziale accordo TS-UNITN per l'attivazione di azioni e progetti comuni. |
| Bando di open innovation | Realizzazione di iniziative di open innovation per l'attrazione di aziende in ambito sport-tech con startup locali e non. | Realizzazione di una iniziativa di Open Innovation. | Supporto alla ricerca e impostazione di 5 progetti di Open Innovation nell'ambito del programma di accelerazione. |
| Azioni per favorire app sul tema sicurezza, promozione e comunicazione, partecipazione a progetti europei volti a posizionare il Trentino come competence center a livello internazionale | Costruzione di percorsi legati volti alla riabilitazione in ambito sportivo, all'educazione a corretti stili di vita e alimentari, progetti con resort per sviluppo nuove soluzioni per la pratica di sport outdoor. | Avvio di almeno un'iniziativa negli ambiti di interesse indicati. | Avvio di un percorso volto alla definizione di un modello di business per l'avvio di servizi integrati in collaborazione con altri 6 partner internazionali nell'ambito sport tech e salute nell'ambito del cluster europeo Clussport. |
| Progetto europeo CLIMA (cluster energetico Val di Fassa) | Supporto alla partecipazione al progetto CLIMA e coinvolgimento delle aziende. | | Ricerca e selezione di aziende attive nel campo della realizzazione di edifici sostenibili per la partecipazione a bandi per le Olimpiadi invernali 2026 |
| Il Festival dello Sport | Partecipazione a eventi internazionali. | Partecipazione ad almeno 1 evento on-line. | ISPO 2021. |
| Libro per operatori funiviari | Vista l'attività formativa erogata negli ultimi anni, si è pensato di pubblicare (d'intesa con l'assessorato e ANEF) un libro con l'obiettivo di avere un testo unico di riferimento per la preparazione alle attività/professionalità di operatore, macchinista e caposervizio. | Fare attività di sistema per favorire la crescita delle professionalità in ambito funiviario. Essere i primi in Italia ad avere un testo unico di riferimento. | Organizzazione della presenza di 7 soggetti istituzionali ed aziende e di un palinsesto di seminari tecnici nell'Area MUSE. |

3. Energy

Sviluppo di attività nel settore Energy per promuovere la riduzione dei consumi e dei costi energetici nelle aziende, l'efficientamento dei processi produttivi e degli immobili e la mitigazione dei cambiamenti climatici, favorire l'insediamento di aziende e l'avvio di startup altamente innovative nella proposizione di servizi

e produzione di prodotti tecnologici green tech (energy, smart mobility, smart building), supporto all'individuazione e alla nascita di filiere strategiche in campo green tech, che possano incrementare il livello di competitività, sostenere e favorire i processi di innovazione e di aggregazione.

| BUDGET € 50.491,80 | | | |
|--|---|---|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Attrazione aziende Greentech | Favorire l'insediamento e supportare l'avvio di startup altamente innovative nella proposizione di servizi e produzione di prodotti tecnologici green tech. | Attrarre 3 aziende settore Greentech + 1 azienda Smart Building + 1 azienda Smart Mobility. | Attrazione di 9 imprese, progetto di promozione del Sistema Trentino con ICE Stoccolma, organizzazione di un evento di presentazione del Sistema Trentino alle imprese del settore dello Smart Building in collaborazione con Smart Building Italia (24 imprese partecipanti) Visita alla fiera Smart Building Italia e attività di networking. |
| Operazioni di sistema di tutela e valorizzazione delle peculiarità del territorio | Ricerca di soluzioni tecnologiche per la mitigazione dei cambiamenti climatici. | Kic Climate – partecipazione al progetto europeo Green Deal. | Progetto presentato in collaborazione con HIT e non finanziato. |
| Supporto alle aziende in progetti di revamping industriali | Rinnovare gli impianti per favorire la decarbonizzazione. | Attrarre nuove aziende che forniscono servizi per il miglioramento degli impianti. | Attratta 1 azienda multinazionale nel settore energia che si occupa anche di efficientamento energetico. Attività da svolgere ancora in capo alla PAT. |

| | | | |
|---|--|--|---|
| | | Valutazione con la PAT di messa a disposizione di un Fondo di Rotazione a 5 anni per l'acquisto e/o l'ammodernamento degli impianti. | |
| Creazione di progetti intersettoriali low energy | Favorire adozione di tecnologie di produzione industriale ad alta efficienza, combinate con tecnologie di accumulo, generazione da rinnovabili e approcci integrati di gestione. | Avviare un progetto. | Impostazione di una partnership con multiutility nel settore energia per avvio progettualità nel territorio e potenziali PPP (Partenariati Pubblico Privati). |

4. Partnership industriali

Attivazione di opportunità di collaborazione per la crescita del settore manifatturiero, industriale e turistico.

| BUDGET € 36.667,21 | | | |
|-------------------------------|--|--|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Industria e settore turistico | Alleanza pubblico privato per l'incremento della domanda innovativa di prodotti per l'implementazione degli standard delle strutture ricettive | Individuazione degli enti del Sistema Trentino da coinvolgere nel progetto (Unione Commercio, Turismo, Distretto Energia Ambiente) | Supporto al progetto di realizzazione di un nuovo complesso turistico a Pejo. Valutazione progetto Thalea Lab per Parco Paneveggio e Associazioni Terme del Trentino. |

| | | | |
|---------------------------------------|---|--|--|
| | | Ricerca sulle ultime tecnologie e sui trend inerenti alle strutture ricettive smart in relazione al contesto | |
| | | Individuazione delle aziende locali per avviare specifiche sperimentazioni | |
| | | Definizione di alcuni casi concreti di sperimentazione – strutture ricettive con espliciti bisogni di implementazione tecnologica. | |
| Sviluppo partenrship industriali | Attività di supporto alla ricerca di partner industriali tra aziende trentine e in corso di insediamento anche con eventuale collaborazione di società terze. | Sviluppo di 2 progetti di partnership industriale. | Avvio partnership industriale SIRAM-Veolia con startup in ambito depurazione Attivazione di confronti con Bosch per valutazione di possibili collaborazioni (academy). |
| Sviluppo progetti ambito meccatronica | Attrazione aziende nel settore meccatronica. | Attrazione 2 aziende e sviluppo 2 progetti aziendali con ProM. | 4 progetti di collaborazione tra aziende e fruitori finali con PROM iPRODUCE: collaborazione nel progetto europeo per mettere in rete ProM con altre facility/fablab europee. |

5. Attrazione talenti

Favorire percorsi per l'attrazione e il rientro di talenti in Trentino, attivando azioni di ricerca mirata di specifici profili di particolare interesse. Favorire percorsi per l'attivazione di collaborazioni tra

giovani talenti e imprese locali per lo sviluppo di innovazione di prodotto e di processo.

BUDGET € 40.625,90

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|------------------------|---|---|--|
| Progetto Talent Valley | Attivazione di percorsi in collaborazione con gli enti del territorio (Agenzia del Lavoro, Università e Centri di Ricerca) per la creazione di iniziative per l'attrazione di talenti da altre Regioni e dall'estero in base a specifici profili di particolare interesse per il tessuto imprenditoriale. | Creazione di un bacino di potenziali profili di alto livello per le imprese trentine e per quelle in fase di insediamento. Creazione di opportunità di collaborazione tra imprese locali e talenti Supporto all'avvio delle collaborazioni tra aziende e talenti. | Creazione di un pacchetto integrato di servizi per le imprese volti alla ricerca di profili, attraverso un network di partner pubblici e privati (Agenzia del Lavoro, Università di Trento, Centri di Ricerca locali, partner privati) Promozione di opportunità di collaborazione in imprese locali a talenti italiani ed esteri, attraverso i partner di sistema quali UNITN, Alumni e progetto EURES. Attivazione del progetto Trentino Talent Guest per fornire un supporto all'attrazione di talenti. |
| Progetto Scintille | Attivazione di percorsi di supporto all'introduzione di innovazione di prodotto e di processo in aziende trentine dei settori prioritari (meccatronica, smart building, smart mobility, agritech, foodtech, medtech, Sport-Tech). | Realizzazione di 5 progetti in impresa per favorire lo sviluppo dell'innovazione di prodotto e di processo, attraverso la collaborazione con team multidisciplinari di giovani talenti. | Realizzazione di 5 progetti di open innovation con aziende trentine e 25 ragazzi trentini e non. |

6. Agritech

Creazione di iniziative per favorire la collaborazione tra aziende e per creare le condizioni per lo sviluppo tecnologico dell'agricoltura.

BUDGET € 22.048,44

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---------------------------------------|---|--|---|
| Sviluppo tecnologico settore Agritech | Favorire l'aggregazione di imprese per incrementare i livelli tecnologici delle PMI tradizionali, attraverso il supporto diretto di aziende e centri di ricerca locali tecnologicamente avanzati. Potenziamento della filiera. | Attrazione 2 aziende. Avvio di percorsi di upgrade tecnologico presso aziende locali con l'eventuale coinvolgimento di aziende nazionali leader di settore, che possano delineare le traiettorie di percorsi di sviluppo tecnologico innovativo, anche in ottica di attrazione. | 2 aziende insediate Scouting competenze ed analisi esigenze. Realizzazione di una proposta di lavoro in PAT. Coinvolgimento di alcuni player internazionali quali Oracle e Saas quali provider di soluzioni interoperabili per sistemi di agricoltura 4.0. |
| Sviluppo settore Agritech | Supporto all'introduzione di tecnologie e innovazione, alla nascita di progetti di filiera, al ricambio generazionale e alla creazione di percorsi di finanza agevolata. | 1 percorso di sensibilizzazione, creazione di 1 percorso di finanza agevolata. Individuare 2 azioni pilota trasversali su cui impostare progetti di filiera per stimolare la nascita di startup che si occupano di agricoltura 4.0. | Predisposto il programma per avviare il progetto dopo confronto con PAT e stakeholder locali. |

7. FOF – Foundation Open Factory

Progetto in collaborazione con Fondazione Caritro.

BUDGET € 16.393,44

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|----------------------------------|--|---|--|
| Progetto Foundation Open Factory | Promozione di modelli di open innovation. Coinvolgimento aziende, prima fase di scouting di tecnologie di interesse e sviluppo di almeno due progetti di co-innovazione. | 2 prototipi sviluppati sulle esigenze espresse dalle aziende coinvolte. | In corso di realizzazione 2 progetti di co-innovazione che porteranno alla realizzazione di due POC con l'inizio del 2022. |



Area

Internazionalizzazione

Area Internazionalizzazione

| PROGETTO | BUDGET € |
|--|-------------------|
| 1 Orientare e formare PMI e SU per l'estero | 32.500,00 |
| 2 Informare PMI, SU, GI, su opportunità dei mercati esteri | 41.000,00 |
| 3 Fornire strumenti a PMI e SU per l'accesso ai mercati esteri | 36.200,00 |
| 4 Creare opportunità di business per PMI, SU, GI, con buyer esteri | 162.000,00 |
| 5 Organizzare missioni estere per PMI e SU | 88.000,00 |
| 6 Progetti speciali sviluppo ambito | 163.943,43 |
| TOTALE | 523.643,43 |

Il Piano 2021 per l'ambito delle attività a supporto della promozione internazionale del sistema trentino e delle sue aziende poggia le basi sui seguenti principi e obiettivi:

- a) Favorire l'internazionalizzazione di aziende con elevate potenzialità (per prodotto, tecnologia, innovazione) ma che ancora affrontano l'internazionalizzazione in modo occasionale, al fine di aumentare il numero delle imprese trentine che esportano;
- b) Rinforzare e strutturare le imprese trentine mediante assessment e costruzione di road map personalizzate sotto il profilo di impostazione strategica e operativa
- c) Avviare e supportare le imprese trentine all'utilizzo di

strumenti digitali;

- d) Supportare le imprese trentine nell'utilizzo più spinto verso piattaforme digitali per la promozione innovativa.

Il piano per l'internazionalizzazione è suddiviso in 6 progettualità.

1. Orientare e formare PMI e SU per l'estero

Obiettivi di quest'ambito:

- Diffondere la cultura dell'internazionalizzazione.
- Fornire strumenti tecnici specialistici per orientare le aziende.
- Supportare le aziende nei percorsi di apertura ai nuovi mercati
- Favorire l'aggregazione delle imprese.

La tavola rotonda viene realizzata per presentare le opportunità legate a uno specifico Paese o mercato. Vengono fornite informazioni macroeconomiche, tendenze di mercato e potenziali sviluppi per categorie produttive.

I seminari hanno durata di mezza giornata o giornata intera. Possono avere la strutturazione di un workshop, ovvero la presentazione di una parte teorica a cui segue una parte di esercitazione o lavori di gruppo. Lo scopo è quello di introdurre temi specialistici e creare una cultura legata all'internazionalizzazione.

I percorsi formativi sono strutturati su più incontri su un arco temporale ben definito. Sono preceduti da un audit aziendale volto a verificare i punti di forza e di debolezza rispetto al tema specifico del percorso da intraprendere. Agli incontri di gruppo seguono poi incontri di approfondimento finalizzati alla personalizzazione dell'intervento sulle specifiche necessità aziendali.

Alla strutturazione consueta delle azioni di preparazione (tavole rotonde, seminari, percorsi formativi) la rivoluzione digitale derivante dall'emergenza sanitaria ha portato a definire in modo nuovo l'erogazione delle stesse. Nel corso del 2020 sono state ripensate le modalità di promozione, di ingaggio di esecuzione dell'evento formativo, le modalità di interazione e gli strumenti a supporto. Tutto questo si è concretizzato in un nuovo metodo di lavoro che viene utilizzato per le azioni proposte, integrando laddove possibile momenti di interazione in presenza, in azienda o in sedi adatte e sicure.

BUDGET € 32.500,00

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|----------------------|--|-----------------------|--|
| Ciclo "In 60 minuti" | Ciclo "In 60 minuti": tavole rotonde per presentazione opportunità dei mercati in formato digitale (per Paesi, settori, tematiche). Il primo del ciclo sarà per settore alimentare in merito agli adempimenti per l'export verso Paesi terzi | Realizzare 8 seminari | Degli otto previsti sono stati realizzati: Chi ben incomincia è a metà dell'opera: webinar su opportunità di export extra UE per il settore alimentare e sugli strumenti a supporto dell'ottenimento delle certificazioni o degli accreditamenti necessari con 47 partecipanti in rappresentanza di 18 aziende. Il Canada in 60 minuti: webinar di presentazione delle opportunità di mercato per il settore vitivinicolo con 8 aziende partecipanti e 5 aziende trentine candidate con vini alla SAQ. |

| | | | |
|---|---|--|---|
| Preparazione all'export digitale | Preparazione all'export digitale: preparazione delle PMI trentine all'utilizzo di strumenti digitali per vendere sui mercati esteri (e-commerce) previa azione di assessment rispetto alle capacità e agli strumenti presenti in azienda. | Realizzare un percorso per 10 aziende. | Il progetto non è partito e sarà realizzato nel 2022. |
| Obiettivo Fiera | Progetto pilota di "incubazione fieristica" per aziende del settore alimentare (e settori connessi al tema dell'ospitalità), prevede la preparazione di aziende non ancora avvezze alla promozione sui mercati esteri con lo strumento fieristico. In collaborazione con Riva del Garda Fierecongressi. | Realizzare un percorso con almeno 5 imprese. | Realizzato con 22 imprese partecipanti. |

2. Informare PMI, SU, GI, su opportunità dei mercati esteri

Gli obiettivi sono i seguenti:

- Captare i trend di mercato.
- Orientare le azioni di sistema.
- Fornire informazioni aggiornate sui mercati esteri.

Il market intelligence svolge analisi volte a definire come orientare le attività sui vari mercati sia per le aziende sia per le azioni di sistema di Trentino Sviluppo (e quindi a supporto del Servizio attività internazionali di PAT).

Strumenti utilizzati: banche dati (Passport Euromonitor, Export Planning, Cerved), networking con soggetti istituzionali esteri (ICE, rete delle camere di commercio italiane all'estero) e italiani (Osservatorio Export digitale del Politecnico di Milano).

Nell'ambito del market intelligence viene svolto un servizio - l'audit aziendale - di rilevazione delle esigenze delle imprese in merito all'internazionalizzazione e successivo orientamento rispetto ai servizi che possono essere messi a disposizione.

Un'altra attività di questo servizio riguarda gli studi di fattibilità: analisi e valutazione sistematica delle caratteristiche, dei possibili risultati e dei costi e di un progetto sulla base di una preliminare idea di massima; analisi di mercato volta in generale a selezionare tutti gli elementi rilevanti di informazione utilizzabili per le decisioni in tema i prodotti, distribuzione, efficacia della pubblicità e tecniche promozionali, nonché della valutazione della posizione complessiva di un'impresa; individuazione di informazioni relative al mercato di un particolare bene; analisi esplorative che si usano per accertare specifici aspetti del mercato.

BUDGET € 41.000,00

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|--|---|--|---|
| X- Desk - Export Desk Trentino | A seguito dell'esperienza dell'Export Flying Desk Trentino in collaborazione con ICE, X - Desk rappresenta la nuova veste delle consuete attività di primo sportello informativo sui temi dell'internazionalizzazione di Trentino Sviluppo. Svolge l'attività di primo contatto, di promozione dei servizi di Trentino Sviluppo, dell'Export Flying Desk Trentino con ICE, di prima valutazione e indirizzamento verso i mercati esteri (comprendendo fra i partner istituzionali, oltre a ICE, 5 e Simest, Sistema delle Camere di Commercio all'Estero, il Mip attraverso l'Osservatorio Export Digitale), di realizzazione di analisi di mercato sia per le imprese sia per gli stakeholder. | Realizzare 8 seminari. | Nell'ambito del servizio X- Desk sono state realizzate attività di supporto all'analisi dei mercati esteri di 43 imprese. Nell'ambito del Flying Desk sono state supportate richieste da parte di 27 imprese. Sono state inoltre svolte azioni di promozione delle azioni Simest e Sace. Sono state gestite le relazioni con le camere di commercio italiane, nonché le attività nell'ambito dell'Osservatorio Export digitale del MIP. |
| Lead Generation Organic | Progetto di lead generation per il settore organic (inserito nel corso dell'anno). | Coinvolgimento di almeno 8 imprese. | Sviluppo di un'azione di supporto alla lead generation in tre Paesi europei tra quelli maggiormente interessanti ed attrattivi per il settore biologico. Per le aziende partecipanti, il progetto prevede sia l'analisi delle opportunità del mercato che un primo incontro online con nuovi potenziali buyer. Gli eventi si svolgeranno nei primi mesi del 2022. 13 le aziende trentine che hanno aderito. |
| Networking e divulgazione sui temi legati ai mercati esteri | Attività di creazione, mantenimento e arricchimento di relazioni con le imprese anche attraverso la produzione di contenuti per newsletter e azioni di comunicazione mirata sui progetti di Trentino Sviluppo di promozione verso l'estero. | Realizzare un percorso per 10 aziende. | Sono state realizzate 12 newsletter e predisposti contenuti specifici mirati anche per i canali sociali e per direct mailing alle aziende target rispetto alla segnalazione di eventi e progetti di interesse specifico. |

| | | | |
|--|--|--|---|
| Progetto pilota per lo sviluppo di servizi avanzati per la promozione digitale delle aziende trentine in ambito audio/video | L'osservazione fatta da Trentino Sviluppo durante alcuni progetti svolti in formato digitale del modo in cui le aziende trentine si presentano e discutono di business con potenziali clienti ha portato Trentino Sviluppo a comprendere la necessità di supportare le aziende (dallo sviluppo prodotto alla promozione commerciale) nell'adeguamento dei modi di comunicazione e confronto diretti: più efficaci e veloci, interattivi e quanto più possibile sostitutivi dell'esperienza diretta. Nell'ambito di un workshop svolto a dicembre 2020 con un panel di professionisti del settore audio/video è emerso un concept di progetto che preveda un nuovo format in grado di rispondere alla necessità di creare un'esperienza intangibile e potenzialmente asincrona in un momento storico dove eventi in presenza non sono possibili: esplorare nuovi codici, modalità e protocolli di partecipazione insieme a nuovi modelli di comunicazione e relazione tra aziende e pubblico; immaginare degli spazi virtuali, la loro organizzazione, e la loro offerta. | Realizzare un percorso con almeno 5 imprese. | Creazione del gruppo di professionisti (4). Sperimentazione su un gruppo di aziende trentine (5 del cluster Lifescience). Realizzazione di workshop con i professionisti. Analisi delle aziende target. Costruzione di un format ibrido The Onlife Sciences™ Format a supporto della narrazione delle aziende del settore biotech, che si declina in una piattaforma composta tre livelli Passport-Conference-Community. |
| International Biotech Assessment | Obiettivo di base è quello di supportare il nascente cluster trentino del biotech per valorizzare il sistema di competenze e promuovere i prodotti all'estero. Gli spinoff scientifici e tecnologici nascono già con un'idea di mercato identificata (anche se i contorni possono essere ancora non ben definiti) ma soprattutto i loro promotori sono avvezzi a essere inseriti in comunità internazionali ancorché scientifiche. | | Le attività realizzate: Identificazione e benchmarking dei cluster internazionali con focus sulle attività di internazionalizzazione così anche per i principali cluster italiani. Predisposizione e lancio del bando: 7 aziende aderenti. Impostazione e realizzazione del modello di Audit e Assessment. Realizzazione del percorso formativo a supporto delle aziende. Realizzazione del database del cluster LIFESCIENCE. |

| | | |
|---|--|---|
| | <p>Per il Biotech il mercato è tipicamente senza confini sia in ambito accademico – fonte primaria del contenuto che verrà riversato nell’idea imprenditoriale – sia in ambito specifico di diffusione del contenuto prodotto che prescinde da ambiti di sviluppo locale, da segmentazioni di mercato. D’altra parte le imprese di questo settore sono tutte startup e spinoff di piccola dimensione e con scarsa attitudine verso gli aspetti di marketing e commercializzazione.</p> <p>Alle aziende partecipanti verrà proposto un audit completo di assessment che porterà alla restituzione alle stesse di una roadmap, ovvero di un piano di sviluppo sui mercati esteri tarato sulle specificità delle stesse.</p> <p>Il progetto- che prevede una stretta collaborazione con HIT - è completato da un’analisi di benchmarking rispetto ai servizi svolti dai principali cluster italiani ed esteri a supporto dell’internazionalizzazione delle imprese biotech.</p> | <p>Realizzazione e restituzione delle Road Map personalizzate alle aziende. Scouting e signposting di eventi a livello nazionale e internazionale. Realizzazione di azioni di networking a livello internazionale (IFIB, GEN.ERA). Preparazione delle aziende ai pitch di presentazione. Evento di presentazione e confronto.</p> |
| Tutela marchi e brevetti per filiere | <p>Gestione della proprietà intellettuale dei marchi e dei brevetti sviluppati a supporto della valorizzazione delle filiere trentine.</p> | <p>Supporto di segreteria per la sorveglianza dei brevetti del settore legno, supporto a registrazione marchio porfido e per artigianato.</p> |

3. Fornire strumenti a PMI e SU per l’accesso ai mercati esteri

Obiettivo: fornire strumenti personalizzati di approccio ai mercati esteri alle aziende trentine, sia che siano alle prime armi sia che necessitino di una revisione dei processi e dei metodi in campo export.

Il coaching avviene su due livelli: il primo livello prevede di effettuare un’azione di trasferimento di conoscenze da parte di uno o più coach esterni e un coach interno. Il coach esterno è un esperto selezionato da TS a seguito di un audit aziendale e di un matching di competenze; quello interno è un tecnico di TS che supporta l’intervento, fluidifica le criticità, monitora

gli avanzamenti e valuta gli esiti. Durante il progetto vengono realizzate azioni di swot analysis, analisi economiche del prodotto e della struttura organizzativa, definiti gli ambiti di miglioramento e le azioni da mettere in campo nonché gli strumenti che devono essere predisposti o acquisiti dall’azienda per attuare le strategie una volta che sono state precisate. Il secondo livello può essere attivato a seguito del primo, ma può anche essere avviato se l’azienda è già strutturata in modo adeguato e necessita di un intervento mirato e già definibile nei suoi contorni.

| BUDGET € 36.200,00 | | | |
|-------------------------------|---|--|---|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| International coaching | <p>L’international coaching è una progettualità ormai consueta per Trentino Sviluppo e prevede il supporto personalizzato</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ per impostazione strategica dell’accesso ai mercati esteri ○ rivisitazione strategia e processi organizzativi interni ○ costruzione di percorsi specifici per area geografica o per nuovo prodotto <p>Nel 2021 il progetto sarà strettamente connesso alle azioni di assessment della readiness sui mercati esteri.</p> | <p>Realizzazione di 10 International coaching.</p> | <p>Il protrarsi della pandemia non ha permesso che venissero raggiunti gli obiettivi prefissati in quanto si tratta di una azione che prevede per la sua efficacia la realizzazione in presenza. I progetti seguiti sono stati 4.</p> |

4. Creare opportunità di business per PMI, SU, GI, con buyer esteri

Obiettivo: creare occasioni di incontro che portino alla creazione di accordi commerciali attraverso la ricerca di buyer esteri appositamente invitati per visitare aziende trentine direttamente nelle loro aziende.

L'organizzazione delle attività è impostata a livello settoriale/cluster in modo da rendere più efficace la selezione dei partner esteri da invitare e ridurre i costi derivanti: pochi operatori esteri altamente qualificati interessati a prodotti ben definiti sono sicuramente da preferire a un numero ampio e variegato

di operatori che alla fine sono interessati a solo una o due realtà trentine. Si amplia di conseguenza la probabilità che un'azienda trentina possa trovare clienti validi.

Gli operatori da invitare vengono individuati e selezionati attraverso la collaborazione con agenzie del mercato di riferimento corrispondenti di Trentino Sviluppo: ITA, Camere di commercio, enti di sviluppo territoriale (generalmente appartenenti alla rete EEN o che hanno avviato relazioni di scambio di attività con Trentino Sviluppo).

BUDGET € 162.000,00

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|------------------|---|---|---|
| #OrganicTrentino | <p>Evento di matchmaking internazionale digitale finalizzato a supportare le aziende del comparto biologico, individuate tramite bando, nella ricerca di partner sui mercati esteri.</p> <p>#OrganicTrentino sarà un luogo di incontro interattivo e di business in cui le aziende trentine potranno incontrare potenziali buyer o esponenti qualificati dei media, lead questi generati da un'apposita azione di marketing o acquisiti durante la fiera Biofach.</p> | Coinvolgere almeno 10 imprese trentine e 20 estere. | Prima impostazione della piattaforma tecnologica, mappatura delle aziende ed impostazione del database. Nell'orbita di questo progetto si inserisce anche l'azione "Lead generation organic". A seguire sul prossimo anno la progettazione definitiva di piattaforma e contenuti. |

5. Organizzare missioni estere per PMI e SU

Obiettivi dell'azione:

- Accompagnare aziende trentine in eventi all'estero per supportarle nella ricerca di clienti.
- Organizzare azioni di scouting per valutare direttamente mercati ad alto potenziale.

L'accompagnamento all'estero prevede la realizzazione di interventi di gruppo mirati a incontri di business con potenziali partner nei Paesi di destinazione e soprattutto nelle sedi stesse dei potenziali partner. In alcuni casi una fiera od un evento già esistente in loco può essere la sede entro cui realizzare una parte della missione, a esempio una fiera o un roadshow.

L'obiettivo primario è quello di aiutare le aziende ad ampliare

il numero di clienti esteri con cui costruire uno stabile percorso di crescita e da qui deriva innanzitutto l'attenzione posta nella scelta del partner estero di supporto che deve essere un esperto conoscitore del mercato nonché avere una rete di relazioni utili a individuare i potenziali clienti per le aziende trentine. In secondo luogo molto impegno è dedicato al supporto agli studi di fattibilità di missione, dove l'area è direttamente coinvolta sia nella definizione specifica del profilo aziendale dei partner desiderati dalle aziende trentine sia nella disamina e validazione delle controparti estere. Infine viene anche fornito supporto nella realizzazione degli incontri affiancandosi all'azienda laddove sia necessario e nel loro mantenimento successivo.

BUDGET € 88.000,00

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|--------------|---|------------------|---|
| Biofach 2021 | Realizzazione del progetto di promozione di sistema del biologico trentino. | Biofach 2021 | Nel 2021 la fiera è stata trasformata in evento digitale a causa della pandemia. Trentino Sviluppo ha confermato la partecipazione anche in versione digitale e adattato le azioni previste alla nuova modalità, realizzando un video in simulive per la promozione dei prodotti trentini e supportando le aziende nella creazione di momenti di visibilità online. All'evento hanno partecipato 9 aziende biologiche trentine, 4 nuove rispetto all'edizione dell'anno precedente. |

| | | | |
|---------------------|--|--|---|
| Biofach 2022 | Quarta partecipazione a Biofach, considerando nel 2021 le attività di progettazione dell'evento, coinvolgimento delle aziende e preparazione delle stesse. | Progettazione e impostazione del progetto, coinvolgimento di 11 aziende. | Per l'edizione del 2022 è prevista una presenza fisica con l'aggiunta della piattaforma digitale a supporto della realizzazione degli incontri b2b tra aziende espositrici e visitatori. A causa dell'aggravarsi della situazione sanitaria, la fiera è stata rinviata a luglio 2022. Le aziende che hanno aderito sono 11. |
| Arab Health | Partecipazione di sistema alla più importante fiera del settore medicale del MENA a Dubai. | Realizzazione dell'evento con 5 aziende. | Realizzazione del padiglione trentino del settore Life Science con la partecipazione di 4 imprese (24-27 gennaio 2022). |

6. Progetti speciali sviluppo ambito

Nell'ambito delle azioni intraprese da parte dell'UMSE Internazionale e relazioni economiche dalla PAT di raccordo con gli stakeholder territoriali è stato costituito un tavolo stra-

tegico per l'internazionalizzazione con cui definire azioni di interesse comune nell'ambito del supporto all'internazionalizzazione.

| BUDGET € 163.943,43 | | | |
|---|--|---|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Realizzazione di missioni (digitali/ibride) verso i mercati esteri | In stretta connessione con l'azione di approfondimento delle funzionalità legate alle piattaforme per eventi virtuali e del digital marketing è prevista la realizzazione di "missioni" di promozione del sistema trentino all'estero organizzando eventi di lead generation e matchmaking per favorire la connessione delle aziende trentine con aziende dei mercati target, (in accordo con il Tavolo Strategico) in forma digitale o (se possibile) ibrida. | Progettazione di tre missioni. | Nel corso del 2021 è stata progettata la realizzazione di un importante evento istituzionale di sistema nell'ambito dell'Expo di Dubai. È stato poi concordato con la PaT che Trentino Sviluppo focalizzasse il suo impegno su Arab Health. Seppur sostenuto da fondi EEN nella sua realizzazione si inserisce qui la progettazione della partecipazione dell'International Machinery Forum in versione digitale. |
| The Road Map - Progetto pilota per la predisposizione di un sistema di assessment verso i mercati esteri per le aziende trentine | Trentino Sviluppo ha adottato da anni un modello di audit per le aziende che intendono approcciare i mercati esteri che viene utilizzato sia in fase di prima conoscenza sia in fase di aggiornamento rispetto alle evoluzioni commerciali delle aziende che hanno acceduto ai progetti di Trentino Sviluppo | Coinvolgimento di 50 imprese per la costruzione di altrettante roadmap (su un arco temporale di 12 mesi). | Progettazione e realizzazione del modello di audit, di assessment e di road-map, predisposizione del modello informatico e della piattaforma tecnologica di supporto, predisposizione e lancio del bando, coinvolgimento delle associazioni di categoria per la promozione dell'iniziativa, definizione del processo di adesione, avvio dei primi assessment, coinvolgimento della rete EEN nella promozione a livello di network, progettazione tecnica del modello di modello di benchmarking, creazione del partenariato con FBK-Irvapp per definizione modello |

Si è ritenuto opportuno affiancare all'audit - che ha una valenza qualitativa - anche un modello di assessment della preparazione delle aziende partecipanti alle progettualità di Trentino Sviluppo nell'ambito dell'internazionalizzazione che avesse una valenza quantitativa.

L'obiettivo è duplice: innanzitutto la raccolta dei dati quantitativi consente, affiancata alla consueta rilevazione delle informazioni qualitative, di determinare in modo più netto e tagliato su misura delle esigenze specifiche una road map di sviluppo sui mercati esteri specifica per ogni azienda richiedente. Questo consente di poter seguire in modo oggettivo anche l'esecuzione del piano stesso monitorandone la realizzazione e potendone valutare gli esiti finali. Diventa quindi la base per la realizzazione dei progetti di International Coaching.

In secondo luogo permette di costruire la base di un sistema di benchmarking che permette di definire il posizionamento della singola azienda o di un gruppo di aziende omogenee (categoria) rispetto alle aziende dello stesso settore nello stesso ambito territoriale o di ambiti territoriali diversi.

Progetto cofinanziato da fondi EEN.

di benchmarking e di monitoraggio degli assessment. Il progetto si protrae nel 2022.

Piattaforma eventi digitali

Approfondimento delle funzionalità e degli ambiti di applicazione della piattaforma digitale compresi gli strumenti di marketing digitali per la generazione di lead, nonché i processi specifici di ingaggio delle modalità full digital oppure hybrid. Avviare una vetrina digitale di imprese e prodotti trentini e per la relativa gestione digitale dei B2B o aderendo a portali e piattaforme esistenti o sviluppando la piattaforma Engagez quale vetrina permanente digitale e virtuale per il territorio e per cluster di aziende.

Progetto cofinanziato da fondi EEN.

Realizzazione di tre eventi digitali.

È stato ulteriormente sviluppato uno strumento acquisito in modalità SaaS per l'impostazione e lo sviluppo di eventi digitali. È stato utilizzato per la realizzazione degli eventi in modalità ibrida quali la chiusura dei b2b dell'incoming internazionale 2020, che si sono protratti nel gennaio 2021, il ciclo di formazione del Progetto International Biotech Assessment, la progettazione della vetrina virtuale di #Organictrentino.

Area Comunicazione e Promozione

Area Comunicazione e Promozione

| PROGETTO | BUDGET € |
|---|---------------------|
| 1 Comunicazione digital | 437.302,52 |
| 2 Media relations | 84.426,23 |
| 3 ADV e BTL | 112.485,25 |
| 4 Comunicazione esterna ed eventi | 25.000,00 |
| 5 Promozione di sistema e sponsorizzazioni | 42.500,00 |
| 6 Stati Generali del Lavoro | 150.000,00 |
| 7 Progetto Terme | 107.643,44 |
| 8 Promozione Be Factory e sistema integrato PAT | 125.901,64 |
| 9 Progetto speciale di marketing strategico e integrato | 409.836,07 |
| TOTALE | 1.495.095,15 |

1. Comunicazione digital

L'ambito digital è il perno attorno al quale ruotano le azioni di comunicazione e promozione di Trentino Sviluppo. Il sistema di canali digitali può a oggi contare su 4 portali principali, una quindicina di landing page attive di progetto, 14 profili social, 5 newsletter periodiche tematiche a cadenza mensile, un canale di messaggistica WhatsApp. Negli ultimi anni si è lavorato intensamente per migliorare metodologie, tecniche e strumenti di gestione dei singoli canali. Nel 2021 si intende

avviare un percorso finalizzato a rendere ancora più efficaci le azioni di comunicazione digitale, lavorando in particolare sui nessi di connessione tra i diversi canali e su progetti strategici quali l'inbound marketing e la marketing automation. Tra gli strumenti di brand awareness si intende inoltre avviare a livello sperimentale delle nuove iniziative di podcast autoprodotti. Verrà potenziato inoltre il sistema "Invest in Trentino" quale piattaforma di marketing territoriale integrato.

BUDGET € 437.302,52

| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
|---|---|---|--|
| Gestione canali e strumenti esistenti di comunicazione digital. | Gestione ordinaria degli ambienti web (4 portali principali + 15 landing page di progetto attive), dei canali social (14 profili su FB, TW, IN, YT) e delle newsletter (5 tematiche a cadenza mensile). | Produzione e pubblicazione di: 150 web news, 30 case history, 10 landing page di progetto, 800 social post organici, 200 social ADV, 50 invii newsletter, 25 nuovi video su YouTube, 60 messaggi Whatsapp business. | 176 web news (44 TS, 38 Polo Meccatronica, 53 Progetto Manifattura, 41 IIN), 24 case history, 8 nuove landing page di progetto e 7 landing page aggiornate in maniera significativa, 1.235 post organici, 223 post ADV, 145 nuovi video su YouTube, 48 messaggi WhatsApp, 85 newsletter, avvio riorganizzazione data base contatti, avvio costruzione nuova pagina di atterraggio per iscrizioni e creazione cruscotto monitoraggio. |
| Gestione campagne di comunicazione e promozione a sostegno dei progetti e delle iniziative avviate dalle aree di business. | Gestione di campagne multicanale (sia on-line che off-line) e cross-mediali a supporto dei progetti, delle iniziative e degli eventi organizzati dalle aree di business della Società. Le campagne vengono gestite con la metodologia PMI (project management), progettate assieme all'Area committente, monitorate durante la loro fase di esecuzione, documentate nei KPI e nelle performance raggiunte sia a livello qualitativo che quantitativo. | Ideazione, progettazione, gestione e chiusura di 15 campagne multicanali e cross-mediali su target locale e nazionale; 2 campagne con target internazionale. | 11 campagne su target locale (Obiettivo Fiera, X-DESK, Scintille, Munich Network, I2D, Biofach, Bando Montagna), 10 campagne su target nazionale (Investor Day, Trentino Startup Valley, Bando Manager, Circular re thinking, Matching Fund, Winter Recruiting, Educa Immagine, Film Fund, Forward, Link Futuro, Festival dello Sport, Foreward, Green Manager, Educa Immagine, Film Fund), 3 campagne su target internazionale (Invest in Trentino DE, Spin Accelerator Italy, Inn4Mech). |

Implementazione nuovi metodi, canali e strumenti di digital marketing (inbound marketing, marketing automation).

Oltre al lavoro teso a ottimizzare la gestione e le performance dei singoli canali e strumenti di comunicazione, un'attività strategica riguarda i progetti di innovazione e sviluppo nell'utilizzo degli strumenti di digital marketing, in particolare per quanto riguarda le potenzialità offerte dalle metodologie e tecniche di inbound marketing e di marketing automation. In questo contesto rientra anche il progetto sperimentale di podcasting in funzione di brand awareness

Avvio di un progetto sperimentale di inbound marketing legato alla promozione di Be Factory e gestione delle attività connesse per un periodo di almeno 6 mesi, compresa la predisposizione di un blog parte di Investintrentino.it e la produzione di 25 contenuti blogpost e 3 contenuti gated (whitepaper). Messa a punto della piattaforma HubSpot e "aggancio" della stessa ai canali utilizzati da TS per le attività di comunicazione digitale (web, social, newsletter, form iscrizione, form download, etc.). Ideazione, produzione e diffusione di una nuova serie podcast.

Il progetto è stato pienamente realizzato, con 28 articoli curati dai redattori di Trentino Sviluppo, pubblicati sul blog Invest in Trentino, a cui si aggiungono 3 video interviste e 2 articoli pubblicati su network Digital360Hub.

Installazione e configurazione piattaforma, progettazione e attivazione di un blog WordPress su cui caricare articoli ottimizzati in ottica SEO, impostazione e settaggio di tutti i parametri di privacy e cookie policy. Creazione e test di 2 conversion path agganciati a 2 contenuti gated, impostazione dei flussi di marketing automation per 3 buyer personas (PMI, Startup, Investitore).

| | | | |
|--|--|---|---|
| Sviluppo sistema canali digital di Invest in Trentino nell'ottica del marketing territoriale integrato. | Si darà seguito all'impostazione "di sistema" data nel 2020 alla gestione dei canali di Invest In Trentino (portale, social, newsletter) in modo da farli diventare strumenti di marketing territoriale apprezzati e riconosciuti a livello nazionale. Si proseguirà quindi con l'impegno di gestione e coordinamento del Comitato di redazione (composto anche da HIT, Unitn, FBK, FEM, Agenzia del lavoro) e con la creazione di contenuti multimediali in grado di promuovere l'eccellenza del sistema trentino della ricerca e dell'innovazione. | 4 riunioni del Comitato di redazione di Investintrentino (con i partner HIT, FBK, FEM, AdL); ideazione e realizzazione di 12 video storie promozionali del sistema Trentino della ricerca e dell'innovazione. | 4 riunioni del Comitato di redazione di Invest in Trentino (con i partner HIT, FBK, FEM, AdL) e 11 case history multimediali riguardanti i partner. |
|--|--|---|---|

2. Media relations

Tradizionalmente molto importante per Trentino Sviluppo, che negli anni è arrivata a gestire fino a 180 comunicati stampa l'anno, l'attività è in fase di revisione e riprogettazione. In particolare si mira a selezionare e contenere il numero complessivo di comunicati stampa – che si attesterà attorno ai 100 comunicati l'anno, pari a una media di due a settimana – cercando al contempo di ottenere maggiore e migliore visibilità sia verso testate generaliste nazionali, sia verso testate tecniche

e di nicchia a diffusione nazionale che rappresentano tuttavia dei punti di riferimento per i relativi ambiti. Il Piano di media relations prevede inoltre un'implementazione degli strumenti digitali, dalle attività di digital PR alla "cartella stampa virtuale", dal nuovo archivio multimedia in cloud all'aggiornamento delle banche dati giornalistiche, tanto più importante quanto più si allarga il raggio d'azione delle media relations.

| | | | BUDGET € 84.426,23 |
|---|--|--|---|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Gestione e implementazione relazioni e contatti con media locali e nazionali e strumenti a supporto. | Definizione di uno storytelling capace di veicolare storie di interesse per i media. Implementazione e razionalizzazione delle mailing list locali e nazionali profilandole con sempre maggiore precisione in base ad argomenti e interessi specifici di testate e/o giornalisti. Iniziative mirate di contatto con giornalisti di testate generaliste e di settore. | Acquisto e utilizzo banca dati mediaddress, aggiornamento database proprietario, strutturazione e archiviazione contenuti multimediali su una nuova piattaforma cloud, sviluppo interfacce user friendly verso esterno (cartella stampa virtuale) e verso interno (per data entry). Contatti e iniziative mirate di media relations e digital PR su almeno 30 testate nazionali, sia generaliste sia specifiche e tecniche di settore. | Sono state eseguite le azioni previste. |
| Produzione contenuti e raccolta/racconto di case history significative. | Stesura di comunicati stampa e di press-kit multimediali (video, foto, infografiche) su iniziative, progetti, programmi promossi da Trentino Sviluppo. Valorizzazione delle migliori case-history a livello nazionale e in chiave di attrazione (piattaforma Invest in Trentino). | Redazione, invio e followup di 100 comunicati stampa. 1.800 articoli giornalistici (paper, radio, tv, web) su testate giornalistiche regionali, 800 su testate nazionali. Advertising Value Equivalent (AVE): > 3 milioni di euro. | 113 comunicati stampa 2.231 uscite giornalistiche, di cui 1.399 articoli web, 651 articoli su quotidiani e periodici, 152 servizi TV, 29 servizi radio, per un valore economico (AVE) complessivo pari a 3.866.696 euro; 64 case history. Delle 2.231 uscite, 907 appartengono a testate non trentine, 400 a testate a diffusione nazionale. |

3. ADV e BTL

Le attività svolte nel triennio 2018-2020 hanno permesso di elaborare e definire una nuova corporate identity per Trentino Sviluppo e i brand collegati (es. Polo Meccatronica, Progetto Manifattura, Invest in Trentino, Trentino Film Commission), completa non solo della parte visiva ma anche della parte sonora (brand sound). Si è inoltre consolidato il set di strumenti di comunicazione che comprende anche nuovi strumenti e

linguaggi, quali infografiche e video-infografiche. Nel 2021 proseguirà l'attività di aggiornamento continuo e di implementazione di nuovi strumenti "below the line" a sostegno della comunicazione istituzionale e dei singoli brand di progetto. Non sono previsti particolari investimenti in ADV offline, puntando invece in modo importante sull'online.

| BUDGET € | | | | 112.485,25 |
|---|--|---|--|------------|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO | |
| Acquisto materiali e servizi BTL (pacchetti a consumo) | Sono compresi i servizi di grafica, traduzione multilingua, di realizzazione di infografiche e video-infografiche, service video e fotografici a supporto delle attività di comunicazione e promozione. | 12 infografiche, 8 video-infografiche, 25 service video, 6 servizi fotografici a supporto di progetti, iniziative, eventi, case history. | 5 infografiche, 9 video infografiche, 51 service video, 50 video case history. | |
| Aggiornamento e implementazione dei diversi materiali promozionali e communication kit | Procederà l'attività di aggiornamento dei materiali promozionali in essere (brochure, pubblicazioni, etc.) che verranno integrati da nuove realizzazioni su nuovi progetti o a supporto dello sviluppo dei progetti esistenti. | Sviluppo di 5 brand identity su singoli progetti con rispettive declinazioni nei diversi materiali e formati, 10 nuove presentazioni (slide), 5 nuove brochure in formato cartaceo e/o digitale, 8 video di progetto. | Sviluppo di 8 nuove brand identity su progetti, 12 nuove presentazioni (in totale 300 slide) e 5 video di progetto. 3 brochure italiano e 3 brochure inglese (Polo Meccatronica, Trentino Sviluppo, Progetto Manifattura), 1 brochure inglese Biotech, aggiornamento brochure Trentino Startup Valley, flyer ProM Facility italiano e inglese. | |

4. Comunicazione esterna ed eventi

Con l'avvento della pandemia quasi tutti gli eventi si sono trasferiti dal fisico al digitale, o comunque in modalità ibrida. Questo comporta un aumento dell'impegno sulla comunicazio-

ne digitale e una contrazione degli investimenti nell'acquisto di spazi, allestimenti, opportunità in fiere, convegni, workshop.

| BUDGET € | | | | 25.000,00 |
|---|--|---|---|-----------|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO | |
| Acquisto spazi (fisici e/o virtuali), allestimento degli stessi, servizi a supporto (piattaforme, regia tecnica, audio, video, etc.) | Acquisto di spazi fieristici, sessions in workshop ed eventi promozionali, gestione di eventi e iniziative on-line e/o in forma ibrida con service necessari (piattaforme, regia, audio, video, luci, etc.). | Supporto a gestione logistica, produzione contenuti, comunicazione e promozione di 20 eventi fisici e/o virtuali. | 21 eventi: MECSPE, Investor Day, Spin Accelerator Italy, Trentino Startup Valley, Smart Building Italy, Festival della Scienza Verona, Festival dello Sport, I2D, Biofach 2021, Inn4Mech, NorthCape4000, Festival delle Moltiplicazioni, SMAU, IFIB, International Biotech Assesment, Circular Re-Thinking, Piano Giovani di Zona, Porsche Italia, Hospitality, Porte Aperte Bertagni 1882, X-DESK Scouting Canada. | |

5. Promozione di sistema e sponsorizzazioni

Si confermano gli accordi di sponsorizzazione consolidati negli ultimi anni, con l'obiettivo di "aprire" gli incubatori di Trentino Sviluppo a target nuovi e inusuali, quali a esempio le perso-

ne che seguono i festival di danza moderna, e di affermare il brand Polo Meccatronica / ProM Facility in alcuni eventi di nicchia rivolti in particolare a un pubblico giovane.

| | | BUDGET € | |
|----------------------------------|--|---|---|
| | | 42.500,00 | |
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| E-Agle Trento Racing Team | Contributo per il sostegno alle attività del team universitario di monoposto elettriche. | Visibilità logo Trentino Sviluppo, Polo Meccatronica, ProM Facility e partecipazione della monoposto agli eventi di TS in ambito racing e automotive. | Grazie alla sponsorizzazione di Trentino Sviluppo per E-Agle Trento Racing Team è stato possibile apportare delle migliorie alla vettura, partecipare a Motor Valley Fest, Modena, 30/06/21 – 02/07/21 e comporre un articolo in uscita a maggio 2022 sulla rivista online 3D Printing Creative. |
| First Lego League | Contributo per la realizzazione delle fasi finali della manifestazione. | Visibilità logo Trentino Sviluppo, Polo Meccatronica, ProM Facility 2.000 partecipanti tra FIRST LEGO League FIRST LEGO League Junior alle finali. | Manifestazione di scienza e robotica che vuole incentivare i giovani alla scelta delle carriere scientifiche. Fondazione Museo Civico di Rovereto si è impegnata a dare massima visibilità a Trentino Sviluppo, Polo Meccatronica e ProM Facility in occasione della manifestazione FIRST® LEGO® League Italia e dell'evento FIRST® LEGO® League Explore Italia 2020- 2021. |

6. Stati Generali del Lavoro

Con gli Stati generali viene aperta una finestra di opportunità per orientare economia e società del Trentino verso nuovi

percorsi e per innovare azione amministrativa, scelte e politiche pubbliche.

| | | | BUDGET € |
|---|---|---|--|
| | | | 150.000,00 |
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| Comunicazione e promozione Stati Generali del Lavoro | Azioni nell'ambito della comunicazione digitale, media relations, ADV e BTL, gestione eventi. | Cura dell'ospitalità, comunicazione e promozione BTL, redazione documentazione, contrattualizzazione e pagamento del compenso degli esperti e degli eventuali collaboratori. Organizzazione e moderazione dell'evento finale, sito web, trascrizione delle sessioni di lavoro, fotografia. | Ogni attività prevista è stata eseguite. In particolare, si è dato supporto organizzativo e di copertura mediatica a 14 incontri: fase 1 (30/04), fase 2 audizioni (8 giornate), fase 3 tavola rotonda (14/05), fase 4 riunione di discussione interna rispetto a obiettivi e fasi successive (5/07) + riunione con esperti stabili per condivisione dei risultati (17-18/09), fase 5 presentazione del rapporto (3/12), fase 6 evento finale di presentazione pubblica (25/02). |

7. Progetto Terme

Nel corso del 2020, gli attori coinvolti nel tavolo di lavoro hanno chiesto e ottenuto la proroga del Progetto Terme e della relativa convenzione fino al 2022. Di seguito le attività previste

dal piano operativo 2021, concordato dai soggetti coinvolti nella Convenzione.

| BUDGET € | | | | 107.643,44 |
|---|---|---|---|------------|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO | |
| Identificazione delle linee operative per implementare il nuovo posizionamento strategico | Individuazione di uno o più professionisti da incaricare per tradurre in azioni operative il piano strategico elaborato e supportare i centri termali nella gestione e implementazione delle attività. | Scelta del/i professionista/i e avvio attività. | Scouting aziende/professionisti con competenze di sviluppo turistico e aziendale, individuazione, affidamento incarico e realizzazione di analisi e progetto strategico con indicazione delle linee operative per l'Associazione Terme ed i 6 stabilimenti termali coinvolti. Attività di marketing medico. | |
| Adozione di sistemi informatici, tecnologici e di controllo che favoriscano un'organizzazione moderna e efficiente delle strutture termali | Analisi per l'introduzione di tecnologie innovative in azienda, come l'utilizzo dell'intelligenza artificiale applicata alla comunicazione e gestione del cliente e successiva implementazione attraverso un progetto pilota congiunto. Valutazione dell'integrazione dei percorsi termali benessere nella Trentino Guest Platform. | Avvio progetto pilota. | Incontri di valutazione dell'integrazione dei prodotti termali nella Trentino Guest Platform: attività non considerata prioritaria. Nell'analisi e progetto strategico per l'Associazione Terme è stata delineata l'indicazione di una strategia CRM comune da adottare da parte delle terme trentine. | |
| Individuazione ed eventuale partecipazione a programmi di ricerca di interesse | Valutazione progettualità di ricerca e bandi/iniziative di interesse per il settore. | Valutazione e eventuale avvio progetto pilota di ricerca. | Valutazione e momenti di approfondimento di progetto pilota di studio e analisi attraverso tecnologia neuroscientifica dei benefici risultanti da proposte di percorsi benessere delle terme, anche in relazione al rapporto con l'ambiente. | |

8. Promozione Be Factory e sistema integrato PAT

Promozione Be Factory e sistema integrato PAT Trattasi di un progetto la cui definizione dovrà essere finalizzata con la

Provincia in relazione ad alcune scelte che verranno adottate nell'ambito della promozione del sistema.

| BUDGET € | | | | 125.901,64 |
|----------|-------------|---------------------------------------|---|------------|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO | |
| | | Progetto inserito nel corso dell'anno | L'attività è stata impostata con l'intervento congiunto di Provincia, Trentino Sviluppo e Trentino Marketing e poi è stata sospesa nelle more della definizione strategica anche con l'Università degli Studi di Trento del modello di Polo Life Science da adottare. L'attività sarà riavviata presumibilmente nel corso del 2022, d'intesa con la Provincia di Trento e gli altri attori dell'ecosistema Life Science del Trentino. Non sono state conseguentemente sostenute spese di alcun tipo, salvo delle risorse umane interne a Trentino Sviluppo. | |

9. Progetto speciale di marketing strategico e integrato

NPromozione Be Factory e sistema integrato PAT Trattasi di un progetto la cui definizione dovrà essere finalizzata con la

Provincia in relazione ad alcune scelte che verranno adottate nell'ambito della promozione del sistema.

| | | BUDGET € | 409.836,07 |
|----------|-------------|--|--|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO |
| | | Progetto inserito nel corso dell'anno. | L'attività è stata condotta in stretto coordinamento tra Provincia di Trento – UMSE Internazionalizzazione e Relazioni Internazionali e Trentino Marketing. Nel corso del 2021, anche con il supporto di una società di consulenza in materia di marketing, brand e comunicazione, è stato elaborato un progetto di Promozione integrata che prevede i valori, legati alla sostenibilità, che caratterizzano il Trentino e ne rappresentano i tratti di distintività e sono stati individuati i claim ed i messaggi anche grafici da utilizzare. I costi relativi alla acquisizione di servizi di terzi sono stati sostenuti dalla Provincia di Trento e le risorse trasferite a Trentino Sviluppo a novembre 2021 saranno utilizzate nel 2022 per la realizzazione del kit di comunicazione da mettere a disposizione delle imprese trentine. |



Valorizzazione

Artigianato

(ex art. 17, LP 11/2002)

| PROGETTO | BUDGET € |
|---------------------------------------|-------------------|
| 1 Artigiano in fiera MI 2021 | 180.000,00 |
| 2 Promozione Maestro Artigiano | 99.916,07 |
| 3 Progetto Reload | 100.000,00 |
| 4 Worldskills Italy | 100.000,00 |
| 5 Pane fresco | 60.000,00 |
| 6 Progettualità in ambito artigianato | 119.396,72 |
| TOTALE | 659.312,79 |

Attività svolte di volta in volta su puntuale indicazione della Provincia autonoma di Trento.

1. Artigiano in Fiera MI 2021, 32 partecipanti

Ha l'obiettivo di individuare un prodotto unitario per il sistema trentino, delle modalità di promozione e di marketing e di valorizzazione della ricerca sulle cure termali, con l'obiettivo di dare un posizionamento internazionale e nazionale alle terme trentine.

2. Promozione Maestro Artigiano

Format televisivo a cura di Trentino TV. "Maestro Artigiano: fare, sapere, trasmettere". Gestione e valorizzazione del marchio Maestro Artigiano.
Web hosting MA.
Creazione di un podcast a tema artigianato dedicato alla promozione della figura di maestro artigiano.
Campagna pubblicitaria e video a cura degli Artigianelli.

3. Progetto reload

Progetto di valorizzazione delle professioni artigiane.

4. Worldskills Italy

Partecipazione dell'artigianato trentino alle WorldSkills.

5. Pane fresco

Lancio e promozione del nuovo marchio del pane fresco sui media locali.

6. Progettualità in ambito artigianato



Promozione

Pietra e Porfido

| PROGETTO | BUDGET € |
|---|-------------------|
| 1 Promozione a supporto dell'internazionalizzazione | 5.977,10 |
| 2 Realizzazione nuovo Marchio Qualità | 220.000,00 |
| TOTALE | 225.977,10 |

1. Promozione a supporto dell'internazionalizzazione

Sarà posta in essere una attività di supporto e di promozione del porfido e delle aziende sui mercati sia italiano sia estero. Si valuterà con le categorie economiche e con ESPO – Ente Sviluppo Porfido le iniziative più utili ed efficaci, avendo a riferimento anche la particolare situazione pandemica in atto. Ove possibile, l'attività sarà posta in essere con soggetti o enti rappresentativi del settore.

2. Realizzazione nuovo Marchio Qualità

Il progetto Marchio di Qualità trova il proprio fondamento nella c.d. Legge cave e si pone l'obiettivo di favorire la competitività del comparto lapideo e in particolare porfirico con l'introduzione di un marchio di certificazione denominato Pietre e porfido del Trentino. Si prevede in particolare di avviare nel 2021 le attività di verifica del possesso dei requisiti previsti dal Regolamento di certificazione relativo, con attività di verifica interna in parte ed esterna, mediante l'utilizzo di esperti e tecnici della materia e di organismi di certificazione a seconda delle diverse fasi del percorso di certificazione.

| | | BUDGET € | | 225.977,10 |
|---|--|---|---|------------|
| ATTIVITÀ | DESCRIZIONE | RISULTATI ATTESI | CONSUNTIVO | |
| Promozione a supporto ell'internazionalizzazione | Supporto e promozione del porfido e delle imprese sui mercati sia italiano sia estero. | Progetto inserito nel corso dell'anno. | Rinnovo del Protocollo d'Intesa tra E.S.Po. Soc. Coop. e Trentino Sviluppo, si è convenuto sulla compartecipazione economica di Trentino Sviluppo S.p.a. pari al 50% dei costi sostenuti per organizzare e gestire attività promozionali. A causa della crisi pandemica, si è partecipato solo alla Fiera della Pietra in Spagna, a Barcellona. | |
| Realizzazione nuovo Marchio Qualità | Favorire competitività del comparto porfirico. | Avviare delle attività di verifica del possesso dei requisiti previsti dal Regolamento di certificazione. | 46 candidature per il rilascio del marchio. Controllo formale della Commissione Amministrativa interna a TS (4 incontri), successiva esaminazione della Commissione Tecnica (3 riunioni) e rilascio di 39 concessioni del Marchio Trentino Pietre. Incarico all'arch. Marco Capsoni per sopralluoghi e controlli mirati. | |

Ambito

contributi

AMBITO CONTRIBUTI

| | |
|---|--------------|
| Nuove imprese - Bando 1/2019 | 438.400,00 |
| Sostegno alle piccole e medie imprese per lo sviluppo di tecnologie, prodotti e servizi innovativi a uso industriale e civile per la gestione delle fasi post emergenza sanitaria COVID-19 - Bando 1/2020 (PAT) | 561.419,79 |
| Interventi a sostegno dell'assunzione di manager aziendali specializzati in ambito innovazione, digitalizzazione e promozione della competitività mediante l'internazionalizzazione per il contenimento dell'emergenza sanitaria COVID-19 e per rilanciare il sistema economico Trentino - Bando 2/2020 | 1.500.000,00 |
| Nuove progettualità a sostegno delle nuove imprese e dell'innovazione | 2.400.000,00 |
| Bando Montagna - Bando 3/2020 | 4.300.000,00 |

TOTALE AMBITO CONTRIBUTI

9.199.819,79



R i s o r s e u m a n e

o n e r i f i n a n z i a r i

e f i s c a l i

FONDO LETTERA D

| | |
|--|--------------|
| Risorse umane (Fondo lettera D) | 1.892.856,99 |
| Oneri finanziari e fiscali (Fondo lettera D) | 22.679,86 |
| IVA (Fondo lettera D) | 993.058,96 |

TOTALE **2.908.595,81**

**SEZIONE PROMOZIONE – AMBITO SERVIZI E CONTRIBUTI
(ARTT. 20-21-24-24bis L.P. 6/1999)**

Bilancio al 31/12/2021

| Stato patrimoniale attivo | 31/12/2021 | 31/12/2020 |
|---|-------------------|-------------------|
| A) Crediti verso PAT per fondi impegnati | 19.627.286 | 25.036.461 |
| <i>di cui crediti verso PAT per fondi futuri</i> | <i>104.000</i> | <i>0</i> |
| B) Immobilizzazioni | 0 | 0 |
| C) Attivo circolante | | |
| <i>II. Crediti</i> | | |
| 1) Verso clienti | | |
| - entro l'esercizio | 100.978 | 164.217 |
| - oltre l'esercizio | 30.801 | |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 131.779 | 164.217 |
| 5) Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti | | |
| - entro l'esercizio | 7.072 | 0 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 7.072 | 0 |
| 5 quater) Verso altri | | |
| - entro l'esercizio | 3.873 | 9.447 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 3.873 | 9.447 |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 142.724 | 173.664 |
| <i>IV. Disponibilità liquide</i> | | |
| 1) Depositi bancari e postali | 2.293.672 | 65.446 |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 2.293.672 | 65.446 |
| Totale attivo circolante | 2.436.396 | 239.110 |
| D) Ratei e risconti | 62.955 | 2.692 |
| Totale attivo | 22.126.637 | 25.278.263 |

| Stato patrimoniale passivo | 31/12/2021 | 31/12/2020 |
|---|-------------------|-------------------|
| A) Patrimonio netto | | |
| I. Fondo - Sezione promozione - ambito servizi e contributi | 21.253.729 | 83.612.465 |
| VIII. Oneri di gestione esercizi precedenti | 0 | (59.681.467) |
| IX. Oneri di gestione dell'esercizio | (7.063.944) | (5.047.646) |
| Totale patrimonio netto | 14.189.785 | 18.883.352 |
| B) Fondi per rischi e oneri | 0 | 0 |
| C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato | 0 | 0 |
| D) Debiti | | |
| 7) <i>Verso fornitori</i> | | |
| - entro l'esercizio | 6.910.914 | 2.558.297 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <u>6.910.914</u> | <u>2.558.297</u> |
| 11) <i>Verso controllanti</i> | | |
| - entro l'esercizio | 9.178 | 22.683 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <u>9.178</u> | <u>22.683</u> |
| 11 bis) <i>Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti</i> | | |
| - entro l'esercizio | 913.443 | 864.388 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <u>913.443</u> | <u>864.388</u> |
| 12) <i>Tributari</i> | | |
| - entro l'esercizio | 67.895 | 38.589 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <u>67.895</u> | <u>38.589</u> |
| 13) <i>Verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale</i> | | |
| - entro l'esercizio | 308 | 2.721 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <u>308</u> | <u>2.721</u> |
| 14) <i>Altri debiti</i> | | |
| - entro l'esercizio | 34.989 | 2.883.233 |
| - oltre l'esercizio | 0 | 0 |
| | <u>34.989</u> | <u>2.883.233</u> |
| Totale debiti | 7.936.727 | 6.369.911 |
| E) Ratei e risconti | 125 | 25.000 |
| Totale passivo | 22.126.637 | 25.278.263 |

| Conto economico | 31/12/2021 | 31/12/2020 |
|---|--------------------|--------------------|
| A) Valore della produzione | | |
| 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni | 230.855 | 62.032 |
| 5) <i>Altri ricavi e proventi</i> | | |
| a) Vari | 1.816.952 | 1.362.490 |
| | 1.816.952 | 1.362.490 |
| Totale valore della produzione | 2.047.807 | 1.424.522 |
| B) Costi della produzione | | |
| 6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci | 5.651.227 | 2.860.100 |
| 7) Per servizi | 3.270.123 | 3.136.993 |
| 8) Per godimento di beni di terzi | 24.004 | 5.375 |
| 10) <i>Ammortamenti e svalutazioni</i> | | |
| d) Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide | 61.965 | 407.250 |
| | 61.965 | 407.250 |
| 14) Oneri diversi di gestione | 105.292 | 60.189 |
| Totale costi della produzione | 9.112.611 | 6.469.907 |
| Differenza tra valore e costi di produzione (A-B) | (7.064.804) | (5.045.385) |
| C) Proventi e oneri finanziari | | |
| 16) <i>Altri proventi finanziari</i> | | |
| d) Proventi diversi dai precedenti | | |
| altri | 947 | 91 |
| | 947 | 91 |
| 17) <i>Interessi e altri oneri finanziari</i> | | |
| altri | 9 | 2.222 |
| | 9 | 2.222 |
| 17 bis) Utili e perdite su cambi | (78) | (130) |
| Totale proventi e oneri finanziari | 860 | (2.261) |
| D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie | 0 | 0 |
| 21) Avanzo (Oneri) di gestione dell'esercizio | (7.063.944) | (5.047.646) |